



Stuart und Cedar Anderson (v. l.) mit ihrem «Flow Hive»-Bienenhäuschen.

Die erste Million ist am einfachsten

Die erste Million ist angeblich die schwerste. Nicht so für Cedar und Stuart Anderson, deren Kasse in weniger als 48 Stunden gleich zwei Millionen US-Dollar füllten – schöne neue Welt des Crowdfundings! 70 000 Dollar wollten die beiden Australier per Internet-Kampagne sammeln: für einen Bienenstock, der Honig über einen Zapfhahn direkt ins Glas leitet – «Flow Hive» heisst ihre Erfindung. Nach weniger als einer Stunde war ihr Ziel erfüllt. Acht Wochen später hatten Vater und Sohn Bestellungen und Kapital im Wert von 12,4 Millionen Dollar – und ein neues Problem. Statt wie erwartet ein paar hundert «Flow Hives» zu zimmern, mussten sie über 24 000 Lieferwünsche aus 150 Ländern erfüllen.

Ihre innovative Honigquelle war die bisher erfolgreichste Kampagne der Crowdfunding-Plattform «Indiegogo» aus Kalifornien, die zu den Pionieren dieser Art Onlinegeldbeschaffung zählt. Das Prinzip: Ein Projekt oder Produkt muss möglichst viele Menschen überzeugen, die es vorab unterstützen und dafür – falls ausreichend Kapital zusammenkommt – eine Ware erhalten oder beispielsweise einen Film durch ihren Beitrag verwirklicht sehen. Karitative Anliegen unterstützen Crowdfunder indes aus reiner Anteilnahme. «Indiegogo» stellt Aktionen kostenlos ins Netz, behält jedoch fünf Prozent des gesammelten Kapitals.

«Flow Hive» war eine Sensation, der Erfolg kam allerdings kaum über Nacht. Zehn Jahre lang hatten die Hobby-Imker an einer Lösung getüftelt, um Honig und Wabe einfacher trennen zu können. Drei Jahre lang testeten sie Prototypen. Als sie sicher waren, dass ihre Erfindung funktionierte, wollten sie auf den Markt. Cedar Anderson wuchs in einer alternativen Gemeinde auf, die sein Vater Stuart in der Nähe von Byron Bay an Australiens Ostküste mitgegründet hatte. Er liebte Honig und hielt Bienenvölker, seit er sechs Jahre alt war. Risikokapital-Beteiligungen indes waren weniger seine

Welt. Crowdfunding schien die perfekte Lösung: Er könnte der Nachfrage entsprechend produzieren, denn die Kunden bezahlten im Voraus. Von denen gab es mehr, als er dachte: Mehr als 37 000 Unterstützer steckten Geld in das australische Patent, das künftig Imkern und Bienen das Leben erleichtern soll.

Im Gegensatz zur herkömmlichen Honiggewinnung muss der «Flow Hive» nicht auseinandergenommen werden. Die Wabenrahmen sind vorgeformte Zellsysteme aus Kunststoff. Haben die Bienen sie gefüllt und mit Wachs verschlossen, werden sie per Hebel geteilt und der Honig fliesst durch ein Rohr direkt ins Glas. Legt man den Hebel um, werden der Hahn geschlossen, die Zellen wieder vereint, und die Bienen können die Waben erneut füllen.

Einen Grund für den Erfolg der Australier sieht Elena Ginebreda-Frendel von «Indiegogo» in Andersons Vorarbeit: «Das Produkt war durchdacht, und zugleich spielte die Familie virtuos auf der Klaviatur sozialer Medien und baute schon im Voraus eine enorme Fangemeinde auf», sagt die «Indiegogo»-Sprecherin. «80 000-mal drückten Bewunderer bereits vor der Aktion den Like-Button.» Der Millionen-Dollar-Sammelerfolg stachelte ein enormes Medieninteresse an, wodurch wiederum neue Fans in der riesigen Onlinegemeinde dazukamen. Ein Video über die Erfindung, gedreht von Cedars Schwester Mirabei Nicholson-McKellar, wurde inzwischen über 30 Millionen Mal im Internet angesehen. Die Unterstützer wappnen sich derweil mit Geduld. Die enorme Nachfrage zu bedienen ist Andersons nächste Herausforderung. Dabei kann Crowdfunding ihm allerdings kaum helfen. (Text: Julica Jungebülsing)

