

„Vereine brauchen keine Bank – neue Wege, um große Vereinsprojekte zu finanzieren.“

Autor Tobias Ungerer



Inhalt

Vereine stehen bei der Finanzierung großer Projekte vor einer immensen Herausforderung	3
Crowdfunding – auch für große Projekte?	4
Crowd-Darlehen im Finanzierungsmix von Vereinen. Macht das Sinn?	7
Eigenkapital	7
Fördergeld	8
Fremdkapital	9
Typischer Ablauf von Finanzierungskampagnen	10
Fazit	12

Vereine stehen bei der Finanzierung großer Projekte vor einer immensen Herausforderung

Seit Jahrzehnten bin ich begeisterter Fußballer und spiele seit meiner Kindheit im Verein. Nicht nur der Sport selbst, sondern vor allem das gemeinsame Erlebnis und die Freundschaft zu meinen Mitspielern, machen für mich das Vereinsleben so besonders. Nach dem Training erschöpft und zufrieden ein Bier in der Kabine trinken, mit den Kameraden quatschen und lachen. Am Wochenende dann voller Ehrgeiz und Siegeswille gemeinsam das nächste Spiel bestreiten. Das bekommt man nur im Verein.

Gleichermaßen fällt mir immer wieder auf, wie sanierungsbedürftig die Infrastruktur vieler Vereine ist. Schlechte Plätze, keine funktionsfähigen Duschen und Risse in der Wand des Vereinsheims. So haben wir jahrelang im Winter noch auf einem Hartplatz trainiert. Für jeden aktiven Fußballer das blanke Grauen.

Der Investitionsstau bei Vereinen ist allzu offenkundig und liegt in Deutschland schätzungsweise mittlerweile bei mehr als 40 Milliarden Euro.¹ Das liegt mitunter daran, dass Vereine zunehmend schlechte Karten bei Banken haben und nur schwer an Darlehen kommen. Es fehlt häufig schlicht an den erforderlichen Sicherheiten und Eigenkapitalrücklagen. Zudem wird auch die öffentliche Hand zurückhaltender und unterstützt Vereine längst nicht mehr so großzügig wie noch vor einigen Jahren.

Wenn der Finanzierungsbedarf eines Vereins dennoch drängt, stehen die meist ehrenamtlichen Vorstände vor einer wahren Herkulesaufgabe. Zum einen ist meist eine professionelle Bauplanung erforderlich. Zum anderen soll das Projekt auf finanziell soliden Füßen stehen. Doch was tun, wenn trotz eingesetztem Eigenkapital des Vereins, Unterstützung der Stadt oder Gemeinde, sowie Fördergeld von Verbänden, eine Finanzierungslücke klafft? Unter Umständen fließen auch die Fördergelder erst nach einigen Jahren, obwohl die ersten Rechnungen bereits bei Baubeginn bezahlt werden müssen. Ein echter Finanzierungsalptraum.

¹ <http://www.tagesspiegel.de/politik/der-dosb-fordert-die-bundesregierung-geschaetzter-sanierungsstau-42-milliarden-euro/19710640-3.html>

Crowdfunding – auch für große Projekte?

Um nachts dennoch ruhig schlafen zu können, sind neue Finanzierungsquellen für jeden Projektplaner im Verein ein Segen. Ein bereits seit einigen Jahren erkennbarer Trend, ist die zunehmende Nutzung von Crowdfunding-Plattformen durch Vereine, um zumeist kleinere Vorhaben zu realisieren. Ein neuer Satz Trikots für das Nachwuchsteam, eine neue Schaukel für den Abenteuerspielplatz, oder ein neues Volleyballnetz, das alles sind geeignete Projekte für das klassische Crowdfunding.

Das Prinzip des Crowdfunding ist dabei denkbar einfach:

Das Projekt wird vom Projektstarter möglichst attraktiv und emotional auf einer Crowdfunding-Plattform eingestellt. Nun sorgt der Projektstarter für ausreichend Wirbel und betreibt aktiv Projektmarketing, indem er bestenfalls sein direktes Netzwerk aktiviert. Unterstützer erhalten für ihr Geld typischerweise eine Prämie, oder eine Spendenbescheinigung.

