Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung 1

1.1 Einführung in das Thema: Bedeutung digitaler Plattformen in der heutigen Wirtschaft 1

1.2 Relevanz des Themas: Warum ist die Finanzierung dieser Plattformen ein zentrales Thema? 1

1.3 Zielsetzung der Arbeit 2

1.4 Aufbau der Arbeit 2

2. Grundlagen 3

2.1 Definition digitaler Plattformen 3

2.2 Abgrenzung zu klassischen Geschäftsmodellen 3

2.3 Überblick über traditionelle und innovative Finanzierungsmodelle 4

3. Innovative Finanzierungsmodelle im Überblick 4

3.1 Crowdfunding und Crowdinvesting 4

3.2 Venture Capital 5

3.3 Initial Coin Offerings (ICOs) 5

3.4 Revenue-based Financing 6

4. Chancen innovativer Finanzierungsmodelle 7

4.1 Zugang zu Kapital in frühen Entwicklungsphasen 7

4.2 Beteiligung und Bindung von Nutzergruppen 8

4.3 Skalierbarkeit und internationale Reichweite 9

5. Risiken und Herausforderungen 9

5.1 Regulatorische Unsicherheiten 10

5.2 Technologische und sicherheitsbezogene Risiken 10

5.3 Volatilität und begrenzte Planbarkeit 11

6. Fazit und Ausblick 11

6.1 Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse 11

6.2 Bewertung der Chancen und Risiken 12

6.3 Ausblick auf zukünftige Entwicklungen 12

Literaturverzeichnis 13

1. Einleitung

1.1 Einführung in das Thema: Bedeutung digitaler Plattformen in der heutigen Wirtschaft

Im vergangenen Jahrzehnt haben digitale Plattformen wie Airbnb, Facebook, YouTube, Spotify, Uber, Instagram, WhatsApp, TaskRabbit, BlaBlaCar und Helpling das Leben vieler Menschen erheblich verändert. Angetrieben durch die Einführung und massenhafte Verbreitung des Smartphones, Big Data, künstliche Intelligenz, Automatisierungsprozesse und weitere Digitalisierung ist die Sharing Economy exponentiell gewachsen und hat in nur wenigen Jahren eine beispiellose, nahezu unvergleichliche Entwicklung erlebt (vgl. Li, Liu, & Bandyopadhyay, 2010, S. 315).

Im Kern der Geschäftsmodelle von Plattformen stehen Peer-to-Peer (P2P)-Transaktionen, die Plattformen aufgrund der massiven Digitalisierung in viel größerem Umfang nutzen können als zuvor (vgl. Katz, 2015, S. 1067). In diesem Sinne wurden digitale Plattformen als Innovationsökosysteme bezeichnet. Geprägt von schnellen Dynamiken und einer innovativen Natur per Design, haben es Plattformbetreiber geschafft, veraltete wirtschaftliche Rationalitäten, Geschäftsmodelle und regulierte Märkte in vielen Sektoren erheblich herauszufordern (vgl. Van Gorp & Batura, 2015, S. 64). Mit der langsamen Anpassung des Rechts, um potenzielle negative Auswirkungen digitaler Plattformdienste zu adressieren, hat sich in weniger als einem Jahrzehnt eine enorme Expansion verschiedener digitaler Märkte vollzogen. Die Plattformwirtschaft bietet somit eine Vielzahl von Dienstleistungen wie Kurzzeitvermietungen und kollaborative Finanzen, die jetzt vollständig digital verfügbar und zugänglich sind (vgl. Katz, 2015, S. 1067–1068).

Nicht nur im Handel, sondern auch bei der Erweiterung digitaler Märkte gewinnen digitale Plattformen an Bedeutung, sowohl wirtschaftlich als auch soziologisch. Dies löst Diskussionen über politische Maßnahmen, gesetzliche Regelungen und ethische Fragestellungen aus.

1.2 Relevanz des Themas: Warum ist die Finanzierung dieser Plattformen ein zentrales Thema?

Die Debatte um die Finanzierung von digitalen Plattformen wird immer wichtiger, nicht nur aufgrund der hohen Kosten für Entwicklung und Wachstum, sondern auch wegen ihrer disruptiven Potenziale, die sowohl in akademischen als auch geschäftlichen Kreisen erörtert werden. Im Unterschied zu traditionellen Firmen, die häufig auf etablierte Kreditmöglichkeiten oder organischen Fortschritt zurückgreifen können, benötigen Plattformanbieter in den meisten Fällen zu Beginn erhebliche finanzielle Ressourcen, um Netzwerkeffekte zu initiieren und technologische Infrastrukturen aufzubauen (vgl. Sussan & Acs 2017, S.56-57).

Aufgrund dieser Feststellung wurden neue Finanzierungsmöglichkeiten entwickelt, die sorgfältig hinsichtlich ihrer Merkmale und Auswirkungen betrachtet werden sollten. Innovative Finanzierungsmöglichkeiten wie Crowdfunding, Venture Capital und blockchainbasierte Ansätze wie Initial Coin Offerings bieten verschiedene Wege zur Kapitalbeschaffung, die jedoch jeweils spezifische Anforderungen, Abhängigkeiten und Unsicherheiten mit sich bringen. Es ist fraglich, ob innovative Finanzierungsmodelle in dieser Situation dazu beitragen können, die Entwicklung und Stabilität digitaler Plattformen langfristig zu sichern oder ob sie stattdessen neue Risiken mit sich bringen, die die langfristige Tragfähigkeit dieser Geschäftsmodelle gefährden könnten.

1.3 Zielsetzung der Arbeit

Das Ziel dieser Untersuchung ist es, die Finanzierungsmethoden von digitalen Plattformen zu analysieren, wobei besonderes Augenmerk auf innovative Modelle gelegt wird. Es ist geplant, eine strukturierte Untersuchung durchzuführen, um die Potenziale und Gefahren dieser Modelle zu identifizieren. Es wird untersucht, ob diese Finanzierungsmethoden ausreichend sind, um die spezifischen Bedürfnisse digitaler Plattformen zu erfüllen.

