

Deutscher Franchise-Verband e.V.

Luisenstraße 41

D-10117 Berlin

Tel.: +49 (0)30/ 278 902-0

Fax: +49 (0)30/ 278 902-15

E-Mail: info@franchiseverband.com



Berlin, den 01. September 2014

Stellungnahme des Deutschen Franchise-Verbandes e.V. (DFV)

zum Entwurf der Bundesregierung eines Kleinanlegerschutzgesetzes

I. Einführung

Im Rahmen der Gesetzesinitiative für ein Kleinanlegerschutzgesetz hat die Bundesregierung einen Referentenentwurf vorgelegt.

In Zuge dessen hat die Bundesregierung am 28. Juli 2014 den ersten Entwurf zur Verbesserung des Schutzes von Kleinanlegern zur Konsultation gestellt und einer Stellungnahme zugänglich gemacht.

Der DFV möchte die Gelegenheit zur Stellungnahme zum Referentenentwurf gerne wahrnehmen, um weitere Anregungen für die Überarbeitung des Gesetzes zu geben und auf deutliche Schwachstellen hinzuweisen.

Der Deutsche Franchise-Verband e.V. vertritt die Interessen der deutschen Franchisewirtschaft im nationalen und internationalen wirtschaftspolitischen Umfeld. 2013 erwirtschafteten rund 1.000 Franchisegeber, gemeinsam mit mehr als 76.500 Franchisenehmern und um die 525.300 Mitarbeiter etwa 62,8 Milliarden Euro Umsatz.

II. Zentralen Standpunkte des DFV

Die Bedeutung der deutschen Franchisewirtschaft ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Dies wird besonders beim Blick auf die Zahlen der Franchisenehmer und der Beschäftigten sichtbar. Gab es 2003 noch 43.000 Franchisenehmer und 390.000 Mitarbeiter in diesem Wirtschaftszweig, so ist 2013 mit rund 76.600 Franchisenehmern und circa 525.000 Beschäftigten ein deutlicher Anstieg zu verzeichnen. Franchisesysteme wachsen hierbei größtenteils mit Unternehmensgründern. Probleme der Unterkapitalisierung und bei der Finanzierung werden oft als wachstumshemmend eingestuft, da Expansionsziele auf Grund der benannten Punkte nicht erreicht werden können.

Trotz vieler Stärken des deutschen Modells der Unternehmensfinanzierung steht gerade jungen Unternehmen und Unternehmensgründern zu wenig Kapital zur Verfügung. Dieser Mangel an Kapital bremst den Wirtschaftsstandort in seiner Innovationskraft und schwächt die Gründerkultur in Deutschland. Daher hat die Bundesregierung zu Recht festgestellt, dass die Unternehmensfinanzierung über Wagniskapital eine effiziente Alternative darstellen kann. Crowdfunding als Teil davon, leistet hierfür einen wichtigen Beitrag.

Die Attraktivität von Crowdinvesting liegt gerade im schnellen und unbürokratischen Beteiligungsprozess. Der zu finanzierende Unternehmer wird dabei früh gefordert, in dem er durch seine betriebsstrategische Ausrichtung und durch gezielte Kommunikation, sich von anderen Wettbewerbern versucht abzugrenzen, um Anleger, welche reales Geld investieren, von seinem Geschäftsmodell fortlaufend zu überzeugen. Diese Dynamik des deutschen Crowdfunding-Marktes muss erhalten bleiben, da es gerade auch für die Franchisewirtschaft eine attraktive Alternative zu klassischen Finanzierungsmodellmöglichkeiten bietet.

Der Entwurf zur Verbesserung des Schutzes von Kleinanlegern betrifft gerade Klein- und Mittelständische Unternehmen (KMU) sowie Existenzgründer. Die deutsche Franchisewirtschaft hat im Wesentlichen diese Unternehmenstypen im Focus, und zwar sowohl auf Seiten des Franchisegebers als auch der des Franchisenehmers.