„Projekte, die im Durchschnitt 50 € pro Unterstützer bekommen, gehören schon zu den besten.“ Nina Gladen, Crowd Expertin der BW Bank

Der große Vorteil des klassischen Crowdfunding für Vereine ist, dass es sich durch den Spendencharakter um Eigenkapital für den Verein handelt.² Dafür halten sich die eingehenden Geldbeträge der einzelnen Unterstützer aber in Grenzen. „Projekte, die im Durchschnitt 50 € pro Unterstützer bekommen, gehören schon zu den besten“, sagt Nina Gladen, Crowd Expertin der BW Bank. Das bedeutet, um wirklich signifikante Summen über klassisches Crowdfunding finanzieren zu können, muss der Projektstarter schon über ein sehr großes persönliches Netzwerk, professionelle Kommunikationsstrukturen und jede Menge Zeit verfügen.

Was aber, wenn ein Verein eine deutlich größere Summe finanzieren muss, etwa für ein neues Freibad, die Sanierung der Tennishalle, oder einen Anbau an das Vereinsheim? Bei einer Finanzierungssumme von 100.000 €, braucht ein Verein bereits 2.000 Unterstützer für die Kampagne, die das Projekt im Schnitt mit 50 € unterstützen. Das dürfte für die meisten Vereine nur schwer realisierbar sein. Zumal das Projektmarketing für eine große Kampagne zeitaufwendig und teuer sein kann.

² Lesen Sie hierzu die Definition des klassischen Crowdfunding auf: <https://www.crowdfunding.de/was-ist-crowdfunding/>

Hierfür gibt es neuerdings auch die Möglichkeit für Vereine, über eine Plattform Darlehen von Fans und regionalen Unterstützern aufzunehmen. Das Prinzip ist dem klassischen Crowdfunding ähnlich, doch gewähren die Anleger dem Verein nun ein Darlehen, für das sie einen kleinen Zins sowie eine Prämie erhalten.

Das Ergebnis: Eine durchschnittliche Anlagesumme von 2.800 € pro Unterstützer

Das Ergebnis: Eine durchschnittliche Anlagesumme von 2.800 € pro Unterstützer.³ In obigem Beispiel müssten nunmehr lediglich 36 Unterstützer für das Projekt gewonnen werden, um eine Summe von 100.000 € zu finanzieren. Die übliche Laufzeit der Darlehen beträgt 5 Jahre. Diese Laufzeit ist meist ein guter Kompromiss aus Planbarkeit der Rückführung des Darlehens für den Verein und einer vom Anleger präferierten kurzen Laufzeit von Geldanlagen.

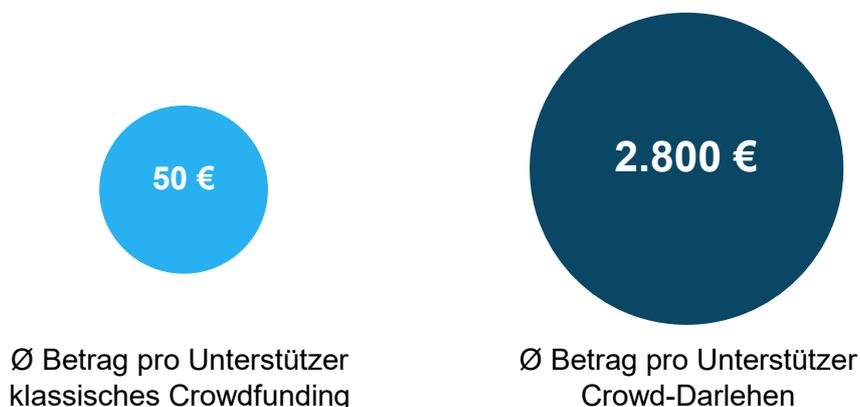


Abbildung 1: Vergleich durchschnittliche Beträge pro Unterstützer Crowdfunding vs. Crowd-Darlehen⁴

In der Praxis haben Vereine wie der TCW Straubenhardt⁵, MTV Stuttgart⁶ und TuS Bilingen⁷ über Crowd-Darlehen bereits Finanzierungssummen in beträchtlicher Höhe realisiert und äußerst erfolgreiche Kampagnen durchgeführt. Allein diese drei Finanzierungskampagnen haben zusammengenommen ein Volumen von knapp 200.000 €, wobei die durchschnittliche Sammelphase lediglich 20 Tage gedauert hat. Das ist tatsächlich sehr schnell verglichen mit anderen Crowdfunding-Kampagnen.

