

## Ein Projekt – viele Geldgeber

Viele Menschen tragen durch kleine Beträge dazu bei, dass ein großes Projekt finanziert wird. Die Rede ist von Crowdfunding. Was verbirgt sich dahinter und für wen und welche Betriebe kann es passen? Wir haben bei Crowdfunding-Expertin Mona Knorr nachgefragt.



Mona Knorr ist Crowdfunding-Spezialistin und beschäftigt sich mit gemeinschaftsbasierten Unternehmen und Solidarischer Landwirtschaft. Foto: S. Naumann

**HOFdirekt: Wer für die Umsetzung seiner Vorhaben Geld braucht, denkt zunächst an Banken oder Förderinstitutionen. Eine weitere Möglichkeit ist Crowdfunding. Was steckt dahinter?**

**Mona Knorr:** Der deutsche Begriff für Crowdfunding lautet „Schwarmfinanzierung“. Das trifft es ziemlich genau: Viele Menschen finanzieren ein Projekt. Die klassische Variante ist das sogenannte reward-based Crowdfunding (siehe Kasten „Crowdfunding-Varianten“): Als Unterstützer gibt man Geld an ein Projekt und bekommt dafür eine materielle oder ideelle Gegenleistung – das fertige Produkt, Zugang zu einem Event, ein besonderes Erlebnis. Diese Art von Crowdfunding findet sich auf Plattformen wie Startnext oder Vision Bakery.

**HOFdirekt: Welcher Personenkreis unterstützt Crowdfunding-Kampagnen?**

**Mona Knorr:** Die Crowd besteht bei landwirtschaftlichen Betrieben vor allem aus bestehenden und potenziellen Kundinnen und Kunden und Menschen, die sich dem Hof verbunden fühlen: Freunde, Familie, Mitarbeiter, Menschen aus der näheren Umgebung oder Personen, die die Philosophie des Betriebes unterstützen, z. B. den Erhalt alter Tierrassen. Unter den Unterstützern gibt es wiederum diejenigen, die eher an der Gegenleistung interessiert sind, und die, die dem Projekt inhaltlich oder emotional verbunden sind.

**HOFdirekt: Welche Vorteile bieten Crowdfunding-Kampagnen für Landwirte und Direktvermarkter?**

**Mona Knorr:** Durch eine Crowdfunding-Kampagne hat man als Hof die Chance, diese Menschen enger an sich zu binden, eine Gemeinschaft um den Hof aufzubauen. Man kann die Kampagne dafür nutzen, mit Öffentlichkeitsarbeit zu beginnen oder diese auszubauen. Sie kann Marketinginstrument für neue Ideen, Produkte oder Vertriebswege sein. Ein Crowdfunding eignet sich auch, um eine Produktion vorzufinanzieren. Aus einer Crowdfunding-Kampagne kann ein dauerhafter Dialog zwischen Erzeugern und Konsumenten

entstehen – und eine große Wertschätzung für die Arbeit auf dem Betrieb.

Crowdfunding ist aber eine ziemlich aufwendige Sache. Deshalb lohnt es sich nicht, wenn man nur Geld braucht, an allen anderen Aspekten aber nicht interessiert ist.

**HOFdirekt: Wie lassen sich mögliche Unterstützer gewinnen?**

**Mona Knorr:** Eine Crowdfunding-Kampagne ist in erster Linie eine Kommunikationskampagne. Egal, für welche Art von Crowdfunding man sich entscheidet – man muss erstmal darauf aufmerksam machen und Interessierte dann vom Projekt überzeugen. Es reicht nicht aus, ein Projekt auf eine Plattform zu stellen. Das ist ein verbreiteter Irrglaube und führt dazu, dass dort auch Projekte zu finden sind, die keine Unterstützer gewinnen konnten.

**HOFdirekt: Welche persönlichen Voraussetzungen müssen Betriebsleiterinnen und Betriebsleiter mitbringen, damit Crowdfunding erfolgreich ist?**

**Mona Knorr:** Offen zu sein, ist das Allerwichtigste. Offen dafür, etwas Neues auszuprobieren, aber auch für Rückfragen, Gespräche und Feedback von den

### Crowdfunding-Varianten

- Donation-based Crowdfunding: wird das digitale Einsammeln von Spenden, auch Spenden-basiertes Crowdfunding, genannt. Unterstützer bekommen keine Gegenleistung.
- Reward-based Crowdfunding: Unterstützer geben Geld an ein Projekt und bekommen dafür eine materielle oder ideelle Gegenleistung.
- Lending-based Crowdfunding: Hier leiht man sich Geld von der Crowd statt von der Bank. Es gibt feste Laufzeiten und Zinssätze, das Geld wird an die Unterstützer zurückgezahlt.
- Equity-based Crowdfunding: Ist auch eine Kreditvergabe, allerdings mit einer erfolgsabhängigen Rendite. Wird auch Crowdfunding genannt.

## AUSGEREIFT HAUSGEREIFT



JETZT NEU  
DRY AGING IM  
XXL FORMAT  
—  
Planen Sie  
Ihre begehrte  
Reifezelle!

