

**DU, WIR
& UNSER
NETZWERK
SO GEHT
GRÜNDEN!**

#30jahrebpw

**BPW
2025**

w w w . b - p - w . d e

#30 jahrebpw

BPW 2025

Seminarprogramm Berlin



Vorstellungsrunde



Fragen/ Erwartungen

Ich habe folgende Fragen mitgebracht...





15-17h

Agenda

- ✓ Definition des Begriffs – Crowdfunding, was ist das?
- ✓ Das Kernelement des Crowdfunding
- ✓ Relevanz für den Markt – Statistiken
- ✓ Crowdfunding-Typen
- ✓ Perspektivwechsel – wie sieht ein Crowdfunding aus dem Blickwinkel eines Unterstützers/einer Unterstützerin bzw. eines Investors/einer Investorin aus?
- ✓ 10 Tipps für erfolgreichen Crowdfunding-Kampagnen
- ✓ Zusammenfassung Vor- und Nachteile für Gründerinnen und Gründer sowie Unterstützerinnen/Unterstützer

Was ist Crowdfunding?

...eine Definition nach wikipedia...

Crowdfunding ist ein Weg,

- ein Projekt und/oder ein Unternehmen zu finanzieren
- durch Einsammeln von Geld
- bei einer großen Anzahl von Menschen,
- typischerweise durch das Internet.



Ideen, Projekte usw. können von einer Vielzahl von Geldgeberinnen und Geldgebern finanziert werden, manchmal mit kleinen und sehr kleinen Beträgen. Viele Geberinnen und Geber unterstützen ein Start-up oder ein bestimmtes Projekt finanziell und teilen das Risiko.



Das Kernelement des klassischen Crowdfundings

...Charakteristika...

Geld wird für ein Projekt oder eine Unternehmung bei einer großen Anzahl von Unterstützerinnen und Unterstützern gesammelt - Beträge, die oft bei 1 € beginnen.



Das gesammelte Kapital wird in der Regel in Form von Sachleistungen oder immateriellen Vorteilen - sogenannten "Dankeschöns" - ausgezahlt.



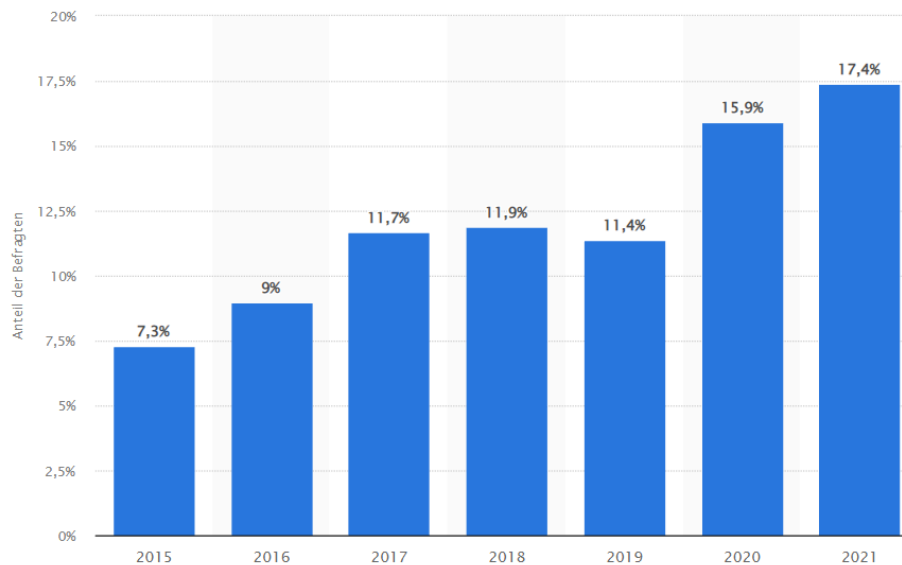
Beim klassischen Crowdfunding besteht also kein Beteiligungs- oder Schuldverhältnis zwischen dem Unternehmen und den Unterstützerinnen und Unterstützern.



