



Die Finanzierung zivil- gesellschaftlicher Projekte

Unerlaubtes Bankgeschäft?

Grußwort

»Lasst uns über Geld reden ...«



... Das ist für viele Engagierte in Wohn- und Nachbarschaftsprojekten ein bedrohlicher Satz. Denn beim Geld scheiden sich bekanntlich die Geister. Warum ist das so? Das Thema Geld ist angstbesetzt. Viele von uns haben in ihren Familien gelernt, besser keine Schulden zu machen und den Groschen lieber zwei Mal umzudrehen, bevor man ihn ausgibt. Und wenn man ihn schon ausgibt, dann dort, wo er sich vermehrt und gut angelegt ist.

Dabei ist das Geld doch eigentlich dafür da, uns beim Wirtschaften zu helfen, uns Dinge zu ermöglichen. Die eine oder andere mittelständische Unternehmerin oder der eine oder andere Kaufmann sieht das genauso und nutzt Geld für seine oder ihre Sache. Ohne Angst, aber mit viel Bewusstsein für die Fallstricke und Risiken, die im Aufnehmen und Investieren von Geld stecken.

Dieser respektvolle Umgang mit Geld als Ressource will sozial und fachlich gelernt sein. Die Stiftung trias nimmt sich dieses Themas nicht nur in der eigenen Praxis an, sondern stellt ihr Wissen einer größeren Gemeinschaft zur Verfügung. Diese eigene Praxis prädestiniert ganz besonders ihren Geschäftsführer und gelernten „Bänker“ Rolf Novy-Huy dafür, den engagierten Projektmachern die Welt des Geldes zu erklären und ihnen auch die Angst vor guten Investitionen zu nehmen. Er hat mit Beatrice Nolte eine Mitstreiterin gefunden, die sich nicht nur mit der normalen Investition gut auskennt, sondern auch noch mit den juristischen Untiefen der in den letzten Jahren entstandenen neuen Richtlinien und Gesetze.

Denn es ist für kleine und mittlere Projekte nicht einfacher geworden, Geld zu organisieren und zu investieren. Die Stichworte Basel III und Kleinanlegerschutzgesetz haben sogar Laien wie ich schon gehört und im Ansatz sogar verstanden. Hier hat der Gesetzgeber Schutzhüter gebaut, die die Banken regulieren und die Kleinanleger vor riskanten Investitionen schützen sollen. Gut so, könnte man sagen! Aber diese Schutzhüter schirmen auch das Geld aus der Nachbarschaft ab und erschweren die eigentlich sehr solide Kultur des Leihens und Schenkens, die an vielen Orten noch gelebt wird.

Über diese vergangenen Regulierungsfehler zu klagen hilft der Praxis allerdings überhaupt nicht. Darum ist es umso wertvoller, dass diese Broschüre in einfachen Worten dazu beiträgt, dass die Komplexität der Finanzierungswelt die ambitionierten Macherinnen und Macher von Wohn- und Nachbarschaftsprojekten nicht davon abhält, ihre eigentlichen, sozial nützlichen und gemeinwohlorientierten Ideen umzusetzen. Denn sie lässt auch die weiterhin gültigen und soliden Regeln guter Investitionen nicht aus dem Blick und erläutert sehr praktisch, wie eine Immobilie gerechnet werden muss, damit sie mittel- und langfristig finanziell tragfähig ist. Dass der Teil der Broschüre, der sich mit den Hürden der Finanzierung auseinandersetzt, so umfangreich und dringend notwendig geworden ist, sollte eine Mahnung an diejenigen sein, die diese Hürden aufstellen.

Frauke Burgdorf
Stadtbaurätin Aachen

Die Finanzierung zivilgesellschaftlicher Projekte

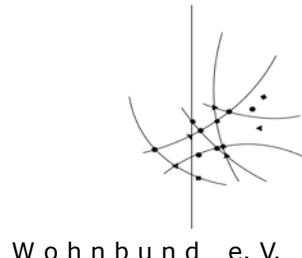
Unerlaubtes Bankgeschäft?

Inhalt	
Grußwort	3
Editorial	6
Einführung	7
Wie ist diese Broschüre zu lesen?	7
Welche Fragen sollen Sie sich stellen?	7
I. Die Finanzierung von Projekten des bürgerschaftlichen Engagements	8
Ein Schritt nach dem anderen	9
„Trittsteine“ als mögliche Wege	9
„Trittsteine“ im Detail	10
Gemeinschaftsgetragene Finanzierung als Teil einer Gesamtfinanzierung	15
Finanzierung mit sozialer Substanz: Was in Gruppen passiert, wenn über Geld gesprochen wird	16
II. Aktuelle Rechtslage nach dem Kleinanlegerschutzgesetz	18
Hintergrund der Novellierung	19
Die geltende Gesetzeslage	20
Kreditwesengesetz (KWG)	20
Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB)	25
Wertpapierprospektgesetz (WpPG)	27
Vermögensanlagegesetz (VermAnlG)	28
Erfahrungen aus der Praxis Regionalwert AG	35
Erfahrungen aus der Praxis »Kuhaktie« Kattendorfer Hof	39
Erfahrungen aus der Praxis Energiegenossenschaft Leipzig EGL eG	41
Finanzdienstleistungsaufsichtsgesetz (FinDAG)	47
Zusammenfassung	48
Wertung	49
Der Weg zum Erlaubten	50

Wir danken folgenden Partnern für die Unterstützung
zur Erstellung dieser Broschüre:



Montag Stiftung
Urbane Räume



III. Konkrete Gestaltungsmöglichkeiten für Finanzierungsmodelle im bürgerlichen Engagement	52
Geschenkte Gemeinschaftsfinanzierung inkl. Crowdfunding	53
Spenden über Crowdfunding	53
<i>Erfahrungen aus der Praxis</i> Glockenhof Bochum eG – Haus der Generationen, Bochum ..	54
Leih- und Schenkgemeinschaften	55
<i>Erfahrungen aus der Praxis</i> Peter-Weiss-Haus, Rostock	56
Die Schenkung als Finanzierungsbaustein	59
Finanzierung durch Vorauszahlungen	60
<i>Erfahrungen aus der Praxis</i> Die Hühner von Gut Rothenhausen	61
Klein-Bürgschaften als gemeinschaftsgetragenes Kreditinstrument	62
Darlehen aus dem Umkreis	63
Banküblich besicherte Darlehen	63
Einfache Darlehen	63
Nachrangdarlehen	63
Partiarische (Nachrang-) Darlehen	65
Mitgliederdarlehen – nur für Genossenschaften privilegiert	65
Beteiligungskapital	65
Genossenschaftsanteile	65
<i>Erfahrungen aus der Praxis</i> Solar-Bürger-Genossenschaft Freiburg	66
Die Energiewende vorantreiben – Finanzierungsmix mit Genossenschafts- anteilen und Nachrangdarlehen	66
Genussrechte	68
<i>Erfahrungen aus der Praxis</i> Social Impact Hub München	69
Aktie	72
Gesellschafteranteile und stille Beteiligung	72
IV. Einladung zum Austausch, Hauptinstrumente	73
Überblick über die Instrumente	74
Die Stiftung trias	76
Links und Autorenkontakt	78
Broschüren	79

Impressum

Für namentlich gekennzeichnete Artikel sind die Autoren verantwortlich. Sie stellen nicht unbedingt die Meinung der Herausgeberin dar. Der Nachdruck und die Vervielfältigung von Artikeln (auch auszugsweise) ist nur nach vorheriger Genehmigung durch die Herausgeberin gestattet.

Herausgeberin:
Stiftung trias
Martin-Luther-Str. 1, 45525 Hattingen
Tel. 02324 90 22 213, Fax 02324 59 67 05
info@stiftung-trias.de, www.stiftung-trias.de

Datum der Herausgabe: Januar 2017
Zweite, überarbeitete Neuauflage: März 2020

Redaktion:
Rolf Novy-Huy, Stiftung trias
Beatrice Nolte

Wir danken allen Autoren für die Texte und Bilder.

Bankverbindung der Stiftung trias:
IBAN DE29 4306 0967 0103 2696 00
GLS Gemeinschaftsbank eG, Bochum

Trotz sorgfältiger und gewissenhafter Bearbeitung
übernehmen wir keine Haftung für den Inhalt.
Auch beispielhafte Mustertexte dienen lediglich als Er-
leichterung für den Einstieg in die komplexe Thematik.
Sie sind dem jeweiligen Sachverhalt anzupassen.

Bitte beachten Sie, dass diese Broschüre eine
individuelle Beratung nicht ersetzen kann!

Gestaltung:
Agentur an der Ruhr, Witten

Fotos:
[Seite; Bildquelle/Fotograf]
Titel cl/photocase
3 Eigenes Photo, Frauke Burgdorff
6 Eigenes Photo, Beatrice Nolte
Rolf Novy-Huy / Uwe Seifert, AadR
35 Regionalwert AG Hamburg / Lennart Koch
Regionalwert AG Hamburg / Ulf Schönheim
Kattendorfer Hof / Tobias Gloger
Kattendorfer Hof / Fred Dott
Energiegenossenschaft Leipzig EGL eG /
Martin Pieske

54 Glockenhof Bochum eG
56 Peter-Weiss-Haus e.V., Rostock /
Christoph Trabert
57 subraum eG, Rostock / Christoph Trabert
61 Gut Rothenhausen / Philipp Hennig
67 Solar-Bürger-Genossenschaft eG, Freiburg/
Jörg Farys
68-70 Impact Hub München / Axel Öland
83 Stiftung trias / Rolf Novy-Huy

Druck:
Blömeke, Herne
Buchbindereische Verarbeitung in den Recklinghäuser
Werkstätten für Menschen mit Behinderungen

ISBN 978-3-948240-05-9



Editorial



Beatrice Nolte



Rolf Novy-Huy

In den letzten Jahren waren die rechtlichen Rahmensetzungen auf dem Gebiet des Kapitalmarktrechtes in Deutschland – nicht zuletzt in Folge von Missbräuchen in der unregelten Sphäre – einer stetigen Veränderung ausgesetzt. Die Regelungen werden zunehmend komplexer und es wird unübersichtlicher, welche Handlungen im Umgang mit Geldern bereits als Bankgeschäfte zu werten sind und damit der Kontrolle durch die Bundesanstalt für Finindienstleistungsaufsicht, BaFin, unterliegen. In der Diskussion um das Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) und auch das Kleinanlegerschutzgesetz (KASG) zeigten sich zuletzt Unsicherheiten bezüglich der genauen Auslegung, bei den Bürgerinitiativen und teilweise auch bei der BaFin selbst. So bremste die wechselnde, anfangs sehr strenge Auslegung der BaFin bezüglich des KAGB nachweislich gesellschaftliche Initiativen aus, da nicht klar war, was als zulässig betrachtet wird.

Dabei ist es für die Bürgergesellschaft essenziell notwendig, dass vorhandene Gestaltungsräume für selbstorganisierte Gemeinschaftsfinanzierungen weiterhin genutzt werden. Nur so lassen sich neue Initiativen verwirklichen.

Die Beteiligten rangen um Formulierungen in den genannten Gesetzen und bis zuletzt wurden noch Änderungen eingefügt, gerade auch mit dem Ziel, bürgerschaftliches Engagement und neue Finanzierungsmodelle nicht zu ersticken. In diesen Diskussionsprozess brachten sich verschiedene zivilgesellschaftliche Gruppen sehr engagiert ein. Dies zeigt deutlich, wie wichtig es ist, die Rechtsentwicklung und Verwaltungspraxis nicht nur passiv zur Kenntnis zu nehmen, sondern aufmerksam und aktiv zu begleiten. Nur so können die Initiativen ihre Gesichtspunkte zur

Rechtsentwicklung beisteuern. Auch der Gesetzgeber und die Verwaltung sind auf diese Beiträge aus der Gesellschaft angewiesen.

Für beide Zwecke – bestehende Freiräume zu nutzen und sich aktiv für die Erweiterung oder Erhaltung von Gestaltungsräumen einzusetzen – ist zunächst eine gute Informationslage notwendig.

Die vorliegende Broschüre soll hierzu einen Beitrag leisten. Sie richtet sich in erster Linie an Initiativen, die für ihr Vorhaben eine gemeinschaftsgetragene Finanzierung in Erwägung ziehen. Die Lektüre soll einen ersten Überblick über die aktuelle Rechtslage ermöglichen. Natürlich kann die Broschüre eine rechtliche und wirtschaftliche Beratung nicht ersetzen, die insbesondere bei höheren Projektsummen wichtig ist. Aber durch die Darstellung von Rechtslage und Praxisbeispielen hoffen wir, Mut zu machen. Die Umsetzung in die Praxis ist weiterhin möglich und tragfähig, wenn Menschen gemeinsam an einer Sache arbeiten.

Wir danken allen, die die Ausarbeitung dieser Broschüre materiell unterstützt haben. Ebenso danken wir den vielen Initiativen, die uns Materialien und ihre Erfahrungen zur Verfügung gestellt haben. Da das Thema in einem steten Wandel bleibt, freuen wir uns sehr über Rückmeldungen und Mitteilungen zu konkreten Erfahrungen einzelner Projekte mit gemeinschaftsgetragenen Finanzierungen.

*Rolf Novy-Huy
Vorstand
Stiftung trias*

*Beatrice Nolte
Rechtsanwältin
in Berlin*

Einführung

Wie ist diese Broschüre zu lesen?

Im ersten Teil dieser Broschüre zeigen wir den Weg einer klassischen Finanzierung auf: Konzept – Kosten – Finanzierung – Wirtschaftlichkeit. Wir möchten Ihnen das Thema so erschließen, dass Sie im Gespräch mit Dritten über eine gute Wissensgrundlage verfügen. Das Themengebiet mag fremd sein, aber es ist auch kein „Hexenwerk“. Auch wenn Sie nicht selbst Bauherrin oder Bauherr und damit Darlehensnehmerin oder -nehmer sind, wird die Kenntnis des Finanzierungswege s Ihnen in der Verhandlung mit Investoren helfen, weil sich erschließt, entlang welcher Linien sich eine Finanzierung aufbaut und welcher Logik Investoren folgen.

Das „unerlaubte Bankgeschäft“ ist ein besonderer Schwerpunkt dieser Broschüre. Allein die Verwendung dieses Begriffes mag abschrecken. Lassen Sie sich davon aber bitte nicht irritieren. Im Regelungswerk der Gesetze ist auch vieles enthalten, das Sie und Ihr Projekt gegebenenfalls überhaupt nicht betrifft.

Diese Broschüre kann Sie nicht zum Finanzierungsspezialisten ausbilden. „Finanzierung“ soll aber auch nicht den Nimbus des „Hochkomplizierten“ erhalten. Mithilfe von Text, Tabelle Seite 74/75 und Verlaufsdia gramm auf Seite 50/51 sollten Sie sich dem Thema so nähern können, dass sowohl Grenzen als auch Machbares deutlich werden.

Auf den Abdruck von Gesetzen haben wir vollständig verzichtet und empfehlen diese bei Interesse unter www.gesetze-im-internet.de abzurufen. Dort ist die Aktualität gewährleistet. Auf der Seite www.buzer.de können Sie zudem die Veränderungen in den Gesetzen nachverfolgen.

Die Broschüre ist eine Art „Arbeitspapier“ für Sie. Nach dem ersten Überblick wird es sicher Kapitel geben, die für Sie irrelevant sind. Die relevanten Kapitel zu lokalisieren und nochmals durchzuarbeiten, wird helfen. Trotzdem mag es sein, dass Sie ohne juristische Hilfe nicht weiter kommen. Wenn danach immer noch Unsicherheiten bleiben, können Sie eine Anfrage beim BaFin (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht) stellen.

Welche Fragen sollen Sie sich stellen?

Vergebe ich mehrere Darlehen? Seite 23
... Das ist noch vergleichsweise übersichtlich.

Nehme ich mehrere Darlehen auf? Seite 20 ff.
... Hier kommen Sie in den Einlagenbereich, welcher „an sich“ den Banken vorbehalten ist. Bei höheren Stückzahlen kommen Sie auch in den Bereich des Vermögensanlagengesetzes. Dabei soll Ihnen eine Zusammenfassung sowohl am Rand als auch am Ende der Kapitel den Überblick erleichtern.

Lese ich im Interesse einer Genossenschaft? Seite 40, Seite 65
Wir heben diese Rechtsform besonders heraus, weil der Gesetzgeber dazu weiter reichende Ausnahmen zugestanden hat als bei den anderen Rechtsformen.

Transfer von der Theorie in die Praxis

Einige Projektbeispiele sollen Ihnen das Thema weiter erschließen und von der Theorie in die Praxis führen.

In die Neuauflage der Broschüre sind alle Gesetzesänderungen bis Februar 2020 eingearbeitet. Gesetze können novelliert werden. Im Zweifel kann man Änderungen unter www.buzer.de nachvollziehen.

Ein kleiner Rat: Projekte des bürgerlichen Engagements leben vom Pioniergeist. Dazu gehört auch das Selbstbewusstsein, sich in fremde Wissensgebiete einzuarbeiten. Bitte nehmen Sie bei allem Vertrauen in Ihre eigenen Fähigkeiten auch die Erfahrungen hinzu, die sich einige, langjährig in diesem Arbeitsgebiet tätige Menschen und Organisationen erarbeitet haben.

Bei größeren Projekten empfehlen sich eine Finanzberatung sowie eine rechtliche Beratung.

I. Die Finanzierung von Projekten des bürgerschaftlichen Engagements

Was kostet meine Wohnung?

Wie viel muss ich bezahlen?

Projektberater können über solche Fragen, die oft schon beim ersten Treffen gestellt werden, nur schmunzeln. Denn die Antwort steht am Schluss, nicht am Anfang.

Projekte zu realisieren, ob Dorfladen, Kulturzentrum oder Wohnprojekt, bedeutet mit großen Summen umzugehen, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen und in der Folge das Risiko von Einnahmen und Ausgaben zu tragen. Häufig machen diese Fragen Angst.

Die „Finanzierung“ wird dabei zu Unrecht oft „überhöht“. Dafür gibt es keinen Grund. Selbstverständlich ist es nicht jedermanns Sache, sich durch Finanzierungsbedingungen zu kämpfen. Die Grundzüge einer Finanzierung können aber allen Gruppenmitgliedern vermittelt werden und tragen in Folge dazu bei, die Gespräche mit Unterstützern, Banken und ggf. Investoren leichter zu begleiten.

Hier die Gliederungspunkte zu dieser Thematik:

- _ Ein Schritt nach dem anderen**
 - „Trittsteine“ als mögliche Wege
 - „Trittsteine“ im Detail
- _ Gemeinschaftsgetragene Finanzierung als Teil einer Gesamtfinanzierung**
- _ Finanzierung mit sozialer Substanz: Was in Gruppen passiert, wenn über Geld gesprochen wird**

Ein Schritt nach dem anderen

„Trittsteine“ als mögliche Wege

Die folgenden „Trittsteine“ sollen mögliche Wege der Finanzierung aufzeigen. Auch wenn an dieser Stelle das Augenmerk auf einer Immobilienfinanzierung liegt: Für den Aufbau einer Kultureinrichtung, eines Naturschwimm- bades oder eines Dorfladens gilt von der Herangehens- weise her die gleiche Systematik.

Konzept (einschließlich der Gruppenbildung)

- > Was sind die Inhalte unseres Vorhabens?
Wer soll daran teilnehmen?
- > Wohnen, Kultur, Gewerbe ...?
- > Singles, Familien, Senioren, Geringverdiener,
Freiberuflerinnen ...?
- > Gemeinnützig? Gewinnorientiert?
- > Ökologisch? Sozial?
- > Im Wohnbereich: Eigentum oder Miete?

Eine weitergehende Beschreibung zu diesen Fragestellungen finden Sie in der Broschüre der Stiftung trias „Rechtsformen für Wohnprojekte“, die sicherlich auch für andere Projekte hilfreiche Hinweise enthält.

Architektur

- > Welche Flächen, wie viele Wohn- und Gewerbeeinheiten?
- > Baubiologie? Energiekonzept?
- > Außenanlagen?
- > Barrierefreiheit?
- > Ausstattung: einfach, mittel, gehoben?

Kosten

- > Grundstück und Erschließung, Bau- oder Renovierungskosten
- > Zinsen während der Bauzeit (siehe auch Fremdkapital)
- > Projektberatung, Kostencontrolling und Reserve.

Eigenkapital

- > Öffentliche Zuschüsse
- > Schenkungen, Spenden
- > Genossenschafts- und andere Gesellschaftsanteile
- > Privatdarlehen/Direktdarlehen. Werden von einigen Banken als eigenkapitalähnliche Mittel akzeptiert.

Fremdkapital

- > Gibt es passende KfW-Darlehen?
- > Sonderfinanzierungsinstitute, wie die Landwirtschaftliche Rentenbank?
- > Leih- und Schenkgemeinschaft der GLS-Bank
- > Bürgschaftsdarlehen der GLS-Bank
- > Darlehen aus dem öffentlichen Bereich (Landesbanken ...)
- > Grundschulddarlehen der Hausbank

Nach Klärung der Punkte können die Kosten aufgestellt und die Finanzierung geplant werden.

Wirtschaftlichkeit

Können die Ausgaben durch die zur Verfügung stehenden Einnahmen gedeckt werden? Unter dem Strich sollte ein kleiner Überschuss stehen, um auch letzte unvorhergesehene Dinge tragen zu können, bzw. aus Gewinn Spielraum für neue Investitionen zu gewinnen. Im Wohnbereich zeigt sich, ob die angesetzte Miete ausreicht, im unternehmerischen Bereich fällt der Blick auf den notwendigen Umsatz.

Das Verhältnis zur Bank

Zivilgesellschaftliche Gruppen, da sollte man sich keinen Illusionen hingeben, sind außergewöhnliche Kreditnehmer. Der Gesprächspartner bzw. die Gesprächspartnerin in der Bank wird sicherlich sofort aufgeschlossener sein, wenn die Unterlagen professionell vorbereitet sind.

Die nachfolgenden Abschnitte gehen auf die beschriebenen „Trittsteine“ detaillierter ein.

„Trittsteine“ im Detail

Konzept – Befähigungen

Zum Konzept wurde bereits einiges gesagt. Ergänzt sei hier nur, dass dieser Prozess von „Profis“ oftmals gering geschätzt, für die Gruppe aber von außerordentlicher Wichtigkeit ist. Wer hier zu schnell ist, wird auf der Baustelle oder nach Inbetriebnahme nacharbeiten müssen. Denn in der Konzeptphase werden die Spielregeln der Diskussion, die Entscheidungsfindung und die Streitkultur geklärt. Hier bildet sich die „soziale Substanz“ der Gruppe, aus der heraus spätere, schwierige Situationen überwunden werden können und die den Zusammenhalt und das Zusammenspiel begründet.

Architektur – Gestaltung

Wie soll der Architekt rechnen, wenn er nicht weiß, was gebaut werden soll? Gruppen sind kein „normaler Bauherr“. Raumhöhen, Fenster, Materialien, der Gemeinschaftsraum und ein Gästeappartement. Vieles ist zu besprechen und bedarf eines gruppenfähigen Architekten bzw. einer solchen Architektin. Diese Gespräche dienen auch der „Aneignung“ des Gebäudes. Selbst wenn jemand anderes der Eigentümer ist, wird man von „unserem Haus“ sprechen.

Kosten

Man sollte meinen, dass eine Kostenaufstellung an Klarheit nichts zu wünschen übrig ließe. Mitnichten! Es gibt, gerade beim Bauen, nicht nur unterschiedliche Kostenaufstellungen, sondern oft auch erhebliche Differenzen und Missverständnisse zwischen Architekten und Kaufleuten darüber, was – und in welcher Kalkulationssicherheit – in einer Kostenaufstellung enthalten sein soll:

Die Kosten im Hochbau sind in DIN 276 geregelt.

Es beginnt mit dem **Kostenrahmen**, der in Phase 1, der Grundlagenermittlung der Architektenleistung, ermittelt wird. Oft wird dieser Kostenrahmen aber auch vom Bauherrn vorgegeben, wenn zum Beispiel nur ein bestimmtes Budget vorhanden ist oder eine verbindliche Kostenobergrenze vereinbart werden soll – was bei Umbauten natürlich relativ schwierig ist.



Anschließend folgt die **Kostenschätzung**, die in der Phase 2, der Vorentwurfsplanung, angesiedelt ist.



Genauer wird es dann in der **Kostenberechnung**, die im Zuge der Entwurfsplanung in Phase 3 der Architektenleistung erstellt wird.



Gemäß DIN 276 erfolgt anschließend der **Kostenanschlag**. Das ist das Ergebnis der vorgenommenen Ausschreibungen, das heißt die Summe der erteilten Aufträge. Letzte Kostenart ist die Kostenfeststellung nach Abschluss der Abrechnungen mit den Firmen.

Zwischen Kostenberechnung und Kostenanschlag liegt seit der Novellierung der HOAI noch das Instrument der **bepreisten Leistungsverzeichnisse**. Um zu kontrollieren, ob sie sich innerhalb des Budgets bewegen, müssen die Architektin und der Fachingenieur für Haustechnik diese Leistungsverzeichnisse mit Erfahrungspreisen ausfüllen. Das Problem in der Praxis ist immer wieder, dass die Fachingenieure zu spät eingeschaltet oder gar nicht erst beauftragt werden.

Finanzierungsberechnungen werden gerne schon auf allen Ebenen der Kostensicherheit angestellt. Die Kosten-Definitionen zeigen aber auch, wie unsicher die daraus resultierenden Ergebnisse noch sind. Auf Basis der Kostenberechnung lässt sich eine erste Finanzierungs- und Wirtschaftlichkeitsberechnung erstellen, mit der ein erster Kontakt zu einer Bank erfolgen kann.

Die nachfolgende Tabelle zeigt, dass neben den Baukosten noch einige Kosten hinzukommen, die ein Architekt oder eine Architektin in der Regel nicht im Blick hat:

Kostenplan				
Träger: Gemeinsam Wohnen eG				
Objekt: Himmelpforte 12, Hochstadt				
Gesamtkosten	Euro			
Kostengruppe 100 Grundstück		3,5 - 6,5 % GrEST, 2,0 % Notar/Gericht, Maklerprovision?		
Kostengruppe 200 Herrichten / Erschließen				
Kostengruppe 300 Bauwerk – Technische Anlagen				
Kostengruppe 400 Bauwerk – Technische Anlagen				
Kostengruppe 500 Außenanlagen				
Kostengruppe 600 Ausstattung und Kunstwerke				
Kostengruppe 700 Baunebenkosten Architekten, Ingenieurleistung, Gutachten usw.				
Zinsen während der Bauzeit		Fremdfinanzierung x Zins x 0,5		
Rechts- und Beratungskosten				
Projektsteuerung		2 %	circa !	
Bau-Kostenkontrolling		1 %	circa !	
Unvorhergesehenes		10 % beim Altbau ?!		
Summe:				
Ergänzende Angaben:				
Größe des Grundstückes				
Wohn-/Nutzfläche				
Anzahl der Wohneinheiten				
m³ umbauter Raum				
aufgestellt von:				
aufgestellt am:				

Kostenrisiken sind nicht nur Überraschungen im Altbau, die Insolvenz eines Handwerksbetriebs, Diebstahl, Vandalismus und das Wetter – sondern auch der Bauherr mit seinen Sonderwünschen. Planen Sie Reserven ein (5 bis 10 % der Gestehungskosten). Der Faktor „unbekannt“ ist erfahrungsgemäß immer vorhanden.

Eigenkapital

Was ist Eigenkapital und wie wirkt es? Eine komische Frage? Schauen wir einmal:

Nur das, was der Projektgesellschaft tatsächlich „gehört“, ist Eigenkapital. Beim Verein wären es Schenkungen, bei der GmbH das Gesellschafterkapital. Aber wie verhält es sich bei der Genossenschaft? Denn deren Anteile sind kündbar, können also abfließen. Beim Verein ergibt sich die Frage, ob die Projektbeteiligten gewillt sind, Schenkungen in der notwendigen Höhe zu leisten. Als Kompromiss werden hier oft langfristige Darlehen der Vereinsmitglieder ins Spiel gebracht. Ein gangbarer Weg – wenn Ihre Bank damit einverstanden ist.

Eigenkapital wirkt zweifach: In erster Linie mindert es die notwendige Summe an Fremdkapital, wirkt also bei Zins und Tilgung kostenmindernd. Des Weiteren wird oft nicht erkannt, dass das Eigenkapital auch notwendig ist, um die Beleihung eines Gebäudes zu mindern. Banken nehmen vom Verkehrswert (Marktwert) Vorsichtabschläge vor und mindern diesen noch einmal bis zu den von ihnen festgesetzten Beleihungsgrenzen. Gerade bei außergewöhnlichen Objekten, zum Beispiel einer alten Mühle, einem Schloss oder einem ehemaligen Elektrizitätswerk, bei Objekten in schlechter Lage und bei gewerblichen Objekten verlangen sie manchmal ein höheres Eigenkapital.

Erwähnt sei, dass es sich lohnt, aber auch viel Hartnäckigkeit und Fantasie erfordert, hierzu bei Stiftungen

(sofern das Vorhaben gemeinnützig ist) und bei Ministerien zu recherchieren, denn Zuwendungen (Schenkungen) und verlorene Zuschüsse der öffentlichen Hand sind natürlich auch Eigenkapital.

Zum Eigenkapital kann auch die „Eigenleistung“, die sogenannte „Muskelhypothek“ zählen. Die Diskussion, ob dadurch wirklich Geld eingespart wird, ist Legende. Es wird sehr auf den Architekten beziehungsweise die Architektin, die Fähigkeiten in der Gruppe, das Objekt und die zur Verfügung stehende Zeit ankommen.

