

Die ersten Brücken stehen

Das Alternativfinanzierungsgesetz verhilft der Crowdinvestment-Branche zu Wachstum. Finanzberater werden dabei eine gewichtige Rolle spielen.



Die Geschäftsführer der Crowdinvesting-Plattform Conda, Daniel Horak und Paul Pöltner, haben im November ihr erstes Projekt auf den Markt gebracht, das auch Vermögensberater ansprechen soll.

Mit dem neuen Crowdfunding-Gesetz will die Bundesregierung die Finanzierung von neuen und jungen Unternehmen leichter machen. Sie sollen relativ unkompliziert und unabhängiger von Banken an Kapital für die Umsetzung ihrer Ideen und Businesspläne herankommen. Die Erleichterungen, die der Gesetzgeber geschaffen hat, scheinen zu greifen. Im Herbst haben zwei Unternehmen binnen kurzer Zeit beachtliches Investitionskapital von der Crowd erhalten.

Nach einer Viertelmillion Euro im Frühjahr erhielt Julian Juen für sein Lifestyle-Getränk „Kaahée“ im September und Oktober eine Dreiviertelmillion Euro von Mikroinvestoren. Beide Finanzierungskampagnen liefen über die Crowdinvesting-Plattform Conda, die Platzierung im Herbst war in nur 50 Tagen abgeschlossen. „Nicht zuletzt durch die neuen Rahmenbedingungen des neuen Crowdinvesting-Gesetzes sind neue Dimensionen möglich“, freut sich Conda-Geschäftsführer Daniel Horak. Seit Anfang September dürfen durch das Alternativfinanzierungsgesetz ohne große regulatorische Hürden bis zu 1,5 Millionen Euro Anlegerkapital mittels Crowdinvesting

eingesammelt werden (siehe FONDS professionell Ausgabe 3/2015, Seite 141).

Auf der steirischen Plattform Green Rocket fand von Anfang September bis Mitte November die zweite Crowdinvesting-Kampagne für den Apfelsaft „Omi's Apfelstrudel“ statt. Das Fundingziel betrug 500.000 Euro, bei Redaktionsschluss hatten die Investoren etwa 390.000 Euro zugesagt. Im März bekam die Kendlbacher Getränkevertriebs GmbH über Green Rocket bereits eine Viertelmillion Euro für ihren veganen Apfelsaft mit Apfelstrudelgeschmack.

Brücke zur Beratung

Das neue Gesetz und solche Erfolge im Fundraising geben der jungen Crowdinvesting-Branche viel Auftrieb. Sie öffnet sich nicht nur für Gründer und Unternehmer, sondern auf der Anlegerseite auch schrittweise für Vermögensberater. Bislang gab es diesbezüglich hauptsächlich Ankündigungen. Inzwischen wird konkret, welche Plattformen die aktive Zusammenarbeit suchen und wie die Rahmenbedingungen dafür aussehen. Es gibt im deutschsprachigen Raum zwei Fraktionen:

Puristen möchten nicht mit externen Vertrieben zusammenarbeiten, weil das grundsätzlich im Widerspruch zur Ursprungsidee steht, die Crowdinvesting als rein internetbasiertes Geschäft versteht. Die andere Gruppe sieht das nicht so eng und erweitert ihre Absatzkanäle um freie Berater, Family Offices, Vermögensverwalter und Privatbanken. FONDS professionell hat eine Übersicht zu Plattformen erstellt, aus der hervorgeht, ob und wie die österreichischen Plattformen mit Vertriebspartnern zusammenarbeiten beziehungsweise planen, dies zu tun. Die Aufstellung zeigt auch, dass die Konditionen stark voneinander abweichen und dass noch vieles im Fluss ist.

Auffallend offensiv wirbt die Plattform Regional Funding nicht nur um Partner für die Investorenakquisition, sondern auch um Wirtschaftstreuhand, Steuer- und Unternehmensberater, die kapitalsuchende Projekte an Land ziehen. „Durch unser offenes System ist es ihnen möglich, ihre Klienten aktiv bei der Kapitalsuche selbst zu begleiten und bei der Erstellung der Emissionsunterlagen zu unterstützen“, erklärt Wolfgang Pröglhöf, Geschäftsführer von Regional Funding. Er ist davon überzeugt, dass die drei Berufsgruppen damit nicht nur Geld verdienen, sondern auch ein Image gewinnen, indem sie ihren Klienten neue Finanzierungsmöglichkeiten eröffnen.