Crowdfunding in Deutschland

Der Markt...

Anteil der Deutschen, die sich schon finanziell bei einem Crowdfunding-Projekt engagiert haben in den Jahren von 2015 bis 2021



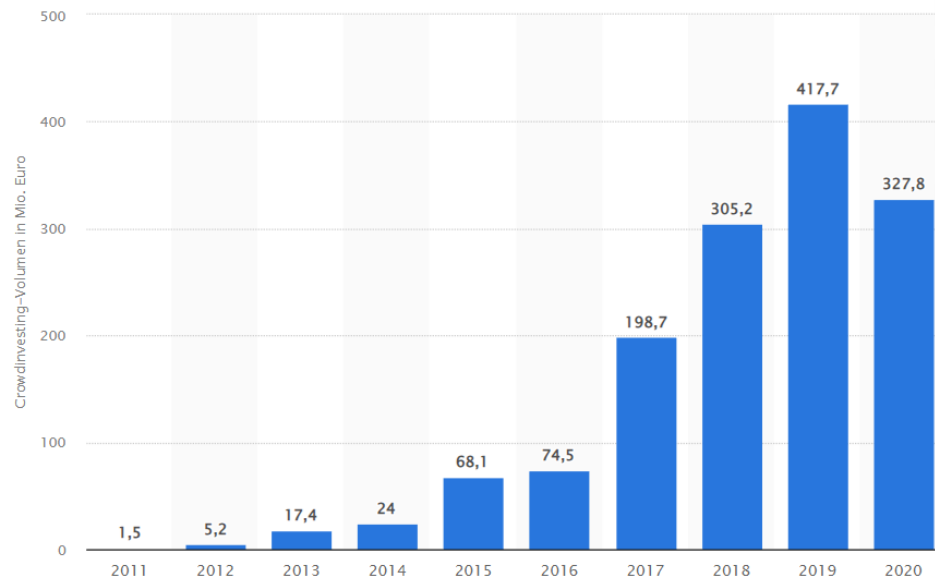
Quelle: www.statista.de

Crowdfunding in Deutschland

Der Markt...

Volumen erfolgreich finanzierter Crowdfunding-Projekte in Deutschland von 2011 bis 2020

(in Millionen Euro)



Quelle: www.statista.de

[Details zur Statistik](#)

© Statista 2023

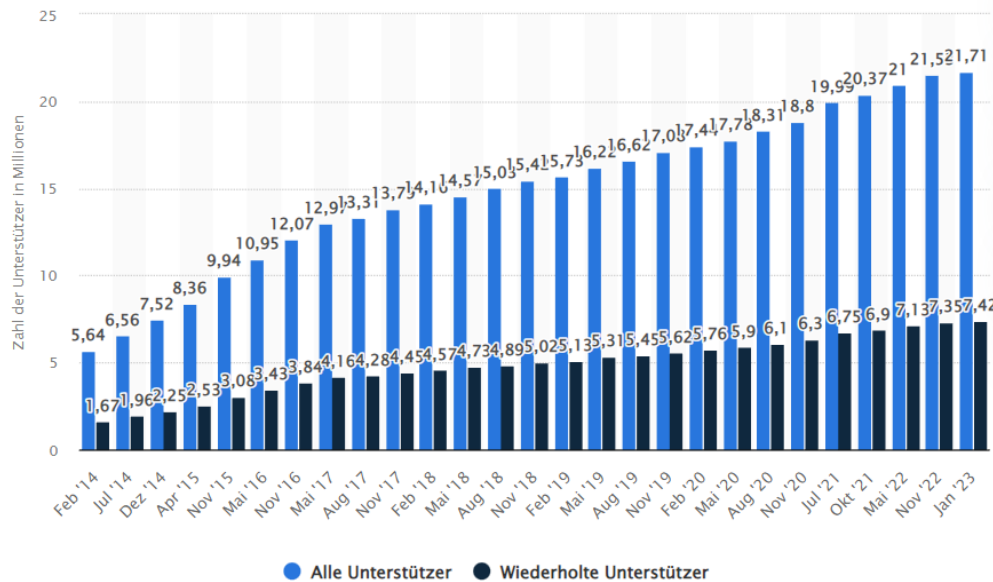
[Quellen anzeigen](#)

Crowdfunding in Deutschland

Der Markt...

