

# Crowdfunding Monitor 2019

**Überfinanzierungspotentiale der auf Spenden  
und Gegenleistungen basierenden Schwarmfinanzierungen  
veranschaulicht anhand von Startnext- und Kickstarter-Projekten**

**Dominika P. Gałkiewicz  
Michał Gałkiewicz**



# Crowdfunding Monitor 2019



# Crowdfunding Monitor 2019

Überfinanzierungspotentiale der auf Spenden  
und Gegenleistungen basierenden Schwarmfinanzierungen  
veranschaulicht anhand von Startnext- und Kickstarter-Projekten

Dominika P. Gałkiewicz  
Michał Gałkiewicz

Copyright © 2019 by Dominika P. Galkiewicz and Michał Galkiewicz.  
All rights reserved.

Umschlag und Textgestaltung:  
Joanna Śmidowicz  
[www.smidowicz.com](http://www.smidowicz.com)

Published by Bermag/Szczecin  
[www.bermag.eu](http://www.bermag.eu)

ISBN:  
ISBN: 978-83-950446-3-2

The content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email this publication for individual use.

Visit us on the World Wide Web at: [crowdfunding-monitor.eu](http://crowdfunding-monitor.eu)

# Danksagung

*Der Crowdfunding Monitor 2019 wurde an der Fachhochschule Kufstein Tirol in Österreich mit der Unterstützung der Studierenden des Masterstudienganges International Business Studies (Finanzen) der Jahrgänge 2016 und 2017 im Jahr 2019 fertiggestellt. Besonderer Dank gilt Mathias Forster, B.A., der in seiner Funktion als wissenschaftlicher Mitarbeiter exzellente Forschungsunterstützung geleistet hat. Spezieller Dank gebührt unserem mitwirkenden Praxispartner, der Firma Bermag Sp.j., vertreten durch Mag. Michal Galkiewicz, für die sehr gelungene Zusammenarbeit und Unterstützung in Rahmen des Projekts „Crowdfunding Monitor 2019“. Die Forschung zum Thema „Das Phänomen der Überfinanzierung bei Schwarmfinanzierungen“ wird gefördert aus Mitteln des Landes Tirol.*

Gefördert von



**Dominika P. Galkiewicz** ist seit April 2015 Hochschullehrerin für Finanzierung, Wirtschaftsprüfung und Rechnungswesen an der Fachhochschule Kufstein Tirol in Österreich. In den Jahren zuvor war sie wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Humboldt-Universität zu Berlin. In ihrer Berliner Zeit sammelte sie umfangreiche Erfahrungen in den Bereichen internationale Rechnungslegung betriebswirtschaftliche Steuerlehre und Finanzen. Im März 2015 wurde ihr der Titel dr. rer. pol. von der Humboldt-Universität zu Berlin für ihre Dissertation zum Thema „Regulation, Leverage, and Derivative Use by Mutual Funds“ verliehen. Ihre Forschung wird regelmäßig auf internationalen Konferenzen diskutiert und bezieht sich auf die Themen: Investitionsstrategien von Investmentfonds in der EU und den USA sowie deren Regulierung, Schwarmfinanzierungen/Crowdfunding und Start-Up-Management.



**Michał Galkiewicz** ist seit 2004 für die Bermag Sp.j. als Geschäftsführender Gesellschafter tätig. Im Auftrag der Investitionsbank Berlin sowie der Investitionsbank des Landes Brandenburg entwickelte er, in Kooperation mit der Europäischen Investitionsbank und dem Europäischen Investmentfonds, neue Finanzinstrumente in Form von Garantien und Re-Garantien für innovative kleine und mittelständische Unternehmen (KMU). Er arbeitet auch mit vielen europäischen Forschungsinstituten an der Entwicklung neuer E-Mobility-, Gütertransport- sowie Logistikmanagementlösungen zusammen. In seiner Dissertation untersucht er den Einfluss diverser Faktoren auf die Erfolgchancen von Crowdfunding-Kampagnen. Ferner beschäftigt er sich in seiner Forschung mit innovativen Finanzinstrumenten, wie Crowdfunding und Blockchain basierten Lösungen.



## *Sehr geehrte Damen und Herren,*

*es freut uns sehr, Ihnen den Crowdfunding Monitor 2019 zur Verfügung stellen zu können. Wir hoffen, dass die zweite erweiterte in Deutsch verfasste Ausgabe der Crowdfunding Monitor Serie nutzenstiftend für Privatpersonen, Vereins- und Verbandsangehörige, Gründer, Start-Ups sowie kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) im deutschsprachigen Raum sein wird. Die Sicherung der Finanzierung zur Durchführung von Ideen und Projekten stellt häufig die größte Herausforderung für diese Personengruppen und Organisationstypen dar. Crowdfunding – auch Schwarmfinanzierung genannt – bietet dafür eine moderne Alternative. Mit Hilfe einer Gruppe von Investoren bzw. Unterstützern – dem Schwarm (engl. crowd) – lassen sich individuelle Projekte finanzieren und realisieren. Die Kommunikation und Interaktion finden dabei typischerweise über das Internet sowie die sozialen Netzwerke statt.*

*Die Finanzierungs- und Überfinanzierungspotentiale der auf Spenden und Gegenleistungen basierten Schwarmfinanzierungen stehen im Mittelpunkt dieses Monitors. Basierend auf 12 152 europäischen Projekten, die von den Plattformen Kickstarter und Startnext stammen, zeigt dieser Monitor generelle und branchenspezifische Informationen zum Thema Schwarmfinanzierungen für Interessierte, Gründer und KMU sowie deren Unterstützer bzw. Investoren. Auf diese Weise können klare Empfehlungen für Interessierte und Gründer ausgesprochen werden, die darauf bezogen sind, wo und wie sie ihre Kampagne am erfolgreichsten führen können. Ferner finden Unterstützer und Investoren Anhaltspunkte dafür, in welchen Projekten ihr Geld bestmöglich seinen Zweck erfüllt. Fakt ist, dass Kickstarter und Startnext zu den größten in Europa vertretenen Online-Plattformen gehören, daher ist das Wissen darüber, welche Eigenschaften erfolgreich finanzierte Projekte aufweisen, für regional und international agierende Unterstützer, Investoren, Interessierte, KMU, Gründer und deren Berater unabdingbar.*

*Der Crowdfunding Monitor 2019 ist das Resultat einer bestehenden Kooperation zwischen der Fachhochschule Kufstein Tirol und der Firma BERMAG Sp.j.*

*Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.*

*Dominika P. Gałkiewicz*



*Michał Gałkiewicz*





# INHALTSVERZEICHNIS

TABELLENVERZEICHNIS _____	10
ABBILDUNGSVERZEICHNIS _____	10
ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS _____	10
KURZZUSAMMENFASSUNG _____	11
1 EINLEITUNG _____	12
2 ERFOLGSFAKTOREN VON CROWDFUNDING-KAMPAGNEN _____	16
2.1 Erfolgsfaktorenforschung _____	16
2.2 Crowdfunding-Kampagnen Erfolgreich Umsetzen _____	19
3 BESCHREIBUNG DER DATEN UND METHODOLOGIE _____	22
4 ZUSAMMENFASSUNGEN ZU DEN AUF KICKSTARTER UND STARTNEXT FINANZIERTEN CROWDFUNDING-PROJEKTEN _____	24
4.1 Startnext-Projekte _____	26
4.1.1 Landwirtschaft _____	29
4.1.2 Kunst _____	30
4.1.3 Hörspiel _____	31
4.1.4 Comic _____	32
4.1.5 Gesellschaft _____	33
4.1.6 Design _____	34
4.1.7 Entwicklung _____	35
4.1.8 Bildung _____	36
4.1.9 Veranstaltungen _____	37
4.1.10 Ernährung & Lifestyle _____	38
4.1.11 Spiele _____	39
4.1.12 Journalismus _____	40
4.1.13 Verlagswesen _____	41
4.1.14 Film & Video _____	42
4.1.15 Musik _____	43
4.1.16 Fotografie _____	44

4.1.17 Sport	45
4.1.18 Technologie	46
4.1.19 Theater	47
4.2 Kickstarter Projekte	48
4.2.1 Kunst	51
4.2.2 Comic	52
4.2.3 Handwerk	53
4.2.4 Tanz	54
4.2.5 Design	55
4.2.6 Mode	56
4.2.7 Ernährung & Lifestyle	57
4.2.8 Spiele	58
4.2.9 Journalismus	59
4.2.10 Film & Video	60
4.2.11 Musik	61
4.2.12 Fotografie	62
4.2.13 Verlagswesen	63
4.2.14 Technologie	64
4.2.15 Theater	65
5 ÜBERFINANZIERUNGSPOTENTIALE VON CROWDFUNDING IM VERGLEICH	66
6 ZUSAMMENFASSUNG	69
LITERATURVERZEICHNIS	71

## TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1. Allgemeine Übersicht für die Plattformen Startnext und Kickstarter	16
Tabelle 2. Checkliste	21
Tabelle 3. Übersicht der analysierten Daten	24

## ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Kampagnenkategorien	14
Abbildung 2: Hauptmerkmale der Startnext-Datenbank	27
Abbildung 3: Jahresverteilung der Startnext-Projekte	28
Abbildung 4: Gesamtförderung pro Startnext-Kategorie (in Mio. €)	29
Abbildung 5: Überfinanzierung Pro Startnext-Kategorie (in €)	29
Abbildung 6: Hauptmerkmale der Kickstarter-Datenbank	49
Abbildung 7: Jahresverteilung der Kickstarter-Projekte	50
Abbildung 8: Gesamtförderung pro Kickstarter-Kategorie (in Mio. €)	51
Abbildung 9: Überfinanzierung pro Kickstarter-Kategorie (in €)	51
Abbildung 10: Häufigkeit des Auftretens Positiver Überfinanzierungsbeträge pro Projektkategorie im Vergleich (in %)	68
Abbildung 11: Medianwerte der Projekt-Überfinanzierungsbeträge pro Projektkategorie im Vergleich (in €)	69

## ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

<b>BA</b>	Business Angel
<b>KMU</b>	Kleine und mittelständische Unternehmen
<b>EU</b>	Europäische Union
<b>P2P</b>	Peer-to-peer
<b>SEC</b>	Securities and Exchange Commission
<b>GB</b>	Großbritannien
<b>US</b>	United States of America
<b>VC</b>	Venture Capital

## *Kurzzusammenfassung*

Die Sicherung der Finanzierung zur Durchführung von Ideen und Projekten stellt häufig die größte Herausforderung für Privatpersonen, Vereins- und Verbandsangehörige, Gründer, Start-Ups sowie kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) dar. Crowdfunding – auch Schwarmfinanzierung genannt – bietet eine moderne Möglichkeit, um mit Hilfe einer Gruppe von Investoren bzw. Unterstützern individuelle Projekte zu finanzieren und zu realisieren. Insbesondere die auf Spenden und Gegenleistungen basierenden Schwarmfinanzierungen eignen sich, um sowohl kleine, als auch große regionale und überregionale Projekte umzusetzen. Die Kommunikation und Interaktion finden dabei typischerweise über das Internet sowie die sozialen Netzwerke statt. Eine gut vorbereitete Online-Standardkampagne ist geeignet, um existierende Finanzierungs- und Überfinanzierungspotentiale von Schwarmfinanzierungen auszuschöpfen. Basierend auf 12 152 europäischen Projekten aus den Jahren 2010 bis Mitte 2017, die von den Plattformen Kickstarter und Startnext stammen, werden generelle und branchenspezifische Informationen zum Thema Schwarmfinanzierungen für Interessierte, Gründer bzw. KMU und deren Unterstützer bzw. Investoren gezeigt. Standardprojekte mit Regionalbezug können dabei erfolgreich über Startnext umgesetzt werden, während ungewöhnliche oder innovative Projekte von internationalem Ausmaß vorzugsweise über die Plattform Kickstarter realisiert werden sollten. Im Falle von 72 % der erfolgreichen Startnext- und 88 % der erfolgreichen europäischen Kickstarter-Projekte sind zusätzliche Überfinanzierungsbeträge beobachtbar. Diese Beträge können das Hundertfache des ursprünglichen Finanzierungsziels erreichen – vereinzelt erreichen Projekte auf Startnext zusätzlich über 100.000 €, während auf Kickstarter vereinzelt auch Zusatzbeträge in Millionenhöhe realisierbar sind. Die beiden Plattformen gehören zu den bedeutendsten in Europa, daher ist das Wissen um projektbezogene (Über-)Finanzierungspotentiale und charakteristische Erfolgsfaktoren für Interessierte, Gründer, Start-Ups, KMU und deren Berater von wesentlicher Bedeutung.

 1

## EINLEITUNG

Die Sicherung der Finanzierung zur Durchführung von Ideen und Projekten stellt häufig die größte Herausforderung für Privatpersonen, Vereins- und Verbandsangehörige, Gründer, Start-Ups sowie kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) dar. Crowdfunding – auch Schwarmfinanzierung genannt – bietet dafür eine moderne Alternative. Mit Hilfe einer Gruppe von Investoren bzw. Unterstützern – dem Schwarm (engl. crowd) – lassen sich individuelle Projekte finanzieren und realisieren. Die Kommunikation und Interaktion finden dabei typischerweise über das Internet sowie die sozialen Netzwerke statt. Insbesondere junge und innovative Unternehmen sind bei der Umsetzung ihrer Geschäftsideen auf unterschiedliche Finanzierungsformen angewiesen. Strengere regulatorische Anforderungen des Bankensektors erschweren den Zugang zu Finanzierungsmitteln. Crowdfunding kann auch der Erstfinanzierung innovativer Ideen in sehr frühen Phasen oder ungewöhnlicher Projekte, welche selten von Business Angel-Investoren oder Venture Capital-Investoren abgedeckt werden, dienen. Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von Crowdfunding lassen es zu einer neuen und unverzichtbaren Finanzierungsquelle werden (WKO 2016).

Grundsätzlich gibt es mehrere Arten von Crowdfunding-Kampagnen, die sich hauptsächlich in ihrem Zweck unterscheiden. Einige sammeln Gelder für gemeinnützige Projekte, während andere darauf abzielen, Gelder für Unternehmen oder profitorientierte Projekte zu sammeln. Zur Differenzierung der verschiedenen Formen hat die Beratungsagentur Massolution (Massolution 2015 in Crowdexpert 2016) eine Klassifizierung in vier Typen entwickelt:

1. Spendenbasiert (engl. donation-based): Die Geldgeber erhalten keine Gegenleistung für ihre Spende, die Unterstützung kann jedoch zu Steuerersparnissen führen.
2. Gegenleistungsbasiert (engl. reward-based): Als Gegenleistung für die finanzielle Unterstützung erhalten die Förderer Produkte oder Serviceleistungen.
3. Fremdkapitalbasiert (engl. lending-based): Den Förderern wird im Rahmen dieses kreditbasierten Crowdfundings das finanzielle Engagement mit attraktiven Zinsen vergütet.
4. Eigenkapitalbasiert (engl. equity-based): Die Geldgeber bekommen Unternehmensanteile als Gegenleistung für die finanzielle Unterstützung (Delivorias 2017).

**Abbildung 1: Kampagnenkategorien**



Die Grundidee der Schwarmfinanzierung (Crowdfunding) ist nicht neu. Bereits vor mehreren Hunderten von Jahren wurde diese Form der Finanzierung genutzt. Im 17. und 18. Jahrhundert vor allem als Abonnenten-Modell (subscription model) zur Finanzierung von Buchdrucken verwendet, wobei die Unterstützer als „Belohnung“ beispielsweise im Buch erwähnt wurden. Musiker, wie Mozart und Beethoven, konnten bereits damals über das Abonnenten-Modell ihre Konzerte sowie die Veröffentlichung von Manuskripten finanzieren. Im späten 19. Jahrhundert wurde das wohl berühmteste historische Projekt, der Sockel der Freiheitsstatue in New York, über Crowdfunding finanziert. Ein weiteres Beispiel für erfolgreiches Crowdfunding liefert die britische Rockband Marillion, die 1997 über einen Aufruf im Internet 60.000 Dollar für die Finanzierung der US-Konzerttour sammelte (Franke, Dömötör und Rütgen-Dömötör 2015). Nur sechs Jahre später wurde die erste Crowdfunding-Plattform, ArtistShare, für Kreative im Musikgeschäft gestartet. Die Plattform sollte Plattenfirmen, Zwischenhändler sowie komplizierte Deal-Strukturen umgehen und Künstler mit Fans direkt in Verbindung bringen.

Nicht die Grundidee von Crowdfunding ist neu, sondern seine moderne Handhabung stellt ein relativ neues Phänomen dar. Vor allem technische Innovationen, die die Grundlage für neue Website-Architekturen, wie das Web 2.0, waren, haben die Entwicklung dieses jungen Finanzierungsmodells zwischen 2006 und 2009 maßgeblich vorangetrieben. Zusätzlich machte die zunehmend restriktive Kreditvergabe der Banken, die durch die Finanzkrise 2007 bis 2009 verursacht wurde, Kreditnehmer von neuen Finanzierungsformen abhängig und die sinkenden

Zinsen wiederum ließen Investoren nach alternativen Finanzierungsformen mit potentiell höherer Rendite suchen (Delivorias 2017).

Crowdfunding-Plattformen agieren als Online-Marktplätze und vermitteln zwischen Ideengebern und Geldgebern, indem sie die notwendige Web-Infrastruktur und Präsentationsfläche bereitstellen. Auf diese Weise wird Einzelpersonen, Start-Ups und KMU ermöglicht, ihre eigenen Ideen einer großen Anzahl potentieller Unterstützer in Form einer Crowdfunding-Kampagne kostengünstig zu präsentieren. Ist das Projekt überzeugend, können auf diesem Weg schnell große Summen für Investitionen gesammelt werden (Franke, Dömötör und Rütgen-Dömötör 2015). Global hat sich das Gesamtvolumen von Crowdfunding zwischen 2012 und 2015 jährlich mehr als verdoppelt und es belief sich im Jahr 2015 auf rund \$34,44 Mrd. Unter Berücksichtigung der Klassifizierung wird ersichtlich, dass das meiste Geld (\$25,1 Mrd.) über kreditbasiertes Crowdfunding gesammelt wurde. Spenden (\$2,85 Mrd.), Belohnungen (\$2,68 Mrd.) und eigenkapitalbasiertes Crowdfunding (\$2,56 Mrd.) haben vergleichbare Gesamtvolumen erzielt (Massolution 2015 in Crowdexpt 2016). Ferner ist das kredit- und eigenkapitalbasierte Crowdfunding in den meisten europäischen und vielen außereuropäischen Ländern streng reguliert – im Gegensatz zu Spenden und auf Gegenleistungen basierten Schwarmfinanzierungen. Die beiden letztgenannten Arten des Crowfundings stehen im Fokus dieses Crowdfunding Monitors 2019.

Derzeit sind weltweit mehr als 2 000 Crowdfunding-Plattformen online, welche hauptsächlich Technologien und standardisierte Prozesse sowie Verträge und Beratungen anbieten, um die Umsetzung von Crowdfunding-Projekten zu unterstützen. Die Plattformen selbst unterscheiden sich aufgrund ihrer geographischen Reichweite sowie der unterschiedlichen Themen und Kategorien, auf die sie ausgerichtet sind. Kickstarter und Indiegogo sind beispielsweise international agierende Plattformen, die weltweit Projekte aus unterschiedlichen Bereichen unterstützen. Im Gegensatz dazu konzentriert sich die Plattform Startnext auf ein breites Spektrum an Kategorien im deutschsprachigen Raum. Aufgrund der hohen Qualitätsansprüche und Voraussetzungen, die eine Kampagne erfüllen muss, bevor sie auf den Plattformen Startnext und Kickstarter veröffentlicht wird, gelten beide Anbieter als seriös. Des Weiteren erhalten die Geldgeber durch die „Alles-oder-Nichts“-Regel ihre Investition garantiert zurück, wenn das zuvor vereinbarte Finanzierungsziel nicht erreicht wird. Das stellt zum Teil sicher, dass Gelder nicht zweckentfremdet verausgabt werden.

Im vorliegenden Monitor werden für 12 152 Projekte der Plattformen Kickstarter und Startnext die Finanzierungspotentiale und vor allem auch die erreichbaren Überfinanzierungspotentiale für einzelne Projekte dargestellt. Eine Überfinanzierung liegt dann vor, wenn eine Online-Kampagne mehr Geld einnimmt, als ursprünglich geplant und was durch das Finanzierungsziel ausgedrückt wurde. Teilweise können diese Beträge das ursprüngliche Finanzierungsziel um ein Vielfaches, sogar bis zum Hundertfachen, übersteigen. Auf diese Weise drückt der Schwarm seine Begeisterung für einzigartige Menschen und ihre Produkte bzw. Dienstleistungen, originelle Kampagnen sowie Veranstaltungen aus. Diese Bereitschaft des Schwarms, einen geleisteten Mehrwert monetär anzuerkennen, können sich Privatpersonen, Vereine, Verbände, Gründer, Start-Ups und KMU zunutze machen, um ihre die Welt oder einzelne Regionen verändernden Ideen umzusetzen. Des Weiteren unterscheiden sich die Projekte zum Teil sehr darin, wie viel Geld sie am Ende einer Online-Kampagne einnehmen, daher wird immer der Medianwert angezeigt, der als Zentralwert die Daten in zwei Hälften teilt und stellvertretend für Standardprojekte in einer Kategorie ist. Der angegebene Durchschnittswert ist oft stark nach oben verzerrt, weil

einzelne Kampagnen innerhalb einer Kategorie extrem erfolgreich sind und er kann in solchen Fällen nicht als repräsentativ für ein Standardprojekt angesehen werden.

Beide Unternehmen – Kickstarter im Jahr 2015 und Startnext im Jahr 2016 – haben ihre Rechtsform in eine Unterstützungskörperschaft umgewandelt. Diese Unternehmen stellen gewinnorientierte Organisationen dar, welche ihren Gewinn nicht nur am Shareholder Value, sondern auch am Nutzen für die Gesellschaft messen. Kickstarter beschäftigt mehr als zehnmals so viele Mitarbeiter und hat rund 25-mal so viele Projekte im europäischen Raum präsentiert wie die Plattform Startnext, deren Erfolgsquote allerdings um ca. 20 % höher ist. Des Weiteren verlangt Kickstarter eine feste Provision für jedes Projekt, das erfolgreich abgeschlossen wurde. Die deutsche Plattform Startnext finanziert sich hingegen über freiwillige Provisionen, welche im Durchschnitt 2 % geringer sind als die Gebühren der Konkurrenz. Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal stellen die zulässigen Zahlungsmittel dar. Startnext bietet eine Vielzahl an Zahlungsmöglichkeiten, während auf Kickstarter ausschließlich mit Kreditkarte (bzw. Lastschrift bis 250 €) bezahlt werden kann.

**Tabelle 1. Allgemeine Übersicht für die Plattformen Startnext und Kickstarter**

	STARTNEXT	KICKSTARTER
<b>Rechtsform</b>	GmbH (Ltd.) → Zertifiziertes B Corp Unternehmen	Inc. → Gemeinnützige Körperschaft
<b>Angestellte</b>	12 (Dresden)	126 (Greenpoint, Brooklyn)
<b>Gründung</b>	2010	04.2009
<b>Provisionszahlungen</b>	Freiwillige Provision (Ø 3%)	Feste Provision
<b>Transaktionsgebühren</b>	4%	variiert von Land zu Land und hängt von der Investition ab. Für Deutschland & Österreich 3% + 0,2 € pro Finanzierungsbeitrag, Micro-Payment (bis zu 10 €): 3% + 0,05 € pro Finanzierungsbeitrag
<b>Zahlungsmöglichkeiten</b>	Vorauszahlung, Sofortüberweisung, Lastschrift, Kreditkarte	Kreditkarte bzw. Lastschrift bis € 250
<b>Erfolgsquote</b>	Ca. 50 – 60 %	Ca. 30 – 40 %

In den folgenden Kapiteln wird im Crowdfunding Monitor 2019 zunächst ein Literaturüberblick gegeben und die Richtlinien zur Durchführung einer Crowdfunding-Kampagne vorgestellt. Im weiteren Verlauf werden Daten und Methodik der Erhebung beschrieben, bevor die erfolgreich finanzierten Projekte pro Branche präsentiert und die Studienergebnisse zusammengefasst werden.