1.4 Aufbau der Arbeit

Die Arbeit gliedert sich in sechs Hauptkapitel. Nach der Einleitung erfolgt im zweiten Kapitel eine begriffliche und theoretische Fundierung des Themas. Dabei werden digitale Plattformen definiert, von traditionellen Geschäftsmodellen abgegrenzt und in ihren grundlegenden Funktionslogiken verortet. Zudem werden klassische sowie neuartige Finanzierungsinstrumente skizziert, um ein analytisches Fundament für die nachfolgende Untersuchung zu schaffen. Kapitel drei widmet sich der systematischen Darstellung ausgewählter innovativer Finanzierungsmodelle. Hierbei werden Crowdfunding, Venture Capital, Initial Coin Offerings sowie Revenue-based Financing in ihren strukturellen Merkmalen und Anwendungsfeldern analysiert. Im vierten Kapitel werden die zentralen Chancen beleuchtet, die sich durch diese Modelle für digitale Plattformen ergeben, etwa im Hinblick auf Kapitalzugang, Nutzerintegration oder Skalierbarkeit. Daran anschließend folgt im fünften Kapitel eine kritische Auseinandersetzung mit den Risiken und Herausforderungen dieser Finanzierungswege, insbesondere unter regulatorischen, sicherheitstechnologischen und planungsbezogenen Gesichtspunkten. Den Abschluss bildet das sechste Kapitel, das die zentralen Befunde der Arbeit bündelt, eine differenzierte Bewertung vornimmt und einen Ausblick auf künftige Entwicklungslinien sowie Forschungsperspektiven eröffnet.

2. Grundlagen

2.1 Definition digitaler Plattformen

Die allgegenwärtige Durchdringung digitaler Technologien hat die Schlüsselrolle einer Plattform als eines der wichtigsten Merkmale von Innovationsprozessen offengelegt und sie zum zentralen Fokus der Innovationsaktivitäten vieler Unternehmen gemacht (Yoo et al., 2012). In der Literatur finden sich verschiedene Definitionen der digitalen Plattform. So definieren Sedera et al. (2016) eine digitale Plattform als eine Technologiearchitektur, die die Entwicklung eigener Computerfunktionalitäten und die Integration von Informations-, Computer- und Konnektivitäts-Technologieplattformen ermöglicht, die einer Organisation zur Verfügung stehen (vgl. Sedera et al. 2016; S.367). Eine weitere Definition lautet wie folgt: Software, die ausschließlich online genutzt werden kann und im Allgemeinen einfache Anwendungsfunktionen ausführt, die die Prinzipien der digitalen Konvergenz von Hypermedien und der Allgegenwart des Netzes ausnutzen, um Praktiken der gemeinsamen Nutzung von Inhalten (Multimediabereich) und Datenstrukturen (Hypertextbereich) zu implementieren, so dass sie auch von technisch und informatisch unerfahrenen Nutzern verwendet werden kann (vgl. Ciracì, 2013; S.114).

2.2 Abgrenzung zu klassischen Geschäftsmodellen

Parker et al. (2016) unterscheiden traditionelle Systeme, die als "Pipelines" mit einer "linearen Wertschöpfungskette" bezeichnet werden, von Plattformen. In pipelineartigen Unternehmen entwickelt ein Unternehmen ein Produkt oder eine Dienstleistung und der Verbraucher kauft das Produkt oder nutzt die Dienstleistung. Stattdessen erleichtert die Plattform die Interaktionen und komplexen Beziehungen zwischen Produzenten und Verbrauchern, und der Wert wird im selben Beziehungsprozess gemeinsam geschaffen. Darüber hinaus ist die wichtigste Aktivität auf der Plattform die Kerninteraktion, an der drei grundlegende Elemente beteiligt sind:(i) die Teilnehmer: der Produzent, der Werte schafft, und der Konsument, der Werte konsumiert;(ii) die Werteinheit: der Produzent, der zu Beginn der Kerninteraktion eine Werteinheit schafft;(iii) der Filter: Filter ermöglichen die Lieferung der Werteinheit an ausgewählte Konsumenten. Ein algorithmisches softwarebasiertes Tool ermöglicht den Austausch geeigneter Werteinheiten zwischen den Nutzern der Plattform (vgl. Parker et al., 2016, S.2-4). Korhonen et al. (2017) untersuchen die Art und Weise, wie Startups über digitale Plattformen Produzenten und Nutzer bei der Wertschöpfung verbinden, und die Fähigkeit, aus diesen „Kerninteraktionen“ Wert zu gewinnen. Nach Parker et al. besteht die Kerninteraktion der Plattform in der Schaffung und Erfassung von Werten (vgl. Korhonen et al. 2017 et al., S.18-20).

2.3 Überblick über traditionelle und innovative Finanzierungsmodelle

Die Landschaft der Unternehmensfinanzierung ist sehr dynamisch. Neben diesen traditionelleren Formen der Unternehmensfinanzierung entstehen ständig neue Arten der Finanzierung (vgl. Block et al. 2018, S.239-240). So führen beispielsweise technologiebezogene Faktoren häufig zur Entwicklung neuartiger Formen der Unternehmensfinanzierung. Das Aufkommen von Crowdfunding ist eine aktuelle und wichtige Entwicklung, sowohl aus praktischer als auch aus theoretischer Sicht. Crowdfunding ermöglicht es unternehmerischen Unternehmungen, über einen offenen Aufruf im Internet Finanzmittel von einer großen Zahl individueller (und häufig privater) Investoren zu erhalten (vgl. Belleflamme et al., 2014, S.585-586). In diesem Zusammenhang hat das Internet das Aufkommen und den Aufschwung des Crowdfunding ermöglicht, das ein enormes Potenzial für die Demokratisierung der Unternehmensfinanzierung hat (vgl. Mollick und Robb, 2016, S.73-74). In jüngster Zeit haben sich Initial Coin Offerings (ICOs) als eine neue Form der Unternehmensfinanzierung herauskristallisiert, die von Praktikern, Forschern und politischen Entscheidungsträgern lebhaft diskutiert wird. ICOs nutzen die Blockchain-Technologie, um Finanzmittel ohne Intermediäre zu sammeln. Seit dem ersten ICO im Juli 2013 sind Tausende von ICOs gefolgt, deren Finanzierungsvolumen das des Crowdfunding übertrifft (vgl. Fisch, 2019, S.1).