Die zentralen Forderungen und kritischen Hinweise des DFV zum Referentenentwurf lauten wie folgt:

1. Die Verpflichtung ab einer 250 EURO Investition vom Crowd-Investor zu unterzeichnende Vermögensanlagen-Informationsblatt postalisch zurück zu senden, könnte die Bereitschaft des Investors, auf Grund des hohen Aufwandes sich zu beteiligen, sinken lassen.
2. Pflicht der Gestaltung eines Verkaufsprospekts pro Crowdfunding ab einer 1 Million EURO würde hohe Kosten verursachen.
3. Eine in der Gesamtbetrachtung harte Regulierung des Gesetzentwurfes würde den Crowdfunding-Markt zum Erliegen bringen. Gerade seine Flexibilität und der geringe Verwaltungsaufwand macht die Attraktivität für den Wagniskapitalgeber aus.

III. Stellungnahme zu den einzelnen Regelungen

1. Medienbruch

Ein Vermögensanlagen-Informationsblatt soll zukünftig das zentrale Informationsmedium für den Anleger eines Crowdfunding sein. Mit Hilfe dieses Produktinformationsblattes kann die Aufklärung eines möglichen Anlegers sichergestellt werden.

Doch Vorschrift, wie ein solches Informationsblatt auszusehen und wie der Umgang zu erfolgen hat, könnten hohe Folgekosten mit sich bringen. Nach dem vorliegenden Entwurf soll das Vermögensanlagen-Informationsblatt für alle Anlagebeträge über 250 € ausgedruckt, unterschrieben und zwingend per Post an den Anbieter übersandt werden. Ein derartiger Medienbruch ist für die Anleger mit hohem Aufwand verbunden und würde die Investitionsbereitschaft bei Anlegern mindern. Dadurch würde der Markt möglicher Wagniskapitalgeber unnötig beschnitten werden. Gleichzeitig steht diese Vorgabe auch im Widerspruch der von der Bundesregierung angekündigten Mittelstandsoffensive, welche gerade auch im digitalen Bereich bürokratische Formschränken abbauen möchte. Die technische Umsetzung einer

digitalen Lesebestätigung, die auch eine gewisse Zeit auf dem Bildschirm erscheint, wäre hier ohne weiteres umsetzbar und würde den Investitionsprozess deutlich vereinfachen und somit die Attraktivität von Crowdfunding erhöhen.

2. Verkaufsprospekt

Die Grenze von 1 Millionen Euro als Höchstsumme bei Ausnahmeregelungen ist nicht nachvollziehbar. Der deutsche Crowdfundingmarkt ist einer der größten der Welt und befindet sich bereits jetzt in einem starken Wettbewerb. Die Hauptwettbewerber für die deutschen Crowdfunding-Plattformen kommen aus Großbritannien. Dort ist eigens zur Ermöglichung von Crowdfundings eine Ausnahme von der Prospektspflicht für Finanzierungsrunden von bis zu fünf Millionen Pfund geschaffen worden. Aus Anlegerschutzgesichtspunkten ist es vollkommen kontraproduktiv, wenn etwa ein Unternehmen, das eigentlich eine Wachstumsfinanzierung von mehr als einer Million Euro benötigt, nur eine Million Euro einsammelt und damit unterkapitalisiert ist, nur um die Erstellung eines sehr kostspieligen Verkaufsprospekts zu vermeiden.

Die Höchstgrenze pro Crowdfunding sollte daher heraufgesetzt werden und sollte sich hierbei an internationalen Standards orientieren. Eine entsprechende Erhöhung der Höchstgrenze ist auch aus dem weiteren Grund geboten, da das Durchführen von Crowdfundings ansonsten für die Crowdfunding-Plattformen wirtschaftlich nicht mehr darstellbar ist. Crowdfundings sind sehr aufwändig. Dabei übernehmen Crowdfunding-Plattformen gleich mehrere gesamtwirtschaftlich sinnvolle Aufgaben. Sie prüfen, unterstützen und beraten den Projektbewerber. Dieses Vorgehen kommt wiederum dem Kapitalnehmer zugute, da er hier Rückmeldung bzgl. seiner Wettbewerbsfähigkeit und seiner Marktchancen erhält. Gleichzeitig profitiert auch der Kleinanleger in seiner Einschätzung darüber, ob seine Investition nachhaltig ist oder nicht. Gerade Crowdfunding-Plattformen leisten dabei einen gewichtigen volkswirtschaftlichen Beitrag, welcher das mögliche Risiko des Scheiterns von jungen Unternehmen und Geschäftsideen erkennt und dabei unternehmerische Initiative in die richtige Richtung lenkt. Damit Crowdfunding-Plattformen diese gesellschaftlich sehr wertvollen Funktionen erfüllen und gleichzeitig komplexen und kostenträchtigen regulatorischen Anforderungen genügen können, müssen sie auskömmlich wirtschaften können. Die damit verbundenen höheren Kosten könnten nur über die