 2

## ERFOLGSFAKTOREN VON CROWDFUNDING-KAMPAGNEN

Die Analyse der Kampagnen des Zeitraums 2011 bis 2017 hat ergeben, dass auf der Plattform Kickstarter rund 36 % und auf Startnext 54 % der Projekte erfolgreich finanziert werden. Das bedeutet, dass die Hälfte aller Projekte auf Startnext und nur jedes dritte Projekt auf Kickstarter erfolgreich ist. Angesichts dieser Erfolgsquoten ist es notwendig, sich mit den spezifischen Erfolgsfaktoren auseinander zu setzen, um die Wahrscheinlichkeit für eine erfolgreiche Finanzierung zu erhöhen.

### ■ 2.1 Erfolgsfaktorenforschung

Die Erfolgsfaktoren für das Crowdfunding wurden bereits von mehreren Autoren diskutiert, wobei der ausschlaggebende Faktor für eine erfolgreiche Finanzierung das Projekt selbst ist und bleibt. Im ersten Schritt beurteilen die unterstützenden Geldgeber die Qualität des Produkts bzw. der Dienstleistung, der Idee oder/und des Teams und schätzen die Erfolgsaussichten für das Projekt ab. Die Qualität und die Art der Präsentation des Projekts sind entscheidend für dessen Erfolg. Einen Indikator für eine geringe Qualität des Projekts stellen Rechtschreibfehler auf Webseiten oder in Dokumenten dar (Mollick 2014). Die Unterstützer achten sehr darauf, dass eine gute Geschichte vermittelt und die Leidenschaft sowie Motivation des Gründerteams authentisch wiedergegeben werden. Mehr als 80 % der Projekte auf Kickstarter präsentieren sich deshalb bereits mit einem Video, da dadurch die gefragten Inhalte transportiert und wiedergegeben werden können (Koch und Siering 2015; Stengel 2016). Aufgrund der Bedeutung des Videos hat die Plattform Kickstarter einen Leitfaden entwickelt, welcher die zu beantwortenden Fragen umfasst:

*„Wer bist du?“*

*Was hast du vor?“*

*Woher kommt die Projektidee?“*

*Was ist dein Plan, Zeitplan und wie ist dein Budget?“*

*Warum interessierst du dich dafür?“*

Neben der sorgfältigen Vorbereitung der Projektdarstellung ist die Bereitstellung von Zusatzinformationen (Updates) ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor für Crowdfunding-Kampagnen. Die Auswertung von 8 529 Kickstarter-Projekten hat ergeben, dass Projekte mit Updates eine Erfolgsquote von 58.7 % vorweisen konnten, wohingegen vergleichbare Projekte ohne Updates nur zu 32.6 % erfolgreich waren. Grundsätzlich können die Updates nach Arten (Sozialförderung, Fortschrittsbericht, neuer Inhalt, Erinnerung, Beantwortung von Fragen, neue Belohnung und Wertschätzung) sowie Erscheinungszeitpunkt (Anfangs-, Mittel-, Endphase der Kampagne) unterschieden werden. Den Erinnerungsupdates wird dabei am meisten Einfluss zugesprochen, dicht gefolgt von Fortschrittsberichten, Updates bezüglich neuer Belohnungen und Sozialförderung, wohingegen das Beantworten von Fragen die geringste Bedeutung hat. Hinsichtlich des Timings wird empfohlen, in der Anfangsphase mittels Sozialförderungsupdates zu kommunizieren, während Fortschrittreports und neue Belohnungen in der Mittel- und Endphase bekanntgegeben werden sollten (Xu et al. 2014; Koch und Siering 2015).

Des Weiteren hängt der Erfolg einer Crowdfunding-Kampagne mit der geographischen Lage zusammen, da Standorte mit hoher Bevölkerungsdichte das Interesse von weiter entfernten Investoren wecken. Auf diese Weise hat die geographische Lage einerseits Auswirkungen auf die Höhe der Förderungen und andererseits kann die Bevölkerung vor Ort die relative kreative Produktivität beeinflussen. Eine größere und kreativere Bevölkerung bietet grundsätzlich bessere Erfolgchancen für Gründer, da Erfolgsfaktoren wie die Größe der Stadt, des Netzwerks sowie die Anzahl der Kickstarter-Gründer damit einhergehen (Mollick 2014). Es gibt jedoch Unterschiede zwischen lokalen und entfernten Investoren. Lokale Investoren engagieren sich durchschnittlich mit höheren Beträgen vorwiegend zu Beginn des Kampagnenzeitraums, während die Hauptfinanzierungssumme schließlich von entfernten Investoren bereitgestellt wird. Die meisten Unternehmer und Investoren kommen dabei aus Europa, Chile, Neuseeland sowie den Küsten Australiens und der USA (Agrawal, Catalini und Goldfarb 2015). Crowdfunding-Projekte, die in einem Gebiet mit vielen Investoren gestartet werden, genießen den Vorteil, dass sie in den ersten Tagen größere Summen generieren können. Großanleger führen dort eine Ersteinschätzung der Projekte durch, an der sich kleinere Investoren orientieren können.

Gelingt es einem Projekt in den ersten Tagen sehr viel Geld einzutreiben, wird es auf Kickstarter unter den „Popular this week“ Projekten aufgeführt, wodurch ihm noch mehr Aufmerksamkeit entgegen gebracht wird. Die jeweiligen Produkte werden hierbei durch unterschiedliche Marketingstrategien beworben. Eine Möglichkeit besteht darin, niedrigere Preise für eine begrenzte Charge des Produkts zu berechnen. Eine zweite besteht darin, späteren Unterstützern mehr Gebühren mit mehr Kategorien von limitierten Chargen in Rechnung zu stellen. Außerdem ist es möglich, limitierte Auflagen des Produkts zu verkaufen, um dadurch

einen höheren Wert zu generieren, falls das Unternehmen in der Zukunft tatsächlich erfolgreich sein sollte (Brüntje und Gajda 2016). Ferner können die Versandkosten der Produkte eine wichtige Rolle spielen, vor allem, wenn sie höher sind, als der eigentliche Produktwert. Aus diesem Grund wird empfohlen, Bücher, Musik, Spiele, Comics und ähnliche Produkte als Download anzubieten (Brüntje und Gajda 2016).

Eine Studie von Forbes (2017) empfiehlt Projektgründern, ein möglichst niedriges Finanzierungsziel festzulegen, da Förderer sich engagierter an Kampagnen beteiligen, die prozentual bereits mehr Geld gesammelt haben, als an solchen, die höhere gesammelte Gesamtsummen haben. Die Studie von Forbes (2017) kommt auch zu dem Schluss, dass die Gründer die Gewinnspanne bei beliebten Belohnungsoptionen verringern sollten, um mehr unterstützende Geldgeber anzulocken. Zusätzlich legt McLaughlin (2016) den Gründern von Projekten die Zusammenarbeit mit Partnern nahe, die ihre Wertschöpfungskette bereichern könnten, da es hilfreich sein kann, wenn Produkte bereits vor der Plattformeinführung für die Massenproduktion vorbereitet sind. Hinsichtlich der Tatsache, dass Geldgeber Projekte bevorzugen, die eine kurze Lieferzeit garantieren, ist die Verkürzung der Produkteinführungszeit entscheidend für den Erfolg einer Kampagne (Brüntje und Gajda 2016). Marketinginstrumente wie Mundpropaganda können sich ebenfalls spürbar positiv auf den Erfolg einer Crowdfunding-Kampagne auswirken. Die Wirkung der Mundpropaganda hängt dabei von der Höhe der früheren Unterstützungen eines Geldgebers ab. Sichtbare und unsichtbare Vorleistungen haben positive Auswirkungen, wobei der Effekt von sichtbaren Vorleistungen um den Faktor 1.3-mal stärker ist (Burtch, Ghose und Wattal 2014). Laut Koch und Siering (2015) haben eine umfangreiche Projektbeschreibung und die Anzahl der zuvor vom Gründer selbst unterstützten Projekte einen positiven Einfluss auf den Erfolg einer Kampagne. Die Studie von Zvilichovsky, Inbar und Barzilay (2015) bestätigt, dass ein positiver Zusammenhang zwischen der eigenen Unterstützung anderer Projekte und dem Erfolg der eigenen Crowdfunding-Kampagne besteht. Im Gegensatz dazu haben das Risiko des Projekts, die Anzahl der zuvor durchgeführten Projekte sowie die Anzahl der Facebook-Freunde des Gründers keinen signifikanten Einfluss auf die Erfolgswahrscheinlichkeit der Kampagne (Koch und Siering 2015). Die oben vorgestellten Ergebnisse variieren je nachdem, welche Stichproben die Autoren ihren Analysen zu Grunde gelegt haben – z.B. bezogen auf die Anzahl der Beobachtungen, unterschiedliche Länder und Zeiträume –, und können daher nicht alle pauschal verallgemeinert werden. Sie erlauben jedoch, einen ersten Eindruck und Orientierung zu gewinnen.

## ■ 2.2 Crowdfunding-Kampagnen Erfolgreich Umsetzen

### ■ 2.2.1 Allgemeine Schritte

Zur Initiierung einer erfolgreichen Crowdfunding-Kampagne gilt es, die folgenden Schritte umzusetzen:

1. Ähnliche, bereits existierende Kampagnen sollten im Vorfeld analysiert werden, um Zusammenhänge mit der eigenen Projektidee erarbeiten zu können. Dabei wird empfohlen, Projekte des gleichen Typs sowie der gleichen Branche auf unterschiedlichen Plattformen in Betracht zu ziehen.
2. In die Betrachtung müssen auch die Richtlinien der ausgewählten Plattform einfließen, dabei ist darauf zu achten, dass diese zwischen den einzelnen Plattformen variieren können.
3. Die Projektidee/-geschichte muss so formuliert werden, dass die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit geweckt wird und alle relevanten Informationen (Wer? Was? Wann? Wo? Warum?) enthalten sind.
4. Überzeugende und hochwertige Bilder sowie Videos sollten im Vorfeld erstellt werden, damit die Geschichte des Projekts sowie die Motivation und Inspiration des Gründers authentisch wiedergegeben werden können. In der Regel dauert ein gutes Video drei Minuten.
5. Um potentielle Unterstützer zufriedenstellen zu können, sind interessante Belohnungen, wie T-Shirts oder Projektergebnisse, notwendig. Es wird davon abgeraten, Artikel von anderswo weiterzuverkaufen oder finanzielle Gegenleistungen anzubieten (z. B. Renditebeteiligungen).
6. Das Finanzierungsziel sollte ausgehend von den Gesamtkosten des Projekts abgeleitet werden und auf einem Business Plan basieren – ggf. sollte eine Finanzierungsschwelle (ein erstes niedrigeres Finanzierungsziel) eingeführt werden. Folgende Punkte sollten im Detail berücksichtigt werden:
  - Mit welchen Ausgaben ist zu rechnen?
  - Wie viele unterstützende Geldgeber werden erwartet?
  - Wie hoch sind die anfallenden Gebühren der Crowdfunding-Plattform?
  - Wie wird der Steueraufwand berücksichtigt?
  - Wie lange sollte die Laufzeit des Projekts sein (in der Regel erreichen Projekte mit 30 oder weniger Tagen die höchsten Erfolgsraten)?

7. Bereits vor dem offiziellen Projektstart muss die Community des Projekts aufgebaut werden – dafür bietet sich das Versenden von Nachrichten an Freunde und Bekannte an, um sie über das geplante Vorhaben zu informieren.
8. Im nächsten Schritt wird das Projekt über die gängigen Social-Media-Kanäle, wie Facebook, Instagram, YouTube und/oder über regionale Newsletter, beworben und es wird kontinuierlich über den Projektstatus informiert.

## ■ 2.2.2 Detaillierte Hinweise (Checkliste)

Die folgende Checkliste umfasst alle notwendigen Aspekte, die im Rahmen der Umsetzung einer Crowdfunding-Kampagne berücksichtigt werden sollten.

**Tabelle 2. Checkliste**

QUALITÄT DES PRODUKTS UND DES TEAMS	
Produkt	Innovationsgrad/Neuheitswert
	Individualität/Differenzierung
	Vorbereitung für Serienproduktion
Team / Gründer	Leidenschaft
	Business Plan
	Anzahl der bisher unterstützten Projekte
PRÄSENTATION DES PRODUKTS UND DES GRÜNDERS/TEAMS	
Geschichte / Video	Wer bist du?
	Welche Ziele strebst du an? (Zeitplan und Zielsetzung?)
	Was ist der Zweck des Projekts?
	Woher kam die Idee für das Projekt?
	Warum ist dir dieses Projekt wichtig? Was ist die Motivation dahinter?
	Woher kommt die Leidenschaft für das Projekt?
	Wer wird von diesem Projekt begeistert sein?
	Was ist das Budget?
Website	Professioneller Auftritt
	Umfangreiche Projektbeschreibung (optimal sind 1 000 – 1 600 Wörter)
	Leicht verständliche Sprache

UPDATES UND ANDERE INFORMATIONSMASSNAHMEN	
<b>Anfangsphase</b>	Social Media Marketing (SMM)
<b>Zwischenphase</b>	Fortschrittsberichterstattung
<b>Endphase</b>	Informationen zu neuen Belohnungen
<b>Arten von Updates ohne Zeitbezug</b>	Informationen zu neuen Inhalten
	Wertsteigerung durch die Einführung neuer Belohnungen
	Beantworten von Fragen aus dem FAQ-Bereich
	Beantworten von Fragen der Unterstützer
GEOGRAPHISCHE LAGE	
<b>Finanzierungsbezogen</b>	Gibt es in der Region ausreichend viele potentiell interessierte Unterstützer?
	Besteht das Potential, um innerhalb der ersten Tage einen großen Teil der Förderung zu erhalten?
<b>Andere</b>	Welche Talente/Kenntnisse hat die lokale Bevölkerung?
	Welche Voraussetzungen müssen für das Projekt gegeben sein?
	Überschneiden sich die Projektvoraussetzungen mit den Kenntnissen der Bevölkerung?
	Ist die ansässige Bevölkerung am Produkt interessiert? Wenn nicht, kann das Produkt ohne großen finanziellen Mehraufwand an überregionale Kunden versendet werden?
VERKAUFS- UND ANGEBOTSTECHNIKEN	
<b>Scarcity Marketing</b>	Die ersten Geldgeber bekommen die erste Charge des Produkts zu einem niedrigeren Preis angeboten.
	Zu einem späteren Zeitpunkt werden nur noch limitierte Auflagen, ggf. zu einem höheren Preis, angeboten.
KONDITIONEN	
<b>Preis</b>	Setzen Sie sich ein möglichst niedriges Finanzierungsziel.
	Berücksichtigen Sie dabei mögliche Gebühren der Crowdfunding-Plattformen sowie potentiell anfallende Steuern.
<b>Lieferung</b>	Stellen Sie kurze Lieferzeiten sicher.
	Der Finanzierungszeitraum beträgt normalerweise weniger als 30 Tage.

(Quellen: [www.startnext.com](http://www.startnext.com), [www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com))

 3

## BESCHREIBUNG DER DATEN UND METHODOLOGIE

2017 gab es weltweit mehr als 2000 aktive Crowdfunding-Plattformen. Im Rahmen dieser Studie wurden die Daten von Kickstarter, der weltweit größten Crowdfunding-Plattform, sowie von Startnext, der größten Crowdfunding-Plattform im deutschsprachigen Raum (DE, AT, CH) erhoben, um folgende Punkte zu analysieren:

- Anzahl der Nutzer von Crowdfunding
- Beliebteste Projekte in einer Kategorie
- Welche Plattform eignet sich am besten für welche Projekte?
- Finanzierungsbeträge (Durchschnitt bzw. deren Medianwert, falls aussagekräftiger)
- Finanzierungszeiträume (Durchschnitt bzw. deren Medianwert, falls aussagekräftiger)

Das Finanzierungs- und Überfinanzierungspotential von Online-Kampagnen wird über die Höhe der Finanzierung und Überfinanzierung gemessen. Letztere zeigt an, wie viel mehr Geld eine Kampagne im Vergleich zum ursprünglich geplanten Finanzierungsziel eingenommen hat. Interessanterweise können diese Beträge das ursprüngliche Finanzierungsziel um ein Vielfaches, sogar bis zum Hundertfachen, übersteigen. Die Projekte unterscheiden sich teilweise sehr darin, wie viel Geld sie am Ende einer Online-Kampagne einnehmen, daher wird immer der Medianwert angezeigt, der stellvertretend für Standardprojekte in einer Kategorie ist. Der angegebene Durchschnittswert ist oftmals stark nach oben verzerrt, weil einzelne Kampagnen innerhalb einer Kategorie extrem erfolgreich sind, deshalb kann dieser oftmals nicht als repräsentativ für ein Standardprojekt angesehen werden. Wenn es für eine bestimmte Projekteigenschaft sinnvoll ist, werden für diese auch weitere deskriptive Statistiken, wie der Maximal- und Minimalwert, angegeben. In der folgenden Tabelle sind nähere Informationen zu den analysierten Projekten aufgeführt. Im Mai 2017 wurden weltweit rund 134 932 Kickstarter-Projekte beobachtet,

wovon 15 058 von Gründern aus Europa initiiert worden sind. In diesem Monitor werden 9 033 dieser europäischen Projekte analysiert. Im gleichen Zeitraum konnten 4 511 Startnext-Projekte beobachtet werden, von denen 3 119 näher untersucht wurden.

**Tabelle 3. Übersicht der analysierten Daten**

	STARTNEXT	KICKSTARTER
Abgedeckte Kategorien	19/23	15/15
Anzahl der erfolgreich abgeschlossenen Projekte	3,119/4,511 69%	9,033/15,058 60%
Verwendete Währungen	1	13
Erfasste Länder	3	33

Zum Zweck dieser Studie, insbesondere für die Erstellung aussagekräftiger deskriptiver Statistiken, wurden Daten zu folgenden Projekteigenschaften gesammelt: Projektkategorien (z. B. Kunst, Technologie etc.), Unterkategorien mit detaillierteren Informationen (nur bei Kickstarter verfügbar), Standorte der Projektgründer, Währungen, die zur Projektunterstützung genutzt werden können, Gesamtfördersummen, Erstfinanzierungsziel bzw. Förderschwelle, Hauptfinanzierungsziel, Umfang des Förderungszeitraums, Art der Unterstützung (Gegenleistungen für Geldgeber, wie Geschenke oder Produkte), Anzahl der Geldgeber, Anzahl der neugewonnenen Geldgeber, Anzahl der wiederkehrenden Geldgeber und Anzahl der Kommentare zum Projekt.

Die wichtigsten analysierten Projektkategorien beider Plattformen sind: Landwirtschaft (nur Startnext), Kunst, Hörspiele (nur Startnext), Comic, Gesellschaft (nur Startnext), Design, Bildung (nur Startnext), Event (nur Startnext), Ernährung & Lifestyle, Erfindung (nur Startnext), Journalismus, Literatur/Verlagswesen, Film & Video, Musik, Fotografie, Theater, Technologie, Sport (nur Startnext), Spiele, Handwerk (nur Kickstarter), Tanz (nur Kickstarter) und Mode (nur Kickstarter). Im nächsten Kapitel werden die wesentlichen Eigenschaften der Projekte aus diesen Kategorien von den beiden spenden- und gegenleistungsbasierten Plattformen im Detail besprochen.



 4

## ZUSAMMENFASSUNGEN ZU DEN AUF KICKSTARTER UND STARTNEXT FINANZIERTEN CROWDFUNDING-PROJEKTEN

Die beiden Plattformen weisen sowohl Gemeinsamkeiten als auch Unterschiede auf. Kickstarter stellt eine große internationale Plattform mit Projekten und Geldgebern aus der ganzen Welt dar, weshalb die Gesamtzahl der Geldgeber und die gesammelten Mittel deutlich höher ist als bei Startnext, das hauptsächlich den deutschsprachigen Raum mit Deutschland, Österreich und der Schweiz umfasst. Grundsätzlich wird Kickstarter für die Finanzierung von High-Potential-Projekten mit hohen Finanzierungszielen und -summen verwendet, wohingegen Startnext zur Umsetzung von Standardprojekten geeignet ist. Im Folgenden werden Projekte aus den gemeinsamen Kategorien – Kunst, Comic, Design, Ernährung & Lifestyle, Journalismus, Musik, Fotografie, Technologie und Theater – überblicksweise miteinander verglichen, bevor eine detaillierte Darstellung der Gemeinsamkeiten und Unterschiede erfolgt.

1. **KUNST.** Die Erfolgsquoten für Projekte aus der Kategorie Kunst sind auf beiden Plattformen ähnlich. Auf Startnext wurden 45,6 % (197 Projekte) und auf Kickstarter 40,8 % (1 050 Projekte) erfolgreich finanziert.
2. **COMIC.** In der Kategorie Comic wurden auf beiden Plattformen vor allem Projekte zur Erstellung und Veröffentlichung eines Comics oder zur Finanzierung eines Standes auf Comic-Messen vorgestellt. Dabei wurden auf Startnext 67,9 % und auf Kickstarter 54 % der Projekte erfolgreich finanziert. Die Kategorie Comic ist die zweiterfolgreichste

Kategorie auf Startnext, weist im Vergleich zu Kickstarter dennoch ein deutlich niedrigeres Finanzierungsniveau auf.

3. **DESIGN.** In der Kategorie Design wird fast jedes dritte Projekt erfolgreich finanziert. Mit den Erfolgsquoten bei Startnext (30 %) und Kickstarter (35 %) liegt die Kategorie bei beiden Plattformen unter den mittleren Gesamterfolgsquoten. Die hohen Differenzen zwischen Median und Mittelwert der Fördersummen lassen darauf schließen, dass Projekte mit einem geringeren Fördervolumen häufiger gefördert wurden. Auf Kickstarter können dabei höhere Fördersummen erreicht werden.
4. **ERNÄHRUNG & LIFESTYLE.** Projekte aus der Kategorie Ernährung & Lifestyle schneiden auf Startnext mit einer Erfolgsquote von 37,2 % besser ab als vergleichbare Projekte auf Kickstarter (24,9 %). Überraschenderweise wurden in dieser Kategorie auf Startnext 149 Projekte vorgestellt, während im gleichen Zeitraum auf Kickstarter nur 100 Projekte veröffentlicht wurden.
5. **JOURNALISMUS.** Projekte aus der Kategorie Journalismus sind auf Startnext mit einer Erfolgsquote von 52,9 % deutlich erfolgreicher als vergleichbare Projekte auf Kickstarter mit einer Erfolgsquote von nur 21,4 % basierend auf 147 bzw. 133 analysierten Projekten. Die Auswertung hat ergeben, dass sich Startnext für Projekte mit einem Finanzierungsziel von bis zu 4.500 € eignet – werden jedoch höhere Summen von 12.000 € und mehr benötigt, ist es besser, das Projekt auf Kickstarter zu präsentieren.
6. **MUSIK.** In der Kategorie Musik sammeln die Projektgründer Gelder hauptsächlich um EP- (Extended Play) oder LP- (Long Play) Musikträger zu produzieren. Dabei ist die Erfolgsquote auf Startnext deutlich höher und die Projekte erhalten fast doppelt so viel finanzielle Unterstützung sowie Kommentare wie auf Kickstarter.
7. **FOTOGRAFIE.** Mit nur etwa 5 % des Gesamtvolumens machen die Projekte aus der Kategorie Fotografie auf beiden Plattformen einen sehr geringen Anteil aus. Die Erfolgsquote ist auf Startnext mit 44,3 % deutlich höher als auf Kickstarter mit 30,6 %, wohingegen die durchschnittliche Finanzierung pro Projekt auf Kickstarter mit 12.939 € deutlich höher ausfällt als auf Startnext mit 7.642 €.
8. **TECHNOLOGIE.** Projekte aus der Kategorie Technologie erhielten auf beiden Plattformen die höchsten Fördermittel. Im Durchschnitt waren dies 21.200 € auf Startnext und 69.895 € auf Kickstarter. Insgesamt wird in der Kategorie Technologie jedoch nur jedes fünfte Projekt erfolgreich finanziert.
9. **THEATER.** Projekte aus der Kategorie Theater erreichen die höchste Erfolgsquote auf Kickstarter mit 60,1 % bezogen auf 280 Projekte und die dritthöchste Erfolgsquote bei Startnext mit 60,8 % bezogen auf 307 Projekte. In dieser Kategorie werden hauptsächlich Geschenke als Gegenleistung angeboten.

