

# Ketchum Publico - Pressespiegel

5.7.2016



Dieser Pressespiegel ist ein Produkt der APA-DeFacto GmbH  
und dient ausschließlich Ihrer persönlichen Information.

# Inhaltsverzeichnis

Von Schaf-Aktien und Online-Schweinen Kleine Zeitung vom 27.06.2016 (Seite 12-13)	Seite 4
Home Rocket auf dem Sprung nach Deutschland WirtschaftsBlatt vom 24.06.2016 (Seite 6)	Seite 7
Neue Wege sehen -neue Wege gehen Österreichische BauernZeitung vom 23.06.2016 (Seite N16)	Seite 9
Steirischer "Hanfgarten" verlängert Crowdfunding APA-Journal vom 21.06.2016 (Seite 38)	Seite 11
Frisches Geld für Windkraft WirtschaftsBlatt vom 21.06.2016 (Seite 7)	Seite 13
Nun kann jeder sein eigener Strombaron werden Börse-Express vom 17.06.2016 (Seite 29)	Seite 15
Neues Gütesiegel für Crowdfunding-Plattformen Crowdfunding verspricht oft höhere Zinsen als traditionelle Finanzinstitutionen, es kann aber auch bis zum Totalverlust des investierten Betrags führen. Um potenziellen Investoren mehr Informationen in die Hand zu geben, hat der Fachverband Finanzdienstleister in der WKÖ jetzt ein neues Gütesiegel als Zeichen der Einhaltung von Standesregeln kreiert. APA-Journal vom 17.06.2016 (Seite 35)	Seite 18
Standesregeln für Crowdfunding-Plattformen beschlossen Salzburger Wirtschaft vom 17.06.2016 (Seite 14)	Seite 20
Nun kann jeder seine eigener Strombaron werden Börse-Express vom 16.06.2016 (Seite 9)	Seite 22
Immobilien-Crowdfunding boomt trotz Risikofaktoren WirtschaftsBlatt vom 15.06.2016 (Seite 6)	Seite 25
Immo-Crowdfunding: Garantiertes Risiko WirtschaftsBlatt vom 15.06.2016 (Seite 18)	Seite 27
Das große Geschäft mit der "Crowd" Kleine Zeitung vom 11.06.2016 (Seite 30-31)	Seite 29
Ein Baustellenfest nur für die Crowd Der Standard vom 11.06.2016 (Seite 18)	Seite 33
DIE MONEY-MAKER Weekend Magazin vom 10.06.2016 (Seite 42-43)	Seite 36
Das große Geschäft mit der "Crowd" Kleine Zeitung vom 05.06.2016 (Seite 34)	Seite 39
Ein Stück Haus um 100 Euro Kronen Zeitung vom 04.06.2016 (Seite 62)	Seite 42
"Viktoriahof" für den Schwarm Fonds professionell vom 03.06.2016 (Seite 34)	Seite 44
Sachwertradar Fonds professionell vom 03.06.2016 (Seite 132-133)	Seite 46
Mythen und Chancen Immobilien Magazin vom 02.06.2016 (Seite 18-21)	Seite 50

**Crowdfunding I**

Seite 56

FAZIT vom 01.06.2016 (Seite 8-12)

**Crowdfunding II**

Seite 64

FAZIT vom 01.06.2016 (Seite 13-15)

"Kleine Zeitung" vom 27.06.2016 Seite: 12, 13 Von: ULRICH DUNST Steiermark

## Von Schaf-Aktien und Online-Schweinen

### Not macht erfinderisch: Landwirtschaft sucht fieberhaft neue Wege zum Kunden abseits der Supermärkte. Neue Messe verknüpft Bauern mit Konsumenten.

Sie schießen derzeit aus dem Boden wie das Sommergemüse: Neue Projekte mit dem direkten Draht zwischen Bauern und ihren Konsumenten. Seien es neue Formen der Direktvermarktung, etwa über Postzustellung oder regionale Genussecken in Supermärkten; seien es solidarische Landwirtschaftsprojekte, bei denen Konsumenten auch die Produktionskosten und Ernteris

ken mittragen; seien es "Gemüseketterln", in denen Kunden wöchentlich direkt vor die Haustür geliefert bekommen, was gerade geerntet wurde; oder seien es komplett neue Formen der Finanzierung-von Schaf-Aktien bis hin zu Crowdfunding-Projekten. All diese Formen vom "Bauernmarkt 2.0" haben eines gemeinsam, sagt Landwirtschaftskammer-Präsident Franz Titschenbacher: "Es geht um einen fairen Anteil für alle Beteiligten, es geht um Transparenz, kurze Wege, und darum, dass Lebensmittel wieder diesen Wert bekommen, den sie verdienen." Denn bisher stelle sich die Lage so dar, dass Produzenten immer häufiger den tiefen Weltmarktpreisen bei Lebensmitteln ausgeliefert seien, die sich durch die Marktmacht des Handels noch verstärken, so die Kritik vieler Bauernvertreter. Auf der anderen Seite ging mit der Anonymität, diversen Skandalen und dem Gütesiegel-Dschungel auch bei vielen Kunden das Vertrauen in ihre Lebensmittel verloren. "Mit einer völlig neuen Messe wollen wir die vielen Ideen, neue Wege zwischen Landwirtschaft und Konsumenten zu suchen, bündeln", so Titschenbacher. Am Donnerstag ab 11 Uhr im Steiermarkhof (Krottendorferstraße 81 in Graz) sollen sich interessierte Konsumenten und Produzenten ein Bild machen können, welche innovative Konzepte es schon gibt.

*WER DABEI IST Bei der Messe "Lebensmittelpunkt" können sich Konsumenten und Produzenten über folgende Projekte/Ideen/Initiativen informieren: Bio-Sphäre Süd-Ost: Neu gegründete Produzenten-Konsumenten-Genossenschaft aus Ludersdorf Cardamom: eine Weizer Vernetzung und Ideen-Drehscheibe zur Förderung des guten Geschmacks Das Gramm: der neue Grazer Laden, der auf Verpackung völlig verzichtet (Kleine-Zeitung-Primus-Gewinner) Direkt vom Bauernhof: Franchise-Projekt, bei dem sich Direktvermarkter via "GenussLaden" in Shops einmieten FH Joanneum: Studiengang für Nachhaltiges Lebensmittelmanagement FragNebenan: Das Online-Netzwerk für gute Nachbarschaft GenussBauernhof Hillebrand: Direktvermarkter in Premstätten Gemeinnützige Nahversorgung/Naturgenuss Oase Kirchbach: kleinstrukturierte Nahversorgung Gemeinschaftsgetragene Landwirtschaften: Bio-Fuchs aus Kainbach und Kleine Farm aus St. Nikolai Green Rocket: Plattform für Crowd-Finanzierung aus Graz Innolab: Innovationslabor FH Campus02 Jamsession: Marmeladen & Co., Wiederveredelung aus Übermengen KrautKOO Pf: Grazer Konsumenten-Kooperation, die Lebensmittel gezielt gemeinsam einkauft und verteilt Landwirtschaftskammer: Stellt Experten für Fragen zu Betriebswirtschaft, Biolandbau, Direktvermarktung, Recht, Steuer und Fortbildung Lebensmittelkooperative Deutschlandsberg: Einkaufsgemeinschaft, die Kunden und Produzenten vernetzt Murbodner Bio Beef direkt: Direktvermarktungsprojekt, Scheifling my product: Online-Shop für Direktvermarkter, Amstetten Nahgenuss: Neue Webplattform, die geschlachtete und in Teile zerlegte Bio-Schweine vermittelt onlineshop Genuss ab Hof: Online-Shop für Direktvermarkter aus Feldbach Pebumatic: Automatenvertrieb Pölzer Spezialitäten: Via Crowdfunding finanzierte Herstellung von Bioprodukten, Eggersdorf Raiffeisen Landesbank und Raiffeisenverband: Beratung zu Organisationsformen und Finanzierung 's Fachl: Wiener Shop, der Direktvermarktern Steigen als Verkaufsfläche anbietet und nach Graz expandiert Sonnenapfel: Gemeinschaftsprojekt dreier Obstbauern aus dem Apfelfeld Stadt Graz: Abteilung für Wirtschafts- und Tourismusentwicklung Verein Lebensmittelpunkt Fernitz-Mellach: Bio-Sammelbestellungen und solidarische Landwirtschaft Weizer Schafbauern: Sie bieten neuerdings eine "Schaf-Aktie" in Form eines Genussscheines an Markus Bauer will mit "'s Fachl" nach Graz expandieren KK, FOTOLIA*

#### **i** Mutation: Steiermark

Reichweite (2.HJ 2015)	Mo, 540.000
Druckauflage (2.HJ 2015)	Mo, 197.615



## Von Schaf-Aktien und Online-Schweinen (1/2)

Kleine Zeitung/Steiermark  
Seite 12, 13 / 27. Juni 2016 / Auflage: 197615

Home Rocket



Not macht erfinderisch: Landwirtschaft sucht fieberhaft neue Wege zum Kunden abseits der Supermärkte. Neue Messe verknüpft Bauern mit Konsumenten.

