

Crowdfunding

Der Schwarm finanziert die Energiewende

[09.10.2014] Crowdfunding kann eine Alternative zu Bankkrediten sein. Nicht nur Kulturprojekte oder Kinofilme werden damit realisiert, immer häufiger auch Erneuerbare-Energien-Projekte. Der Vorteil für Kommunen oder Stadtwerke: Die Bürger können aktiv eingebunden werden.

Es ist eine einfache Idee: Viele Menschen geben einen kleinen Geldbetrag, um damit gemeinsam etwas Großes zu ermöglichen. Genau das ist es, was sich hinter dem Begriff Crowdfunding verbirgt. In den vergangenen Jahren hat sich das Feld in Deutschland rasant entwickelt. Junge Start-up-Unternehmen, Kulturprojekte oder Kinofilme werden immer häufiger über Crowdfunding-Aktionen finanziert. Damit ist die Schwarmfinanzierung auf dem Weg, eine echte Alternative zu Bankkrediten und Großinvestoren zu werden. Aber auch für Unternehmen, Kommunen und Stadtwerke bietet Crowdfunding innovative Wege der Projektfinanzierung, über die sie Kunden und Bürger aktiv einbinden und öffentliche Aufmerksamkeit für ihr Engagement im Bereich der erneuerbaren Energien erzeugen können.

Die 2013 gegründete Crowdfunding-Plattform Econeers ermöglicht es, nachhaltige Energieprojekte wie Photovoltaik-, Windkraft- und Biogasanlagen sowie Energieeffizienzprojekte zu finanzieren oder nach Fertigstellung zu refinanzieren. Econeers bringt als virtuelle Vermittlungsplattform Menschen mit Kapitalbedarf für grüne Projekte und private Kleininvestoren zusammen. Diese haben die Möglichkeit, mit vergleichsweise kleinen Beträgen zwischen 250 und 10.000 Euro in die vorgestellten Projekte zu investieren.

Einfach und effizient

Das Modell einer Finanzierung von nachhaltigen Energieprojekten mithilfe der Bürger ist nicht neu. Fast 50 Prozent aller erneuerbaren Energieanlagen in Deutschland sind im Besitz von Privatleuten, Energiegenossenschaften und Landwirten. Damit ist der Anteil der Bürger an der Energiewende fast viermal so groß wie der der traditionellen Energiekonzerne. Crowdfunding bietet Privatpersonen einen besonders einfachen und effizienten Weg, sich online an zukunftssträchtigen Energieprojekten zu beteiligen. Initiatoren von nachhaltigen Projekten stellen sich mit ihrem Konzept auf einer eigenen Projektseite vor. Sind die Investoren davon überzeugt, können sie innerhalb von 60 Tagen oder bis zum Erreichen des Maximalbetrags – des Funding-Limits – online investieren. Ein Crowdfunding kommt erfolgreich zustande, sobald die vorher festgelegte Mindestsumme – die Funding-Schwelle – erreicht wird. Das Investment läuft dann über einen Zeitraum von fünf bis zehn Jahren. Während dieser Zeit bieten die Projektinitiatoren den Investoren eine feste, jährliche Verzinsung ihres Geldes. Die Beteiligung der Investoren erfolgt in Form von partiarischen Nachrangdarlehen an die Projektbetreiber. Bei dieser Beteiligungsform geben die Betreiber keine Stimmrechte an die Investoren ab. Diese erhalten neben der ökonomischen Rendite aber auch ein ethisch sinnvolles Investment mit gesellschaftlichem und ökologischem Mehrwert.

