

Swissfundraising

«Wir sind für alle da, die etwas bewegen wollen und Initiative zeigen»

«Das Grossartige an Crowdfunding ist, dass man einen engen Kontakt zu vielen Leuten herstellen kann, die sich für die Idee interessieren»: Das sagt Lorenz König im Gespräch mit Swissfundraising. Er verantwortet das Digital Marketing bei wemakeit und leitet im April ein Swissfundraising-Seminar zum Thema «Crowdfunding für NPO» (siehe Box).

Text: Mario Tinner Bild: zVg



Zur Person

Lorenz König arbeitet seit drei Jahren bei wemakeit, einer der bekanntesten Crowdfunding-Plattformen in der Schweiz. Er ist zuständig für das Digital Marketing und die Workshops.

Herr König, das Wort «Crowdfunding» hat wohl fast jede*r schon einmal gehört, aber was versteht man darunter eigentlich genau?

Crowdfunding ist, wenn ein Projekt oder ein Produkt von vielen Unterstützer*innen gemeinsam finanziert wird. Es ist das Gegenstück zur Finanzierung durch einen einzelnen Investor oder eine einzelne Stiftung/Gönnerin. Crowdfunding kann aber auch in Kombination mit traditionellen Finanzierungsformen verwendet werden. Wichtig: Erstens ist es eine Disziplin, die ausschliesslich online stattfindet, und zweitens herrscht das Alles-oder-nichts-Prinzip: Wenn man seine Zielsumme in der angegebenen Laufzeit nicht erreicht, geht das Geld zurück an die Unterstützer*innen, und man geht leer aus.

Wie hat sich der Crowdfunding-Markt in den letzten Jahren entwickelt?

Ein bisschen wie eine Achterbahnfahrt: Lange hielt das Wachstum im Reward-based

Crowdfunding an. Vor einigen Jahren stagnierte die Entwicklung. Seit zwei Jahren wächst das Crowdfunding wieder stark.

Liegt der Schwerpunkt bei wemakeit immer noch auf Kulturprojekten, oder aus welchen «Branchen» kommen heute die Projekte?

Das hat sich im Vergleich zum Anfang von wemakeit drastisch verändert. Ja, wir haben noch viele Künstler*innen und Musiker*innen, die ihre Anliegen finanzieren. Mittlerweile sind wir offen für alle Arten von Projekten. Bei wemakeit gibt es auch zahlreiche Projekte aus den Bereichen Nachhaltigkeit, Empowerment oder Wohltätigkeit. Wir sehen eine Zunahme an Start-up-, Sport- oder Tierprojekten. Coronabedingt starten jetzt auch viele Betriebe, die unter dem Lockdown leiden, ein Crowdfunding. Wir sind für alle da, die etwas bewegen wollen und Initiative zeigen.

«Wenn ich nicht erfolgreich bin mit meiner Kampagne, muss ich die Idee auch nicht umsetzen.»

Das Finanzieren eines Projekts über eine «Crowd» ist ja nichts Neues. Gerade in der Schweiz beschaffen sich beispielsweise sehr viele (Jung-)Unternehmer*innen die benötigten Mittel bei «Friends & Family», um so nicht auf ein Bankinstitut oder Ähnliches angewiesen zu sein. Dank digitaler Plattformen hat sich der Raum für das Erreichen potenzieller Geldgeber*innen nun aber deutlich vergrössert. Welche Chancen bietet das?

Ich kann natürlich nur für das Reward-based Crowdfunding sprechen. Also die Form, bei der man als Unterstützer*in nicht monetäre Belohnungen bekommt. Die Start-ups, die bei uns eine Kampagne durchführen, verfolgen unterschiedliche Ziele: Sie nutzen Crowdfunding als Vorverkaufskanal, als «Proof of Concept» oder schlicht als Marketingkampagne. Das Grossartige an Crowdfunding ist ja, dass man einen engen Kontakt zu vielen Leuten herstellen kann, die sich für die Idee interessieren. Dadurch erhält man ein wunderbares Feedback zum Produkt.