## DER REIFESCHRANK DAS ORIGINAL

ZUR HERSTELLUNG VON  
DRY AGED BEEF, PORK,  
SCHINKEN & SALAMI.

\*\*\*

TELEFON 07581-48 959 0  
WWW.DRY-AGER.COM

Unterstützern. Dementsprechend sollten diejenigen, die die Kampagne betreuen, authentisch und verständlich vom Hof, den Produkten und der Arbeit erzählen können. Das müssen Sie als Chef und Chefin nicht unbedingt selbst tun. Wenn Familienmitglieder oder Mitarbeiter mehr für diese Idee brennen, übertragen Sie ihnen diese Aufgabe.

### **HOFdirekt: Was erwarten die Unterstützer von den Projektanbietern?**

**Mona Knorr:** Dass sie einhalten, was sie versprechen. Crowdfunding sollte immer für ein klar umrissenes Projekt stehen, das dann auch so umgesetzt wird. Wenn das aus irgendwelchen Gründen nicht klappt, ist es wichtig, seine Unterstützer darüber offen und ehrlich zu informieren und auch zu zeigen, wie die Alternative aussieht. Wer ein Projekt unterstützt, gibt einen großen Vertrauensvorschuss. Dementsprechend hoch ist die persönliche Enttäuschung, wenn dieses Vertrauen gebrochen wird.

### **HOFdirekt: Für welche Vorhaben ist Crowdfunding geeignet?**

**Mona Knorr:** Crowdfunding richtet sich an private Endkunden. Die Projekte sollten nicht zu groß sein. Alles, was einfach und verständlich erklärt werden kann, lässt sich leichter kommunizieren. Wer mit seinem Projekt ein Problem oder Bedürfnis seiner Crowd löst, kann diese leichter zum Mitmachen motivieren. Artgerechte Tierhaltung, bäuerliche Landwirtschaft, das sind Ziele, mit denen sich viele Verbraucher identifizieren können und die sie unterstützen möchten. Um ein Gespür für mögliche Projekte zu bekommen, lohnt ein Blick auf die Crowdfunding-Plattformen. Dort sind nicht nur aktuelle, sondern auch vergangene Projekte zu finden.


### **HOFdirekt: Was trägt noch zu einer erfolgreichen Kampagne bei?**

**Mona Knorr:** Sich darüber Gedanken zu machen, wie und auf welchen Wegen man die eigene Crowdfunding-Kampagne bekannt machen möchte, ist ein wesentlicher Teil der Vorbereitung. Die ersten Unterstützer sind Familie und Freunde. Dann folgen bestehende Kunden, Menschen aus

dem Umfeld des Hofes, Kontakte auf Social Media. Informieren Sie diese Gruppen rechtzeitig über Ihre Kampagne. Attraktive Gegenleistungen helfen, dass Menschen frühzeitig eine Kampagne unterstützen. Machen Sie Ihre Förderer zu Multiplikatoren, animieren Sie sie, Ihr Projekt im Freundes- und Bekanntenkreis zu teilen. Außerdem empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit örtlichen Verbänden, Netzwerken, gegebenenfalls auch Influencern und der Presse.

### **HOFdirekt: Wo können sich interessierte Landwirte informieren und Beratung finden?**

**Mona Knorr:** Eine erste Anlaufstelle zum Thema ist das kostenfreie und unabhängige Portal [crowdfunding.de](http://crowdfunding.de). Es erklärt die Funktionsweise von Crowdfunding und listet alle Plattformen auf, die es in Deutschland gibt. Auf den Plattformen selbst finden sich in der Regel auch kostenfreie Handbücher, Tutorials und Materialien sowie Informationen zu den plattformspezifischen Regelungen und Gebühren. Die Portale bieten teilweise auch Beratung an, die in den Servicegebühren inkludiert ist. Speziell für die Landwirtschaft ist das Angebot allerdings noch nicht besonders groß. uh

 **Nützliche Links unter [www.hofdirekt.com](http://www.hofdirekt.com) → service**

*Eine Übersicht aller Plattformen:*

[www.crowdfunding.de](http://www.crowdfunding.de);

*Beraterinnen und Berater finden sich über Portale wie*

[www.crowdexperts.de](http://www.crowdexperts.de)

[www.hallocrowd.com](http://www.hallocrowd.com)

[www.startnext.com/hilfe/professionals/html](http://www.startnext.com/hilfe/professionals/html)

*Der strukturierte Plan einer Crowdfunding-Kampagne heißt Canvas. Beispiele:*

[www.ihk-muenchen.de/crowdfunding-canvas.de](http://www.ihk-muenchen.de/crowdfunding-canvas.de)

[communitysupported.org/crowdfunding-canvas-für-solawi/](http://communitysupported.org/crowdfunding-canvas-für-solawi/)

*Eine umfangreiche Wissens- und Erfahrungssammlung findet sich unter*

[www.crowdfunding-campus.com/crowdfunding-toolbox/](http://www.crowdfunding-campus.com/crowdfunding-toolbox/)

*Berater zu alternativen Finanzierungen mit Bezug zur Landwirtschaft:*

*Mona Knorr: [monaknorr.de](http://monaknorr.de)*

*Anja Hradetzky: [mentoring.bio](http://mentoring.bio) → Die Mentoren*