
Dana Melanie Schramm • Jakob Carstens

Startup-Crowdfunding und Crowdfunding: Ein Guide für Gründer

Mit Kapital aus der Crowd junge
Unternehmen online finanzieren



Springer Gabler

Inhaltsverzeichnis

1	Eine kurze Geschichte der Unternehmensfinanzierung	1
	Literatur	4
2	Crowdfunding – Was ist das?	5
2.1	Begriffe	5
2.1.1	Crowd	5
2.1.2	Crowdfunding	6
2.1.3	Beteiligte	6
2.2	Arten des Crowdfundings	6
	Literatur	8
3	Crowdfunding für Startups	11
3.1	Warum Kapital mit der Crowd einsammeln?	11
3.2	Wieso sprechen alle von Crowdfunding?	21
3.3	Marktüberblick: Welche Plattform ist die richtige?	22
3.3.1	Das Wachstum der Startup-Crowdfunding-Szene	22
3.3.2	Startup-Crowdfunding-Plattformen im Vergleich	23
3.3.3	Exkurs: Interview mit dem Business Angel Dr. Denis Jung zu den Unterschieden von Seedmatch und Companisto	27
3.3.4	Ein Blick ins Ausland	30
3.3.5	Die richtige Plattform für ein Crowdfunding finden	33
3.3.6	Ausblick: Was tut sich in Zukunft bei den Crowdfunding-Plattformen?	34
3.4	Das partiarische Nachrangdarlehen und andere Beteiligungsmodelle	36

3.5	Gute Gründe für ein Crowdfunding	45
3.6	Nachteile des Crowdfundings	47
	Literatur	50
4	Crowdfunding-Investoren: Wer investiert in Startups?	53
4.1	Charakterisierung	53
4.2	Wissenschaftliche Analyse des Crowd-Investors	60
4.3	Der Schwarmeffekt	64
4.4	Interviews mit Crowd-Investoren	66
	Literatur	82
5	Der Funding-Prozess	83
5.1	Vorüberlegung: „Ist mein Unternehmen für ein Crowdfunding geeignet?“	84
5.1.1	Allgemeine Auswahlkriterien der Plattformen	84
5.1.2	Exkurs: B2B-Startups eignen sich nicht für ein Crowdfunding	89
5.1.3	Exkurs: Unternehmen ohne Hauptsitz in Deutschland und länderübergreifendes Crowdfunding	90
5.2	Die Bewerbung bei der Plattform	92
5.2.1	Das Pitchdeck	93
5.2.2	Checkliste – weitere Dinge, auf die Sie bei Ihrer Bewerbungen achten sollten	96
5.3	Funding-Vorbereitung	97
5.3.1	Das Storytelling	98
5.3.2	Das Video	106
5.3.3	Die Investment-Story	111
5.3.4	Der Businessplan	119
5.3.5	Vertragsdetails und Unternehmensbewertung	124
5.3.6	Presse- und Medienarbeit: Kommunikation für einen gelungenen Crowdfunding-Start	127
5.3.7	Die eigene Crowd aktivieren	139
5.4	Während des Fundings: Auf dem Weg zum Limit	141
5.4.1	Der Austausch mit der Crowd: Fragen beantworten	142
5.4.2	Updates – erzählen Sie die Story weiter	143

5.5	Nach dem Funding: Die Crowd einbeziehen	157
5.5.1	Die Crowd nutzen	157
5.5.2	Anschlussfinanzierungen kommunizieren	160
5.5.3	Das Startup scheitert: Der Umgang mit der Crowd	163
5.6	Exit: Der Erfolg für alle	167
	Literatur	169
6	Fazit	173
	Literatur	175
	Glossar	177
	Literatur	181