Vermögensberater, die auf Provisionsbasis arbeiten, sollen die Internetplattform von Regional Funding anstelle von Papierunterlagen als Akquisitionsunterstützung nutzen, aber direkt mit den Emittenten eine Vereinbarung hinsichtlich der Anlegerakquisition treffen. „Und Honorarberater können und sollen ihren Klienten beim Wunsch nach alternativen Veranlagungen entsprechende Ergänzungen zum Portfolio vorschlagen“, betont Pröglhöf.





Doppelstrategie

Einen eigenen Pfad beschreitet die Plattform dasertragreich.at des früheren Bankers Martin Watzka. Er bespielt grundsätzlich immer den Online- und den Offline-Vertrieb. Das bedeutet: Zu jedem Projekt gibt es immer zwei Tranchen, von denen eine exklusiv für die angeschlossenen Vermögensberater verfügbar ist. „Es gibt auch Investments, die wir

Neu und exklusiv: Die Crowdinves

Etliche Crowdfunding-Plattformen wollen in Zukunft mit Finanzdienstleistern zusammenarbeiten. Einige Unternehmen tun das bereits. Deshalb hat FONDS professionell erstmals einen ausführlichen Überblick zu den größeren aktiven Plattformbetreibern zusammengestellt, die mit externen Beratern, Vermittlern und Vermögensverwaltern kooperieren. In der Übersicht enthalten sind die Crowdfunding-Plattformen. Die meisten davon betreiben andere Beteiligungsmodelle (zum Beispiel mit

Spenden). Imcrowd bietet schon Nachrangdarlehen zur Zeichnung an. Die Plattform ist allerdings ein Ableger von 1000x1000.at, in deren Geschäftsphilosophie die Kooperation mit Finanzdienstleistern jedenfalls bei der Anleger- und Kapitalakquisition keinen Platz hat. Außerdem bieten einige deutsche Anbieter ihre Beteiligungen auch in Österreich an, so zum Beispiel die große Plattform Companisto aus Berlin. Sie arbeitet jedoch nicht mit externen Finanzberatern zusammen. Im

	1000x1000.at	Green Rocket	Home Rocket	dasErtragReich
Firma:	1000x1000 Crowdbusiness GmbH	Green Rocket GmbH	Home Rocket GmbH	dasErtragReich management gmbh
Hauptsitz:	Hugo-Wolf-Gasse 6a 8010 Graz	Reininghausstraße 13a 8020 Graz	Reininghausstraße 13a 8020 Graz	Schikanedergasse 9, 1040 Wien
Telefon:	0316/30 99 90	0316/23 21 07	0316/23 21 07	0650/999 91 99
Internet:	www.1000x1000.at	www.greenrocket.com	www.homerocket.com	www.dasertragreich.at
				
Ansprechpartner:	Hannes Kollross, M.A. Marketing	Wolfgang Deutschmann, Managing Director	Wolfgang Deutschmann, Managing Director	Mag. Martin Watzka Geschäftsführer
E-Mail:	hannes.kollross@innovation.at	office@greenrocket.com	office@homerocket.com	office@dasertragreich.at
Gründungsjahr:	2013	2013	2014	2013
Hauptgesellschafter:	Firma isn – innovation service network GmbH	Rockets Holding GmbH	Rockets Holding GmbH	Martin Watzka
Aktive Länder:	A	D, A	D, A	A
Schwerpunkt:	Unternehmerische Innovationsvorhaben	Start-ups und KMU, insbesondere Energie, Umwelt, Mobilität und Gesundheit	Immobilienprojekte	KMU
Beteiligungsformen:	Nachrangdarlehen, Genussrecht, Pre-Sales-Crowdfunding	Nachrangdarlehen, Genussrecht	Nachrangdarlehen	Nachrangdarlehen
Gebühren für Emittenten:	Individuell	10 % des Volumens	10 % des Volumens	Abhängig vom Fundingbetrag: einmalig zwischen 5 und 8,5 %, laufend zwischen 1,25 und 1,75 % p. a.
Lancierte Projekte:	10	18 exklusive aktueller Projekte	1 exklusive aktueller Projekte	8
Platzierte Projekte:	6	17	1	6
Volumen platzierte Projekte:	Ca. 1,6 Mio. Euro	Ca. 3,5 Mio. Euro	Ca. 440.000 Euro	500.000
Aktuelle Projekte im Angebot:	2	6	2	3
Volumen aktueller Projekte:	540.000 Euro	Ca. 430.000 Euro	Ca. 110.000 Euro	500.000
Projekte in Pipeline:	Mehrere	k. A.	k. A.	5
Zusammenarbeit mit Beratern:	k. A.	Ja, exklusiver Partner, neue Vertriebspartner auf Anfrage möglich	Ja, exklusiver Partner, neue Vertriebspartner auf Anfrage möglich	Ja
Zahl der Berater:	k. A.	k. A.	k. A.	80
Abschlussprovision:	k. A.	Ja, individuell	Ja, individuell	Bis 6,5 %
Bestandsprovision:	k. A.	Ja, individuell	Ja, individuell	Max. 0,25 % auf Gesamtlaufzeit
Betreuungs-Fee/Folgeprovision bei direkten Neuinvestitionen des Kunden:	k. A.	Ja, individuell	Ja, individuell	Keine
Beraterportal auf Plattform:	Nein	Ja	Ja	Ja
Unterlagen für Berater:	–	Businesspläne, gesetzliche Informationsblätter, Verträge, FAQs, projektspezifische Unterlagen	Pläne und Details, gesetzliche Informationsblätter, Verträge, FAQs, projektspezifische Unterlagen	Ja Gutachten, Prospekte, Beraterportal, Informationsblatt, Präsentationen
Informationen für Berater:		Projektspezifische Informationen, Web- und Telefonkonferenzen, Betreuung durch Vertriebsmanagement	Projektspezifische Informationen, Web- und Telefonkonferenzen, Betreuung durch Vertriebsmanagement	Ausbildungsakademie „dER Crowdberater“, Schulungen, Beraterportal, Veranstaltungen, Workshops, Termine bei Emittenten
Haftungsübernahme für Berater:	–	Nein	Nein	Nein