ULRICH DUNST

**S**ie schießen derzeit aus dem Boden wie das Sommergemüse: Neue Projekte mit dem direkten Draht zwischen Bauern und ihren Konsumenten. Seien es neue Formen der Direktvermarktung, etwa über Postzustellung oder regionale Genussecken in Supermärkten; seien es solidarische Landwirtschaftsprojekte, bei denen Konsumenten auch die Produktionskosten und Ernterisi-

### WER DABEI IST

Bei der Messe „Lebensmittelpunkt“ können sich Konsumenten und Produzenten über folgende Projekte/Ideen/Initiativen informieren:

**Bio-Sphäre Süd-Ost:** Neu gegründete Produzenten-Konsumenten-Genossenschaft aus Ludersdorf

**Cardamom:** eine Weizer Vernetzungs- und Ideen-Drehscheibe zur Förderung des guten Geschmacks

**Das Gramm:** der neue Grazer Laden, der auf Verpackung völlig verzichtet (Kleine-Zeitung-Primus-Gewinner)

**Direkt vom Bauernhof:** Franchise-Projekt, bei dem sich Direktvermarkter via „GenussLaden“ in Shops einmieten

**FH Joanneum:** Studiengang für Nachhaltiges Lebensmittelmanagement

**FragNebenan:** Das Online-Netzwerk für gute Nachbarschaft





## Von Schaf-Aktien und Online-Schweinen (2/2)

Kleine Zeitung/Steiermark  
Seite 12, 13 / 27. Juni 2016 / Auflage: 197615

Home Rocket



# Von Schaf-Aktien und Online-Schweinen

ken mittragen; seien es „Gemüse-kisterln“, in denen Kunden wöchentlich direkt vor die Haustür geliefert bekommen, was gerade geerntet wurde; oder seien es komplett neue Formen der Finanzierung – von Schaf-Aktien bis hin zu Crowdfunding-Projekten.

All diese Formen vom „Bauernmarkt 2.0“ haben eines gemeinsam, sagt Landwirtschaftskammer-Präsident Franz Titschenbacher: „Es geht um einen fairen Anteil für alle Beteiligten, es geht um

Transparenz, kurze Wege, und darum, dass Lebensmittel wieder diesen Wert bekommen, den sie verdienen.“ Denn bisher stelle sich die Lage so dar, dass Produzenten immer häufiger den tiefen Weltmarktpreisen bei Lebensmitteln ausgeliefert seien, die sich durch die Marktmacht des Handels noch verstärkte, so die Kritik vieler Bauernvertreter. Auf der anderen Seite ging mit der Anonymität, diversen Skandalen und dem Gütesiegel-Dschungel auch

bei vielen Kunden das Vertrauen in ihre Lebensmittel verloren.

„Mit einer völlig neuen Messe wollen wir die vielen Ideen, neue Wege zwischen Landwirtschaft und Konsumenten zu suchen, bündeln“, so Titschenbacher.

Am Donnerstag ab 11 Uhr im Steiermarkhof (Krottendorferstraße 81 in Graz) sollen sich interessierte Konsumenten und Produzenten ein Bild machen können, welche innovative Konzepte es schon gibt.

**GenussBauernhof Hillebrand:** Direktvermarkter in Premstätten  
**Gemeinnützige Nahversorgung / Naturgenuss Oase Kirchbach:** kleinstrukturierte Nahversorgung

**Gemeinschaftsgetragene Landwirtschaften:**

**Bio-Fuchs** aus Kainbach und **Kleine Farm** aus St. Nikolai

**Green Rocket:** Plattform für Crowdfinanzierung aus Graz

**Innolab:** Innovationslabor FH Campus02

**Jamsession:** Marmeladen & Co., Wiederveredelung aus Übermengen

**KrautKOOPf:** Grazer Konsumenten-Kooperation, die Lebensmittel gezielt gemeinsam einkauft und verteilt



Markus Bauer will mit „'s Fachl“ nach Graz expandieren KK, FOTOLIA

**Landwirtschaftskammer:** Stellt Experten für Fragen zu Betriebswirtschaft, Biolandbau, Direktvermarktung, Recht, Steuer und Fortbildung

**Lebensmittelkooperative Deutschlandsberg:** Einkaufsgemeinschaft, die Kunden und Produzenten vernetzt

**Murbodner Bio Beef direkt:** Direktvermarktungsprojekt, Scheifling

**my product:** Online-Shop für Direktvermarkter, Amstetten

**Nahgenuss:** Neue Webplattform, die geschlachtete und in Teile zerlegte Bio-Schweine vermittelt

**onlineshop Genuss ab Hof:** Online-Shop für Direktvermarkter aus Feldbach  
**Pebumatic:** Automatenvertrieb

**Pölzer Spezialitäten:** Via Crowdfunding finanzierte Herstellung von Bioprodukten, Eggersdorf

**Raiffeisen Landesbank und Raiffeisenverband:** Beratung zu Organisationsformen und Finanzierung

**'s Fachl:** Wiener Shop, der Direktvermarktern Steigen als Verkaufsfläche anbietet und nach Graz expandiert

**Sonnenapfel:** Gemeinschaftsprojekt dreier Obstbauern aus dem Apfelfeld  
**Stadt Graz:** Abteilung für Wirtschafts- und Tourismusentwicklung

**Verein Lebensmittelpunkt Fernitz-Mellach:** Bio- Sammelbestellungen und solidarische Landwirtschaft

**Weizer Schafbauern:** Sie bieten neuerdings eine „Schaf-Aktie“ in Form eines Genussscheines an



Si  
ui  
guenter.f

"WirtschaftsBlatt" vom 24.06.2016 Seite: 6 Hauptausgabe

Crowdinvesting

## Home Rocket auf dem Sprung nach Deutschland

### Die Immo-Crowdinvesting-Plattform Home Rocket startet im Sommer neue Projekte und expandiert im Ausland.

WIEN. Crowdinvesting und Immobilien sind ein Traumpaar: Die 2015 gestartete Immobilien-Crowdinvesting-Plattform Home Rocket hat inzwischen sieben Mitbewerber bekommen und 2,1 Millionen € Kapital eingesammelt. Zum Vergleich: Die Schwesterplattform Green Rocket brachte es seit 2013 auf rund das Doppelte, die gesamte Crowdinvesting-Branche war im Vorjahr 8,1 Millionen € schwer. "Der Erfolg hat unsere Erwartungen übertroffen", sagt Wolfgang Deutschmann, Gründer und Geschäftsführer von Home Rocket. "Vor allem, dass innerhalb von zehn Tagen schon 600.000 € investiert wurden, war eine absolute Überraschung."

Nun hofft der Gründer, den erfolgreichen Start in Deutschland wiederholen zu können: Die deutsche GmbH ist schon gegründet, demnächst soll eine Niederlassung in München eröffnet werden, und auch die drei Immobilienprojekte, mit denen Home Rocket Deutschland an den Start gehen soll, werden gerade geprüft. Die bei den Start-ups üblichen Hoffnungen, auf dem zehnmal größeren Markt den zehnfachen Umsatz zu generieren, hegt Deutschmann allerdings nicht-eher erwartet er "nur" das dreifache Volumen. Denn Immobilienprojekte seien von Natur aus großvolumiger. Auch Finanzierungsrunden, wie in der Start-up-Szene bei Wachstumsschritten ansonsten üblich, strebt Home

Rocket nicht an. "Viele glauben, mit Kapital löst man alle Probleme, aber das stimmt nicht", sagt der Chef. "Geld ausgeben kann jeder. Uns ist es wichtiger, einen Track Record aufzubauen und mit niedrigen Fixkosten qualitativ zu wachsen." So ist das Team erst sieben Personen groß-Deutschmann und Ko-Gründer Peter Garber mitgezählt.

#### Erfahrene Investoren

VKI und AK haben Crowdinvesting vermehrt kritisiert und vor Risiken gewarnt. "Ja, der Anleger kann sein Geld verlieren, aber das kann er auch bei anderen Investments", sagt Deutschmann. Die Warnungen seien überzogen, zumal die meisten der 12.000 Investoren bei Home Rocket, aber auch bei Green Rocket, nur geringe Beträge investierten und viel Fachwissen mitbrächten-das merke man bereits an den speziellen Fragen zu den einzelnen Projekten.

Um die Sicherheit der Investoren zu erhöhen, wurde mit der WKÖ das Crowdinvesting-Gütesiegel lanciert. Plattformbetreiber wie Home Rocket und Green Rocket, die sich zu den Standesregeln bekennen, verpflichten sich zur umfangreicheren Informationserteilung gegenüber ihren Investoren, müssen sich regelmäßig weiterbilden und halten stärkere Transparenzregeln ein. Zudem werden hier nur Projekte beworben, die bereits durchfinanziert sind und auch ohne Geld von der Crowd entstehen würden. Prinzipiell sei Crowdinvesting aber "für jedermann", meint Deutschmann. Er sagt der Branche rosige Zeiten voraus: "Einfach und schnell im Internet zu investieren hat enormes Potenzial." (ex)

*"Crowdinvesting ist für jedermann", sagt Home-Rocket-Chef Wolfgang Deutschmann. Bisher sind die Kunden jedoch erfahrene Immo-Investoren.*

#### **i** Mutation: Gesamt

Reichweite (2.HJ 2015)	Fr, 87.000
Druckauflage (2.HJ 2015)	Fr, 31.084

## Home Rocket auf dem Sprung nach Deutschland

WirtschaftsBlatt/Hauptausgabe  
Ausgabe 5125/2016 / Seite 6 / 24. Juni 2016 / Auflage: 31084