³ Zahlen beruhen auf den Kampagnen der Plattformen Xavin und BW Crowd.

⁴ Zahlen beruhen auf den Kampagnen der Plattformen Xavin und BW Crowd.

⁵ <http://xavin.eu/projects/tcw-straubenhardt>

⁶ <http://xavin.eu/projects/mtv-stuttgart>

⁷ <http://xavin.eu/projects/tus-bilingen>

TCW Straubenhardt e.V.

MTV Stuttgart e.V.

TuS Bilingen e.V.

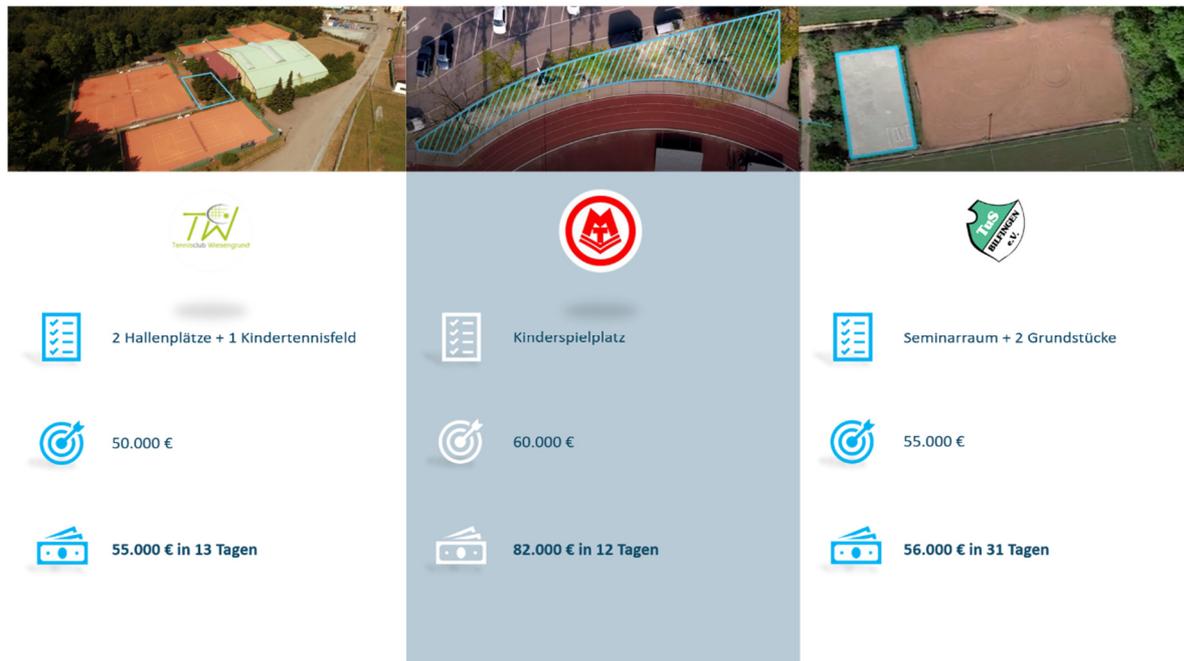


Abbildung 2: Kampagnenbeispiele für Crowd-Darlehen

Doch was für eine Art Darlehen ist das überhaupt? Ganz konkret handelt es sich um ein qualifiziertes Nachrangdarlehen.⁸ Diese Art Darlehen sind typisch für Crowdfunding-Plattformen und verfügen über keine Besicherung.⁹ Dafür kann ein solches Darlehen den Verein nicht in die Insolvenz treiben, vorher wird die Rückzahlung verzögert, oder das Darlehen fällt ganz aus. Außerdem behandeln Banken nachrangige Darlehen ähnlich wie Eigenkapital des Vereins, so dass auch Bankdarlehen wieder in machbarer Reichweite für Vereine mit sehr großen Projekten sind. Der Darlehensvertrag wird außerdem direkt zwischen Verein und Anleger geschlossen.