Anzahl der Unterstützer von Kickstarter-Projekten in ausgewählten Monaten von Februar 2014 bis Januar 2023

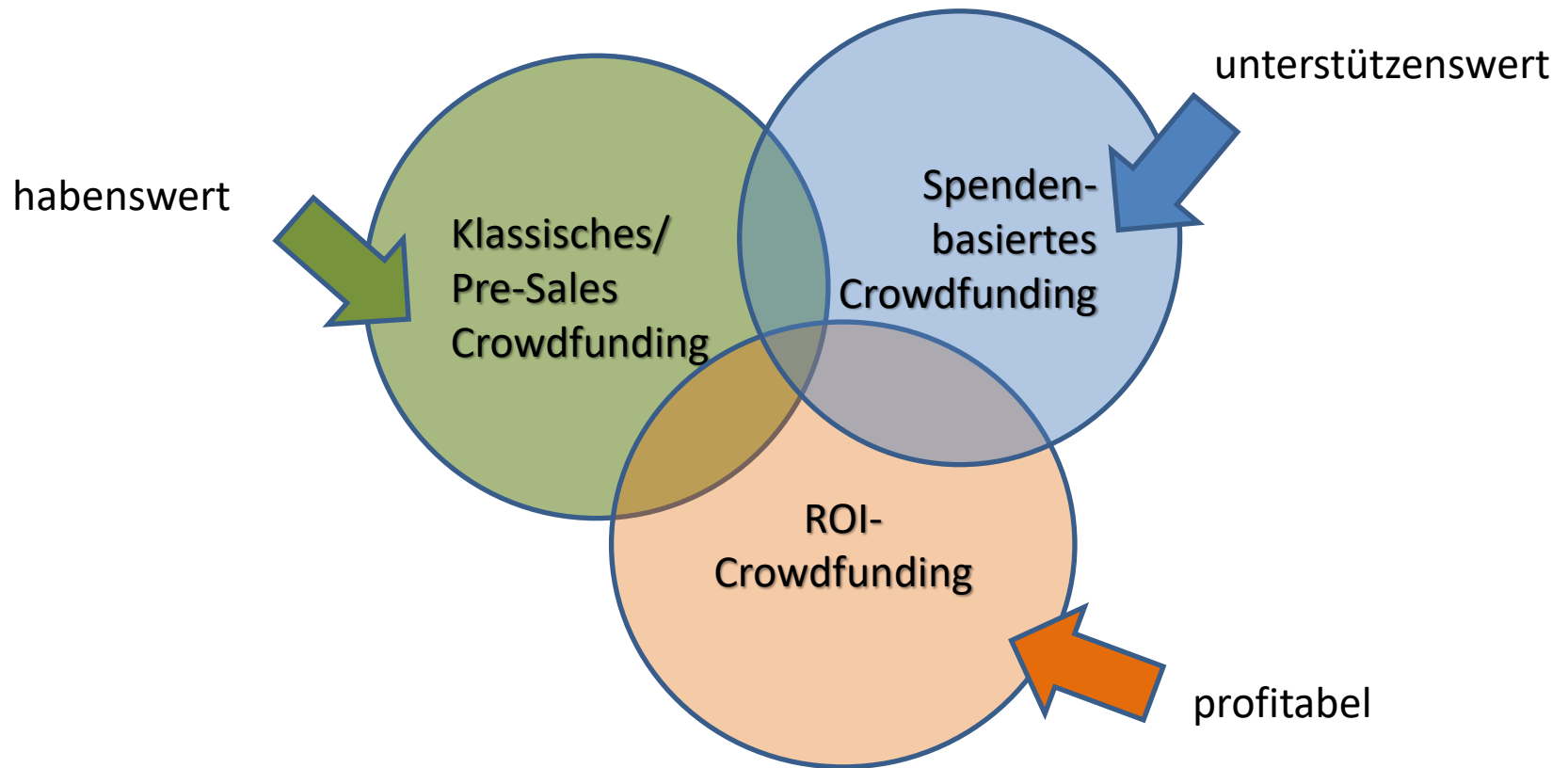
(in Millionen)



Quelle: www.statista.de

Crowdfunding-Typen

Verschiedene Modelle...