3. Innovative Finanzierungsmodelle im Überblick

Aktuell tendieren Finanzierungsmethoden häufig dazu, flexible und digitale Herangehensweisen zu favorisieren, anstatt sich auf starre institutionelle Strukturen zu verlassen. Es ist von großer Bedeutung zu berücksichtigen, dass neu gegründete Firmen, die fortschrittliche Technologien einsetzen, mit besonderen Schwierigkeiten konfrontiert sind. Zu Beginn ihres Wachstums fehlte es vielen Unternehmen häufig an ausreichenden finanziellen Mitteln oder Vermögenswerten als Sicherheit. Besonderes Augenmerk wird auf die Entwicklung von partizipativen Eigenkapitalmodellen gelegt, um neue Investoren zu gewinnen und alternative Finanzierungsmöglichkeiten zu erschließen (vgl. Block et al. 2018, S.239-240).

3.1 Crowdfunding und Crowdinvesting

Crowdfunding entstand im Jahr 2006, nach dem Aufstieg und der Entwicklung der Finanzierung über das Internet. Nach einer Reihe von regulatorischen Eingriffen wurde die internetbasierte Crowdfunding-Technologie auf den direkten Verkauf von Wertpapieren ausgeweitet, auch bekannt als Equity-Crowdfunding. Crowdfunding hat sich im Laufe des letzten Jahrzehnts schrittweise in der Landschaft der Unternehmensfinanzierung als Alternative oder Ergänzung zu traditionelleren Finanzierungsformen für Start-ups etabliert (vgl. Moleskis et al., 2019, S.553-554). Eine Besonderheit des Crowdfundings, im Gegensatz zu Business Angels und Venture Capital-Finanzierungen, ist, dass Crowdinvestoren in der Regel weder professionelle noch akkreditierte

Investoren sind. Diese Eigenschaft hat mehrere Studien angestoßen, die darauf abzielen, die Zusammensetzung und Merkmale von Crowdinvestoren zu verstehen (vgl. Felipe et al., 2017, S.460-461).

Zum Beispiel bieten Cholakova und Clarysse (2015, S.146-147) eine detaillierte Analyse der Segmentierung von Crowd-Investoren. Ein kritisches Merkmal von Crowdfunding-Kampagnen ist der unverhältnismäßig einseitige Kommunikationsfluss vom Unternehmer zu den potenziellen Investoren. Einige Studien haben sich daher auf Signalisierung und Informationsflüsse sowie deren Auswirkungen auf die Kampagnenergebnisse konzentriert. Zum Beispiel hebt Vismara (2018, S.168) die Bedeutung des Signals in Crowdfunding-Kampagnen hervor, sodass frühe Investitionen in den ersten Tagen der Kampagne die Erfolgschancen dramatisch erhöhen.

3.2 Venture Capital

Venture Capital (VC) ist ein Finanzintermediär, der sich auf die Finanzierung hochinnovativer unternehmerischer Vorhaben unter großer Unsicherheit spezialisiert hat. Venture Capital ist eine Form des privaten Beteiligungskapitals. Venture Capital-Fonds investieren Geld vor allem in Unternehmen, die sich in der Früh- oder Wachstumsphase befinden, und erhalten dafür eine Beteiligung an dem Unternehmen. Damit übernehmen Venture Capital-Firmen oder -Fonds das Risiko, das mit einem Unternehmen in seiner Anfangsphase verbunden ist, in der Hoffnung, ihre Anfangsinvestition durch einen späteren Ausstieg zu vervielfachen. In der Regel sind die Start-ups, die von Risikokapitalgebern finanziert werden, in innovativen Branchen tätig, die schnell wachsen und deren Kapazitäten in den nächsten fünf Jahren voraussichtlich begrenzt sein werden. Das bedeutet, dass Investitionen nicht in den Bereichen getätigt werden, in denen die meisten wirtschaftlichen Aktivitäten stattfinden, sondern in Bereichen, für die ein jährliches Wachstum von mehr als 15 % über einen längeren Zeitraum prognostiziert wird (vgl. Puri und Zarutskie, 2012, S.2248-2249). Unter den Arten der Unternehmensfinanzierung hat VC aufgrund seiner Bedeutung für die Finanzierung neuer Unternehmen die größte Aufmerksamkeit in Theorie und Praxis erhalten. Auch der Beitrag von VC zu Innovation und Wirtschaftswachstum ist gut dokumentiert (vgl. Kortum und Lerner, 2001, S.675). VCs investieren bevorzugt in wachstumsstarke Märkte und neue Technologien (vgl. Rosenbusch et al., 2013, S.336-337). Beide Aspekte treffen auf die Plattformökonomie zu.

3.3 Initial Coin Offerings (ICOs)

Die Verwendung von Technologien wie Blockchain hat einen neuen Weg zur Generierung von Mitteln eröffnet. Ein ICO ist ein Mechanismus, durch den neue Unternehmen Kapital durch den Verkauf von Token an eine Gruppe von Investoren aufnehmen. Häufig handelt es sich bei diesem Token um eine Kryptowährung, ein digitales Wertaustauschmedium, das auf der Distributed-Ledger-

Technologie (DLT) basiert. Die derzeit am weitesten verbreitete Art der DLT ist die Blockchain-Technologie. Bei einem ICO kaufen Investoren Token direkt von einem neuen Unternehmen; diese Token sollen zu künftigen Funktionseinheiten des Projekts des Unternehmens werden (z. B. Nutzenfunktion, Eigentumsrecht, Lizenzgebühren). ICOs ermöglichen es Start-ups, mit minimalem Aufwand große Mengen an Finanzmitteln zu beschaffen und gleichzeitig Kosten für die Einhaltung von Vorschriften und Vermittler zu vermeiden (vgl. Cohney et al. 2018, S.592-593).