Tilgungszuschüsse der KfW und Landesbanken entfalten selbstverständlich auch Eigenkapitalwirkung.

Fremdkapital

Das Fremdkapital schließt die Lücke zwischen den Kosten und dem Eigenkapital. Je nach Vorhaben gibt es klassische Quellen, wie die KfW-Bank mit ihren Programmrediten, die man sofort prüft. Was dann noch fehlt, stellt meist das grundschuldgesicherte Darlehen der Hausbank zur Verfügung. Auch im Bereich Fremdkapital lohnt es sich allerdings zu recherchieren. Wer kommt schon darauf, dass die Landwirtschaftliche Rentenbank ein Strohballenhaus günstig finanziert, weil es sich um die Nutzung landwirtschaftlicher Produkte handelt?

Damit sind die Kosten, die aus der Finanzierung resultieren, festgestellt: Zins und Tilgung! Aber wie sieht es im laufenden Betrieb aus?

Wirtschaftlichkeit

Für eine Immobilie lassen sich die Einnahmen und Ausgaben noch relativ einfach ansetzen. Klassisch ist hierbei die folgende **Aufstellung**:

	Euro	Kalkulations-ansatz	
Miete gesamt	0,00		
Erbbauzins			
Unterhalt	0,00	0,75	0,50 bis 1,00 Euro pro m ² Wohnfläche/Monat
Verwaltung	0,00	350,00	ca. 350 Euro pro Wohneinheit/Jahr
Mietausfall	0,00	2,00	mind. 2 % der Mietsumme
Abschreibung			Die Abschreibung als Kosten fließt in die Tilgung.
Kapitaldienst gemäß Finanzplan	0,00		
Überschuss/Reserve	0,00		

Die Tilgung wird aus der Abschreibung, ansonsten aus dem Gewinn erbracht.

An dieser Stelle können alle Projektbeteiligten zum ersten Mal ihren eigenen Aufwand einschätzen. Ist die Miete zu hoch? Es ist nicht ungewöhnlich, dass nach der ersten Berechnung noch einmal alle Einsparregister gezogen werden müssen: mehr Eigenkapital, mehr Eigenleistung, Einsparungen am Bau.

Auch außergewöhnliche Ansätze helfen, die Wirtschaftlichkeit zu verbessern:

- > Ist die Stadt bereit, das Grundstück auf Erbbaurechtsbasis zu übergeben, vielleicht sogar einen günstigen Pachtzins zu vereinbaren?
- > Gibt es Schenkungen, Vererbungsabsichten? Sollen die Inhalte des Projektes gesichert werden? Dann kann eine Zusammenarbeit mit der Stiftung trias Sinn machen.
- > Können zusätzliche Anteile und/oder zinslose und zinsgünstige Privatdarlehen eingebracht werden?

Liquiditätsplan – Muster						
	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	oder Jahr 1	Jahr 2
I. Umsatz / Einnahmen						
Umsatz gemäß Hochrechnung	30.000,00	25.000,00	31.000,00	31.000,00		
sonstige Einnahmen	200,00	200,00	200,00	200,00		
Summe Einnahmen	30.200,00	25.200,00	31.200,00	29.000,00		
II. Kosten						
Personalkosten	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00		
Strom / Heizung / Wasser	200,00	200,00	200,00	200,00		
Miete	500,00	500,00	500,00	500,00		
Mobilität	150,00	150,00	150,00	150,00		
Bürokosten	50,00	50,00	50,00	50,00		
Versicherungen	100,00	100,00	100,00	100,00		
Werbung	200,00	200,00	200,00	200,00		
Zinsen	400,00	400,00	400,00	400,00		
Abschreibung	200,00	200,00	200,00	200,00		
Steuern	100,00	100,00	100,00	100,00		
Entnahmen für Lebenshaltung	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00		
Summe Kosten	26.900,00	26.900,00	26.900,00	26.900,00		
Ergebnis	3.300,00	-1.700,00	4.300,00	2.100,00		
plus AfA	200,00	200,00	200,00	200,00		
plus Zinsen	400,00	400,00	400,00	400,00		
= Liquidität für Kapitaldienst	3.900,00	-1.100,00	4.900,00	2.700,00		
Kapitaldienst	-2.000,00	-1.999,00	-1.998,00	-1.997,00		
verbleibende Liquidität	1.900,00	-3.099,00	2.902,00	703,00		
Kumulierte Liquidität		-1.199,00	1.703,00	2.406,00		

Ein Unternehmen, statt einer Immobilie

Die Kalkulation einer Immobilie mag noch relativ einfach zu ermitteln sein. Wenn es sich aber um einen Betrieb, wie zum Beispiel ein Kulturzentrum oder ein Schwimmbad, handelt, ergeben sich deutlich differenziertere Betrachtungen. Die Tabelle auf S. 13 soll skizzenhaft darstellen, wie an ein solches Unternehmen herangegangen werden kann.

Die Kosten sind dabei noch recht gut zu ergründen. Eine befreundete Einrichtung mit ähnlichem Zuschnitt kann zum Beispiel sehr viele Zahlen liefern. Das schwierigste ist der Umsatz: Diesen für sich selbst hochzurechnen und der Bank plausibel zu machen ist die Herausforderung:

Das Verhältnis zur Bank

Immer noch werden Projekte des bürgerschaftlichen Engagements von Banken als Exoten betrachtet. Die Individualität einer solchen Finanzierung widerspricht der Absicht von Banken, Kredite als Massenware – man spricht offen von Kreditfabriken – zu handhaben.

Vor lauter Idealismus verdrängen die Projektpioniere, dass sie für eine Bank nicht besonders attraktiv sind:

- > Die „Projektgesellschaft“ wurde gerade gegründet – kann also keine Betriebserfahrung vorweisen.
- > Die Rechtskonstruktion ist ungewohnt, macht Arbeit. Schon mit einer Genossenschaft haben viele Banken selten zu tun. „Syndikat“, Erbbaurechtsverträge ... – all das ist ungewohnt und arbeitsintensiv.
- > Der Träger hat keine Erfahrung. Verfügen die handelnden Personen über unternehmerische Fähigkeiten?
- > Es liegen noch keine Bilanzen vor.
- > Es gibt kein „sonstiges Vermögen“, das im Notfall als Eingreifreserve mobilisiert werden könnte.
- > Das Projekt möchte Top-Konditionen, um die Kosten niedrig zu halten. Die Bank möchte hohe Zinsen, um ihren Aufwand und Gewinn abzudecken.
- > Bei Altbauten besteht ein erhöhtes Baukostenrisiko.
- > Hinzu kommt das soziale Risiko: Hält die Gruppe zusammen?

Bitte nicht entmutigen lassen, aber eine realistische Einschätzung hilft. An dieser Stelle wird auch sichtbar, dass bei so schwierigen Rahmenbedingungen zumindest die Unterlagen möglichst gut vorbereitet sein sollten. Amateurtabellen sind charmant, aber nicht immer hilfreich.

Was spricht für die Gruppe? Die Kraft der Gemeinschaft:

- > „Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das vermögen viele.“ (Wilhelm Ernst Raiffeisen)
- > Mobilisierung von Eigenkapital und privaten Darlehen;
- > Übernahme von Bürgschaften;
- > Ein „Umfeld“ engagiert sich bei der Finanzierung und bei Krisen.
- > Die gesamte Gruppe und nicht nur ein einzelner Investor sucht Mitstreiter, neue Mieter etc.

Ob Sie mit diesen Argumenten überzeugen, wird auf die Bank und Ihren Gesprächspartner ankommen. Erfahrungsgemäß verstehen die Alternativbanken, wie GLS Gemeinschaftsbank, Umweltbank, TRIODOS Bank, Ethikbank und gegebenenfalls auch die Bank für Sozialwirtschaft diese Projekte immer noch am besten.

Gemeinschaftsgetragene Finanzierung als Teil einer Gesamtfinanzierung

von Beatrice Nolte

Diese Broschüre setzt ihren Fokus auf die gemeinschaftsgetragene Finanzierung. Damit ist die Finanzierung durch Personen gemeint, die sich mit einem Projekt konkret und unmittelbar verbinden und zu dessen Realisierung Geld zur Verfügung stellen. Diese kommen oft aus dem direkten Umfeld einer Initiative. Es gibt inzwischen Projekte, die ganz auf die hier beschriebene gemeinschaftsgetragene Finanzierung setzen. In der Regel ist sie jedoch Teil einer Gesamtfinanzierung aus unterschiedlichen Töpfen.

Die meisten Initiativen informieren sich zunächst, welche Möglichkeiten einer staatlichen Förderung bestehen. Daneben prüfen sie die Finanzierung über den Umkreis und über Banken. Die gemeinschaftsgetragene Finanzierung kann ihre Finanzierungsmöglichkeiten ergänzen, und zwar von Beginn ihres Projektes an: Sie können ihre Möglichkeiten für die Aufnahme von Bankkrediten erweitern, indem sie Kapital einwerben, das als Eigenkapital gewertet werden kann, oder aber ihr Umkreis kann Bürgschaften stellen. Sie können zudem fehlende Mittel als Fremdkapital zusätzlich einwerben, um die notwendige Gesamtsumme zu erreichen. Unternehmen stehen zudem teilweise vor der Herausforderung, dass mitten im laufenden Betrieb eine außergewöhnliche Finanzierungsnotwendigkeit auftritt und sie die Möglichkeiten, über die Hausbank Kredit zu erhalten, bereits voll ausgeschöpft haben. Auch in einem solchen Fall kann eine Finanzierung über den Umkreis in Betracht kommen. Hier ist die Wirtschaftlichkeit besonders kritisch zu prüfen. Gerade auch wenn Geld nicht mit dem Ziel der Renditemaximierung, sondern aufgrund einer inhaltlichen Motivation zur Verfügung gestellt wird, müssen die Risiken transparent sein. Daher ist bei einer selbstorganisierten, gemeinschaftsgetragenen Finanzierung eine fundierte Information aus der Sache heraus verpflichtend.

Was wird für die Finanzierung wirklich gebraucht?

Rückzahlbare Gelder sollten nur angenommen werden, wenn sie perspektivisch auch zurückgezahlt werden können. Ein erhöhtes Risiko ist dabei stets transparent darzustellen. Benötigt die Initiative eher Beteiligungskapital? Oder sollte sie vielleicht Schenkelder einwerben? Bereits zu Beginn ist es notwendig, sich mit diesen Fragen ehrlich zu beschäftigen. Die Initiator_innen tragen dafür eine besondere Verantwortung.

Finanzierung mit sozialer Substanz: Was in Gruppen passiert, wenn über Geld gesprochen wird.

Dem Text liegt ein überarbeiteter Vortrag von Rolf Novy-Huy anlässlich eines NRW-Wohnprojektetages in Gelsenkirchen zugrunde.

Wir wohnen zusammen. Wir wollen ein anderes Miteinander. Aber ein anderer Umgang mit Geld ist bei uns kein Thema?

Eigenkapital stellt die Grundsatzfrage

Neue soziale Zusammenhänge, aber ohne einen neuen Ansatz in der Ökonomie?

„Beim Geld hört die Freundschaft auf“ oder: „Zu einem solidarischen Miteinander gehören auch Fragen des Geldes“? Die Polarität dieses Themas könnte breiter gespannt kaum sein. Ambitionierte Wohnprojekte suchen das soziale Miteinander auf eine neue Basis zu stellen. Oftmals haben sich Familienzusammenhänge aufgelöst und es wird nach neuen Strukturen im Miteinander gesucht. Die gegenseitige Unterstützung gehört dabei zum Projektansatz, genauso wie die Selbstverwaltung, die Mitbestimmung bei der Aufnahme neuer Mitglieder, die nachhaltige Bewirtschaftung und vieles andere mehr. Ist es dann eigentlich möglich, die Frage der Ökonomie des Einzelnen auszuklammern? Projekte, die sowohl frei finanzieren, als auch Mittel des sozialen Wohnungsbau in Anspruch nehmen, berührt die Finanzfrage unmittelbar. Auch im sozialen Wohnungsbau wird Eigenkapital in Höhe von 15 Prozent der Investitionskosten benötigt. Woher sollen diese kommen, wenn die Mieterinnen und Mieter nur über ein geringes Einkommen verfügen? Bei manchen ist eine Vermögensreserve vorhanden, die eingesetzt werden kann. Bei anderen hilft ein gutwilliger Verwandter, die Eltern vielleicht. Trotzdem bleibt oft die Frage: Wie können wir lieb gewordene Mitglieder der Gruppe aufnehmen, wenn sie kein Eigenkapital stellen können?

„Kein Eigenkapital“ ist allerdings schon eine schwierige Ausgangsposition. Hilfswillige, seien es Personen oder Institutionen, fragen zu Recht nach den eigenen Anstrengungen des Hilfsbedürftigen. Deshalb sollte Jede/r zumindest einen kleinen Betrag immer selbst aufbringen. Das motiviert nicht nur Dritte, sondern stellt schon einen ersten kleinen Baustein im Finanzierungsmosaik dar. Wie aber geht es weiter?

Einige Beispiele:

- > Beim Verkauf von Eigentumswohnungen wird einvernehmlich festgelegt, dass die „vermögenden Käufer“ mehr bezahlen, als die reinen Baukosten. Dieser Überschuss dient der Finanzierung der Wohnungen des sozialen Wohnungsbaus.
- > Genossenschaftsmitglieder zeichnen deutlich mehr Anteile, als für die eigene Wohnung notwendig wäre.
- > Mitglieder mit einem höheren Vermögensrückhalt geben zusätzliche, langfristige Darlehen oder Beteiligungen an die Projektgemeinschaft.
- > Weniger häufig: Die Projektbeteiligten vereinbaren private Darlehen untereinander.

Eigenkapital muss in der Regel unverzinst sein, sonst würden sich die Mietkosten erhöhen. Daher handelt es sich, unabhängig davon, ob Preisaufschläge bezahlt werden, oder auf Zinsen verzichtet wird, dem Grunde nach um eine Schenkung, die im Rahmen des Solidargedankens erfolgt. Dieser Umstand wird meist nicht deutlich ausgesprochen. Wenn ein solcher Schenkungsvorgang aus der Gruppenkonstruktion heraus erfolgt, ist er für beide Seiten relativ leicht leistbar. Bei einer Hilfe zwischen Einzelpersonen wird der Vorgang wesentlich sensibler wahrgenommen.

Um Hilfe fragen, Hilfe geben, Hilfe annehmen.

Es ist beeindruckend, zu welchem Grad Menschen bereit sind, ihr eigenes Vermögen und Einkommen einzusetzen, um ein Projekt, auch mit finanziell schlechter gestellten Teilnehmern, in die Wirklichkeit umzusetzen. Neben den genannten Vorgehensweisen hat die GLS Gemeinschaftsbank eG bereits seit Langem solche Problemstellungen behandelt und weitere Lösungsmöglichkeiten erarbeitet. Da gibt es zum Beispiel den Bürgschaftskredit oder die „Leih- und Schenkgemeinschaft“, welche der Vorfinanzierung von Spenden dient. Beide Instrumente sind auf 3.000 Euro pro Person begrenzt. Somit geht der Einzelne ein überschaubares und klar abgegrenztes Risiko ein. Gleichzeitig hilft die Bündelung solcher Einzelhilfen oftmals, die kritische Schwelle des notwendigen Eigenkapitals zu erreichen.

Erstaunlicherweise ist die Bereitschaft, Hilfe zu geben, häufig anzutreffen und hat so manchem Projekt zu seiner Realisierung verholfen. Es ist vor allem die Bitte um Hilfe, die für viele eine persönliche Überwindung bedeutet. Die Bandbreite der Reaktionen auf dieses Thema reicht von der brüsken Ablehnung, weil man diese Frage als Überschreitung des „Schicklichen“ betrachtet, über die selbstverständliche, spontane Hilfe, bis hin zum „sich Drumherumdrücken“ und Herausreden – man wird hier alles erleben.

Es ist immer wieder eine Überraschung, wie das Gegenüber, manchmal trotz jahrelanger Beziehung, bei Geldangelegenheiten reagiert. Insofern ist die Frage nach Hilfe als ein sozialer Vorgang interessant, spannend und herausfordernd. Einmal gestellt, entwickelt sie Dynamik. Über Pläne zur gegenseitigen Hilfe, zur Food-Coop oder der Organisation des Carsharings kann man sich wunderbar austauschen, in ihnen schwelgen, ohne jedoch vorerst konkret werden zu müssen. Grundsätzlich bedürfen finanzielle Fragen immer einer definitiven Antwort, sonst kann niemand die Frage der Mitwirkung, des Ausscheidens aus dem Projekt und nicht zuletzt der Finanzierbarkeit beantworten. Zugleich bildet die Projektentwicklungsphase, in der eine neue soziale Verabredung gesucht wird, die soziale Substanz, die notwendig ist, um später im Haus als Gemeinschaft bestehen zu können. Der offene und positive Umgang damit bietet die Chance, in sozialen Fragen deutlich weiter zu kommen, als über idealistisch gemalte Projektbeschreibungen.

Wir sind es nicht gewohnt, Hilfe anzunehmen, gar nach Hilfe zu fragen. Zu schnell empfindet sich die oder der Bedachte in der Rolle des Almosenempfängers. Ein Ansatz aus dem Buddhismus mag helfen: „Lehne ich Hilfe ab, verwehre ich dem Geber ein gutes Werk zu tun. Mit der Annahme helfe ich ihm!“ Ein interessanter Ansatz, nicht wahr? In unserem Gesellschaftssystem mag es jedoch der einfachere Weg sein, eine Ökonomie im Haus aufzubauen, die es erlaubt, Hilfestellungen nicht nur ehrenamtlich und aus der Idee heraus zu leisten, sondern zu vergüten. Da kann zum Beispiel eine alleinerziehende Mutter mit wenig Geld der Rollstuhlfahrerin helfen und dafür eine Vergütung erhalten. Schon ist das Geld „verdient“ und kein Almosen.

Zinsen – eine Frage der Moral?

Wenn jemand zusätzliche freiwillige Mittel zur Verfügung stellt, stellt sich nicht nur die Frage nach der Betragshöhe, sondern auch die nach dem Zins. Ist ein Zinsanspruch per se unmoralisch? Verlange ich einen Zinszuschlag, weil ich Risikokapital zur Verfügung stelle? Im Projekt dürfte meist schnell klar werden, dass die Zinslogik des Kapitalmarktes hier in aller Regel nicht die angemessene Basis darstellt.

Abgesehen davon, dass meist eine Zinsvereinbarung irgendwo zwischen dem Anlagezins und dem Kreditzins als passend empfunden wird, sollten moralische Bewertungen unterbleiben. Denn ein bedürfnisorientierter Zins wird immer subjektiv sein. Die „arme Rentnerin“ ist anders zu betrachten als die vermögenden Doppelverdiener. Der Zins muss sich für den Geldgeber „richtig anfühlen“, der Annehmende, also zum Beispiel die Projektgenossenschaft, hat wirtschaftlich zu bewerten, ob das Darlehen hilfreich ist, oder nicht.

Transparenz

Wer Geld verleiht, sollte sich über das Risiko bewusst sein. Ein Wohnprojekt als Schuldner ist nicht mit einer Bank oder Sparkasse zu vergleichen. Viele Privatdarlehen werden ohne Sicherheiten vereinbart. Der Banker nennt das „blanco“. Um nicht ins unerlaubte Bankgeschäft zu geraten – das Miethäuser-Syndikat (ein Netzwerk von Hausprojekten, das sich gegen die Spekulation mit Immobilien wendet) verwendet dafür den Begriff des Direktdarlehens – wird oftmals festgelegt, dass die Mittel „nachrangig haften“. Es handelt sich dann nicht mehr um die Gläubigerstellung eines Darlehensgebers, sondern um eine unternehmerische Beteiligung. Versteht der Geldgeber das? Scheitert das Vorhaben, ist mit einem weitgehenden Verlust zu rechnen. Die Kalkulation eines Hausprojektes ist mit etwas Einarbeitung einigermaßen gut zu überblicken. Es geht also nicht darum, Angst zu machen, doch man sollte den Vorgang verstehen und „wissen, was man tut“.

Abhängigkeiten – ungewollter Dank

Sehr große Beträge, die von einer Person gegeben werden, sind problematisch. Denn eine große finanzielle Abhängigkeit kann zu einer besonderen Macht- oder Abhängigkeitssituation im Projekt führen. Solche Konstellationen bedürfen sicherlich einer besonders sensiblen Handhabung. Zuweilen werden deshalb Banken oder Stiftungen (die Stiftung trias hat solche Transaktionen bereits durchgeführt) gebeten, Darlehen anonym von einer oder einem ungenannten Darlehensgeber oder -geber „durchzuleiten“.

Biografisches lernen

Wer die Position vertritt „beim Geld hört die Freundschaft auf“, sollte selbstverständlich dafür nicht verurteilt werden. Wer sich aber auf eine „Öffnung“, auf einen „anderen Umgang mit Geld“ einlässt, erhält andererseits die Chance, den Materialismus unserer Gesellschaft, wie auch den eigenen Umgang damit, neu zu betrachten. Ein Wohnprojekt aufzubauen und darin zu wohnen ist ein Akt des biografischen Lernens. Viele neue Herausforderungen sind zu bewältigen. Geld als Medium des Sozialen zu betrachten, bietet die Möglichkeit weiterer, tiefer gehender Lernerfahrungen. Ob er oder sie das möchte, muss jede und jeder für sich entscheiden.

»Und ihr, die ihr empfangt – und ihr seid alle Empfangende – bürdet euch nicht die Last der Dankbarkeit auf, damit ihr nicht euch und dem Gebenden ein Joch auferlegt.«

Kahlil Gibran, libanesisch-amerikanischer Maler, Philosoph und Dichter. 6. Januar 1883

II. Aktuelle Rechtslage nach dem Kleinanlegerschutzgesetz

von Beatrice Nolte und Rolf Novy-Huy

Für alternative beziehungsweise ergänzende Finanzierungsformen finden sich die aufsichtsrechtlichen Regelungen insbesondere im Kreditwesengesetz (**KWG**), im Kapitalanlagegesetzbuch (**KAGB**), im Vermögensanlagegesetz (**VermAnlG**), im Wertpapierprospektgesetz (**WpPG**), im Finanzdienstleistungsaufsichtsgesetz (**FinDAG**), sowie in den zugehörigen Verordnungen. Das KAGB ist hierbei das jüngste Gesetz, es ist erst 2013 in Kraft getreten. Die anderen Gesetze wurden allerdings durch das Kleinanlegerschutzgesetz (**KASG**) für unseren Kontext ganz wesentlich novelliert.

Eine Evaluierung des KASG hat seither zu einigen Änderungen geführt. Für die Crowdfinanzierung über Internetplattformen wurden die Grenzwerte deutlich erhöht, an anderer Stelle wurden die formalen Vorgaben dagegen strenger gefasst (insbesondere beim Vermögensinformationsblatt).

Das nachfolgende Kapitel soll Sie durch die Gesetze führen. Welches Gesetz regelt welchen Tatbestand? Ausnahmen, Informationspflichten, Vertrags- und Finanzierungsformen sind die Stichworte. Das Thema ist durch die vielen Gesetze und eine Aufsichtsbehörde, die nicht die Finanzierung zivilgesellschaftlicher Projekte, sondern den Schutz des Verbrauchers vor Fehlentwicklungen im grauen Kapitalmarkt vor Augen hat, durchaus unübersichtlich zu nennen. Wir haben versucht, den Stoff so aufzubereiten, dass er verständlich wird. Durch Text, tabellarische Übersicht und ein Verlaufsdiagramm soll der Einstieg und die Übersicht auf verschiedene Art und Weise ermöglicht werden.

Hintergrund der Novellierung

Die geltende Gesetzeslage

Kreditwesengesetz (KWG)

Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB)

Wertpapierprospektgesetz (WpPG)

Vermögensanlagegesetz (VermAnlG)

Praxisbeispiele:

Regionalwert AG

Kattendorfer Hof

Sonderfall Genossenschaft

Praxisbeispiel:

Energiegenossenschaft Leipzig EGL eG

Finanzdienstleistungsaufsichtsgesetz (FinDAG)

II.1 Hintergrund der Novellierung

Nicht zuletzt in Folge der Finanzkrise 2008 haben der europäische und der deutsche Gesetzgeber die Regulierung des Handels mit Finanzprodukten enger gezogen. In Deutschland kamen unverantwortliche und missbräuchliche Verhaltensweisen im sogenannten grauen Kapitalmarkt hinzu, die zu erheblichen Schädigungen von Anleger_innen geführt hatten. Auch hier sah sich der Gesetzgeber dazu veranlasst, den Anlegerschutz zu verstärken. Im Zuge der Verschärfung der Eigenkapitalanforderungen nach „BASEL III“ kamen strengere Vorgaben an die Banken bei der Kreditvergabe. Dies veranlasste mittelständische Unternehmen dazu, nach Finanzierungsalternativen zu suchen. Zeitgleich wurden Anleger_innen durch die anhaltende Niedrigzinspolitik verleitet, höherverzinsliche und risikoreichere Finanzanlagen ihrem Portfolio beizumischen, um die Rendite anzuheben. Die Anbieter der Kapitalanlagen umwarben die Kleinanleger_innen und vermieden es, der staatlichen Aufsicht zu unterfallen, indem sie gesetzliche Lücken ausnutzten. Hierzu gehörte bis zur Novellierung unter anderem der qualifizierte Rangrücktritt bei Nachrangdarlehen, der das Risiko für die Anleger_innen erhöht. Der Schaden für sie entstand dabei oft durch unseriöse Angebote, die eine vermeintliche Sicherheit der Anlagen vortäuschten und Haftungsrisiken nicht transparent darstellten.

Um Regelungslücken zu schließen, Missbrauch und Intransparenz möglichst zu verhindern und das Vertrauen der Anleger_innen in Finanzdienstleistungen wieder zu stärken, wurde das KASG auf den Weg gebracht. Das KASG ist ein Artikelgesetz, das die oben genannten Gesetze änderte, insbesondere das VermAnlG. Inhaltlich wurden aufsichtsrechtliche Lücken geschlossen, bestehende Informations- und Berichtspflichten erweitert und konkrete Vorgaben für die Ausgestaltung von Vermögensanlagen eingeführt. Gleichzeitig wurde der Aufgabenbereich der BaFin als Aufsichtsbehörde um den kollektiven Verbraucherschutz erweitert.

Ein Großteil der Neuerungen wurde durchaus begrüßt, jedoch steht das Gesetz auch erheblich in der Kritik. Der Verbraucherschutz wird teils als paternalistisch erlebt, und man befürchtet eine übermäßige Beschränkung von Initiativen. Dank dem engagierten Einsatz einiger Gruppen wurden im Gesetzgebungsprozess noch einige Ausnahmen eingeführt, insbesondere für soziale und gemeinnützige Projekte, sowie für die relativ junge Finanzierungsform des Crowdsharing/Crowdinvesting über Internetplattformen. Einigen gehen diese Ausnahmen zu weit, vielen greifen sie jedoch zu kurz. Daher wurde festgelegt, das Gesetz zu evaluieren. Danach gab es insbesondere eine deutliche Erweiterung der Grenzwerte für die Einwerbung über Internetplattformen.

Die neuen Regelungen enthalten einige unbestimmte Rechtsbegriffe. Hier wird es auf die Verwaltungspraxis und die Auslegung durch Gerichte ankommen. Diese Auslegung entsteht jedoch nicht im luftleeren Raum, sondern kann von den betroffenen Initiativen mit geprägt werden.

II.2 Die geltende Gesetzeslage

KWG und KAGB regeln den Betrieb von Kreditinstituten und anderen aufsichtsrechtlich relevanten Organismen. VermAnlG und WpPG legen vor allem die Informationspflichten und Anforderungen an Werbung und Vertrieb von Vermögensanlagen fest. Alle vier Gesetze müssen Sie im Besonderen beachten, wenn Sie sich für alternative Finanzierungsformen entscheiden.

Um diesen Zusammenhang zu verdeutlichen, soll hier zunächst eine Darstellung der für unseren Kontext **relevanten Regelungsinhalte der Gesetze** erfolgen.

II.2.1 Kreditwesengesetz (KWG)

Das KWG setzt den Rahmen für die Arbeit von Kreditinstituten und Finanzdienstleistungsunternehmen. Es soll im Wesentlichen die Funktionsfähigkeit der Kreditwirtschaft sichern und erhalten, sowie die Gläubiger vor Verlust ihrer Einlagen schützen. Es regelt, was als **Einlagen- und Kreditgeschäft** gewertet wird und unter welchen Voraussetzungen dieses gewerblich betrieben werden darf. Für unseren Kontext sind dabei nicht die aufwendigen Regularien, denen Banken unterliegen, interessant, sondern die Grenzen, in denen diese „Bankgeschäfte“ auch ohne Erlaubnis betrieben werden können. Und vor allem: Bei welchen Finanzierungsinstrumenten das Gesetz nicht anwendbar ist. Von besonderer Bedeutung sind hier die Darlehen, die aufgrund einer besonderen Absicherung oder einer qualifizierten Nachrangklausel nicht als „Bankgeschäft“ im Sinne des KWG gewertet werden, sowie die Bagatellgrenzen, nach denen „Bankgeschäfte“ auch ohne Bankerlaubnis zulässig sind. Zu unterscheiden sind Einlagen- und Kreditgeschäft.