Crowdfunding-Typen

Klassisches/Pre-sales Crowdfunding

Die Crowd bekommt ein nicht-finanzielles Dankeschön.



Fokus: innovative Ideen,
Designs, Services...

Motivation:

- ✓ Interesse an dem Projektergebnis/
dem Produkt/ dem Service
- ✓ Persönlicher Nutzen – erster Produkt-
Tester, etwas Neues besitzen etc.

Beispiele für Plattformen:

www.kickstarter.com

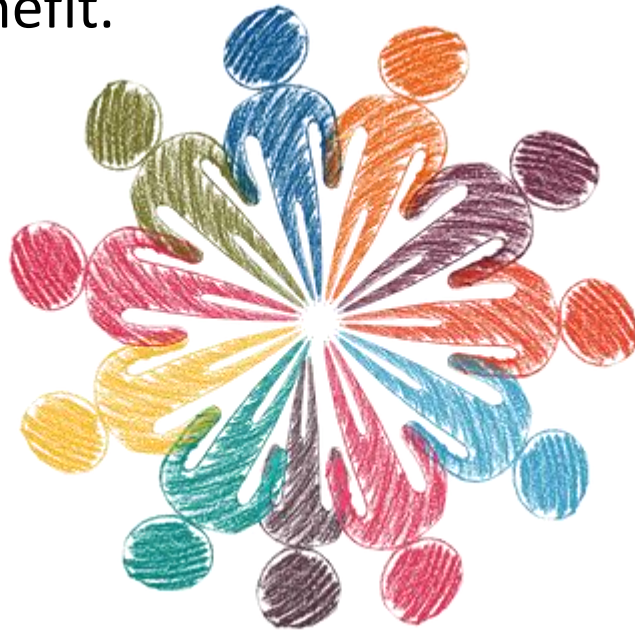
Welcome.indiegogo.com

www.startnext.com

Crowdfunding-Typen

Spendenbasiertes Crowdfunding

Die Crowd spendet ohne materiellen oder finanziellen Benefit.



Focus: soziale Projekte

Motivation:

- ✓ Ein gutes Gefühl beim Helfen
- ✓ Die Welt ein bisschen besser machen
- ✓ Projekte unterstützen, die Sinn machen
- ✓ Unterstützung von Projektinitiatoren, die es "verdient" haben

Beispiele für Plattformen:

www.betterplace.org

www.socialfunders.org

www.respekt.net

Crowdfunding-Typen

ROI Crowdfunding: Crowdinvesting und Crowdlending

Crowdinvesting:

Crowdinvestoren partizipieren finanziell am Projekterfolg

Crowdlending:

Die Crowd bekommt ihr Geld zurück zu einem bestimmten festen Zinssatz oder eine Gewinnbeteiligung



Motivation:

- ✓ Geld verdienen – entweder durch Zinserträge oder Beteiligung am Gewinn

Beispiele für Plattformen:

www.companisto.com

www.auxmoney.net

www.seedmatch.de

Fokus:

Start-ups, gewerbliche Projekte,
Privat- und Unternehmenskredite

Crowdfunding-Typen

Die drei Arten des Crowdfundings im Überblick



besitzen



unterstützen



verdienen

Crowd-insights

Teil/Unterstützer von etwas sein

Vorteil für Gründerinnen und Gründer:
Feedback, Netzwerke, Werbung etc.

Die Kernfrage(-n)?

