

Das Ende der ersten Crowdfunding-Generation?

Die Insolvenz der OneCrowd-Gruppe mit ihren Plattformen Seedmatch, Econeers und Mezzany ist eine Zäsur. Sie markiert möglicherweise einen Wendepunkt für den deutschen Markt alternativer Unternehmensfinanzierungen. Ausgerechnet der Pionier des Crowdfundings gerät in Schwierigkeiten – ein Ereignis, das grundsätzliche Fragen nach der Zukunft digitaler Finanzierungsplattformen aufwirft.

Als Seedmatch 2011 an den Start ging, galt das Konzept als Innovation. Erstmals konnten Privatanleger bereits mit geringen Beträgen in junge Unternehmen investieren. Crowdfunding versprach eine Demokratisierung des Risikokapitals: Nicht mehr ausschließlich Venture-Capital-Fonds oder vermögende Business Angels sollten Zugang zu innovativen Start-ups haben, sondern auch private Anleger. Für viele Gründer schien sich damit eine Finanzierungslücke zu schließen, die Banken aufgrund hoher Risiken oft nicht bedienen konnten.

Heute, fünfzehn Jahre später, zeigt sich ein deutlich anderes Bild.

Ein Geschäftsmodell unter Druck

Die Insolvenz von OneCrowd macht deutlich, dass eine digitale Plattform allein noch kein tragfähiges Geschäftsmodell darstellt. Crowdfunding-Plattformen leben im Wesentlichen von Vermittlungsprovisionen. Gleichzeitig finanzieren sie Unternehmen mit naturgemäß hohem Ausfallrisiko. Scheitern diese Unternehmen, verlieren Anleger Geld – und mit jedem Verlust sinkt auch das Vertrauen in die Plattform selbst.

Hinzu kommen juristische Risiken. Das Urteil des Landgerichts Dresden im Zusammenhang mit dem Start-up Protonet machte deutlich, dass die verwendeten Nachrangklauseln rechtlich angreifbar sein können. Für Plattformbetreiber entstehen dadurch Haftungsrisiken, die ursprünglich gar nicht Teil ihres Geschäftsmodells waren.

Die Zinswende verändert vieles

Noch entscheidender dürfte jedoch die Zinswende sein.

Während der Niedrigzinsphase waren Crowdfunding, Venture Capital und andere alternative Anlagen für viele Anleger sehr attraktiv. Wer Rendite erzielen wollte, musste höhere Risiken eingehen.

Heute hat sich das Umfeld grundlegend verändert. Festgeld, Unternehmensanleihen oder Geldmarktfonds bieten wieder attraktive Renditen bei deutlich geringerem Risiko. Dadurch steigen die Renditeanforderungen an Beteiligungen junger Unternehmen erheblich.

Damit gerät das gesamte Geschäftsmodell unter Druck. Es muss allerdings eingeschoben werden, die die Anleger nicht nur wegen der Renditen Crowdfunding gemacht haben, sondern intrinsisch motiviert waren.

Regulierung professionalisiert den Markt

Hinzu kommt ein weiterer Faktor: Regulierung.

Mit der europäischen Crowdfunding-Verordnung (ECSP) wurden einheitliche Standards geschaffen, die den Anlegerschutz stärken sollen. Das verbessert zwar die Qualität des Marktes, erhöht aber gleichzeitig die Anforderungen an Plattformen. Compliance, Dokumentation und Risikomanagement verursachen erhebliche Kosten, die insbesondere kleinere Anbieter belasten.

Wie in vielen digitalen Märkten dürfte deshalb auch hier eine Konsolidierung bevorstehen.

Das eigentliche Problem liegt tiefer

Die Insolvenz von OneCrowd zeigt aber noch etwas Grundsätzlicheres.

Die erste Generation des Crowdinvestings verstand sich vor allem als digitaler Vermittler zwischen Kapitalgebern und Kapitalnehmern. Die Plattform stellte die technische Infrastruktur bereit, organisierte den Prozess und brachte beide Seiten zusammen.

Doch genau diese Funktion verliert zunehmend an Exklusivität.

Digitale Vermittlung allein schafft heute kaum noch nachhaltige Wettbewerbsvorteile. Entscheidend werden vielmehr Daten, Analysefähigkeit und intelligente Entscheidungsunterstützung.

Wohin entwickelt sich die Unternehmensfinanzierung?

Die nächste Entwicklungsstufe dürfte daher weniger in völlig neuen Finanzierungsformen liegen als in einer Professionalisierung der bestehenden Plattformen. Die verschärften regulatorischen Anforderungen der europäischen ECSP-Verordnung erhöhen zwar den Aufwand für die Anbieter, stärken aber zugleich Transparenz und Anlegerschutz. Künftige Plattformen werden deshalb deutlich stärker auf standardisierte Prozesse, digitale Dokumentation und ein systematisches Risikomanagement setzen müssen.

Gleichzeitig eröffnen moderne Datenanalysen und Verfahren der künstlichen Intelligenz neue Möglichkeiten. Sie können die Bonitätsprüfung unterstützen, Unternehmensdaten kontinuierlich auswerten, Risiken früher erkennen und Investoren fundiertere Entscheidungsgrundlagen liefern. Dadurch entwickelt sich Crowdfunding von einer reinen Vermittlungsplattform zunehmend zu einer datengetriebenen Finanzierungsplattform.

Die eigentliche Herausforderung besteht künftig daher weniger darin, Kapital digital zu vermitteln, sondern Vertrauen durch Transparenz, regulatorische Qualität und intelligente Risikoanalyse zu schaffen.

Fazit

Die Insolvenz von OneCrowd sollte deshalb nicht vorschnell als Scheitern des Crowdinvestings interpretiert werden.

Sie markiert vielmehr das Ende einer Entwicklungsphase.

Die erste Generation digitaler Finanzierungsplattformen hat gezeigt, dass Kapitalvermittlung digital funktionieren kann. Die nächste Generation wird zeigen müssen, dass sie darüber hinaus weiteren Mehrwert schafft – durch Daten, künstliche Intelligenz und kontinuierliches Risikomanagement.

Quellen

- [StartingUp: „Paukenschlag im Crowdfunding: Pionier OneCrowd meldet Insolvenz an“](#)
- [Seedmatch / OneCrowd](#)
- [EU-Verordnung \(EU\) 2020/1503 über Europäische Crowdfunding-Dienstleister \(ECSP\)](#)
- [Bundesministerium der Justiz – Insolvenzbekanntmachungen](#)