



Game
Places
Frankfurt

GAMEPLACES Business & Legal

am 1.12.2016 zum Thema Crowdfunding

Ihr habt Ideen für visionäre Projekte, bahnbrechende Produkte oder ein eigenes Start-up? Crowdfunding kann den Durchbruch bei der Finanzierung bringen.

Bei GAMEPLACES am 1. Dezember erfahrt Ihr, was erfolgreiche Crowdfunding-Kampagnen ausmacht und was erfolgreiches Crowdfunding ausmacht und auf welche speziellen Fallstricke Ihr bei der Umsetzung Eurer Kampagne besonders achten solltet.

Bei der Finanzierung von Projekten, Produkten oder Start-ups spielt Crowdfunding auch in Deutschland eine zunehmend große Rolle. Immer öfter entscheiden sich (angehende) Unternehmer für die Schwarmfinanzierung; erfolgreiche Kampagnen erreichen auch hierzulande mittlerweile Investitionsvolumina in deutlich zweistelliger Millionenhöhe. Die Kehrseite der Medaille: Nicht selten scheitern auf den ersten Blick vielversprechende Crowdfunding-Kampagnen, bisweilen verschwinden Investitionen in 'dunklen Kanälen'.

In seinem Vortrag 'Risiken beim erfolgreichen Crowdfunding' gibt Guido Hettinger (Brehm & v. Moers) einen Überblick über alle relevanten Formen der Schwarmfinanzierung. Er geht zunächst auf die Unterschiede zwischen Projekt- und Unternehmensfinanzierung ein. Letztere betrachtet er insbesondere im Hinblick auf die regulatorischen Anforderungen nach dem neuen Kleinanlegerschutzgesetz. Einen weiteren Schwerpunkt bilden die Anforderungen an die Planung, Ankündigung und Durchführung von Crowdfunding-Kampagnen: "Gerade wenn Kampagnen zu scheitern drohen, bieten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der einschlägigen Plattformen weder Anbietern noch Investoren ausreichend Orientierung", so Hettinger. Für die Abwicklung elementare Fragen, wie: Was passiert, wenn Termine oder Versprechungen einer Kampagne nicht eingehalten werden können? oder: Darf ein Veranstalter seine Kampagne zu einem späteren Zeitpunkt anpassen, um sie zu retten? würden nicht eindeutig beantwortet. Schließlich beleuchtet Hettinger auch steuerrechtliche Fragestellungen, die sich zum Beispiel aus dem so genannten Reward-based-Crowdfunding oder dem Auslandsbezug der meisten Kampagnen ergeben.

RA Guido Hettinger ist Partner der überörtlichen Rechtsanwaltssozietät *Brehm & v. Moers*. Spezialisiert im Urheber- und Medienrecht sowie im Recht der Informationstechnologie berät er seit 1997 Mandanten aus der Film-, Musik- und Gamesbranche; daneben ist er in den Bereichen digitale Distribution sowie E-Commerce tätig. Hettinger ist Mitglied der *gamearea-FRM*, im Vorstand der *Vereinigung*.

Die Veranstaltung findet am 1. Dezember 2017 von 17:00 – 19:00 Uhr in der IHK Frankfurt am Main, Börsenplatz 4, Frankfurt am Main statt und ist nach Anmeldung kostenlos.

GAMEPLACES BUSINESS & LEGAL thematisiert relevante Rechts- und Businessfragen für die Gamesbranche und die Kreativwirtschaft. Initiatoren sind die Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH und die *gamearea-FRM*. Kooperationspartner das Hessische Wirtschaftsministerium im Rahmen der Technologielinie Hessen-IT, die Geschäftsstelle Kultur- und Kreativwirtschaft Hessen, die IHK Frankfurt am Main sowie verschiedene Anwaltskanzleien und Branchenvertreter.

Weitere Information und Anmeldung unter <http://gameplaces.de/>



GAMESMARKT