## ■ 4.1 Startnext-Projekte

Im Zeitraum von 2010 bis Mitte 2017 wurden insgesamt 224.199.441 € für 120 470 Kickstarter-Projekte und 28.971.383 € für 4 511 Startnext-Projekte von rund 12 499 603 Kickstarter-Unterstützern und 133 000 Startnext-Unterstützern gesammelt. Der Fokus dieser Studie liegt auf den erfolgreich finanzierten europäischen Kickstarter-Projekten, insgesamt waren dies 15 058 im Beobachtungszeitraum bis Mitte 2017, von denen 9 033 analysiert worden sind. Im selben Zeitraum wurden auf Startnext insgesamt 4 511 Projekte erfolgreich finanziert, von denen 3 119 im Rahmen dieser Studie einer Analyse unterzogen wurden. In Abbildung 2 sind die wichtigsten Merkmale der Startnext-Datenbank aufgeführt.

**Abbildung 2: Hauptmerkmale der Startnext-Datenbank**

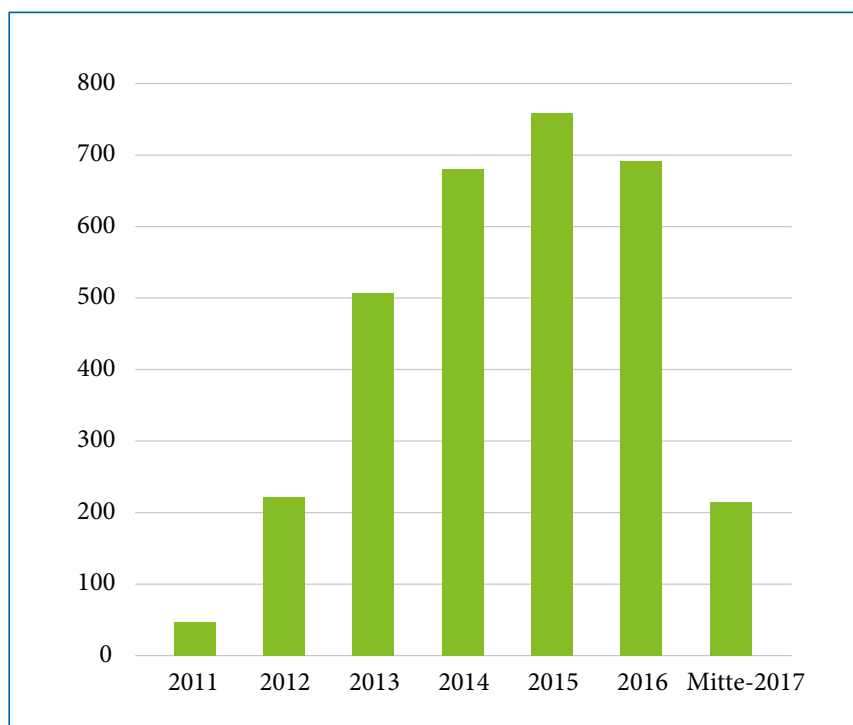


Im Folgenden werden die 3 119 erfolgreichen Startnext-Projekte aus 19 Kategorien (Landwirtschaft, Kunst, Hörspiele, Comic, Gesellschaft, Design, Entwicklung, Bildung, Veranstaltungen, Ernährung & Lifestyle, Spiele, Journalismus, Literatur/Verlagswesen, Film & Video, Musik, Fotografie, Theater, Technologie und Sport) für den Zeitraum 21. Oktober 2010 bis 28. Mai 2017 präsentiert. Grundsätzlich gilt ein Projekt als erfolgreich, wenn das angegebene Finanzierungsziel oder die Finanzierungsschwelle im vorgegebenen Zeitraum erreicht wird. Von den 3 119 Projekten haben 323 eine Finanzierungsschwelle als Backup festgelegt. Insgesamt haben die Projekte 28.971.383 € von Unterstützern gesammelt, so dass sich die durchschnittliche Förderung pro Projekt auf 9.964 € beläuft. In 2 745 von 3 119 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag

in Höhe von 1.625 € (Medianwert 350 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 42 % (9 %). Der Gesamtwert der Überfinanzierung beläuft sich auf 4.460.343 € und beträgt 15 % der Gesamtfinanzierungssumme. Um das Finanzierungsziel bzw. die Finanzierungsschwelle zu erreichen, benötigten die Projekte durchschnittlich 48 Tage und die Unterstützung von 2 bis 5 504 Unterstützern, die in der Regel ein Geschenk, eine Dienstleistung, ein Produkt oder ein rabattiertes Produkt als Gegenleistung erhielten. Unterstützer oder Fans der Projekte (durchschnittlich 139 pro Projekt) konnten zusätzlich Feedback geben, eigene Vorschläge unterbreiten oder den Gründern einen Kommentar hinterlassen.

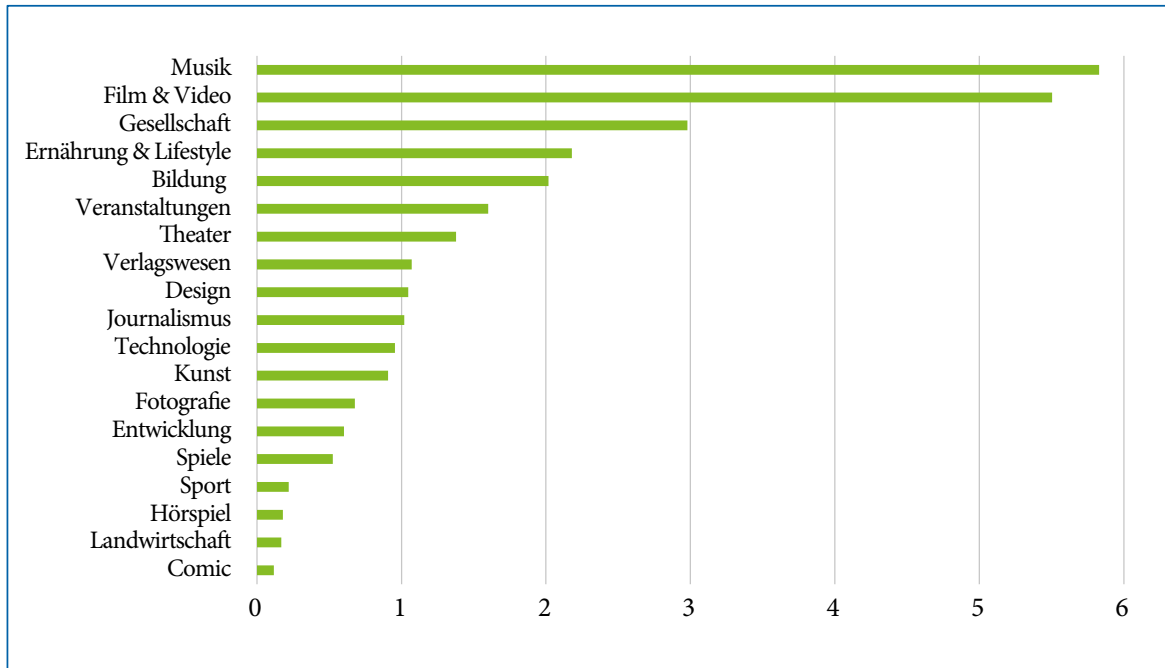
Abbildung 3 veranschaulicht die Anzahl der analysierten Projekte für den Zeitraum 2010 bis 2017. Projekte aus 2010 werden in 2011 dargestellt, da die Finanzierungsperiode in das Jahr 2011 fiel. Die geringere Anzahl von Projekten aus 2017 ist darauf zurückzuführen, dass der Erhebungszeitraum im Mai 2017 endete. Mit rund 700 erfassten Projekten stammen die meisten analysierten Daten aus den Jahren 2014, 2015 und 2016.

**Abbildung 3: Jahresverteilung der Startnext-Projekte**



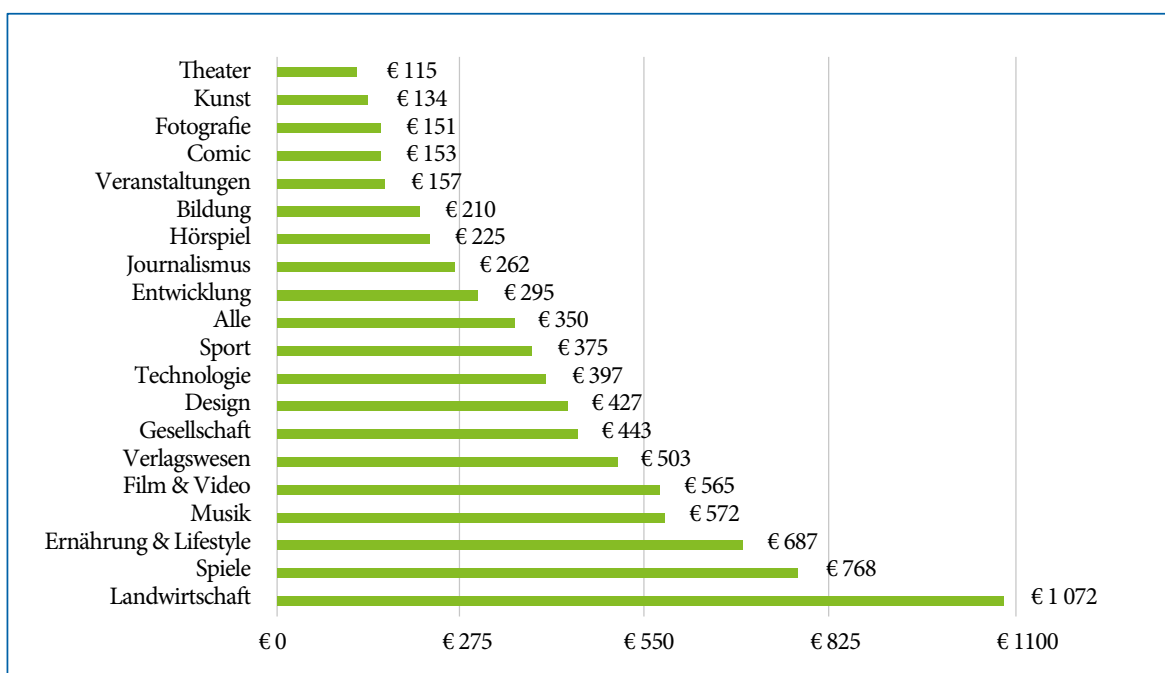
Abschließend wird in Abbildung 4 das erzielte gesamte Finanzierungsvolumen pro Kategorie dargestellt. Die Projekte aus der Kategorie Musik erhielten die höchsten Fördermittel und auch die Anzahl der Projekte in dieser Kategorie war 3,5-mal so hoch, wie in der zweit- bzw. drittbesten Kategorie Film & Video bzw. Gesellschaft. Das erfolgreichste Projekt mit einer Förderung von 321.226 € stammt aus der Kategorie Film & Video.

Abbildung 4: Gesamtförderung pro Startnext-Kategorie (in Mio. €)



Das Phänomen der Überfinanzierung wird in Abbildung 5 sichtbar. Im Median erhielt über alle Kategorien betrachtet ein Startnext-Projekt zusätzlich zum gewünschten Finanzierungsbetrag 350 €, während der höchste beobachtete Überfinanzierungsbetrag 175.232 € für ein Design-Projekt betrug. Die drei höchsten Median-Überfinanzierungsbeträge konnten für Startnext-Projekte aus den Kategorien Landwirtschaft, Spiele und Ernährung & Lifestyle beobachtet werden. Insgesamt konnten in vier Kategorien – Design, Film & Video, Gesellschaft und Musik – Überfinanzierungsbeträge von über 100.000 € eingesammelt werden.

Abbildung 5: Überfinanzierung Pro Startnext-Kategorie (in €)

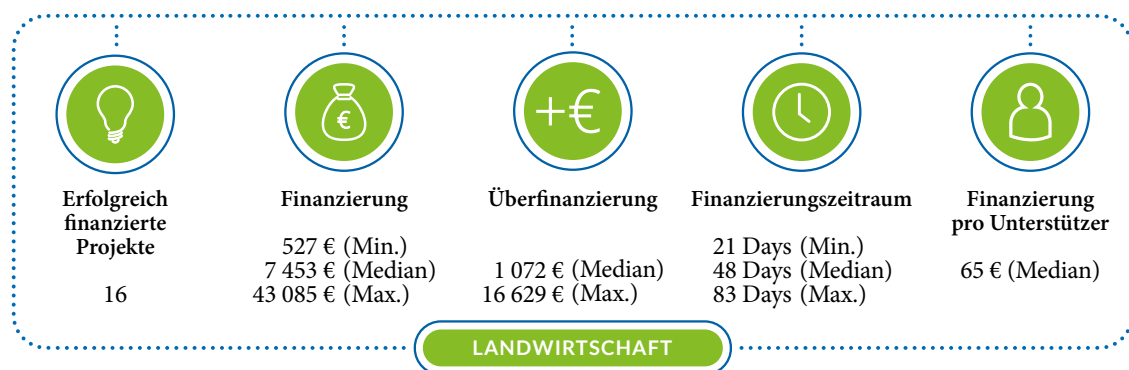


## ■ 4.1.1 Landwirtschaft

In der Kategorie Landwirtschaft wurden mit einem Gesamtbetrag von 168.730 € zwischen 18. Mai 2015 und 31. März 2017 16 Projekte mit der Hilfe von 2 185 Unterstützern erfolgreich finanziert. Das Projekt „Ökologische Edeldestillate“ kann repräsentativ als Median-Projekt angesehen werden. In diesem Projekt geht es um die Finanzierung einer neuen Destillerie für die Herstellung von regionalen sowie Bio- und Öko-Fruchtsäften. Das Projekt mit der höchsten Finanzierungssumme (48.085 €) verwendet das Geld, um in nachhaltige Technologien zur Wiederbepflanzung eines Weinbergs in Rheinland-Pfalz zu investieren.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 12.947 € (Medianwert 6.250 €), die Werte reichen dabei von 500 € bis 50.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 10.546 € (Medianwert 7.453 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 43.085 € bzw. 527 €. In 13 von 16 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 2.498 € (Medianwert 1.072 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 56 % (16 %). Das beste Projekt übertraf das Ziel fast um das Dreifache (277 %) und bekam 16.619 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Medianwert) Finanzierungszeitraum betrug 49 (47) Tage und variierte zwischen 21 und 83 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte lediglich im Median nach 44 Tagen, schneller als erwartet, erreicht werden – im Durchschnitt brauchten die Projekte 62 Tage, um die Finanzierungsschwelle (ein erstes kleineres Finanzierungsziel) zu erreichen.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 63 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 37 % der Projekte) erhalten. Die individuelle Beteiligung des Unterstützers betrug durchschnittlich 72 € und im Median 65 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 13 und im Median 10 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 54 Kommentare bekam.

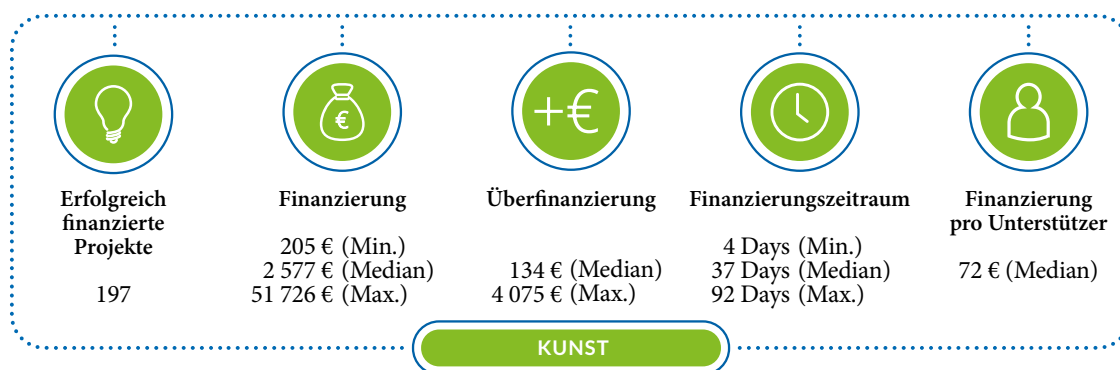


## ■ 4.1.2 Kunst

In der Kategorie Kunst wurden zwischen 30. Januar 2012 und 16. April 2017 197 Projekte von 10 904 Geldgebern mit einem Gesamtbetrag von 907.352 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann jenes mit dem Titel „HANDLUNGSBEREITSCHAFT“ angesehen werden. Bei diesem Projekt geht es um die Finanzierung einer Ausstellung in Berlin, bei der Bilder, Poster und Arbeiten junger Künstler präsentiert werden. Bei dem Projekt, das die höchste Finanzierungssumme (51.726 €) erhalten hat, geht es um die dualistische Sicht auf die Gesellschaft. Normalerweise unterscheiden Menschen zwischen gut und schlecht, richtig und falsch, Vor- und Nachteilen oder Ost und West. Aus diesem Grund befasst sich das Projekt mit der Integration von zwei verschiedenen Kulturen (Bayern und Iran) über organisierte Treffen und persönliche Begegnungen.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 4.730 € (Medianwert 2.500 €), die Werte reichen dabei von 200 € bis 50.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 4.606 € (Medianwert 2.577 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 51.726 € bzw. 205 €. In 174 von 197 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 345 € (Medianwert 134 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 14 % (5 %). Das beste Projekt übertraf das Ziel um mehr als das Doppelte (217 %) und bekam 4.075 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (im Median) Finanzierungszeitraum betrug 42 (37) Tage und variierte zwischen 4 und 92 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 41 und im Median nach 35 Tagen, unwesentlich schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als Gegenleistung ein Produkt (bei 60 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 39 % der Projekte) erhalten. Die individuelle Beteiligung des Unterstützers betrug durchschnittlich 101 € und im Median 72 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 9 und im Median 5 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 128 Kommentare bekam.

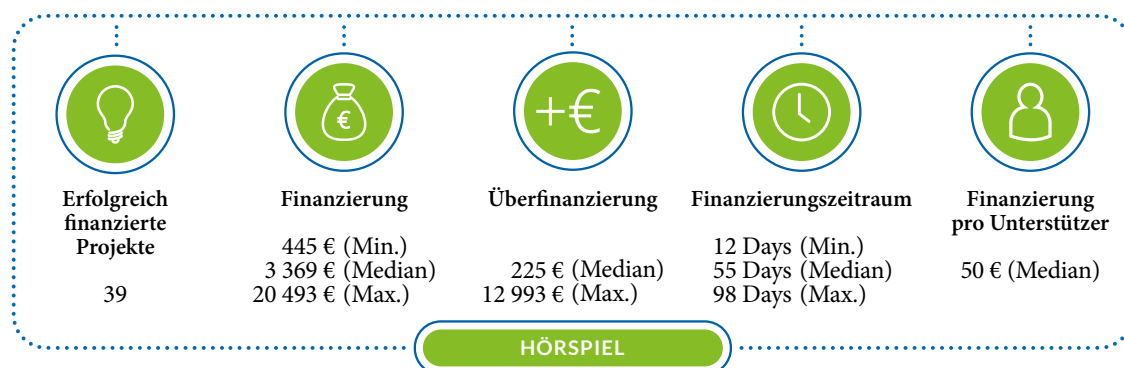


### ■ 4.1.3 Hörspiel

In der Kategorie Hörspiel wurden zwischen 25. Januar 2011 und 15. März 2017 39 Projekte von 3 534 Geldgebern mit einem Gesamtbetrag von 179.814 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „Töne aller Arten ein HörspielBuch“ mit einem Finanzierungsziel von 3.300 € und einer finalen Finanzierungssumme von 3.369 € angesehen werden. Das Projekt wurde von 32 Geldgebern unterstützt, erhielt 44 Kommentare und erreichte nach 90 Tagen das angestrebte Finanzierungsziel. Bei diesem Projekt geht es darum, ein Hörspiel nach dem gleichnamigen Buch von Peter Trabert zu produzieren. Mit einem Förderbetrag von 20.493 € generierte das Projekt „Das große Finale: Allimania 20“ die höchste Finanzierungssumme in dieser Kategorie. Ziel des Projekts ist es, den zwanzigsten Teil einer Hörspielreihe basierend auf dem Computerspiel World of Warcraft zu produzieren.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 4.103 € (Medianwert 3.300 €), die Werte reichten jedoch von 400 € bis 15.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 4.611 € (Medianwert 3.369 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 20.493 € bzw. 445 €. In 36 von 39 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 883 € (Medianwert 225 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 22 % (10 %). Das beste Projekt übertraf das Ziel fast um das Doppelte (173 %) und bekam 12.993 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 57 (55) Tage und variierte zwischen 12 und 98 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 55 und im Median nach 49 Tagen, schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 85 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 15 % der Projekte) erhalten. Die individuelle Beteiligung des Unterstützers betrug durchschnittlich 77 € und im Median 50 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 28 und im Median 21 Kommentare, ein Projekt sogar 182 Kommentare.



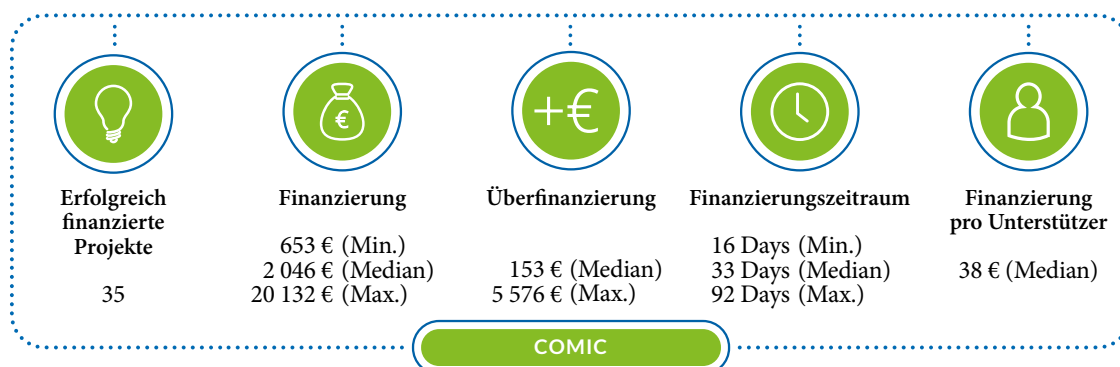


## ■ 4.1.4 Comic

In der Kategorie Comic wurden zwischen 27. Februar 2012 und 28. November 2016 35 Projekte von 2 401 Unterstützern mit einem Gesamtbetrag von 116.967 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „Tobisch – Graphic Novel“ angesehen werden. Bei diesem Projekt erzählt Joachim Brandenburg eine Fantasy-Comic-Geschichte über einen Immigranten namens Tobisch, der nach New York kommt. Das gesammelte Geld wird für die Veröffentlichung des Comics beim Jaja Verlag verwendet. Beim Projekt, das die höchste Finanzierungssumme generierte (20.132 €), geht es um eine Science-Fiction-Liebesgeschichte in Form eines grafischen Romans, der von J. Peter Schwalm mit Musik begleitet wird. Im Museum für angewandte Kunst in Frankfurt erscheint davon alle zwei Wochen eine neue Serie.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 2.889 € (Medianwert 2.000 €) – die Werte reichten jedoch von 350 € bis 20.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 3.342 € (Medianwert 2.046 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 20.132 € bzw. 653 €. In allen Projekten dieser Kategorie konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 452 € (Medianwert 153 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 30 % (10 %). Das beste Projekt übertraf das Ziel um über das Dreifache (360 %) und bekam 5.576 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 45 (33) Tage und variierte zwischen 16 und 92 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 38 und im Median nach 30 Tagen, schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 64 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 36 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen wurde zusätzlich noch ein Geschenk angeboten, wenn sie sich nachträglich für eine Erhöhung ihrer Unterstützungssumme entschieden haben. Die Projekte wurden dabei im Durchschnitt (im Median) von 69 (51) Geldgebern unterstützt, wobei ein Projekt sogar von 285 Geldgebern unterstützt wurde. Die individuelle Beteiligung des Unterstützers betrug durchschnittlich 46 € und im Median 38 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 9 und im Median 8 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 22 Kommentare bekam.