In der Vergangenheit haben Vereine bereits häufiger Mitgliederdarlehen genutzt, um wichtige Vorhaben zu finanzieren. Allerdings sollte hier Vorsicht geboten sein. Schnell begeben sich Vereine in rechtlich bedenkliche Fahrwasser, wenn das falsche Darlehenskonstrukt gewählt und von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) genehmigungspflichtiges Einlagengeschäft betrieben wird.^{10 11}

⁸ Bei den folgenden Absätzen handelt es sich um keine Rechtsberatung. Bei Unsicherheit bitte anwaltlichen Rat einholen.

⁹ https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2015/fa_bj_1503_nachrangdarlehen.html

¹⁰ <https://www.gvsh.de/files/Dokumente/Merkblaetter%20DGV/Artikel%20zu%20Mitglieder%20Darlehen.pdf>

¹¹ <https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt>

Unterstützer finden das Projekt meist emotional sehr ansprechend und sinnstiftend.

Doch wieso gewähren Anleger überhaupt Darlehen ohne Sicherheit? Bei solchen Funding-Kampagnen handelt es sich um absolute Vertrauensinvestments. Unterstützer finden das Projekt meist emotional sehr ansprechend und regional sinnstiftend. Gleichzeitig ist die Geldanlage auch ein großer Vertrauensbeweis in die Vereinsführung und deren Kompetenzen. Die Crowdfunding-Plattform ist überdies natürlich auch an einer seriösen Finanzierungsplanung interessiert und prüft die Plausibilität der Finanzierung ebenfalls im Vorfeld. Von einem komplexen, bankenähnlichen Rating-Prozess, kann aber keine Rede sein.

Crowd-Darlehen im Finanzierungsmix von Vereinen. Macht das Sinn?



Der Finanzierungsmix um große Projekte auf die Beine zu stellen, hat bei vielen Vereinen mittlerweile einen hohen Komplexitätsgrad erreicht. Neben Eigenmitteln, stehen Vereinen eine Vielzahl an Fördergeldern sowie Fremdkapital zur Verfügung.

Eigenkapital

Neben bereits angespartem Eigenkapital, spielen natürlich Spenden und Sponsoring eine wichtige Rolle. So attraktiv diese Finanzierungsquellen für den Verein sein mögen, sie sind für

die meisten Vereine in ihrer Höhe begrenzt und es dauert meist mehrere Monate, oder gar Jahre um signifikante Summen zu realisieren. Demgegenüber stehen enorme Anstrengungen und Mehraufwand für die Ehrenamtlichen, um die Sammelaktionen auf Dauer zu koordinieren und die Begeisterung für das Projekt im Verein aufrecht zu erhalten.

Natürlich kann der Verein seine Eigenkapitalausstattung auch durch eine Erhöhung des Mitgliedsbeitrags, oder eine einmalige Umlage verbessern. Dies muss allerdings mit der Satzung des Vereins konform sein. Nicht jede Satzung bietet nämlich eine entsprechende Ermächtigungsgrundlage für eine Umlage. Außerdem dürften erfahrene Vorstände wissen, wie sensibel Mitglieder auf Zusatzabgaben dieser Art reagieren. Schon kleine Beitragserhöhungen können schnell zu Austritten von Mitgliedern und einer schlechten Stimmung im Verein führen.

Typischerweise sind etwa 40% der Anleger keine Vereinsmitglieder.

Hier zeigt sich ein entscheidender Vorteil des Crowdfundings mit Darlehen. Der Verein beteiligt nur die Unterstützer, die das Projekt unterstützen können und wollen. Das dürfen auch Unterstützer außerhalb des Vereins sein. Typischerweise sind etwa 40% der Anleger keine Vereinsmitglieder.¹² Es handelt sich um Unterstützer aus der Region, die entweder dem Verein besonders nahestehen, oder schon in mehrere Projekte auf der Plattform investiert haben. Das Projekt wird also sowohl im Verein als auch nach außen positiv vermarktet und wahrgenommen. Die Projektplanung und Finanzierung wird für alle Beteiligten transparent und professionell dargestellt. Außerdem besteht zudem die Möglichkeit, Zinszahlungen später in Spenden umzuwandeln. Der Anleger erhält dann eine Spendenbescheinigung und der Verein finanziert sich letztlich zinslos.