Laut einer Studie von Adhami et al. aus dem Jahr 2017 gewähren die bis dahin ausgegebenen ICO-Token den Teilnehmern in 68 % der Fälle das Recht auf Zugang zur Plattform, in 24,9 % der Fälle Governance-Rechte und in 26,1 % der Fälle das Recht auf Gewinnbeteiligung (vgl. Adhami et al. 2017, S.3). Aus genau diesem Grund haben die Regulierungsbehörden rund um den Globus noch keine klare Meinung zu Initial Coin Offerings. Der Zugang zu einer Plattform und das Recht auf eine Gewinnbeteiligung werden bei der Bewertung von Investitionen aus regulatorischer Sicht als völlig unterschiedliche Fälle betrachtet. Die wichtigste offene Frage in der aktuellen Diskussion ist nach wie vor die Frage, ob die bei einem ICO verkauften Token Wertpapiere sind oder nicht.

3.4 Revenue-based Financing

Die konzeptionellen Grundlagen der umsatzbasierten Finanzierung (RBF) stellen ein komplexes und vielschichtiges Thema dar, das eine gründliche Analyse erfordert. In der sich ständig wandelnden Finanzlandschaft erweist sich RBF als ein innovatives Instrument, das auf die Bedürfnisse wachsender Unternehmen, insbesondere im Technologie- und SaaS-Sektor, zugeschnitten ist. Im Kern geht es bei RBF darum, einem Unternehmen Kapital zur Verfügung zu stellen und sich im Gegenzug zu verpflichten, einen festen Prozentsatz der künftigen Einnahmen zu zahlen, bis ein vorher festgelegter Gesamtbetrag zurückgezahlt ist. Dieses Modell unterscheidet sich deutlich von traditionellen Finanzierungsformen und bietet ein einzigartiges Gleichgewicht zwischen Flexibilität und Struktur. Das Fehlen fester Zahlungen und der nicht verwässernde Charakter von RBF machen es besonders attraktiv für Unternehmen, die die Kontrolle über ihr Geschäft behalten und sich gleichzeitig das notwendige Kapital für ihr Wachstum sichern wollen. Die Funktionsweise von RBF basiert auf einer sorgfältigen Analyse der finanziellen Leistung eines Unternehmens. Die Anleger konzentrieren sich dabei auf Schlüsselkennzahlen wie den monatlich wiederkehrenden Umsatz (MRR) und den jährlich wiederkehrenden Umsatz (ARR) sowie auf andere Indikatoren wie Kundenbindungsraten und Wachstumsgeschwindigkeit. Dieser Ansatz ermöglicht eine genauere Bewertung des Potenzials des Unternehmens und der mit der Investition verbundenen Risiken. Der Bewertungs- und Finanzierungsprozess bei RBF unterscheidet sich erheblich von den traditionellen Methoden, da er eine tiefgreifende Datenanalyse beinhaltet, bei der häufig hochentwickelte Algorithmen und künstliche Intelligenz zum Einsatz kommen, um fundiertere Entscheidungen in kürzerer Zeit zu ermöglichen (vgl. Cumming und Groh 2018, S.540-542).

Vergleicht man RBF mit traditionellen Finanzierungsmethoden, so fallen mehrere wesentliche Unterschiede auf. Im Gegensatz zu Bankkrediten sind bei RBF keine Sicherheiten oder feste Zahlungen erforderlich. Dies senkt die Eintrittsbarrieren für Start-ups, die oft nicht über ausreichende Vermögenswerte verfügen, um herkömmliche Kredite zu sichern. Darüber hinaus ist der Prozess der Sicherung von RBF in der Regel viel schneller, was für schnell wachsende Startups, die schnellen Zugang zu Kapital benötigen, entscheidend ist. Ein Vergleich von RBF mit Risikokapital zeigt ebenfalls wichtige Unterschiede auf. Risikokapitalgeber erwerben in der Regel eine Kapitalbeteiligung am Unternehmen und spielen oft eine aktive Rolle in der Unternehmensführung, während bei RBF keine Eigentumsübertragung und kein wesentlicher Einfluss auf die Unternehmensführung erfolgt. Dies ermöglicht es den Gründern, eine größere Kontrolle über ihr Unternehmen zu behalten. Es ist jedoch zu beachten, dass Risikokapital in der Regel höhere Finanzierungsbeträge bietet und für Unternehmen, die ein exponentielles Wachstum anstreben, besser geeignet sein kann (vgl. Drover et al. 2017, S.1821-1822).

4. Chancen innovativer Finanzierungsmodelle

Innovative Finanzierungsformen bieten digitalen Plattformunternehmen neue Möglichkeiten, Kapitalbedarfe jenseits etablierter Bankkanäle und institutioneller Beteiligungslogiken zu decken. Sie zeichnen sich durch hohe Anpassungsfähigkeit, digitale Zugänglichkeit und ein teils dezentrales Beteiligungsverständnis aus, das den Zugang zu unterschiedlichen Investorengruppen erleichtert. In der frühen Phase von Plattformprojekten, in der konventionelle Finanzierungsquellen aufgrund fehlender Sicherheiten oder unklarer Geschäftsmodelle oft verschlossen bleiben, eröffnen sich durch innovative Ansätze neue Handlungsräume. Dabei zeigt sich, dass viele dieser Modelle nicht nur der Kapitalbeschaffung dienen, sondern darüber hinaus strategische Effekte auf Nutzerbindung, Markenbildung und Marktpositionierung entfalten können. Die Interaktion zwischen Kapitalgebern und Plattformbetreibern verändert sich dabei fundamental, da diese nicht mehr in klassischen Gläubiger-Schuldner-Beziehungen, sondern in partizipativen, teils gemeinschaftsbasierten Strukturen organisiert ist. Dies wirkt sich auch auf Transparenzanforderungen, Kommunikationsstrategien und die Gestaltung von Geschäftsprozessen aus. Je nach gewähltem Modell können nicht nur monetäre Ressourcen, sondern auch Expertise, Netzwerkeffekte und soziales Kapital mobilisiert werden – Faktoren, die für das Wachstum und die Etablierung digitaler Plattformen von zentraler Bedeutung sind (vgl. Xu und Vadgama 2021, S.1-2).