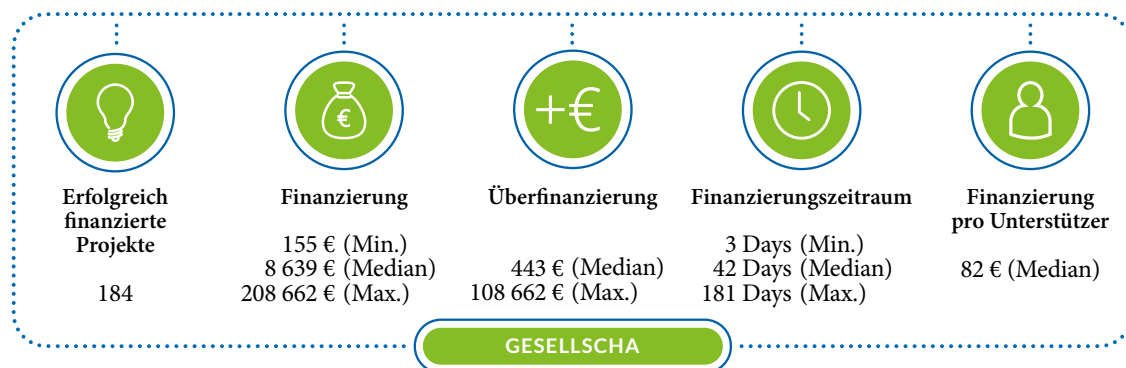


## ■ 4.1.5 Gesellschaft

In der Kategorie Gesellschaft wurden zwischen 14. November 2012 und 8. März 2017 184 Projekte von 39 338 Geldgebern mit einem Gesamtbetrag von 2.978.422 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „LEBENSAART der Netzwerkladen“ angesehen werden. Ziel des Projekts ist es, mit dem Finanzierungsziel von 10.000 € einen Raum für die Gemeinschaft zur Förderung sozialer Kontakte, für Vorträge/Gruppentreffen sowie Coachings zu schaffen. Konkret wird das Geld für Renovierungsarbeiten sowie die Vorbereitungen der Räumlichkeiten ausgegeben. Das Projekt nahm innerhalb von 34 Tagen 10.050 € von 54 Unterstützern ein und bekam 15 Kommentare. Bei jenem Projekt, das die höchste Finanzierungssumme generierte (208.662 €), geht es um eine Online-Plattform mit dem Namen „Fairnopoly – der faire Online -Marktplatz in Hand der Nutzer\*innen“, die für Geschäfte jeglicher Art genutzt werden kann.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 22.139 € (Medianwert 10.000 €) – die Werte reichten jedoch von 100 € bis 500.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 16.187 € (Medianwert 8.639 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 208.662 € bzw. 155 €. In 133 von 184 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 3.228 € (Medianwert 443 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 84 % (9 %). Das beste Projekt übertraf das Ziel um das 72-fache (7189 %) und bekam 108.662 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 47 (42) Tage und variierte zwischen 3 und 181 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 68 und im Median nach 39 Tagen erreicht werden. Diese Zeiträume sind länger als die durchschnittlichen Finanzierungszeiträume, was daran liegt, dass viele Projekte nicht das Finanzierungsziel, sondern lediglich die Finanzierungsschwelle (ein erstes kleineres Finanzierungsziel) erreicht haben.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Geschenk (bei 82 % der Projekte) gefolgt von einem Produkt (bei 8 % der Projekte) erhalten. Bei 7 % der Projekte aus dieser Kategorie wurde keine Gegenleistung angeboten. Die individuelle Beteiligung des Unterstützers betrug durchschnittlich 122 € und im Median 82 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 30 und im Median 11 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 722 Kommentare bekam.

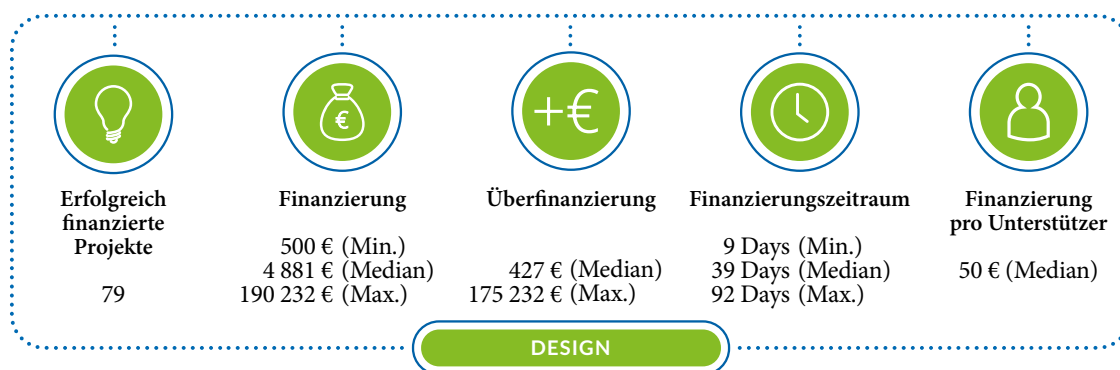


## ■ 4.1.6 Design

In der Kategorie Design wurden zwischen 6. September 2011 und 15. Februar 2017 79 Projekte von 16 402 Geldgebern mit einem Gesamtbetrag von 1.046.684 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „SchmetterlingsCOINS“ angesehen werden. Bei diesem Projekt geht es darum, Informationen über die „Schmetterlingskrankheit“ durch speziell hergestellte Münzen, die als Geocoins um die Welt reisen, zu verbreiten. Beim Projekt, das die höchste Finanzierungssumme generierte (190.232 €), geht es um ein Buch, welches dem Kunden hilft, seinen Alltag zu organisieren und ihn motiviert, so zu leben, wie er es wirklich will.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 9.894 € (Medianwert 3.500 €) – die Werte reichten jedoch von 500 € bis 150.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 13.249 € (Medianwert 4.881 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 190.232 € bzw. 500 €. In 69 von 79 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 4.731 € (Medianwert 427 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 44 % (15 %). Das beste Projekt übertraf das Ziel um das Elffache (1168 %) und bekam 175.232 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 45 (39) Tage und variierte zwischen 9 und 92 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 40 und im Median nach 34 Tagen erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 74 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 36 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen wurde den Geldgebern zusätzlich noch ein Geschenk angeboten, wenn sie sich nachträglich dafür entschieden haben, ihre Unterstützungssumme zu erhöhen. Im Durchschnitt (im Median) hatten die Projekte 208 (84) Geldgeber – die individuelle Beteiligung des Unterstützers betrug durchschnittlich 94 € und im Median 50 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 25 und im Median 16 Kommentare, ein Projekt sogar 121 Kommentare.

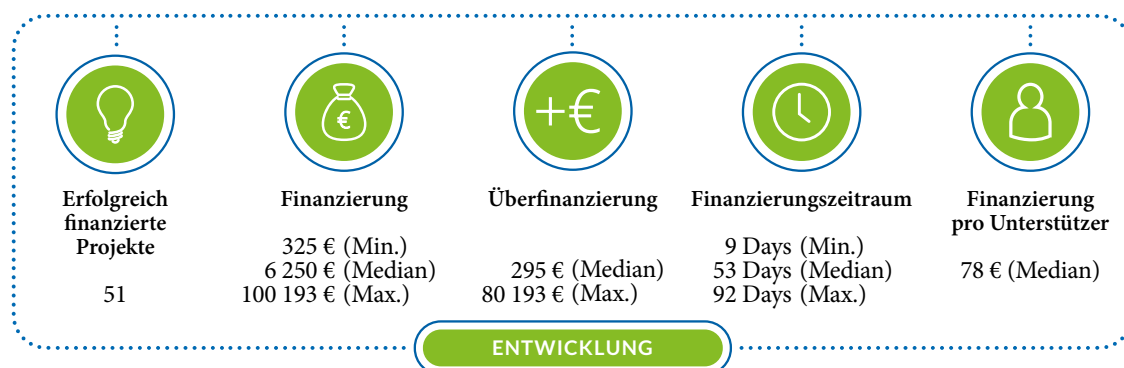


## ■ 4.1.7 Entwicklung

In der Kategorie Entwicklung wurden zwischen 11. April 2011 und 31. August 2016 51 Projekte von 5 649 Geldgebern mit einem Gesamtbetrag von 602.819 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „Einfachster Tageslicht-Recycler, leuchtet Nachts“ angesehen werden. Bei diesem Projekt geht es um Light-Recycling durch die Nutzung der natürlichen Ressourcen des Tageslichts. Die Gründer wollen ein Produkt produzieren, das diese Energie speichert und in der Nacht Licht erzeugt, vor allem in Gebieten, in denen Energie sehr teuer oder gar nicht verfügbar ist (z. B. in Afrika). Das Geld wird verwendet, um Prototypen herzustellen. Bei jenem Projekt, das die höchste Finanzierungssumme generierte (100.193 €), geht es um den Verkauf von professioneller Kameraausrüstung.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 16.848 € (Medianwert 5.000 €) – die Werte reichten jedoch von 300 € bis 255.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 11.820 € (Medianwert 6.250 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 100.193 € bzw. 325 €. In 44 von 51 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 3.550 € (Medianwert 295 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 28 % (8 %). Das beste Projekt übertraf das Ziel um das Vierfache (401 %) und bekam 80.193 € mehr als geplant. Der durchschnittliche Finanzierungszeitraum entsprach dem Median mit 53 Tagen und variierte zwischen 9 und 92 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte lediglich im Median nach 45 Tagen, schneller als erwartet, erreicht werden – im Durchschnitt brauchten die Projekte 81 Tage, um eine erste Finanzierungsschwelle zu erreichen.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 53 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 39 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen wurde den Unterstützern zusätzlich noch ein Geschenk angeboten, wenn sie sich nachträglich dafür entschieden haben, ihre Unterstützungssumme zu erhöhen. Im Durchschnitt (im Median) hatten die Projekte 111 (60) Geldgeber – die individuelle Beteiligung des Unterstützers betrug durchschnittlich (im Median) 195 € (78 €). Die Projekte erhielten durchschnittlich 39 und im Median 24 Kommentare, ein Projekt bekam sogar 375 Kommentare.

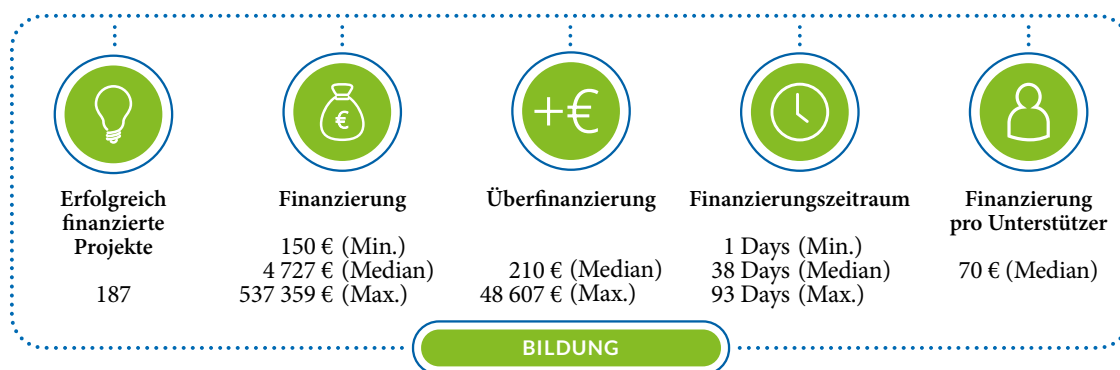


## ■ 4.1.8 Bildung

In der Kategorie Bildung wurden zwischen 6. Oktober 2011 und 19. März 2017 187 Projekte von 20 599 Geldgebern mit einem Gesamtbetrag von 2.018.036 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „Position – eine partizipative Installation“ angesehen werden. Bei diesem Projekt geht es um Kunstwerke und die Möglichkeit, sie aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten sowie die eigene Meinung offen zu vertreten. Das gesammelte Geld wird zur Deckung der Materialkosten verwendet. Beim Projekt, das die höchste Finanzierungssumme generierte (537.359 €), geht es um die Gründung einer Online-Plattform, die Flüchtlingen die Möglichkeit bietet, eine akademische Ausbildung überall und kostenlos zu erhalten.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 18.013 € (Medianwert 4.209 €) – die Werte reichten jedoch von 150 € bis 1.200.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 10.792 € (Medianwert 4.727 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 537.359 € bzw. 150 €. In 155 von 187 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 1.476 € (Medianwert 210 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 31 % (8 %). Das beste Projekt übertraf das Ziel um das Neunfache (923 %) und bekam 48.607 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 45 (38) Tage und variierte zwischen 1 und 93 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 35 und im Median nach 36 Tagen, schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Geschenk (bei 42 % der Projekte) gefolgt von einem Produkt (bei 40 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen wurde den Geldgebern nicht nur ein Produkt, sondern auch ein Geschenk angeboten. Im Durchschnitt (im Median) hatten die Projekte 110 (53) Geldgeber – die individuelle Beteiligung des Unterstützers betrug durchschnittlich 115 € und im Median 70 €. Weiters erhielten die Projekte durchschnittlich 11 und im Median 4 Kommentare, wobei ein Projekt sogar auf 118 Kommentare kam.

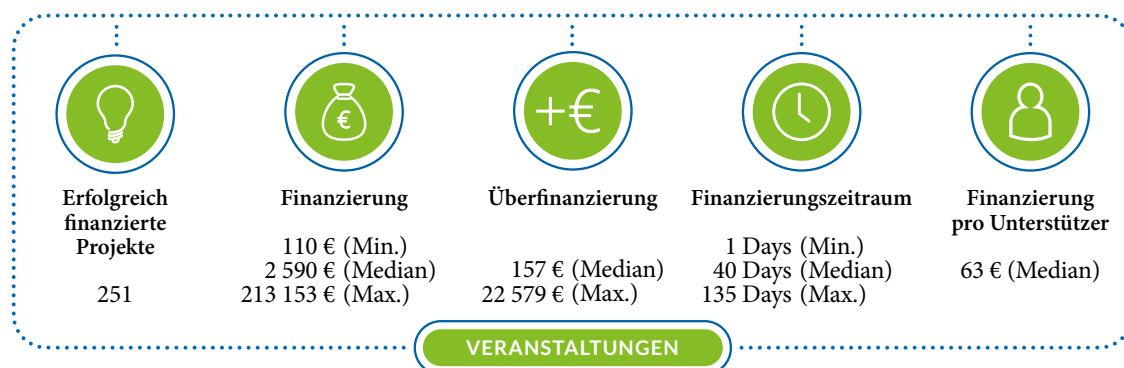


## ■ 4.1.9 Veranstaltungen

In der Kategorie Veranstaltungen wurden zwischen 6. Dezember 2010 und 18. März 2017 251 Projekte von 20 721 Unterstützern mit einem Gesamtbetrag von 1.600.493 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „5. Spanisches Filmfestival Berlin“ angesehen werden. Bei diesem Projekt geht es darum, dass das Publikum Einblicke in die spanischen Filmproduktionen der letzten zwei Jahre bekommt. Auf der Veranstaltung werden aktuelle Filme, Regisseure und junge Schauspieler gezeigt, die im Ausland meist unbekannt sind. Mit dem angegebenen Finanzierungsziel der Crowdfunding-Kampagne können die laufenden Kosten für die Veranstaltung gedeckt werden. Bei der Kampagne, die die höchste Finanzierungssumme generierte (213.153 €), geht es um ein Projekt, welches sich mit der Einführung des bedingungslosen Grundeinkommens in der Schweiz beschäftigt.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 6.266 € (Medianwert 2.500 €) – die Werte reichten jedoch von 100 € bis 250.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 6.376 € (Medianwert 2.590 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 213.153 € bzw. 110 €. In 218 von 251 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 836 € (Medianwert 157 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 20 % (8 %). Das beste Projekt übertraf das Ziel um das Vierfache (466 %) und bekam 22.579 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 44 (40) Tage und variierte zwischen 1 und 135 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 44 und im Median nach 36 Tagen erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Geschenk (bei 55 % der Projekte) gefolgt von einem Produkt (bei 39 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen wurde den Geldgebern nicht nur ein Produkt, sondern auch ein Geschenk angeboten. Im Durchschnitt (im Median) hatten die Projekte 83 (41) Geldgeber – die individuelle Beteiligung des Unterstützers betrug durchschnittlich 85 € und im Median 63 €. Die Projekte erhielten durchschnittlich 9 und im Median 6 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 80 Kommentare bekam.

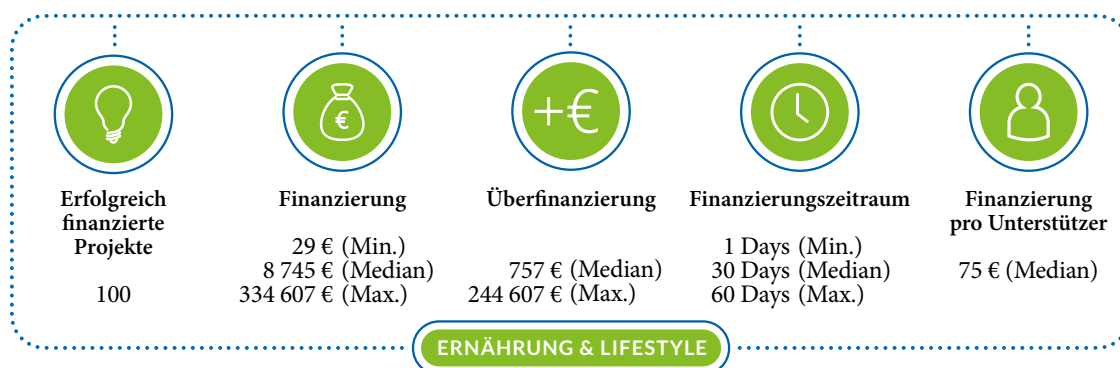


## ■ 4.1.10 Ernährung & Lifestyle

In der Kategorie Ernährung & Lifestyle wurden zwischen 3. April 2012 und 28. Februar 2017 149 Projekte von 30 518 Unterstützern mit einem Gesamtbetrag von 2.179.057 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „FASSPROBE – Großer Wein in kleinen Flaschen“ angesehen werden. Das Projekt wurde von 86 Unterstützern finanziert und erhielt neben 9 Kommentaren nach 26 Tagen 10.632 € bei einem Finanzierungsziel von 10.000 €. Im Mittelpunkt des Projekts stand die Herstellung von kleinen (250 ml) Flaschen mit österreichischem Qualitäts-Bio-Wein. Bei der Kampagne, die die höchste Finanzierungssumme generierte (120.634 €), geht es um den „Giesinger Stehausschank + Livebühne“. Mit der Finanzierungssumme soll das Münchner Bräustüberl ausgebaut werden, um zukünftig auch Live-Musik anbieten zu können.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 16.935 € (Medianwert 10.000 €) – die Werte reichten jedoch von 888 € bis 80.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 14.625 € (Medianwert 10.632 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 120.634 € bzw. 897 €. In 111 von 149 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 2.579 € (Medianwert 687 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 25 % (7 %). Das beste Projekt übertraf das Ziel fast um das Vierfache (367 %) und bekam 80.634 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 46 (42) Tage und variierte zwischen 16 und 135 Tagen. Das Finanzierungsziel bzw. eine niedrigere Finanzierungsschwelle konnte im Durchschnitt (später) nach 59 und im Median (früher) nach 39 Tagen erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Geschenk (bei 63 % der Projekte) gefolgt von einem Produkt (bei 33 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen wurde den Unterstützern zusätzlich auch noch ein Geschenk angeboten, wenn sie sich nachträglich für die Erhöhung ihrer Unterstützungssumme entschieden haben. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 97 € und im Median 69 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 20 und im Median 14 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 142 Kommentare bekam.

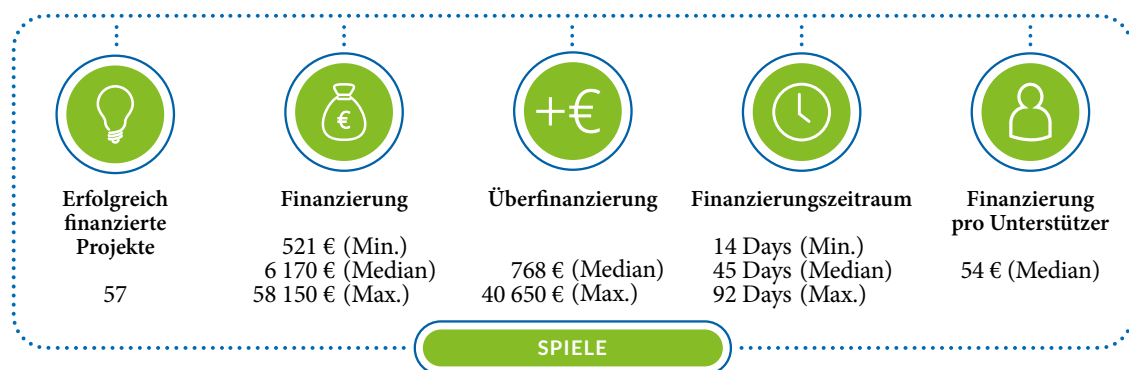


## ■ 4.1.11 Spiele

In der Kategorie Spiele wurden zwischen 18. März 2011 und 30. April 2017 57 Projekte von 10 387 Unterstützern mit einem Gesamtbetrag von 524.785 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „Domus Domini Brettspiel“ angesehen werden. Bei diesem Projekt geht es um die Veröffentlichung eines strategischen Brettspiels, bei dem ein Spieler als Abt eines Klosters fungiert und versucht, Lebensmittel zu liefern. Bei der Kampagne, die die höchste Finanzierungssumme generierte (58.150 €), wird die Übersetzung, die Bearbeitung, das Layout, der Druck sowie der Vertrieb eines Pen & Paper Rollenspiels finanziert.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 6.947 € (Medianwert 5.001 €) – die Werte reichten jedoch von 180 € bis 26.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 9.207 € (Medianwert 6.170 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 58.150 € bzw. 521 €. In 52 von 57 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 3.064 € (Medianwert 768 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 54 % (19 % im Median). Das beste Projekt übertraf das Ziel um das Fünffache (517 %) und bekam 40.650 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 50 (45) Tage und variierte zwischen 14 und 92 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 42 und im Median nach 39, schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als Gegenleistung ein Produkt (bei 100 % der Projekte) erhalten. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 63 € und im Median 54 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 60 und im Median 29 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 1 000 Kommentare bekam.



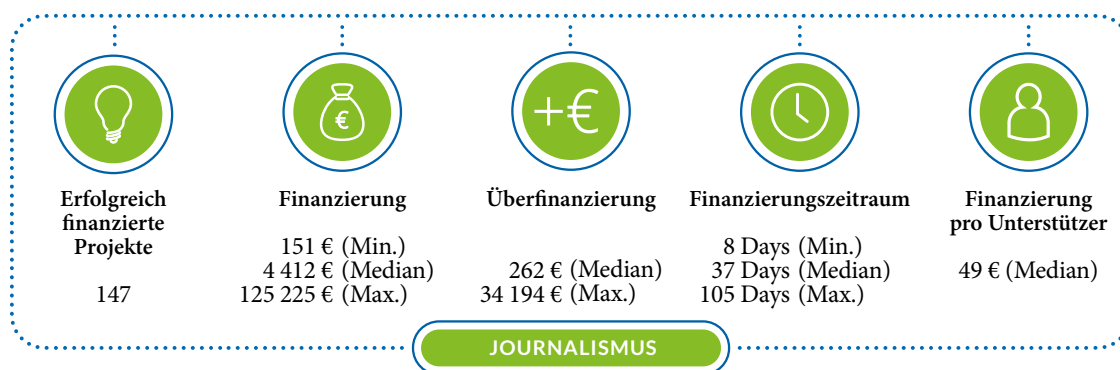


## ■ 4.1.12 Journalismus

In der Kategorie Journalismus wurden zwischen 8. November 2010 und 20. März 2017 147 Projekte von 23 197 Unterstützern mit einem Gesamtbetrag von 1.018.442 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „Weil er er war, weil ich ich war“ angesehen werden. Bei diesem Projekt geht es um die Finanzierung eines Buches mit Kurzgeschichten von normalen Menschen zu den Themen: Liebe, Tod und Freunde. Bei der Kampagne, die die höchste Finanzierungssumme generierte (125.225 €), geht es um die Herausgabe eines angewandten Astronomie-Magazins für Wissenschaftler.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 7.138 € (Medianwert 4.000 €) – die Werte reichten jedoch von 100 € bis 115.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 6.928 € (Medianwert 4.412 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 125.225 € bzw. 151 €. In 122 von 147 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 1.065 € (Medianwert 262 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 342 % (8 % im Median). Das beste Projekt übertraf das Ziel um das 341-fache (34 194 %) und bekam 34.194 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 41 (37) Tage und variierte zwischen 8 und 105 Tagen. Das Finanzierungsziel bzw. eine niedrigere Finanzierungsschwelle konnte im Durchschnitt (später) nach 45 und im Median (zeitpunktgenau) nach 36 Tagen erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 61 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 38 % der Projekte) erhalten. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 75 € und im Median 49 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 16 und im Median 9 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 168 Kommentare bekam.