Fördergeld

Neben bereits vorhandenem Eigenkapital, haben Vereine Zugang zu zahlreichen Fördertöpfen der öffentlichen Hand. Städte und Kommunen sowie Sportverbände unterstützen Vereine bei vielen Bauvorhaben. Die geförderte Geldsumme variiert nicht nur je nach Bauvorhaben, sondern es gibt auch erhebliche regionale Unterschiede zwischen Bundesländern, Städten und Sportbünden.¹³ Häufig werden Fördergelder gestreckt über mehrere Jahre ausbezahlt. Dieses Geld muss vorfinanziert werden, damit ein bauender Verein in der Lage ist, Rechnungen bereits bei Umsetzungsbeginn begleichen zu können.

¹² Zahlen beruhen auf den Kampagnen der Plattform Xavin.

¹³ Allein jeder der 16 Landessportbünde verfügt über eigene Förderrichtlinien. Eine Übersicht der Landessportbünde gibt es hier:

<https://www.dosb.de/de/organisation/mitgliedsorganisationen/landessportbuende/#dosbc43729>

Unterstützer sind bereit günstige Darlehen zu gewähren, wenn Fördergelder bereits zugesichert oder erwartbar sind.

Insbesondere die Vorfinanzierung von Fördergeldern kann mithilfe von Darlehen aus Crowdfunding schnell realisiert werden. Unterstützer sind gerne bereit, besonders günstige Darlehen zu gewähren, wenn Fördergelder der öffentlichen Hand bereits zugesichert oder erwartbar sind.

Fremdkapital

Gerade bei großen Vorhaben, kommen Vereine häufig nicht um eine Fremdfinanzierung herum. Doch in den letzten Jahren sind Bankdarlehen für Vereine immer schwerer erreichbar geworden. Die sich im Eigentum befindlichen Vereinsimmobilien werden selten als Sicherheiten für ein Bankdarlehen akzeptiert. Wenn hier die Stadt oder Kommune nicht als Bürge einspringt, kann ein Darlehen für den Verein sehr teuer oder auch vollständig abgelehnt werden.

Banken behandeln Nachrangdarlehen eigenkapitalähnlich.

Darlehen aus der Vereins-Crowd können in solchen Fällen die Rettung sein. Sie können entweder als Ergänzung, oder Ersatz zu klassischen Bankdarlehen eingesetzt werden. Ergänzend, da Banken Nachrangdarlehen eigenkapitalähnlich behandeln und im Gegenzug die Bankfinanzierung zu verbesserten Konditionen anbieten.

Wird beispielsweise ein neues Vereinszentrum gebaut, kann es sinnvoll sein, einen Teil des Finanzierungsvolumens über die Crowd zu beschaffen, um ein größeres Bankdarlehen zu günstigen Konditionen zu erhalten. In einigen Fällen kann es auch sinnvoll sein, ganz auf ein Bankdarlehen zu verzichten.

Zusammengefasst können Crowd-Darlehen sehr vielseitig in den Finanzierungsmix von Vereinen eingebaut werden. Neben den offensichtlichen Vorteilen, wie der einfachen und günstigen Finanzierung, können Vereine die Crowd bei Großprojekten strategisch geschickt einsetzen, um Fördergelder vorzufinanzieren oder an günstige Bankdarlehen zu gelangen. Durch die Darstellung des Projekts auf der Plattform, wird die Finanzierung des Vorhabens zudem transparent und qualitativ hochwertig aufbereitet. Das Projekt wird dadurch positiv und professionell vermarktet. Wie genau eine gute Kampagne abläuft und auf was es zu achten gilt, beschreiben die folgenden Seiten.

9 Vorteile von Crowd-Darlehen:

- + Geringer administrativer Aufwand
- + Schnelle Finanzierung
- + Günstige Finanzierung
- + Spendenwandlung der Zinsen
- + Große Summen finanzieren
- + Qualitätssicherung der Finanzierung durch Plattform
- + Positives Projektmarketing intern und extern
- + Fördergeld schnell vorfinanzieren
- + Eigenkapitalähnliche Finanzierung

Typischer Ablauf von Finanzierungskampagnen

Ähnlich wie beim klassischen Crowdfunding, muss der Projektstarter auch bei Kampagnen für Crowd-Darlehen auf einige Dinge achten. Um das Wichtigste gleich vorwegzunehmen. Der Verein muss seine eigene Crowd aktivieren können. Die Mitglieder sowie das engere Vereinsumfeld müssen hinter dem Projekt stehen und es aktiv unterstützen. Nur wenn ein Verein signalisiert, dass das Projekt sinnvoll und auf breiter Basis gewünscht ist, wird er interne wie externe Anleger überzeugen können. Bei der Vermarktung kann die Crowdfunding-Plattform tatkräftig unterstützen und Inhalte hochwertig vor- und aufbereiten sowie eigene Vermarktungskanäle nutzen. Eine Finanzierungskampagne durchläuft üblicherweise folgende 6 Schritte.