4.1 Zugang zu Kapital in frühen Entwicklungsphasen

Frühzeitige Finanzierung ist eine der größten Herausforderungen bei der Gründung digitaler Plattformen, da die Geschäftsmodelle in dieser Phase normalerweise nur als Prototypen oder konzeptionelle Entwürfe existieren. Obwohl Markttests, Nutzerakquise und technologische Entwicklung in dieser Phase dringend benötigt werden, macht der Mangel an zuverlässigen

Einkommensdaten traditionelle Finanzierungsoptionen nahezu unzugänglich. Unter diesen Umständen ermöglichen innovative Konzepte wie Umsatzfinanzierung, Risikokapital oder Crowdsourcing nach wie vor die Beschaffung von Kapital, die von verschiedenen Bewertungskriterien abhängig ist. Häufig erfolgt die Genehmigung weniger aufgrund von Kreditwürdigkeit oder Finanzdokumenten, sondern eher aufgrund interessanter Erzählungen, Wachstumsprognosen oder automatisch erstellten Einkommensprognosen. Das bietet vor allem Gründern, die keinen einfachen Zugang zu institutionellen Netzwerken oder herkömmlichen Finanzmärkten haben, neue Chancen. Die Anfangsphase der Finanzierung von partizipativen Modellen stellt nicht nur Mittel zur Verfügung, sondern auch Instrumente zur Validierung. Eine gelungene Crowdsourcing-Initiative oder eine wichtige Frühphaseninvestition von erfahrenen Risikokapitalgebern kann einen Maßstab für Qualität für zukünftige Geldgeber festlegen und die Chancen auf weitere Finanzierungsrunden signifikant steigern. Die Finanzierung von Start-ups in der Frühphase stellt nicht nur finanzielle Mittel bereit, sondern ist auch ein wichtiger strategischer Faktor bei der Entwicklung digitaler Plattformen (vgl. ebd.).

4.2 Beteiligung und Bindung von Nutzergruppen

Um Einnahmen durch innovative Finanzierungskonzepte zu generieren, ist es wichtig, die Zustimmung wichtiger Nutzergruppen zu erhalten. Es ist möglich, Finanzierungsmodelle zu nutzen, um Einzelpersonen in Plattformen zu integrieren. Sie agieren nicht nur als Käufer oder Verkäufer, sondern auch als Investoren oder Interessengruppen. Der Erfolg hängt davon ab, dass beide Parteien zusammenarbeiten. Die Verwendung von Crowdsourcing oder Token-basierten Belohnungssystemen steigert die Motivation, um die Beziehung zwischen finanziellen Anreizen und dem Verhalten der Nutzer zu intensivieren und die Bindung an die Plattform zu steigern. Diese Verbindung erzeugt eine Treue, die über herkömmliche Kundenbindungsprogramme hinausgeht. Die Bereitstellung von Geldmitteln zeigt nicht nur den Wunsch nach schnellem Erfolg, sondern symbolisiert auch die Unterstützung für die Ideen des Unternehmens. Dies könnte zu einer gesteigerten Teilnahme, gesenkten Beratungsausgaben und verbesserten Anmerkungen führen. Während der Anfangsphase der Entwicklung können diese Elemente von großer Relevanz sein (vgl. Ante et al. 2024, S.3). Finanzielle Investitionen haben auch Auswirkungen auf die Unternehmenskommunikation. Es ist wichtig, die Wahrheit zu kommunizieren, regelmäßig zu überprüfen und sicherzustellen, dass die Kontrolle den Erwartungen gerecht wird. Um sich von anderen Teilnehmern im Wettbewerb abzuheben, benötigt man bestimmte Kommunikationsfähigkeiten und eine effektive Verwaltung von Erwartungen, obwohl es verschiedene Methoden zur Unterscheidung gibt.

4.3 Skalierbarkeit und internationale Reichweite

Eine wichtige Eigenschaft von digitalen Plattformen ist ihre natürliche Anpassungsfähigkeit, die es ermöglicht, ein starkes Wachstum zu erzielen, während die Grenzkosten relativ konstant bleiben. Durch innovative Finanzierungskonzepte wird auf verschiedene Weisen dazu beigetragen, die Skalierbarkeit zu erreichen und grenzüberschreitende Expansionsstrategien zu verwirklichen. Im Gegensatz zu traditionellen Finanzierungsmethoden, die oft auf nationale Märkte begrenzt sind oder umfangreiche Sicherheiten erfordern, erlauben Instrumente wie ICOs oder internationale Venture-Capital-Fonds eine grenzüberschreitende Kapitalbeschaffung. Dies führt nicht nur zu einer Erweiterung des finanziellen Spielraums, sondern ermöglicht auch den Zugang zu neuen Märkten, Netzwerken und Kooperationsmöglichkeiten. Finanzierungsmöglichkeiten über digitale Kanäle haben die Fähigkeit, weltweite Gemeinschaften anzusprechen (vgl. Kaal 2021, S.921-922). Dies kann vor allem bei technologiebasierten Plattformmodellen mit starker Affinität zur Digitalisierung und interkultureller Anpassungsfähigkeit zu signifikanten Wachstumssprüngen führen. Jedoch stellen die globalen Aspekte auch Schwierigkeiten dar, wie beispielsweise in Bezug auf die Angleichung von Gesetzen, den Zugang zu verschiedenen Kulturen auf dem Markt oder grenzüberschreitende Steuervorschriften. Oft ist es notwendig, innovative Finanzierungsmodelle zu nutzen, die häufig durch Technologie unterstützt werden, um überhaupt auf diesen internationalen Märkten präsent und handlungsfähig zu sein. Die Wahl und Ausgestaltung des Finanzierungsmodells spielen eine entscheidende strategische Rolle angesichts der Möglichkeiten der Skalierung und den Anforderungen der Internationalisierung.