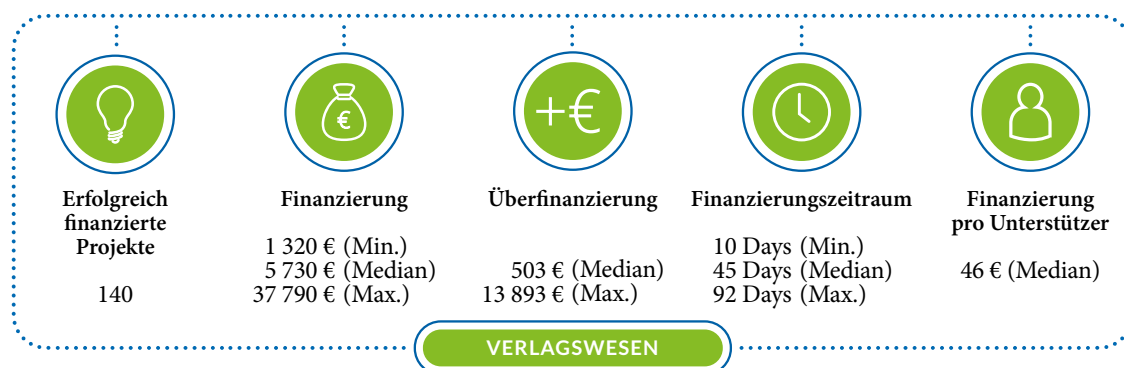


### ■ 4.1.13 Verlagswesen

In der Kategorie Verlagswesen wurden zwischen 7. Februar 2012 und 11. April 2017 140 Projekte von 21 617 Unterstützern mit einem Gesamtbetrag von 1.069.855 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann das Projekt „Pinipas Abenteuer, Band 2“ angesehen werden. Das Projekt, welches das Ziel hat, den zweiten Teil des Kinderbuchs Pinas Abenteuer zu veröffentlichen, wurde von 155 Unterstützern gefördert, erhielt 15 Kommentare und erreichte nach 25 Tagen eine Finanzierung von 5.384 € bei einem ursprünglichen Finanzierungsziel von 5.000 €. Bei dem Projekt, das die höchste Finanzierungssumme generierte (37.790 €), geht es um ein Buch, „Schwarzer Hals Gelbe Zähne 3“, welches die Fanszene des SG Dynamo Dresden dokumentiert.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 6.614 € (Medianwert 5.000 €) – die Werte reichten jedoch von 100 € bis 36.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 7.642 € (Medianwert 5.730 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 37.790 € bzw. 1.320 €. In 130 von 140 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 1.431 € (Medianwert 503 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 51 % (11 % im Median). Das beste Projekt übertraf das Ziel um das 17-fache (1717 %) und bekam 13.893 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 50 (45) Tage und variierte zwischen 10 und 92 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 43 und im Median nach 37 Tagen, schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 89 % der Projekte) gefolgt von einem rabattierten Produkt (bei 9 % der Projekte) erhalten. Lediglich 2 % der Projekte haben Geschenke als Gegenleistungen angeboten. In vielen Fällen wurde den Unterstützern zusätzlich noch ein Geschenk angeboten, wenn sie sich nachträglich dafür entschieden haben, ihre Unterstützungssumme zu erhöhen. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 56 € und im Median 46 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 22 und im Median 14 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 195 Kommentare bekam.

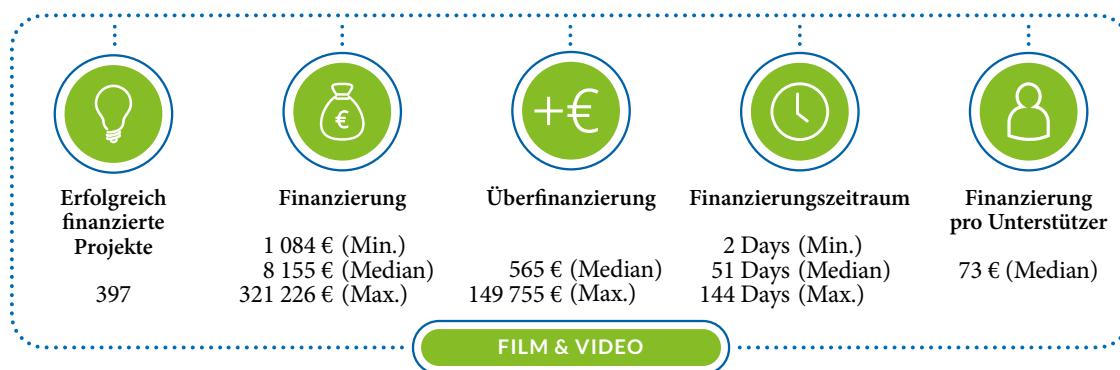


## ■ 4.1.14 Film & Video

In der Kategorie Film & Video wurden zwischen 19. April 2011 und 4. April 2017 397 Projekte von 67 033 Unterstützern mit einem Gesamtbetrag von 5.502.928 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann das Projekt „Flugkraft – Die Dokumentation“ angesehen werden. Das Projekt soll die Produktion eines kurzen Dokumentarfilms finanzieren, der die Lebenserfahrung von Marina Proksch-Parks zeigt. Die Geschichte handelt von ihren Freunden und ihrer Tochter, die an Krebs litten. Mit dem Film versucht die Autorin, von außen auf den von ihr gegründeten Verein, der Menschen unterstützt, die in solchen schrecklichen Situationen leben müssen, aufmerksam zu machen. Bei dem Projekt, das die höchste Finanzierungssumme generierte (321.226 €), geht es um die Vorbereitung des Dokumentarfilms „Ecke, Schuss – Gold! – Our Hockeyhelden rackern for Rio“ über Hockey, damit der Sport auch in Zukunft olympisch bleibt.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 14.597 € (Medianwert 7.500 €) – die Werte reichten jedoch von 500 € bis 400.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 13.861 € (Medianwert 8.155 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 321.226 € bzw. 1.084 €. In 353 von 397 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 1.865 € (Medianwert 565 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 23 % (8 % im Median). Das beste Projekt übertraf das Ziel um das Neunfache (936 %) und bekam 149.755 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 55 (51) Tage und variierte zwischen 2 und 144 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt (später) nach 58 und im Median (früher) nach 46 Tagen erreicht werden.

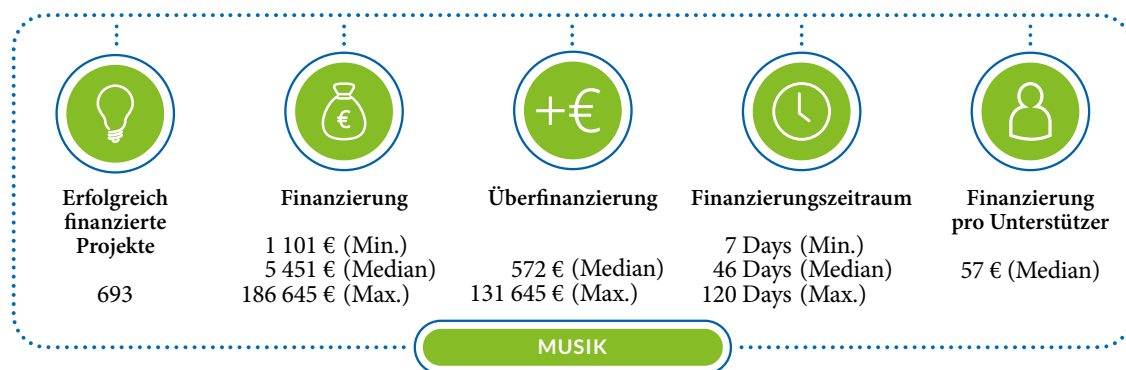
In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 57 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 42 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen wurde den Unterstützern zusätzlich noch ein Geschenk angeboten, wenn sie sich nachträglich dafür entschieden haben, ihre Unterstützungssumme zu erhöhen. Im Durchschnitt (im Median) hatten die Projekte 169 (89) Geldgeber – die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 109 € und im Median 37 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 34 und im Median 19 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 2651 Kommentare bekam.



## ■ 4.1.15 Musik

In der Kategorie Musik wurden zwischen 2. Februar 2011 und 15. April 2017 693 Projekte von 86 465 Unterstützern mit einem Gesamtbetrag von 5.828.382 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „Judith Goldbach – Bartok CD-Produktion“ angesehen werden. Bei dem Projekt, das die höchste Finanzierungssumme generierte (186.645 €), geht es um die Produktion und Promotion des zweiten Albums von Thomas Godoj. In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 7.124 € (Medianwert 5.000 €) – die Werte reichten jedoch von 750 € bis 200.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 8.410 € (Medianwert 5.451 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 186.645 € bzw. 1.101 €. In 667 von 693 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 1.715 € (Medianwert 572 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 25 % (13 % im Median). Das beste Projekt übertraf das Ziel um mehr als das Dreifache (333 %) und bekam 131.645 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 51 (46) Tage und variierte zwischen 7 und 120 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 46 und im Median nach 38 Tagen, schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 97 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 3 % der Projekte) erhalten. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 72 € und im Median 57 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 20 und im Median 12 Kommentare, ein Projekt sogar 843 Kommentare.

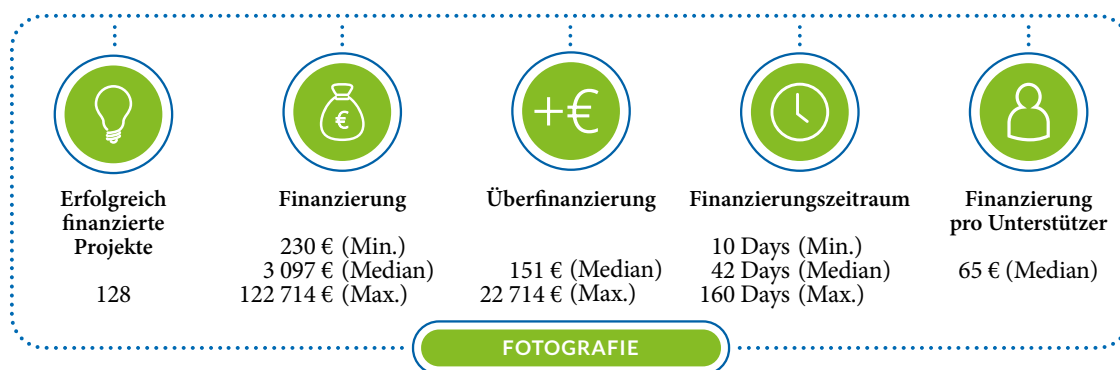


## ■ 4.1.16 Fotografie

In der Kategorie Fotografie wurden zwischen 21. Oktober 2010 und 12. Februar 2017 128 Projekte von 8 754 Unterstützern mit einem Gesamtbetrag von 677.095 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „Servus, Grüezi und Hallo!“ angesehen werden. Bei diesem Projekt geht es um die Umsetzung einer dokumentarischen Fotoausstellung, welche den Einfluss der Deutschen auf die Kultur in Argentinien zeigt. Bei jenem Projekt, das die höchste Finanzierungssumme generierte (122.714 €), geht es um die Finanzierung der Eröffnung einer Fotogalerie in Berlin-Charlottenburg.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 4.902 € (Medianwert 2.900 €) – die Werte reichten jedoch von 100 € bis 100.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 5.290 € (Medianwert 3.097 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 122.714 € bzw. 230 €. In 116 von 128 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 575 € (Medianwert 151 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 12 % (5 % im Median). Das beste Projekt übertraf das Ziel um 130 % und bekam 22.714 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 49 (42) Tage und variierte zwischen 10 und 160 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 48 und im Median nach 38 Tagen, unwesentlich früher, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 55 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 44 % der Projekte) erhalten. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 91 € und im Median 65 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 12 und im Median 8 Kommentare, ein Projekt bekam sogar 83 Kommentare.

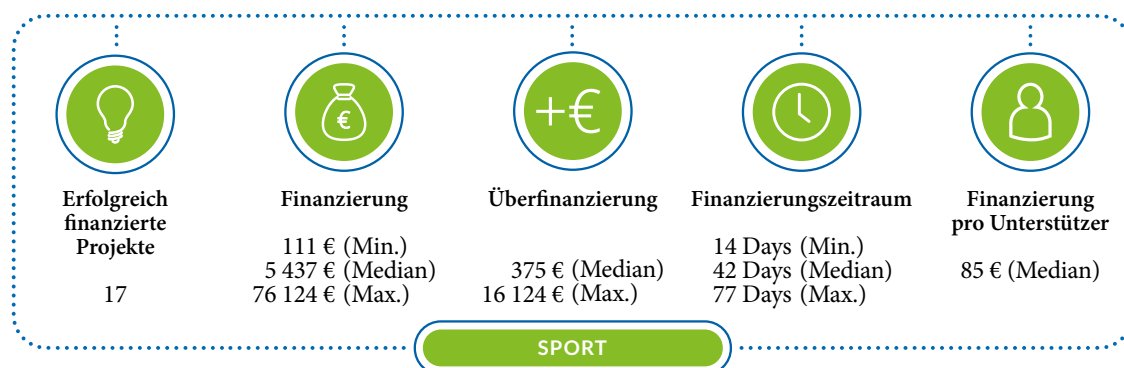


## ■ 4.1.17 Sport

In der Kategorie Sport wurden zwischen 11. Juni 2016 und 6. Mai 2017 17 Projekte von 1 975 Unterstützern mit einem Gesamtbetrag von 219.218 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „Buch: Das Projekt Surf Bali – On the Waves & Inside Indonesia“ angesehen werden. Dabei geht es darum, ein Buch über Balis Hotspots und einige Interviews mit Surfexperten zu veröffentlichen. Bei dem Projekt, das die höchste Finanzierungssumme generierte (76.124 €), geht es darum, die Schulden des Sportvereins Wien zu decken und diesen wieder in einen traditionellen Wiener Sportverein umzuwandeln.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 12.668 € (Medianwert 7.000 €) – die Werte reichten jedoch von 111 € bis 60.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 12.895 € (Medianwert 5.437 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 76.124 € bzw. 111 €. In 11 von 17 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 3.352 € (Medianwert 375 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 18 % (9 % im Median). Das beste Projekt übertraf das Ziel um 80 % und bekam 16.124 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 44 (42) Tage und variierte zwischen 14 und 77 Tagen. Das Finanzierungsziel bzw. eine niedrigere Finanzierungsschwelle konnte im Durchschnitt nach 55 und im Median nach 46 Tagen, später als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Geschenk (bei 88 % der Projekte) gefolgt von einem Produkt (bei 12 % der Projekte) erhalten. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 132 € und im Median 85 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 4 und im Median 3 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 21 Kommentare bekam.

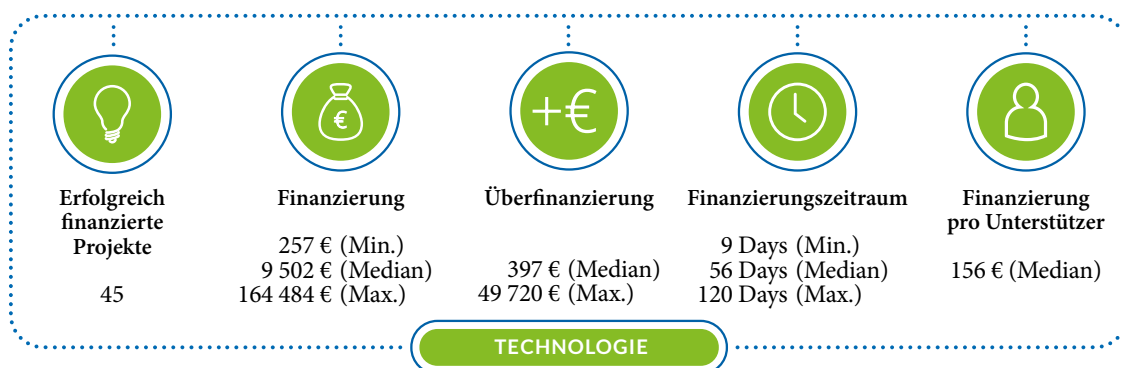


## ■ 4.1.18 Technologie

In der Kategorie Technologie wurden zwischen 2. November 2011 und 7. März 2017 45 Projekte von 5 193 Unterstützern mit einem Gesamtbetrag von 954.094 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „silent-runner“ angesehen werden. Bei diesem Projekt geht es darum, die Faszination für die Luftschiffahrt wieder aufleben zu lassen. Aus diesem Grund wurde ein kleines Luftschiff aus modernen Materialien und mit Elektronik entworfen, welches besonders effizient Nutzlasten transportieren kann. Bei dem Projekt, das die höchste Finanzierungssumme generierte (164.484 €), geht es um die Entwicklung und Produktion eines hochwertigen, abnehmbaren und leicht zu reparierenden Notebooks.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 28.547 € (Medianwert 10.000 €) – die Werte reichten jedoch von 250 € bis 500.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 21.202 € (Medianwert 9.502 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 164.484 € bzw. 257 €. In 35 von 45 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 4.700 € (Medianwert 397 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 34 % (8 % im Median). Das beste Projekt übertraf das Ziel fast um das Fünffache (497 %) und bekam 49.720 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 62 (56) Tage und variierte zwischen 9 und 120 Tagen. Das Finanzierungsziel bzw. eine niedrigere Finanzierungsschwelle konnte im Durchschnitt (später) nach 82 und im Median (zeitpunktgenau) nach 56 Tagen erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 89 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 11 % der Projekte) erhalten. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich (im Median) 187 € (156 €). Durchschnittlich erhielten die Projekte 70 und im Median 19 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 1 482 Kommentare bekam.

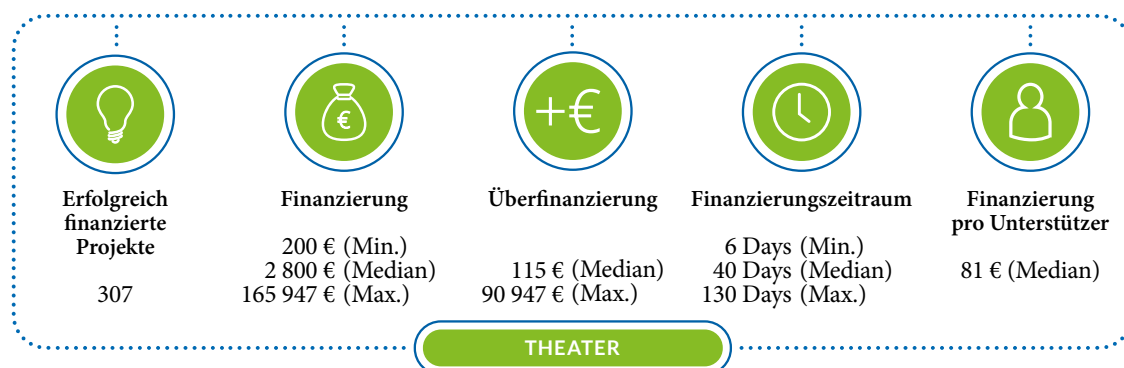


## ■ 4.1.19 Theater

In der Kategorie Theater wurden zwischen 20. November 2010 und 28. Mai 2017 307 Projekte von 14 197 Unterstützern mit einem Gesamtbetrag von 1.378.210 € erfolgreich finanziert. Als Repräsentant des Median-Projekts kann „ZwischenRaumTheater – Intergeneratives Theater“ angesehen werden. Das Projekt, das die höchste Finanzierungssumme generierte (165.947 €), heißt „Ludwig2, das Musical im Festspielhaus Füssen“. Es stellt eine Neuaufführung des Musicals Ludwig2 dar, welches seit zehn Jahren nicht mehr aufgeführt wurde. Mit Hilfe der Finanzierungssumme soll das Musical innerhalb von drei Wochen 27-Mal gezeigt werden.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 4.128 € (Medianwert 2.500 €) – die Werte reichten jedoch von 150 € bis 75.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 4.489 € (Medianwert 2.800 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 165.947 € bzw. 200 €. In 271 von 307 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 605 € (Medianwert 115 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 14 % (5 % im Median). Das beste Projekt übertraf das Ziel fast um das Fünffache (490 %) und bekam 90.947 € mehr als geplant. Der durchschnittliche (Median) Finanzierungszeitraum betrug 44 (40) Tage und variierte zwischen 6 und 130 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 42 und im Median nach 38 Tagen, schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Geschenk (bei 76 % der Projekte) gefolgt von einem Produkt (bei 23 % der Projekte) erhalten. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 103 € und im Median 81 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 9 und im Median 7 Kommentare, ein Projekt bekam sogar 48 Kommentare.





## ■ 4.2 Kickstarter Projekte

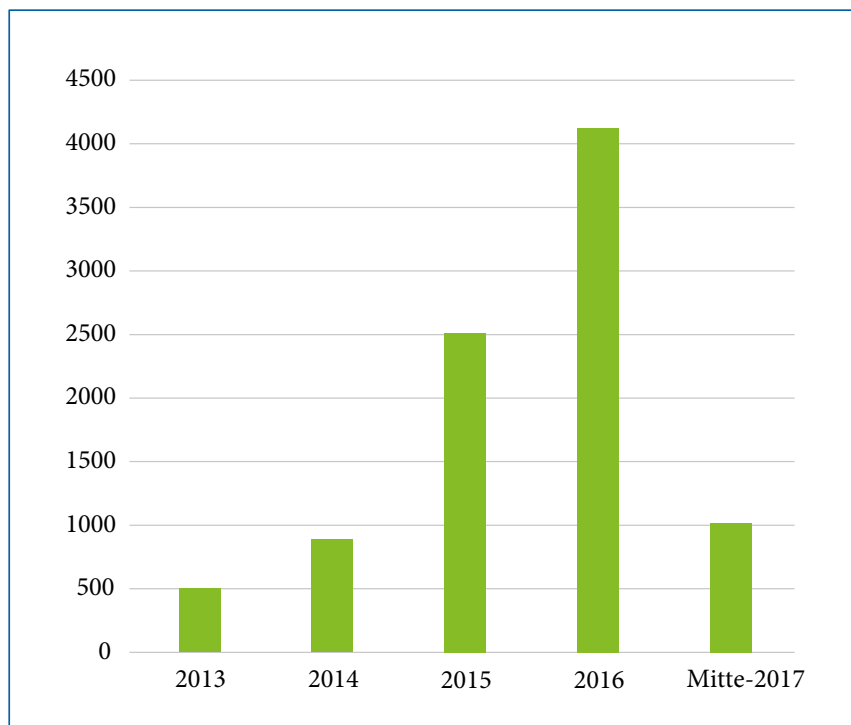
Im Folgenden werden 9 033 erfolgreiche Projekte der Plattform Kickstarter der Kategorien Kunst, Comic, Design, Ernährung & Lifestyle, Journalismus, Verlagswesen, Film & Video, Musik, Fotografie, Theater, Technologie, Spiele, Handwerk, Tanz und Mode vorgestellt. Grundsätzlich gilt ein Projekt als erfolgreich, wenn das angegebene Finanzierungsziel oder die Finanzierungsschwelle im vorgegebenen Zeitraum erreicht wird. Insgesamt haben die Projekte 224.199.441 € von Geldgebern gesammelt, so dass sich die durchschnittliche Fördersumme pro Projekt auf 24.820 € beläuft. In 8 720 von 9 033 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 15.534 € (Medianwert 624 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 5 % (bzw. 0,25 % im Median). Der Gesamtwert der Überfinanzierung beläuft sich auf 135.459.096 € und beträgt 60 % des Gesamtfinanzierungsbetrages. Um das Finanzierungsziel bzw. die Finanzierungsschwelle zu erreichen, benötigten die Projekte durchschnittlich 31 Tage und die Unterstützung von 1 bis 73 206 Geldgebern, die in der Regel ein Geschenk, ein Produkt bzw. eine Dienstleistung oder ein rabattiertes Produkt als Gegenleistung erhielten. Die Unterstützer oder Fans der Projekte – durchschnittlich 396 pro Projekt – konnten zusätzlich Feedback geben, eigene Vorschläge unterbreiten oder den Gründern einen Kommentar hinterlassen. Abbildung 6 fasst die Informationen zur Kickstarter-Datenbank zusammen.

