

Energiewende vor unten - ohne Bank?

Crowdfunding als **Finanzierungsinstrument** etabliert sich zunehmend. Wird dieses Modell auch für Investitionen bei den erneuerbaren Energien einer Alternative zum Bankenkredit? VON DIERK JEN

Schon Ende November 2016 war es so weit. Viel früher als erwartet: 550 000 Euro hatten digitale Schwärmer für das Projekt Bürgerenergiepark Eberswalde gezeichnet. „Das Ding ging wie ein heißes Messer durch die Butter“, zeigt sich Wolfgang Kasten, Geschäftsführer der Biogas Lichterfelde Betriebs GmbH & Co KG, hochofrend über das rasche, nur sieben Monate dauernde Geld-Einwerben. „Ich kann die Schwarmfinanzierung wirklich nur empfehlen“, so Kasten.

Mit dem Schwarmgeld kann der ostdeutsche Bioenergie-Produzent nun auf seiner Biogasanlage mit einer Leistung von 550 kW nebst Containertrocknung für Holzhackschnitzel, Torf, Rindenmulch und Getreide auf der Wärmestrecke den bisherigen Öl-Kessel durch einen neuen Gasmotor als Backup ersetzen. Außerdem wird eine neu zu installierende solare Freiflächenanlage den Eigenstrombedarf zukünftig abdecken. „All das zusammen hätte mir meine Hausbank nicht finanziert“, weiß Kasten, „zumal auch mein Kreditrahmen ausgereizt war.“

Deshalb begann der Energiewirt sich für das Crowdfunding zu interessieren und fand schließlich bei den Mitarbeitern der Crowdfunding-Plattform „LeihDeinerUmweltGeld“ offene Ohren. „Nein, wir sind keine Bank“, stellt Frederik Schleunes richtig. „Wir sind technische Finanzdienstleister und Anbieter für die Abwicklung von Schwarmfinanzierungen“, erklärt der Mitarbeiter der Crowd Desk GmbH in Frankfurt, die 2011 an den Start ging und die Plattform „LeihDeinerUmweltGeld“ betreibt. Auf ihr können Interessierte Geld für nachhaltige Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien anlegen. Und zwar ab 100 Euro aufwärts bis maximal 10 000 Euro, jene vom Gesetzgeber erlaubte Obergrenze für Privatanleger, wie sie im Kleinanlegerschutzgesetz festgeschrieben ist.

Gute Konditionen für Kleinkredite

„Die Mitarbeiter von Crowd Desk haben vor dem Beginn der Online-Einwerbe-Aktion sehr zielgerichtet unseren Betrieb begutachtet, die wirtschaftlichen Kennzahlen genau geprüft und unser Erweiterungskonzept kritisch durchleuchtet“, erzählt der 62-jährige Biogasproduzent Kasten über

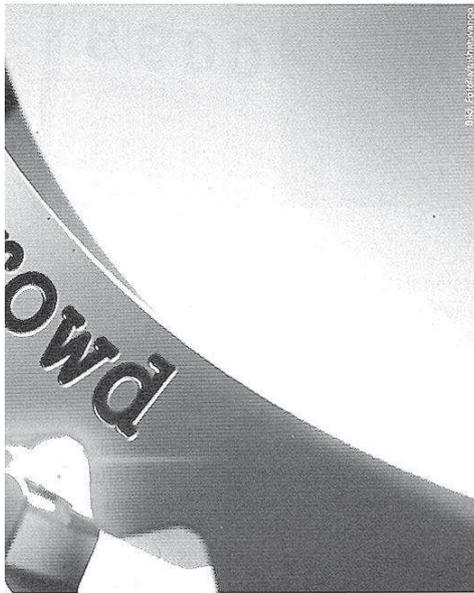


die Kooperation, „das ging alles zügig und professionell über die Bühne.“

Neben dem Bioenergieprojekt in Eberswalde gibt es weitere Solar-, Biomasse-, Wind- und Energieeffizienz-Projekte, die auf der Plattform „LeihDeinerUmweltGeld“ detailliert vorgestellt und angeboten werden. Ungeschönt weist Crowd Desk darauf hin, dass es zu einem Totalausfall des eingesetzten Darlehens kommen kann, falls das investierende Unternehmen mit dem anvisierten Projekt in Insolvenz gehen sollte. Denn letztlich handelt es sich bei dieser Art von Beteiligung um das Finanzinstrument eines nachrangigen Darlehens, das zur Gruppe des Mezzanine-Kapitals gehört, also im Insolvenzfall im Rang hinter anderen Forderungen steht.

