

Beteiligungen für private Investoren

Als Kleinanleger in Startups investieren

17.03.2014



Mit vielen kleinen Investitionen können selbst Privatanleger einem Jungunternehmen beim Start helfen. (Bild: Illustration Jörn Kaspuhl)

In der Schweiz häufen sich die Beispiele erfolgreicher Startups, weshalb auch Kleininvestoren dem Trend folgen und in diesem Segment investieren wollen. Bei aller Euphorie gibt es aber besonders für Privatpersonen erhebliche Risiken zu beachten.

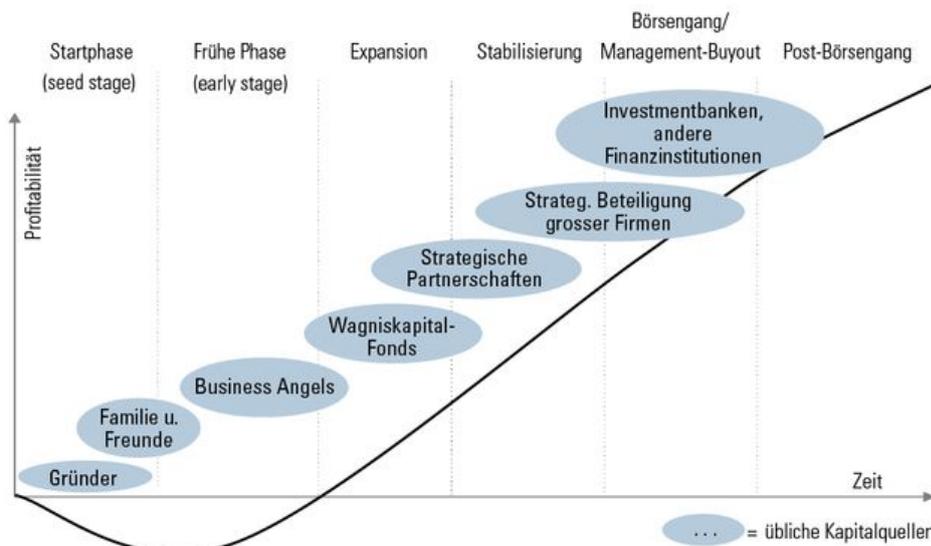
Marie-Astrid Langer

Der jüngste Verkauf von Whatsapp an das soziale Netzwerk Facebook hat einen Mann besonders gefreut, von dem man nur selten in der Presse liest: Jim Goetz, Gesellschafter des Wagniskapitalgebers Sequoia Capital. Goetz beteiligte sich im Namen von Sequoia in den vergangenen Jahren mit rund 60 Mio. \$ an dem Kurznachrichtendienst; dieser Anteil ist seit Anfang Februar 3 Mrd. \$ wert. Eine Verfünfzigfachung des eingesetzten Kapitals ist wohl die Ausnahme in der Startup-Szene – dennoch bewegen derartige Beispiele auch private Kleinanleger dazu, sich für Investitionen in Startups zu interessieren. In der Schweiz erstreckt sich die Bandbreite erfolgreicher Startups vom Halbleiterhersteller Sensirion bis zum Umfragewerkzeug Doodle. Ein Unternehmen zu gründen, liegt seit einigen Jahren im Trend, und auch Privatanleger würden gerne einen Hauch von Startup-Luft schnuppern. Doch wie kann man sich als solcher an einem Schweizer Startup beteiligen?

Crowdinvesting statt -funding

In der Regel sind für Investoren solche Startups interessant, die sich in der «Early stage»-Phase befinden, weil es den Jungunternehmern zu diesem Zeitpunkt meist an Finanzierungsalternativen fehlt. Experten sprechen auch von einer «Equity-Lücke», weil die Jungunternehmer über traditionelle Finanzierungskanäle noch keine Kredite erhalten. Auch zu Wagniskapital (Venture Capital oder VC) haben Startups in dieser Phase kaum Zugang, weil sie noch keinen Cashflow nachweisen können oder ihr Geldbedarf unter dem Investitionsvolumen liegt, ab dem VC-Fonds in der Regel aktiv werden.

Finanzierungs-Zyklen eines Startups



QUELLE: INVESTIERE.CH

NZZ-INFOGRAFIK/cke.

Diese Finanzierungslücke am Markt können Kleinanleger nutzen, um in Form von «Schwarmfinanzierungen» in Startups zu investieren, besser bekannt als Crowdinvesting. Dabei schliessen sich Personen zusammen, um mit einer Vielzahl von kleineren Beträgen ein Unternehmen finanziell zu unterstützen. Auf der deutschen Plattform [companisto.com](https://www.companisto.com) können Privatpersonen Beträge zwischen 5 € und 50 000 € in Startups europaweit investieren. Jungunternehmer präsentieren dort ihre Geschäftsidee, derzeit etwa einen Gratiszugang zu Zehntausenden E-Books oder eine Internetplattform zur Rauchentwöhnung; nennen die für ihr Vorhaben benötigte Geldsumme und stellen sich den Fragen potenzieller Kleininvestoren. Sind diese von der Startup-Idee überzeugt, beteiligen sie sich per Mausklick an dem Startup und sind ab sofort Anteilseigner.