5. Risiken und Herausforderungen

Die Verwendung neuer Finanzierungsmethoden bietet digitalen Plattformunternehmen zahlreiche Möglichkeiten zur Weiterentwicklung, bringt jedoch spezifische Risiken und Schwierigkeiten mit sich. Diese zeigen sich in der Struktur und im Betrieb und betreffen Dinge wie die rechtlichen Rahmenbedingungen, die technologische Ausstattung und die langfristige Planungssicherheit der Geschäftsmodelle. Die Vielfalt der Finanzierungsinstrumente macht es schwierig, sie zu vergleichen und in Regulierungen und Institutionen zu integrieren. Klassische Finanzierungen sind in klare gesetzliche Rahmenbedingungen eingebettet und basieren auf standardisierten Bewertungslogiken. Im Gegensatz dazu entziehen sich viele neue Ansätze diesen Regeln, was zu erheblichen Unsicherheiten für Investoren und Plattformbetreiber führt. Zusätzlich zu diesem Aspekt kommen technische Schwierigkeiten hinzu, die durch die steigende Digitalisierung, die Verwendung von verteilten Technologien und den Umgang mit sensiblen Nutzerdaten entstehen. Um mit dieser Situation umzugehen, ist nicht nur eine hohe Anpassungsfähigkeit erforderlich, sondern auch die Schaffung spezifischer Governance-Strukturen, um den steigenden Anforderungen an Sicherheit, Compliance und Risikomanagement gerecht zu werden.

5.1 Regulatorische Unsicherheiten

In zahlreichen Ländern ist die rechtliche Einschätzung neuer Finanzierungsansätze oft zerstreut, inkonsistent und im Wandel begriffen. Besonders betroffen sind Modelle, die auf dezentralen Technologien wie der Blockchain beruhen, wie beispielsweise Initial Coin Offerings, deren rechtliche Einordnung je nach Land stark schwankt. Manche Länder regulieren ICOs als Wertpapierausgaben, während andere sie als Utility-Tokens mit Gebrauchswert betrachten, was zu bedeutenden Abgrenzungsschwierigkeiten führt (vgl. Kaal 2021, S.921-922). Nicht nur Investoren, die Schutzmaßnahmen vermissen, sind von dieser Unsicherheit betroffen, sondern auch Emittenten, die im Zweifelsfall mit rechtlichen Sanktionen oder Rückabwicklungen konfrontiert werden könnten. Sowohl Crowdfunding-Plattformen als auch Venture-Capital-Fonds müssen verschiedenen regulatorischen Vorschriften entsprechen, beispielsweise hinsichtlich Prospektpflichten, Investorenkategorisierungen oder Anlagevorschriften. Digitale Plattformen, die oft in internationalen Märkten tätig sind, stehen vor einer komplizierten Situation mit verschiedenen Verantwortlichkeiten, rechtlichen Vorschriften und Genehmigungsanforderungen, die nur mit großem rechtlichen Aufwand bewältigt werden können. Die strategische Planung wird durch die sich ständig verändernde Regulierungsumgebung erschwert, die auf Missbrauchsfälle, Marktstörungen oder politische Eingriffe reagiert und kurzfristigen Schwankungen unterliegt.

5.2 Technologische und sicherheitsbezogene Risiken

Die technologische Basis neuer Finanzierungsansätze bietet nicht nur Möglichkeiten zur Steigerung der Effizienz und Skalierung, sondern kann auch als potenzielles Ziel für Sicherheitsrisiken betrachtet werden. Besonders bei Anwendungen, die auf der Blockchain basieren, wie Smart Contracts oder dezentrale Tokenemissionen, sollte man die Gefahr von Fehlern in der Programmierung, Angriffen von außen oder strukturellen Schwachstellen nicht unterschätzen. Bei vergangenen Initial Coin Offerings wurden wiederholt Sicherheitslücken genutzt, um Tokens zu entwenden oder den Zugang zu Plattformen zu manipulieren (vgl. Kaal 2021, S.921-922). Selbst traditionelle Plattformen, die Crowdfunding oder RBF-Infrastrukturen einsetzen, werden immer öfter mit Anforderungen bezüglich Cybersicherheit, Datenschutz und technischer Widerstandsfähigkeit konfrontiert. Es ist notwendig, fortlaufend in IT-Sicherheit und technologische Fähigkeiten zu investieren, um sensible Nutzerdaten abzusichern, Datenlecks zu verhindern und Manipulationen sowie Ausfälle zu schützen. Viele der verwendeten Systeme sind äußerst kompliziert, undurchsichtig und für externe Prüfstellen schwer zu verstehen, was die Schaffung zuverlässiger Sicherheitsstandards erschwert. In diesem Zusammenhang können technologische Risiken nicht nur den laufenden Betrieb stören, sondern auch das Vertrauen von Investoren, Nutzern und Regulierungsbehörden langfristig schädigen.