Vorteile für Projektbetreiber

Crowdfunding bietet für Unternehmen, Kommunen und Stadtwerke eine völlig neuartige Form der Eigenkapitalbeschaffung für nachhaltige Energieprojekte sowie für Energieeffizienzmaßnahmen. Darüber hinaus ergeben sich durch die gezielte Beteiligung bestimmter Investorengruppen noch weitere positive

Effekte, von der Projektbetreiber vor allem langfristig profitieren können:

- ? Überzeugte Investoren werden zu wertvollen Unterstützern und zu Multiplikatoren für Projektinitiatoren und deren Belange.
- ? Durch eine finanzielle Beteiligung von Kunden und Mitarbeitern an Projekterfolgen wird die langfristige Bindung gefestigt und die Arbeitsmotivation gesteigert.
- ? Die finanzielle Beteiligung von Anwohnern an der Wertschöpfung regionaler Energieprojekte schafft Akzeptanz für einzelne Projekte und für den Ausbau der erneuerbaren Energien im Allgemeinen.
- ? Crowdfunding ist auch ein Marketing-Instrument: Es erzeugt mediale Aufmerksamkeit für Energieprojekte und deren Betreiber und trägt so zur Erhöhung der Unternehmensbekanntheit bei.

Crowdfinanzierte Projekte

Der Biokohlereaktor Tiefschwarz ist im Oktober 2013 als Pilotprojekt bei Econeers gestartet. Die Anlage erzeugt aus abfallartiger Biomasse Biokohle, einen klimafreundlichen Energieträger, der in einem angeschlossenen Blockheizkraftwerk zur Strom- und Wärmeproduktion eingesetzt wird. Mit diesem innovativen technischen Konzept und engagierten Betreibern konnte Tiefschwarz mittels Crowdfunding innerhalb von neun Wochen eine Summe von 570.000 Euro von 424 Investoren einsammeln. Bei dem Projekt handelt es sich um das größte erfolgreiche Energie-Crowdfunding bei Econeers und auch im gesamten deutschen Raum. Ein weiteres Beispiel: Das Hamburger Start-up DZ-4 hat ein Pachtmodell für Solaranlagen auf Privathäusern entwickelt. In Verbindung mit einem Speicher können die einzelnen Haushalte so bis zu zwei Drittel ihres Strombedarfs selbst abdecken. Damit ist DZ-4 Deutschlands erster dezentraler Stromversorger. Im Juni 2014 hat das Unternehmen sein erstes Anlagenportfolio, bestehend aus 28 Solaranlagen, bei Econeers refinanziert und damit Eigenkapital für weitere Projekte freigesetzt. In einer exklusiven Funding-Phase konnte DZ-4 zunächst 100.000 Euro allein von Freunden und Kunden einsammeln. Die vollständige Summe von 180.000 Euro war innerhalb von nur elf Tagen mit 143 Investments finanziert.

Gut in Szene setzen

Aktuell läuft bei Econeers noch das Crowdfunding für den Solarpark Langenbogen der Firma Sonneninvest in der Nähe von Halle (Saale). Die Photovoltaikanlage befindet sich seit 2010 am Netz und produziert jedes Jahr im Schnitt rund eine Million Kilowattstunden EEG-geförderten Strom. Innerhalb von nur drei Tagen hat das Solarparkprojekt die Funding-Schwelle von 100.000 Euro geschafft. Mittlerweile sind sogar schon mehr als 350.000 Euro von fast 260 Investoren zusammengekommen. 500.000 Euro sind insgesamt für die Refinanzierung des Solarparks notwendig.

Wichtigste Voraussetzung für das Gelingen einer Crowdfunding-Kampagne ist die Unterstützung der breiten Masse, der Crowd. Eine Vielzahl von Menschen muss an den Nutzen, die Wirtschaftlichkeit und die Zukunftsfähigkeit eines Projekts glauben. Dabei spielen die spannende Inszenierung des Projekts sowie das persönliche Engagement der Initiatoren eine entscheidende Rolle. Das Projekt wird der Crowd in Interviews, Blog-Beiträgen und durch Testimonials vorgestellt. Die beste Dynamik erreichen Fundings mit einem emotional ansprechenden Crowdfunding-Video. Ziel der Informations- und Kommunikationsarbeit ist es, ein hohes Maß an Transparenz bezüglich des zu finanzierenden Projekts zu schaffen und so viele Investoren zu überzeugen.

()

Dieser Beitrag ist in der Ausgabe September/Okttober von stadt+werk im Spezial Finanzierung erschienen.

Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Finanzierung,