**Abbildung 6: Hauptmerkmale der Kickstarter-Datenbank**

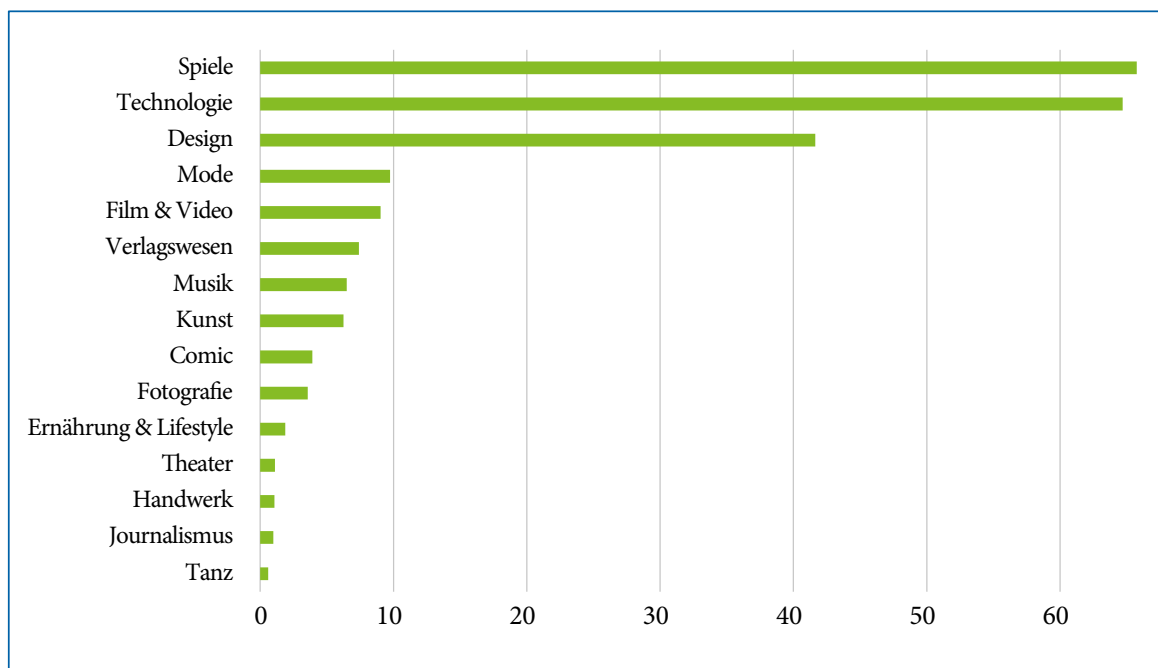


Abbildung 7 veranschaulicht die Anzahl der analysierten Projekte für den Zeitraum 2012 bis 2017. Die geringe Projektanzahl im Jahr 2017 ist darauf zurückzuführen, dass der Erhebungszeitraum im August dieses Jahres endete. Die meisten analysierten Projekte in diesem Monitor stammen aus dem Jahr 2016 (4 120 Projekte). Figure 6: Distribution of Kickstarter Projects per Year

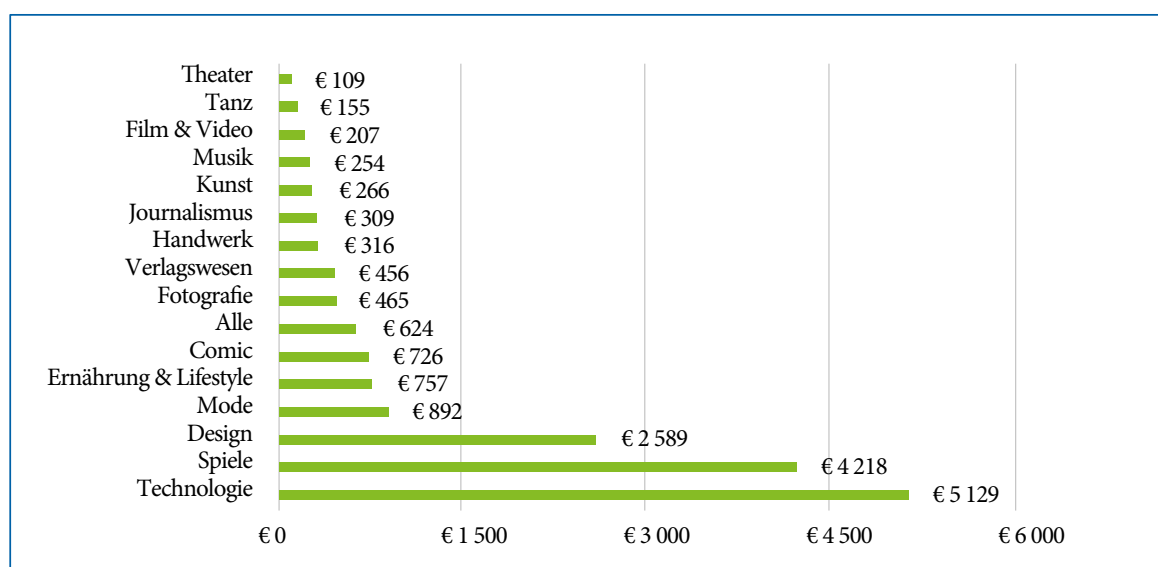
**Abbildung 7: Jahresverteilung der Kickstarter-Projekte**



Abschließend wird in Abbildung 8 das gesamte Fördervolumen pro Kategorie dargestellt. Obwohl die Projekte aus der Kategorie Spiele in Summe das meiste Fördervolumen erzielt haben, erreichten die Projekte aus der zweitbesten Kategorie – Technologie – eine höhere durchschnittliche Förderung pro Projekt. Interessanterweise stammt das erfolgreichste Projekte mit einer Förderung von 4.809.548 € aus der Kategorie Design.

**Abbildung 8: Gesamtförderung pro Kickstarter-Kategorie (in Mio. €)**

Das Phänomen der Überfinanzierung wird in Abbildung 9 sichtbar. Im Median erhielt über alle Kategorien betrachtet ein Kickstarter-Projekt zusätzlich zum gewünschten Finanzierungsbetrag 624 €, während der höchste beobachtete Überfinanzierungsbetrag 4.789.548 € für ein Design-Projekt betrug. Die drei höchsten Median-Überfinanzierungsbeträge konnten für Kickstarter-Projekte aus den Kategorien Technologie, Spiele und Design beobachtet werden. Insgesamt konnten in allen, mit Ausnahme von vier Kategorien – Entwicklung, Journalismus, Tanz, Theater –, vereinzelt Überfinanzierungsbeträge von über 100.000 € gesammelt werden.

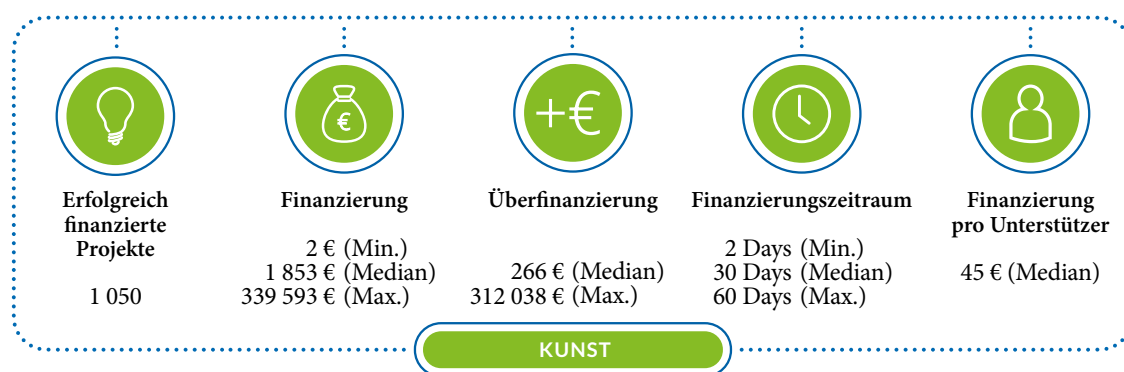
**Abbildung 9: Überfinanzierung pro Kickstarter-Kategorie (in €)**

## ■ 4.2.1 Kunst

In der Kategorie Kunst wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 13. Dezember 2013 bis 9. April 2017 1 050 Projekte erfolgreich finanziert. Dabei umfasst die Kategorie Kunst mehrere Unterkategorien: Art, Illustration, Installation, Mischtechnik, Öffentliche Kunst, Keramik, Konzeptkunst, Digitale Kunst, Malerei, Performance-Kunst, Skulpturen sowie Textil- und Video-Kunst. Das Projekt „Quests: eine Performance über Liebe, Verlust und Schöpfung“ kann mit einem Finanzierungsziel von 1.451 € und einem Endbetrag von 1.524 € als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Des Weiteren hat sich das Projekt mit 71 Unterstützern innerhalb von 25 Tagen finanziert. Jenes Projekt, das mit 339.593 € die höchste Finanzierung erhalten hat, heißt „The Art of Loish: A Look Behind the Scenes Finally“.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 3.727 € (Medianwert 1.240 €) – die Werte reichten jedoch von 0 € bis 137.771 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 5.961 € (Medianwert 1.853 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 339.593 € bzw. 2 €. In 995 von 1 050 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 2.358 € (Medianwert 266 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 2 500 % (22 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von weniger als 1 € und bekam 3.025 € mehr als geplant. Im Median betrug der Finanzierungszeitraum 30 Tage und variierte zwischen 2 und 60 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt (Median) nach 26 (25) Tagen, somit früher als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein rabattiertes Produkt (bei 92,3 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 7,7 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen boten die Gründer den Geldgebern nicht nur ein vergünstigtes Produkt an, sondern auch zusätzliche Geschenke, wenn diese sich entschieden haben, höhere Geldbeträge zu geben. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 90 (39) Unterstützer, von denen 48 (13) Erfahrungen im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 7 663 Geldgeber (von denen 5 091 bereits Erfahrung im Crowdfunding hatten) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung des Geldgebers betrug durchschnittlich (im Median) 65 € (45 €). Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 8 Kommentare und im Median 1 Kommentar, ein Projekt sogar 617 Kommentare.



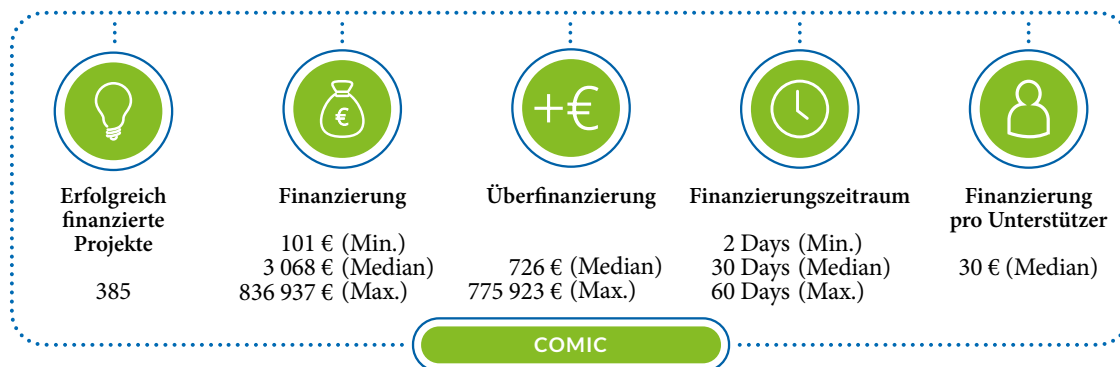
## ■ 4.2.2 Comic

In der Kategorie Comic wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 11. Januar 2013 bis 29. März 2017 385 Projekte erfolgreich finanziert. Die Kategorie Comic umfasst folgende Unterkategorien: Anthologien, Comics, Veranstaltungen, Grafikromane und Webcomics. Das Projekt „Ein Buch für die Phantasie und leuchtende Kinderaugen“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Das Projekt, welches die höchste Finanzierung erhalten hat (836.937 €), konzentrierte sich auf die erfolgreiche Comic-Serie „The Walking Dead“.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 5.069 € (Medianwert 1.830 €) – die Werte reichten jedoch von 29 € bis 244.057 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 10.184 € (Medianwert 3.068 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 836.937 € bzw. 101 €.

In 379 von 385 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 5.196 € (Medianwert 726 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 131 % (40 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von 30 € und bekam mit 574 € über 18-mal mehr als geplant. Im Durchschnitt (Median) betrug der Finanzierungszeitraum 31 (30) Tage und variierte zwischen 2 und 60 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 20 und im Median nach 21 Tagen, somit schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein rabattiertes Produkt (bei 86 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 7 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen boten die Gründer den Geldgebern nicht nur ein vergünstigtes Produkt an, sondern auch zusätzliche Geschenke, wenn diese entschieden, höhere Geldbeträge zu geben. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 191 (101) Unterstützer, von denen 137 (70) Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 3 737 Geldgeber (von denen 3 176 bereits Erfahrung besaßen) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 42 € und im Median 30 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 80 und im Median 6 Kommentare, ein Projekt sogar 22 164 Kommentare.

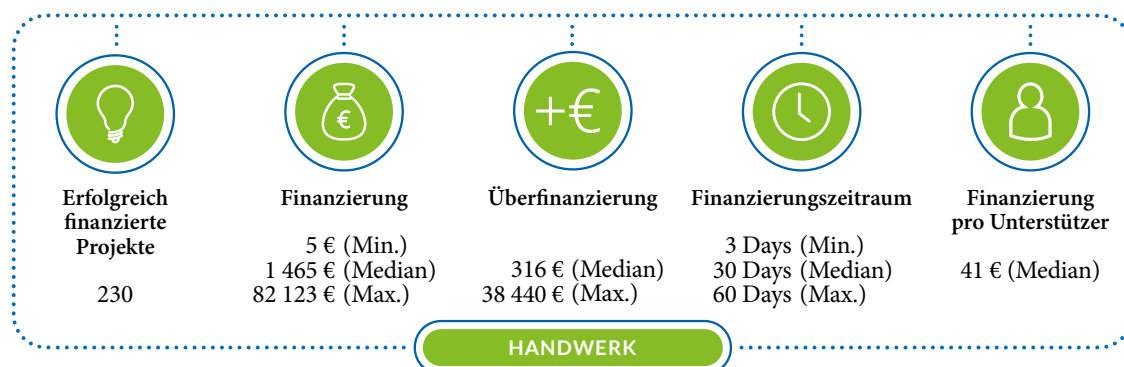


## ■ 4.2.3 Handwerk

In der Kategorie Handwerk wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 21. März 2013 bis 23. März 2017 230 Projekte erfolgreich finanziert. Dabei umfasst die Kategorie Handwerk mehrere Unterkategorien: Kerzen, Häkeln, DIY, Sticken, Glas, Stricken, Keramik, Drucken, Steppen, Schreibwaren, Taxidermie, Weben und Holzbearbeitung. Das Projekt „Happy Mail Club – Schreibwaren und Geschenkverpackungen“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Das Projekt, das die höchste Finanzierung erhalten hat (82.123 €), konzentrierte sich auf die Produktion einer exklusiven Schweizer Uhr.

In dieser Kategorie starteten die Projekte jedoch mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 3.019 € (Medianwert 855 €) – die Werte reichten von 1 € bis 55.931 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 4.672 € (Medianwert 1.465 €). Der höchste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 82.123 €, der niedrigste auf 5 €. In 226 von 230 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 1.681 € (Medianwert 316 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 151 % (37 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von 12 € und bekam über 52-mal mehr als geplant, nämlich 619 €. Im Durchschnitt betrug der Finanzierungszeitraum 31 bzw. im Median 30 Tage und variierte zwischen 1 und 60 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 21 und im Median nach 22 Tagen, schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 78 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 22 % der Projekte) erhalten. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 73 (37) Unterstützer, von denen 40 (18) Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 725 Geldgeber (von denen 452 bereits Erfahrungen mit Crowdfunding hatten) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 63 € und im Median 41 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 11, im Median 4 Kommentare, ein Projekt sogar 242 Kommentare.

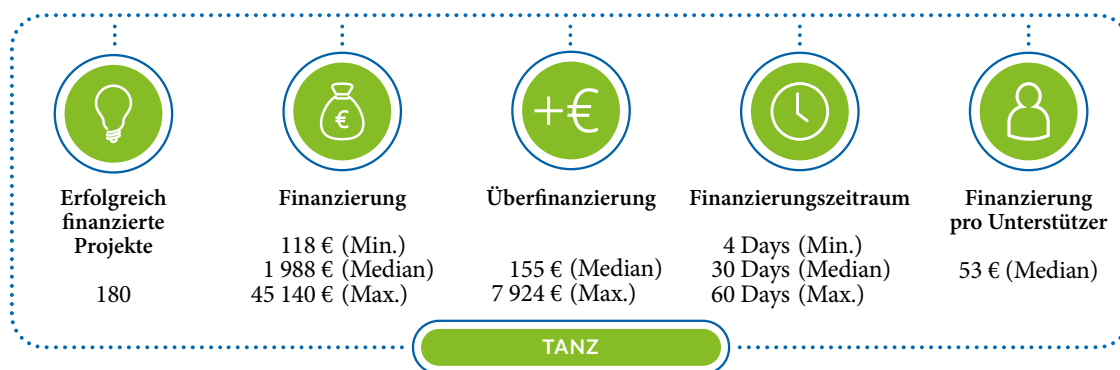


## ■ 4.2.4 Tanz

In der Kategorie Tanz wurden auf der Plattform Kickstarter im Zeitraum von 18. Dezember 2012 bis 6. März 2017 180 Projekte erfolgreich finanziert. Dabei umfasst die Kategorie Tanz mit Tanz, Workshops, Performances, Residenzen und Räume mehrere Unterkategorien. Das Projekt „Help me present Australia at the World Championships“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Das Projekt, welches die höchste Finanzierung von 45.140 € erhalten hat, beschäftigte sich mit der Gründung des „Europe’s first Gender-Neutral Community Dance Studio“.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 3.036 € (Medianwert 1.830 €) – die Werte reichten dabei von 37 € bis 37.215 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug 3.369 € (Medianwert 1.988 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 45.140 € bzw. 118 €. In 165 von 180 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 363 € (Medianwert 155 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 23 % (8 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von 376 € und bekam über viermal mehr als geplant – 2.047 €. Im Durchschnitt betrug der Finanzierungszeitraum 31 bzw. im Median 30 Tage und variierte zwischen 4 und 60 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt und im Median nach 28 Tagen erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Geschenk (bei 98 % der Projekte) gefolgt von einem Produkt (bei 1 % der Projekte) erhalten. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 54 (34) Unterstützer, von denen 18 (10) bereits Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls wurde ein Projekt von 863 Geldgebern finanziert (von denen 391 bereits im Bereich des Crowdfundings erfahren waren). Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 68 € und im Median 53 €. Im Durchschnitt erhielten die Projekte 1, im Median 0 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 40 Kommentare bekam.

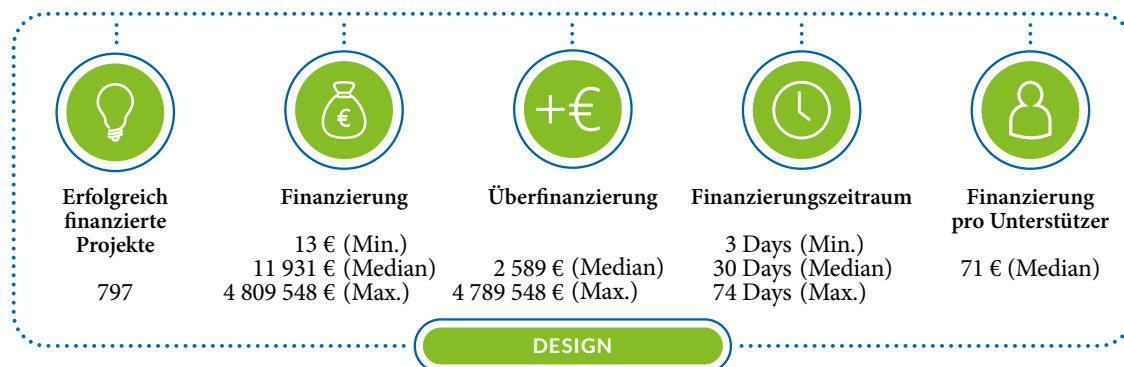


## ■ 4.2.5 Design

In der Kategorie Design wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 7. Januar 2015 bis 25. März 2017 797 Projekte erfolgreich finanziert. Dabei umfasst die Kategorie Design mehrere Unterkategorien: Architektur, Design, Grafikdesign, Produktdesign und Typografie. Das Projekt „The Utility Belt/Hand made in Yorkshire“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Das Projekt, das die höchste Finanzierung in Höhe von 4.809.548 € erhalten hat, hieß „Redefining Luxury Watches – Filippo Loreti“.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 15.628 € (Medianwert 6.101 €) – die Werte reichten jedoch von 1 € bis 436.709 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug 52.253 € (Medianwert 11.931 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 4.809.548 € bzw. 13 €. In 787 von 797 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 37.091 € (Medianwert 2.589 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 343 % (65 % im Median). Das beste bereits genannte Uhrenhersteller-Projekt startete mit einem Ziel von 20.000 € und bekam 239-mal mehr als geplant – fast 5 Mio. €. Im Durchschnitt (Median) betrug der Finanzierungszeitraum 33 (30) Tage und variierte zwischen 3 und 74 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 19 und im Median nach 18 Tagen, somit schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 77 % der Projekte) gefolgt von einem rabattierten Produkt (bei 17 % der Projekte) und einem Geschenk (bei 5 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen boten die Gründer den Geldgebern nicht nur ein vergünstigtes Produkt an, sondern auch zusätzliche Geschenke, wenn diese sich entschieden, höhere Geldbeträge zu geben. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 438 (131) Unterstützer, von denen 301 (82) Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 18.550 Geldgeber (von denen 8 166 bereits Erfahrung besaßen) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 137 € und im Median 71 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 97 und im Median 27 Kommentare, ein Projekt sogar 3 674 Kommentare.



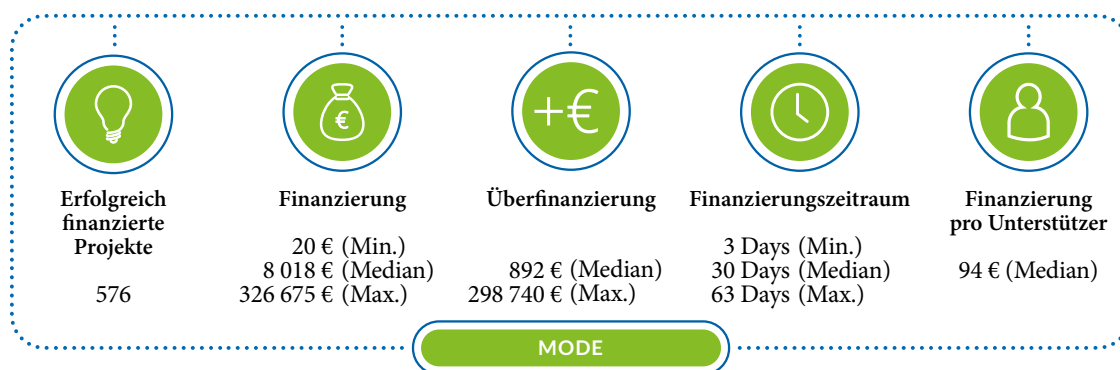


## ■ 4.2.6 Mode

In der Kategorie Mode wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 16. Juni 2014 bis 21. März 2017 576 Projekte erfolgreich finanziert. Dabei umfasst die Kategorie Mode mit Bekleidung, Accessoires, Schmuck, Tiermode, Schuhe, Konfektion, Kinderbekleidung und Couture mehrere Unterkategorien. Das Projekt „FLUX – Klima-Laufhandschuhe“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Das Projekt, das die höchste Finanzierung erhalten hat (326.675 €), produzierte hochwertige Ledertaschen und war in der Unterkategorie Accessoires vertreten.

In der Kategorie Mode starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 9.325 € (Medianwert 5.533 €) – die Werte reichten jedoch von 6 € bis 100.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 16.926 € (Medianwert 8.018 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 326.675 € bzw. 20 €. In 561 von 576 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 7.804 € (Medianwert 892 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 117 % (19 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von 67 € und bekam über 34-mal mehr als geplant – 2.387 €. Im Durchschnitt (Median) betrug der Finanzierungszeitraum 31 (30) Tage und variierte zwischen 3 und 63 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 23 und im Median nach 24 Tagen, schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein rabattiertes Produkt (bei 91 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 8 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen boten die Gründer den Geldgebern nicht nur ein vergünstigtes Produkt an, sondern auch zusätzliche Geschenke, wenn sich diese dazu entschieden haben, höhere Geldbeträge zu geben. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 167 (72) Unterstützer, von denen 83 (23) Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 9 086 Geldgeber (von denen 5 427 bereits Erfahrung mit Crowdfunding hatten) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 129 € und im Median 93 €. Die Projekte erhielten durchschnittlich 32 und im Median 5 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 1 372 Kommentare bekam.

