

---

## Vorwort

Jeder Gründer steht früher oder später vor der Herausforderung, sein Unternehmen finanzieren zu müssen: Selbst mit der bestmöglichen Finanzierung aus selbst erwirtschafteten Umsätzen bzw. Rücklagen braucht es zu Beginn oft Startkapital, meist durch Dritte. Dafür konnte man bis vor kurzem nur Geld von der Bank nutzen oder wohlhabende Einzelpersonen (sog. „Business Angels“) oder professionelle Wagniskapital-Gesellschaften („Venture-Capital-Gesellschaften“) um Kapital bitten. Auch die als FFF-Financing bezeichnete Finanzierung durch Family, Friends und Fools (Familie, Freunde und weitere Bekannte) ist eine Möglichkeit, Anfangskapital einzuwerben.

Alle haben ihre Vor- und Nachteile und manch gute Idee wurde bisher nicht realisiert, weil sich schlichtweg kein Kapitalgeber dafür fand, der die Geschäftsidee für unterstützenswert erachtete.

Dieses Buch stellt eine Möglichkeit vor, die sich seit 2011 langsam im deutschen Kapitalmarkt etabliert hat und heute eine bedeutende Alternative zu den oben genannten Finanzierungsmöglichkeiten darstellt: Crowdfunding für Startups, das Sie womöglich als Crowdinvesting kennen.

Die Autoren des vorliegenden Buchs gehören zu den Pionieren des Crowdfundings in Deutschland und arbeiteten in den vergangenen zwei Jahren für die Startup-Crowdfunding-Plattform Seedmatch, die 2009 in Dresden gegründet wurde und die im November 2011 als erste Crowdfunding für Startups realisierte. Wie Crowdfunding für Startups funktioniert, worauf Gründer zu achten haben und welche Fehler vermieden werden können, wird in diesem Buch beschrieben.

Dana Melanie Schramm leitete von Januar 2013 bis Juli 2014 bei Seedmatch den Bereich Corporate Communications und unterstützte in dieser Rolle Startups, sich und das Funding in den Medien bestmöglich zu kommunizieren. Jakob Carstens arbeitete vom Juni 2012 bis August 2014 als Head of Marketing beim gleichen Unternehmen und gab dabei den Gründern Unterstützung in der Präsentation auf

der Plattform: Wie stellt man sich der Crowd vor? Worauf achten die Investoren beim Crowdfunding? Was sind Erfolgsfaktoren für ein erfolgreiches Funding?

Durch die Nähe der Autoren sowohl zu den Startups als auch zu den Investoren haben diese einen einmaligen Einblick in die Funktionsweise des Crowdfundings für Startups gewonnen und lassen Sie als Leser mit diesem Buch daran teilhaben. Dieses Buch soll Gründern ein Leitfaden für ein erfolgreiches Crowdfunding und allen Interessierten ein Einblick in eine dynamische, in enormen Wachstum begriffene Szene sein.

Dieses Buch ist keine wissenschaftliche Abhandlung des Crowdfundings – zwar werden Begriffe mit wissenschaftlichen Definitionen vorgestellt und es kommen verschiedene Personen zu Wort, die sich der Thematik wissenschaftlich genähert haben, das Buch dient jedoch vor allem Menschen, die sich die Frage stellen: Ist mein Unternehmen für ein Crowdfunding geeignet? Wie starte ich meine eigene Crowdfunding-Kampagne? Und wie sammle ich möglichst viel Geld für meine Geschäftsidee ein, um danach mit dem Kapital ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen? Ziel der Autoren ist es, jeden interessierten Gründer auf ein erfolgreiches Funding vorzubereiten.

Lernen Sie von den Erfahrungen der Plattform-Betreiber, lesen Sie Interviews mit anderen Gründern, die ihre eigenen Fehler und Erfolge beleuchten und lernen Sie darüber hinaus auch den Crowd-Investor mit seinen Interessen und Zielen kennen.

Wir wünschen dem Leser viele neue Erkenntnisse und Einblicke in eine spannende neue Welt der Unternehmensfinanzierung – und hoffen, dass dieses Buch Vielen zu einem Erfolg verhilft: nicht nur im Crowdfunding, sondern auch im Startup-Leben danach.

Wir freuen uns über Zuschriften, kritische Kommentare und Hinweise aber auch über Rückfragen unter der E-Mail-Adresse [kontakt@crowdfundingbuch.de](mailto:kontakt@crowdfundingbuch.de).

Dresden, im Sommer 2014

Dana Melanie Schramm und Jakob Carstens

Startup-Crowdfunding und Crowdfunding: Ein Guide für  
Gründer

Mit Kapital aus der Crowd junge Unternehmen online  
finanzieren

Carstens, J.; Schramm, D.M.

2014, XI, 181 S. 12 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-05925-5