II.2.1.1 Einlagengeschäft

Grundsätzlich gilt als Einlagengeschäft, wenn Sie fremde Gelder als Einlagen oder andere „**unbedingt rückzahlbare Gelder des Publikums**“, also mit einem unbedingten Anspruch auf Rückzahlung, annehmen, und der Rückzahlungsanspruch nicht in Inhaber- oder Orderschuldverschreibungen verbrieft ist. **Erlaubnispflichtig** ist das Einlagengeschäft, sobald es gewerblich oder in einem Umfang betrieben wird, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert. Ein Unternehmen, das die Geschäfte in dieser Weise betreibt, gilt als Kreditunternehmen (vgl. § 1 KWG). Diese Rechtslage führt dazu, dass eine Vielzahl

In dieser Spalte wollen wir den Sachverhalt – in hoffentlich auch für Nicht-Juristen verständlicher Sprache – nochmals zusammenfassen, pointieren, erläutern.

Für einen Überblick über diese Überschneidungen haben wir auf Seite 74 f. eine tabellarische Übersicht für Sie erstellt.

Ob Bioladen, Bauernhof, Wohnprojekt oder Schule: „Einfach Geld einsammeln geht nicht.“

Etwas vereinfacht könnte man sagen:
„Wer rückzahlbares Geld einsammeln will, benötigt schnell eine Banklizenz“.

von Geschäften, deren aufsichtsrechtliche Relevanz für den Laien nicht erkennbar ist, erlaubnispflichtige Einlagengeschäfte darstellen.

Es ist daher notwendig, sich die Voraussetzungen genauer anzuschauen.

Wenn Gelder von einer Vielzahl von Geldgeber_innen auf der Grundlage typisierter Verträge als Darlehen oder auf ähnliche Weise laufend entgegengenommen werden, handelt es sich um eine **Annahme von Geldern als Einlage**. Weitergehender noch ist der Auffangtatbestand der **Annahme anderer unbedingt rückzahlbarer Gelder des Publikums. Fremd** und **rückzahlbar** sind Gelder, die nicht endgültig bei dem annehmenden Unternehmen verbleiben, sondern aufgrund getroffener Vereinbarungen in gleicher Menge dem Berechtigten zurückzuzahlen sind. Die angenommenen Gelder sind dabei **rückzahlbar**, wenn ein zivilrechtlicher Anspruch auf Rückzahlung besteht oder wenn bei den Geldgeber_innen der Anschein eines solchen Anspruchs geweckt wird.

Wenn jemand, der an einer Kapitalgesellschaft zum Beispiel als Aktionär oder Kommanditist beteiligt ist, Geld auf seinen Geschäftsanteil einzahlt, so ist dieses Geld grundsätzlich weder „rückzahlbar“, noch ist es aus Sicht der Gesellschaft „fremdes“ Geld. Im Einzelfall kann dies – je nach vertraglicher Ausgestaltung – auch anders zu beurteilen sein.

Nicht „fremd“ weil nicht „rückzahlbar“ sind außerdem Gelder, die als Entgelt oder Vorauszahlung für eine Gegenleistung gezahlt werden. Gleichermaßen gilt für Gelder, die zu einem vom Einleger vorgegebenen Zweck zu verwenden sind und die der Annehmende nur eingeschränkt für eigene Zwecke verwenden darf. Hierunter fällt auch die Entgegennahme fremder Vermögenswerte zur treuhänderischen Verwaltung und Anlage im Bauherrenmodell. Bei Warengenosenschaften wird eine Verwahrung von Kundengeldern nicht als Einlagengeschäft angesehen, soweit es für Wareneinkäufe verwendet wird und in der Summe entsprechend begrenzt ist.

Persönlich haftende Gesellschafter_innen, die tatsächlich in die Führung des Unternehmens eingebunden sind, gehören nicht zum „Publikum“, ebenso wie verbundene Unternehmen. Gelder von Kreditinstituten und institutionellen Anlegern dürfen angenommen werden, ohne dass die Gefahr einer Erlaubnispflichtigkeit nach dem KWG eintritt.

Gelder allerdings, die zum Beispiel im Freundes- oder Bekanntenkreis, von Kunden eines Hofes oder Schuleltern einer Schule eingesammelt werden, sind „Gelder des Publikums“ im Sinne des § 1 I KWG, selbst wenn es sich bei den Geldgebern um Mitglieder eines Vereins handelt.

Die oben genannten Kriterien sind oft erfüllt, wenn eine Initiative Gelder einwirbt, die zurückgezahlt werden sollen.

Besondere Relevanz hat allerdings für die Praxis das Kriterium der „unbedingten Rückzahlbarkeit“.

Das Einsammeln rückzahlbarer, fremder Gelder stellt ein Bankgeschäft dar.

Die Hereinnahme von Darlehen ist daher sensibel.

Beteiligungen mit unternehmerischem Risiko fallen in der Regel nicht ins „unerlaubte Bankgeschäft“.

Modelle der Vorauszahlung sind unproblematisch, wenn Gelder nicht rückzahlbar sind ...

... beziehungsweise als „Kauf“ gelten.

Neben der Rückzahlbarkeit kommt es darauf an, bei wem die „Gelder“ eingeworben werden: Hier gibt es den Begriff des „Publikums“. Kaum erwähnenswert, dass von „Publikum“ auszugehen ist, wenn über Flugblätter, Briefe, Mails oder über das Internet um Einlagen geworben wird. Der Begriff geht jedoch noch sehr viel weiter.

Wenn die „unbedingte Rückzahlbarkeit“ ausgeschlossen wird, fällt man nicht unter

Denn diese ist unter anderem nicht gegeben,

- > soweit bei der stillen Gesellschafterbeteiligung, die gemäß § 231 Handelsgesetzbuch (HGB) regelmäßig vorgesehene Beteiligung am Verlust der Gesellschaft vertraglich nicht ausgeschlossen ist;
- > soweit bei einem Genussrecht eine Verlustbeteiligung vorgesehen ist;
- > soweit bei einem Darlehen – auch dem partiarischen* – ein qualifizierter Nachrang vereinbart ist (ausführliche Definition des Nachrangdarlehens Seite 63 f.);
- > bei Gesellschafterdarlehen und stehen gelassenen Guthaben eines Gesellschafters auf dem Gesellschaftskonto, soweit die Gesellschafter_innen einer Entnahme- und Ausschüttungssperre unterliegen, mit der eine Insolvenz verhindert werden soll.

Dies ist der Hintergrund dafür, dass für gemeinschaftsgetragene Finanzierungen häufig die Gestaltung über Darlehen mit qualifizierter Nachrangklausel oder Genussrechten mit einer Verlustbeteiligung gewählt wird, obwohl dies das Risiko für die Anleger_innen erhöht. Bis zur Gesetzesnovellierung durch das KASG im Juli 2015 fielen die Nachrangdarlehen dabei auch nicht in den Anwendungsbereich des Vermögensanlagengesetzes.

Sonderstellung banküblich besicherter Darlehen

Trotz unbedingter Rückzahlbarkeit greift das KWG nicht, wenn eine „bankübliche Sicherheit“ für die angenommenen fremden Gelder bestellt wird. Hierbei kommt es darauf an, dass sich der Geldgeber im Sicherungsfall unmittelbar befriedigen kann, das heißt ohne dass noch eine rechtsgeschäftliche Mitwirkung Dritter notwendig wäre. Anerkannt sind hier die Bestellung von Grundpfandsicherheiten und banküblichen Sicherheiten. Liegen diese vor, so ist der Schutzzweck des Gesetzes nicht betroffen. Daher wird hier in ständiger Verwaltungspraxis eine Bereichsausnahme angenommen, und diese Darlehen sind unbegrenzt zulässig, soweit die Darlehensgeber_innen wirklich in dieser Weise abgesichert sind.

Erlaubnispflicht des Einlagengeschäfts

Ist ein Einlagengeschäft im Sinne des KWG gegeben, so ist es erlaubnispflichtig, wenn es gewerbsmäßig betrieben wird oder aber in einem Umfang, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert (§ 32 KWG). Eine Gewerbsmäßigkeit liegt vor, wenn das Betreiben des Einlagengeschäfts auf eine gewisse Dauer angelegt ist und damit Gewinne erzielt werden sollen. Diese erste Variante lässt sich für die in dieser Broschüre angesprochenen Unternehmen und Initiativen in der Regel ausschließen. Für die zweite Variante allerdings geht die BaFin in ständiger Verwaltungspraxis von engen Kriterien aus, die auch bei gemeinschaftsgetragenen Finanzierungsmodellen schnell erfüllt sind.

das „unerlaubte Bankgeschäft“. Das erreicht man beim Darlehen durch eine Nachrangklausel und beim Genussrecht durch eine Verlustbeteiligung.

Durch eine Nachrangklausel rücken die Darlehen vom Charakter her eher in den Bereich der Beteiligung, sind damit zwar risikoreicher für den Geldgeber, aber kein unerlaubtes Bankgeschäft mehr.

Eine Grundschuld oder Bankbürgschaft sichert den Darlehensgeber so gut ab, dass solche Darlehen unbeschränkt erlaubt sind.

Wenn so viele (nicht ausreichend gesicherte) Einzeldarlehen angenommen werden, dass es eines „kaufmännisch eingerichteten Geschäftsbetriebes“ bedarf, um sie zu verwalten, gilt der Darlehensnehmer als Bank. Hier wird das KWG sehr eng ausgelegt.

* **Partiarische Darlehen** könnte man als Zwischenprodukt von Darlehen und Beteiligung bezeichnen. Einerseits kann man die Verzinsung an den Gewinn oder Umsatz koppeln. Andererseits nehmen sie nicht am Verlust teil und räumen auch keine Beteilungsrechte (wie bei einem Gesellschafter) ein. Außerdem ist kein Nachschuss bei Verlusten zu leisten.

Die Erforderlichkeit eines in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetriebs und damit die Erlaubnispflichtigkeit nach dem KWG wird von der BaFin angenommen, wenn:

- > der Einlagenbestand bei mehr als fünf Einzelanlagen die Summe von 12.500 Euro überschreitet oder
- > unabhängig von der Summe mehr als 25 Einzelanlagen bestehen.

Fazit für die Finanzierung über einfache Darlehen:

- > Bleibt es bei maximal fünf entgegengenommenen Darlehen, kann man grundsätzlich beispielsweise auch 5 x 100.000 Euro als klassisches Darlehen entgegennehmen.
- > Bei mehr als fünf Darlehen dürfen entweder maximal insgesamt 12.500 Euro angenommen werden
- > oder die Darlehensgeber_innen müssen bankmäßige Sicherheiten erhalten, aus denen sie sich im Falle des Ausfalls unmittelbar befriedigen können.
- > Wenn dies nicht möglich ist, müssen andere Wege, wie Nachrangdarlehen oder Beteiligungen, beschritten werden.

Exkurs: „Mitgliederdarlehen Genossenschaften“

Eine Ausnahme hiervon besteht nur für Genossenschaften. Sie dürfen von ihren Mitgliedern auch einfache Darlehen – ohne Nachrangvereinbarung – einwerben. Dabei sind die Regeln des § 21b GenG zu beachten. (Siehe auch S. Seite 65).

II.2.1.2 Kreditgeschäft (von Bedeutung für Geldgeber_innen)

Neben der Annahme von Geldern ist im KWG auch die Vergabe von Geldern reguliert, soweit es sich um die **Gewährung von Gelddarlehen** handelt. Dies gilt als Kreditgeschäft.

Anders als beim Einlagengeschäft, schließt die Bestellung banküblicher Sicherheiten den Tatbestand des Kreditgeschäfts nicht aus, um den Darlehensnehmer zu schützen. Bei Darlehen mit einer qualifizierten Nachrangklausel differenziert die BaFin. Nachrangdarlehen an Verbraucher fallen unter das KWG, Nachrangdarlehen an Unternehmen dagegen nicht.

Gesellschafterdarlehen und auf Konten der Gesellschaft stehende gelassene Gelder der Gesellschafter sind – spiegelbildlich zum Einlagengeschäft – kein Kreditgeschäft, soweit der Rückzahlungsanpruch durch gesellschaftsrechtliche Treuepflichten hinreichend bedingt ist.

Eine gewohnheitsrechtliche Ausnahme besteht zudem für Darlehen, die Arbeitgeber_innen ihren Arbeitnehmer_innen zur Finanzierung des Erwerbs von Wohneigentum gewähren.

Erlaubnispflicht

Die Schwellenwerte für die Annahme einer Erlaubnispflicht liegen höher als beim Einlagengeschäft. So wird von der BaFin die Erforderlichkeit eines in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetriebs und damit die Erlaubnispflicht angenommen,

Auch bei der **Vergabe** von Darlehen kann durch die qualifizierte Rangrücktrittsklausel das „unerlaubte Bankgeschäft“ vermieden werden.

Bis zu 20 einfache Darlehen können vergeben werden, ohne dass die Gefahr des unerlaubten Bankgeschäfts besteht. Mit dieser Grenze kommen viele Geldgeber schon recht gut zurecht.

- > wenn mehr als 100 Darlehen vergeben werden, oder
- > wenn das Gesamtvolumen aller Darlehen mehr als 500.000 Euro beträgt bei mehr als 20 Darlehen.

Bis zu 20 Darlehen können hiernach in unbegrenzter Höhe vergeben werden. Sollen es mehr sein, so müssen grundsätzlich alternative Lösungen gewählt werden, zum Beispiel über eine Zwischenschaltung einer Bank wie bei Treuhanddarlehen, oder aber über nachrangige Darlehen oder Gesellschafterdarlehen mit Rangrücktritt von Geldgeber_innen. Ein Eingreifen durch die BaFin ist bei einem umsichtigen Umgang der Vertragspartner untereinander eher nicht zu erwarten.

Bei einer **Kombination von Kredit- und Einlagengeschäft** von einer (Rechts-)Person – wenn also Darlehen sowohl aufgenommen, als auch vergeben werden – liegen die Regelgrenzen der BaFin

- > bei 25 Fällen, wobei die Kreditfälle mit 25 % auf diese 25 Fälle ange rechnet werden, oder
- > bei einem Kredit- und Einlagengesamtvolumen von 12.500 Euro, wobei das Kreditvolumen darauf nur mit 2,5 % angerechnet wird.

II.2.1.3 Sonderstellung von verbundenen Unternehmen

Laut KWG dürfen verbundene Unternehmen Darlehen innerhalb einer Konzernstruktur vergeben, zum Beispiel an Töchter- oder Schwesternunternehmen (vgl. § 2 I Nr. 7 KWG). Das Gesetz spricht hier jedoch von der ausschließlichen Vergabe im Konzern. Schon ein einzelner Kredit, der an ein externes Unternehmen oder eine anderweitige Initiative vergeben wird, kann alle vergebenen Darlehen „infizieren“ und sie zum erlaubnis pflichtigen Bankgeschäft machen. Für externe Darlehen ist daher dann ein Nachrang zu vereinbaren. Gesellschafterdarlehen, die ausdrücklich oder aufgrund von Treuepflichten mit einem Nachrang belastet sind, werden nicht zum Kreditgeschäft gerechnet.

II.2.1.4 Fazit

Kredit- und insbesondere Einlagengeschäfte im Sinne des KWG dürfen nur in engen Grenzen ohne Erlaubnis betrieben werden. Soweit man darüber hinausgeht, kann die BaFin die Geschäfte untersagen und die sofortige, kostenpflichtige Abwicklung fordern (vgl. § 37 KWG). Dabei müssen gegebenenfalls sämtliche betroffenen Geschäfte rückabgewickelt werden, was für die meisten Projekte finanziell kaum tragbar sein dürfte. Ein Unternehmen kann – ohne darauf abzuzielen oder sich dessen bewusst zu sein – unversehens als Kreditinstitut eingestuft werden, inklusive der entsprechenden Haftungskonsequenzen. Zudem begründet das Betreiben der Geschäfte ohne eine Erlaubnis grundsätzlich eine Strafbarkeit nach dem KWG (vgl. § 54 KWG).

Um solche Nachteile mit Sicherheit abzuwenden, ist daher bei der Vertragsgestaltung für beide Seiten auf die Vorgaben des KWG zu achten, und zwar sowohl bei denen, die Geld zur Verfügung stellen, als auch bei denen, die das Geld annehmen.

Einlagengeschäft = Angenommene Gelder

Kreditgeschäft = Vergebene Gelder/Darlehen.

Für miteinander verbundene Unternehmen besteht eine Sonderregelung.

Ein Verstoß gegen das KWG kann erhebliche Folgen haben. Die BaFin schreibt in solchen Fällen sehr harsche Briefe mit überaus kurzen Fristen.

Auch wenn die Situation heikel ist: Ruhig bleiben, Kontakt aufnehmen und mit der BaFin Lösungen suchen.

Bestehen erhebliche Unsicherheiten, kann man den Fall auch vorab mit der BaFin klären.

II.2.2 Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB)

Das KAGB reguliert alle als Investmentvermögen gefassten Sammlungen von Anlegerkapital. Investmentvermögen im Sinne des KAGB ist jede Organisation für gemeinsame Anlagen, der von einer Anzahl von Anleger_innen Kapital einsammelt, um es gemäß einer festgelegten Anlagestrategie zum Nutzen dieser Anleger_innen zu investieren, und die kein operativ tätiges Unternehmen außerhalb des Finanzsektors ist (vgl. § 1 I KAGB). Eine „gemeinsame Anlage“ setzt nach dem Merkblatt der BaFin eine Gewinn- und Verlustbeteiligung voraus. Hiernach können entsprechend ausgestaltete Genussrechte, aber auch Genossenschaftsanteile ebenso wie Aktien und andere Gesellschaftsbeteiligungen unter das Gesetz fallen. Voraussetzung ist, dass Zweck das Investment ist und nicht das eigene operative Geschäft außerhalb des Finanzsektors.

Nach dem zitierten Wortlaut des KAGB scheinen eigentlich alle Unternehmungen, in denen eine eigene operative Tätigkeit im Mittelpunkt steht und nicht das Erwirtschaften einer Rendite nach einer festgelegten Anlagestrategie, nicht in den Anwendungsbereich des KAGB zu fallen. Dies ist von Bedeutung, da das KAGB für die Verwalter von Investmentvermögen zwingende Organisations- und Berichtspflichten normiert. Diese sind zwar sinnvoll, jedoch teils sehr aufwändig und für kleinere Initiativen unverhältnismäßig, da das KAGB auf andere Akteure zielt.

Nach seiner Einführung 2013 führte das Gesetz dennoch zu großen Unsicherheiten vor allem unter Bürger-Energie-Unternehmen. Der Grund dafür war die zwischenzeitlich sehr enge Auslegung der BaFin bezüglich der Frage, wann ein operatives Unternehmen außerhalb des Finanzsektors vorliege. Hier wurde vertreten, dass schon eine Satzungsnorm, die die Beteiligung an anderen Unternehmen erlaubt, ohne das Volumen zu begrenzen, die operative Tätigkeit infrage stellen könne. Eine solche Satzungssregel ist fast Standard auch bei Bürgerenergiegenossenschaften, um Gestaltungsfelder – insbesondere Kooperationsmöglichkeiten – offenzuhalten. Die Verunsicherung der betroffenen Unternehmen durch diese enge Auslegung führte 2014 zu erheblichen Investitionshemmnissen.

In 2015 änderte die BaFin das Auslegungsschreiben in Bezug auf Genossenschaften. Sie stellte klar, dass diese regelmäßig keine feste Anlagestrategie verfolgen und damit kein Investmentvermögen im Sinne des KAGB darstellen, da sie zwingend auf einen besonderen Förderzweck im gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb ausgerichtet sind. Der Finanzausschuss des Bundestages sprach sich in 2015 ebenfalls deutlich in dieser Richtung aus. Damit wurden Genossenschaften ein wenig aus dem Fokus der BaFin herausgenommen. Die Einhaltung der Anforderungen des Genossenschaftsgesetzes obliegt den genossenschaftlichen Prüfungsverbänden.

Dennoch gilt weiterhin, dass der Förderzweck der Genossenschaft entscheidend ist und es wesentlich darauf ankommt, dass eine eigene operative Tätigkeit im Zentrum steht. Bürgerenergiegenossenschaften,

Das Einsammeln von Kapital **zur Investition in fremde Projekte** kann unter das KAGB fallen.

Operativ tätige Unternehmen außerhalb des Finanzsektors fallen nicht unter das KAGB. Operative Tätigkeit bedeutet, dass das Unternehmen zum Beispiel als Wohnprojekt selbst baut, als Bürgerenergiegenossenschaft selbst Strom erzeugt und verkauft oder als Kultureinrichtung Veranstaltungen ausrichtet etc. und hierfür Gelder einsammelt.

die ein größeres Projekt gemeinschaftlich mit anderen Bürgerenergiegenossenschaften betreiben, kann dies als eigene operative Tätigkeit zugeordnet werden. Schwieriger ist es, wenn eine Bürgerenergiegenossenschaft Anlagen gar nicht selbst betreibt, sondern zum Beispiel verpachtet.

Eingetragene Genossenschaften dürfen nicht primär Investmentzwecke verfolgen. Wenn ein operatives Unternehmen zusätzlich zu der operativen Tätigkeit noch Investitionen zu Anlagezwecken tätigt (zum Beispiel Anlage in Finanzinstrumente), ist das unschädlich, solange diese lediglich eine untergeordnete Neben- oder Hilfstätigkeit darstellen. Die genauen Grenzen sind hierbei noch nicht abschließend ausgehandelt.

II.2.2.1 Fazit

Das KAGB ist nicht anwendbar auf Projekte oder Unternehmen, die nur für ihre eigene operative Tätigkeit Gelder einwerben. Deshalb fallen Genossenschaften in der Regel nicht in den Anwendungsbereich des KAGB. Sie können jedoch davon betroffen sein, wenn sie Anteile einsammeln, um zum Beispiel in fremde Anlagen zu investieren oder wenn sie Anlagen nur verpachten und nicht selbst betreiben.

Die Rechtsprechung hierzu ist noch zu beobachten. Derzeit empfiehlt es sich jedenfalls weiterhin, in der Ausgestaltung der Unternehmung gegebenenfalls eine deutliche Abgrenzung zu Investmentvermögen im Sinne des KAGB vorzunehmen, wenn man nicht als solches unter den Vorschriften des KAGB agieren will. Hier sollten die Beteiligten vorab Beratung suchen, zum Beispiel bei Genossenschaftsverbänden.

Grundsätzlich sind auch gemeinschaftsgetragene Finanzierungen über Investmentvermögen im Sinne des KAGB denkbar. Die vorliegende Broschüre fokussiert jedoch auf die Finanzierung unmittelbarer, eigener Projekte und geht daher nicht näher auf die Voraussetzungen nach dem KAGB ein.

II.2.3 Wertpapierprospektgesetz (WpPG)

Das WpPG regelt die Informationspflichten beim öffentlichen Angebot von Wertpapieren und deren Handel an einem organisierten Markt. Wertpapiere im Sinne des WpPG sind Aktien, Schuldtitle, Genuss- und Optionsscheine sowie andere den Aktien oder Schuldtiteln vergleichbare Wertpapiere, soweit sie an einem Markt gehandelt werden können. Die freie Übertragbarkeit ist Hauptmerkmal des Wertpapiers. Vor dem öffentlichen Angebot von Wertpapieren ist grundsätzlich ein Prospekt zu veröffentlichen. Ausnahmen zur Prospektpflicht sind in den §§ 3 und 4 WpPG festgelegt.

Für die Finanzierung von zivilgesellschaftlichen Projekten werden bisher seltener Wertpapiere gewählt. Eines der wenigen Beispiele ist die **Regionalwert AG**. Soweit mit Wertpapieren gearbeitet wird, werden in der Regel Gestaltungen gewählt, die keine freie Handelbarkeit am Markt vorsehen. Für die meisten Initiativen ist das WpPG nicht relevant, soweit sie nicht als Aktiengesellschaft tätig sind, oder Genussrechte in Genuss scheinen **verbrieft** anbieten. In dieser Broschüre verzichten wir daher auf eine vertiefte Darstellung hierzu.

Das Wertpapierprospektgesetz findet nur auf **Wertpapiere** wie zum Beispiel Aktien oder Genusscheine Anwendung und regelt die Informationspflichten beim Umgang mit diesen.

Zwischen-Überblick

Kreditwesengesetz (KWG)	Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB)	Wertpapierprospektgesetz (WpPG)	Erster Prüfungsschritt:
... setzt den Rahmen für die Arbeit von Kreditinstituten und Finanzdienstleistungsunternehmen. Es regelt, was als Einlagen- und Kreditgeschäft anzusehen ist.	... regelt Investmentvermögen, die keine operativ tätigen Unternehmen sind.	... geht auf die Informationspflicht bei der Ausgabe von Wertpapieren ein.	Die Auflagen und Grenzen dieser Gesetze prüfen. Zuerst ist zwingend der Ausweg aus dem KWG zu suchen, um nicht in das unerlaubte Bankgeschäft zu rutschen.

Vermögensanlagegesetz (VermAnlG)

greift für die dort genannten Finanzierungsinstrumente, soweit sie nicht unter das KAGB oder das WpPG fallen. Es regelt nur **öffentliche Angebote Finanzierungen**, nicht solche an einen begrenzten Personenkreis. Ein begrenzter Personenkreis liegt aber nach derzeitiger Auslegung durch die BaFin nur vor, wenn

- nur einzelne, den Verantwortlichen bekannte Personen namentlich ange sprochen werden,
- diese Personen aufgrund einer gezielten Auswahl anhand individueller Gesichtspunkte ausgewählt wurden und
- eine Aufklärung durch einen Verkaufsprospekt nicht erforderlich erscheint, da kein entsprechendes Informationsbedürfnis besteht.

Ein öffentliches Angebot liegt außerdem nicht vor, wenn – statt eines öffentlichen Angebots vorab festgelegter Finanzierungsinstrumente – ganz individuell mit möglichen Unterstützer_innen bezüglich möglicher Unterstützungs leistungen verhandelt wird.

Zweiter Prüfungsschritt:

Findet das VermAnlG Anwendung?

Für Angebote an einen begrenzten Personenkreis, das heißt, für nicht-öffentliche Finanzierungsinstrumente wird das Gesetz weitgehend nicht angewendet!

Ein Angebot zur Vermögensanlage, also zum Beispiel der Hergabe von Darlehen über das Internet, stellt ein „öffentliches Angebot“ dar. Dies insbesondere dann, wenn feste Konditionen genannt werden und eigentlich nur noch der Zeichnungsschein auszufüllen und zu versenden ist.

II.2.4 Vermögensanlagegesetz (VermAnlG)

Für fast alle Initiativen mit gemeinschaftsgetragener Finanzierung ist das VermAnlG nach neuer Rechtslage relevant. Es regelt im Wesentlichen die besonderen Informationspflichten gegenüber den Anleger_innen beim öffentlichen Angebot von Vermögensanlagen (insbesondere Prospekt-pflicht, Vermögensanlage-Informationsblatt, Vorgaben für die Werbung, Haftung und mögliches Verbot von öffentlichen Angeboten von Vermögensanlagen). Daneben macht es auch einige Vorgaben für die vertragliche Ausgestaltung von Vermögensanlagen (Mindestlaufzeit, Kündigungsfrist und Verbot von Nachschusspflichten).

Seit der Novelle 2015 erfasst das VermAnlG fast alle gängigen Finanzierungsinstrumente. Als Vermögensanlagen sind im VermAnlG normiert:

- > Anteile, die eine Beteiligung am Ergebnis eines Unternehmens gewähren;
- > Anteile an einem Vermögen, das der Emittent oder ein Dritter in eigenem Namen für fremde Rechnung hält oder verwaltet (Treuhandvermögen)
- > partiarische Darlehen;
- > Nachrangdarlehen;
- > Genussrechte;
- > Namensschuldverschreibungen;
- > sonstige Anlagen, die eine Verzinsung und Rückzahlung oder einen vermögenswerten Barausgleich im Austausch für die zeitweise Überlassung von Geld gewähren oder in Aussicht stellen.

Dies gilt, soweit sie nicht als Wertpapier verbrieft sind, nicht als Anteil eines Investmentvermögens im Sinne des KAGB gestaltet sind und nicht unter das KWG fallen. Denn das VermAnlG greift nur, wenn Vermögensanlagen weder unter das WpPG, noch unter das KAGB fallen und kein Einlagengeschäft im Sinne des KWG darstellen.

Von den umfangreichen Vorschriften des VermAnlG gibt es einige Ausnahmen, vor allem

- > wenn bestimmte Grenzwerte von einem Unternehmen nicht überschritten werden,
- > für gemeinnützige Projekte,
- > für soziale Projekte,
- > für die noch relativ junge Finanzierungsform des Crowdinvesting über Internetplattformen.

Das VermAnlG reguliert bestimmte Vermögensanlagen (siehe linke Spalte). Die Werbung, Informationspflicht und viele Details werden hier geregelt.

Einerseits fallen viele Finanzierungsinstrumente unter das VermAnlG. Insbesondere Informationspflichten sind die Folge. Andererseits gibt es auch dafür Ausnahme- und Befreiungs-regelungen.

Eine Befreiung von den Pflichten des VermAnlG ist insbesondere gegeben, wenn

- > von derselben Vermögensanlage nicht mehr als 20 Anteile angeboten werden, *oder*
- > der Verkaufspreis der im Zeitraum von zwölf Monaten angebotenen Anteile einer Vermögensanlage insgesamt 100.000 Euro nicht übersteigt, *oder*
- > der Preis jedes angebotenen Anteils einer Vermögensanlage mindestens 200.000 Euro je Anleger beträgt.

Die Überprüfungs- und Eingriffsrechte der BaFin nach dem VermAnlG bleiben stets bestehen. Sie kann das Vorliegen der Ausnahmeveraussetzungen überprüfen, hierfür die notwendigen Unterlagen einfordern und das öffentliche Angebot gegebenenfalls untersagen.