Crowdfunding basics

- ✓ Gibt es eine bestehende oder potenzielle klar definierte Crowd (Fans/Kunden)?
- ✓ Bist Du bereit für einen direkten Dialog mit der Crowd?
- ✓ Bist Du bereit, die Crowd an Deinem Projekt "teilhaben" zu lassen?



Die Kernfragen

für die drei Crowdfunding-Typen



besitzen

- ✓ Wollen die Menschen Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung haben/sehen/hören?
- ✓ Handelt Ihr Projekt von etwas Neuem, das derzeit noch nicht auf dem Markt erhältlich ist?



unterstützen

- ✓ Dient das Projekt einem guten Zweck?



verdienen

- ✓ Wollen Sie mit dem Projekt Geld verdienen? Wollen Sie die Crowd finanziell am Erfolg des Unternehmens beteiligen? Soll das Geld mit einem festen Zinssatz zurückbezahlt werden?

Die Kernfrage(-n)?

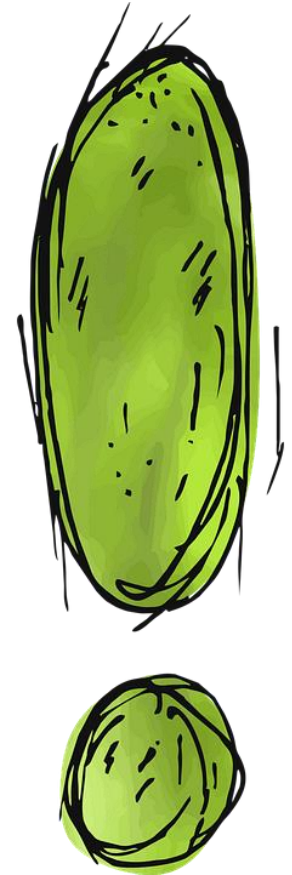
Perspektive wechseln...

Projektstarter sollten sich bewusst sein, dass Crowdfunding in den meisten Fällen

- keine Selbstverständlichkeit ist, sondern
- ein arbeitsintensiver Prozess ist.

Dies erfordert ein gewisses Maß an Offenheit und die Bereitschaft zum Dialog mit der Crowd.

Nach einer erfolgreichen Kampagne haben die Projektstarter eine Verpflichtung gegenüber der Crowd.



Die Kernfrage(-n)?

Perspektive wechseln...

Was motiviert Spenderinnen und
Spender,
Geld in Deine Geschäftsidee zu
investieren?



10 Tipps für erfolgreiche Crowdfunding-Kampagnen

Schritt für Schritt zum Erfolg im klassischen/Pre-Sales Crowdfunding



Tipp 1: Wähle das richtige Crowdfunding-Modell und finde die richtige Plattform

Schritt für Schritt zum Erfolg

- ✓ Reflektiere Deine eigene Motivation (z.B. selbstloser Entwicklungshelfer, leidenschaftlicher Musiker, innovativer Entwickler oder exit-orientierter Start-up-Unternehmer)
- ✓ Wahl der Plattform: thematisch fokussiert/generalistisch/regionale, nationale oder internationale Kampagne?



Schau' Dir mehrere Plattformen an, um ein Gefühl dafür zu bekommen, welche am besten zu Deinen Ideen passt.

Die Plattformen haben gute Tutorials und Anleitungen – in einigen Fällen sogar eine Hotline.



Tipp 2: Die richtige Zielsumme: realistisch, kostendeckend, projektbasiert

Schritt für Schritt zum Erfolg

“Alles-oder-nichts-Prinzip“: Die Crowd bekommt ihr Geld zurück, wenn der vordefinierte Zielbetrag nicht erreicht ist



 einen realistischen Betrag wählen, um die Erfolgchancen zu erhöhen (Die Summe sollte so hoch angesetzt werden, dass man das, was man der Crowd verspricht, auch realisieren kann. Um Transparenz und damit Vertrauen zu schaffen, ist es üblich, in groben Kostenblöcken offenzulegen, wofür das Geld benötigt wird).