* Die Zahl der lancierten Projekte ändert sich täglich, seit 2013 werden die Kreditanfragen gefiltert, somit ist das angefragte Kreditvolumen um ein Vielfaches größer als das tatsächlich lancierte

ting-Plattformen

Gegensatz dazu gibt es deutsche Unternehmen, die mit freien Vertrieben kooperieren wollen oder das planen und auch ihre Fühler nach Österreich ausstrecken. Das gilt beispielsweise für Greenxmoney und Innovestment. Im kommenden Jahr möchte auch der Betreiber Crowddesk mit seiner Plattform LeihDeiner-UmweltGeld nach Österreich expandieren.

Conda	Regional Funding
Conda AG Donau-City-Straße 6 1220 Wien 01/336 90 69 www.conda.at	Regional Funding-Waldviertel GmbH, Wiener Straße 113a 3571 Gars am Kamp 0676/593 61 68 www.regionalfunding.at



DI MMag. Paul Pöltner,
Managing Partner
team@conda.at
2013
k. A.



Ing. Wolfgang Pröghl,
Geschäftsführer
office@regionalfunding.at
2013
Ing. Wolfgang Pröghl 45 %,
Wirtschaftsforum Waldviertel 45 %,
Verein Interkomm Waldviertel 10 %

D, A, CH, LI, SI, SK, PL
Start-ups/KMU

Österreich
Regionalität, KMU,
alle Phasen ab Gründung

Nachrangdarlehen

Genussrecht in Wertpapierform

7,5 – 11,5 % der
Finanzierungssumme

Preise in Kategorien je nach
Emissionsziel, Fixkosten zwischen
2,6 und 6,5 %, variable Kosten:
3 Euro pro Anleger inkl.
Treuhandaufwicklung, Verbriefung
und Aufbewahrung der Sammel-
urkunde durch Rechtsanwalt

39

1

33

1

Ca. 3,7 Mio. Euro

69.200 Euro

5

1

888.500 Euro

150.000 Euro

> 15

2

Ja

Ja, offenes System
(nur Honorarberater)
Unbegrenzt

k. A.

Nach individueller Vereinbarung

Keine

Nach individueller Vereinbarung

Keine

Nach individueller Vereinbarung

Keine

In Vorbereitung

Nein

Broschüre, Vertrag, Zeichnungs-
schein, AltF-InfoV-Blatt (oder
Prospekt, oder Prospekt light,
oder VIB)

Präsentationen, OnePager

Regelmäßige Netzwerkevents,
Newsletter, direkter Kontakt

DPO-Experts-Seminare (direct
public offering) für Wirtschafts-
treuhänder, Vermögensberater und
Unternehmensberater; in weiterer
Folge ist für diese Expertise ist
eine Zertifizierung angedacht

Nein

Nein

nur über Finanzberater platzieren“, ergänzt Watzka, der die Ansicht vertritt, dass Crowdfunding bei Anlageprodukten und Absatzkanälen die Evolution bestehender Dinge ist. „Wir bauen einen Bogen von der alten Offline- zur neuen digitalen Welt“, betont der 41-Jährige.

