

Schwarmfinanzierung

Genossenschaftlich und aus einem Guss

Finanzierungsvorhaben sind manchmal nur mit Mezzaninekapital realisierbar. Crowdinvesting stellt hier ein etabliertes Beschaffungsinstrument dar. Mit der VR-Crowd steht ein leistungsfähiges Angebot zur Verfügung, das diesen Finanzierungsbaustein ergänzt, neue Ertragspotenziale für Genossenschaftsbanken erschließt und dabei alles in einer Hand lässt.

Kerstin Amend-Maar und Claus Reder

Im unternehmerischen Mittelstand wird seit einigen Jahren Crowdinvesting – oder Schwarmfinanzierung – als Instrument der Fremdkapitalbeschaffung eingesetzt. Projekte aus den Bereichen Immobilien, Unternehmensfinanzierung und erneuerbare Energien gewinnen als Investitionsziel von Anlegerinnen und Anlegern an Popularität und werden über unterschiedliche Plattformen zugänglich gemacht. Die direkte Verzahnung von Crowdinvesting als Teil eines vollständigen Finanzierungskonzepts mit der kreditgebenden Bank ist so nur im genossenschaftlichen Finanzsektor anzutreffen.

Mit Blick auf die Besicherungspflicht und die Eigenkapitalsituation müssten einige Finanzierungsvorhaben durch die Bank abgelehnt werden, da sie ohne ergänzendes Mezzaninekapital nicht durchgeführt werden können. Um den Bedarf danach zu decken, müssen häufig weitere Partner gefunden werden. Dies kann für die

Kundinnen und Kunden einen hohen administrativen Aufwand und erhöhte Kosten bedeuten. Zudem kann dies zu unübersichtlichen, nicht harmonisierten Zahlungsströmen führen. Neben dem bürokratischen Aufwand muss zudem in Kauf genommen werden, dass sich Mezzaninekapitalgeber üblicherweise ein Mitspracherecht vorbehalten.

Partnerbankenmodell erhöht Reichweite

Die Wurzeln von VR-Crowd liegen in Würzburg: Als Reaktion auf die steigende Kundennachfrage nach Mezzaninekapital entstand hier bereits im Jahr 2017 die Idee, über eine Plattform für Crowdinvesting Anlegerinnen und Anleger zur Bereitstellung von Fremdkapital zu gewinnen und so das Zustandekommen einer soliden Finanzierung zu ermöglichen.

Das erste Projekt wurde im Jahr 2018 in Würzburg selbst realisiert. Für einen Finanzierungsbaustein

in Höhe von 1,1 Millionen Euro im Zusammenhang mit einem ortsansässigen Fitnessstudio konnten in nur 45 Tagen alle erforderlichen Investoren gewonnen werden.

Seit der Weiterentwicklung zum Partnerbankenmodell ab dem Jahr 2019 wuchs die VR-Crowd schnell weiter. Die Plattform ist nun als Tochter der VR-Bank Würzburg eine eigenständige Gesellschaft. Bisher konnte eine Vielzahl an Partnerbanken gewonnen werden, die mehr als 100 Milliarden Euro Bilanzsumme vereinen. Die Entwicklung zum Partnerbankenmodell stellte in diesem Rahmen eine wichtige strategische Entscheidung dar, weil so der Wettbewerbsfaktor Reichweite erhöht werden konnte.

Kooperation in wenigen Schritten

Alle Volksbanken und Raiffeisenbanken können Partnerbank werden und VR-Crowd-Projekte begleiten. Ist eine Bank für die Plattform freigeschaltet, läuft die Ko-

operation in der Praxis sehr einfach: Das Institut akquiriert dazu infrage kommende Unternehmen in ihrem Geschäftsgebiet. VR-Crowd prüft anschließend, ob das eingereichte Projekt den Richtlinien der Plattform entspricht. Die selbst gesetzten Standards betreffen dabei vor allem das Rating und die Kapitaldienstfähigkeit der Projektträger und gehen über die gesetzlichen Anforderungen hinaus. Anschließend reicht VR-Crowd das Vermögensanlageninformationsblatt (VIB) bei der BaFin ein. Außerdem befreit das Vermögensanlagegesetz die Schwarmfinanzierungsangebote von der Prospektpflicht und vereinfacht so das Verfahren. Gibt die BaFin grünes Licht, veröffentlicht die VR-Crowd das Projekt auf der eigenen Webseite. Bisher wurde noch kein Projekt abgelehnt.