5.3 Volatilität und begrenzte Planbarkeit

Besondere Dynamiken prägen innovative Finanzierungsmodelle stark und können zu signifikanten Schwankungen bei der Verfügbarkeit, dem Umfang und der Beständigkeit der Kapitalflüsse führen. Die Schwankungen können auf verschiedene Ursachen zurückgeführt werden, die sowohl durch den Markt als auch durch strukturelle und technologische Faktoren bedingt sind. Kursveränderungen von Kryptowährungen sind von großer Bedeutung im Kontext der tokenbasierten Finanzierung, wie beispielsweise bei Initial Coin Offerings, da sie oft unmittelbare Auswirkungen auf den Wert des Unternehmens und dessen operative Leistungsfähigkeit haben (vgl. Kaal 2021, S.921-922). Solche Modelle sind nicht nur durch äußere Schocks, Spekulation und Marktpsychologie gefährdet, sondern auch durch eine manchmal schwer vorhersehbare Regulierungspraxis, die in bestimmten Rechtsgebieten zu vorübergehenden Einschränkungen führen kann. Sowohl beim Crowdfunding als auch beim Revenue-based Financing ist die langfristige Vorhersehbarkeit begrenzt, da das Finanzierungsvolumen oft nicht vorhersehbar ist und von externen Einflüssen wie Medienpräsenz, Plattformalgorithmen oder wirtschaftlichen Trends abhängt. Die Unklarheiten machen es nicht nur schwierig, das Budget strategisch zu planen, sondern beeinträchtigen auch die Kontrolle über langfristige Investitionsprojekte. Des Weiteren könnte es problematisch sein, wenn das Geschäftsmodell zu stark auf kurzfristige Finanzierungsmöglichkeiten angewiesen ist, da dies zu einer Anpassung an volatile Kapitalquellen führen kann, was wiederum die strategische Ausrichtung beeinträchtigen könnte. Die Unberechenbarkeit der Finanzierungsverläufe beeinflusst auch die Risikoeinschätzung möglicher Partner und Interessengruppen, was wiederum zu einer zögerlichen Reaktion auf langfristige Kooperationen führen könnte (vgl. Zhao et al. 2019, S.6).

6. Fazit und Ausblick

6.1 Zusammenfassung der wichtigsten Erkenntnisse

Digitale Plattformunternehmen befinden sich in einem Zwiespalt zwischen innovativem Potenzial zur Disruption und struktureller Instabilität. Die traditionellen Finanzierungsmodelle stoßen bei Ihren speziellen Bedürfnissen nach einer flexiblen, auf Wachstum ausgerichteten und oft risikoreichen Finanzierung an ihre Grenzen. In dieser Situation erweitern innovative Finanzierungsinstrumente signifikant die Handlungsmöglichkeiten von Unternehmen. Durch die Einbindung verschiedener Nutzergruppen beim Crowdinvesting, den Zugang zu strategischem Fachwissen über Venture Capital, die dezentrale Beschaffung von Kapital durch Initial Coin Offerings oder die Rückzahlung basierend auf dem Umsatz im Revenue-based Financing können jeweils spezifische Vorteile genutzt werden, die je nach Unternehmensphase, Marktbedingungen und technologischer Ausrichtung variieren. Es wird ersichtlich, dass die Entscheidung für ein Finanzierungsmodell nicht nur betriebswirtschaftliche Auswirkungen hat, sondern auch weitreichende Konsequenzen für Governance, Marktpositionierung und Stakeholderbeziehungen hat. Die Untersuchung zeigt

gleichzeitig bedeutende Schwierigkeiten auf, die sich in regulatorischen Unklarheiten, technologischen Schwierigkeiten und der begrenzten Vorhersehbarkeit zeigen.

6.2 Bewertung der Chancen und Risiken

Die erforschten neuen Finanzierungsansätze zeigen ihre Wirksamkeit vor allem in den Anfangsphasen der Entwicklung, in denen herkömmliche Finanzierungsquellen häufig nicht verfügbar sind. Digitale Plattformen eröffnen durch niedrige Zugangshürden, die Option zur direkten Einbindung der Nutzer und ihre technologische Offenheit für dezentrale Systeme neue Möglichkeiten zur Beschaffung von Kapital. Gleichzeitig ändern sich die Rahmenbedingungen für unternehmerisches Handeln grundlegend aufgrund der gestiegenen Anforderungen an Transparenz, der zunehmenden Verbreitung von Technologie und der Beteiligung von nichtprofessionellen Investoren, was zu neuen Verpflichtungen und Abhängigkeiten führt. Die Situation in Bezug auf Vorschriften ist verwirrend, da sowohl Möglichkeiten zur Anpassung als auch Risiken einer Ausweitung der institutionellen Grenzen bestehen. Die Notwendigkeit für professionelles Risikomanagement und flexible Governance-Strukturen wird durch technologische Risiken in Bezug auf Sicherheit und Datenverfügbarkeit sowie durch strategische Unsicherheiten aufgrund instabiler Finanzierungsdynamiken verstärkt. Es ist wichtig, die Chancen und Risiken sorgfältig zu bewerten, indem man den spezifischen Kontext berücksichtigt. Dabei sollten nicht nur wirtschaftliche Aspekte, sondern auch langfristige Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Integration in Betracht gezogen werden.

6.3 Ausblick auf zukünftige Entwicklungen

Durch technologische Fortschritte, regulatorische Anpassungen und veränderte Investitionspraktiken wird sich das Feld der digitalen Plattformfinanzierung weiterentwickeln und vielfältiger werden. Es wird erwartet, dass in absehbarer Zeit eine verstärkte Vermischung von Finanzierungsmodellen stattfinden wird, indem zum Beispiel Crowdfunding mit tokenisierten Anteilsrechten oder Venture Capital mit Revenue-basierten Rückzahlungslogiken kombiniert wird. Die Bedeutung von künstlicher Intelligenz in der Risikoanalyse, der Automatisierung von Vertragsprozessen durch Smart Contracts und der Verwendung dezentraler autonomer Organisationen (DAOs) als Finanzierungsinstrumente wird voraussichtlich zunehmen. Gleichzeitig streben politische und gesetzgebende Instanzen verstärkt danach, einheitliche Vorgaben zu etablieren, die sowohl die Freiheit zur Innovation gewährleisten als auch Schutzmaßnahmen für Investoren und Verbraucher einschließen. Es wird entscheidend sein, für die Fortentwicklung der Plattformökonomie Finanzierungslösungen zu entwickeln, die den Anforderungen von Unternehmen und den Erwartungen der Gesellschaft gleichermaßen gerecht werden, indem sie stabil, transparent und flexibel sind. Der langfristige Erfolg digitaler Plattformen wird nicht nur an ihrer technischen

Qualität oder ihrem Marktanteil gemessen, sondern daran, ob sie in der Lage sind, Finanzierungsmodelle mit ökonomischer, regulatorischer und ethischer Nachhaltigkeit zu vereinen.