Home Rocket

### Crowdinvesting

# Home Rocket auf dem Sprung nach Deutschland

**Die Immo-Crowdinvesting-Plattform Home Rocket startet im Sommer neue Projekte und expandiert im Ausland.**

WIEN. Crowdinvesting und Immobilien sind ein Traumpaar: Die 2015 gestartete Immobilien-Crowdinvesting-Plattform Home Rocket hat inzwischen sieben Mitbewerber bekommen und 2,1 Millionen € Kapital eingesammelt. Zum Vergleich: Die Schwesterplattform Green Rocket brachte es seit 2013 auf rund das Doppelte, die gesamte Crowdinvesting-Branche war im Vorjahr 8,1 Millionen € schwer. „Der Erfolg hat unsere Erwartungen übertroffen“, sagt Wolfgang Deutschmann, Gründer und Geschäftsführer von Home Rocket. „Vor allem, dass innerhalb von zehn Tagen schon 600.000 € investiert wurden, war eine absolute Überraschung.“

Nun hofft der Gründer, den erfolgreichen Start in Deutschland wiederholen zu können: Die deutsche GmbH ist schon gegründet, demnächst soll eine Niederlassung in München eröffnet werden, und auch die drei Immobilienprojekte, mit denen Home Rocket Deutschland an den Start gehen soll, werden gerade geprüft. Die bei den Start-ups üblichen Hoffnungen, auf dem zehnfach größeren Markt den zehnfachen Umsatz zu generieren, hegt Deutschmann allerdings nicht – eher erwartet er „nur“ das dreifache Volumen. Denn Immobilienprojekte seien von Natur aus großvolumiger. Auch Finanzierungsrunden, wie in der Start-up-Szene bei Wachstumsschritten ansonsten üblich, strebt Home

Rocket nicht an. „Viele glauben, mit Kapital löst man alle Probleme, aber das stimmt nicht“, sagt der Chef. „Geld ausgeben kann jeder. Uns ist es wichtiger, einen Track Record aufzubauen und mit niedrigen Fixkosten qualitativ zu wachsen.“ So ist das Team erst sieben Personen groß – Deutschmann und Ko-Gründer Peter Garber mitgezählt.

### Erfahrene Investoren

VKI und AK haben Crowdinvesting vermehrt kritisiert und vor Risiken gewarnt. „Ja, der Anleger kann sein Geld verlieren, aber das kann er auch bei anderen Investments“, sagt Deutschmann. Die Warnungen seien überzogen, zumal die meisten der 12.000 Investoren bei Home Rocket, aber auch bei Green Rocket, nur geringe Beträge investierten und viel Fachwissen mitbrächten – das merke man bereits an den speziellen Fragen zu den einzelnen Projekten.

Um die Sicherheit der Investoren zu erhöhen, wurde mit der WKÖ das Crowdinvesting-Gütesiegel lanciert. Plattformbetreiber wie Home Rocket und Green Rocket, die sich zu den Standesregeln bekennen, verpflichten sich zur umfangreicheren Informationserteilung gegenüber ihren Investoren, müssen sich regelmäßig weiterbilden und halten stärkere Transparenzregeln ein. Zudem werden hier nur Projekte beworben, die bereits durchfinanziert sind und auch ohne Geld von der Crowd entstehen würden. Prinzipiell sei Crowdinvesting aber „für jedermann“, meint Deutschmann. Er sagt der Branche rosige Zeiten voraus: „Einfach und schnell im Internet zu investieren hat enormes Potenzial.“ (ex)



„Crowdinvesting ist für jedermann“, sagt Home-Rocket-Chef Wolfgang Deutschmann. Bisher sind die Kunden jedoch erfahrene Immo-Investoren.

"Österreichische BauernZeitung" vom 23.06.2016 Seite: N16 Steiermark

## Neue Wege sehen -neue Wege gehen

Die Situation für bäuerliche Betriebe ist aktuell schwierig: Niedrige Preise, hohes Produktions- und Einkommensrisiko. Die Situation für KonsumentInnen beim Lebensmittelkauf ist nicht einfacher: Sie vertrauen traditionellen Vermarktungsschienen immer weniger, wollen direkt mit den Bäuerinnen und Bauern Kontakt, wollen absolute Nachvollziehbarkeit und Transparenz, und das zu leistbaren Bedingungen. Diesen gordischen Knoten zu lösen geht nur über das Beschreiten neuer Wege und über Innovation vor allem auch im strukturellen Bereich. Sie können von den Hauptbetroffenen, KonsumentInnen und ProduzentInnen, nur selbst gefunden werden, und es gibt sie vielfach auch schon. Dazu veranstaltet die Landwirtschaftskammer Steiermark den "LEBENSMITTELPunkt - Markt der Ideen" am 30. Juni zwischen 11 und 16.30 Uhr am Steiermarkhof in Graz. Auf diesem Marktplatz wird ein bunter Strauß an erfrischenden Ideen zusammengetragen. Ideen und Strukturen, die für ProduzentInnen und auch KonsumentInnen oft ganz neue Perspektiven und Möglichkeiten in der Kooperation erschließen. Das macht diesen Österreich weit einzigartigen "Markt der Ideen" erst richtig interessant. Insgesamt über 30 Aussteller und NetzwerkerInnen bieten Infos und Kooperationen in den Bereichen Vernetzung, Organisationsaufbau, Vertrieb, Beratung oder Finanzierung in Bezug auf neue Strukturen in der Lebensmittelversorgung. Insgesamt soll gezeigt werden, dass sich durch neue Systeme ein Mehrwert für alle Beteiligten einstellen kann. Also: Neue Wege sehen, neue Wege gehen und ehebaldigst damit beginnen. Robert Schöttel

Aussteller von A-Z

Bio-Späre Süd-Ost Bio Ernte Cardamom Das Gramm Direkt vom Bauernhof Franchise FH Joanneum FragNebenan Gemeinnützige Nahversorgung GELAWI BioFuchs u. Kleine Farm Genussbauernhof Hillebrand Greenrocket Innolab Jamsession KrautKOOPf LK LFI Murbodner Bio Beef direct My Product Nahgenuss Genuss-Ab-Hof Pebumatic Pölzer Spezialitäten RLB Raiffeisenverband s´Fachl Sonnenapfel Stadt Graz Verein Lebensmittelpunkt Fernitz-Mellach Weizer Schafbauern

### **i** Mutation: Steiermark/Neues Land

---

<i>Reichweite (2015)</i>	80.910
<i>Druckauflage (2015)</i>	27.900



## Neue Wege sehen -neue Wege gehen

Österreichische BauernZeitung/Steiermark  
Ausgabe 25/2016 / Seite N16 / 23. Juni 2016 / Auflage: 27900

Home Rocket

# Neue Wege sehen – neue Wege gehen

**D**ie Situation für bäuerliche Betriebe ist aktuell schwierig: Niedrige Preise, hohes Produktions- und Einkommensrisiko. Die Situation für KonsumentInnen beim Lebensmittelkauf ist nicht einfacher: Sie vertrauen traditionellen Vermarktungsschienen immer weniger, wollen direkt mit den Bäuerinnen und Bauern Kontakt, wollen absolute Nachvollziehbarkeit und Transparenz, und das zu leistbaren Bedingungen.

Diesen gordischen Knoten zu lösen geht nur über das Beschreiten neuer Wege und über Innovation vor allem auch im strukturellen Bereich. Sie können von den Hauptbetroffenen, KonsumentInnen und ProduzentInnen,

nur selbst gefunden werden, und es gibt sie vielfach auch schon. Dazu veranstaltet die Landwirtschaftskammer Steiermark den „LEBENSMITTELpunkt – Markt der Ideen“ am 30. Juni



*„Der Markt der Ideen zeigt alternative und neue Versorgungsstrukturen.“*

Robert Schöttel, Marktreferent, LK Steiermark

zwischen 11 und 16.30 Uhr am Steiermarkhof in Graz. Auf diesem Marktplatz wird ein bunter Strauß an erfrischenden Ideen zusammengetragen. Ideen und Strukturen, die für ProduzentIn-

nen und auch KonsumentInnen oft ganz neue Perspektiven und Möglichkeiten in der Kooperation erschließen. Das macht diesen Österreich weit einzigartigen „Markt der Ideen“ erst richtig interessant.

Insgesamt über 30 Aussteller und NetzwerkerInnen bieten Infos und Kooperationen in den Bereichen Vernetzung, Organisationsaufbau, Vertrieb, Beratung oder Finanzierung in Bezug auf neue Strukturen in der Lebensmittelversorgung. Insgesamt soll gezeigt werden, dass sich durch neue Systeme ein Mehrwert für alle Beteiligten einstellen kann.

Also: Neue Wege sehen, neue Wege gehen und ehe baldigst damit beginnen. **Robert Schöttel**

### Aussteller von A-Z

Bio-Späre Süd-Ost • Bio Ernte • Cardamom • Das Gramm • Direkt vom Bauernhof Franchise • FH Joanneum • FragNebenan • Gemeinnützige Nahversorgung • GELAWI BioFuchs u. Kleine Farm • Genussbauernhof Hillebrand • Greenrocket • Innolab • Jamsession • KrautKOOPf • LK • LFI • Murbodner Bio Beef direct • My Product • Nahgenuss • Genuss-Abhof • Pebumatic • Pölzer Spezialitäten • RLB • Raiffeisenverband • s'Fachl • Sonnenapfel • Stadt Graz • Verein Lebensmittelpunkt Fernitz-Mellach • Weizer Schafbauern

"APA-Journal" vom 21.06.2016 Seite: 38 IT-Business

15.06.2016

## Steirischer "Hanfgarten" verlängert Crowdfunding

Das steirische Start-up HGV Kräutergarten GmbH mit seinem "Hanfgarten" verlängert sein Crowdfunding bei Green Rocket um ein Monat bis 18. Juli. Bisher hat Geschäftsführer Andreas Troger in einem knappen Monat mehr als 818.000 Euro aus der Bevölkerung generiert. Damit sei es das erfolgreichste Crowd-Invest-Projekt Österreichs, teilte er am Mittwoch in einer Aussendung mit.