Bei der Investition in ein Projekt schließen Anlegerinnen und Anleger den Darlehensvertrag direkt mit dem jeweiligen Projektträger ab. Die Partnerbanken sind ihrerseits bei allen Projekten in die Finanzierung eingebunden und bleiben für den Firmenkunden als Projektträger der Ansprechpartner vor Ort. Für die Vermittlung der Projekte erhält die Partnerbank eine Provision.

Crowdfunding bietet einige Vorteile

Aus der Perspektive der Partnerbanken liegt ein Vorteil der Inte-

gration des Crowdinvestings in der Möglichkeit, eine Finanzierung aller Kapitalbausteine bei gleichzeitiger Schonung des Eigenkapitals durchzuführen. Dies gilt insbesondere, da eine Reduzierung der Blankoanteile ein wichtiges Ziel von Instituten sein kann. Doch es bestehen weitere Vorteile: Die Partnerbank hat jederzeit die Zahlungsströme der Kundinnen oder des Kunden im Blick. Mit dem grundsätzlichen Konzept möchte VR-Crowd den Genossenschaftsgedanken „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele“ repräsentieren. Das kann sich positiv auf den Markenkern und die Kundenbindung auswirken.

Unternehmen des deutschen Mittelstands können ein aussichtsreiches Investitionsziel für institu-

tionelle sowie private Kundinnen und Kunden darstellen. Die bank-eigenen Projekte können zudem dabei unterstützen, neue Mitglieder zu werben. Ein Beispiel dafür ist das Mozart-Areal, bei dem die VR-Bank Würzburg selbst Projektträger war. Das Interesse am Projekt war groß und verhalf innerhalb von sechs Wochen zu vielen neuen Mitgliedern. Mit der niedrigen Zugangsschwelle ab 250 Euro kann außerdem ein weiterer Kreis von Anlegerinnen und Anlegern erreicht werden und mit einem ausbalancierten Chance-Risiko-Verhältnis bietet das Investment stetig laufende Erträge. Zudem kann das Investmentziel selbst – zumeist mit einem Sachwert verbunden – Vertrauen aufbauen.

Kerstin Amend-Maar ist Geschäftsführerin der VR-Crowd GmbH in Würzburg.
E-Mail: kerstin.amend-maar@vr-crowd.de

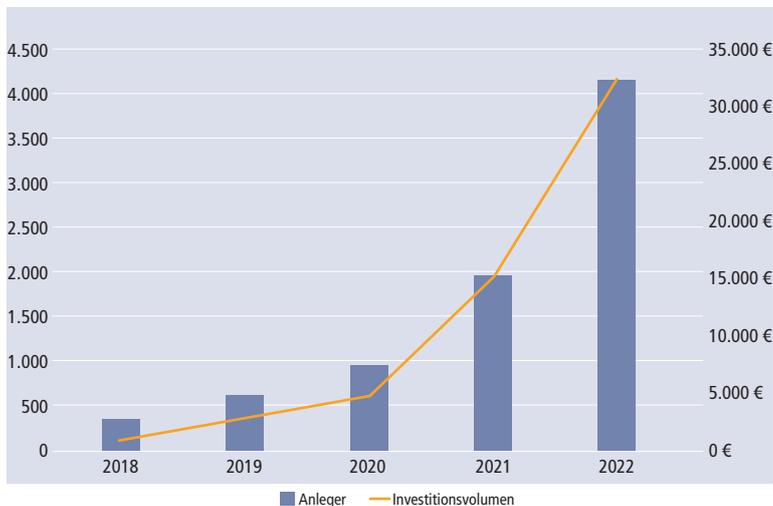


Claus Reder ist stellvertretender Vorstandssprecher der VR-Bank Würzburg eG.
E-Mail: claus.reder@vr-bank-wuerzburg.de



Abb. 1: Zusammenspiel der VR-Crowd



Abb. 2: Entwicklung der VR-Crowd

Das Crowdfunding bietet somit die Möglichkeit, auch Kundinnen und Kunden jenseits des Wealth Managements Zugang zu einer Anlage zu verschaffen, die traditionell eher hohe Einstiegsniveaus aufweist.