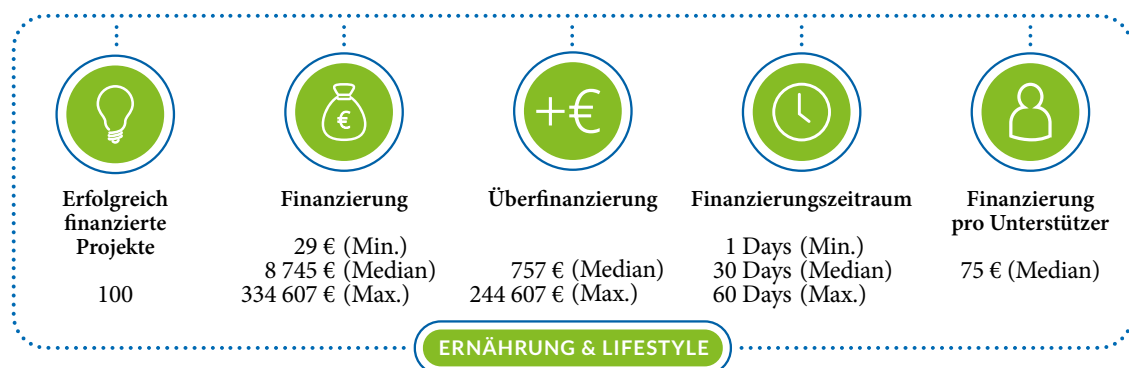


## ■ 4.2.7 Ernährung & Lifestyle

In der Kategorie Ernährung & Lifestyle wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 9. März 2016 bis 30. Mai 2017 100 Projekte erfolgreich finanziert. Dabei umfasst die Kategorie Ernährung & Lifestyle mehrere Unterkategorien: Speck, Gemeinschaftsgärten, Kochbücher, Getränke, Veranstaltungen, Bauernmärkte, Bauernhöfe, Lebensmittelwagen, Restaurants, Kleinmengen, Räume und Veganer. Das Projekt „The Spotted Duck“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Beim Projekt Otto's O.F.B. (over-fired-boiler) mit der höchsten Finanzierung von 334.607 € geht es um einen Gasgrill für zuhause, der jedoch Steakhaus- Qualität bietet.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 12.071 € (Medianwert 6.750 €) – die Werte reichten jedoch von 12 € bis 90.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 18.862 € (Medianwert 8.745 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 334.607 € bzw. 29 €. In 99 von 100 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 6.859 € (Medianwert 757 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 82 % (16 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von 183 € und bekam mit 3.752 € fast 20-mal mehr als geplant. Im Durchschnitt (Median) betrug der Finanzierungszeitraum 31 (30) Tage und variierte zwischen 1 und 60 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 24 und im Median nach 25 Tagen, schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Geschenk (bei 48 % der Projekte) gefolgt von einem rabattierten Produkt (bei 40 % der Projekte) erhalten. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 168 (98) Unterstützer, von denen 72 (36) Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 789 Geldgeber (von denen 640 bereits erfahren mit Crowdfunding waren) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 125 € und im Median 75 €. Weiters erhielten die Projekte durchschnittlich 16, im Median 4 Kommentare, ein Projekt bekam sogar 300 Kommentare.

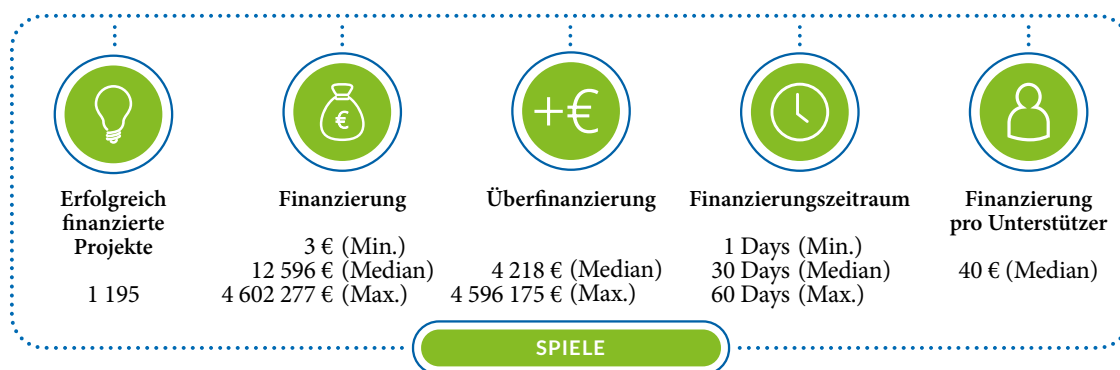


## ■ 4.2.8 Spiele

In der Kategorie Spiele wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 12. November 2014 bis 22. April 2017 1 195 Projekte erfolgreich finanziert. Dabei umfasst die Kategorie Spiele mehrere Unterkategorien: Videospiele, Tabletop-Spiele, Kartenspiele, Live-Spiele und Handy-Spiele. Das Projekt „Braggart Card Game“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Das Projekt mit der höchsten Finanzierung (4.602.277 €) basierte auf einem bereits existierenden und bekannten Videospiel, so dass es von dessen Bekanntheitsgrad profitieren konnte.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 15.287 € (Medianwert 6.000 €) – die Werte reichten jedoch von 1 € bis 500.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug 55.019 € (Medianwert 12.596 €). Der höchste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 4.602.277 €, der niedrigste auf 3 €. In 1 186 von 1 195 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 40.034 € (Medianwert 4.218 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – das entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 452 % (87 % im Median). Das beste bereits erwähnte Projekt startete mit einem Ziel von 6.101 € und bekam über 753-mal mehr als geplant – 4,6 Mio. €. Im Durchschnitt (Median) betrug der Finanzierungszeitraum 29 (30) Tage und variierte zwischen 1 und 60 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 16 und im Median nach 15 Tagen, damit schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein rabattiertes Produkt (bei 90 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 9 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen boten die Gründer den Geldgebern zum vergünstigten Produkt auch zusätzliche Geschenke für den Fall, dass diese entschieden, höhere Geldbeträge zu geben. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 1 594 (293) Unterstützer, von denen 1 288 (237) Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 73 206 Geldgeber (von denen 54 486 bereits Erfahrung besaßen) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 54 € und im Median 40 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 569 und im Median 105 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 80 032 Kommentare bekam.

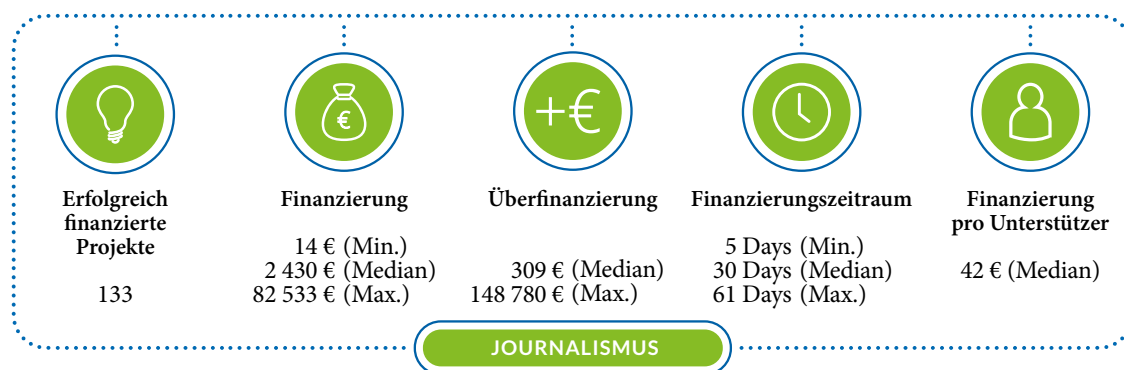


## ■ 4.2.9 Journalismus

In der Kategorie Journalismus wurden auf der Plattform Kickstarter im Zeitraum vom 25. April 2013 bis 19. März 2017 133 Projekte erfolgreich finanziert. Die Kategorie Journalismus umfasst mit Audio, Video, Print, Foto und Web mehrere Unterkategorien. Das Projekt „Stand & Deliver“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Das Projekt, das die höchste Finanzierung erhalten hat (82.533 €), stammt aus Dänemark und konzentrierte sich auf ein kreatives neues Quality Media Journal.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 5.614 € (Medianwert 1.861 €) – die Werte reichten jedoch von 12 € bis 67.757 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug 7.415 € (Medianwert 2.430 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 82.533 € bzw. 14 €. In 127 von 133 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 1.886 € (Medianwert 309 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 63 % (16 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von 244 € und bekam über 14-mal mehr als geplant, nämlich 3.779 €. Im Durchschnitt (Median) betrug der Finanzierungszeitraum 39 (30) Tage und variierte zwischen 5 und 61 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt und im Median nach 24 Tagen, schneller als erwartet, erreicht werden.

Als häufigste Gegenleistung haben die Unterstützer in dieser Kategorie ein rabattiertes Produkt (bei 53 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 40 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen boten die Gründer den Geldgebern, falls diese sich zu höheren Geldbeträgen entschieden, zusätzlich zum vergünstigten Produkt auch Geschenke an. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 143 (46) Unterstützer, von denen 54 (12) Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 1 701 Geldgeber (von denen 1 326 bereits Crowdfunding-Erfahrung aufwiesen) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 54 € und im Median 42 €. Weiters erhielten die Projekte durchschnittlich 5 Kommentare, im Median 1 Kommentar und ein Projekt sogar 239 Kommentare.

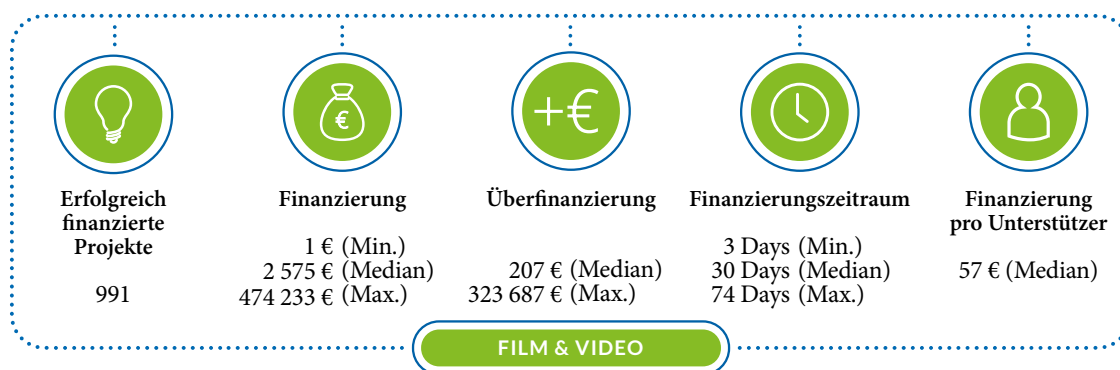


## ■ 4.2.10 Film & Video

In der Kategorie Film & Video wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 7. Januar 2013 bis 9. April 2017 991 Projekte erfolgreich finanziert. Die Kategorie Film & Video umfasst die Unterkategorien Action, Animation, Komödie, Dokumentation, Drama, Experimentelles, Familie, Festivals, Horror, Filmtheater, Musikvideos, Erzählfilm, Romantik, Science Fiction, Kurzfilme, Fernsehen, Thriller und Webserien. Das Projekt „Animal (Short Film)“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Das Projekt mit der höchsten Finanzierung (474.233 €) war die visuell spektakuläre Action-Komödie, „Kung Fury“, die ihren Ursprung in Polizeifilmen der 1980er-Jahre hat.

In dieser Kategorie starteten die Projekte jedoch mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 6.692 € (Medianwert 2.331 €) – die Werte reichten von 1 € bis 150.546 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 9.111 € (Medianwert 2.311 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 474.233 € bzw. 1 €. In 943 von 991 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 2.541 € (Medianwert 207 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 40 % (10 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von 5 € und bekam 137 €, das ist über 26-mal mehr als geplant. Im Durchschnitt betrug der Finanzierungszeitraum 31 bzw. im Median 30 Tage und variierte zwischen 3 und 74 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt und im Median nach 26 Tagen, damit schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 73 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 22 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen boten die Gründer den Geldgebern nicht nur ein vergünstigtes Produkt an, sondern auch zusätzliche Geschenke, wenn diese sich entschieden, höhere Geldbeträge zu geben. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 150 (39) Unterstützer, von denen 74 (11) Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 17 713 Geldgeber (von denen 12 844 bereits im Bereich Crowdfunding erfahren waren) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 80 € und im Median 57 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 10 (im Median 1) Kommentare, wobei ein Projekt sogar 1 433 Kommentare bekam.

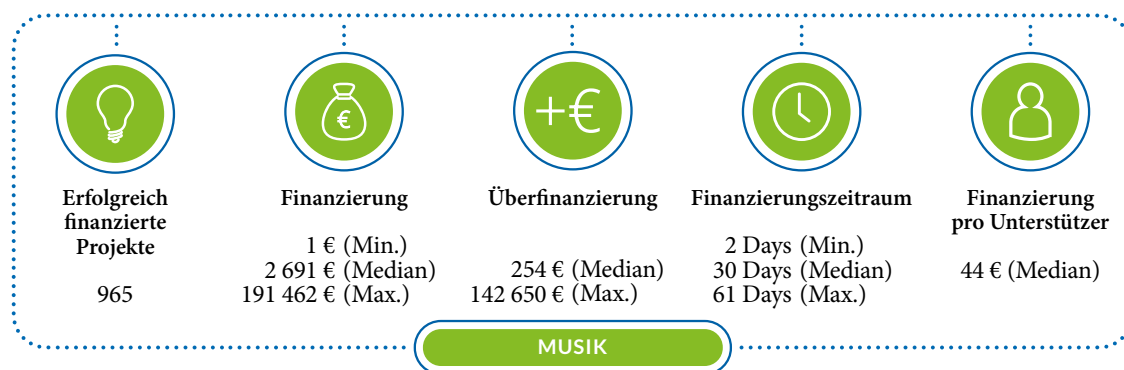


## ■ 4.2.11 Musik

In der Kategorie Musik wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 2. November 2012 bis 21. Mai 2017 965 Projekte erfolgreich finanziert. Die Kategorie Musik umfasst die Unterkategorien Elektronische Musik, Country & Folk, Musik, Jazz, Pop, Rock, Metal, R&B, Klassische Musik, Weltmusik, Punk, Indie Rock, Chiptune, Latin, Hip-Hop, Kinder, Blues und Faith. Das Projekt „Live at The Spotted Dog“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Das Projekt, das die höchste Finanzierung erhalten hat (191.462 €), produzierte die ultimative „Hotline Miami Collector’s Edition Vinyl“. In der Regel haben die Projekte mit sehr geringen Finanzierungszielen ihre Musik bereits produziert und hoffen, auf diese Weise so viel Geld wie möglich oder zumindest einen Teil der investierten Summe von der Allgemeinheit zurückzubekommen (Sponsoring).

In dieser Kategorie starteten die Projekte jedoch mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 5.247 € (Medianwert 2.067 €) – die Werte reichten von 1 € bis 122.029 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 6.734 € (Medianwert 2.691 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 191.462 € bzw. 1 €. In 913 von 965 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 1.572 € (Medianwert 254 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 579 % (13 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von nur 1 € und bekam über 2 296-mal mehr als geplant – 2.297 €. Im Durchschnitt betrug der Finanzierungszeitraum 34 bzw. im Median 30 Tage und variierte zwischen 2 und 61 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 28 und im Median nach 27 Tagen, somit schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein rabattiertes Produkt (bei 98 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 1,8 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen boten die Gründer den Geldgebern zusätzlich zum vergünstigten Produkt auch Geschenke an, wenn sich diese für höhere Geldbeträge entschieden. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 112 (49) Unterstützer, von denen 14 (13) Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 4 124 Geldgeber (von denen 2 089 Erfahrungen im Crowdfunding hatten) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 69 € und im Median 44 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 10, im Median 1 Kommentare, ein Projekt gar 930 Kommentare bekam.

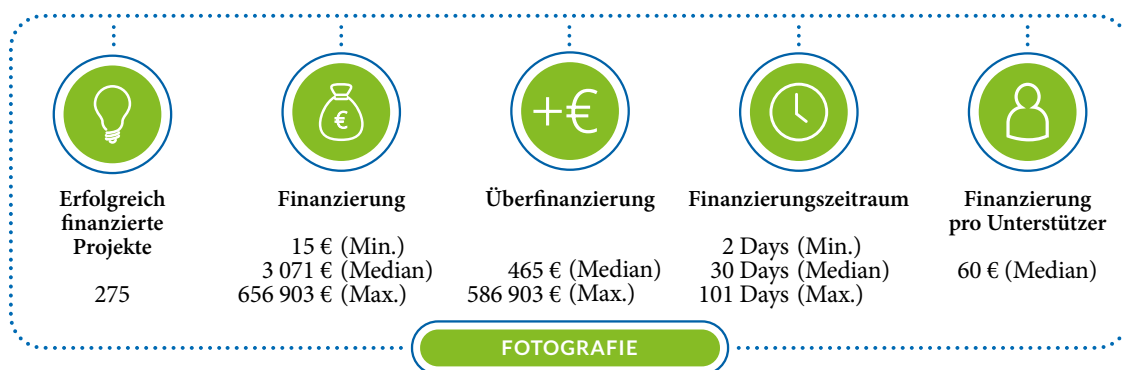


## ■ 4.2.12 Fotografie

In der Kategorie Fotografie wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 26. Juli 2014 bis 3. April 2017 275 Projekte erfolgreich finanziert. Dabei umfasst die Kategorie Fotografie mehrere Unterkategorien: Tiere, Kunst, Natur, Menschen, Fotobücher und Orte. Das Projekt „Final Graduation Project“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Bei dem Projekt, das die höchste Finanzierung erhalten hat (656.903 €), geht es um „das einfachste und schnellste Werkzeug“. Dieses ermöglicht, eigene Filme bei Tageslicht überall und jederzeit ohne Dunkelkammer zu entwickeln.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 6.980 € (Medianwert 2.640 €) – die Werte reichten von 1 € bis 96.440 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 12.983 € (Medianwert 3.071 €). Der höchste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 656.903 €, der niedrigste auf 15 €. In 260 von 275 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 6.349 € (Medianwert 465 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 83 % (17 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von 116 € und bekam fast 24-mal mehr als geplant, nämlich 2.841 €. Im Durchschnitt betrug der Finanzierungszeitraum 33, im Median 30 Tage und variierte zwischen 2 und 101 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt nach 29 und im Median nach 26 Tagen, damit schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein rabattiertes Produkt (bei 81 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 9 % der Projekte) erhalten. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 149 (59) Unterstützer, von denen 63 (19) Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 4 719 Geldgeber (von denen im Bereich des Crowdfundings bereits 3 163 erfahren waren) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 72 € und im Median 60 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 7 und im Median 2 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 256 Kommentare bekam.

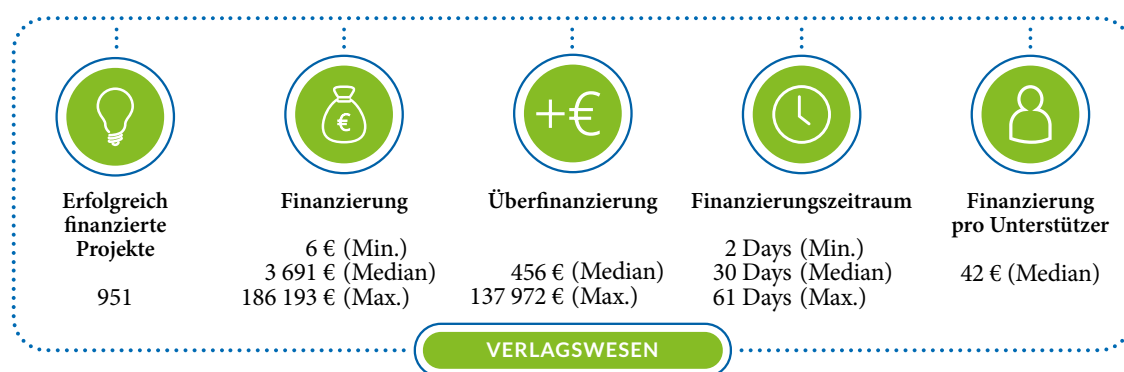


## ■ 4.2.13 Verlagswesen

In der Kategorie Verlagswesen wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 12. November 2012 bis 6. Juni 2017 951 Projekte erfolgreich finanziert. Die Kategorie Verlagswesen umfasst mehrere Unterkategorien: Anthologien, Fachliteratur, Kunstbücher, Kalender, Kinderbücher, Komödien, Belletristik, Sachbücher, Literaturzeitschriften, Briefpresse, Zeitschriften, Poesie, Radio & Podcasts, Übersetzungen, Junge Erwachsene und Zines. Das Projekt „We are Superheros“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Bei dem Projekt mit der höchsten Finanzierung (186.193 €) geht es um die Veröffentlichung eines Kunstbuches mit dem Namen „Hate Mail: The Definitive Collection“, welches von 3 732 Geldgebern unterstützt wurde.

In dieser Kategorie starteten die Projekte jedoch mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 5.061 € (Medianwert 2.755 €) – die Werte reichten von 1 € bis 82.979 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 7.795 € (Medianwert 3.691 €). Der höchste bzw. niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 186.193 € bzw. 1 €. In 925 von 951 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 2.810 € (Medianwert 456 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 103 % (21 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von nur 1 € und bekam mit 99 € 98-mal mehr als geplant. Im Durchschnitt betrug der Finanzierungszeitraum 32 bzw. im Median 30 Tage und variierte zwischen 2 und 61 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt und im Median nach 24 Tagen erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Geschenk erhalten. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 156 (81) Unterstützer, von denen 83 (25) Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 3 732 Geldgeber (von denen 2 185 bereits Erfahrung im Crowdfunding hatten) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 55 € und im Median 42 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 21 und im Median 2 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 4 918 Kommentare bekam.



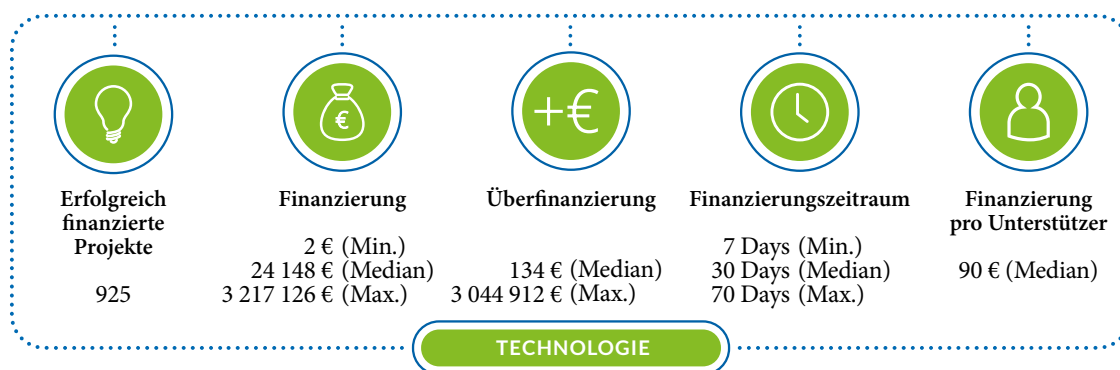


## ■ 4.2.14 Technologie

In der Kategorie Technologie wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 28. November 2012 bis 23. April 2017 925 Projekte erfolgreich finanziert. Die Kategorie Technologie umfasst die Unterkategorien 3D-Drucker, Apps, Kameraausrüstung, DIY-Elektronik, Fertigungswerkzeuge, Flug, Gadgets, Hardware, Makerspace, Roboter, Software, Sound, Weltraumforschung, Wearables to Web. Das Projekt „MIX Wireless: Kopfhörer für Menschen, die Bass lieben“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Beim Projekt, das die höchste Finanzierung erhalten hat (3.217.126 €), geht es um die Entwicklung einer Wasserleitung, welche im Vergleich zu herkömmlichen Armaturen 98 % des Wassers einspart.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 26.131 € (Medianwert 11.775 €) – die Werte reichten dabei von 1 € bis 744.306 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug 69.937 € (Medianwert 24.148 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 2.317.126 € bzw. 2 €. In 907 von 925 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 44.675 € (Medianwert 5.129 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 345 % (55 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von 901 € und bekam über 364-mal mehr als geplant – 329.462 €. Im Durchschnitt betrug der Finanzierungszeitraum 33 und im Median 30 Tage und variierte zwischen 7 und 70 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt und im Median nach 20 Tagen, somit schneller als erwartet, erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein Produkt (bei 92 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 4 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen boten die Gründer den Geldgebern nicht nur ein vergünstigtes Produkt an, sondern auch zusätzliche Geschenke, wenn diese sich entschieden, höhere Geldbeträge zu geben. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 582 (212) Unterstützer, von denen 391 (130) Crowdfunding-Erfahrung hatten – bestenfalls finanzierten 10 075 Geldgeber (von denen 8 623 bereits erfahren waren) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 158 € und im Median 90 €. Des Weiteren bekamen die Projekte durchschnittlich 225 und im Median 47 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 13 287 Kommentare erhielt.