Durch die Verlängerung erwarten sich Troger und Green Rocket noch weitere Investments -vor allem aus Deutschland, denn dort soll in wenigen Tagen noch bei einem großen Privatsender ein Beitrag ausgestrahlt werden.

### **i** Mutation: APA-Journal IT-Business

---

Reichweite (2012)

Keine Angabe

Druckauflage (2012)

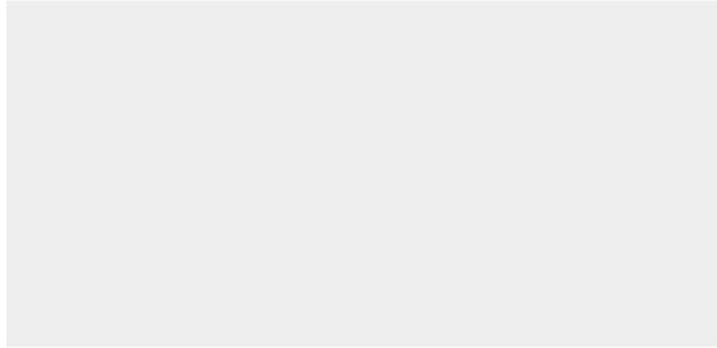
Keine Angabe



## Steirischer "Hanfgarten" verlängert Crowdfunding

APA-Journal/IT-Business  
Seite 38 / 21. Juni 2016

Home Rocket



15.06.2016

### Steirischer "Hanfgarten" verlängert Crowdfunding

Das steirische Start-up HGV Kräutergarten GmbH mit seinem "Hanfgarten" verlängert sein Crowdfunding bei **Green Rocket** um ein Monat bis 18. Juli. Bisher hat Geschäftsführer Andreas Troger in einem knappen Monat mehr als 818.000 Euro aus der Bevölkerung generiert. Damit sei es das erfolgreichste Crowd-Invest-Projekt Österreichs, teilte er am Mittwoch in einer Aussendung mit.

Durch die Verlängerung erwarten sich Troger und **Green Rocket** noch weitere Investments - vor allem aus Deutschland, denn dort soll in wenigen Tagen noch bei einem großen Privatsender ein Beitrag ausgestrahlt werden.

"WirtschaftsBlatt" vom 21.06.2016 Seite: 7 Von: Martina Marx Hauptausgabe

Energie

## Frisches Geld für Windkraft

**Blue Power hat Windturbinen für den Hausgebrauch entwickelt. 2018 soll das Produkt auf den Markt kommen.**

GRAZ. Die steirische Crowdfunding-Plattform Green Rocket hat vor wenigen Tagen eine neue Finanzierungskampagne gestartet. Blue Power, ein oberösterreichisch-steirisches Unternehmen, will die Serienproduktion von Windturbinen via Schwarmfinanzierung auf die Beine stellen. Strom produzieren sollen die Windturbinen auf Haus-oder Firmendächern. Angeboten werden zwei unterschiedliche Turbinen, die größere wird eine Nennleistung von zehn Kilowatt haben, die kleinere soll ein Kilowatt leisten. "Tests haben ergeben, dass die kleinere Turbine den halben Jahresbedarf eines durchschnittlichen Einfamilienhaushaltes liefern kann", sagt Herbert Gösweiner, Geschäftsführer von Blue Power. Zielgruppen sind Privathaushalte wie auch KMUs. Der Einstiegspreis für die kleineren Turbinen wird bei 5000 € liegen. Fragezeichen Produktion Entstanden ist das Projekt während der Wirtschaftskrise 2008/09. Beim steirischen Unternehmen Q-Punkt versuchte man mit der Turbinenentwicklung eine Zeit mit wenigen Aufträgen zu überbrücken. Vermarktung, Vertrieb sowie Serienfertigung wurden immer wieder hintangestellt. Als AVL List 2014 75 Prozent an Q-Punkt übernahm, wurden alle Projekte, die nicht dem Kerngeschäft zugerechnet wurden, ausgelagert. Schließlich hat Gösweiner, der das Projekt seit seiner Zeit als externer Berater bei Q-Punkt kennt, übernommen. Er leitet die Blue Power GmbH mit Sitz in Schlierbach in Oberösterreich. Als Gesellschafter fungieren die Geschäftsführer von Q-Punkt. Bis Ende des Jahres sollen noch ein bis zwei Mitarbeiter eingestellt werden, mittelfristig soll das Team zehn Personen umfassen. Aktuell ist Gösweiner auf der Suche nach Mechatronikern und Konstrukteuren. Denn in den kommenden eineinhalb Jahren geht es für das Start-up darum, die Serienfertigung vorzubereiten. "300.000 € sind der Finanzierungsbedarf für diesen Zeitraum", spricht Gösweiner das Fundinglimit bei Green Rocket an, das innerhalb von zwei Monaten erreicht werden soll. Knapp über 40.000 € waren es am Montagnachmittag bereits. Der Markteintritt soll schließlich 2018 erfolgen. Der Businessplan sieht vor, im ersten Jahr sieben bis 20 der kleineren Turbinen zu verkaufen. "Wir haben funktionierende Prototypen, aber für die Serienfertigung muss noch an den Details gefeilt werden", so Gösweiner. Auch gibt es noch ein großes, essenzielles Fragezeichen in punkto Produktion: Wo die Turbinen hergestellt werden sollen, steht noch nicht fest.

### **i Mutation: Gesamt**

<i>Reichweite (2.HJ 2015)</i>	Di, 82.000
<i>Druckauflage (2.HJ 2015)</i>	Di, 24.508



## Frisches Geld für Windkraft

WirtschaftsBlatt/Hauptausgabe  
Ausgabe 5122/2016 / Seite 7 / 21. Juni 2016 / Auflage: 24508

Home Rocket

### Energie

# Frisches Geld für Windkraft

**Blue Power hat Windturbinen für den Hausgebrauch entwickelt. 2018 soll das Produkt auf den Markt kommen.**

**GRAZ.** Die steirische Crowdfunding-Plattform **Green Rocket** hat vor wenigen Tagen eine neue Finanzierungskampagne gestartet. Blue Power, ein oberösterreichisch-steirisches Unternehmen, will die Serienproduktion von Windturbinen via Schwarmfinanzierung auf die Beine stellen.

Strom produzieren sollen die Windturbinen auf Haus- oder Firmendächern. Angeboten werden zwei unterschiedliche Turbinen, die größere wird eine Nennleistung von zehn Kilowatt haben, die kleinere soll ein Kilowatt leisten. „Tests haben ergeben, dass die kleinere Turbine den halben Jahresbedarf eines durchschnittlichen Einfamilienhaushaltes liefern kann“, sagt Herbert Gösweiner, Geschäftsführer von Blue Power. Zielgruppen sind Privathaushalte wie auch KMUs. Der Einstiegspreis für die kleineren Turbinen wird bei 5000 € liegen.

### Fragezeichen Produktion

Entstanden ist das Projekt während der Wirtschaftskrise 2008/09. Beim steirischen Unternehmen Q-Punkt versuchte man mit der Turbinenentwicklung eine Zeit mit wenigen Aufträgen zu überbrücken. Vermarktung, Vertrieb sowie Serienfertigung wurden immer wieder hintangestellt. Als AVL List 2014 75 Prozent an Q-Punkt übernahm, wurden alle Projekte, die nicht dem Kerngeschäft zugeordnet wurden, ausgelagert.

Schließlich hat Gösweiner, der das Projekt seit seiner Zeit als externer Berater bei Q-Punkt kennt, übernommen. Er leitet die Blue Power GmbH mit Sitz in Schlierbach in Oberösterreich. Als Gesellschafter fungieren die Geschäftsführer von Q-Punkt.

Bis Ende des Jahres sollen noch ein bis zwei Mitarbeiter eingestellt werden, mittelfristig soll das Team zehn Personen umfassen. Aktuell ist Gösweiner auf der Suche nach Mechatronikern und Konstrukteuren. Denn in den kommenden eineinhalb Jahren geht es für das Start-up darum, die Serienfertigung vorzubereiten. „300.000 € sind der Finanzierungsbedarf für diesen Zeitraum“, spricht Gösweiner das Fundinglimit bei **Green Rocket** an, das innerhalb von zwei Monaten erreicht werden soll. Knapp über 40.000 € waren es am Montagmittag bereits.