Gibt es auch Risiken?

Crowdfunding ist eine risikoarme Form der

Finanzierung. Eine Plattformgebühr wird nur im Erfolgsfall fällig. Das heisst, wenn man seine Zielsumme nicht erreicht, bezahlt man bei uns auch nichts. Zudem kann man mit einer Crowdfunding-Kampagne testen, ob die Leute auf eine Idee anspringen: Wenn ich also nicht erfolgreich bin mit meiner Kampagne, muss ich die Idee auch nicht umsetzen. Dadurch spare ich viel Zeit und Ressourcen.

Wie hat sich das Crowdfunding in der Pandemie-Zeit beziehungsweise 2020 bei wemakeit verändert? Gab es ein hohes Umsatzwachstum?

Im vergangenen Frühling gab es kaum «normale» Kampagnen, sondern fast nur Solidaritätskampagnen im Zusammenhang mit Corona-Betroffenen. Die Solidarität war enorm: Die Corona-Kampagnen haben mehr Geld gesammelt und mehr Unterstützer*innen akquiriert. Solche Kampagnen werden auch jetzt noch gestartet. Darüber hinaus sind nun die «normalen» Kampagnen zurückgekehrt.

Wir bei Swissfundraising sind kritisch, wenn Dienstleister*innen prozentual am Erfolg eines Fundraisings beteiligt werden. Wie ist das bei wemakeit? Und gäbe es nicht die Möglichkeit, bei NPO diese prozentuale Beteiligung durch eine fixe oder eine «gedeckelte» Abgabe an die Plattform zu ersetzen?

Kritisches Denken ist immer gut! Wir verstehen auch diesen Kritikpunkt. Nun ist es bei wemakeit so, dass wir uns über die Plattformgebühren finanzieren. Zudem funktioniert Crowdfunding nach dem Solidaritätsprinzip: Die grossen Kampagnen finanzieren die kleineren ein Stück weit mit.


Weshalb ist eine solche Schwarmfinanzierung gerade für NPO interessant?

Wie ich im Seminar zeigen werde, können Non-Profit-Organisationen Crowdfunding für verschiedene Zwecke nutzen. Neben der Finanzierung hilft Crowdfunding auch, die Gesellschaft für ein Thema zu sensibilisieren und seine Community auf- beziehungsweise auszubauen. Ebenso ist es ein idealer Weg, wenn man mit Fundraising im digitalen Raum experimentieren will.

Welche Kriterien muss eine erfolgreiche Crowdfunding-Aktion erfüllen?

Die Vorbereitung ist die halbe Miete. Und von nichts kommt nichts. Man muss täglich daran arbeiten.

Zum Schluss: Warum sollten sich Fundraiser*innen unbedingt für das Swissfundraising-Seminar «Crowdfunding für NPO» vom 13. April 2021 mit Ihnen anmelden?

Ich möchte den Teilnehmenden praxisnahe neue Impulse geben für ihre Arbeit im Fundraising. Ich teile Best Practices und Erkenntnisse von über neun Jahren zu den Themen Geldsammeln (in sechsstelligen Bereichen) und Community-Building. Ebenso zeige ich die vielen weiteren Möglichkeiten, für die man Crowdfunding – neben der blossen Finanzierung – noch nutzen kann, die mindestens genauso wertvoll sein können. 

Swissfundraising-Seminar «Crowdfunding für NPO» vom 13. April 2021 (online)

Ob als Einzelperson oder als Organisation – mit Crowdfunding können Sie Ihr Vorhaben zusammen mit vielen Unterstützer*innen finanzieren. Doch Crowdfunding ist mehr als Geldbeschaffung: In diesem Input-Seminar erfahren Sie, wie Sie Crowdfunding neben der Finanzierung auch als Markttest, Marketingkampagne und zur Sensibilisierung der Öffentlichkeit für Ihre Anliegen verwenden können. Weitere Informationen und das Anmeldeformular finden Sie auf der Website von Swissfundraising.

