

# WIR GESTALTEN DRESDEN

→ Infosheet: How to Crowdfunding

## Wie starte ich meine Crowdfundingkampagne?

Es gibt verschiedene Crowdfundingplattformen in Deutschland. Eine – u.a. mit Sitz in Dresden – ist startnext. Die Plattformen geben Projekten die Möglichkeiten, sich zu präsentieren und sind das Bindeglied zwischen Ideengeber\*innen und der Crowd – nicht zuletzt, wenn es um die Legitimierung und finanzielle Abwicklung der Projekte geht.

Nutzen kann Crowdfundingplattformen wie startnext jede\*r. Unter [www.startnext.com](http://www.startnext.com) sieht man nicht nur, welche Projekte sich gerade am Crowdfunding versuchen, sondern kann sich ebenfalls ein Konto anlegen und dort das eigene Projekt einstellen.

Eine Crowdfundingkampagne gliedert sich dabei in vier Phasen:

1. Entwurfsphase
2. Startphase
3. Finanzierungsphase
4. Realisierungsphase

## 1. Entwurfsphase

Die Entwurfsphase ist die wichtigste Phase. Hier geht es darum, wie ihr euer Projekt richtig plant. Dazu müsst ihr euch darüber Gedanken machen, wie eure Zielgruppe aussieht, wie ihr euer Projekt richtig beschreibt und wie hoch die Summe ist, die ihr einwerben wollt.

**Tipp 1: Plant nicht nur bis zum Start eurer Kampagne.** Eine Crowdfundingkampagne läuft im Schnitt 40 Tage. In dieser Zeit müsst ihr online präsent sein! Legt euch also auch einen Zeit- und Kommunikationsplan an und verteilt Aufgaben im Team: Wer kümmert sich um die Social-Media-Kanäle? Wer aktualisiert die Website? Wer antwortet auf die Fragen der Unterstützer\*innen? Wer spricht potentielle Unterstützer\*innen und Sponsor\*innen direkt an? Wer stellt die Infos über das Projekt und über die Goodies bei startnext ein?

**Tipp 2: Finanzierungsplan ersetzt Pi-Mal-Daumen und Bauchgefühl!** Ihr wollt ein Projekt umsetzen? Dann kalkuliert eure Idee bis ins kleinste Detail durch und fertigt einen Finanzierungsplan für die gesamten Kosten an. Berücksichtigt dabei nicht nur Herstellungs- und Produktionskosten, sondern kalkuliert im besten Fall auch euch als Projektleiter\*innen oder Künstler\*innen ein kleines Honorar ein. Bedenkt ebenfalls, dass von eurer Fundingsumme eine Transaktionsgebühr fällig wird (an Zahlungsdienstleister und Plattformen, ca. 4-7% der Gesamtsumme) und dass – sofern ihr als privatwirtschaftliches Unternehmen oder Soloselbstständige\*r agiert – die Mehrwertsteuer auf eure Fundingsumme anfällt (d.h. aktuell 16%, sonst 19% MwSt).

## 2. Startphase

Startphase bedeutet: Alle Texte und Bilder stehen, euer Projekt ist ready und es kann der Öffentlichkeit präsentiert werden. Beachtet: Plattformen wie startnext brauchen einige Werktage, um euer Projekt zu prüfen und dann schließlich freizugeben.

**Tipp 1: Habt ihr schon die Goodies eingestellt?** Das sind kleine Dankeschöns, die eure Spender\*innen von euch erhalten. Das kann von „Karmapunkten“ (man spendet 5 Euro und erhält damit nur ‚gutes Karma‘) über kleine Präsente (Beutel, Mützen, Aufkleber) hin zu euren fertigen Produkten alles sein. Gut zu wissen: Ihr könnt die Dankeschöns jederzeit ergänzen, d.h. während eurer Kampagne auch noch neue Goodies einstellen. Es empfiehlt sich dabei mit 5-10 Stück zu starten.

**Tipp 2: Prüft, ob euch Partner über die Crowdfundingplattformen direkt unterstützen können.** Bei startnext gibt es z.B. sogenannte Matchingfonds, die Gelder für eure Kampagnen bereithalten. Die Fonds folgen dem Prinzip, dass startnext-Partner für bestimmte Zwecke Geld hinterlegen – z.B. um Corona-Betroffene zu unterstützen. Dafür kann man sich dann mit dem eigenen Projekt bewerben und erhält eine kleine Zuwendung. Im Falle des KUNST-TROTZT-CORONA-Matchingfonds (Landeshauptstadt Dresden und Wir gestalten Dresden) wird jeder Euro, der über die Crowd eingenommen wird, verdoppelt und so Projekte mit bis zu 2.500 Euro (max.) bezuschusst.