Der Markteintritt soll schließlich 2018 erfolgen. Der Businessplan sieht vor, im ersten Jahr sieben bis 20 der kleineren Turbinen zu verkaufen. „Wir haben funktionierende Prototypen, aber für die Serienfertigung muss noch an den Details gefeilt werden“, so Gösweiner. Auch gibt es noch ein großes, essenzielles Fragezeichen in punkto Produktion: Wo die Turbinen hergestellt werden sollen, steht noch nicht fest. (max)

"Börse-Express" vom 17.06.2016 Seite: 29 Von: Robert Gillinger robert.gillinger@boerse-express.com

ANLAGEFORM

## Nun kann jeder sein eigener Strombaron werden

**Der Eine tritt als Gamechanger im Bereich der Kleinwindkraft an, der Andere hat es sich zum Ziel gemacht, mit Bio-Limonade, die ihren Ursprung im Millstätter Quellwasser hat, durstige Kehlen zu befriedigen.**

Green Rocket präsentiert das nächste Funding: Blue Power, der laut eigenen Angaben 'Gamechanger im Bereich der Kleinwindkraft', tritt an, den schon in Asien und Amerika boomenden Markt, auch in Europa zu entwickeln. Das steirische Unternehmen baut und vertreibt Windturbinen in zwei verschiedenen Größen, die mit ihrer Kapazität von einem und zehn KW ideal für den Einsatz in Privathaushalten und KMU entwickelt sind. Durch die Anforderungen des neuen Energieeffizienzgesetzes und den Aufholbedarf der EU im Bereich der Kleinwindkraft wird somit ein Sektor mit enormem Potenzial erschlossen. "Durch unseren Know-How-Vorsprung haben wir mit BlueONE und BlueTEN Lösungen entwickelt, die 100% erneuerbare Energie für Haushalte und Unternehmen realisiert. Die innovativen Konstruktionen ermöglichen eine wesentlich erhöhte Leistungsdichte-Lärmbelastung und Eiswurf gehören der Vergangenheit an", sagt Herbert Gösweiner, Geschäftsführer von Blue Power. Und: "Durch das Kapital der Funding-Kampagne bei Green Rocket werden wir nach Abschluss der Testphasen mit der Serienproduktion starten."

Background als solide Basis. Hervorgegangen sind Idee und Unternehmen aus der QPUNKT Holding. So kann das Team von Blue Power auf fundiertes Know-how und mehrjährige Erfahrung zurückgreifen. Die Turbinen BlueONE und BlueTEN wurden mit Hilfe modernster technischer Simulationstools entwickelt, wodurch Strömungsprobleme vermindert und die Leistung maximiert werden konnte. Die BlueTEN als größere, leistungsstärkere Turbine mit einer Nennleistung von zehn KW richtet sich an B2B-Kunden, um dort in Gewerbegebäuden (oder auch in windgünstigen Gewerbeflächen) integriert zu werden. Für KMU stellt sie eine leistbare Lösung zur Erfüllung des Energieeffizienzgesetzes dar. BlueONE ist die kleinere Schwester der BlueTEN mit einer Nennleistung von einem KW. Sie ist die Lösung für

den Privatanwender und für Insellösungen.

Bio-Limonade Pona. Rechtzeitig zum Beginn der heißesten Jahreszeit startet dann auch das Funding der österreichischen Bio-Limonade Pona auf Green Rocket. Das Wiener Unternehmen mixt ungefilterte und unbehandelte Fruchtsäfte in Bio-Qualität mit Millstätter Quellwasser und versetzt diese mit Kohlensäure. "Bei der Auswahl der Obstbauern legen wir großen Wert auf große Qualität. Denn nur wenn die Früchte lang genug am Baum reifen, kann Pona ohne Zucker und Zusatzstoffe produziert werden", sagt Michael Plankensteiner, Geschäftsführer von Pona. Um den weiteren Ausbau des Vertriebs zu finanzieren und größere Mengen der sechs Sorten Limonade zu produzieren, sucht Pona das Kapital der Green Rocket-Investoren. Die Pona-Kampagne startet am 6. Juli und die Fundingschwelle beträgt 50.000 Euro, das Fundinglimit bei 200.000 Euro. "Blue Power und Pona sind ambitionierte und hochinteressante Unternehmen, die perfekt zu Green Rocket passen. Technische Effizienz, erneuerbare Energien und nachhaltiger Umgang mit Lebensmitteln sind Themen der Zukunft und somit gute Investmentchancen für die unsere Crowd", erklärt Geschäftsführer Wolfgang Deutschmann. Investoren können ab einer Summe von 250 Euro in die Blue Power GmbH investieren. Die Fundingschwelle beträgt 75.000 Euro, das Fundinglimit bei 300.000 Euro. Mehr zum Projekt Blue Power gibt's unter <https://goo.gl/yFtBBm>, zu< Mehr zum Thema Venture Capital und Private Equity erfahren Sie laufend unter <http://www.boerse-express.com/venture>

Herbert Gösweiner, Geschäftsführer von Blue Power Foto: Green Rocket

**i Mutation: gesamt**

Reichweite (2016)

36.250

*Druckauflage (2016)*

12.500



## Nun kann jeder sein eigener Strombaron werden

Börse-Express  
Seite 29 / 17. Juni 2016 / Auflage: 12500

Home Rocket

### ANLAGEFORM

# Nun kann jeder sein eigener Strombaron werden

Robert Gillinger

robert.gillinger@boerse-express.com

Der Eine tritt als Gamechanger im Bereich der Kleinwindkraft an, der Andere hat es sich zum Ziel gemacht, mit Bio-Limonade, die ihren Ursprung im Millstätter Quellwasser hat, durstige Kehlen zu befriedigen.

**G**reen Rocket präsentiert das nächste Funding: Blue Power, der laut eigenen Angaben 'Gamechanger im Bereich der Kleinwindkraft', tritt an, den schon in Asien und Amerika boomenden Markt, auch in Europa zu entwickeln. Das steirische Unternehmen baut und vertreibt Windturbinen in zwei verschiedenen Größen, die mit ihrer Kapazität von einem und zehn KW ideal für den Einsatz in Privathaushalten und KMU entwickelt sind. Durch die Anforderungen des neuen Energieeffizienzgesetzes und den Aufholbedarf der EU im Bereich der Kleinwindkraft wird somit ein Sektor mit enormem Potenzial erschlossen.

„Durch unseren Know-How-Vorsprung haben wir mit BlueONE und BlueTEN Lösungen entwickelt, die 100% erneuerbare Energie für Haushalte und Unternehmen realisiert. Die innovativen Konstruktionen ermöglichen eine wesentlich erhöhte Leistungsdichte - Lärmbelastigung und Eiswurf gehören der Vergangenheit an“, sagt Herbert Gösweiner, Geschäftsführer von Blue Power. Und: „Durch das Kapital der Funding-Kampagne bei Green Rocket werden wir nach Abschluss der Testphasen mit der Serienproduktion starten.“

**Background als solide Basis.** Hervorgegangen sind Idee und Unternehmen aus der QPUNKT Holding. So kann das Team von Blue Power auf fundiertes Know-how und mehrjährige Erfahrung zurückgreifen. Die Turbinen BlueONE und BlueTEN wurden mit Hilfe modernster technischer Simulationstools entwickelt, wodurch Strömungsprobleme vermindert und die Leistung maximiert werden konnte. Die BlueTEN als größere, leistungsstärkere Turbine mit einer Nennleistung von zehn KW richtet sich an B2B-Kunden, um dort in Gewerbegebäuden (oder auch in windgünstigen Gewerbeflächen) integriert zu werden. Für KMU stellt sie eine leistbare Lösung zur Erfüllung des Energieeffizienzgesetzes dar. BlueONE ist die kleinere Schwester der BlueTEN mit einer Nennleistung von einem KW. Sie ist die Lösung für



Herbert Gösweiner, Geschäftsführer von Blue Power  
Foto: Green Rocket

den Privatanwender und für Insellösungen.

**Bio-Limonade Pona.** Rechtzeitig zum Beginn der heißesten Jahreszeit startet dann auch das Funding der österreichischen Bio-Limonade Pona auf Green Rocket. Das Wiener Unternehmen mixt ungefilterte und unbehandelte Fruchtsäfte in Bio-Qualität mit Millstätter Quellwasser und versetzt diese mit Kohlensäure. „Bei der Auswahl der Obstbauern legen wir großen Wert auf große Qualität. Denn nur wenn die Früchte lang genug am Baum reifen, kann Pona ohne Zucker und Zusatzstoffe produziert werden“, sagt Michael Plankensteiner, Geschäftsführer von Pona. Um den weiteren Ausbau des Vertriebs zu finanzieren und größere Mengen der sechs Sorten Limonade zu produzieren, sucht Pona das Kapital der Green Rocket-Investoren. Die Pona-Kampagne startet am 6. Juli und die Fundingschwelle beträgt 50.000 Euro, das Fundinglimit bei 200.000 Euro.

„Blue Power und Pona sind ambitionierte und hochinteressante Unternehmen, die perfekt zu Green Rocket passen. Technische Effizienz, erneuerbare Energien und nachhaltiger Umgang mit Lebensmitteln sind Themen der Zukunft und somit gute Investmentchancen für die unsere Crowd“, erklärt Geschäftsführer Wolfgang Deutschmann. Investoren können ab einer Summe von 250 Euro in die Blue Power GmbH investieren. Die Fundingschwelle beträgt 75.000 Euro, das Fundinglimit bei 300.000 Euro. Mehr zum Projekt Blue Power gibt's unter <https://goo.gl/yFtBBm>, zu <

Mehr zum Thema Venture Capital und Private Equity erfahren Sie laufend unter <http://www.boerse-express.com/venture>

"APA-Journal" vom 17.06.2016 Seite: 35 Geld

14.06.2016

## Neues Gütesiegel für Crowdfunding-Plattformen Crowdfunding verspricht oft höhere Zinsen als traditionelle Finanzinstitutionen, es kann aber auch bis zum Totalverlust des investierten Betrags führen. Um potenziellen Investoren mehr Informationen in die Hand zu geben, hat der Fachverband Finanzdienstleister in der WKÖ jetzt ein neues Gütesiegel als Zeichen der Einhaltung von Standesregeln kreiert.