Quantität von Crowdinvestings ausgeglichen werden. Die Qualität in der Vorauswahl lukrativer Investitionsmöglichkeiten würde darunter leiden.

3. Überregulierung

Die Europäische Kommission veröffentlichte eine Mitteilung zur „Freisetzung des Potenzials von Crowdfunding in der Europäischen Union“. Darin warnte sie ausdrücklich davor, dass eine harte Regulierung das Potenzial von Crowdfunding im Keim ersticken und die vielversprechende junge Crowdfunding-Branche in ihrer Existenz bedrohen könnte. Außerdem verwies die Europäische Kommission in der Mitteilung auf die Gefahr, dass nationale Regulierungsmaßnahmen der verschiedenen Mitgliedstaaten das potenzielle Wachstum von Crowdfunding in Europa behindern werden.

a. Werbung

Diese Überregulierung spiegelt sich beispielsweise in der Beschränkung von Werbung wieder. Danach soll Werbung für Vermögensanlagen grundsätzlich auf Medien beschränkt werden, die einen Schwerpunkt auf der Berichterstattung über wirtschaftliche Sachverhalte haben. Dies geht jedoch an der zentralen Bedeutung digitaler Kommunikationswege und sozialer Medien für Gründungsprozesse vorbei. Es geht hier gerade nicht um Unternehmen, die mit großem Budget planmäßig über wenige, klar definierte Massenmedien werben. Junge Unternehmen sind regelmäßig darauf angewiesen, Bekanntheit zu gewinnen, in dem sie und ihre Meldungen, z.B. in sozialen Netzwerken, von interessierten Nutzern weiter empfohlen werden. Wenn die neuen Medien hierbei zukünftig als Kommunikator während einer Crowdfunding-Kampagne wegfallen, weil diese Netzwerke nicht primär für den Austausch über wirtschaftliche Fragen ausgelegt sind, bedeutet dies eine massive Einschränkung der Möglichkeiten für innovative Gründer in Deutschland. Als weiterhin positiven Gesichtspunkt sei zu sagen, dass solche Medien den Anbieter in dem Sinne fordern, da er sich den Fragen der Nutzer direkt stellen muss und damit automatisch für Transparenz sorgt.

b. Bereichsausnahme für Crowdfunding gilt nur bis 10.000 EURO

Weiterhin sieht der Gesetzentwurf vor, dass die Bereichsausnahme für Crowdfunding nur in Anspruch genommen werden darf, wenn der Anlagebetrag pro Anleger auf 10.000 € beschränkt wird. Dabei differenziert der Entwurf aber nicht zwischen den verschiedenen Typen von Anlegern, für die der maximale Verlust von 10.000 € eine unterschiedlich gravierende Belastung darstellen würde. Der Heterogenität des Crowdfunding-Marktes wird dabei nicht Rechnung getragen. Die Einzelbeiträge setzen sich hierbei oft aus wenigen großen und einer Vielzahl von kleinen Investitionen zusammen. Gerade die wenigen großen Kapitalgeber sind aber notwendig, um das benötigte Kapital vollständig einzuwerben. Die Differenzierung sollte bei einer natürlichen Person daher bei dem ihm zur Verfügung stehenden Kapital vorgenommen werden. Gleichzeitig sollten juristische Personen grundsätzlich mehr als diesen Betrag investieren können, da es sich in diesem Fall nicht um Verbraucher handelt. Der Schutz von Kleinanlegern ist bei solch einer Gruppe nicht erforderlich.