Für Genossenschaften bestehen Ausnahmeregelungen für die Einwerbung von Genossenschaftsanteilen oder Mitgliederdarlehen. (Die Voraussetzungen hierfür beschreibt die Darstellung Seite 40 und Seite 65).

Weitgehende Ausnahmeregelungen bestehen außerdem für gemeinnützige Träger und anerkannte Religionsgemeinschaften, sowie für Träger mit sozialen Zielsetzungen.

(Die Voraussetzungen hierfür beschreibt die Darstellung ab Seite 43)

Im Folgenden werden zunächst die grundsätzlichen Pflichten beschrieben, die das VermAnlG normiert und anschließend die Ausnahmen hiervon (ab Seite 36):

Dritter Prüfungsschritt:

Wenn das Gesetz anzuwenden ist: Prüfen Sie Ausnahmeregelungen und Befreiungen!

Wenn Sie für eine Genossenschaft handeln, sollten Sie vorab die Erklärungen auf den Seite 40 bis Seite 65 lesen. Hier gibt es Informationen zu den Ausnahmeregelungen.

Exkurs „Vermögensanlage“

Bei der gemeinschaftsgetragenen Finanzierung von zivilgesellschaftlichen Projekten geht es in der Regel um „Darlehen“, welche die Unterstützer_innen „ihrem“ Projekt geben, oder aber Genussrechte und andere Beteiligungsformen, über welche sich Menschen oder Institutionen (zum Beispiel der Verein oder die Stiftung) mit einem Projekt unmittelbar verbinden; das Gesetz spricht durchgängig von „Vermögensanlagen“.

Der Begriff der „Vermögensanlage“ stellt dem natürlichen Wortsinne nach den Zweck des Vermögenserhaltes und gegebenenfalls auch eine Renditeabsicht in den Vordergrund. Es kann fraglich erscheinen, ob damit zum Beispiel ein Darlehen, dass Eltern der Schule ihrer Kinder für den Ausbau der Musikfördermöglichkeiten an der Schule geben, angemessen beschrieben ist. Es geht bei der gemeinschaftsgetragenen Finanzierung oft eher um Unterstützertdarlehen, oder trotz hohem Risiko gewollten Beteiligungen an einem sozialen Unternehmen, denn um Vermögensanlagen im klassischen Sinne. Tatsächlich bleibt weiter darauf hinzuwirken, dass sich hier eine differenzierte Sichtweise durchsetzt. Ohne Zweifel muss auch bei der Geldeinwerbung für soziale oder gemeinnützige Projekte an den Schutz der Interessen aller fördernder Geldgeber_innen gedacht werden. Eine soziale Zielsetzung sollte nie den Blick darauf versperren, die wirtschaftliche Tragfähigkeit ehrlich und professionell zu beurteilen.

Der Gesetzgeber trägt den unterschiedlichen Intentionen einer Darlehenshereingabe anfänglich dadurch Rechnung, dass er im VermAnlG soziale und gemeinnützige Projekte privilegiert. Er bleibt dabei jedoch stets bei dem Begriff der Vermögensanlage. Daher verwenden wir in dieser Broschüre bei allen Texten zur Darstellung der rechtlichen Lage die Begriffe „Vermögensanlage“ und „Anleger_in“ – in dem Bewusstsein, dass sie nicht immer das passende Bild wecken. In der Darstellung der konkreten Projekte versuchen wir eine Differenzierung vorzunehmen. Auch in der Praxis empfiehlt es sich, mit dem Begriff der Vermögensanlage zurückhaltend umzugehen, um nicht unpassende Bilder und Erwartungen zu wecken und dabei von dem oft eigentlichen Zweck, der Unterstützung oder gemeinsamen Gestaltung einer Sache, abzulenken. Ein trotz hohem Risiko und niedriger Verzinsung von einer Geldgeberin für ein Projekt bewusst hingegebenes Nachrangdarlehen ist mit dem Begriff der „Vermögensanlage“ im Zweifel nicht transparent beschrieben.

Zinslose Nachrangdarlehen als „Vermögensanlage“?

Es lässt sich gut argumentieren, dass zinslose Nachrangdarlehen nicht unter den Begriff der Vermögensanlage im Sinne des VermAnlG fallen. Dies wird auch teilweise von Jurist_innen vertreten. Die BaFin scheint diese Auffassung jedoch nicht mitzutragen. Deshalb raten wir Ihnen, sich nicht auf diese Auslegung zu verlassen.

Nicht gemeinnützige Träger sollten sich vor einer Hereinnahme größerer zinsloser Darlehen zudem mit ihren Steuerberater_innen abstimmen, um unerwartete Schenkungssteuern zu vermeiden.

Exkurs: „öffentliches Angebot“

Das VermAnlG ist nur auf „öffentlich angebotene“ Vermögensanlagen anwendbar. Was ein „öffentliches Angebot“ in diesem Sinne darstellt, ist nicht im VermAnlG definiert. Es wird jedoch auf die Legaldefinition im WpPG zurückgegriffen. Ein öffentliches Angebot ist hiernach eine Mitteilung an das Publikum in jedweder Form und auf jedwede Art und Weise, die ausreichende Informationen über die Angebotsbedingungen und die anzubietenden Vermögensanlagen enthält, um Anleger_innen in die Lage zu versetzen, über den Kauf oder die Zeichnung dieser Vermögensanlagen zu entscheiden. Dies ist nicht gegeben, wenn Finanzierungsinstrumente ganz individuell zwischen Initiativträger_innen und möglichen Geldgeber_innen verhandelt werden. Hierfür reicht es allerdings nicht, wenn vom Projektträger bereits vorab unterschiedliche Zinssätze für unterschiedliche Laufzeiten gesetzt werden und die Darlehensgeber_innen lediglich noch zwischen diesen unterschiedlichen Angeboten wählen können.

Der Begriff des **Publikums** ist im Gesetz nicht weiter definiert. Anerkannt ist, dass es sich um ein Angebot an einen unbestimmten Personenkreis handelt. Derzeit wird dieser abgegrenzt mit dem Gegenbegriff, der sehr restriktiv ausgelegt wird: das Angebot an einen **begrenzten Personenkreis** (vergleiche Seite 38). Ein Angebot ist danach nur dann nicht öffentlich, wenn es sich an Menschen richtet, die bereits über die einzelnen Risiken informiert sind. Diese enge Auslegung ist umstritten. Sie soll allerdings einen möglichst weitgehenden Schutz von Anleger_innen ermöglichen, da auf dem Kapitalmarkt immer wieder deren Vertrauen missbraucht wird. Der Missbrauch ist damit Grundlage der engen Auslegung. Soweit man für eine weitere Auslegung kämpfen will, für zivilgesellschaftliche Projekte, bei denen zwischen Projektträger und Unterstützer_innen eine besondere Nähe besteht, so ist es zunächst unerlässlich, dass Projektträger alle Unterstützer stets fair und authentisch informieren.

II.2.4.1 Informationspflichten

II.2.4.1.1 Prospekteinstellung inklusive Nachtragspflichten

Ist der sachliche Anwendungsbereich des Vermögensanlagegesetzes eröffnet, indem eine der oben genannten Vermögensanlagen (vgl. Seite 28) öffentlich angeboten wird, so sind die Prospektpflicht und die mit ihr einhergehenden weiteren Informationspflichten zu beachten. Das Gesetz schreibt die Erstellung eines Prospektes über die angebotene Vermögensanlage vor, soweit nicht eine Ausnahme von der Prospektpflicht zutrifft. (Die Ausnahmeregelungen finden Sie ab Seite 36 ff.).

Liegt keine Ausnahmeregelung vor, ist bei dem öffentlichen Angebot von Vermögensanlagen ein Verkaufsprospekt zu erstellen, der die Anleger_innen umfassend über die Vermögensanlage und ihre Risiken informieren soll. Bezüglich des Inhalts macht das VermAnlG genaue Vorgaben (vgl. § 7 VermAnlG), die in der Vermögensanlagen-Verkaufprospektverordnung konkretisiert werden. Die BaFin ist darüber hinaus berechtigt, die Aufnahme weiterer Angaben in den Prospekt zu verlangen, soweit dies zum Schutz des Publikums geboten erscheint (§ 15a VermAnlG).

Der Verkaufsprospekt darf nur mit Billigung der BaFin veröffentlicht werden (§ 8 VermAnlG). Die BaFin selbst berät zwar nicht bei der Prospekteinstellung, unterstützt jedoch hierbei. Am besten ist, frühzeitig die direkte Kommunikation zu suchen.

Solange die Vermögensanlage angeboten wird, ist der Prospekt jährlich zu erneuern beziehungsweise der BaFin erneut zur Billigung vorzulegen. Er muss zudem immer dann ergänzt werden, wenn sich Änderungen ergeben, die die Beurteilung der Vermögensanlagen oder des Emittenten beeinflussen könnten. Dazu zählen vor allem ein neuer Jahresabschluss oder Änderungen, die die Fähigkeiten des Emittenten zur Erfüllung seiner Verpflichtungen gegenüber den Anlegern erheblich beeinträchtigen könnten (vgl. § 11 I VermAnlG). Neben dem bereits gebilligten Verkaufsprospekt ist dann jeweils eine neue Gesamtfassung des Prospektes zu veröffentlichen, in dem alle Änderungen sichtbar sein müssen.

II.2.4.1.2 Haftung bei fehlendem oder fehlerhaftem Prospekt

Soweit sich im Verkaufsprospekt Fehler befinden, die die Autor_innen zu verantworten haben und die zu einem geringeren Verkaufswert der Vermögensanlage geführt hätten, können die Erwerber_innen von den Verantwortlichen gegebenenfalls die Übernahme der Vermögensanlage zum ersten Erwerbspreis verlangen (§ 20 VermAnlG). Soweit gar kein Verkaufsprospekt veröffentlicht wurde, können die Erwerber_innen einen ebensolchen Anspruch gegenüber dem Projektträger geltend machen, soweit sie beim Erwerb nicht wussten, dass ein Verkaufsprospekt hätte erstellt werden müssen (§ 21 VermAnlG).

Auch die Prospektpflicht dient dem Schutz der Anleger_innen. Grundsätzlich ist dies eine sinnvolle Vorgabe, denn sie verpflichtet die Emittenten, sich vor der Einwerbung von Kapital gründlich mit allen Risiken auseinanderzusetzen, die bezüglich der Anlage bestehen und potenzielle Anleger_innen hierüber aufzuklären, damit diese eine fun-

Soweit keine Ausnahmeregelung greift, bestehen umfangreiche Informationspflichten, unter anderem die Prospektpflicht.

Kritisiert wird die Erweiterung der Prospektpflicht auf klassische Instrumente der Gemeinschaftsfinanzierung vor allem wegen der hohen Kosten, die für das Erstellen entstehen. Sie würden bei kleineren Initiativen oder Vorhaben in keinem Verhältnis zum benötigten Kapital stehen. So liegen die Kosten für die Prospekteinstellung schnell bei 30.000 bis 50.000 Euro, Druckkosten und Marketing noch nicht eingerechnet.

Denn ohne spezialisierte Wirtschaftsprüfer und Juristen ist ein Prospekt kaum zu erstellen. Die BaFin unterstützt bei der Prospekteinstellung. Die akribische Abstimmung kostet jedoch Zeit und Geld.

Ein fehlender oder unrichtiger Prospekt kann zu einer Haftung und Bußgeldern führen.

derte Entscheidung treffen können. Auch wenn die Erfahrungen zeigen, dass oft weder Prospekte noch deren zwingend vorgeschriebene Zusammenfassung gelesen werden. Die Transparenz erhöht sich für die Anleger_innen nicht unbedingt durch immer mehr Information. Dennoch kann ein sorgloser Umgang mit den Informationspflichten zu erheblichen Bußgeldern (bis 500.000 EUR) führen.

II.2.4.1.3 Fazit

Die Erstellung eines Prospektes bietet ein Verfahren zur Abklärung möglicher Risiken, ist jedoch erst bei Großvorhaben kostenverträglich. Als solche gelten Vorhaben mit großen einzuwerbenden Summen – in der Regel ab einer Million Euro, bzw. bereits ab circa 600.000 Euro, soweit man die Fremdkosten gering halten kann und/oder das Projekt eine entsprechende Rendite ermöglicht.

Andere Projekte werden daher aus wirtschaftlichen Gründen in die Ausnahmetatbestände ausweichen und sich hierzu beraten lassen.

II.2.4.1.4 Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB)

Um den Anleger_innen zu ermöglichen, schnell einen **Überblick über wesentliche Informationen zu der angebotenen Vermögensanlage** zu erhalten, ist neben dem Verkaufsprospekt auch ein **Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB)** zu erstellen. Es darf **maximal drei Seiten** umfassen und soll vor allem über die Art der Anlage, sowie die damit verbundenen Risiken und Kosten informieren. Es ist verständlich zu formulieren, und die Inhalte und ihre Reihenfolge sind im VermAnlG vorgeschrieben (vgl. § 13 VermAnlG).

Mit dem Kleinanlegerschutzgesetz wurden auch die inhaltlichen Anforderungen an das VIB erweitert. Die inhaltliche Erweiterung der Pflichten betrifft vor allem die Information über die wirtschaftliche Situation desjenigen, der die Gelder einwirbt. Diese Pflichtinformationen sind:

- > der Verschuldungsgrad des Emittenten;
- > Hinweis auf die Veröffentlichung des Jahresabschlusses;
- > Hinweise auf die Laufzeit und Kündigungsfrist der Vermögensanlage im VIB.
- > Seit 2017 ist auch darauf hinzuweisen, an wen sich die Vermögensanlage besonders richtet, an welchen Zielmarkt, welche Anlegergruppe.
- > Im selben Jahr wurden die notwendigen Inhalte des VIB nochmal erweitert, zudem wurde die Reihenfolge der Informationen fest vorgeschrieben in § 13 VermAnlG.

Gleich auf der ersten Seite des VIB ist zudem folgender Warnhinweis hervorzuheben: „**Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen**“. Der Erwerber muss mit seiner Unterschrift

Sozusagen die kleine Form des Prospekts ist das Vermögensanlagen-Informationsblatt, das zusätzlich zum Prospekt erstellt werden muss. Es umfasst maximal drei Seiten.

bestätigen, dass er diesen Hinweis zur Kenntnis genommen hat. Beim Vertragsschluss über Fernkommunikationsmittel genügt die Bestätigung der Kenntnisnahme auf diesem Wege. Der Gesetzgeber versucht damit zu verhindern, dass auch der Warnhinweis ungelesen bleibt. Ein transparenter Hinweis auf ein bestehendes Verlustrisiko ist ohne Frage notwendig, es bleibt allerdings zu hoffen, dass ein standardisierter Hinweis ohne Ansicht des tatsächlichen Risikos am Ende keinen abstumpfenden Charakter haben wird.

Für bestimmte Projekte besteht eine Ausnahme von der Prospekt-pflicht, und es besteht nur eine Pflicht zur Erstellung eines VIB. Dies gilt für soziale Projekte und Crowdfundingplattformen. Hier muss dann im VIB darauf hingewiesen werden, dass kein von der BaFin gebilligter Verkaufsprospekt erstellt wurde. Es soll nicht die Illusion entstehen, dass das VIB einen Kurz-Prospekt darstelle.

Auch die Beratungskosten für die Erstellung eines VIB können bei mehreren Tausend Euro liegen. In einigen Praxisbeispielen lagen sie bei 1.500 bis 7.500 Euro. Andere haben es mit Eigenleistung von 40 bis 70 Stunden bewältigt. Der Aufwand liegt damit ganz erheblich unter dem eines Prospektes.

Seit 2017 ist vorgeschrieben, dass auch das VIB bei der BaFin hinterlegt werden muss und erst nach Gestattung durch die BaFin veröffentlicht werden darf.

Es ist im VIB darauf hinzuweisen, dass die inhaltliche Richtigkeit des VIB nicht der Prüfung durch die BaFin unterliegt. Die BaFin schaut sich das VIB nur unter formalen Kriterien an.

Das VIB ist vor dem öffentlichen Angebot der Vermögensanlage auf der Internetseite des Anbieters ohne Zugangsbeschränkung zu veröffentlichen (§ 13 a VermAnlG).

Auch das VIB ist während des öffentlichen Angebotes zu aktualisieren, wenn neue Umstände oder Unrichtigkeiten auftreten, die die Bewertung der Vermögensanlage oder des Emittenten beeinflussen.

Haftung bei fehlendem oder fehlerhaftem VIB

Wird das VIB trotz bestehender Pflicht nicht ausgehändigt oder enthält es fehlerhafte, unrichtige oder irreführende Angaben, so ist der Emittent unter bestimmten Voraussetzungen auf Verlangen des Erwerbers zur Übernahme der Vermögensanlage verpflichtet, sofern der Erwerber dies verlangt. Er muss dann den Erwerbspreis – bis zur Höhe des ersten Erwerbspreises – sowie die üblichen Erwerbskosten erstatten (vgl. § 22 VermAnlG). Zudem kann die BaFin auch hier erhebliche Bußgelder anordnen.

In Einzelfällen ist nur ein VIB und kein Prospekt zu erstellen, dann ist darauf hinzuweisen, dass kein Prospekt erstellt wurde.

Ein fehlendes oder fehlerhaftes VIB kann zu einer Haftung und zu empfindlichen Bußgeldern führen.

II.2.4.1.5 Informationspflicht nach Beendigung des öffentlichen Angebotes

Auch nach der Beendigung des öffentlichen Angebots ist der Emittent einer Vermögensanlage verpflichtet, alle Tatsachen zu veröffentlichen, die geeignet sind, seine Fähigkeit zur Erfüllung seiner Pflichten gegenüber den Anleger_innen zu beeinträchtigen. Diese Publizitätspflicht endet erst, wenn die Vermögensanlage vollständig getilgt ist (§ 11a I 2 VermAnlG).

Grundsätzlich bestehen Informationspflichten gegenüber den Geldgeber_innen bis zur vollständigen Rückzahlung.

Erfahrungen aus der Praxis

_Regionalwert AG



Über solide Erfahrungen mit dem Erstellen von Verkaufsprospektien verfügen unter anderem die Regionalwert AGs, die zur Förderung einer nachhaltigen Regionalwirtschaft das Zusammenwirken von Kapitalgebern und Partnerbetrieben organisieren. Ihr Modell erweitert die Finanzierungsmöglichkeiten für regionale, nachhaltig wirtschaftende Unternehmen. Die Form der Aktiengesellschaft wurde hierbei gewählt, um eine dauerhafte Kapitalgewährung abzusichern.

Die Phase der Prospekterstellung beschreibt Christian Hiß, der Gründer und Vorstand der ersten Regionalwert AG Freiburg, als einen sinnvollen, bewusstseinsbildenden Prozess, in dem er gute Erfahrungen mit der BaFin gemacht hat. Nicht zuletzt die gründliche Klärung der Risiken vor Herausgabe der Regionalwert Aktien habe das Projekt gestärkt. Ähnlich sieht es auch Ulf Schönheim von der Regionalwert AG Hamburg, die im Sommer 2016 ihren zweiten

Prospekt für die erneute Kapitalerhöhung erstellt hat. Die Kosten liegen – auch bei intensiver eigener Einarbeitung, die beide sehr empfehlen – bei mindestens 30.000 Euro. Soweit man hier alle Leistungen auslagert, können die Kosten für die Prospekterstellung schnell auf rund 50.000 Euro steigen.



II.2.4.2 Vorgaben hinsichtlich der Werbung für Vermögensanlagen

Auch in der Werbung für öffentlich angebotene Vermögensanlagen ist der deutliche Warnhinweis aufzunehmen, dass der Erwerb der Vermögensanlage mit erheblichen Risiken verbunden ist und zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen kann (§ 12 II 1 VermAnlG). Soweit ein VIB erstellt werden muss, ist hier ein entsprechender Hinweis auf der ersten Seite des VIB – gleich unter den Überschriften – aufzunehmen. Wenn in der Werbung eine Rendite angegeben wird, die nicht lediglich eine vertragliche Verzinsung wiedergibt, so ist darauf hinzuweisen, dass der in Aussicht gestellte Ertrag nicht gewährleistet ist und niedriger ausfallen kann. Der Gesetzgeber zielt hiermit darauf ab, dass Geldgeber_innen die Investitionsentscheidung jeweils nur mit einem entsprechenden Risikobewusstsein treffen sollten.

II.2.4.3 Vorgaben an die Vertragsgestaltung

II.2.4.3.1 Mindestlaufzeit und Kündigungsfrist

Das VermAnlG schreibt vor, dass öffentlich angebotene Vermögensanlagen eine Laufzeit von mindestens 24 Monaten ab dem Zeitpunkt des erstmaligen Erwerbs und eine ordentliche Kündigungsfrist von mindestens sechs Monaten vorsehen müssen. Bei Vermögensanlagen, die in der Beteiligung an einem Unternehmen oder Treuhandvermögen bestehen, ist eine Kündigung nur zum Schluss eines Geschäftsjahres zulässig, sofern der Gesellschaftsvertrag oder die Anlagebedingungen nichts Abweichendes vorsehen.

Bei allen unten beschriebenen Ausnahmen gilt auch eine Ausnahme von diesen Vorgaben zur Laufzeit und Kündigungsfrist.

II.2.4.3.2 Verbot einer Nachschusspflicht

Eine Nachschusspflicht ist bei öffentlich angebotenen Vermögensanlagen grundsätzlich nicht erlaubt (§ 5b VermAnlG). Da bei den Vermögensanlagen die Anleger_innen regelmäßig keine Möglichkeit haben, auf die Geschäftsführung des Emittenten Einfluss zu nehmen, sollen sie hier geschützt sein.

Eine Ausnahme gilt für Genossenschaften (vgl. Seite 40) und bei Vermögensanlagen innerhalb der „Bagatellgrenze“. Dort ist eine Nachschusspflicht nach dem VermAnlG nicht untersagt. Sie kommt grundsätzlich bei Beteiligungen in Frage. Zum Schutz der Geldgeber_innen ist hiermit jedoch sehr zurückhaltend umzugehen. Soweit man im Einzelfall damit arbeiten will, sind die zivilrechtlichen Anforderungen – insbesondere eine entsprechende Transparenz – einzuhalten.

II.2.4.4 Freiräume bei der Gestaltung und Ausnahmen insbesondere von der Prospektpflicht

Die Gesetzesnovellierung hatte das Ziel, Anleger_innen vor der leichtfertigen Annahme riskanter, unseriöser Angebote von Vermögensanlagen zu schützen. Durch erhöhte Informationspflichten sollte der Missbrauch von Regelungslücken verhindert und den Anleger_innen eine informierte, risikobewusste Entscheidung ermöglicht werden.

In die Werbung ist der Hinweis aufzunehmen:
„Der Erwerb dieser Vermögensanlage ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen.“

Auch hierzu gibt es Ausnahmen (Seite 36). Wobei ein Hinweis stets gegeben werden sollte, wenn ein Risiko besteht.

Es sind bestimmte Mindestlaufzeiten und Kündigungsfristen zu beachten, soweit keine Ausnahme greift.

Eine Nachschusspflicht ist nur bei Genossenschaftsanteilen und bei der „Bagatellgrenze“ zulässig. Bei letzterer ist sie jedoch in der Regel nicht empfehlenswert, um die Geldgeber_innen nicht unzulässig zu benachteiligen.

Schon im Gesetzgebungsprozess bestand allerdings die Befürchtung, dass bürgerschaftlich getragene Finanzierungen, die gerade verstärkt entwickelt werden, durch die neue Rechtslage ausgebremst würden, unter anderem, weil die Kosten der Finanzierung zu stark steigen würden. Dank des engagierten Einsatzes gesellschaftlicher Gruppen und einiger Politiker_innen wurden in dem Gesetz alte Ausnahmeregelungen daher beibehalten und neue eingefügt.

II.2.4.4.1 Bagatellgrenze nach dem VermAnlG

Den größten Freiraum bietet das Gesetz kleineren Vermögensanlagen. Sie sind von den Regelungen des VermAnlG weitgehend ausgenommen (es verbleiben stets die Prüfungs- und Eingriffsrechte der BaFin). Befreit sind Angebote, bei denen

- a) von derselben Vermögensanlage nicht mehr als 20 Anteile angeboten werden (es können hiermit auch 1 Millionen Euro in 20 Anteilen à 50.000 Euro öffentlich eingeworben werden), oder
- b) der Verkaufspreis der im Zeitraum von 12 Monaten angebotenen Anteile einer Vermögensanlage insges. 100.000 Euro nicht übersteigt.

Für Projekte, die nicht mehr als 100.000 Euro in einem Jahr einwerben wollen, greift diese weitgehende „Bagatellgrenze“. Die Grenzwerte gelten allerdings von Beginn der ersten Einwerbung an und sie dürfen nicht überschritten werden. Im Angebot ist stets darauf hinzuweisen, dass keine Prospektpflicht besteht.

Muster für den Hinweis, dass keine Prospektpflicht besteht:

Dieses Darlehen/Genussrecht/... ist eine „Vermögensanlage“ im Sinne des Vermögensanlagegesetzes. Für die Vermögensanlage wurde kein von der BaFin gebilligter Verkaufsprospekt erstellt, da für dieses Darlehen/Genussrecht/... eine Ausnahmeregelung gilt [hier kann der Grund für die Ausnahme gleich genannt werden]. Weitergehende Informationen erhält der Anleger vom Anbieter oder Emittenten der Vermögensanlage.

Auch wenn mehr als 100.000 Euro in einem Jahr eingeworben werden sollen, kann die genannte Grenze greifen, da diese **jeweils für eine Vermögensanlage gilt. Soweit unterschiedliche Vermögensanlagen ausgegeben werden** – zum Beispiel Genussrechte und eingeworbene Nachrangdarlehen – **so gelten die obengenannten Grenzen jeweils für die einzelne Vermögensanlage**. Auch wenn ganz unterschiedliche Darlehen eingeworben werden sollen, zum Beispiel zinslose Förderdarlehen und verzinste Darlehen, weil es unterschiedliche Förder_innen gibt, so liegen darin zu unterscheidende „Vermögensanlagen“. Für diese wäre dann jeweils ein eigener Prospekt herauszugeben, es gelten allerdings auch die Bagatellgrenzen für jede Vermögensanlage einzeln. Die Grenzwerte müssen klar kommuniziert und eingehalten werden, sonst greift die Prospektpflicht auch nachträglich und die BaFin kann die weitere Einwerbung untersagen und gegebenenfalls empfindliche Bußgelder anordnen, zum Beispiel, wenn vorsätzlich oder leichtfertig kein Verkaufsprospekt erstellt wurde (vgl. § 29 VermAnlG).

Das KASG sollte zivilgesellschaftliche Initiativen nicht ausbremsen. Der Gesetzgeber hat daher versucht, dem mit Ausnahmeregelungen entgegenzuwirken.

Bagatellgrenze:

Vermögensanlagen, mit denen maximal 100.000 Euro pro Jahr eingeworben werden, oder die in maximal 20 Anteilen angeboten werden, sind von den Beschränkungen komplett ausgenommen.

Die Grenzwerte sind vorab festzulegen und genauestens einzuhalten.

Die Ausnahmeregelung gilt für **jede** angebotene Vermögensanlage einzeln, also zum Beispiel für die Summe der Darlehen, die zu einem **bestimmten Zinssatz** angeboten werden.

II.2.4.4.2 Angebot an finanzielle Geldgeber_innen nach dem VermAnlG

Eine weitere Ausnahme besteht, wenn der **Preis jedes angebotenen Anteils einer Vermögensanlage** im Sinne des VermAnlG mindestens 200.000 Euro je Anleger_in beträgt. Dies wird mit der Überlegung begründet, dass in dieser Größenordnung investierende Anleger_innen keine mit Kleinanleger_innen vergleichbare Schutzbedürftigkeit aufweisen und sich gegebenenfalls eine entsprechende Beratung leisten können. Auch hier sind wieder die Regelungen des VermAnlG nicht anwendbar, mit Ausnahme der Überprüfungs- und Eingriffsrechte der BaFin.

II.2.4.4.3 Angebot an einen begrenzten Personenkreis

Das Vermögensanlagegesetz reguliert nur Finanzierungsinstrumente, die öffentlich angeboten werden. Gemäß § 2 I Nr. 6 VermAnlG gelten die einschränkenden Vorgaben des VermAnlG nicht bei Angeboten an einen begrenzten Personenkreis. Der Begriff wird von der BaFin eng ausgelegt und die BaFin hat das Recht zur Überprüfung, ob die Voraussetzung hierfür gegeben sind. Hierzu kann sie auch Unterlagen vom Emittenten verlangen.

Ein Angebot an einen begrenzten Personenkreis liegt nach derzeitiger Kommentierung nur vor, wenn

- > nur einzelne, den Verantwortlichen bekannte Menschen namentlich angesprochen werden,
- > diese aufgrund einer gezielten Auswahl anhand individueller Gesichtspunkte ausgewählt wurden
- > und bei denen eine Aufklärung durch einen Verkaufsprospekt nicht erforderlich erscheint, da kein entsprechendes Informationsbedürfnis besteht, weil sie über die Einzelheiten der Anlagen – insbesondere deren Risiken – im Zeitpunkt der Ansprache schon voll aufgeklärt sind.

Diese strikte Auffassung wurde mit Blick auf den klassischen Kapitalmarkt entwickelt. Nach der BaFin und einem Großteil der Kommentarliteratur läuft die Abgrenzung „nicht öffentlich“ und „begrenzter Personenkreis“ gleich, das heißt nur, wenn die obigen Kriterien erfüllt sind gilt ein Angebot als nicht öffentlich. Wer sichergehen will, sollte sich daher hieran orientieren.