Der Fachverbandsausschuss des Fachverbands Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) hat Standes- und Ausübungsregeln für Crowdfunding-Plattformen beschlossen. Diese Regeln sind freiwillig; jene Plattformen, die sich dazu bekennen, müssten die Regeln jedoch einhalten. Das werde vom Ehrenschiedsgericht des Fachverbands Finanzdienstleister überprüft, heißt es in einer Aussendung der WKÖ am Dienstag.

Plattform-Betreiber, die sich zu den Standesregeln bekennen, verpflichten sich zur umfangreicheren Informationserteilung gegenüber ihren Investoren, müssen sich regelmäßig weiterbilden und halten stärkere Transparenzregeln ein. Bisher haben sich zehn Plattformen verpflichtet: [www.conda.eu](http://www.conda.eu), [www.dagobertinvest.at](http://www.dagobertinvest.at), [www.dasertragreich.at](http://www.dasertragreich.at), [www.evercrowd.com](http://www.evercrowd.com), [www.finnest.at](http://www.finnest.at), [www.greenrocket.com](http://www.greenrocket.com), [www.homerocket.com](http://www.homerocket.com), [www.regionalfunding.at](http://www.regionalfunding.at), [www.rendity.com](http://www.rendity.com) und [www.1000x1000.at](http://www.1000x1000.at).

Paul Pöltner, der Vorsitzende des Fachausschusses der Crowdfunding-Plattformen, lädt alle Plattform-Betreiber ein, sich dieser Initiative anzuschließen. Anleger sollten auf das Gütesiegel achten, rät er.

WEB <http://wko.at>

### **i** Mutation: APA-Journal Geld

Reichweite (2012)

Keine Angabe

Druckauflage (2012)

Keine Angabe



## Neues Gütesiegel für Crowdfunding-Plattformen ...

APA-Journal/Geld  
Seite 35 / 17. Juni 2016

Home Rocket

14.06.2016

# Neues Gütesiegel für Crowdfunding-Plattformen

Crowdfunding verspricht oft höhere Zinsen als traditionelle Finanzinstitutionen, es kann aber auch bis zum Totalverlust des investierten Betrags führen. Um potenziellen Investoren mehr Informationen in die Hand zu geben, hat der Fachverband Finanzdienstleister in der WKÖ jetzt ein neues Gütesiegel als Zeichen der Einhaltung von Standesregeln kreiert.

Der Fachverbandsausschuss des Fachverbands Finanzdienstleister in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) hat Standes- und Ausübungsregeln für Crowdfunding-Plattformen beschlossen. Diese Regeln sind freiwillig; jene Plattformen, die sich dazu bekennen, müssten die Regeln jedoch einhalten. Das werde vom Ehrenschiedsgericht des Fachverbands Finanzdienstleister überprüft, heißt es in einer Aussendung der WKÖ am Dienstag.

Plattform-Betreiber, die sich zu den Standesregeln bekennen, verpflichten sich zur umfangreicheren Informationserteilung gegenüber ihren Investoren, müssen sich regelmäßig weiterbilden und halten stärkere Transparenzregeln ein. Bisher haben sich zehn Plattformen verpflichtet: [www.conda.eu](http://www.conda.eu), [www.dagobertinvest.at](http://www.dagobertinvest.at), [www.dasertragreich.at](http://www.dasertragreich.at), [www.evercrowd.com](http://www.evercrowd.com), [www.finnest.at](http://www.finnest.at), [www.greenrocket.com](http://www.greenrocket.com), [www.homerocket.com](http://www.homerocket.com), [www.regionalfunding.at](http://www.regionalfunding.at), [www.rendity.com](http://www.rendity.com) und [www.1000x1000.at](http://www.1000x1000.at).

Paul Pöltner, der Vorsitzende des Fachausschusses der Crowdfunding-Plattformen, lädt alle Plattform-Betreiber ein, sich dieser Initiative anzuschließen. Anleger sollten auf das Gütesiegel achten, rät er.

WEB <http://wko.at>

"Salzburger Wirtschaft" vom 17.06.2016 Seite: 14

## Standesregeln für Crowdfunding-Plattformen beschlossen

Der Ausschuss des Fachverbands Finanzdienstleister hat nun Standes- und Ausübungsregeln für Crowdfunding-Plattformen beschlossen.

Die neuen Standesregeln sind freiwillig, die Plattformen, die sich dazu bekennen, müssen die Regeln jedoch einhalten. Das wird vom Ehrenschiedsgericht des Fachverbandes Finanzdienstleister überprüft.

Was verlangen die Standesregeln?

Plattform-Betreiber, die sich zu den Standesregeln bekennen, verpflichten sich zu umfangreicheren Informationen gegenüber ihren Investoren, müssen sich regelmäßig weiterbilden und halten strengere Transparenzregeln ein. Nach außen erkennbar ist die Verpflichtung am neuen Gütesiegel. Nur jene Plattform-Betreiber, die eine Verpflichtungserklärung unterfertigt haben, dürfen das Gütesiegel führen.

Bisher haben sich folgende zehn Plattformen verpflichtet:

[www.conda.eu](http://www.conda.eu)

[www.dagobertinvest.at](http://www.dagobertinvest.at)

[www.dasertragreich.at](http://www.dasertragreich.at)

[www.evercrowd.com](http://www.evercrowd.com)

[www.finnest.at](http://www.finnest.at)

[www.greenrocket.com](http://www.greenrocket.com)

[www.homerocket.com](http://www.homerocket.com)

[www.regionalfunding.at](http://www.regionalfunding.at)

[www.rendity.com](http://www.rendity.com)

[www.1000x1000.at](http://www.1000x1000.at) Plattform-Betreiber, die an dem Gütesiegel interessiert sind, wenden sich an den Fachverband Finanzdienstleister, E-Mail: [finanzdienstleister@wko.at](mailto:finanzdienstleister@wko.at)

So sieht das neue Gütesiegel für Crowdfunding-Plattformen aus. Foto: FV Finanzdienstleister

### Mutation: Gesamt

Reichweite (2.HJ 2015)	111.435
Druckauflage (2.HJ 2015)	38.426



## Standesregeln für Crowdfunding-Plattformen beschlossen

Salzburger Wirtschaft  
Seite 14 / 17. Juni 2016 / Auflage: 38426

Home Rocket

## Standesregeln für Crowdfunding-Plattformen beschlossen

Der Ausschuss des Fachverbands Finanzdienstleister hat nun Standes- und Ausübungsregeln für Crowdfunding-Plattformen beschlossen.

Die neuen Standesregeln sind freiwillig, die Plattformen, die sich dazu bekennen, müssen die Regeln jedoch einhalten. Das wird vom Ehrenschiedsgericht des Fachverbandes Finanzdienstleister überprüft.

### Was verlangen die Standesregeln?

Plattform-Betreiber, die sich zu den Standesregeln bekennen, verpflichten sich zu umfangreicheren Informationen gegenüber ihren Investoren, müssen sich regelmäßig weiterbilden und halten strengere Transparenzregeln ein. Nach außen erkennbar ist die Verpflichtung am neuen Gütesiegel. Nur jene Plattform-Betreiber, die eine Verpflichtungserklärung unterfertigt haben, dürfen das Gütesiegel führen.

Bisher haben sich folgende zehn Plattformen verpflichtet:

[www.conda.eu](http://www.conda.eu)  
[www.dagobertinvest.at](http://www.dagobertinvest.at)  
[www.dasertragreich.at](http://www.dasertragreich.at)  
[www.evercrowd.com](http://www.evercrowd.com)  
[www.finnest.at](http://www.finnest.at)  
[www.greenrocket.com](http://www.greenrocket.com)  
[www.homerocket.com](http://www.homerocket.com)  
[www.regionalfunding.at](http://www.regionalfunding.at)  
[www.rendity.com](http://www.rendity.com)

► [www.1000x1000.at](http://www.1000x1000.at)

Plattform-Betreiber, die an dem Gütesiegel interessiert sind, wenden sich an den Fachverband Finanzdienstleister, E-Mail: [finanzdienstleister@wko.at](mailto:finanzdienstleister@wko.at)



Foto: FV Finanzdienstleister

So sieht das neue Gütesiegel für Crowdfunding-Plattformen aus.

"Börse-Express" vom 16.06.2016 Seite: 9 Von: Robert Gillinger robert.gillinger@boerse-express.com

ANLAGEFORM

## Nun kann jeder seine eigener Strombaron werden

**Der Eine tritt als Gamechanger im Bereich der Kleinwindkraft an, der Andere hat es sich zum Ziel gemacht, mit Bio-Limonade, die ihren Ursprung im Millstätter Quellwasser hat, durstige Kehlen zu befriedigen.**

Green Rocket präsentiert das nächstes Funding: Blue Power, der laut eigenen Angaben 'Gamechanger im Bereich der Kleinwindkraft', tritt an, den schon in Asien und Amerika boomenden Markt, auch in Europa zu entwickeln. Das steirische Unternehmen baut und vertreibt Windturbinen in zwei verschiedenen Größen, die mit ihrer Kapazität von einem und zehn KW ideal für den Einsatz in Privathaushalten und KMU entwickelt sind. Durch die Anforderungen des neuen Energieeffizienzgesetzes und den Aufholbedarf der EU im Bereich der Kleinwindkraft wird somit ein Sektor mit enormem Potenzial erschlossen.