Da Watzka 13 Jahre im Private Banking gearbeitet hat und sich im Gründerkreis einen Vermögensberater befindet, gibt es von Anfang an Kontakte zu externen Vertrieben. Derzeit arbeitet die Plattform mit 80 Finanzdienstleistern zusammen; die Zahl hat sich 2015 verdoppelt. „Die Berater kommen mittlerweile zu uns, weil ihnen die Produkte ausgehen und sie über neue Angebote froh sind“, ist der Geschäftsmann überzeugt. Die Provision für den Vertrieb kommt aus dem Agio, das der Anleger bezahlen muss, was bei Crowdfundings bislang untypisch ist. Bei Online-Zeichnungen beträgt der Ausgabeaufschlag zwei Prozent, bei den Offline-Tranchen sind es fünf Prozent.

Großaufgebot

Eine Premiere in doppeltem Sinn feierte die Wiener Plattform Conda im November. Sie hat ihr erstes Projekt auf den Markt gebracht, das gezielt auf beiden Kanälen angeboten wird: über das Internet und über die Zenith Vermögensberatung in Linz. Und dafür gibt es erstmals einen geprüften und von der Finanzmarktaufsicht gebilligten Kapitalmarktprospekt, der ein Emissionsvolumen von bis zu 2,5 Millionen Euro vorsieht. Mit diesem Prospekt können Investoren über ihren Finanzberater auch größere Investitionen tätigen, denn auf dem Internetportal sind sie auf 5.000 Euro limitiert.

Koordiniert wird die Offline-Platzierung über den selbstständigen Vermögensberater Sebastian Aigner. Er ist Kooperationspartner der Zenith GmbH, die Vertragspartner der Finanzdienstleister wird, die bei diesem Projekt mitplatzen möchten. Gesucht werden Investoren für die vollautomatische Zapfanlage „Beerjet“. Sie kann in sieben Sekunden bis zu sechs Bier gleichzeitig einschenken und ist zehn bis zwölfmal so

schnell wie eine herkömmliche Zapfanlage, versprechen die Erfinder. Die Anlage soll in großen Sportstätten und bei Veranstaltern von großen Events zum Einsatz kommen. Entwickelt wurde der „Beerjet“ von einem Start-up-Unternehmen in Oberösterreich.

Finanzberater Aigner ist nicht nur davon, sondern generell ein Fan von Crowdfundings, weil man sich als Anleger – anders als bei klassischen Vermögensanlageprodukten – mit den Projekten persönlich identifiziert. „Berater und Anleger schätzen an dem neuartigen Investment, dass sie mit ihrer Investition direkt Unternehmen unterstützen und unmittelbar zur Schaffung von Arbeitsplätzen und Innovation beitragen. Außerdem sind sie Markenbotschafter ihrer finanzierten Projekte.“

Kammersupport

Das sieht auch die Führung des Fachverbandes Finanzdienstleister der Wirtschaftskammer so. Seit Frühsommer gibt es dort einen eigenen Fachausschuss für die Crowdfunding-Plattformen. Vorsitzender ist Conda-Geschäftsführer Paul Pöltner. Das Gremium tagt mindestens einmal im Monat und ist derzeit intensiv mit der Umsetzung des Crowdfunding-Gesetzes beschäftigt. „Außerdem sind wir dabei, Standesregeln und Standards für die Kommunikation zu entwickeln“, verrät Pöltner.

Verbandsgeschäftsführer Philipp Born ist davon begeistert: „Wir betreuen die Plattformen seit fast zwei Jahren und helfen gern bei der Umsetzung des Alternativfinanzierungsgesetzes.“ Das Gesetz sei ein wichtiger Startpunkt, der rechtliche Dinge klarstelle. Jetzt müsse sich die junge Branche weiterentwickeln. „In junge Unternehmen zu investieren ist durch Crowdfunding wieder positiver besetzt“, spielt Born auf die leidige Heuschreckendebatte im Zusammenhang mit Private Equity an. Von dem neuen Anlagevehikel können seiner Meinung nach Unternehmer, Anleger und Finanzdienstleister profitieren. Deshalb ist es gut, dass sich die Plattformen für den externen Vertrieb öffnen.

ALEXANDER ENDLWEBER | FP