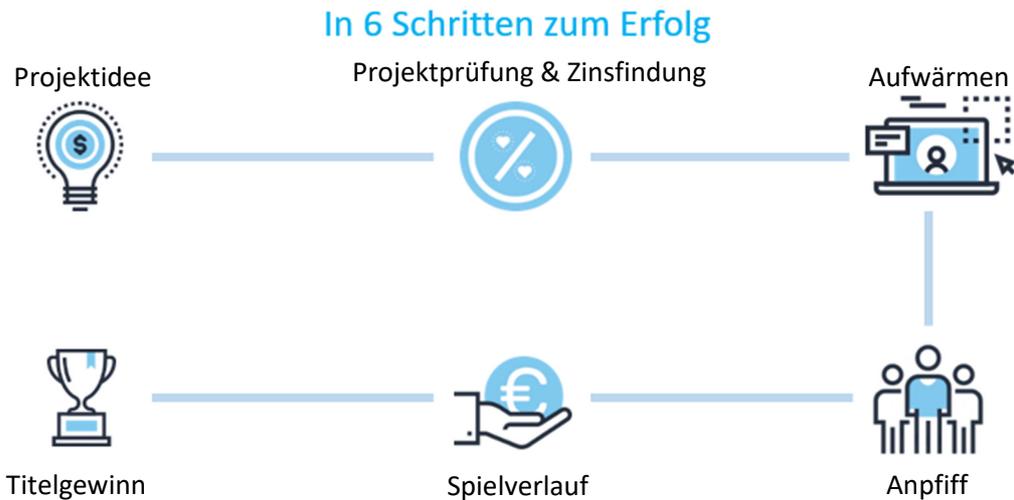


Abbildung 3: Typischer Prozess einer Crowd-Darlehen-Kampagne



Projektidee

Am Anfang steht immer die Projektidee. Ein neuer Kunstrasenplatz, die Sanierung der Tennishalle, oder ein neues Vereinszentrum? Erste Projektpläne werden entwickelt und die grundsätzliche Machbarkeit wird vom Verein geprüft. Der Verein nimmt Kontakt zur Crowdfunding-Plattform auf.



Projektprüfung & Zinsfindung

Ist die Idee etwas ausgereifter, wird das Projekt von der Plattform tiefergehend geprüft. Erfüllen der Verein sowie das Projekt die formalen Anforderungen, wird das Zinsniveau festgelegt. Ebenfalls wird über die Laufzeiten der Darlehen sowie die Prämien entschieden. Die Dauer der Sammelphase sollte nicht zu lang sein, denn ist eine Kampagne einmal eingeschlafen, kann man sie nur schwer wieder auferstehen lassen. 31 Tage reichen in der Regel selbst bei ambitionierten Finanzierungszielen.



Aufwärmen

Stehen die Eckpunkte der Finanzierung fest, kann mit der Aufwärmphase begonnen werden. Das Projekt wird attraktiv aufbereitet und die Kampagnenseite wird erstellt. Sehr attraktiv wirken hochwertige Bilder und Videos, die den emotionalen Aspekt des Vorhabens gut zur

Geltung bringen. Zudem wird auch die Vermarktungsstrategie geplant und die entscheidenden Kommunikationskanäle gewählt. Insbesondere der persönliche Kontakt der Vorstandschaft zu den Mitgliedern sollte niemals unterschätzt werden. In dieser Phase werden auch bereits Schlüsselinvestoren identifiziert und aktiv angesprochen. Dies soll einen positiven Projektstart garantieren und der Kampagne von Anfang an Geldanlagen bescheren.



Anpiff

Jetzt geht's ans Eingemachte - es folgt der Anpiff. Die Sammelphase wird offiziell gestartet. In der Projektkommunikation wird aus allen Rohren gefeuert. Per E-Mail, Facebook, Twitter, Vereinswebsite und insbesondere persönlicher Ansprache werden alle relevanten Anlegergruppen erreicht. Die Schlüsselinvestoren sind die ersten, die den Stein ins Rollen bringen und sofort Darlehen zeichnen.