Auch im Hinblick auf die geschäftsbereichsübergreifende Hebung von Kundenpotenzialen kann das Angebot unterstützen. „Wir sehen das Angebot als eine Bereicherung des Werkzeugkastens, mit dem wir auch und gerade Firmenkunden auf der Vermögensanlage-seite überraschen und überzeugen können. Das traditionelle Selbstverständnis des Unternehmers passt hervorragend zu dieser Finanzierungsform“, berichtet Peter Nährig, Bereichsdirektor Private Banking der Volksbank Münsterland Nord, aus der Praxis.

Durch die Integration des Angebots in die Produktpalette des Private Bankings und des Private Wealth Managements kann Crowdfunding dazu beitragen, demographische Ungleichgewichte in der vermögenden Klientel auszugleichen. Denn gerade die aktuelle Erbgeneration interessiert sich oftmals weniger für eine traditionelle Anlageberatung. Doch sie steht alternativen und nachhaltigen

Investitionsformen oftmals offener gegenüber.

Mehr Akzeptanz durch Bürgerbeteiligung

Crowdfunding kann darüber hinaus ein einfaches und pragmatisches Mittel sein, um die Bürgerbeteiligung bei Projekten sicherzustellen und damit die Akzeptanz in der Bevölkerung zu fördern. Vor dem Hintergrund der Klimawende und den Vorhaben rund um regenerative Energien scheint dieses Argument wichtiger denn je. Viele Kommunen machen den Projektträgern – beispielsweise bei der Entwicklung von Windparks – Bürgerbeteiligungsmöglichkeiten zur Auflage.

In der klassischen Konstellation bedeutet dies häufig, dass die Mindestzeichnungssumme bei 5.000 Euro oder mehr liegt. Ferner muss die Anlegerin oder der Anleger als Kommanditist eine unternehmerische Beteiligung eingehen. Das schließt einerseits Personen von vornherein aus, die grundsätzlich nicht so viel Geld investieren können. Andererseits haben nur wenige das unternehmerische Verständnis für ein solches Konstrukt. Doch durch das Angebot von VR-Crowd können sich Kundinnen

und Kunden bereits mit 250 Euro an einem Windrad beteiligen und erhalten laufende Erträge. Das kann das emotionale Verhältnis der Bürgerinnen und Bürger zu einem Projekt in ihrer Region stärken und den genossenschaftlichen Leitgedanken begreifbar vermitteln.

Digital und transparent

VR-Crowd fügt sich außerdem in die zunehmend digitalen Prozesse ein. Über den Vertriebsweg können alle Interessierten mit einer transparenten Vorstellung der Projektträger und des Investitionsfortschritts erreicht werden, da sämtliche Prozessabschnitte und Dokumente online durchführbar oder abrufbar sind – auch über das Smartphone. Der Prozess kann unter www.vr-crowd.de über den Button „Registrieren“ getestet werden.

Für die Projektträger ist vor allem die Reichweite der Plattform entscheidend. Hier verzeichnet VR-Crowd ständiges Wachstum – unter anderem aufgrund von umfassenden Social-Media-Kampagnen. Zudem ist VR-Crowd mit einem hybriden Vertriebsmodell eine Besonderheit im Crowdfundingmarkt: Das digitale Angebot wird durch die lokale Präsenz der Bank in ihrer Region und die oftmals lokale Verortung der finanzierten Projekte ergänzt.

Außerdem werden sämtliche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Partnerbanken durch Schulungen und Marketingmaterial auf den gleichen Wissensstand gebracht. Damit soll eine umfassende Beratung der Kundinnen und Kunden gewährleistet werden, ohne einzelne Projekte zu empfehlen. Zukünftig sollen auch die regionalen Genossenschaftsverbände eingebunden werden, um die Reichweite weiter zu steigern. 