"Durch unseren Know-How-Vorsprung haben wir mit BlueONE und BlueTEN Lösungen entwickelt, die 100% erneuerbare Energie für Haushalte und Unternehmen realisiert. Die innovativen Konstruktionen ermöglichen eine wesentlich erhöhte Leistungsdichte-Lärmbelastigung und Eiswurf gehören der Vergangenheit an", sagt Herbert Gösweiner, Geschäftsführer von Blue Power. Und: "Durch das Kapital der Funding-Kampagne bei Green Rocket werden wir nach Abschluss der Testphasen mit der Serienproduktion starten."

Background als solide Basis. Hervorgegangen sind Idee und Unternehmen aus der QPUNKT Holding. So kann das Team von Blue Power auf fundiertes Know-how und mehrjährige Erfahrung zurückgreifen. Die Turbinen BlueONE und BlueTEN wurden mit Hilfe modernster technischer Simulationstools entwickelt, wodurch Strömungsprobleme vermindert und die Leistung maximiert werden konnte. Die BlueTEN als größere, leistungsstärkere Turbine mit einer Nennleistung von zehn KW richtet sich an B2B-Kunden, um dort in Gewerbegebäuden (oder auch in windgünstigen Gewerbeflächen) integriert zu werden. Für KMU stellt sie eine leistbare Lösung zur Erfüllung des Energieeffizienzgesetzes dar. BlueONE ist die kleinere Schwester der BlueTEN mit einer Nennleistung von einem KW. Sie ist die Lösung für

Bio-Limonade Pona. Rechtzeitig zum Beginn der heißesten Jahreszeit startet dann auch das Funding der österreichischen Bio-Limonade Pona auf Green Rocket. Das Wiener Unternehmen mixt ungefilterte und unbehandelte Fruchtsäfte in Bio-Qualität mit Millstätter Quellwasser und versetzt diese mit Kohlensäure. "Bei der Auswahl der Obstbauern legen wir großen Wert auf große Qualität. Denn nur wenn die Früchte lang genug am Baum reifen, kann Pona ohne Zucker und Zusatzstoffe produziert werden", sagt Michael Plankensteiner, Geschäftsführer von Pona. Um den weiteren Ausbau des Vertriebs zu finanzieren und größere Mengen der sechs Sorten Limonade zu produzieren, sucht Pona das Kapital der Green Rocket-Investoren. Die Pona-Kampagne startet am 6. Juli und die Fundingschwelle beträgt 50.000 Euro, das Fundinglimit bei 200.000 Euro.

"Blue Power und Pona sind ambitionierte und hochinteressante Unternehmen, die perfekt zu Green Rocket passen. Technische Effizienz, erneuerbare Energien und nachhaltiger Umgang mit Lebensmitteln sind Themen der Zukunft und somit gute Investmentchancen für die unsere Crowd", erklärt Geschäftsführer Wolfgang Deutschmann. Investoren können ab einer Summe von 250 Euro in die Blue Power GmbH investieren. Die Fundingschwelle beträgt 75.000 Euro, das Fundinglimit bei 300.000 Euro. Mehr zum Projekt Blue Power gibt's unter <https://goo.gl/yFtBBm>, zu<

Mehr zum Thema Venture Capital und Private Equity erfahren Sie laufend unter <http://www.boerse-express.com/venture>

*den Privatanwender und für Insellösungen. Herbert Gösweiner, Geschäftsführer von Blue Power*

**i Mutation: gesamt**

---

<i>Reichweite (2016)</i>	36.250
<i>Druckauflage (2016)</i>	12.500



## Nun kann jeder seine eigener Strombaron werden

Börse-Express  
Seite 9 / 16. Juni 2016 / Auflage: 12500  
Home Rocket

DONNERSTAG, 16. JUNI 2016

BÖRSE EXPRESS

9

# CROWDFUNDING

## ANLAGEFORM

# Nun kann jeder seine eigener Strombaron werden

Robert Gillinger

robert.gillinger@boerse-express.com

Der Eine tritt als Gamechanger im Bereich der Kleinwindkraft an, der Andere hat es sich zum Ziel gemacht, mit Bio-Limonade, die ihren Ursprung im Millstätter Quellwasser hat, durstige Kehlen zu befriedigen.

**Green Rocket** präsentiert das nächste Funding: Blue Power, der laut eigenen Angaben 'Gamechanger im Bereich der Kleinwindkraft', tritt an, den schon in Asien und Amerika boomenden Markt, auch in Europa zu entwickeln. Das steirische Unternehmen baut und vertreibt Windturbinen in zwei verschiedenen Größen, die mit ihrer Kapazität von einem und zehn KW ideal für den Einsatz in Privathaushalten und KMU entwickelt sind. Durch die Anforderungen des neuen Energieeffizienzgesetzes und den Aufholbedarf der EU im Bereich der Kleinwindkraft wird somit ein Sektor mit enormem Potenzial erschlossen.

„Durch unseren Know-How-Vorsprung haben wir mit BlueONE und BlueTEN Lösungen entwickelt, die 100% erneuerbare Energie für Haushalte und Unternehmen realisiert. Die innovativen Konstruktionen ermöglichen eine wesentlich erhöhte Leistungsdichte - Lärmbelastung und Eiswurf gehören der Vergangenheit an“, sagt Herbert Gösweiner, Geschäftsführer von Blue Power. Und: „Durch das Kapital der Funding-Kampagne bei **Green Rocket** werden wir nach Abschluss der Testphasen mit der Serienproduktion starten.“

**Background als solide Basis.** Hervorgegangen sind Idee und Unternehmen aus der QPUNKT Holding. So kann das Team von Blue Power auf fundiertes Know-how und mehrjährige Erfahrung zurückgreifen. Die Turbinen BlueONE und BlueTEN wurden mit Hilfe modernster technischer Simulationstools entwickelt, wodurch Strömungsprobleme vermindert und die Leistung maximiert werden konnte. Die BlueTEN als größere, leistungsstärkere Turbine mit einer Nennleistung von zehn KW richtet sich an B2B-Kunden, um dort in Gewerbegebäuden (oder auch in windgünstigen Gewerbeflächen) integriert zu werden. Für KMU stellt sie eine leistbare Lösung zur Erfüllung des Energieeffizienzgesetzes dar. BlueONE ist die kleinere Schwester der BlueTEN mit einer Nennleistung von einem KW. Sie ist die Lösung für



Herbert Gösweiner, Geschäftsführer von Blue Power

Foto: Green Rocket

den Privatanwender und für Insellösungen.

**Bio-Limonade Pona.** Rechtzeitig zum Beginn der heißesten Jahreszeit startet dann auch das Funding der österreichischen Bio-Limonade Pona auf **Green Rocket**. Das Wiener Unternehmen mixt ungefilterte und unbehandelte Fruchtsäfte in Bio-Qualität mit Millstätter Quellwasser und versetzt diese mit Kohlensäure. „Bei der Auswahl der Obstbauern legen wir großen Wert auf große Qualität. Denn nur wenn die Früchte lang genug am Baum reifen, kann Pona ohne Zucker und Zusatzstoffe produziert werden“, sagt Michael Plankensteiner, Geschäftsführer von Pona. Um den weiteren Ausbau des Vertriebs zu finanzieren und größere Mengen der sechs Sorten Limonade zu produzieren, sucht Pona das Kapital der **Green Rocket**-Investoren. Die Pona-Kampagne startet am 6. Juli und die Fundingschwelle beträgt 50.000 Euro, das Fundinglimit bei 200.000 Euro.

„Blue Power und Pona sind ambitionierte und hochinteressante Unternehmen, die perfekt zu **Green Rocket** passen. Technische Effizienz, erneuerbare Energien und nachhaltiger Umgang mit Lebensmitteln sind Themen der Zukunft und somit gute Investmentchancen für die unsere Crowd“, erklärt Geschäftsführer **Wolfgang Deutschmann**. Investoren können ab einer Summe von 250 Euro in die Blue Power GmbH investieren. Die Fundingschwelle beträgt 75.000 Euro, das Fundinglimit bei 300.000 Euro. Mehr zum Projekt Blue Power gibt's unter <https://goo.gl/yFtBBm>, zu <

Mehr zum Thema Venture Capital und Private Equity erfahren Sie laufend unter <http://www.boerse-express.com/venture>

"WirtschaftsBlatt" vom 15.06.2016 Seite: 6 Von: Andre Exner Hauptausgabe

Finanzierung

## Immobilien-Crowdfunding boomt trotz Risikofaktoren

**Hohe Zinsen ab kleinen Summen: Privatanleger stürzen sich auf Immobilienprojekte im Internet. Nun springt auch Marktführer Conda auf den Zug auf, warnt aber vor Risiken.**

