

## CROWDINVESTING

## ANLAGE

# Crowd-Plattform dasertragreich stellt sich breiter auf

Christine Petzwinkler

christine.petzwickler@boerse-express.com

Im Gespräch mit dem Börse Express erzählt Martin Watzka, Gründer der Crowdinvesting-Plattform dasertragreich.at, was Unternehmen brauchen, was Crowd-Investoren wollen und was potenziellen Crowd-Investoren oft nicht bewusst ist.

**D**er Fokus der Crowdinvesting-Plattform dasertragreich.at soll weiterhin gleich bleiben: Es kommen in erster Linie mittelständische Unternehmen mit Track Record für eine Finanzierungs-Kampagne in Frage. Allerdings sieht man sich bei dasertragreich.at nicht mehr rein als Crowdinvesting-Plattform, sondern vielmehr auch als Finanzierungsberater. „Es nehmen immer mehr Unternehmen zu uns Kontakt auf, die erfolgreich sind und Wachstumspläne haben, die allerdings nicht wissen, woher sie die finanziellen Mittel für ihre Vorhaben hernehmen sollen“, erklärt dasertragreich-Gründer Martin Watzka im Gespräch mit dem Börse Express. „Oft reicht eine Crowdinvesting-Kampagne nicht aus, um die notwendigen Mittel aufzubringen, deshalb sehen wir uns künftig auch in der Rolle eines Beraters und wollen größere Finanzierungen, abseits des Crowdinvestings, strukturieren“, erklärt Watzka. „Wir bieten Cross-Selling im Finanzbereich an“, ergänzt er. Als ehemalige Bankangestellte verfügen die beiden dasertragreich-Gründer Martin Watzka und Roland Pichler über gute Kontakte in die Bankenszene und mit ihrer Schiene „FinanzmarktOnline“ über eine umfassende Plattform an Vermögensberatern. „Sollte ein Unternehmen also einmal einen höheren Kapitalbedarf haben, so können wir über mehrere Kanäle eine passende Lösung finden“, fasst Martin Watzka zusammen.

**„Am besten kann man Investoren über die Ausschüttungen mobilisieren. Erfolgt diese, sind die Investoren zufrieden und investieren erneut.“**

**Beratung immer wichtiger.** Generell spielt laut Watzka das Thema Beratung im Zuge einer Crowdinvesting-Kampagne



dasertragreich-Gründer Martin Watzka

Foto: dasertragreich

eine immer größer werdende Rolle. „Bei der Einrichtung einer Kampagne geht es weniger um automatisierte Mechanismen, sondern vielmehr um ein ganzheitliches Konzept von Marketing über PR bis hin zum Controlling“, erklärt Watzka. „Manche Unternehmen sind zwar erfolgreich, haben sich aber bisher kaum um Marketing- oder PR-Aktivitäten gekümmert und staunen dann, was im Zuge einer Crowdinvesting-Kampagne alles möglich ist und welche Resonanz entsteht“, erklärt der Plattform-Betreiber.

**Markt noch groß genug.** Das stetig steigende Angebot an Crowdinvesting-Plattformen in Österreich sieht Watzka zwar eher skeptisch, dennoch gibt es in seinem Universum, nämlich bestehende, erfolgreiche KMU, genug Unternehmen, für die eine Crowdinvesting-Kampagne Sinn macht. Qualität ist ihm dabei wichtig. „Wir selektieren sehr genau und achten darauf, dass die Unternehmen ihre Fahrpläne einhalten.“ Den Zugang zu neuen Investoren findet man bei dasertragreich z.B. über Events oder über die Vermögensberater-Plattform. „Am besten kann man Investoren aber über die Ausschüttungen mobilisieren. Erfolgt diese, sind die Investoren zufrieden und investieren erneut“, schildert Watzka. Gerade in Zeiten der niedrigen Zinsen sei eine Anlage in gute mittelständische Unternehmen durchaus empfehlenswert. Watzka führt vor Augen: „Wenn man heute von einem Sparbuch mit 10.000 Euro nur 500 Euro nimmt und in eine Crowdinvesting-Kampagne investiert, bekommt man mit diesen 500 Euro mehr Zinsen als mit dem restlichen Geld.“ <