Immer häufiger klicken auch Schweizer auf den «Investieren»-Button: Gemäss Firmenangaben stellen hiesige Kleininvestoren auf [companisto.com](https://www.companisto.com) mittlerweile die drittgrösste Investorengruppe. Wird der erforderliche Geldbetrag zusammengetragen, nimmt das Startup seine Tätigkeit auf; sonst werden die bereits gezahlten Beträge zurückvergütet. Im Gegenzug werden die Kleinanleger in der Rechtsform eines «partiarischen Nachrangdarlehensgebers» sowohl am Gewinn als auch am Unternehmenswert beteiligt. Mit dieser Rechtsform geniessen sie zwar keine Mitsprache, verfügen aber über Informationsrechte, etwa auf Quartalsberichte.

Hier besteht auch der wesentliche Unterschied zum bekannten Crowdfunding, bei welchem die Geldgeber – oft im Kulturbereich – als eine Art Mäzen auftreten; als Dank für ihre Spende erhalten sie etwa eine CD des geförderten Künstlers, aber keine Gewinnbeteiligung. Die Crowd-Investoren hingegen gewähren ein Darlehen und erhalten eine Gewinnbeteiligung. Sollte die Firma an einen Grossinvestor verkauft werden («exit»), bekommen sie eine proportionale Beteiligung am Verkaufspreis ausgezahlt.

Lange Beteiligungsdauer

Ein ähnlicher Ansatz wie bei [Companisto](https://www.companisto.com) steckt hinter den Geschäftsmodellen der österreichischen Plattformen [1000x1000.at](https://www.1000x1000.at) oder von [seedmatch.de](https://www.seedmatch.de), dem laut eigenen Angaben ersten deutschen Crowdinvestment-Portal. Dort kann man sich bereits mit 250 € an

einem Startup beteiligen. Seit der Gründung 2011 haben Kleinanleger 11,7 Mio. € in 57 Startups investiert. Seedmatch selbst finanziert sich so, dass es in den Fällen, in denen die anvisierte Mindestsumme tatsächlich zusammengekommen ist, vom Startup 5% bis 10% des gesamten Finanzierungsbetrags erhält.

Bei aller Euphorie über die Beteiligung an einem Startup sollte man als Kleinanleger nicht vergessen, dass es sich dabei um Risikoinvestitionen handelt. Eine Faustregel besagt, dass nur eines von zehn Startups erfolgreich ist, wobei der Begriff des Erfolgs natürlich unterschiedlich definiert werden kann. Anleger können also ihr gesamtes investiertes Geld verlieren, wenn sich die Geschäftsidee als wenig zündend erweist. Aus diesem Grund müssen sich interessierte Kleinanleger bei der Schweizer Wagniskapital-Plattform investiere.ch erst als Investoren bewerben und nachweisen, dass sie über substanzielle Erfahrung in der Startup-Branche verfügen und die Risiken abschätzen können. Einen ähnlichen Ansatz verfolgt auch die Plattform dealmarket.ch; ihr Geschäftsführer Urs Häusler bezeichnet die gängigen Crowdfunding-Plattformen insofern als gefährlich, als die Jungunternehmer einen Wissensvorsprung gegenüber Kleinanlegern haben, also «Insider» mit «Outsidern» handeln.

Entscheidend sollte aus Sicht der Privatinvestoren sein, dass sie möglichst lange am Erfolg des mitfinanzierten Startups beteiligt sein können, also die sogenannte Mindestbeteiligungsdauer lang ist. Erst nach dem Ablauf dieser Periode können die Gesellschafter des Startups die Anteile zurückkaufen. Da junge Firmen oft erst nach ein paar Jahren Gewinne einfahren, wird das Engagement für die Kleinanleger womöglich erst dann profitabel. Bei Companisto etwa beträgt die Mindestbeteiligungsdauer acht Jahre, bei Seedmatch ist das investierte Geld mindestens fünf Jahre gebunden.

Business Angels als Helfer

Eine Alternative für interessierte Kleininvestoren stellen Vereinigungen von Business Angels dar. Darunter versteht man Privatpersonen – meist ehemalige Unternehmer –, die Startups in der Anfangsphase mit finanziellen Mitteln, Kontakten und Wissen unterstützen. Allerdings investieren Business Angels meist höhere Beträge von 20 000, 50 000 oder gar mehr als 100 000 Fr.

Das Schweizer Startangels-Netzwerk oder der Verein Business Angels Switzerland (BAS) schlagen ihren Mitgliedern potenziell interessante Startups aus der ganzen Schweiz unverbindlich vor. Nach persönlichen Treffen mit den Jungunternehmern können die Business Angels dann individuell oder gemeinsam die Jungunternehmen unterstützen. Diese Unterstützung erfolgt entweder in Form von Geld oder Zeit, also beispielsweise Rechtsbeistand, Beratungsgesprächen oder Branchenkontakten, oder auch in kombinierter Form. Als Gegenleistung werden sie entsprechend an der Firma beteiligt. Es gebe viele spannende Startups auf dem Schweizer Markt, sagt BAS-Geschäftsführer Jan Fülcher, doch die Anleger seien meist ganz auf sich gestellt, weil der Markt sehr intransparent und nur wenig reguliert sei.

Eine weitere Möglichkeit, als Kleinanleger in Startups zu investieren, bieten spezialisierte Fonds; allerdings gibt es nur wenige, die sich auf Schweizer Jungunternehmen konzentrieren. In hiesige Startups investieren beispielsweise die Produkte von Creathor Venture oder Red Alpine. Bankhäuser bieten hingegen meist keine Fonds an, die auch für private Kleinanleger in Frage kommen. Deren Instrumente richten sich meist an Family-Offices.