Wichtig: Berücksichtige die Kosten für Prämien und andere Gebühren, die für die Plattform und die Zahlungsdienstleister anfallen können!

Ergänzung Tipp 2: Definition der Finanzierungsschwelle und der Finanzierungsgrenze

Schritt für Schritt zum Erfolg

Schwellenwert für die Finanzierung: Das Finanzierungsziel, diese Summe muss mindestens erreicht werden, damit das Projekt stattfinden kann. Ansonsten bekommen die Unterstützer ihr Geld zurück.

Funding-Limit: Der maximale Geldbetrag, der von der Crowd gesammelt wird (wird oft für Crowdfunding-Projekte verwendet).

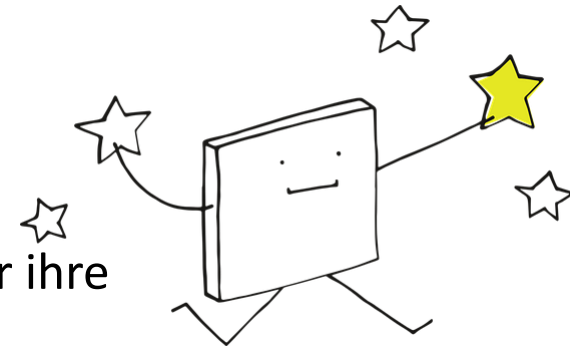


Tipp 3: Attraktive Rewards

Schritt für Schritt zum Erfolg

Wichtiges Entscheidungskriterium für klassische Crowdfunding-Projekte

 Crowdfunding ist eine Art Vorverkauf, bei dem der Crowd das Projektergebnis im Gegenzug für ihre Unterstützung versprochen wird.



Um dem Publikum eine breitere Auswahl zu bieten, ist es sinnvoll, verschiedene Prämien zu unterschiedlichen Preisen anzubieten.

Reward-Palette sollte nicht zu breit sein.



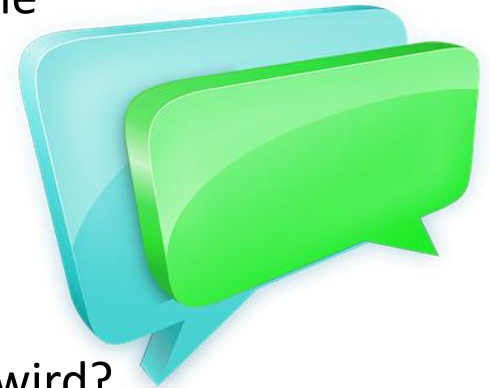
Die Kosten für alle Belohnungen sollten auf jeden Fall vor der Finanzierung gründlich berechnet werden, um den richtigen Preis festzulegen

Tipp 4: Deine Story: Unique und fesselnd

Schritt für Schritt zum Erfolg

Hinter jeder Idee stecken Menschen. Die Crowd möchte sie kennenlernen.

- ✓ Wer bist Du?
- ✓ Was machst Du?
- ✓ Wie bist Du auf die Idee gekommen?
- ✓ Was treibt Dich an?
- ✓ Warum ist es so wichtig, dass Dein Projekt umgesetzt wird?
- ✓ Was gibt Dir die Kompetenz für dieses Projekt?



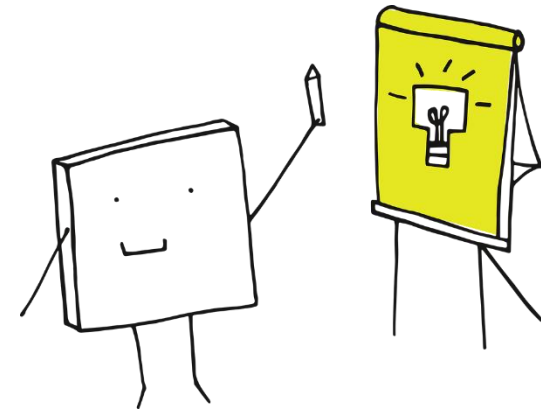
Kommuniziere dies mit der Crowd! Authentisch auf Deine Weise... Jede Story ist einzigartig – es ist wichtig, dass sie in sich stimmig ist.