Zu beachten:

Auch wenn zum Beispiel in einer Versandaktion nur Schuleltern oder Mitglieder eines Vereins oder einer Genossenschaft mit einem Angebot angesprochen werden, wird dies als „öffentliche“ eingestuft und die Ausnahmeregelung greift nicht.

Bei einzelnen, großen Darlehen oder Beteiligungen, ab 200.000 Euro pro Person, gilt eine weitere Ausnahme. Man geht davon aus, dass hiermit angesprochene Anleger_innen genügend Fachwissen haben oder sich dieses besorgen können, um eine solche Anlage zu tätigen.

Damit ist kein personalisierter Brief gemeint.

Das wäre zu einfach!

- Zum Beispiel, weil sie als vermögend und engagiert bekannt sind.
- Zum Beispiel, weil sie bereits am Unternehmen beteiligt sind und Zugang zu Informationen haben.

Erfahrungen aus der Praxis

»Kuhaktie« Kattendorfer Hof



Der Kattendorfer Hof nahe Kaltenkirchen arbeitet seit 1998 in Form der solidarischen Landwirtschaft mit 650 Mitgliedern.

2005 wollte die Betriebsgemeinschaft des Hofes die Kuhherde eines ausscheidenden Landwirts erwerben. Es fehlten jedoch die finanziellen Mittel, und die Möglichkeiten, Geld von der Bank zu leihen, waren bereits ausgeschöpft. Allerdings hatte der Hof die Mitglieder der solidarischen Landwirtschaft, die Kunden beziehungsweise „Prosument_innen“, die gerne weiterhin Milchprodukte genießen wollten. So kam dem Landwirt Matthias von Mirbach und seinen Kolleg_innen die Idee, ihre Kunden zu beteiligen. Unter dem Begriff „Kuhaktie“ boten sie für je 500 Euro „Genusscheine“ an, über die eine Teilhabe an dem Projekt möglich wurde. Und tatsächlich, viele Men-

schen aus dem Umfeld des Hofes waren bereit, für ihren zukünftigen Konsum auf diesem Wege mit in die Verantwortung zu gehen. Der Name „Kuhaktie“ ließ die BaFin neugierig werden. Im Gespräch mit den Mitarbeiter_innen der BaFin konnte geklärt werden, dass es sich um die Ausgabe von Genusscheinen handelte, unter Einhaltung der zulässigen Größenordnung der Bagatellgrenze. Die Kuhherde konnte durch diese gemeinsame Finanzierung auf dem Hof gehalten werden und versorgt circa 1.500 Menschen mit Milch, die auf dem Hof weiterverarbeitet wird.

Grundsätzlich ist zu empfehlen, stets mit den zutreffenden Bezeichnungen zu arbeiten, also hier „Genusschein“ statt Aktie.



II.2.4.4.4 Sonderfall Genossenschaft

Genossenschaftsanteile

Bereits nach alter Rechtslage waren Genossenschaftsanteile von den Informations- und Vertragsgestaltungspflichten nach dem VermAnlG ausgenommen, da hier in aller Regel bereits ein ausreichender Schutz der Genossenschaftsmitglieder über die Regelungen des Genossenschaftsgesetzes gegeben ist. Um einen Missbrauch der Rechtsform zu vermeiden, gilt dies nach neuer Rechtslage allerdings nur noch, soweit für den Vertrieb von Genossenschaftsanteilen keine **erfolgsabhängige** Vergütung gezahlt wird. Ein Vertrieb mit erfolgsabhängiger Vergütung liegt nicht vor, wenn im Rahmen einer Werbeaktion den Genossenschaftsmitgliedern eine Prämie für das Werben einzelner neuer Mitglieder versprochen wird.

Mitgliederdarlehen nach VermAnlG

Hinsichtlich der neu eingeführten Prospektpflicht auch für Nachrangdarlehen, partiarische Darlehen und vergleichbare Vermögensanlagen nach dem Auffangtatbestand des § 1 II 1 Nr. 7 VermAnlG, wurde für Genossenschaften eine Ausnahmeregelung eingeführt. Die Informationspflichten nach VermAnlG finden keine Anwendung, soweit diese Darlehen

- > ausschließlich den Mitgliedern der Genossenschaft angeboten werden
- > und für den Vertrieb keine erfolgsabhängige Vergütung gezahlt wird.

Vor dem Vertragsschluss hat der Vorstand dem Mitglied die wesentlichen Informationen über die Vermögensanlage zur Verfügung zu stellen (kein VIB). Außerdem muss auch hier wieder darauf hingewiesen werden, dass keine Prospektpflicht besteht. Der Hinweis hierzu hat auch in der Werbung für die Mitgliederdarlehen zu erfolgen.

Damit diese Ausnahmeregelung greift, dürfen konkrete Darlehensangebote stets nur an die Mitglieder erfolgen, das heißt, wenn die Mitgliedschaft bereits besteht. Darlehensverträge sollten daher nicht auf der Webseite zum Download bereitgehalten werden und auch nicht gleichzeitig mit dem Antrag auf Mitgliedschaft versandt werden. Eine allgemeine Information, dass eine Finanzierung auch über Mitgliederdarlehen erfolgt, ist dagegen noch „unschädlich“.

Zweckgebundenes Mitgliederdarlehen nach dem Genossenschaftsgesetz
Neben den Nachrangdarlehen dürfen Genossenschaften von ihren Mitgliedern unter bestimmten Voraussetzungen auch einfache Darlehen ohne Nachrangvereinbarung einwerben. Hierfür sind die Vorgaben des § 21b GenG zu beachten.

Die Sonderregelung des § 21b GenG gilt ausschließlich für Darlehen zum Zweck der Finanzierung oder Modernisierung von zum Anlagevermögen der Genossenschaft gehörenden Gegenständen. Sie dürfen nur von Mitgliedern angenommen werden und es muss im Darlehensvertrag vereinbart werden, dass das Darlehen nur für das konkret benannte

Genossenschaftsanteile dürfen ohne Beschränkung öffentlich angeboten werden, soweit für den Vertrieb keine erfolgsabhängige Vergütung gezahlt wird. Damit will man Missbräuche verhindern.

Von ihren Mitgliedern darf eine Genossenschaft Nachrangdarlehen einwerben, wenn sie einige Vorgaben beachtet.

Das Angebot zur Darlehenszeichnung darf **ausschließlich** an Mitglieder gehen. Daher Vorsicht mit einer Veröffentlichung von Details im Internet.

Erfahrungen aus der Praxis

_Energiegenossenschaft Leipzig EGL eG

von Beatrice Nolte, Dr. Matthias Mattiza



Bei der Finanzierung ihrer ersten PV-Anlage entschloss sich die Gruppe der Energiegenossenschaft Leipzig eG für einen Mix aus Genossenschaftsanteilen und nachrangigen Darlehen. Insgesamt kamen 110.000 Euro von den 100 Mitgliedern zusammen. Auf Bankkredite konnte die Genossenschaft so ganz verzichten.

Will man in die deutlich teureren und – jedenfalls in Sachsen – ertragreicher Windenergieanlagen investieren, wird voraussichtlich eine Zusammenarbeit mit einer Bank notwendig. Über Genossenschaftsanteile und Nachrangdarlehen kann die hierfür notwendige Eigenkapitalbasis jedoch verbessert werden. Der Mix aus Anteilen und Darlehen ermöglicht für das Projekt eine verbesserte finanzielle Steuerung. Denn die Laufzeiten der Nachrang-

darlehen können an die Finanzierungsnotwendigkeiten angepasst werden. „Da die Zins- und Tilgungskosten einen Aufwand für die Genossenschaft bedeuten, vermindern sie zudem den Gewinn und damit gegebenenfalls die steuerliche Belastung“, erläutert Dr. Matthias Mattiza, Gründer und Vorstandsmitglied der Genossenschaft. Genossenschaftsmitglieder, die Mitgliederdarlehen gezeichnet haben, können außerdem im Wege der Darlehensverzinsung bereits frühzeitig Anteil an den ersten Erfolgen der gemeinsamen Energiegewinnung haben – neben der Freude, am Ausbau der regionalen Versorgung durch erneuerbare Energieträger aktiv teilzuhaben. Mit der eigenen PV Anlage der Genossenschaft können jährlich 49 Tonnen CO₂ eingespart werden.

Investitionsvorhaben verwendet werden darf. Der Vorstand hat während der gesamten Laufzeit die Einhaltung der Zweckbindung sicherzustellen. Wird das Darlehen für das benannte Investitionsvorhaben nicht benötigt, kann es nur für ein anderes Investitionsvorhaben eingesetzt werden, wenn das Mitglied über die Alternative informiert wird und der neuen Verwendung schriftlich zustimmt.

In § 21b GenG sind weitere Vorgaben an die Hereinnahme von Mitglieder-(Investitions)-darlehen geknüpft.

- > Der Vorstand hat dafür Sorge zu tragen, dass das Mitglied vorab die wesentlichen Vertragsinformationen erhält, inklusive einer Information über möglich Risiken.
- > Der vereinbarte jährliche Sollzinssatz darf den höheren der folgenden beiden Werte nicht übersteigen:
 - a) 1,5 Prozent,
 - b) die marktübliche Emissionsrendite für Anlagen am Kapitalmarkt in Hypothekenpfandbriefen mit gleicher Laufzeit.
- > Die Darlehenssumme darf beim einzelnen Mitglied 25.000 Euro nicht übersteigen, es sei denn das Mitglied ist Unternehmer.
- > Der Gesamtbetrag sämtlicher von den Genossenschaftsmitgliedern, zur Finanzierung oder Sanierung von zum Anlagevermögen der Genossenschaft gehörenden Gegenständen, angenommenen Darlehen darf 2,5 Mio. nicht übersteigen.
- > Es besteht ein Widerrufsrecht gem. § 21b IV GenG auf das hinzuweisen ist.

II.2.4.4.5 Sonderprivilegien für soziale und gemeinnützige Projekte und Crowdfunding

Um zivilgesellschaftliches Engagement sowie die noch junge Finanzierungsform des Crowdfunding nicht zu sehr auszubremsen, wurden im VermAnlG Ausnahmeregelungen eingeführt (§§ 2a-2c VermAnlG). Danach finden unter bestimmten Voraussetzungen die Anforderungen des Vermögensanlagengesetzes in diesen Bereichen – teils weitreichend – keine Anwendung. Diese Ausnahmeregelungen werden im Folgenden dargestellt.

Zu beachten:

Der Gesetzgeber hat 2016 eine Evaluation dieser Ausnahmeregelungen durchgeführt. Im Nachgang wurde im Gesetz klargestellt, dass die Crowdfundingplattformen vom Projektträger unabhängig sein müssen. 2019 wurden dann die zulässigen Gesamtbeträge, die über Crowdfundingplattformen für einen Träger eingeworben werden können, deutlich erhöht. Weitere Anpassungen sind möglich. Die aktuelle Fassung der Gesetze wird stets veröffentlicht unter www.gesetze-im-internet.de. Unter www.buizer.de lassen sich – meist auch aktuell – Veränderungen nachvollziehen. Die BaFin gibt zudem Merkblätter hinaus, in denen Aktualisierungen, teils mit leichter zeitlicher Verzögerung, nachvollziehbar sind.

Besondere Ausnahmeregelungen gibt es für:

- > gemeinnützige Projekte,
- > soziale Projekte,
- > Crowdlanding über Internetplattformen

Gemeinnützige Projekte und Religionsgemeinschaften

Von den Anforderungen des Vermögensanlagegesetzes am weitgehendsten ausgenommen sind Gelder, die über **Nachrangdarlehen** oder **partiarische Darlehen** von einem **gemeinnützigen Träger** oder einer als Körperschaft öffentlichen Rechts anerkannten **Religionsgemeinschaft** eingeworben werden. Sie sind von der Prospektpflicht ausgenommen, es muss auch kein VIB erstellt werden, und es gelten keine Mindestlaufzeiten und Kündigungsfristen, soweit folgende Voraussetzungen vorliegen:

- > Für den Vertrieb der Vermögensanlage darf keine erfolgsabhängige Vergütung gezahlt werden.
- > Die zu vereinbarende Rendite ist nach oben gedeckelt. Denn auch in der Rendite soll Ausdruck finden, dass mit der Darlehensvergabe ein gemeinnütziger Zweck verfolgt wird. Der vereinbarte jährliche Sollzinssatz darf nicht über dem höheren der folgenden beiden Werte liegen:
 - a) 1,5 Prozent
 - b) der marktüblichen Emissionsrendite für Anlagen am Kapitalmarkt in Hypothekenpfandbriefen mit gleicher Laufzeit.
- > Der Verkaufspreis sämtlicher von dem Anbieter angebotenen Vermögensanlagen desselben Projektträgers darf 2,5 Millionen Euro nicht überschreiten. Hier sind alle Vermögensanlagen im Sinne des Vermögensanlagengesetzes zusammenzurechnen. Ein Projekt kann somit maximal 2,5 Millionen Euro über öffentlich angebotene Vermögensanlagen einwerben. Wird mehr Kapital benötigt, sind zusätzlich andere Finanzierungswege notwendig.

Vorgaben für die Werbung

In jede **Werbung** für diese Darlehen sind die genannten Warnhinweise nach § 12 II und III VermAnlG aufzunehmen, es darf keine Sicherheit der Vermögensanlage suggeriert werden. Die Werbung darf aus diesem Grund keinen Hinweis auf die Befugnisse der BaFin enthalten. Bei Verstößen kann die BaFin die Werbung untersagen (§ 16 VermAnlG). Das öffentliche Angebot kann auch insgesamt untersagt werden, insbesondere dann, wenn eine Anlage erhebliche Bedenken bezüglich des Anlegerschutzes aufwirft (§ 18 I Nr. 1 und II VermAnlG). Um die Befugnisse der BaFin praktikabel zu machen, ist sie auch bei gemeinnützigen Projekten berechtigt, Auskünfte vom Projektträger zu verlangen.

Berichtspflicht des Projektträgers

Zu beachten ist, dass der Projektträger als Herausgeber der Vermögensanlage grundsätzlich **einen Jahresabschluss veröffentlichen** muss, auch wenn er hierzu nicht nach dem HGB verpflichtet ist. Soweit er zur Veröffentlichung des Jahresabschlusses verpflichtet ist, so verkürzt sich die Veröffentlichungspflicht von zwölf auf sechs Monate nach Ablauf des Geschäftsjahres (§ 26 VermAnlG).

Zur Erleichterung für gemeinnützige und auch soziale Projektträger muss der Jahresabschluss bei diesen **nicht zwingend von einem Abschlussprüfer geprüft** sein und es ist auch **kein Lagebericht** zu erstellen.

Gemeinnützige Träger und Religionsgemeinschaften können Nachrangdarlehen einwerben, soweit sie einige Voraussetzungen beachten.

Keine Vertriebsprovision

Gedeckelte Zinshöhe

maximal 2,5 Millionen Euro

Die Werbung muss einen Warnhinweis über das Verlustrisiko enthalten.

Der gemeinnützige Träger muss einen Jahresabschluss veröffentlichen ...

Ausnahme von der Berichtspflicht

Soweit der gemeinnützige Träger lediglich **bis zu 250.000 Euro** über öffentlich angebotene Vermögensanlagen einwirbt, besteht keine Pflicht zur Veröffentlichung des Jahresabschlusses nach dem VermAnlG.

Widerrufsrecht

Zum Schutz vor Überrumpelungen haben die Darlehensgeber_innen ein 14-tägiges Widerrufsrecht (§ 2d VermAnlG). Hierauf ist im Vertrag deutlich hinzuweisen.

Sonderprivileg für soziale Projekte

Mit dem § 2b VermAnlG werden auch Projekte privilegiert, die zwar nicht im steuerlichen Sinne gemeinnützig sind, aber eine **in der Satzung festgelegte soziale Zielsetzung** verfolgen. Der Begriff der „sozialen Zielsetzung“ ist nicht gesetzlich definiert. Nach der Gesetzesbegründung fallen hierunter unter anderem „Projekte zur Schaffung von preisgünstigem Wohnraum und Räumlichkeiten für Kleinstgewerbe oder zum günstigen Aufbau und Unterhalt von Kindertagesstätten“. Diese Definition spiegelt die Tätigkeit des Mietshäuser-Syndikats wieder, auf dessen Engagement die Ausnahmeregelung maßgeblich zurückzuführen ist. Es öffnet jedoch den Weg auch für andere soziale Zwecke und engagierte Initiativen mit festgelegter sozialer Ausrichtung.

Die genauen Grenzen, was als soziales Projekt anzusehen ist, werden in der Praxis gezogen werden, wenn der Gesetzgeber die Definition nicht noch klarer absteckt. Ein engagiertes Eintreten glaubwürdiger Initiativen wird hier förderlich sein.

Auch die Ausnahmeregelung für soziale Projekte gilt nur für die **Einwerbung von Nachrangdarlehen und partiarischen Darlehen**. Und auch hier müssen wieder die Voraussetzungen erfüllt sein, die schon für gemeinnützige Projekte gelten:

- > Für den Vertrieb der Vermögensanlage darf keine erfolgsabhängige Vergütung gezahlt werden.
- > Die zu vereinbarende Rendite ist nach oben gedeckelt – auf 1,5 % oder die marktübliche Rendite eines Hypothekenpfandbriefs mit gleicher Laufzeit.
- > Der Verkaufspreis sämtlicher von dem Projektträger angebotenen Vermögensanlagen darf 2,5 Millionen Euro nicht überschreiten. Hier sind alle Vermögensanlagen zusammenzurechnen.
Außerdem bei sozialen Trägern zu beachten:
- > die Bilanzsumme und die Umsatzerlöse des Emittenten/Projektträgers dürfen zehn Millionen Euro nicht überschreiten.

Anders als bei gemeinnützigen Projektträgern, sieht die Ausnahmeregelung für soziale Projekte vor, dass zwar **kein Prospekt, wohl aber ein Vermögensinformationsblatt (VIB)** zu erstellen ist. Bei unrichtigem oder fehlendem VIB sind Haftung und Bußgelder möglich. Die BaFin hält auf Ihrer Webseite eine Checkliste für die Erstellung des VIB und ein Musteranschreiben für dessen Hinterlegung abrufbar bereit.

... wenn mehr als 250.000 Euro an Vermögensanlagen eingeworben werden.

Die Geldgeber_innen haben ein Widerrufsrecht.

Ausnahmen bestehen auch für Projektträger mit einer festgelegten sozialen Zielsetzung, das heißt, gesellschaftlich nützliche Projekte, die nicht unter die Steuerbefreiung der Abgabenordnung fallen.

Die Grenzen sind noch nicht klar gezogen. Gute Beispiele, die vorangehen, sind hier umso wichtiger.

Es gelten zunächst die gleichen Voraussetzungen wie für gemeinnützige Projekte.

Außerdem maximal 10 Millionen Euro Bilanzsumme zulässig.

Achtung!

Trotz der Befreiung von Prospektpflicht muss das VIB erstellt werden.

Es besteht zudem die **Pflicht zur Anlegerinformation**. Diese beinhaltet insbesondere, dass dem Interessenten rechtzeitig **vor Vertragschluss das VIB** zur Verfügung gestellt wird. Dieses muss vom Darlehensgeber gegengezeichnet werden. Damit soll sichergestellt werden, dass die darin aufzunehmenden Warnhinweise vom Darlehensgeber auch wahrgenommen wurden. Gegebenenfalls sind auch die zusätzlichen Warnhinweise hinzuzufügen (§ 15 II VermAnlG).

Die weiteren Vorgaben laufen für soziale Projekte weitgehend gleich mit denen für die gemeinnützigen Projekte:

Werbung und Befugnisse der BaFin

In jede Werbung für diese Darlehen sind die genannten Warnhinweise aufzunehmen, es darf keine Sicherheit der Vermögensanlage suggeriert werden. Die Werbung darf aus diesem Grund keinen Hinweis auf die Befugnisse der BaFin enthalten. Bei Verstößen kann die BaFin die Werbung untersagen. Das öffentliche Angebot kann insgesamt untersagt werden, insbesondere dann, wenn eine Anlage erhebliche Bedenken bezüglich des Anlegerschutzes aufwirft. Um die Befugnisse der BaFin praktikabel zu machen, ist sie auch hier berechtigt, Auskünfte vom Projektträger zu verlangen.

Auch die sozialen Projekte müssen bei ihrer Werbung auf das Verlustrisiko hinweisen.

Berichtspflicht des sozialen Projektträgers

Zu beachten ist, dass auch der soziale Projektträger als Herausgeber der Vermögensanlage **einen Jahresabschluss veröffentlichen muss, auch wenn er hierzu nicht nach dem HGB verpflichtet ist**. Soweit er zur Veröffentlichung des Jahresabschlusses verpflichtet ist, so verkürzt sich die Veröffentlichungspflicht von zwölf auf sechs Monate nach Ablauf des Geschäftsjahres.

Der Projektträger muss seinen Jahresabschluss veröffentlichen, teils mit verkürzter Frist.

Zur Erleichterung für soziale, wie schon für die gemeinnützigen Projektträger, muss der Jahresabschluss bei diesen **nicht zwingend von einem Abschlussprüfer geprüft sein und es ist kein Lagebericht zu erstellen**.

Keine Ausnahme von der Berichtspflicht

Anders als bei gemeinnützigen Projektträgern, gibt es für soziale Projekte keine Ausnahme von der Berichtspflicht, soweit Gelder über diese Ausnahmeregelung des § 2b VermAnlG eingeworben werden.

Anders als bei gemeinnützigen Projekten gibt es hier keine Ausnahme.

Widerrufsrecht

Zum Schutz vor Überrumpelungen haben die Darlehensgeber_innen ein 14-tägiges Widerrufsrecht (§ 2d VermAnlG). Hierauf ist im Vertrag deutlich hinzuweisen.

Die Darlehensgeber_innen haben ein Widerrufsrecht von 14 Tagen.

Schwarmfinanzierung Crowdfunding/Crowdlending

Eine noch relativ junge Form der Finanzierung ist die sogenannte Schwarmfinanzierung beziehungsweise gängiger das „Crowdfunding“ über Internetplattformen. Die Finanzierung über Crowdfunding gewinnt zunehmend an Bedeutung. Um dies nicht zu stark zu bremsen, wurde für diese Finanzierungsform eine Ausnahmeregelung im VermAnlG ge-

Über spezielle Internetplattformen können Darlehen eingeworben werden, wenn einige Voraussetzungen beachtet werden.

schaffen (§ 2 a). Die Ausnahme gilt nur für die neu im VermAnlG geregelten Vermögensanlagen – also **partiarische Darlehen, Nachrangdarlehen und vergleichbare Anlagen im Sinne des § 1 II Nr. 7 VermAnlG** – und nur, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind:

- > Die Vermögensanlagen dürfen **ausschließlich im Wege der Anlageberatung oder Anlagevermittlung** über eine **Internet-Dienstleistungsplattform** vermittelt werden, die durch Gesetz oder Verordnung verpflichtet ist, zu überprüfen, dass der Anleger,
- > entweder maximal 1.000 Euro bei einem Unternehmen/Projektträger investiert,
- > oder maximal 10.000 Euro bei einem Unternehmen investiert und dabei über ein freies Vermögen von mindestens 100.000 Euro verfügt, oder bis zu 25.000 Euro bei einem Unternehmen investiert, wenn er damit nicht mehr als das Zweifache seines monatlichen Nettoeinkommens investiert.

Der Gesetzgeber hat in den vergangenen Jahren diese individuellen Zeichnungsgrenzen, die die Anleger_innen betreffen erhöht, ebenso erhöht wie die Grenzen dessen was über das Crowdinvesting in dieser Form eingeworben werden darf. Hier gilt nun:

- > Der Verkaufspreis sämtlicher in einem Zeitraum von zwölf Monaten angebotenen Vermögensanlagen desselben Emittenten darf 6 Millionen Euro nicht übersteigen. Nicht verkaufte oder vollständig getilgte Vermögensanlagen werden dabei nicht angerechnet.
- > **Wichtig:** Das Unternehmen, die Initiative darf nicht gleichzeitig noch Vermögensanlagen laufen haben, für die die Bagatellgrenze angewendet wurde. Es ist **keine Kombination mit den Regelungen zur Bagatellgrenze und auch nicht den Angeboten ab 200.000 Euro** zulässig (§ 2 a IV VermAnlG). Daher ist frühzeitig zu entscheiden, ob eine Einwerbung über eine spezielle Internetplattform im Sinne des § 2a VermAnlG erfolgen soll.

Exkurs Crowdfunding – zu unterscheiden sind hier:

- > Spenden oder Schenkgebäsiertes Crowdfunding, ganz ohne eine Gegenleistung, bei gemeinnützigen Projekten gegebenenfalls gegen Spendenquittung (donation-based).
- > Crowdfunding gegen Leistung einer materiellen oder immateriellen Prämie, die oft, aber nicht immer, einen eher symbolischen Charakter hat (reward based).
- > Leihgeld-basiertes Crowdclending, bei dem es meist um viele kleinere Darlehen geht.
- > Crowdinvesting: Hier geht es um echtes Beteiligungskapital.

Da die ersten zwei Varianten keinen Anspruch auf Rückgewähr des Finanzierungsbeitrags erlauben, fallen diese weder unter das Kreditwesengesetz noch unter das Vermögensanlagegesetz. Schenken geht immer. Hier sind lediglich gegebenenfalls zusätzlich die Regelungen zur Schenkungssteuer zu beachten. **Achtung:** Soweit **ein Anspruch auf eine Gegenleistung** gewährt wird, handelt es sich nicht mehr um eine reine

Nur über offizielle Plattformen, die unabhängig sind von den Emittenten.

Unter Einhaltung von speziellen Zeichnungsgrenzen

Bis zu einer Höchstgrenze von maximal 6 Millionen Euro

Wichtig! Es ist keine Kombination mit der Bagatellgrenze oder dem Angebot ab 200.000 Euro zulässig.

Auch für Crowdfunding, oder „Schwarm-Finanzierung“ gilt: Schenkungen sind problemlos möglich. Überall dort, wo eine Gegenleistung erbracht wird, rückt es in die Richtung eines Kaufgeschäfts.

Schenkung und die Unterstützungsbeiträge sind gegebenenfalls als Einkommen zu versteuern. Dies gilt teilweise für die klassischen Modelle der bekannten Plattformen, soweit sie sich nicht auf den gemeinnützigen Bereich spezialisiert haben. Im Einzelfall kann auch Umsatzsteuerpflicht bestehen, worauf die Initiatoren hinweisen müssen.

Crowdlending und **Crowdinvesting** müssen sich – anders als beim **donation-based** und **reward-based Crowdfunding** – an die Regelungen des KWG und VermAnlG halten. Anknüpfungspunkt ist hierfür wieder die Rückzahlbarkeit der Gelder.

Informations- und Berichtspflichten beim Crowdlending über Internetplattformen

Die Vorgaben für die Werbung sowie Informations- und Berichtspflichten sind weitgehend die gleichen wie bei sozialen Projekte, das heißt, auch hier gilt wieder:

- > Es ist ein Vermögensinformationsblatt zu erstellen. Bei unrichtigem oder fehlendem VIB besteht gegebenenfalls eine Haftung.
- > Es besteht die Pflicht zur Anlegerinformation nach § 15 VermAnlG. Diese erfolgt über den Plattformanbieter.
- > In die Werbung sind Warnhinweise aufzunehmen.
- > Die Werbung darf keinen Hinweis auf die Befugnisse der BaFin enthalten.
- > Der Begriff „Fonds“ darf in der Werbung nicht verwendet werden.
- > Die Werbung kann untersagt werden, wenn Vorgaben nicht eingehalten werden.
- > Das öffentliche Angebot kann bei Verstößen gegen die Vorgaben des VermAnlG untersagt werden.
- > Die BaFin kann zusätzlich Auskünfte verlangen.
- > Der Projektträger muss einen Jahresabschluss veröffentlichen, auch wenn er hierzu nicht nach dem HGB verpflichtet ist. Soweit er zur Veröffentlichung des Jahresabschlusses verpflichtet ist, so verkürzt sich die Veröffentlichungspflicht von zwölf auf sechs Monate nach Ablauf des Geschäftsjahres. Es gelten jedoch auch hier die Erleichterungen, dass der Jahresabschluss nicht geprüft sein und keinen Lagebericht enthalten muss.

Wichtig:

Es sind unabhängige Plattformen zu nutzen. Es darf keine Interessenverflechtung zwischen Emittenten und Plattformanbieter bestehen.

Widerrufsrecht

Soweit eine Befreiung nach §§ 2a-2c VermAnlG in Anspruch genommen wird, haben die Anleger_innen ein 14-tägiges Widerrufsrecht nach § 2d VermAnlG. Auf dieses ist im Vertrag deutlich hinzuweisen.

Nur soweit eine Rückzahlung vereinbart ist, handelt es sich um ein Darlehensgeschäft.

Auch für das Crowdlending sind eine ganze Reihe von Auflagen zu beachten.

Crowdlending über Internetplattformen ist nicht zulässig, solange bereits Vermögensanlagen innerhalb der Bagatellgrenzen ausgegeben sind. Eine Kombination mit den „Bagatellgrenzen“ ist nicht zulässig.

Auch bei der Schwarmfinanzierung besteht ein zwingendes Widerrufsrecht.

II.2.5 Finanzdienstleistungsaufsichtsgesetz (FinDAG)

Durch das KASG wurde der § 4 la FinDAG eingefügt, nach dem die BaFin nunmehr auch mit dem Schutz kollektiver Verbraucherinteressen beauftragt ist. Dies kann erhebliche Folgen haben.