## 3. Finanzierungsphase

Nun ist euer Projekt scharfgeschaltet und es können die ersten Spenden eingehen. In den nächsten 30-60 Tagen bewerbt ihr eure Kampagne und sorgt dafür, dass ein Großteil der Öffentlichkeit davon erfährt.

**Tipp 1: Man nervt nicht!** Haltet euch präsent, postet, was das Zeug hält und informiert die Leute dabei, wie es euch dabei geht, welches Ziel ihr schon erreicht habt und was ihr alles zu bieten habt: neben euerm Projekt natürlich auch euch selbst als Projektteam, Goodies und auch eure direkten Unterstützer\*innen. Was zählt und immer zieht, ist: Authentizität.

**Tipp 2: Durchhalten, durchatmen, durchhalten.** So eine Crowdfundingkampagne ist anstrengender als man denkt und 30-60 Tage können lang sein. Daher: bleibt am Ball und lasst euch zwischendurch nicht demotivieren. Es ist zum Beispiel völlig normal, dass am Anfang der Kampagne viele Spenden eingehen, dann eine kleine Flaute eintritt und am Ende die Spendenbereitschaft noch einmal nach oben geht, weil den Leuten einfällt, dass sie ja noch gar nicht gespendet haben, obwohl sie es eigentlich wollten.

## 4. Realisierungsphase

Ihr habt eure Crowd überzeugt und euer Funding ist erfolgreich? Wow! Herzlichen Glückwunsch. Nun heißt es nicht nur, dass ihr mit der Arbeit an euerm Produkt oder an eurer Idee beginnen bzw. fortfahren könnt, sondern auch, dass es Zeit ist, sich bei der Crowd zu bedanken: eure Goodies werden verschickt! Plant dafür genügend Zeit ein, denn die werdet ihr brauchen. Und auch hier ist wichtig: haltet die Leute auf dem Laufenden und informiert sie, was euer Projekt gerade macht.

**Hinweis: Die Fundingsumme erhaltet ihr nach ca. 21 Tagen.** Plant also nicht, das Geld direkt nach dem erfolgreichen Ende eurer Crowdfundingkampagne auszugeben. Plattformen wie startnext müssen in dieser Zeit erst prüfen, ob ihr wirklich ihr seid (Authentifizierung, Legitimation) und Transaktionen über Zahlungsdienstleister abwickeln.

### Kommunikation ist alles!

Crowdfunding bedeutet, dass ihr möglichst viele Menschen von eurer Vision, euerm Projekt oder euren Ideen und Produkten überzeugen wollt. Das geht nur, wenn ihr dafür auch genügend Leute erreicht.

Macht euch vorher daher ausreichend Gedanken darüber:

- Wer gehört zu meiner Zielgruppe, d.h. wer könnte mein Projekt spannend finden?
- Wen möchtet ihr erreichen?
- Wie möchte ich die Leute erreichen? (Es empfiehlt sich z.B. ein kurzes Video und Bilder.)
- Welche Geschichte möchte ich erzählen? (Storytelling)
- Welche Kanäle werde ich bedienen: Website, Mailing, Facebook, Instagram, Twitter, Snapchat, Tiktok?
- Wenn werde ich welche Kanäle bedienen und wie werde ich Werbung machen? (Kommunikations- und Zeitplan)
- Wie komme ich raus aus meiner Bubble und erreiche neue Leute? (im besten Fall bedeutet das: auch Budget für bezahlte Social Media Werbung bereithalten)
- Referenzen suchen: Wie machen das andere? Wie haben andere ihre Kampagnen umgesetzt?

### Hilfe und Unterstützung

Gern stehen wir euch für alle Fragen zur Kultur- und Kreativwirtschaft unter [kontakt@wir-gestalten-dresden.de](mailto:kontakt@wir-gestalten-dresden.de) oder 0351 479 698 34 bereit.

Beim Thema Crowdfunding verweisen wir jedoch lieber auf die Expert\*innen bei startnext: werktags zwischen 14 und 15 Uhr findet hier die FRAG MICH ALLES Sprechstunde für Starter\*innen statt. Mehr Infos dazu gibt es unter:

<https://www.startnext.com/info/veranstaltungen/Sprechstunde.html>