Spielverlauf

Ist der Start geglückt, gilt es die Spannung hochzuhalten. Während des Spielverlaufs wollen potenzielle Anleger regelmäßig informiert und überzeugt werden. Neue Inhalte sowie Wasserstandsmeldungen halten die Kampagne frisch und lebendig. Hier zeigt sich, wie gut die Vorbereitung der Kampagne tatsächlich war.



Turniersieg

Nun ist der Großteil geschafft und die Finanzierungssumme beinahe erreicht. Jetzt heißt es, den Sack zu machen und den Titel holen! Ist die Finanzierungssumme erreicht, startet die Abschlusskommunikation. Jetzt werden die Darlehensverträge und Prämien von der Plattform an die Anleger geschickt. Der Verein hat die Finanzierung erfolgreich gestemmt!

Fazit

Vereine stehen bereits heute vor erheblichen Herausforderungen bei der Finanzierung größerer Projekte. Komplexe Finanzierungsstrukturen, viele Anspruchsgruppen und die zunehmend restriktive Kreditvergabe von Banken bilden ein denkbar schweres Umfeld für jeden verantwortlichen Vereinsvorstand. Ein Trend der in der Zukunft sogar noch zunehmen dürfte.

Crowd-Darlehen können Vereine endlich wieder zur Handlungsfähigkeit bringen und in vielen Finanzierungssituationen eine sinnvolle Ergänzung zu den seit Langem bestehenden Finanzierungsinstrumenten darstellen. Neben der einfachen und schnellen Umsetzung von Kampagnen, können auch Fördergelder vorfinanziert und die Eigenkapitalsituation des Vereins verbessert werden.

Dass das auch in der Praxis funktioniert, zeigen die ersten erfolgreichen Kampagnen von ganz unterschiedlichen Vereinen. Die eingeworbenen Summen sind durchaus beachtlich und zeigen, dass Menschen bereit sind in regionale und emotionale Projekte zu investieren.

Vereine haben durch ihre eigene Crowd, ergänzt durch regionale Investoren, die Möglichkeit sehr erfolgreiche Finanzierungskampagnen durchzuführen. Mit etwas Mühe bei der Planung und dem Wissen um den Ablauf einer guten Kampagne, steht dem Erreichen des Finanzierungsziels nichts mehr im Wege.

Vorher



Nachher



Abbildung 4: Halle des TCW Straubenhardt vorher und nachher

Finden Sie Crowd-Darlehen für Vereine interessant oder haben ein geeignetes Vereinsprojekt?

Dann melden Sie sich bei uns. Wir stehen Ihnen und Ihrem Verein mit Rat und Tat zur Seite!

Besuchen Sie uns unter www.xavin.eu!



Tobias Ungerer
Marketing
Xavin
tobias@xavin.eu
0163 / 885 98 06



Nina Gladen
Vertrieb
Xavin
nina@xavin.eu
0157 / 728 862 57

Quellenverzeichnis

1. Bericht Investitionsstau Vereine:
<http://www.tagesspiegel.de/politik/der-dosb-fordert-die-bundesregierung-geschaetzter-sanierungsstau-42-milliarden-euro/19710640-3.html>
2. Definition klassisches Crowdfunding:
<https://www.crowdfunding.de/was-ist-crowdfunding/>
3. Xavin Kampagnenseite des TCW Straubenhardt e.V.:
<http://xavin.eu/projects/tcw-straubenhardt>
4. Xavin Kampagnenseite des MTV Stuttgart e.V.:
<http://xavin.eu/projects/mtv-stuttgart>
5. Xavin Kampagnenseite des TuS Bilfingen e.V.:
<http://xavin.eu/projects/tus-bilfingen>
6. Übersicht der Landessportbünde:
<https://www.dosb.de/de/organisation/mitgliedsorganisationen/landessportbuende/#dosbc44372>
7. Artikel zu Mitgliederdarlehen des Deutschen Golfverbands (2012):
<https://www.gvsh.de/files/Dokumente/Merkblaetter%20DGV/Artikel%20zu%20Mitglieder%20Darlehen.pdf>
8. Merkblatt der BaFin zum Thema Einlagengeschäft:
https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_140311_tatbestand_einlagengeschaeft.html