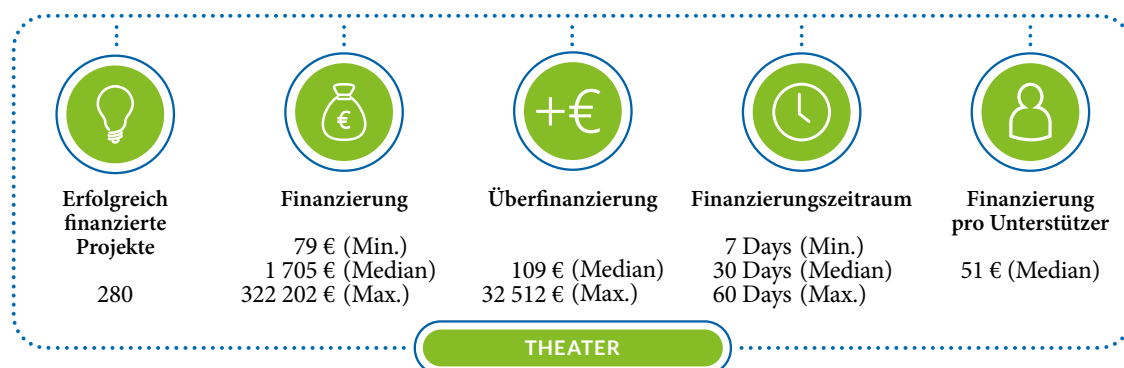


## ■ 4.2.15 Theater

In der Kategorie Theater wurden bei Kickstarter im Zeitraum von 25. November 2015 bis 21. April 2017 280 Projekte erfolgreich finanziert. Dabei umfasst die Kategorie Theater folgende Unterkategorien: Theater, Musical, Festivals, Experimente, Räume und Komödien. Das Projekt „Vines the Play“ kann als Repräsentant des Median-Projekts angesehen werden. Bei jenem Projekt, das die höchste Finanzierung erhalten hat (322.202 €), geht es um die Einführung einer Oper im 21. Jahrhundert.

In dieser Kategorie starteten die Projekte mit einem durchschnittlichen Finanzierungsziel von 3.524 € (Medianwert 1.313 €) – die Werte reichten von 1 € bis 300.000 €. Die durchschnittliche Fördersumme eines Projekts betrug dabei 4.002 € (Medianwert 1.705 €). Der höchste und niedrigste Betrag, den ein Projekt erhalten hat, belief sich auf 322.202 € bzw. 79 €. In 247 von 280 Projekten konnte ein durchschnittlicher Betrag in Höhe von 541 € (Medianwert 109 €) über dem ursprünglichen Finanzierungsziel erreicht werden – dies entspricht einem durchschnittlichen Überfinanzierungsprozentsatz von 49 % (9 % im Median). Das beste Projekt startete mit einem Ziel von nur 1 € und bekam mit 79 € 78-mal mehr als geplant. Im Durchschnitt betrug der Finanzierungszeitraum 31, im Median 30 Tage und variierte zwischen 1 und 60 Tagen. Das Finanzierungsziel konnte im Durchschnitt und im Median nach 20 Tagen erreicht werden.

In dieser Kategorie haben die Unterstützer als häufigste Gegenleistung ein rabattiertes Produkt (bei 56 % der Projekte) gefolgt von einem Geschenk (bei 40 % der Projekte) erhalten. In vielen Fällen boten die Gründer den Geldgebern zu einem vergünstigten Produkt auch zusätzliche Geschenke an, wenn sie sich entschieden, höhere Geldbeträge zu geben. Im Durchschnitt (Median) hatten die Projekte 49 (28) Unterstützer, von denen 17 (8) Erfahrung im Crowdfunding hatten – bestenfalls finanzierten 1 049 Geldgeber (von denen 398 bereits im Crowdfunding erfahren waren) ein Projekt. Die individuelle Beteiligung eines Unterstützers betrug durchschnittlich 70 € und im Median 50 €. Des Weiteren erhielten die Projekte durchschnittlich 1 und im Median 0 Kommentare, wobei ein Projekt sogar 90 Kommentare bekam.

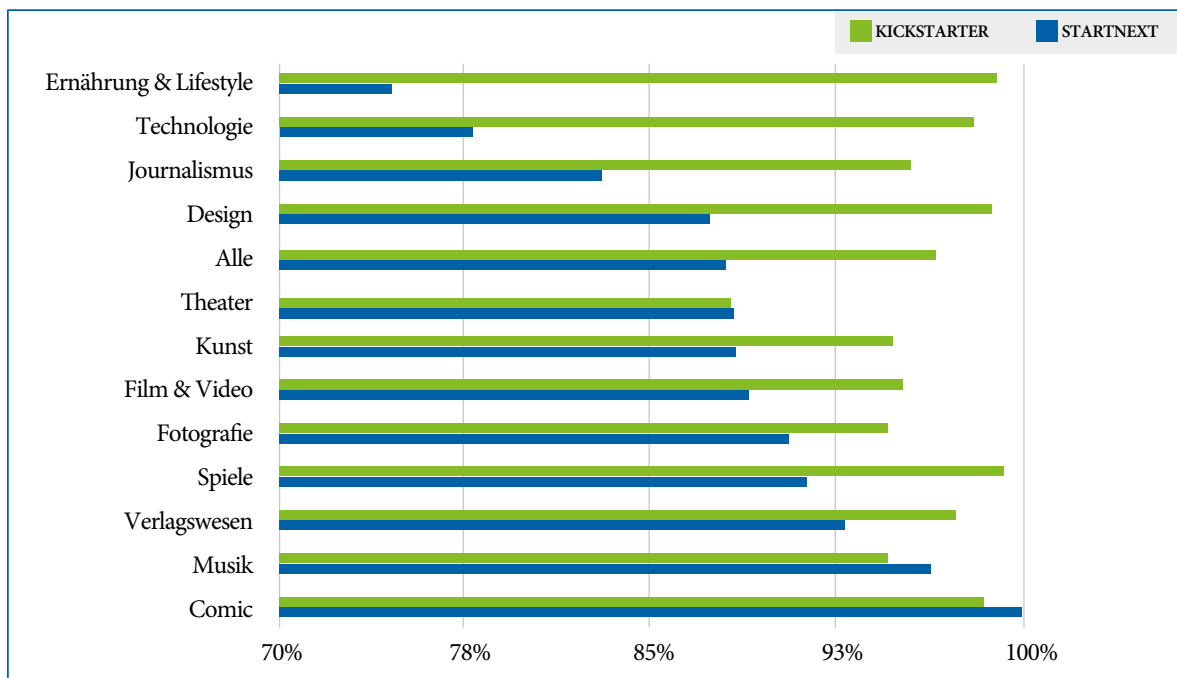


 5

## ÜBERFINANZIERUNGSPOTENTIALE VON CROWDFUNDING IM VERGLEICH

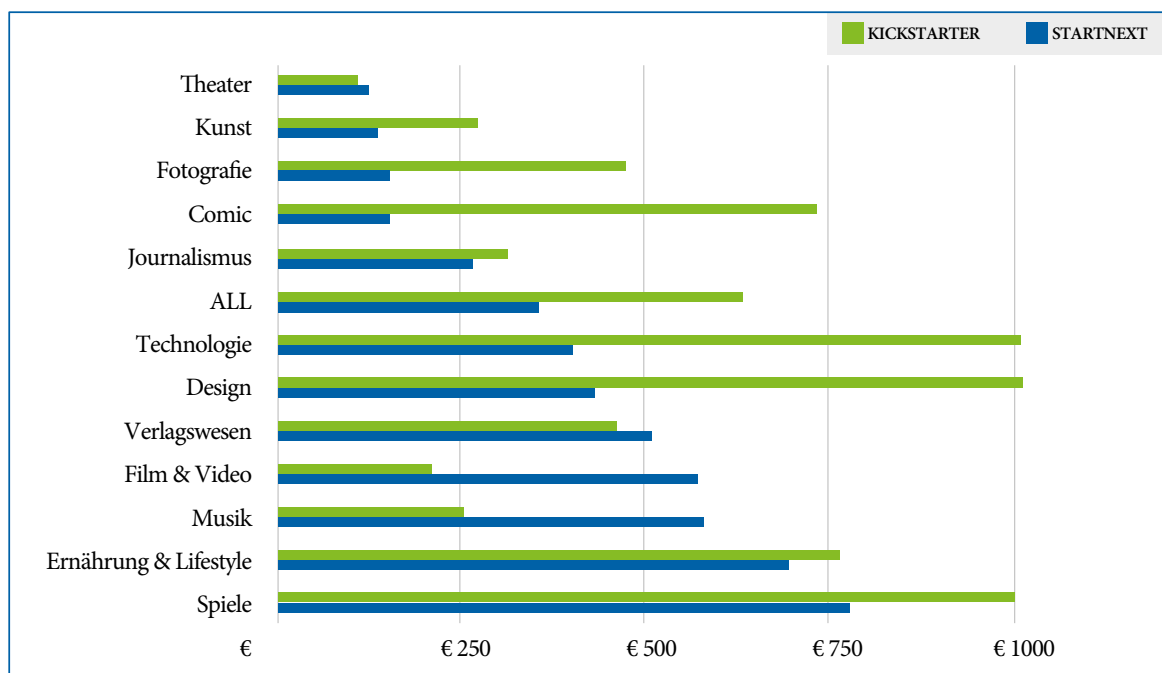
Das Phänomen der Überfinanzierung wurde bereits in den vorhergehenden Kapiteln besprochen. Eine Überfinanzierung liegt dann vor, wenn eine Online-Kampagne mehr Geld einnimmt, als es im Rahmen des Finanzierungsziels eingeplant war. Beispielsweise konnten positive Überfinanzierungsbeträge für 72 % der bei Startnext und 88 % der bei Kickstarter erfolgreich finanzierten europäischen Projekte beobachtet werden. Abbildung 10 veranschaulicht die prozentualen Anteile der positiv überfinanzierten Projekte in den verschiedenen Projektkategorien von Startnext und Kickstarter. Die höchsten Anteile an überfinanzierten Projekten konnten dabei auf Startnext in den Projektkategorien Comic (100 % versus 98 % bei Kickstarter), Musik (96 % versus 95 % bei Kickstarter) und Verlagswesen (93 % versus 97 % bei Kickstarter) verzeichnet werden, während bei Kickstarter in allen Kategorien bis auf eine – Theater (88 % und 88 % bei Startnext) – über 90 % der erfolgreichen Projekte überfinanziert wurden. Der höchste Anteil an überfinanzierten Projekten war in den Kickstarter-Kategorien Ernährung & Lifestyle (99 %), Technologie (98 %) und Journalismus (95 %) beobachtbar.

**Abbildung 10: Häufigkeit des Auftretens Positiver Überfinanzierungsbeträge pro Projektkategorie im Vergleich (in %)**



Im direkten Vergleich der beiden Plattformen zeigen sich folgende Regelmäßigkeiten. Der Überfinanzierungswert eines Median-Kickstarter-Projekts lag bei 624 € und übertraf den Medianwert eines Startnext-Projekts von 350 € um fast das Doppelte. Prozentual gesehen, erreichten die analysierten Projekte im Median bei Kickstarter 25 % und bei Startnext 9 % mehr an Finanzierung, als im Budget geplant war. Die Gegenüberstellung der einzelnen Kategorien auf beiden Crowdfunding-Plattformen zeigt zum Teil große Unterschiede. Die gravierendsten traten in den Projektkategorien Technologie, Spiele und Design zum Vorschein, wo Kickstarter-Projekte teilweise sehr hohe Überfinanzierungsbeträge – vereinzelt bis in Millionenhöhe – erreichten. Spitzenreiter waren hier ein Projekt aus der Design-Kategorie mit einem Überfinanzierungsbetrag von 4.789548 € (spiegelbildlich 175.232 € auf Startnext) sowie ein weiteres Kickstarter-Projekt aus der Spiele-Kategorie mit einer Überfinanzierung von 4.555.525 € (spiegelbildlich 40.650 € auf Startnext). Kleinere Unterschiede zwischen Kickstarter- und Startnext-Projekten waren in den gemeinsamen Projektkategorien Theater, Journalismus, Verlagswesen sowie Ernährung & Lifestyle beobachtbar. Beispielsweise in der Theater-Kategorie übertraf das beste Startnext-Projekt mit einer Überfinanzierung von 90.947 € das beste Kickstarter-Projekt mit ebendieser in Höhe von 32.512 € um fast das Dreifache. In drei Projektkategorien Musik, Film & Video sowie Verlagswesen überstiegen die Medianwerte für Startnext-Projekte diejenigen für Kickstarter-Projekte.

**Abbildung 11: Medianwerte der Projekt-Überfinanzierungsbeträge pro Projektkategorie im Vergleich (in €)**



Insgesamt wirken sich auf die Erfolgsaussichten einer Online-Kampagne, bezogen auf ihre Finanzierung und somit auch auf die Höhe der Überfinanzierung, folgende Faktoren positiv aus:

- Anknüpfen an aktuelle Trends und Fokussieren auf Nachhaltigkeit
- Bereitstellen einer detaillierten Projektbeschreibung sowie eines ausführlichen und authentischen Videos
- Vermitteln eines Gemeinschaftsgefühls über das Herstellen einer emotionalen Bindung zum Projekt (insbesondere ist das Einbeziehen einer starken Fangemeinde oder Interessensgemeinschaft in das Vorhaben wichtig)
- Unterhalten einer regelmäßigen Kommunikation und Interaktion mit dem Schwarm (typischerweise über das Internet, z. B. über einen gut gepflegten Blog sowie die sozialen Netzwerke)
- Konzentrieren auf Nachhaltigkeit und faire Produktion von Produkten sowie einen Produktentwicklungsprozess basierend auf aktuellen Kundenwünschen
- Entwerfen von gut durchdachten Dankeschöns bzw. Belohnungen und Gegenleistungen, die alle Interessensgruppen ansprechen

Die Bereitschaft des Schwarms, einen geleisteten Mehrwert im gesellschaftlichen bis hin zum technologischen Bereich monetär anzuerkennen, können sich Privatpersonen, Vereine, Verbände, Gründer, Start-Ups und KMU zunutze machen, um ihre – die Welt oder einzelne Regionen verändernden – Ideen und Projekte umzusetzen.

 6.

## ZUSAMMENFASSUNG

Crowdfunding begeistert als moderne Frühphasenfinanzierungsform durch seine vielfältigen Einsatzmöglichkeiten und besticht durch umfangreiche Finanzierungs- und Überfinanzierungspotentiale. Crowdfunding-Plattformen agieren als Marktplätze und vermitteln zwischen Ideengebern und Geldgebern, indem sie die notwendige Web-Infrastruktur und Präsentationsfläche bereitstellen. Insbesondere Privatpersonen, Vereins- und Verbandsangehörige, Gründer, Start-Ups sowie KMU können sich die Vorteile der auf Spenden oder Gegenleistungen basierenden Schwarmfinanzierungen zunutze machen, wie dieser Monitor anhand umfangreicher Beispiele, die von den Plattformen Startnext und Kickstarter stammen, veranschaulicht.

Im Zeitraum von 2010 bis Mitte 2017 wurden insgesamt 224.199.441 € für 120 470 Kickstarter-Projekte von 12 499 603 Kickstarter-Unterstützern bereitgestellt und 28.971.383 € für 4 511 Startnext-Projekte von 133 000 Startnext-Unterstützern gesammelt. Die Analysen in diesem Monitor umfassen 9 033 von 15 058 europäischen Kickstarter-Projekten und 3 119 von allen 4 511 Startnext-Projekten. Die Vorbereitung und Durchführung einer Standardkampagne ist verhältnismäßig wenig zeitaufwendig vor dem Hintergrund existierender Erfolgsquoten von über 50 % in den meisten Projektkategorien. Zusätzlich ist eine Überfinanzierung – die vorliegt, wenn eine Online-Kampagne mehr Geld einnimmt, als im Finanzierungsziel eingeplant – für 72 % der erfolgreichen Startnext- und 88 % der erfolgreichen Kickstarter-Projekte beobachtbar. Teilweise wird das Finanzierungsziel um ein Vielfaches, sogar bis zum Hundertfachen, überstiegen. Auf diese Weise drückt der Schwarm seine Begeisterung für einzigartige Menschen und ihre Produkte bzw. Dienstleistungen, originelle Kampagnen sowie Veranstaltungen aus. Diese können gleichermaßen einen regionalen oder überregionalen Charakter aufweisen, wobei für regionale Projekte die Plattform Startnext gewählt werden sollte. Internationale Projekte von globalem Ausmaß können wiederum mittels der Plattform Kickstarter besser beworben werden.

Das Phänomen der Überfinanzierung im Vergleich der beiden Plattformen zeigt folgende Regelmäßigkeiten auf. Ein Median-Startnext-Projekt erhielt beispielweise über alle Kategorien betrachtet zusätzlich zum gewünschten Finanzierungsbetrag 350 € und maximal 175.232 € für ein Design-Projekt. Die drei höchsten Median-Überfinanzierungsbeträge sind für die Startnext-Projektkategorien Landwirtschaft, Spiele und Ernährung & Lifestyle beobachtbar. Im Falle eines Median-Kickstarter-Projekts konnte man zusätzlich zum gewünschten Finanzierungsbetrag 624 € und maximal 4.789.548 € für ein Design-Projekt erhalten. Die drei höchsten Median-Überfinanzierungsbeträge sind für die Kickstarter-Projektkategorien Technologie, Spiele und Design beobachtbar. Insgesamt konnten auf Kickstarter in allen, mit Ausnahme von vier Kategorien (Entwicklung, Journalismus, Tanz, Theater), vereinzelt Überfinanzierungsbeträge von über 100.000 € gesammelt werden. Auf Startnext konnten nur in vier Kategorien – Design, Film & Video, Gesellschaft und Musik – Überfinanzierungsbeträge von über 100.000 € realisiert werden.

Dieser Crowdfunding Monitor 2019 erweitert die Erfolgsfaktorenforschung von Gerber et al. (2012), Malave (2012), Frydrych et al. (2014), Haas et al. (2014), Mollick (2014) und Koch (2016), indem er das Thema der Finanzierungs- und Überfinanzierungspotentiale auf der Basis einer umfangreichen Stichprobe von Projekten, die von zwei großen Plattformen stammen, beleuchtet. Zukünftige Forschung sollte für ihre Analysen die Stichprobengrößen über die Hinzunahme weiterer (insbesondere spezialisierter) Plattformen erweitern, um differenzierte Aussagen ableiten zu können. Das Fortschreiten der Digitalisierungsprozesse kann ferner zu Veränderungen im Crowdfunding-Markt und den damit zusammenhängenden Regulierungen führen.

## LITERATURVERZEICHNIS

- Agrawal, A., C. Catalini, und A. Goldfarb, 2015, Crowdfunding: Geography, Social Networks, und the Timing of Investment Decisions, *Journal of Economics & Management Strategy* 24 (2), S. 253-274.
- Brüntje, D, und O. Gajda, 2016, *Crowdfunding in Europe: State of the Art in Theory and Practice*. FGF Studies in Small Business and Entrepreneurship. Cham: Springer.
- Burtch, G., A. Ghose, und S. Wattal, 2014, *An Empirical Examination of Peer Referrals in Online Crowdfunding*, Working Paper.
- Crosetto, P., und T. Regner, 2014, *Crowdfunding: Determinants of Success and Funding Dynamics*, Working Paper.
- Delivorias, A., 2017, *Crowdfunding in Europe: Introduction and State of Play*, European Parliament Briefing, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/595882/EPRS\\_BRI\(2017\)595882\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2017/595882/EPRS_BRI(2017)595882_EN.pdf) (eingesehen am 27. November 2017).
- Franke, N., R. Dömötör, und A. Rütgen-Dömötör, 2015, *The Power of the Crowd: Crowdfunding für kapitalsuchende Unternehmen und Investoren*, Bericht, [https://www.jungewirtschaft.at/jw/oesterreich/jw\\_lf\\_crowdfunding\\_3004.pdf](https://www.jungewirtschaft.at/jw/oesterreich/jw_lf_crowdfunding_3004.pdf) (eingesehen am 27. November 2017).
- Forbes, H., und D. Schaefer, 2017, *Guidelines for Successful Crowdfunding*, *Procedia CIRP* 60 (2017), S. 398-403.
- Frydrych, D., Bock, A. J., und T. Kinder, 2014, *Exploring Entrepreneurial Legitimacy in Reward-Based Crowdfunding*, *Venture Capital* 16 (3), S. 247-269.
- Gerber, E. M., Hui, J. S., und P.-Y. Kuo, 2012, *Crowdfunding: Why People Are Motivated to Post and Fund Projects on Crowdfunding Platforms*, Conference: Computer Supported Cooperative Work.
- Haas, P., Blohm, I., und J. M. Leimeister, 2014, *An Empirical Taxonomy of Crowdfunding Intermediaries*, Proceedings of the International Conference on Information Systems, ICIS Auckland.
- Koch, J., und M. Siering, 2015, *Crowdfunding Success Factors: the Characteristics of Successfully Funded Projects on Crowdfunding Platforms*, ECIS 2015 Completed Research Papers, Paper 106.
- Koch, J., 2016, *The Phenomenon of Project Overfunding on Online Crowdfunding Platforms – Analyzing the Drivers of Overfunding*, Proceedings of the 24th European Conference on Information Systems, ECIS Istanbul.
- Malave, I., 2012, *Why Kickstarter Should More Fully Integrate Social Media*, Working Paper.



Mollick, E., 2014, The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study, Journal of Business Venturing 29 (1), S. 1-16.

Stengel, G., 2016, 8 Tips for Crowdfunding Success, <https://www.forbes.com/sites/geristengel/2016/01/20/8-tips-for-crowdfunding-success/#5028595e1eb6> (eingesehen am 04. Dezember 2017)

WKO, 2016, Crowdfunding für österreichische Unternehmen: Was ist Crowdfunding?, Bericht, [https://www.wko.at/service/unternehmensfuehrung-finanzierung-foerderungen/Crowdfunding\\_fuer\\_oesterreichische\\_Unternehmen.html](https://www.wko.at/service/unternehmensfuehrung-finanzierung-foerderungen/Crowdfunding_fuer_oesterreichische_Unternehmen.html) (eingesehen am 27. November 2017).

Xu, A., X. Yang, H. Rao, W. Fu, S. Huang, und B. Bailey, 2014, Show Me the Money! An Analysis of Project Updates during Crowdfunding Campaigns, Proceedings of the 32nd Annual ACM Conference for Human Factors in Computing Systems ACM, S. 591-600.

Zvilichovsky, D., Y. Inbar, und O. Barzilay, 2015, Playing Both Sides of the Market: Success and Reciprocity on Crowdfunding Platforms, Working Paper.

Crowdexpert, 2016, Crowdfunding Industry Statistics 2015-2016: Massolution Crowdfunding Industry 2015 Report, <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/> (eingesehen am 01. Dezember 2017).

McLaughlin, M., 2016, The Secret to Crowdfunding Success for Investors and Backers, <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=06c6703cfa0a-4aa1-8e32-2b7e7b42de27%40sessionmgr4010&vid=9&hid=4201> (eingesehen am 01. Dezember 2017).

99designs: „How to launch your Kickstarter project.“, <https://en.99designs.at/resource-center/business-starter-kit/how-to-launch-your-kickstarter-project> (eingesehen am 02. Februar 2018).

Kickstarter: „Creator Handbook“, [https://www.kickstarter.com/help/handbook/hello?ref=handbook\\_started](https://www.kickstarter.com/help/handbook/hello?ref=handbook_started) (eingesehen am 02. Februar 2018).

Startnext: “Handbook for starters“, <https://www.startnext.com/help/handbook/first-steps.html> (eingesehen am 02. Februar 2018).









ISBN 978-83-950446-3-2



9 788395 044632