Die BaFin kontrolliert daher auch vor diesem Hintergrund gemeinschaftsgetragene Finanzierungen, auf die sie zum Beispiel über Hinweise Dritter oder über Internetrecherchen aufmerksam wird. Sie ist befugt, „Anordnungen zu treffen, die geeignet und erforderlich sind, um verbraucherschutzrelevante Missstände zu verhindern oder zu beseitigen, wenn eine generelle Klärung im Interesse des Verbraucherschutzes geboten erscheint“ (§ 4 la FinDAG). Eine hierbei grundsätzlich mögliche Rückabwicklungsanordnung einer komplexen Finanzierung kann für Projekte das Aus bedeuten. Daher sollte gleich zu Beginn auf eine passende Gestaltung geachtet werden. Neben erfahrenen anderen Projektträgern und professionellen Berater_innen, ist auch die BaFin für konkrete Vorabklärungen ansprechbar.

Aufgabe der BaFin ist der Schutz von Verbraucherinteressen.

II.3 Zusammenfassung

Mit Blick auf das Gesamte sind rechtlich das KWG und KAGB für die hier behandelten Finanzierungsfragen als Eckpfeiler zu beachten. Es ist stets zu prüfen, ob Finanzierungsmodelle die Anwendbarkeit dieser Gesetze eröffnen. Um nicht in das unerlaubte Bankgeschäft zu rutschen, muss stets zwingend ein Ausweg aus dem KWG gewählt werden (Seite 20ff.). Sodann sind in der Regel die Vorgaben des VermAnlG oder auch des WpPG zu beachten. Vor diesem Hintergrund sind die Gestaltungsmöglichkeiten zu wählen, die zum Projekt und seinem Umkreis passen.

Nicht zu vergessen ist in jeder konkreten Ausgestaltung selbstverständlich, dass stets das Zivilrecht und hier gegebenenfalls auch das Verbraucherschutzrecht zu berücksichtigen sind. Insbesondere bei einem hohen Risiko für die Geldgeber_innen sind diese entsprechend transparent aufzuklären.

Der Umstand, dass ein qualifizierter Nachrang im Grunde vereinbart werden „muss“ wenn man die eng ausgelegten Grenzen des KWG erreicht hat und die Darlehen nicht ausreichend sichern kann, führt in der Praxis teils dazu, dass leichtfertig Nachrangdarlehen vereinbart werden. Für die Darlehensgeber_innen ist dies jedoch die risikoreichste Darlehensvariante. Daher kann eine qualifizierter Nachrang nicht ohne Weiteres in allgemeinen Geschäftsbedingungen vereinbart werden. Es bedarf hier zunächst einer sehr sorgfältigen, klar verständlichen Formulierung. Zudem dürfen die Darlehensgeber_innen nicht einseitig benachteiligt werden. Dies wird in der Regel damit verhindert, dass ein höherer Zins vereinbart wird, um ihr Risiko auszugleichen. Zivilgesellschaftliche Projekt sind allerdings oft auf Kante genäht. Dann ist es

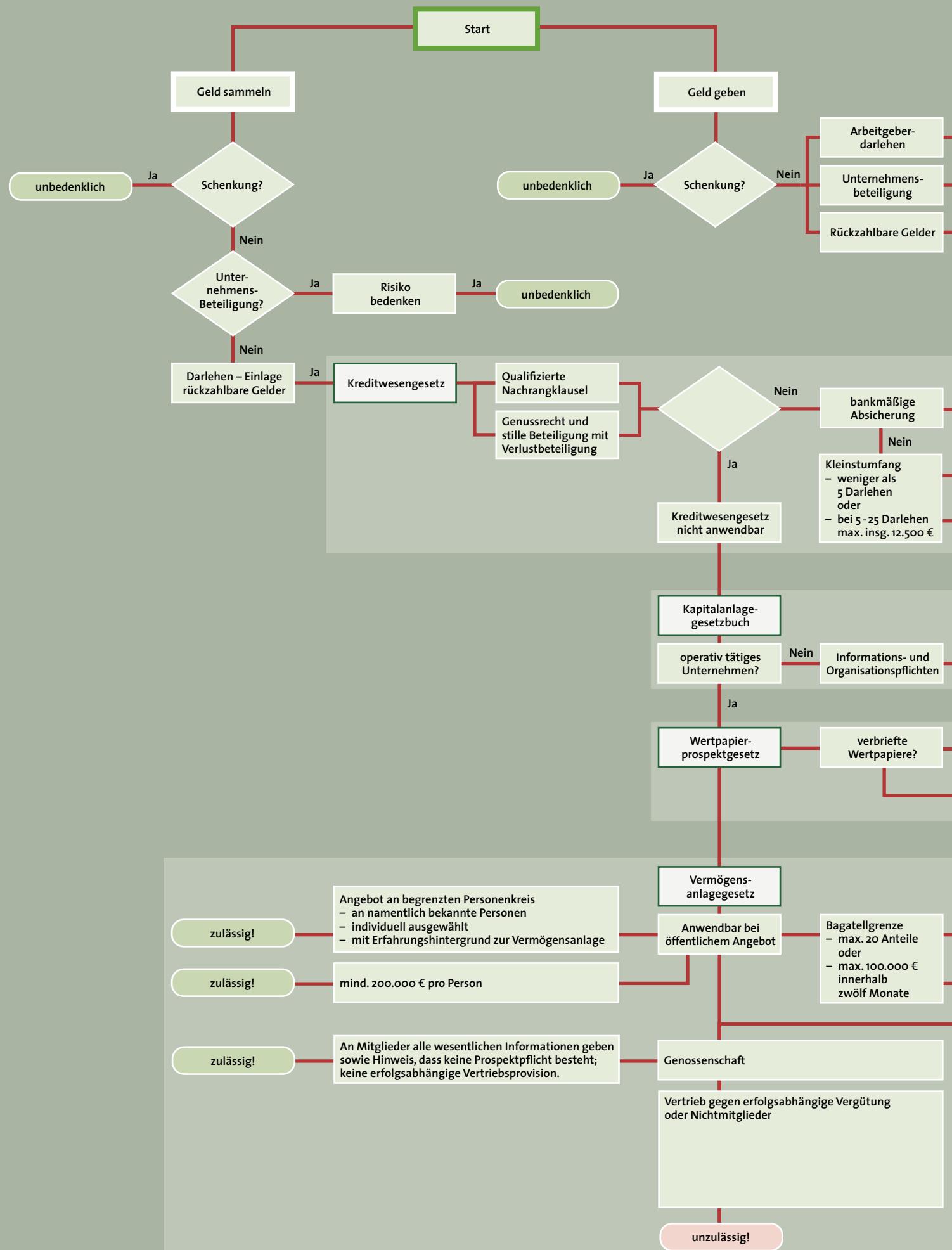
auch nicht sinnvoll, einen hohen Zins zu vereinbaren, der die Finanzierbarkeit gefährdet. Eine solide Finanzrechnung muss oberste Priorität haben, um der besonderen Verantwortung gegenüber allen Beteiligten gerecht zu werden. Insbesondere, wenn kein hoher Zins vereinbart werden kann, sollten allerdings die Darlehensgeber_innen ein erkennbares oder erklärtes eigenes Interesse am Gelingen des Projektes haben. Selbstverständlich ist auf den sensiblen Schutz aller Daten stets zu achten. Auch bei Anfragen durch die BaFin sind die Daten der einzelnen Geldgeber_innen in der Regel nicht herauszugeben.

II.4 Wertung

Vor der Verabschiedung des Kleinanlegerschutzgesetzes haben sich viele zivilgesellschaftlich Aktive und engagierte Fachleute darum bemüht, dass die Projektfinanzierung mit diesem Gesetz nicht „erschlagen“ wird. Ihr Engagement hat Wirkung gezeigt und zu erheblichen Verbesserungen und Ausnahmen – und damit Freiräumen – geführt. Allerdings ist die Genehmigungssituation durch die Vielzahl von Gesetzen mit den darin enthaltenen Regelungen nur sehr schwer überschaubar.

Will man das bürgerschaftliche Engagement als lebendigen und leistungsfähigen Teil unserer Gesellschaft weiterhin fördern, sollte die „Finanzierung von Projekten des zivilgesellschaftlichen Engagements“ aus den Regulierungen für den grauen Kapitalmarkt ganz herausgenommen werden. Ein eigenes Regelungswerk – klar, übersichtlich und mit verständlichen Grenzlinien – würde es vielen Initiativen erlauben, ihr Vorhaben mit Schwung anzugehen, statt sich an Regelungswerken und Gesetzen abzuarbeiten.

Der Weg zum Erlaubten



zulässig!

Risiko bedenken

zulässig!

Qualitativer Rangrücktritt

Nein

bis zu
100 Darlehen

zulässig!

Ja

zulässig!

mehr als 500.000 €,
dann max. 20 Darlehen

zulässig!

Ja

(Bereichsausnahme)
zulässig!

Ja

zulässig!

Nein

unzulässig!

Prospekt erstellen
Kosten!

zulässig!

Nein

nicht anwendbar

Ja

erhöhte Info- und
Berichtspflicht

Nein

Informations- und
Berichtspflicht

Prospekt erstellen
Kosten!

zulässig!

Ja

ohne Prospekt

zulässig!

Crowdfunding

- über Internetplattform
- max. 1000 € pro Anlage oder
- max. 10.000 € bei mind. 100.000 € Vermögen oder
- max. das zweifache des monatl. Nettoeinkommens
- max. 2,5 Mio. € Vermögensanlage insgesamt
- keine Kombi mit anderen Ausnahmeregelungen
- Vermögensanlage (VIB) erstellen
- Auflagen siehe „Träger mit sozialer Zielsetzung“

zulässig!

Gemeinnützige Träger
Religionsgemeinschaften

- keine erfolgsabhängige Vergütung für Vertrieb
- Sollzins unter 1,5 %
- Sollzins nicht über Kapitalmarkt
- max. 2,5 Mio. € Gesamtanlage
- Hinweis zum Verlustrisiko
- Jahresabschluss veröffentlichen bei > 250.000 € Vermögensanlage
- Widerrufsrecht des Zeichners

zulässig!

Träger mit sozialer Zielsetzung

- << Auflagen analog gemeinnütziger Träger,
- zusätzlich:
- max. 10 Mio. € Bilanzsumme des Trägers
- Vermögensanlageinformationsblatt (VIB) erstellen
- Jahresabschluss immer veröffentlichen

zulässig!

III. Konkrete Gestaltungsmöglichkeiten für Finanzierungsmodelle im bürgerschaftlichen Engagement

Nach den Tabellen der Projektfinanzierung und den Paragraphen der Gesetze soll anhand nachfolgender Beispiele gezeigt werden, dass Finanzierungen auf vielfältigen, kreativen Wegen möglich ist. Die Projektpioniere waren alle keine Rechtsanwälte und Bankkaufleute. Sie hatten nur die Haltung, sich von diesem Thema nicht einschüchtern zu lassen. Dazu gehört die Einsicht, dass neben der Durchdringung des Themas auch die Erfahrung von guten Beratern gehört, und zu guter Letzt „Geduld“ und etwas Mut.

Die Kapitelstruktur zu diesem Thema:

Geschenkte Gemeinschaftsfinanzierung

inklusive Crowdfunding

Glockenhof Bochum eG - Haus der Generationen, Bochum

Peter-Weiss-Haus, Rostock

Interview: Die Schenkung als Finanzierungsbaustein

Finanzierung durch Vorauszahlungen

Gut Rothenhausen

Klein-Bürgschaften als gemeinschaftsgetragenes

Kreditinstrument

Darlehen aus dem Umkreis

Beteiligungskapital

Solar-Bürgergenossenschaft Freiburg

Social Impact Hub München

III.1 Geschenkte Gemeinschaftsfinanzierung inkl. Crowdfunding

von Beatrice Nolte

Schenken darf jeder, ebenso wie – jedenfalls in der Regel – Geschenke annehmen. Das sollte nicht vergessen werden, denn manches Mal haben Projekte ja durchaus einen Umkreis, der gerne schenken will und kann, um eine Initiative zu ermöglichen. Dann kann das Schenken für alle befreiend sein, im Vergleich zu riskanten Nachrangdarlehen. Wenn ein Vorhaben sehr idealistisch ist, aber nicht zu sehen ist, wie Zins und Tilgung zu erbringen wären, stellt sich die Frage, ob die Schenkung nicht ehrlicher und angebrachter ist.

Zu beachten ist hier – bei größeren Schenksummen – die Schenkungssteuer. Sie entsteht nicht, soweit der Projektträger gemeinnützig ist. Ansonsten fällt Steuer an, wenn von einem oder einer Schenkenden innerhalb von zehn Jahren mehr als 20.000 Euro an einen Projektträger geschenkt werden. Zwischen Familienangehörigen gelten teils deutlich höhere Freibeträge. Auch bei Schenkungen sind selbstverständlich klare Vereinbarungen zu treffen, um Missverständnisse zu vermeiden und Rechtssicherheit zu erreichen.

Bei gewerblichen, nicht gemeinnützigen Körperschaften sollten die steuerlichen Folgen vor einer Schenkung geprüft werden. Im ungünstigsten Fall kann eine Doppelbesteuerung mit Körperschafts- bzw. Gewerbesteuer und Schenkungssteuer erfolgen, wenn hohe Beträge geschenkt werden. Bei gemeinnützigen Projekten gibt es hingegen steuerlich keinerlei Nachteile.

III.1.1 Spenden über Crowdfunding

Gemeinnützige Initiativen können zu Spenden für ihre Projekte auf Plattformen wie zum Beispiel www.betterplace.org oder www.gemeinschaftscrowd.de werben. Die Schenkenden erhalten für ihre Spenden dann in der Regel Spendenquittungen.

Für nicht gemeinnützige Träger gibt es viele Plattformen, wie zum Beispiel www.startnext.de, www.visionbakery.com etc. Eine Übersicht findet sich unter www.crowdfunding.de/plattformen.

Die Unterstützer_innen können ein kleines, nicht geldwertes Dankeschön erhalten, wie zum Beispiel eine persönliche Führung über den Betrieb, eine Kostprobe des neuen Produktes oder eine Einladung zur ersten Eröffnung des neu renovierten Festsaals etc. Soweit jedoch ein unmittelbarer Anspruch auf eine geldwerte Gegenleistung gewährt wird (zum Beispiel ein Exemplar des Films nach Fertigstellung oder öffentlichkeitswirksame Darstellung als Sponsor_in), so handelt es sich nicht mehr um eine reine Schenkung und die Einnahmen sind einkommensteuer- und gegebenenfalls auch umsatzsteuerpflichtig. Soweit der Wert der Gegenleistung unter 50 % der Geldzuwendung liegt, fällt nur auf den gemeinen Wert Umsatzsteuer an, soweit der Wert höher liegt, wird der Gesamtbetrag umsatzsteuerpflichtig.

Der große Erfolg der Crowdfunding-Plattformen macht deutlich, wie viele Menschen bereit sind, die Initiative von anderen auch schenkend zu unterstützen. Entscheidend sind eine Idee, die begeistert, eine Darstellung, die überzeugt und ein eigener Umkreis, der den Aufruf unterstützt und verbreitet.

Glockenhof Bochum eG – Haus der Generationen, Bochum

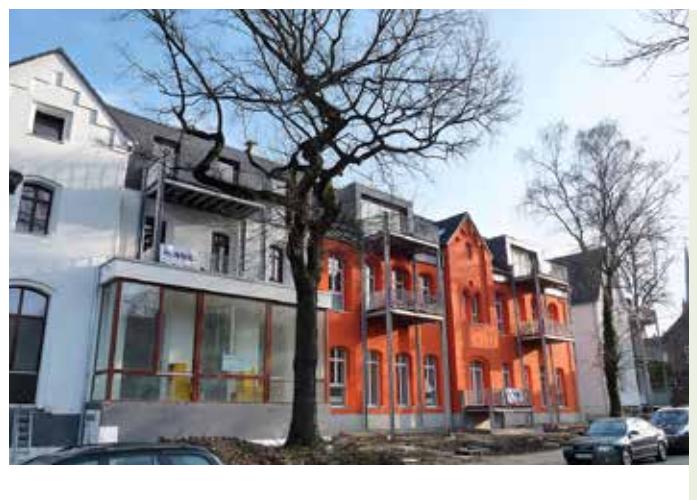
von der Glockenhof Bochum eG

Mehr Generationen unter einem Dach

Etliche Jahre der Planung und des Umbaus waren notwendig, bis die „Glockenhöfer“, die Bewohner_innen des Mehrgenerationenhauses in Altenbochum, Ende 2017 in ihre neuen Wohnungen einziehen konnten. Es gab noch kleine Baustellen, die inzwischen – zum Teil durch Eigenarbeit – behoben worden sind. Eine bunt gemischte Bevölkerung aus Senioren, Paaren, Einzelpersonen und jungen Familien mit vielen Kindern füllt das neue Zuhause mit Leben. Alle freuen sich auf ein lebendiges Miteinander und kommunikatives Zusammenleben.



Wir sind eine Lebensgemeinschaft, in der über Generationen hinweg Freundschaften und Wahlverwandtschaften entstehen können. Wir streben eine nachhaltige Lebensweise an, die sowohl sozial als auch ökologisch für Solidarität mit Mensch und Umwelt steht. Wir wollen uns im Alltag gegenseitig wahrnehmen und unterstützen, dabei jedoch jedem die Privatsphäre lassen, die er benötigt.



Das gemeinschaftliche Leben wollen wir miteinander organisieren und gestalten. Dazu gehören verschiedene Initiativen, wie z. B. kulturelle Veranstaltungen ausrichten, Feste feiern, miteinander kommunizieren, Nachbarschaftskontakte herstellen, den Gartenbereich und die Gemeinschaftsräume pflegen und anderes mehr. Kurzum, wir wollen ein Lebensumfeld schaffen, in dem das Gemeinsame und das Individuelle in einem harmonischen Austausch stehen. Eine Besonderheit, die uns auszeichnet: Auch nach mehr als zwei Jahren des Zusammenlebens in unserer Gemeinschaft haben wir keine Hausordnung und kommen auch ohne aus.

Um eine nahezu vollständig barrierefreie Wohnform auch für unsere Mehrgenerationen-WG im Erdgeschoss umzusetzen, haben wir, als Ergänzung der Baufinanzierung, eine Leih- und Schenkgemeinschaft gegründet: Damit haben wir für die Bewohner_innen eine rollstuhlgerechte Küche, elektrische Türen und einen rollstuhlgerechten Eingangsbereich mitfinanziert.

III.1.2 Leih- und Schenkgemeinschaften

Mit den Leih- und Schenkgemeinschaften verfügt die GLS Gemeinschaftsbank eG seit vielen Jahren über ein Modell, mit dem Gemeinschaftsfinanzierungen über Schenkungen unterstützt werden können. Entwickelt wurde das Instrument vorrangig für gemeinnützige Träger, nicht zuletzt um das notwendige Eigenkapital für eine größere Finanzierung zusammen zu bekommen.

Die Leih- und Schenkgemeinschaften funktionieren als Solidargemeinschaften. Die Schenkenden nehmen – jede und jeder für sich – einen Betrag zwischen 500 Euro und 3.000 Euro als Kredit auf. Dieser Betrag fließt als Schenkung an das Projekt und kann, so der Empfänger gemeinnützig ist, sofort steuerlich geltend gemacht werden. Alle Förderer beziehungsweise Kreditnehmer_innen schließen sich in der Leihgemeinschaft im Sinne einer Solidargemeinschaft zusammen. Die Bank prüft die Verträge, die Kreditbeträge werden gebündelt und die Bank zahlt dem begünstigten Projekt die Gesamtsumme der Zusagen in einem Betrag schon zum Projektbeginn aus. Die Solidargemeinschaft stellt sicher, dass die monatliche Gesamtsumme an Zins und Tilgung an die GLS-Bank fließt.

Die Schenkenden zahlen ihren Kredit in festen Raten ab. Durch die Einschaltung einer oder eines Leihgemeinschafts-Beauftragten lassen sich die Zahlungen an die Bank bündeln. Das Projekt verfügt also sofort über die notwendigen Mittel, während die Unterstützenden ihre Leistungen in Raten erbringen können.

Leih- und Schenkgemeinschaften werden häufig in der Gründungsphase von Schulen eingesetzt, in der noch keine staatliche Förderung erfolgt. Meist sind es dann die Eltern und andere Angehörige der ersten Schüler_innen, die den Schulbetrieb auf diese Weise fördern.

Das Instrument der Leih- und Schenkgemeinschaften eignet sich allerdings auch für andere Initiativen, wie das Beispiel des Peter Weiss Hauses in Rostock zeigt:



Peter-Weiss-Haus, Rostock

von Marit Baarck und Stefan Nadolny



Kunst + Bildung + Politik =

- ... die Fähigkeit, einen eigenen Gedanken zu verfolgen
- ... die Fähigkeit, einen gemeinsamen Gedanken zu verfolgen
- ... die Fähigkeit, einen eigenen Gedanken in einen gemeinsamen Zusammenhang zu stellen
- = (unterstützen + mitmachen + wirtschaften)

Dieser Leitgedanke des Peter-Weiss-Hauses (frei nach Peter Weiss) ist wichtiger Anspruch und Gradmesser unserer konzeptuellen und praktischen Arbeit. Bereits 1999 hatten wir uns als Gruppe von anfangs 15 Menschen zusammengefunden, mit dem Ziel, freie Kulturräume zu schaffen. Im Januar 2009 konnte mit der Unterstützung vieler Menschen das von einem Zirkus als Winterlager genutzte, ehemalige Ausflugslokal einer Brauerei, mitten im Zentrum von Rostock gekauft werden. Um das Haus zu erhalten, zu sanieren und es zu einem „freien Kultur und Bildungshaus“ zu entwickeln, wurde der Verein Peter-Weiss-Haus gegründet. Er ist Eigentümer des Hauses.

Die Dachträgerschaft „Peter-Weiss-Haus e.V.“ setzt dazu Erwerb, Instandsetzung und bauliche Unterhaltung um. Die Unterhaltung erfolgt, neben Eigennutzungen des Dachvereins, insbesondere durch die Teilvermietung an weitere, vorrangig gemeinnützige Nutzende im Inte-

resse eines synergetisch wirkenden Gesamtkonzeptes. Zunächst sind die beiden gemeinnützigen Vereine Soziale Bildung und Literaturhaus Rostock eingezogen. Sie haben mit einem umfangreichen, Bildungs- und Kulturprogramm Leben ins Haus gebracht.

Eine Vielzahl weiterer Initiativen, Vereine, Organisationen und Einzelpersonen nutzen das Haus darüber hinaus für Veranstaltungen und Begegnungen. Es gibt Konzerte, Politische Donnerstage, Lesungen, Partys, Seminare, Kurse, Filmvorführungen, Theater, Ausstellungen, Trainings und vieles mehr. Das Haus ist ein politischer Ort geworden, der von vielen Akteuren des Gemeinwesens, sozialen Bewegungen und zivilgesellschaftlichen Organisationen genutzt wird.

Um das Haus wirtschaftlich betreiben zu können, wurde eine Genossenschaft gegründet, die subraum eG. Sie betreibt die Gastronomie im Freigarten, das Kulturcafé „Cafe Marat“, den großen Saal und ein Hostel im Erdgeschoss des großen Hauses.

Finanzierung des Projektes

Bereits für den Kauf war ein plausibles Nutzungskonzept des Areals entscheidend. Neben dem Kaufpreis von 150.000 Euro standen Bausanierungsmaßnahmen in Höhe von geschätzten 1,3 Millionen Euro an. Wir mussten uns daher von Beginn an gut überlegen, wie eine tragfähige Finanzierung aussehen könnte. Eine spätere teilgewerbliche Nutzung würde die Tilgung von Bankkrediten in begrenztem Rahmen ermöglichen, doch gleich zu Beginn war der Bedarf an Eigenkapital groß. Wir entschieden uns hier für die Leih- und Schenkgemeinschaft (LSG) und einen gemeinnützigen Verein als Träger des Grundeigentums.

Wir haben viele Menschen gewinnen können, die sich vertraglich bereit erklärten, über drei oder fünf Jahre einen monatlichen Mindestbeitrag von acht bis 14 Euro zu zahlen. Aus diesen Kleinbeträgen ergaben sich Eigenkapitalbeträge, die von der GLS-Bank direkt an den Verein ausgezahlt wurden.

So funktioniert eine LSG ganz passend zu unserem Motto: Kleine Beiträge können viel Gutes tun oder aus „wenig“ kann „mehr“ beziehungsweise „ganz viel“ werden.

Umsetzung der Finanzierung

2009 konnte der Kaufpreis des Hauses allein bewältigt werden, wobei sich zunächst vor allem Freunde und Familien der Initiator_innen, auch über Leih- und Schenkgemeinschaften beteiligten. Der Kauf war Grundlage dafür, dass der Trägerverein schuldenfrei in die Darlehensfinanzierung der Instandsetzung gehen konnte – eine riesige kollektive Wert schöpfung gleich zum Projektstart.

Seitdem begleitet uns das Konzept der LSG. Hierdurch akquirieren wir die Eigenmittel, die wir jeweils für die umfangreichen Sanierungs- und Baumaßnahmen benötigen. Denn die Hauptfinanzierung des Baus wird über die GLS-Bank und entsprechende Kredite gestellt. Durch mittlerweile elf LSG konnten wir hierzu neben dem Kaufpreis weitere 200.000 Euro an Eigenmitteln generieren.

Ergänzend haben auch kleinere Direktdarlehen wichtige Beiträge geleistet. Die Mischung der Unterstützungs möglichkeiten war wichtig. Dazu gehörten nicht zuletzt die umfangreichen Eigenleistungen, die in Planung und Ausbau geflossen sind. Erst diese Kombination von Einzelbeiträgen, die deutlich machte, dass die Initiative in einem gut verbundenen Umfeld eingebettet war, ermöglichte jeweils die Kreditaufnahme.

Finanzierbar werden die Kredite für den Verein durch die Vermietung der sanierten Flächen. Die subraum eG



investiert zudem als Mieterin ganz wesentlich in den Ausbau der von ihr genutzten Flächen sowie in die Erhaltung, Sanierung und Entwicklung des Hauses. Sie erhielt hierfür auch Mittel aus der Wirtschaftsförderung des Landes Mecklenburg-Vorpommern.

Zu den Zahlen:

Zu finanzierendes Vorhaben	Verein	Genossenschaft
Hauskauf 150.000 Euro	150.000 Euro im Wesentlichen über zwei LSG über drei und fünf Jahre	
Sanierung und Ausbau circa 1,3 Mio. Euro	200.000 Euro über LSG 50.000 Euro über Direktdarlehen 250.000 Euro über Bankkredite	500.000 Euro davon 40 % über Wirtschaftsförderung und 60 % über Bankkredite, die mit Grundschulden und zwei größeren Bürgschaften abgesichert werden konnten.
	Eigenleistung: Allein in den ersten zwei Baujahren wurden knapp 7.500 Arbeitsstunden eingebracht.*	

Fazit

Es war und ist uns wichtig, dass der Peter-Weiss-Haus e.V. selbst von Fördergeldern möglichst unabhängig bleibt. Mit der Finanzierung über das Instrument der LSG haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht. Eine Herausforderung ist natürlich die Akquise der Teilnehmenden. Mittlerweile haben wir einen Pool von Schenkenden, die auch wiederholt an neuen LSG teilnehmen. Diese Solidargemeinschaft von mehr als 130 Menschen kann den Nutzen ihrer Beiträge direkt an der Entwicklung der Projekte und dem Ausbau des Hauses beobachten. Sie geben das Geld, weil sie das Projekt für unterstützenswert halten und weil sie den hier handelnden Akteuren vertrauen.

* die Einbringung der Arbeitsstunden erfolgte unter anderem im Rahmen von „Subotniks“, zwei Solibautstellen von „Axt & Kelle“ und viel unbezahlter Arbeit der Initiator_innen.

Die Schenkung als Finanzierungsbaustein

Interview von Frauke Burgdorff mit Rolf Novy-Huy

Sind Schenkungen für ein Bauvorhaben realistisch oder ist das einfach ein Traum?

Für zivilgesellschaftliche, also idealistische Vorhaben kann man auch Schenkungen einbeziehen. Der Gedanke ist für viele ungewöhnlich, klingt ein wenig nach dem Schielen auf den Lottogewinn. Aber das ist nicht richtig. Es gibt durchaus immer wieder Menschen, die bereit sind, nicht nur Arbeit und Wissen für Ideale einzusetzen, sondern auch Vermögen. Man, das heißt die Initiative, muss allerdings auch danach fragen, sozusagen die „Message“ aussenden. Wer nicht fragt, der bekommt auch nichts.

Was ist notwendig, um Schenkungen zu erlangen?

Auf Seiten des Projektes sicherlich Ausstrahlung. Es muss deutlich werden, dass eine sehr gute Chance auf Verwirklichung besteht. Die handelnden Personen müssen vertrauenswürdig sein. Manchmal wird die Schenkung im übertragenen Sinne sogar an eine Person, zum Beispiel an den Gesprächspartner im Projekt, gegeben – zur Verwirklichung des Projektziels.

Und beim Schenker, bei der Schenkerin?

Da ist es meist kein spontaner Akt. Man könnte sagen „Schenken will geübt sein.“ Es fängt mit kleinen Beträgen an und steigert sich dann oft. Die Freude des Schenkungsaktes scheint zu weiteren zu motivieren. Handelt es sich um eine größere Schenkung, manchmal das vorweggenommene Testament, benötigt der Gedanke in aller Regel „Reifezeit“. Viele Gespräche und manchmal sogar viele Jahre sind notwendig, bis so ein Schritt gegangen werden kann.

Aber dann dauert es für viele Projekte doch viel zu lange?