Literaturverzeichnis

Adhami, S., Giudici, G., & Martinazzi, S. (2017). Why do businesses go crypto? An empirical analysis of initial coin offerings. *Available at SSRN.* https://doi.org/10.2139/ssrn.3046209

Ante, L., Saggu, A., Schellinger, B., & Wazinski, F. (2024). Voting participation and engagement in blockchain-based fan tokens. *arXiv Preprint*. https://doi.org/10.48550/arXiv.2404.08906

Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing, 29*(5), 585–609. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.07.003

Block, J., Colombo, M. G., Cumming, D. J., & Vismara, S. (2018). New players in entrepreneurial finance and why they are there. *Small Business Economics, 50*(2), 239–250. https://doi.org/10.1007/s11187-016-9826-6

Cholakova, M., & Clarysse, B. (2015). Does the possibility to make equity investments in crowdfunding projects crowd out reward–based investments? *Entrepreneurship Theory and Practice, 39*(1), 145–172. https://doi.org/10.1111/etap.12139

Cohney, S., Hoffman, D. A., Sklaroff, J., & Wishnick, D. A. (2018). Coin-operated capitalism. *Columbia Law Review, 119*(3), 591–676.

Ciracì, F. (2013). Mitologie 2.0: Digital platforms & umbrella terms. *H-ermes. Journal of Communication, 1*(1), 109–126.

Cumming, D., & Groh, A. P. (2018). Entrepreneurial finance: Unifying themes and future directions. *Journal of Corporate Finance, 50*, 538–555. https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2017.12.021

Drover, W., Wood, M. S., Zacharakis, A., & Short, J. C. (2017). A review and road map of entrepreneurial equity financing research: Venture capital, corporate venture capital, angel investment, crowdfunding, and accelerators. *Journal of Management, 43*(6), 1820–1853. https://doi.org/10.1177/0149206316689071

Felipe, I. J. D. S., Mendes-Da-Silva, W., & Gattaz, C. C. (2017). Crowdfunding research agenda. In *2017 IEEE 11th International Conference on Semantic Computing (ICSC)* (pp. 459–464). IEEE. https://doi.org/10.1109/ICSC.2017.88

Fisch, C. (2019). Initial coin offerings (ICOs) to finance new ventures: An exploratory study. *Journal of Business Venturing, 34*(1), 1–22. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.09.007

Kaal, W. A. (2021). Digital asset market evolution. *Journal of Corporation Law, 46*(4), 919–968. https://doi.org/10.2139/ssrn.3193124

Katz, V. (2015). Regulating the sharing economy. *Berkeley Technology Law Journal, 30*(4), 1067–1126. https://doi.org/10.15779/Z38ZG6G

Korhonen, H. M., Still, K., Seppänen, M., Kumpulainen, M., Suominen, A., & Valkokari, K. (2017). The core interaction of platforms: How startups connect users and producers. *Technology Innovation Management Review, 7*(9), 17–29. https://doi.org/10.22215/timreview/1100

Kortum, S., & Lerner, J. (2000). Assessing the contribution of venture capital to innovation. *RAND Journal of Economics, 31*(4), 674–692. https://doi.org/10.2307/2696354

Li, S., Liu, Y., & Bandyopadhyay, S. (2010). Network effects in online two-sided market platforms: A research note. *Decision Support Systems, 49*(2), 245–249. https://doi.org/10.1016/j.dss.2010.02.004

Mollick, E., & Robb, A. (2016). Democratizing innovation and capital access: The role of crowdfunding. *California Management Review, 58*(2), 72–87. https://doi.org/10.1525/cmr.2016.58.2.72

Moleskis, M., Alegre, I., & Canela, M. A. (2019). Crowdfunding entrepreneurial or humanitarian needs? The influence of signals and biases on decisions. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, 48*(3), 552–571. https://doi.org/10.1177/0899764018810431

Parker, G. G., Van Alstyne, M. W., & Choudary, S. P. (2016). *Platform revolution: How networked markets are transforming the economy—and how to make them work for you*. W. W. Norton & Company.

Puri, M., & Zarutskie, R. (2012). On the life cycle dynamics of venture-capital- and non-venture-capital-financed firms. *Journal of Finance, 67*(6), 2247–2293. https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2012.01786.x

Sedera, D., Lokuge, S., Grover, V., Sarker, S., & Sarker, S. (2016). Innovating with enterprise systems and digital platforms: A contingent resource-based theory view. *Information & Management, 53*(3), 366–379. https://doi.org/10.1016/j.im.2015.09.001

Sussan, F., & Acs, Z. (2017). The digital entrepreneurial ecosystem. *Small Business Economics, 49*(1), 55–73. https://doi.org/10.1007/s11187-017-9864-5

Van Gorp, N., & Batura, O. (2015). *Challenges of competition policy in a digitalised economy*. European Parliament. https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2015/542235/IPOL_STU(2015)542235_EN.pdf

Vismara, S. (2018). Information cascades among investors in equity crowdfunding. *Entrepreneurship Theory and Practice, 42*(3), 467–497. https://doi.org/10.1177/1042258717751926

Xu, J., & Vadgama, N. (2021). From banks to DeFi: The evolution of the lending market. *arXiv Preprint*. https://doi.org/10.48550/arXiv.2104.00970

Zhao, Y., Harris, P., & Lam, W. (2019). Crowdfunding industry—History, development, policies, and potential issues. Journal of Public Affairs, 19(1), e1921. https://doi.org/10.1002/pa.1921