Tipp 5: Lerne von anderen Crowdfunding-Projekten

Schritt für Schritt zum Erfolg

Schau' Dir abgeschlossene Crowdfunding-Projekte an (erfolgreich/nicht erfolgreich)

- ✓ Wie ist das Video gemacht?
- ✓ Wie hoch war der Ziel-Betrag?
- ✓ Welche Rewards gingen gut?
- ✓ Gab es Feedback von der Crowd?



Wende Dich an die Projektinitiatoren und frage nach Erfahrungen und Tipps. Die meisten werden Dir gerne helfen. Um ein Gefühl für die Dynamik des Crowdfundings zu bekommen, hilft es, einfach ein paar aktuell laufende Projekte über den Finanzierungszeitraum zu beobachten.

Tipp 6: Das richtige Mindset

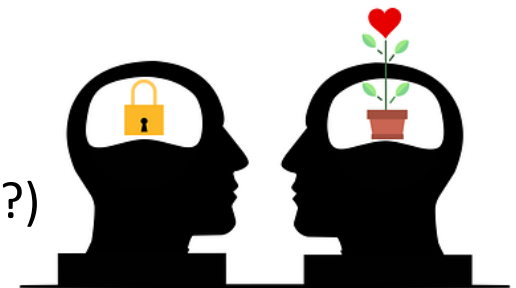
Schritt für Schritt zum Erfolg

Ziele, die Du mit Crowdfunding erreichen willst, sollten neben dem finanziellen Aspekt klar definiert sein: Aufmerksamkeit für das Thema, Markttest, Vorverkauf für ein Produkt oder Aufbau einer Community...

- ✓ Crowdfunding bedeutet eine Menge Arbeit.
- ✓ Crowdfunding bringt - wenn es gut läuft - gute potenzielle Kundenkontakte
- ✓ Crowdfunding kann scheitern.
- ✓ Mit Crowdfunding stellst Du Dich und Deine Idee der Öffentlichkeit zur Verfügung.



Beantworte Dir die Frage: Möchte ich das (wirklich?)



Tipp 7: Der final check: Bereit für den Start

Schritt für Schritt zum Erfolg

- ✓ **Video:** Hast Du Sie ein fesselndes und aussagekräftiges Video?
- ✓ **Soziale Medien:** Hast Du einen Plan für Deine Kommunikation in den sozialen Medien?
- ✓ **Pre-Test:** Hast Du mit Menschen über Dein Projekt und Crowdfunding gesprochen und Feedback eingeholt? Auch außerhalb Ihres eigenen Freundeskreises?
- ✓ **Timing:** Ist das Timing gut?
- ✓ **Pressepaket:** Schönes Pressepaket mit Bildern und Text, entsprechender Verteiler?
- ✓ **Ressourcen:** Hast Du ausreichend Kapazitäten für den Förderzeitraum eingeplant?
- ✓ **Netzwerk:** Aktiviere und beteilige Dein eigenes Netzwerk, um die bestmögliche Unterstützung für Ihre Kampagne zu erhalten



Tipp 8: Starker Auftakt zum Kampagnenstart

Schritt für Schritt zum Erfolg

Wichtig!!

Symbolisiert, dass das Angebot interessant sein muss, da bereits viele andere Personen teilgenommen haben.

Die Statistiken von Kickstarter zeigen, dass 79 % der Projekte, die mehr als 20 % ihres Finanzierungsziels erreicht haben, anschließend erfolgreich finanziert wurden.

Aktiviere Dein eigenes Netzwerk und bitte es gleich zu Beginn um Unterstützung.



Bei vielen Projekten gibt es auch eine begrenzte Anzahl von Sonderprämien oder günstigere "Frühbucherrabatte", um die Teilnehmer zu einer möglichst frühen Teilnahme zu bewegen.