Zum einen kann man nach kleineren Schenkungen – im Grunde Spenden – fragen. Da ist die Hürde kleiner. Nach meiner Erfahrung sind Pioniere durchaus bereit, auch an Schenkungen zu denken, wenn sie für ihr Vorhaben „brennen“. Zum anderen mag es vielleicht Personen geben, die im geschilderten Reifeprozess schon fortgeschritten sind. Dann bedarf es „nur noch“ eines besonders inspirierenden Projektes, um den Impuls auszulösen.

Warum schenken und nicht Anteile zeichnen, oder Darlehen geben?

Ganz einfach erst einmal, weil geschenktes Geld echtes Eigenkapital ist. Es verursacht damit also auch keinen Zins und keine Tilgung. Darüber hinaus stellt die Schenkung eine freilassende Geldqualität dar. „Ich schenke – damit gebe ich das Geld frei für neue Zwecke.“ Ein wenig ist es wie „Risikokapital“. Gäbe es keine Schenkungen und kein Risikokapital, würde viel Neues nicht entstehen können.

Gibt es nicht die Angst „es noch zu brauchen“, zum Beispiel aus Angst vor späterer Pflegebedürftigkeit?

Ja – und das muss man auch sehr ernst nehmen. Der Schenker, die Schenkerin sollte ausreichend versorgt sein. Was das heißt, ist nur individuell und von einem selbst zu beurteilen. Manchmal werden deshalb auch „Zwischenformen“ gewählt. Unsere Stiftung hat auch schon Darlehen erhalten, die zwar für Projekte sinnstiftend eingesetzt werden konnten, aber erst nach dem Ableben in eine Schenkung übergehen, also vererbt werden. Gerät der Schenker in Not, kann der Gesamtbetrag, ein Teil oder eine monatliche Rate aus diesem Kapital zurückgezahlt werden. Das muss dem Beschenkten, also zum Beispiel einer Stiftung, bewusst sein und er muss ökonomisch dafür vorsorgen.

>>

>> Es gibt also Varianten?

Durchaus. Manchmal wird Geld auch als Gegenleistung, zum Beispiel für eine Rente, gegeben. Dann ist es zwar keine Schenkung mehr, kann aber trotzdem oft hilfreich eingesetzt werden. Ein weiterer Weg ist die „gemischte Schenkung“. Das wäre beispielsweise die Hergabe eines Wertgegenstandes, oft auch einer Immobilie, zu einem Bruchteil des eigentlichen Wertes. Der bezahlte Wert ist ein „Kauf“, der Rest ist eine Schenkung.

Denkt man beim eigenen Vermögen nicht erst einmal an die Kinder?

Selbstverständlich. Aber manchmal gibt es keine, manchmal sind sie gut versorgt und – auch das kommt vor – manchmal wollen Eltern nichts vererben, weil das Verhältnis sehr zerrüttet ist. Auf jeden Fall sind Erbschaftsaspekte, wie „Pflichtteilsansprüche“ gut zu besprechen. Es gibt aber auch viele Fälle, in denen Kinder ihren Erbverzicht erklären, weil sie den Schenkungswillen ihrer Eltern gutheißen. Die Schenkung an eine gemeinnützige Einrichtung ist immer eine Weitergabe an die nächste Generation – wenn auch nicht immer an die eigenen Nachkommen.

Warum schenken Menschen? Was bewegt sie?

Da gibt es viele Motivationen. Den vermögenden Kaufmann, der von seinem Lebenserfolg etwas an die Gesellschaft zurückgeben möchte. Der Erbe, der der Ansicht ist, dass ihm dieses Vermögen gar nicht zusteht. Die Kinderlosen, die ihren Namen über eine Stiftung in die Zukunft tragen möchten. Und nicht zuletzt die Idealisten, die sich ihr Leben lang für bestimmte Ziele eingesetzt hat. Die Aufzählung ist sicherlich nicht abschließend.

Und deshalb sind auch Schenkungen ein Finanzierungsbaustein?

Ja. Nicht immer, aber man kann und sollte ihn ruhig „mitdenken“.

III.2 Finanzierung durch Vorauszahlungen

Eine weitere Möglichkeit, Investitionen zu finanzieren, sind die Vorauszahlungen auf zukünftige Einkäufe. Die Kunden stellen hierbei den Unternehmen Geld zur Verfügung und erhalten im Gegenzug Einkaufsgutscheine oder Waren, gegebenenfalls in vorher vereinbarten Abständen. Auch eine Verzinsung in Form eines Rabattes ist hierbei möglich. Soweit die Rückzahlung der Vorauszahlung in Geld ausgeschlossen ist, fällt es weder in den Bereich des Bankgeschäftes noch gilt die Vorauszahlung als Vermögensanlage. Diese Möglichkeit nutzen unter anderem die Gemeinschaften der Solidarischen Landwirtschaft. Sie bietet sich jedoch auch für konkrete Einzelinvestitionen an, wobei bei größeren Summen vorab eine solide Liquiditätsplanung notwendig ist.

Erfahrungen aus der Praxis

Die Hühner von Gut Rothenhausen

von Beatrice Nolte, Philipp Hennig

Um im Hofladen zukünftig vor allem eigene Hühnereier anbieten zu können, beschloss die Hofgemeinschaft von Gut Rothenhausen 2015, die Hühnerhaltung auszubauen. Ein Hühnermobil wurde angeschafft, nun fehlten nur noch die Hühner. Hier wollten die Jungbauern ihre Kund_innen gerne einbinden. Von ihnen liehen sie sich daher die insgesamt 4.000 Euro für den Kauf von 220 Hühnern und sechs Hähnen. Statt einer Rückzahlung erhielten die Kunden fortan einen Rabatt in Höhe von 25 % auf jeden Einkauf im Hofladen, bis der gewährte Einkaufsrabatt den Wert des zur Verfügung gestellten Geldes erreicht. Als Dankeschön beziehungsweise als „Verzinsung“ gibt es obendrauf ein Suppenhuhn, tot oder lebendig.

Der Zuspruch der Kund_innen war groß. Das nächste Projekt ist schon in Planung.



III.3 Klein-Bürgschaften als gemeinschaftsgetragenes Kreditinstrument

Der Bürgschaftskredit ist ein Modell, das die GLS Bank für gemeinschaftsgetragene Finanzierungen entwickelt hat. Hier bürgen die Unterstützer_innen aus dem Umkreis für den Kredit des Projektträgers, zum Beispiel, wenn sonst keine ausreichenden Sicherheiten gestellt werden können oder wenn Beleihungsprobleme bestehen. So erleichtert oder ermöglicht der Umkreis die Kreditaufnahme.

Beispiel 1:

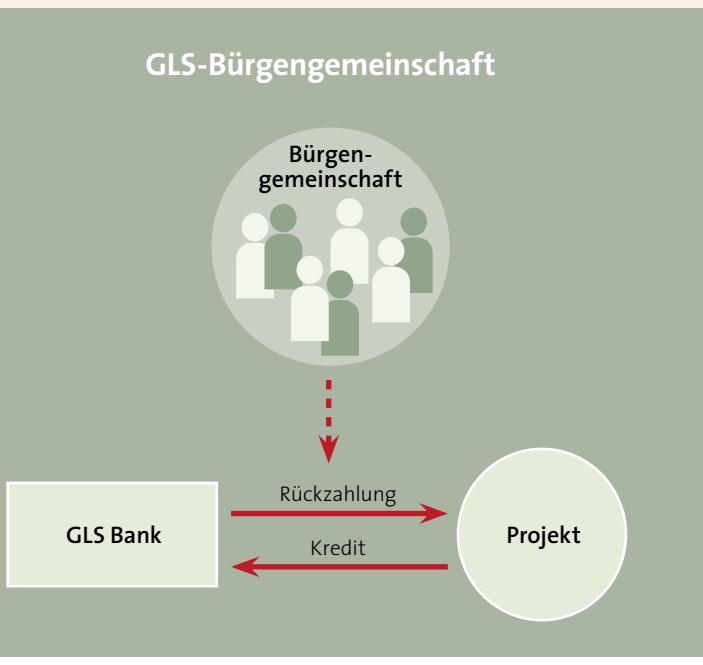
Ein Kindergarten in gemieteten Räumen verfügt über keine Sicherheiten. Das Haus kann ja nicht belastet werden. Die Einrichtungsgegenstände sind keine geeigneten Sicherheiten für eine Bank. Hier bürgen oft Eltern, Großeltern und Paten.

Beispiel 2:

Eine Immobilie ist „exotisch“ (ehemaliges Straßenbahndepot, Fabrikgebäude, Schloss etc.) oder es muss viel renoviert werden und der nach Fertigstellung berechnete „Beleihungswert“ reicht nicht aus. Dann können die Sicherheiten über Bürgschaften ergänzt werden.

Die Bürgschaften sind selbstverständlich nur dann ein geeignetes Instrument, wenn von einer wirtschaftlichen Tragfähigkeit des Projektes ausgegangen werden kann. Obwohl Bürgschaftsdarlehen meist sehr besondere Kreditfälle absichern, scheitern diese erfahrungsgemäß sehr selten. Die einzelnen Bürgen zahlen im Regelfall nie. Wenn jedoch etwas schiefgeht und der Kredit aus dem Projekt selbst heraus nicht mehr bedient werden kann, haften die Bürgen maximal für die Summe, für die sie die Bürgschaft übernommen haben. In der Regel ist dies ein Betrag zwischen 500 Euro und 3.000 Euro.

Da es sich hier im Kern um einen Bankkredit handelt, muss sich das Projekt keine Sorgen um das KWG beziehungsweise das unerlaubte Bankgeschäft und das Vermögensanlagegesetz machen. Was hierdurch in Kombination mit anderen Finanzierungsinstrumenten möglich werden kann, zeigt das Beispiel des Social Impact Hub München (Seite 69 – bei Genussrechten).



III.4 Darlehen aus dem Umkreis

III.4.1 Banküblich besicherte Darlehen

Banküblich besicherte Darlehen sind ohne Begrenzung möglich, soweit entsprechende Sicherheiten vorhanden sind. In Betracht kommen insbesondere die grundpfandrechtliche Absicherung und Bankbürgschaften. Die Darlehensforderung muss so abgesichert werden, dass die Darlehensgeber_innen sich im Ernstfall tatsächlich auch ohne Zutun eines Dritten aus der Sicherheit befriedigen können. Nur dann fallen diese Darlehen nicht unter die Begrenzung des KWG und auch nicht unter das Vermögensanlagegesetz.

III.4.2 Einfache Darlehen

Soweit eine bankübliche Besicherung nicht möglich ist, ist bei einfachen Darlehen – gemeint sind Darlehen ohne eine Nachrangvereinbarung – darauf zu achten, nicht in die Problematik des unerlaubten Bankgeschäfts zu geraten. Es empfiehlt sich hier den von der BaFin gesetzten Rahmen (Seite 23) einzuhalten. Nur wenn ein Projekt einzelne Unterstützer_innen hat, die gegebenenfalls etwas größere Summen zur Verfügung stellen können, kann die Grenze von maximal fünf Darlehen ausreichend sein. Diese einfachen Darlehen stellen zudem keine Vermögensanlage im Sinne des VermAnlG dar.

III.4.3 Nachrangdarlehen

Soweit Darlehen als Nachrangdarlehen mit einem qualifizierten Rangrücktritt ausgestaltet werden, entfällt die unbedingte Rückzahlungspflicht und die Darlehen sind nicht als Einlagen im Sinne des KWG zu qualifizieren. Damit entfällt für den Darlehensnehmer das Risiko, ein unerlaubtes Bankgeschäft zu betreiben.

Da Nachrangdarlehen jedoch für die Darlehensgeber_innen ein großes Risiko bedeuten, wurden sie mit der Novellierung 2015 in das Vermögensanlagegesetz aufgenommen und unterliegen seither grundsätzlich der Pros-

pektifikt, wenn sie öffentlich angeboten werden. Soweit mit möglichen Unterstützer_innen ganz individuell über mögliche Darlehensgaben verhandelt wird, liegt hierin noch kein öffentliches Angebot. Sobald allerdings die möglichen Konditionen vorab vom Projektträger festgelegt werden und dann um solche Darlehen öffentlich geworben wird, liegt hierin grundsätzlich ein prospektifftiges Angebot.

Kommt die Erstellung eines Prospektes bei überschaubaren Projekten aus Kostengründen nicht in Frage, können Nachrangdarlehen dennoch genutzt werden.

Entweder:

In Betracht kommt die Einwerbung nur über einen begrenzten Personenkreis. Dabei geht es wirklich ausschließlich darum, einzelne persönlich bekannte und umfassend informierte Personen anzusprechen. Schon ein Rundschreiben unter den Vereinsmitgliedern wird als begrenzter Kreis der Öffentlichkeit und damit als öffentliches Angebot im Sinne der VermAnlG gewertet.

Oder:

Soll die Anfrage zur Einwerbung von Nachrangdarlehen an einen größeren Kreis gerichtet werden, kann der Weg über eine der Ausnahmeregelungen des VermAnlG gehen, wenn eine Prospektbestellung wirtschaftlich nicht tragbar erscheint.

Neben der oben bereits beschriebenen Bagatellgrenze (Seite 37) und dem Angebot nur an besonders finanzielle starke Geldgeber_innen (Seite 38), kommen hier im Sinne des VermAnlG namentlich die Befreiung für Schwarmfinanzierungen, die Befreiung für soziale Projekte sowie gemeinnützige Projekte und Religionsgemeinschaften in Betracht (Seite 43 ff.).

Das hohe finanzielle Risiko für die Darlehensgeber_innen von Nachrangdarlehen bedeutet eine besondere Verantwortung für die Projektträger. Sie können das Risiko für die Unterstützer_innen mit einer soliden Planung und sorgfältigem Wirtschaften minimieren. Dies ist unerlässlich.

che Pflicht. Denn soweit zusätzlich Bankdarlehen gezeichnet wurden, werden im Krisenfall erst diese bedient. Auch Forderungen von Handwerkern, Krankenkasse, Lieferanten etc. werden zunächst bedient. Erst danach erhalten diejenigen, die ein Nachrangdarlehen gegeben haben, ihre Rückzahlung – sofern denn noch etwas übrig geblieben ist. Auf das hierin liegende Risiko sind die Darlehensgeber_innen außerdem stets deutlich hinzuweisen.

Bei einer klassischen Finanzierung über Nachrangdarlehen, wird ein hohes Risiko in der Regel durch eine hohe Verzinsung ausgeglichen. Bei der gemeinschaftsgetragenen Finanzierung zivilgesellschaftlicher Projekte ist dies oft weder möglich noch gewollt. Die Kosten der Finanzierung werden im Interesse des Projektes gering gehalten. Es ist jedoch unzulässig, Geldgeber_innen unangemessen zu benachteiligen.

Auf Grund des besonderen Risikos macht es daher Sinn, Nachrangdarlehen nur von Unterstützer_innen einzuwerben, die auch ein eigenes Interesse an der Initiative haben. Hierdurch kann vermieden werden, dass Geldgeber_innen durch die Vereinbarung eines Nachrangs benachteiligt werden, ohne einen angemessenen Ausgleich. Der Ausgleich kann dann das gewollte Projekt selbst sein.

III.4.3.1 Beispiel einer qualifizierten Nachrangklausel

Der Begriff des Nachrangdarlehens sollte bereits im Titel und – falls es eine solche gibt – gegebenenfalls auch in der Präambel des Vertrages benannt werden.

Die Nachrangklausel sollte zudem optisch hervorgehoben werden, um sicherzugehen, dass sie nicht überlesen wird.

Nachrangigkeit/Rangrücktrittserklärung

- > Eine Rückforderung der Darlehenssumme ist ausgeschlossen, wenn und soweit dies zur Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit des Darlehensnehmers führen würde, mithin einen Insolvenzgrund herbeiführen würde. Dies gilt auch für die Geltendmachung des Anspruchs auf die vereinbarten Zinsen.
- > Soweit Insolvenzgründe eintreten sollten, kann der Darlehensgeber Befriedigung seiner vorstehend genannten Forderungen erst nach Beseitigung der Insolvenzgründe aus künftigen Bilanzgewinnen, einem Liquiditätsüberschuss oder einem sonstigem freien Vermögen des Darlehensnehmers verlangen.

- > Im Falle der Insolvenz oder der Liquidation des Darlehensnehmers ist die Darlehensrückzahlungsforderung des Darlehensgebers nachrangig im Sinne des § 39 II InsO. In diesem Falle werden zunächst alle nicht nachrangigen Gläubiger des Darlehensnehmers befriedigt, inklusive ihrer Forderungen nach § 39 I Nr. 1-5 InsO. Erst im Anschluss werden alle nachrangigen Gläubiger im Verhältnis ihrer Quote befriedigt, soweit hierzu noch Mittel verbleiben.
- > Der Darlehensgeber ist sich bewusst, dass er durch diese Vereinbarung als Nachrangdarlehen mit qualifiziertem Rangrücktritt, das wirtschaftliche Risiko der Unternehmung [z.B. Schulbetrieb/Anlagenausbau/...] in Höhe der Darlehenssumme sowie der Zinsen mitträgt und das Risiko eines Totalverlustes möglich ist.

III.4.4 Partiarische (Nachrang-) Darlehen

Partiarische Darlehen bieten die Möglichkeit, die Verzinsung an den unternehmerischen Gewinn oder Umsatz zu binden, ohne die Darlehensgeber_innen am Unternehmen direkt zu beteiligen. Diese werden auch nicht am Verlust beteiligt und eine Nachhaftung ist ausgeschlossen.

Um die Gefahr zu vermeiden, unerlaubtes Bankgeschäft zu betreiben, sind auch partiarische Darlehen allerdings entweder banküblich zu besichern oder mit einer qualifizierten Nachrangklausel zu versehen, soweit man nicht in den nach dem KWG zulässigen Grenzen bleibt (zu den Möglichkeiten und Grenzen lesen Sie in den Abschnitten über die banküblich besicherten Darlehen und die Nachrangdarlehen, Seite 63f.).

III.4.5 Mitgliederdarlehen – nur für Genossenschaften privilegiert

Bei Mitgliedsorganisationen wie Vereinen oder Genossenschaften sind oft auch die Mitglieder bereit, zu einer Finanzierung beizutragen. Eine Möglichkeit sind hier die sogenannten Mitgliederdarlehen, Darlehen, die direkt von den Mitgliedern an die Organisation gegeben werden.

Eine solche Hereinnahme wurde früher bei Vereinen und Genossenschaften für zulässig erachtet. Als 2015 die Nachrang- und partiarischen Darlehen ins VermAnlG aufgenommen wurden, wurde allerdings dort nur für die Genossenschaften eine Ausnahme eingeführt. Diese können nach dem VermAnlG Nachrangdarlehen von ihren Mitgliedern einwerben. Die Mitgliedschaft muss stets bestehen, **bevor** mit der Darlehenseinwerbung begonnen wird. Den Mitgliedern sind vor Vertragsschluss die „wesentlichen Informationen“ der Vermögensanlage zur Verfügung zu stellen und auf die fehlende Prospektpflicht ist hinzuweisen.

Begründet wird diese Ausnahme damit, dass durch die zwingende regelmäßige Prüfung durch den Genossenschaftsverband und die umfassenden Informationsrechte der Mitglieder eine Prospektpflicht nicht notwendig ist.

2017 wurde zusätzlich mit § 21b Genossenschaftsgesetz (GenG) eine weitere Ausnahme gesetzlich geregelt. Hier nach können Genossenschaften zu Investitionszwecken ins Anlagevermögen auch einfache, nicht nachrangige Darlehen von ihren Mitgliedern einwerben. Die sonstigen Vorgaben hierfür laufen weitgehend gleich mit denen aus dem VermAnlG (vgl. bereits S. „II.2.4.4.4 Sonderfall Genossenschaft“ auf Seite 40 ff.).

III.5 Beteiligungskapital

III.5.1 Genossenschaftsanteile

Genossenschaften können auch weiterhin Gelder über Anteile an der Genossenschaft einwerben. Es können die Instrumente der Pflichtanteile und der freiwilligen Anteile genutzt werden. Soweit nach der Satzung zugelassen, können auch investierende Mitglieder aufgenommen werden. Für den Vertrieb der Genossenschaftsanteile darf keine Vergütung gezahlt werden.

Solar-Bürger-Genossenschaft Freiburg

von Dr. Burghard Flieger*

Die Energiewende vorantreiben – Finanzierungsmix mit Genossenschaftsanteilen und Nachrangdarlehen

Hintergrund

Die Solar-Bürger-Genossenschaft eG ist eine unabhängige Energiegenossenschaft mit Sitz in Freiburg. Die Verantwortlichen wollen die Demokratisierung der Energiewirtschaft voranbringen. Wichtigste Zielsetzung ist die Entwicklung einer nachhaltigen, dezentralen und fairen Energieversorgung mit Bürgerbeteiligung. Zu den wichtigsten Tätigkeiten der Genossenschaft gehören die Errichtung und der Betrieb von Produktionsanlagen zur sparsamen, effizienten und regenerativen Energieerzeugung, Maßnahmen zur Energieeinsparung und die wirtschaftliche Beteiligung von Bürgern an den daraus entstehenden Erträgen.

2006 wurde die Solar-Bürger-Genossenschaft in das Genossenschaftsregister eingetragen. Anfang 2020 weist die eG 210 Mitglieder auf, die 2.888 Anteile zu 100 Euro gezeichnet haben, verfügt also über ein Genossenschaftskapital von 288.800 Euro.

Die Genossenschaft will ausdrücklich auch Sparern und Anleger_innen mit geringem Kapital ermöglichen, in Erneuerbare Energien zu investieren und dafür eine Rendite zu bekommen. Deshalb liegt die Mindestbeteiligung bei 100 Euro, obwohl solche Kleinstbeteiligungen durch den Verwaltungsaufwand mehr Kosten erzeugen, als sich mit ihrem Einsatz gegenwärtig an Erträgen erwirtschaften lässt.

Was wurde finanziert?

Umgesetzt sind bisher zehn Solarstromanlagen mit einer installierten Leistung von 755,33 kWp und ein Blockheizkraftwerk (BHKW). 2011 wurde in Landau mit 552 kWp die bisher größte Solaranlage errichtet. 2013 konnte das erste BHKW-Projekt realisiert werden. Die Anlagen werden jeweils mit mindestens 20 % Eigenkapital finanziert. Vier der Solaranlagen wurden zu 100 % eigenfinanziert.

Wie wurde finanziert?

Das Eigenkapital der Solar-Bürger-Genossenschaft setzt sich aus Genossenschaftsanteilen und qualifizierten Nachrangdarlehen der Mitglieder zusammen.

Mit den Genossenschaftsanteilen ist jedes Mitglied am Gesamterfolg der Genossenschaft beteiligt. Vor dem Hintergrund eines viermal hintereinander positiven Jahresergebnisses wurde erstmals für 2015 eine Ausschüttung in Höhe von drei Prozent auf das eingezahlte Genossenschaftskapital umgesetzt. Eine solche Ausschüttung wurde auch auf Grundlage der Bilanzen 2018 und 2019 beschlossen.

Neben der Finanzierung durch die Genossenschaftsanteile besteht für Mitglieder die Möglichkeit der Eigenkapitalbereitstellung über anlagenbezogene, qualifizierte Nachrangdarlehen. Dies enthält Vorteile sowohl für die Genossenschaft als auch für ihre Mitglieder.

Mit den Nachrangdarlehen können sich interessierte Mitglieder finanziell vorrangig an nur einer Anlage beteiligen, mit der sie sich besonders identifizieren. Sie können dafür den vereinbarten Minimalzins bereits zu einem Zeitpunkt erhalten, zu dem die Genossenschaft noch keine Gewinne erwirtschaftet. Mitgliederanteile einer Genossenschaft können gesetzlich maximal mit einer satzungsgemäßen Kündigungsfrist von fünf Jahren versehen werden.

Bei Photovoltaikanlagen, die auf eine zwanzigjährige Laufzeit nach dem EEG ausgerichtet sind, beinhaltet dies eine viel zu kurze Bindungsfrist. Dies gilt übrigens in ähnlicher Weise auch für viele Wohnungsbaugenossenschaften.

Die Laufzeit der Nachrangdarlehen kann dagegen an den tatsächlichen Zeitbedarf für die Eigenkapitalbereitstellung angepasst werden. Interessant für die finanzielle Steuerung ist zudem, dass Zinsen auf die Nachrangdarlehen für die Genossenschaft Kosten sind. Sie verringern damit den zu versteuernden Gewinn.

* Bundesweit als Genossenschaftsberater tätig – genossenschaft@t-online.de



Wichtig ist allerdings, dass qualifizierte Nachrangdarlehen ein ähnlich hohes Risiko aufweisen wie Genossenschaftsanteile. Insofern kann die Inanspruchnahme solcher Angebote nur angeraten werden, wenn ein hohes Vertrauen zu der jeweiligen Organisation berechtigt ist und, wie bei den Mitgliedern einer Genossenschaft, auch Informations- und Entscheidungsrechte durch die Mitgliedschaft existieren. Die Solar-Bürger-Genossenschaft nimmt Nachrangdarlehen daher grundsätzlich nur von Mitgliedern an und empfiehlt dies auch als Richtlinie.

Das Genossenschaftskapital der Solar-Bürger-Genossenschaft in Höhe von 288.800 Euro wird in der Bilanz durch Nachrangdarlehen der Mitglieder in Höhe von insgesamt 647.900 Euro ergänzt. Fast ein Drittel der Mitglieder hat Darlehen gegeben.

Langfristig wird sich vermutlich die Ausschüttung auf die Genossenschaftsanteile als attraktiver erweisen. Kurzfristig sind dagegen die Nachrangdarlehen, trotz einer längeren Bindungsfrist, unter finanziellem Blickwinkel attraktiver, da sie eben nicht von der Gewinnerzielung im gleichen Ausmaß abhängig sind, wie die Genossenschaftsanteile.

Vorrangige Ziele der Solar-Bürger-Genossenschaft liegen gleichwohl nicht in der Dividenden- und Zinserwirtschaftung. Vielmehr geht es darum, einen Beitrag zur Energiewende und zum Klimaschutz in der Region zu leisten. Außerdem sollen den Mitgliedern langfristig vielfältige weitere Nutzungsmöglichkeiten geboten werden (Förderauftrag) wie die Versorgung mit Bürgerstrom sowie mit Mieterstrom direkt aus den Anlagen vor Ort und mit Wärme aus den BHKW. Versorgte Direktnutzer aus den eigenen Anlagen sind zurzeit 62 Mitglieder. Seit 2014 vertreibt die Solar-Bürger-Genossenschaft in Kooperation mit der Bürgerwerke eG zusätzlich Strom aus Erneuerbaren Energie-Anlagen von Bürgerenergiegenossenschaften. Sie kann dadurch als Anbieter mit den Endverbrauchern Verträge für ihren gesamten Stroms abschließen. Gegenwärtig versorgt sie 77 Stromkunden als Vollversorger, indem sie neben dem von einer Anlage vor Ort gelieferten Strom oder unabhängig davon Ökostrom beziehen. Dass das bereitgestellte Kapital dabei auch eine Rendite für die Genossenschaftsanteile und eine Verzinsung für die Nachrangdarlehen erwirtschaftet, wird als eine erfreuliche und gewollte Begleiterscheinung gerne gesehen.

III.5.2 Genussrechte

Genussrechte sind eine Form der Beteiligung. In einem schuldrechtlichen Vertragsverhältnis verpflichten sich die Erwerber_innen der Herausgeberin des Rechtes, einen Kapitalbetrag zur Verfügung zu stellen. Im Gegenzug erhalten die Erwerber eine vereinbarte Form der Beteiligung, zum Beispiel Teilnahme am Gewinn. Die Beteiligungsmöglichkeit erstreckt sich nicht auf inhaltliche Mitgestaltungs- oder Verwaltungsrechte. Genussrechte sind grundsätzlich prospektpflichtig nach dem VermAnlG, wenn sie öffentlich angeboten werden. Auch für sie gelten die oben dargestellten Ausnahmeregelungen, wie Bagatellgrenze, Angebot ab 200.000 Euro oder an einen begrenzten Personenkreis inkl. Mitarbeiter_innen (vgl. Seite 36 ff.). Die Sonderregelungen für soziale und gemeinnützige Träger gelten jedoch nicht für die Herausgabe von Genussrechten.

Genussrechte können in Genussscheinen verbrieft werden. Hierdurch werden sie Wertpapiere im Sinne des § 1 XI Nr. 2 KWG und die Prospektpflicht richtet sich nach dem WpPG und nicht nach dem VermAnlG. Auch im WpPG bestehen ähnliche Ausnahmeregelungen, auf deren Darstellung wir jedoch aus Platzgründen verzichtet haben, da eine Verbriefung von Genussrechten im Rahmen der hier behandelten Finanzierung zivilgesellschaftlicher Projekte eher selten ist.

Bei der Ausgestaltung von Genussrechten ist gute Beratung zu Anfang eine sinnvolle Investition. Genussrechte bieten einen weiten vertraglichen Gestaltungsspielraum. Dabei müssen sowohl die Vorgaben des Bankenaufsichtsrechts als auch die eigene Leistungsfähigkeit beachtet werden. Ebenso sind Laufzeiten und Kündigungsfristen zu bedenken und die Zins- beziehungsweise Renditevereinbarung muss angemessen sein. Wenn man am Anfang nicht gut Sorge trägt, ist eine spätere Anpassung oft ein aufwändiges Unterfangen.

Was mit Genusssrechten als Teil eines Finanzierungsmixes möglich werden kann, zeigt das Beispiel des Social Impact Hub in München. Die Genussrechtszeichner_innen können sich hier entscheiden, ob sie die Rendite in Geld oder in Nutzungsgutscheinen „ausgezahlt“ bekommen wollen.