Das schreckt potenzielle Kleinkreditgeber aber offenbar nicht ab, die sich von den guten Konditionen für die Kleinkredite angesprochen fühlen: Sieben Prozent Verzinsung bei einer Darlehenslaufzeit von neun Jahren. Alles in allem: In der jetzigen Niedrigzinsphase klingen solche Anlagebedingungen nach Schlaraffenland. Aber auch beim Crowdfunding wird den Geld suchenden Un-

l
uch
zu
NSEN



ternehmen nichts geschenkt. So behält die Crowd Desk GmbH für ihre Dienstleistungen einen im Voraus genau definierten Anteil ein. „Die Projekte, die wir auf unserer Plattform für eine Schwarmfinanzierung offerieren, müssen die den Anlegern versprochenen Renditen tatsächlich stemmen können“, unterstreicht Frederik Schleunes die Herangehensweise: „Im Fall Eberswalde ist das eine risikoäquivalente Rendite“. Was Biogaserzeuger Kasten genauso sieht. „Meine Zinsbelastung durch die Schwarmfinanzierung liegt am Ende monatlich bei 7 000 Euro über neun Jahre hinweg, das ist mit unserem Konzept auf jeden Fall bezahlbar und machbar“, zeigt er sich optimistisch, dass er die zusätzliche Belastung neben der Rückzahlung des schon bestehenden Bankkredits auch bewältigen wird.

„Crowdfunding ist ein wachsender Markt“, blickt Schleunes von der Crowd Desk GmbH, in deren Beirat der ehemalige SPD-Finanzminister Hans Eichel sitzt, optimistisch in die Zukunft. „Unsere Dienstleistung wird verstärkt nachgefragt. Mit unserer Schwarmfinanzierung machen wir eine Bürgerbeteiligung ohne großen Verwaltungsauf-

wand möglich, zudem kann man damit eine ganz neue Form von Kundennähe entwickeln, wie sie für überregionale Energiegenossenschaften oder Stadtwerke interessant sein kann.“

Offenbar geht das Konzept auf. Neben Crowd Desk gibt es für Schwarmfinanzierungen im Bereich der erneuerbaren Energien mit „ecoligo“, „crowdEner.gy“, „gridshare“ oder „companisto“ eine Reihe von Anbietern – um einige zu nennen.

Die Grenzen der Machbarkeit

„Crowdfunding eignet sich im gesetzlichen Rahmen von bis zu 2,5 Mio. Euro Investment hervorragend zur Finanzierung von Bürgerenergieprojekten. Außerdem ist Crowdfunding derzeit sicherlich eine der transparentesten, wenn nicht gar die transparenteste Anlageform“, betont Christoph Sieciechowicz, Vorstandsmitglied im Deutschen Crowdsourcing Verband mit Sitz in Berlin, „Crowdfunding ist gesetzlich geregelt und regulatorisch von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, der BaFin, beaufsichtigt, also ein Weißmarkt-Produkt.“ Neben der Transparenz gibt es für Sieciechowicz beim Crowdfun-

Es gibt mittlerweile mehrere Unternehmen, die im Geschäftsbereich erneuerbare Energien Schwarmfinanzierungen als Geschäftsmodell für sich nutzen

ding noch einen Unterschied zu Beteiligungsmöglichkeiten, die in der klassischen Bankenwelt angeboten werden: „Den potenziellen Anleger drängt kein von zweistelligen Provisionen motivierter Vermittler zum Abschluss.“

Auch der Bundesverband Erneuerbare Energie zeigt Sympathien für das durchaus neue Finanzierungsinstrument. „Crowdfunding und Crowdinvesting stellen gute Beteiligungsmöglichkeiten dar und sind ein vielversprechendes Instrument, um die Menschen – vor allem direkt vor Ort – in die Energiewende zu integrieren“, sagt Harald Uphoff, der derzeitige kommissarische BEE-Geschäftsführer. Allerdings schränkt er ein: „Sie werden die bislang gängigen Finanzierungsmodelle nicht ersetzen können. Dafür sind in den meisten Fällen die Finanzvolumina zu groß. Bei der Planung eines Windparks, um ein Beispiel zu nennen, geht es um Millionen Euro. Ich sehe nicht, wie die Geldbeträge und die Sicherheiten über Crowdfunding gestemmt werden sollen.“

Dagegen sieht Sieciechowicz keinen Antagonismus zwischen Banken und Crowdfunding heraufziehen. Er ist sogar der Überzeugung, dass viele Banken mittlerweile das Crowdfunding als positive Ergänzung im Finanzierungsmix eines Unternehmens betrachten würden: „Erneuerbare Energien und Crowdfunding – das passt zusammen.“

E&M