Tipp 9: Die Crowd: Bindet sie ein und lasst sie am Projekt teilhaben!

Schritt für Schritt zum Erfolg

Die entscheidende Frage für alle Projektstarter:

"Wo finde ich meine Unterstützer, wo finde ich meine Crowd?"

- ✓ wertvolle Unterstützung: Feedback und Weitergabe der Idee und kontinuierliches Feedback.
- ✓ berechtigte Nachfragen, unbequeme Fragen während und nach dem Funding stellen: Der direkte und offene Dialog mit den Unterstützern gehört zum Crowdfunding.
- ✓ auf Rückfragen und Kommentare reagieren.



Für wen ist das Projekt wirklich interessant? Definieren Sie die Zielgruppe klar. Über welche Medien, Zeitschriften, Blogs und Veranstaltungen können Sie sie erreichen?

Tipp 10: Mach' es auf Deine Weise!

Schritt für Schritt zum Erfolg

Geh' Deinen eigenen Crowdfunding-Weg.
Es gibt kein Crowdfunding-Patentrezept
und keine 100%ige Erfolgsgarantie.

Vieles hängt von Deiner Idee, Deinem
Engagement und Deinem Einfallsreichtum
ab.



Summary

...Vor- und Nachteile des Crowdfundings aus Sicht eines Gründers/einer Gründerin

- ✓ Aufmerksamkeit/Werbewirkung
- ✓ Gute Pressearbeit und soziale Medien - schaffen Aufmerksamkeit
- ✓ Konditionen für Geld aus der Crowd oft besser als klassische Finanzierungswege
- ✓ Keine Sicherheiten erforderlich.
- ✓ Cashflow-Optimierung und bessere Planungsmöglichkeiten

- ✗ Die Idee öffentlich machen - in großem Umfang
- ✗ Viel Arbeit und Zeit - ohne Garantie auf Erfolg/Unterstützung
- ✗ Bei Crowdlending schlechtere Konditionen als bei Krediten (z.B. öffentlich gefördert), bei Crowdinvesting starke rechtliche Belastungen zum Schutz von Kleinanlegern

Summary

...Vor- und Nachteile des Crowdfundings aus Sicht eines Unterstützers/einer Unterstützerin bzw. eines Geldgebers/einer Geldgeberin

- ✓ Beteiligung an Geschäftsideen und Unternehmen mit kleinen und kleinsten Geldbeträgen
- ✓ Bestimmte Ziele unterstützen und neuen Ideen Chancen auf dem Markt geben
- ✓ Mit vergleichsweise geringem Risiko am Unternehmertum teilhaben (je nach Investitionshöhe)

- ✗ Risiko des Totalverlustes des investierten Geldes
- ✗ Rat oder Feedback wird nicht gehört – zusehen dabei wie Dinge sich in die falsche Richtung entwickeln ohne eine Möglichkeit des Handelns

Eine Idee für die Vorbereitung und Begleitung eines Crowdfunding-Prozesses

...ein guter Überblick in einem kreativen Prozess...



Meine Idee für Dich 😊

Denk' nicht nur an etwas, sondern tu' es und entscheide!



Mein Wunsch für Dich/Euch...



Alles Gute auf Deinem/Eurem Weg und viel Glück!

Kontakt im Berliner Büro

Adresse: Investitionsbank Berlin
BPW
Bundesallee 210
(Eingang Regensburger Str.)
10719 Berlin

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: info@b-p-w.de

Website: www.b-p-w.de

Kontakt im Brandenburger Büro

Adresse: Investitionsbank des
Landes Brandenburg
BPW
Babelsberger Straße 21
14473 Potsdam

Hotline: 0331 / 660 - 22 22

E-Mail: bpw@ilb.de

Förderer



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Senatsverwaltung
für Wirtschaft, Energie
und Betriebe



LAND
BRANDENBURG
Ministerium für Wirtschaft,
Arbeit und Energie

Der BPW wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) gefördert.

#30 jahrebpw