Erfahrungen aus der Praxis

Gemeinsam Zukunft experimentieren Social Impact Hub München

von Beatrice Nolte und Johann Schorr



Der Impact Hub München will sozial ausgerichtetes Wirtschaften etablieren und fördern. Unternehmerisches Handeln und Gemeinwohlorientierung sollen sich fest miteinander verbinden. Nach einer Umfrage im Auftrag der Bertelsmann-Stiftung wünschen sich 88 Prozent der Menschen in Deutschland eine neue Wirtschaftsordnung. Die Geschichte des besonderen Co-Working space in München-Sendling begann mit der These, „dass wir tief in uns drinnen eigentlich schon wissen, was wir für eine enkeltaugliche Wirtschaft brauchen. Uns fehlen jedoch Räume, die Ideen zu entwickeln und vor allem, sie auch in die Tat zu setzen, mit ihnen zu experimentieren. Hierfür braucht es eine physische Verortung, um mit allen Sinnen zusammenzuarbeiten“, erklärt Johann Schorr, Mitgründer des Hubs.

Initiative

Mit diesem Ausgangspunkt machten sich die Gründer Joscha Lautner, Johann Schorr, und Carina Lugert daran, einen neuen Co-Working space zu schaffen. Hier sollten neue Ideen ausprobiert werden können. Ein Raum, in dem der Austausch untereinander den Einzelnen bestärkt, den eigenen Weg einfach mal zu gehen.

Heute schätzen mehr als 200 Menschen den Impact Hub München als Ort ihrer Arbeit. Viele arbeiten hier täglich, andere für ein oder zwei Tage in der Woche. Zahlreiche Initiativen nutzen den Ort zudem für Veranstaltungen. Es lässt sich leichter Neues denken und Neues ausprobieren in einer ermutigenden Umgebung.

Was wurde benötigt? Ideen, Geld und Fähigkeiten

Neben der Idee, Initiative und engagierten Arbeit der kleinen Gründungsgruppe war es auch beim Impact Hub München die Unterstützung durch viele, die diese Unternehmung möglich machte. Zunächst wurde eine leer stehende Halle gefunden, die angemietet werden konnte.



Sie musste jedoch erst noch grundlegend ausgebaut werden. Eine Durststrecke war das lange Warten auf die Baugenehmigung zur Umnutzung.

Insgesamt wurden 500.000 Euro für die Finanzierung des Projektes benötigt; 200.000 Euro für die Anlaufkosten, 300.000 Euro für den Hallenausbau. Die Kosten des Ausbaus wurden gering gehalten durch eine professionelle Gestaltung, die viel Raum für Eigenleistungen in Form von Gemeinschaftsarbeit zuließ.

Wie wurde die GmbH-Finanzierung umgesetzt?

Die Hälfte der notwendigen Summe konnte mit Unterstützung von Familien und Freunden der Gründer als Eigenkapital in Form von Gesellschafterdarlehen aufgebracht werden, sowie durch Bankdarlehen, die privat von den Gründern und ihrem direkten Umkreis besichert wurden.

Auch für den Fehlbetrag kam keine Einwerbung über größere Investoren in Frage. Nach dem Durchdenken verschiedener Modelle, fiel die Entscheidung für die Einwerbung von Mitteln über Kleinbürgschaftsdarlehen (der GLS Bank) und der Ausgabe von Genussrechten (unter Beratung von Gernot Meyer und Friedrich Lauppe). Bei den Genussrechten wurde die 100.000 Euro Grenze des VermAnlG beachtet, was durch die Ergänzung mit den Bürgschaftsdarlehen möglich war. Die Kombination wurde dabei zuallererst gewählt, weil die Bedürfnisse und Möglichkeiten der Unterstützer_innen unterschiedlich waren. 65 Menschen entschieden sich, die Arbeit mit einer Bürgschaft zu unterstützen. Gemeinsam besicherten sie auf diese Weise den Kredit der GLS Bank in Höhe von insgesamt 120.000 Euro. Daneben kamen die Genussrechte für alle Unterstützer_innen in Frage, die Geld direkt einbringen wollten und konnten, ohne dabei auf eine moderate Verzinsung zu verzichten.

Fazit

Trotz eines soliden Konzeptes bedeutete die Einwerbung der finanziellen Unterstützung einen so erheblichen Zeitaufwand, dass manches Mal der Gedanke aufkam, es könnte ein Fehler gewesen sein, diesen aufwändigen Weg zu gehen.

In aller Regel erfordert es persönliche Gespräche mit allen Unterstützer_innen, egal, um wie viel Geld es geht. Die zwei Runden zur Einwerbung der Bürgschaften erforderten so zum Beispiel je drei Monate Zeit, von denen sechs Wochen jeweils intensiv dieser Thematik gewidmet waren.



Ein Aufwand, den das Team des Impact Hub München dennoch im Nachhinein nicht wirklich missen möchte. Denn der gewählte Weg der gemeinschaftsgetragenen Finanzierung zeigte gleich mehrere nachhaltige Wirkungen:

- > Das Projekt wurde möglich.
- > Eine Gemeinschaftsbildung, die nicht zuletzt auch durch die Finanzierung entstanden ist: Die Erfahrung, etwas gemeinsam zu tragen („weil wir es wollen“) als konkretes Erlebnis.
- > Eine erhöhte Glaubwürdigkeit des Projektes, da es bereits in der Finanzierung den eigenen Grundsätzen und Zielen treu ist und sie konsequent in der Umsetzung erprobt.
- > Da kein klassisches Investorendenken Einlass erhalten hat, ist das Projekt heute keinem Wachstums- oder Gewinnzwang ausgesetzt, ohne dass die unternehmerische Freiheit eingeschränkt wäre.

Für die Unternehmung wurde in den verschiedenen Bereichen gezielt auf Vertrauen, Mut, Identifikation und Authentizität gesetzt. „Dadurch können wir heute sagen, dass wir uns als Gemeinwohl GmbH verstehen (siehe auch GWÖ Bilanz auf unserer Website). Nun gilt es den Pionierstatus zu halten, um enkeltaugliches Wirtschaften zu etablieren.“



Tipps von Projekt zu Projekt:

- > Der Zeitaufwand für die Einwerbung von finanzieller Unterstützung sollte nicht unterschätzt werden. Persönliche Gespräche sind stets notwendig.
- > Ehrlichkeit, Transparenz und Authentizität als Ausgangspunkt zahlen sich aus.
- > Eine solide Berechnung ist zu beachten.
- > Öffentliche Informationsveranstaltungen sind wichtig, aber nicht ausreichend, um Unterstützer_innen zu gewinnen.

III.5.3 Aktie

Die Aktiengesellschaft (**AG**) wird insbesondere als Rechtsform für größere Unternehmen gesehen. Aktien werden als Anteil an der Gesellschaft verbrieft (Anteilsschein). Es ist somit für ihren Vertrieb das WpPG anwendbar. Ob und in welcher Form ein Prospekt erstellt werden muss, richtet sich bei der Aktie nach dem WpPG und ggfs. dem KAGB. Die Darstellung würde unseren Rahmen hier sprengen.

Für kleinere Vorhaben kann es nachvollziehbarerweise keinen Handel an der Börse geben. Der Zeichner einer Aktie muss sich daher im Klaren darüber sein, dass die AG oder er selbst jemanden finden muss, der seinen Anteil übernimmt, wenn er die Aktie verkaufen möchte. Insofern sollten für ein solches Engagement nur langfristig zur Verfügung stehende Mittel verwendet werden.

Für die AG hat diese Beteiligungsform den Vorteil, dass ihr das Eigenkapital, anders als bei der Genossenschaft, deren Anteile immer kündbar sind mit einer maximalen Kündigungsfrist von fünf Jahren, nicht abgezogen werden kann.

Ein Beispiel, bei dem gerade dieser Effekt genutzt wird, um nachhaltige regionale Wirtschaftsstrukturen mit Aktionären aufzubauen, sind die Regionalwert AGs, die von Freiburg ausgehend immer weitere Kreise ziehen.

III.5.4 Gesellschafteranteile und stillle Beteiligung

Bei der Finanzierung über **Gesellschafteranteile** an Personengesellschaften (GbR, OHG und KG) oder einer GmbH besteht in aller Regel keine Gefahr eines unerlaubten Bankgeschäfts. Die Anteile persönlich haftender Gesellschafter sind schon nicht „fremd“ i.S.d. KWG, ansonsten handelt es sich wegen der üblichen Verlustbeteiligung nicht um „unbedingt rückzahlbare“ Gelder.

Bei der **Stillen Beteiligung** darf die Verlustbeteiligung nicht ausgeschlossen werden, wenn man nicht Gefahr laufen will, in das Bankgeschäft zu rutschen, das nur in engen Grenzen erlaubnisfrei ist (vgl. Seite 20).

Oft geschieht die Aufnahme neuer Gesellschafter_innen oder die Herausgabe stiller Beteiligungen über ganz individuelle Verhandlungen, dann besteht wie immer die Pflicht zu einer transparenten Aufklärung über Risiken, aber keine Prospektpflicht, da es sich dann nicht um ein öffentliches Angebot im Sinne des VermAnlG handelt.

Soweit Anteile oder Beteiligungen allerdings **öffentlich angeboten** werden sollen, ist die Prospektpflicht zu bedenken. Diese ist nur vorgesehen für Anteile und Beteiligungen, die eine Beteiligung am Ergebnis des Unternehmens gewähren. Soweit eine Gewinnbeteiligung von vornherein ausgeschlossen ist, wie zum Beispiel bei einer gemeinnützigen GmbH, so besteht keine Prospektpflicht.

Soweit die Prospektpflicht greift, gibt es die beschriebenen Ausnahmen. Die Sonderregelungen für Schwarm-Finanzierung, soziale und gemeinnützige Projekte gelten allerdings nur für Darlehen und nicht bei der Einwerbung für Unternehmensbeteiligungen. Für gemeinnützige Träger steht die Einwerbung von Unternehmensbeteiligungen allerdings auch nicht unter der Prospektpflicht, da eine Gewinnbeteiligung aufgrund der Gemeinnützigkeit ausgeschlossen ist.

Ansonsten gelten für alle Projektträger die oben beschriebenen Ausnahmen bei max. 20 Anteilen, maximal 100.000 Euro im Jahr, oder mindestens 200.000 Euro pro Anleger_in (Seite 29).

Die Ausnahmen greifen auch hier wieder jeweils für einzelne Vermögensanlagen. Weisen angebotene Beteiligungen in wesentlichen Merkmalen Abweichungen auf, so wird von zu unterscheidenden Vermögensanlagen ausgegangen. Im Fokus stehen hier Abweichungen bei den Rechten und Pflichten, die mit der Beteiligung verbunden werden. In Betracht kommen unterschiedliche Stimmrechtsregelungen, in der Höhe unterschiedliche Gewinnbeteiligungen, verschiedene Ausschüttungstermine, unterschiedliche Mindestlaufzeiten oder Kündigungsrechte.

Während bei größeren Publikumsgesellschaften ein Prospekt sinnvoll und auch kostenverträglich sein wird, kann bei kleineren Unternehmungen auf die beschriebenen Ausnahmeregelungen zurückgegriffen werden.

IV. Einladung zum Austausch Hauptinstrumente

Diese Broschüre berücksichtigt den Gesetzesstand von Februar 2020. Die Evaluation des KASG durch den Gesetzgeber hat bereits zu Änderungen geführt (u.a. Erhöhung der Grenzwerte und strengere Anforderungen an das VIB).

Es ist insgesamt zu erwarten, dass die Rechtslage in Bewegung bleibt. Die neuen Regelungen weisen viele unbestimmte Rechtsbegriffe auf, deren Auslegung die Praxis bestimmen wird. Wir werden dies weiter mitverfolgen und freuen uns auch über Ihre Hinweise zur Auslegungspraxis, also zu Ihren konkreten Erfahrungen in Projekten.

Überblick über die Instrumente

Instrumente Auswahl	Schenkungen	Banküblich besicherte Darlehen	Einfache Darlehen	Mitgliederdarlehen (Genossenschaft)
Wo im Heft	Seite 53 (+Seite 55 f. LSG)	Seite 22, Seite 63	Seite 23, Seite 63	Seite 40, Seite 65
Worum es geht	Unterstützer_innen können und wollen schenken	Bestellung von Sicherheiten, die das Geschäft so absichern, dass Darlehensgeber_in nicht zusätzlich geschützt werden muss.	Darlehen ohne Nachrang oder ausreichende Besicherung	Einwerbung dieser Darlehen ausschließlich von den Mitgliedern.
Einschränkungen	Keine Einschränkungen. Bei späterem Notbedarf der Schenker_in ggf. Rückforderungsanspruch, auch durch Sozialhilfeträger.	Entsprechende Sicherheiten sind oft nicht vorhanden. In der Regel zu aufwändig bei Kleinstdarlehen.	Grds. Banken vorbehalten. Nur in engen Grenzen stellen sie kein erlaubnispflichtiges Einlagengeschäft i.S.d. KWG dar.	Mitgliederdarlehen sind nur bei Genossenschaften weitgehend von Anforderungen des VermAnlG und KWG befreit, soweit:
Zu beachtende Anforderungen	1. Klare Vereinbarungen 2. Ggf. Schenkungssteuer, wenn bestimmte Grenzen überschritten werden. Bei gewerblichen Trägern Gefahr der Doppelbesteuerung. Unproblematisch für gemeinnützige Projektträger.	Sicherheit notwendig, aus der sich die Darlehensgeberin unmittelbar – ohne rechtsgeschäftliche Mitwirkung Dritter – befriedigen kann. Insbesondere: - Bank-Bürgschaft - echte Garantie - Grundpfandrecht an inländischen Grundstücken	Nach BaFin: Insg. max. 12.500 Euro dürfen angenommen werden. Mehr darf es nur sein, wenn max. fünf einfache Darlehen angenommen werden. Maximal 25 Einzelanlagen Ausnahme bei Mitglieder-(investitions)darlehen von Genossenschaft	- Angebot nur an Genossenschaftsmitglieder und nicht schon während Mitgliederwerbung - Nachrang oder Zweckbindung - Vertrieb nur ohne erfolgsabhängige Vergütung - wesentliche Information sind vor Vertragsschluss zu erteilen - Hinweis zu fehlender Prospektplik
Maximale Summe*	Unbegrenzt, soweit Schenker_innen vorhanden sind.	Unbegrenzt, soweit Sicherheiten vorhanden sind.	Wenn max. fünf einfache Darlehen, können diese beispielsweise auch à 200T EUR sein. Sonst nur 12.500 EUR insg. Mehr nur bei Genossenschaften	Keine Begrenzung aus KWG oder VermAnlG. Sorgfaltsmaßstab aus GenG.
	Natürliche Begrenzung für die Hereinnahme rückzahlbarer Gelder gibt die Wirtschaftlichkeitsrechnung des zu haben. Stets ist transparent zu informieren. Gegebenenfalls ist Schenk geld einzuwerben.			
Kombinierbarkeit	Mit allem kombinierbar	In dieser Form besicherte Darlehen sind kombinierbar. Sie gelten nicht als Vermögensanlage i.S.d. VermAnlG.	Kombinierung ist problematisch. Nicht mehr möglich, wenn bereits Darlehen nach VermAnlG hereingenommen.	Grds. kombinierbar, allerdings nur, wenn sehr klare Trennungen eingehalten werden
z.B. geeignet für	Initiativen mit entsprechendem Umkreis. Bei Gemeinnützigen können zudem Spendenquoten erteilt werden.	Insb. Projekte mit hohen Grundbesitzwerten und Geldgeber_innen, die größere Darlehen geben können.	Initiativen, die einige wenige finanzielle Unterstützer_innen haben, die höhere Summen geben wollen.	Genossenschaften für die verschied. Laufzeiten und Verzinsung von Mitgliedsdarlehen und -anteilen im Finanzierungsmix wichtig sind.

* Für Initiativen, die produzieren, kann in begrenztem Maße die Finanzierung über Vorauszahlungen interessant sein. Bei mangelnder Rückzahlbarkeit liegt weder Bankgeschäft noch Vermögensanlage vor. Hiermit arbeiten u.a. die Initiativen solidarischer Landwirtschaft (vgl. Seite 60).

Quelle: Stiftung trias, Hattingen, und Beatrice Nolte, Berlin

Nachrangdarlehen	Genussrechte und stille Beteiligung	Genossenschafts- anteile	Gesellschafterdarlehen	Gesellschafteranteile
Seite 63	Seite 68, Seite 72	Seite 40, Seite 65	Seite 20 ff.	Seite 72
Vereinbarung eines qualifizierten Rangrücktritts. Dies gilt auch für partiarische Darlehen , da sonst ggfs. Bankgeschäft.	Beteiligung am Unternehmensergebnis über Genussrecht oder stille Beteiligung.	Anteile an einer Genossenschaft	Darlehen der Gesellschafter an die Gesellschaft	Anteile an Personen- oder Kapitalgesellschaften (z.B. GbR, KG, GmbH)
Bei öffentlichem Angebot ist die Prospekt-pflicht zu beachten und weitere Vorgaben des VermAnlG.	Keine Nachschusspflicht zulässig, soweit öffentlich angeboten und weitere Vorgaben des VermAnlG.	Eigene Satzung beachten. z.B. bezüglich einer Aufnahme investierender Mitglieder	Prospektpflicht, wenn öff. Angebot u. soweit nicht bei Gesellschaftern das Informationsbedürfnis wegfällt, da sie ausreichend Zugang haben.	Bei individuellen Beteiligungsangeboten und -verhandlungen, ohne öffentliches Angebot gibt es keine spez. Einschränkungen.
1. Wirksame, klare und nicht einseitig benachteiligende Vereinbarung 2. Spezielle Vorgaben nach VermAnlG, soweit öffentlich angeboten und keine Ausnahmen greifen (insb.: bis 100TEUR p.a.; max. 20 Anlagen; gemeinnützige/soziale Projekte)	Entweder: Verlustbeteiligung einbeziehen, sonst Bankgeschäft. (Es reicht nicht, wenn nur der vereinbarte Zins am Verlust teilnimmt) oder: die Rückzahlung mit qualifizierter Nachrangvereinbarung vom Erfolg der Unternehmung abhängig machen.	Pflichten nach VermAnlG entfallen wenn keine erfolgsabhängige Vergütung für den Vertrieb gezahlt wird. Ggfs. ist an ein Widerrufsrecht zu denken, wenn Zweck der Mitgliedschaft vorrangig der Kapitalanlage dient.	Darlehen der persönlich haftenden Gesellschafter sind kein Einlagengeschäft i.S.d. KWG Bei anderen Gesellschaftern ist jedoch Nachrang speziell zu vereinbaren.	Bei öffentlichem Angebot greifen Pflichten nach VermAnl, soweit eine Beteiligung am Unternehmensergebnis gewährt wird, d.h. nicht bei gemeinnützigen Unternehmen. Ansonsten Bagatell- und 200TEUR-Grenze. ggfs. WiderrufsR bei Publikumsgesellsch.
Mit Prospekt unbegrenzt. Ansonsten Grenzen der Ausnahmeregelungen.	Mit Prospekt unbegrenzt. Ansonsten Grenzen der Ausnahmeregelungen.	Keine Begrenzung aus KWG oder VermAnlG. Sorgfaltspflichten aus GenG.	Nichtöffentliche oder mit Prospekt unbegrenzt. Sonst Ausnahmegrenzen des VermAnlG	Individualvertraglich unbegrenzt. Sonst nur mit Prospekt unbegrenzt, bzw. Ausnahmegrenzen.

finanzierenden Vorhabens vor. Wo es knapp ist, sollten nur Geldgeber_innen angefragt werden, die ein eigenes Interesse an dem Projekt

Grds. kombinierbar, Ausnahme für Crowdfunding kann jedoch nicht mit anderen Ausnahmen kombiniert werden.	Grds. kombinierbar	Grds. kombinierbar	Kombinierung von Gesellschafterdarlehen mit anderen Instrumenten ist möglich.	Grds. kombinierbar.
Projekte, mit langfristig zu erwartender Wirtschaftlichkeit u. Unterstützerkreis, der bereit ist unternehmerisches Risiko mit zu tragen.	Genussrechte lassen sich auch mit nicht rein monetärer Rendite verbinden.	Genossenschaften		Personen- und Kapitalgesellschaften deren Nutzer_innen auch Gesellschafter sein können (z.B. bei Wohnprojekten)

Die Stiftung trias – gemeinnützige Stiftung für Boden, Ökologie und Wohnen

Boden

Grund und Boden betrachten wir im Sinne des mittelalterlichen Begriffs der „Allmende“. Er ist Gemeingut, Menschheitsgut und soll nicht dem Einzelnen zur Erzielung von Gewinnen dienen. Deshalb wenden wir uns gegen die Spekulation mit Grund und Boden. Gleichzeitig sind wir der Meinung, dass wir mit dem uns anvertrauten Gut nicht gerade pfleglich umgehen. Auch in Deutschland wird Boden durch eine scheinbar unaufhaltsame Inanspruchnahme von Böden für Verkehr, Wohnen und Industrie „verwüstet“. Wir wenden uns gegen die weitere Versiegelung von natürlichen Flächen.

Die Förderung des Naturschutzes und eine gezielte Vermögensanlage in Grundstücke sind die Instrumente, die wir dafür zur Verfügung haben.

[Aus unserer Satzung:] Boden soll nicht als Ware behandelt werden. Die Grundlage alles „Lebendigen“ ist die Erde. Der Boden als ein Lebensbestandteil für Mensch, Tier und der gesamten Umwelt. Der Boden ist lebensnotwendig, wie Sonne, Regen und Luft. Die Stiftung will Instrument sein für Menschen, die diese Haltung in praktisches Handeln umsetzen wollen.

Wohnen

Gemeinschaftliches, selbstorganisiertes Wohnen ist unser Thema. Menschen, die selbst initiativ werden, ob im Mehrgenerationenprojekt, Wohnen im Alter, Wohnen mit Kindern, Wohnen und Kunst oder Wohnen mit gesundheitlicher Beeinträchtigung – wir versuchen Hilfestellung zu geben. Das können wir über unsere Bildungsaktivitäten, die Jugend- und Altenhilfe und – so nennt man es steuerlich – die Mildtätigkeit.

[Aus unserer Satzung:] Unsere Gesellschaft ändert sich rapide. Für die in weiten Bereichen zerfallenden familiär-verwandtschaftlichen Beziehungsnetze müssen neue Formen des Zusammenlebens und gegenseitiger Hilfe gefunden und erprobt werden. Menschen, die solche experimentellen Projekte zur Entwicklung gesellschaftlicher Alternativen beginnen, will die Stiftung helfen.

Ökologie

Ökologie im Stiftungssinne sind biologisch unbedenkliche Baustoffe, energiesparendes Bauen, aber auch die gemeinschaftliche Nutzung von Ressourcen. Im Bereich „Boden“ reicht das von einer Verhinderung weiterer Versiegelung, dem Flächenrecycling bis zur Entsiegelung von Böden. Deshalb liegen uns auch Themen wie Stadtentwicklung und Brachen-Nutzung am Herzen. In einem Land, das zwischen einer hochindustrialisierten Nutzung und gleichzeitig umwälzenden demografischen Veränderungen steht, gibt es hier noch viel zu tun.

Im Ideal verbinden wir diese Zielsetzungen mit Aktivitäten in der Jugendarbeit oder der Völkerverständigung – zum Beispiel im internationalen Jugendaustausch.

Grundstücke als Vermögensanlage

Zusammen mit dem Projekt und seinem Umfeld bemüht sich die Stiftung durch Zustiftungen und sehr günstige Darlehen, die Mittel für den Kauf von Grundstücken zu erlangen. Sie fließen dem Stiftungsvermögen zu und sind dadurch der Spekulation entzogen. Der Erbbaurechtsvertrag sichert die Ziele des Projektes.

Alten- und Jugendhilfe, Bildung, Naturschutz

Aus den Erlösen des Stiftungsvermögens kann die Stiftung ihre Ziele verfolgen. Im Bildungsbereich pflegt sie die Internetseite des Wohnprojekte-Portals und stellt ihre Broschüren als „Handwerkszeug“ zur Verfügung. Daneben werden Zuwendungen für Wohnprojekttagen oder Zuwendungen an gemeinnützige Projekte gegeben.

Schenken

Zu Lebzeiten mit dem eigenen Vermögen gestalten: Meist in Zusammenhang mit neuen Projekten, oder als vorweggenommene Erbregelung spricht die Stiftung über die Schenkung von Geld, Grundstücken und Immobilien.

Stiften

Man muss keine eigene Stiftung gründen, um nach eigenen Vorstellungen zu fördern und „sein Geld wirken zu lassen“. Über sogenannte Sondervermögen können Vereinbarungen getroffen werden, wofür die Zustiftung verwendet werden soll und wer darüber verfügt.

Vererben

Nicht nur die Vererbung des eigenen Vermögens oder von Teilen des Vermögens ist Gesprächsthema. Oft ist auch die Vererbung an Projektteilnehmer oder zugunsten des eigenen Projektes ein anspruchsvolles Thema, für welches die Stiftung Modelle entwickelt hat.

Spenden

Für die Vielzahl von Anforderungen **benötigt** die Stiftung trias auch Spenden, die direkt der Unterstützung der Tagesarbeit dienen. **Spendenkonto:**

IBAN DE29 4306 0967 0103 2696 00

Bei größeren Beträgen und nach dem Motto „**Erst gestalten, dann stiften**“ freuen sich Vorstand und Geschäftsführung, wenn Sie ihn ansprechen.



Links und Autorenkontakt

Links zu den vorgestellten Projekten

Glockenhof Bochum eG –	
Haus der Generationen, Bochum	www.glockenhof-bochum.de
Peter-Weiss-Haus e.V. Rostock	www.peterweisshaus.de
impact Hub München	http://munich.impacthub.net
Solar-Bürger-Genossenschaft eG	www.solarbuergergenossenschaft.de
Leipzig Energie eG	www.energiegenossenschaft-leipzig.de
Regionalwert-AG Freiburg	www.regionalwert-ag.de
Regionalwert-AG Hamburg	www.regionalwert-hamburg.de
Gut Rothenhausen	www.gutrothenhausen.de

Nützliche links zum Thema

www.bafin.de
www.gesetze-im-internet.de
www.buzer.de
www.zdk-hamburg.de
www.genossenschaften.de/energie
www.syndikat.org
www.gls.de
www.genussrechte.org
www.genussgemeinschaft.de

Autoren

Rolf Novy-Huy	www.stiftung-trias.de
Beatrice Nolte	www.rechtsberatung-nolte.de

Broschüren

Den Anspruch, „eine praktische Stiftung“ zu sein sowie den Initiativen Handwerkszeug zur Verfügung zu stellen, hat die Stiftung trias in den letzten Jahren durch die Herausgabe einer Reihe von Broschüren, insbesondere zu Fragen der Rechtsformen, umgesetzt.

Bestellungen sind möglich über:
www.stiftung-trias.de/publikationen/.



Rechtsformen für
Wohnprojekte



Die Genossenschaft
als Rechtsform für Wohnprojekte

**Die GbR als Rechtsform
für Wohnprojekte und
Baugemeinschaften**

Von der Baugemeinschaft zur Wohnungsgenossenschaft
Vom Projekt zur Rechtsform
Die GbR als Muster, Energieeffizienz und andere

stiftung trias

**Die KG als Rechtsform
für Wohnprojekte**

Gründung - Steuer - Recht - Finanzen

stiftung trias T22

**Der Verein als Rechtsform
für Wohnprojekte**

Gründung - Steuer - Recht - Finanzen

stiftung trias T22

**Das Erbbaurecht
ein anderer Umgang mit Grund und Boden**

stiftung trias

**Ein Wohnprojekt starten ...
Entwicklung Freiraum geben**

stiftung trias

**Was uns bewegt.
Was wir bewegen.**

Die Stiftung trias – Eine Darstellung

stiftung trias

**Die Finanzierung zivil-
gesellschaftlicher Projekte
Unerlaubtes Bankgeschäft?**

stiftung trias

**Testament und
Erbschaft**

Personliche Ideen – Mein Projekt
Vorhaben verwirklichen

stiftung trias

**Wohnprojekte und Wohn-
pflegegemeinschaften**

WOHNPFLEGE BERATUNG NRW ODERI
stiftung trias

**Spenden für Projekte –
Schenken schafft Freiräume**

stiftung trias

**Zusammenarbeit mit
Wohnprojekten**

Die Stiftung trias fördert Initiativen, die zusammen den Umgang mit Land und Raum soziologisch aufgreifen

stiftung trias

**Raus aus der Nische –
rein in den Markt!**

Ein Plädoyer für das Produkt
„gesellschaftliches Wohnen“

stiftung trias

CO Housing Inclusive

INSTITUT FÜR Kreative Siedlungsbau

REUTERSCHEGG, SPRECHENDER LEBEN WERDEN FÜR ALLE
SELF-ORGANIZED, COMMUNITY-LIVED HOUSING FOR ALL

stiftung trias

Stiftung trias
Gemeinnützige Stiftung
für Boden, Ökologie und Wohnen

Martin-Luther Str. 1
45525 Hattingen (Ruhr)
Telefon +49 2324 90 222 13
Fax +49 2324 59 67 05
info@stiftung-trias.de
www.stiftung-trias.de
www.wohnprojekte-portal.de

BIC GENODEM1GLS
IBAN DE29 4306 0967 0103 2696 00
GLS-Gemeinschaftsbank

(Bei mehr als 200 Euro bitte die Adresse
auf der Überweisung für die Spenden-
quittung vermerken.)

ISBN 978-3-948240-05-9



9 783948 240059 >