WIEN. "Erste international unabhängige Crowdinvesting-Plattform Immofunding revolutioniert den Immobilienmarkt", lautet der Titel der Presseaussendung der neuesten Website, auf der Privatanleger mit kleinen Summen in erfolversprechende Immobilienprojekte investieren können. Ganz richtig ist der Werbetext nicht-schließlich werden auf der "unabhängigen" Plattform derzeit nur Projekte der Immobilienentwickler P&R und Savonarola angeboten, hinter denen die Eigentümer von Immofunding stecken-aber Privatanleger sollen nicht klagen: Im Kleingedruckten steht wie üblich, dass der Totalverlust nicht ausgeschlossen ist. "Auf vielen Crowdfunding-Plattformen sieht man Immobilienprojekte, die seit Jahren angeboten wurden und keine Finanzierung bekommen haben", ätzt ein Kenner der Wiener Immo-Szene. Auch Andreas Karg, der selbst aus der Immobilienbranche kommt und nun beim Crowdfunding-Marktführer Conda den neuen Bereich Immobilien betreut, kennt dieses Problem. "Bei Conda werden aber nur voll ausfinanzierte Projekte angeboten, die auch ohne Crowdfunding verwirklicht würden", sagt er-das soll das Risiko der Privatanleger minimieren. "Wir nehmen nicht jedes Projekt", sagt Karg. Conda hat-anders als Immofunding, Rendity oder Home Rocket-einen Expertenbeirat installiert, der jedes eingereichte Projekt auf Herz und Nieren prüfen soll. In diesem Advisory Board sitzen Immobilienprofis wie Immobilien.net-Gründer Markus Ertler, Steuerberaterin und Fachbuchautorin Karin Fuhrmann von TPA Horwath sowie der Zertifizierer Philipp Kaufmann. "Vor Fehlschlägen ist man nie gefeit", sagt Franz Pörtl, geschäftsführender Gesellschafter von EHL Investment Consulting und ebenfalls im Board vertreten. "Conda hat jedoch die Struktur so gestaltet, dass man dem vorbeugt." Pörtl rät Privatinvestoren, nicht zu viel Geld in einzelne Projekte zu stecken, um das Risiko zu minimieren. Ganz so gefährlich wie eine Immo-Aktie sei Immo-Crowdfunding jedoch nicht, meint Pörtl: Auch wenn der Anleger nicht im Grundbuch steht, investiert er über Immobilien-Crowdfunding in ein Einzelprojekt. "Es kann nicht sein, dass sich der Vorstand hinstellt und sagt, wir verkaufen morgen unser Portfolio in Osteuropa und gehen nach Deutschland." Millionen sprudeln Das Wachstum von Crowdfunding ist enorm: 2015 flossen über alle Plattformen rund fünf Millionen €,heuer allein über Conda mehr als zwölf Millionen €. Im Immobilienbereich ist das Potenzial enorm, meint Karg-mehrere Projekte seien bereits in der Pipeline. Zumal sich Startup-Investments und Immobilien im Crowdfunding-Universum gut ergänzten: "Viele Anleger investieren in beiden Bereichen."

*Ein Zinshaus-Development in Wien Josefstadt ist das erste Immo-Projekt bei Conda-weitere sollen bald folgen, auch in den Bundesländern.*

### **i Mutation: Gesamt**

Reichweite (2.HJ 2015)	Mi, 82.000
Druckauflage (2.HJ 2015)	Mi, 24.942

## Immobilien-Crowdfunding boomt trotz Risikofaktoren

WirtschaftsBlatt/Hauptausgabe  
Ausgabe 5118/2016 / Seite 6 / 15. Juni 2016 / Auflage: 24942

Home Rocket

### Finanzierung

# Immobilien-Crowdfunding boomt trotz Risikofaktoren

**Hohe Zinsen ab kleinen Summen: Privatanleger stürzen sich auf Immobilienprojekte im Internet. Nun springt auch Marktführer Conda auf den Zug auf, warnt aber vor Risiken.**

WIEN. „Erste international unabhängige Crowdfunding-Plattform Immofunding revolutioniert den Immobilienmarkt“, lautet der Titel der Presseaussendung der neuesten Website, auf der Privatanleger mit kleinen Summen in erfolversprechende Immobilienprojekte investieren können. Ganz richtig ist der Werbetext nicht – schließlich werden auf der „unabhängigen“ Plattform derzeit nur Projekte der Immobilienentwickler P&R und Savonarola angeboten, hinter denen die Eigentümer von Immofunding stecken – aber Privatanleger sollen nicht klagen: Im Kleingedruckten steht wie üblich, dass der Totalverlust nicht ausgeschlossen ist.

„Auf vielen Crowdfunding-Plattformen sieht man Immobilienprojekte, die seit Jahren angeboten wurden und keine Finanzierung bekommen haben“, ätzt ein Kenner der Wiener Immo-Szene. Auch Andreas Karg, der selbst aus der Immobilienbranche kommt und nun beim Crowdfunding-Marktführer Conda den neuen Bereich Immobilien betreut, kennt dieses Problem. „Bei Conda werden aber nur voll ausfinanzierte Projekte angeboten, die auch ohne Crowdfunding verwirklicht würden“, sagt er – das soll das Risiko der Privatanleger minimieren.

„Wir nehmen nicht jedes Projekt“, sagt Karg. Conda hat – anders als Immofunding, Rendity oder Home Rocket – einen Expertenbeirat installiert, der jedes eingereichte Projekt auf Herz und Nieren prüfen soll. In diesem Advisory Board sitzen Immobilienprofis wie Immobilien.net-Gründer Markus Ertler, Steuerberaterin und Fachbuchautorin Karin Fuhrmann von TPA Horwath sowie der Zertifizierer Philipp Kaufmann. „Vor Fehlschlägen ist man nie gefeit“,



Ein Zinshaus-Development in Wien Josefstadt ist das erste Immo-Projekt bei Conda – weitere sollen bald folgen, auch in den Bundesländern.

sagt Franz Pörtl, geschäftsführender Gesellschafter von EHL Investment Consulting und ebenfalls im Board vertreten. „Conda hat jedoch die Struktur so gestaltet, dass man dem vorbeugt.“

Pörtl rät Privatinvestoren, nicht zu viel Geld in einzelne Projekte zu stecken, um das Risiko zu minimieren. Ganz so gefährlich wie eine Immo-Aktie sei Immo-Crowdfunding jedoch nicht, meint Pörtl: Auch wenn der Anleger nicht im Grundbuch steht, investiert er über Immobilien-Crowdfunding in ein Einzelprojekt. „Es kann nicht sein, dass sich der Vorstand hinstellt und sagt, wir verkaufen morgen un-

ser Portfolio in Osteuropa und gehen nach Deutschland.“

### Millionen sprudeln

Das Wachstum von Crowdfunding ist enorm: 2015 flossen über alle Plattformen rund fünf Millionen €, heuer allein über Conda mehr als zwölf Millionen €. Im Immobilienbereich ist das Potenzial enorm, meint Karg – mehrere Projekte seien bereits in der Pipeline. Zumal sich Start-up-Investments und Immobilien im Crowdfunding-Universum gut ergänzen: „Viele Anleger investieren in beiden Bereichen.“

ANDRÉ EXNER  
andre.exner@wirtschaftsblatt.at

"WirtschaftsBlatt" vom 15.06.2016 Seite: 18 Von: Andre Exner Hauptausgabe

Gründerzeit von Andre Exner

## Immo-Crowdfunding: Garantiertes Risiko

Erst vor einem Jahr wurde mit Home Rocket Österreichs erste Crowdfunding-Plattform für Immobilien vorgestellt. Inzwischen flossen in die dort angebotenen Projekte des Partners C&P Millionen von Euro- und auch die Mitbewerber sind aufgewacht. Mit Rendity sowie Immofunding gibt es zwei neue Anbieter, die wie Home Rocket die herkömmliche Start-up-Finanzierung links liegen lassen und dem Schwarm der Investoren nichts als vier Wände bieten- und sogar auf der größten Crowdfunding-Plattform Conda gibt es jetzt Immobilieninvestments, genauso wie bei Mitbewerber Dagobertinvest. Experten lassen sich ungern Prognosen entlocken (siehe Artikel Seite 6). Doch es ist zu erwarten, dass heuer doppelt so viel Geld in Immo-Crowdfunding-Projekte fließen wird als in alle anderen Bereiche. Crowdfunding ist in Österreich damit offiziell von der Finanzierungsalternative für die junge Gründerszene zu einer neuen Geldbeschaffungsquelle für alteingesessene Immobilienentwickler verkommen. Dass das die Intention des Gesetzgebers bei der Formulierung des Alternativfinanzierungsgesetzes war, ist unwahrscheinlich- aber hohe Zinsen, verbunden mit dem Versprechen eines sicheren Investments in solide Wohnimmobilien, lassen nun mal derzeit die Dollarzeichen in den Augen vieler Privatanleger leuchten. Und vielleicht sind die Crowdfunding-Immo-Investoren dieselben, die mit MEL, Immoeast, MPC und anderen vermeintlich sicheren Immo-Anlagen vor Jahren schon Geld verloren haben. Auch damals wirkten die Versprechen verlockend und das Risiko überschaubar. Wer über Crowdfunding in Immo-Projekte investiert, dem kann man nur raten: Lesen Sie das Kleingedruckte genau. Dort steht etwas von einem möglichen Totalverlust. Das heißt: Anders als bei MEL, MPC usw. hilft da im Ernstfall nicht einmal der VKI.

### **i** Mutation: Gesamt

Reichweite (2.HJ 2015)	Mi, 82.000
Druckauflage (2.HJ 2015)	Mi, 24.942



## Immo-Crowdfunding: Garantiertes Risiko

WirtschaftsBlatt/Hauptausgabe  
Ausgabe 5118/2016 / Seite 18 / 15. Juni 2016 / Auflage: 24942

Home Rocket

**Gründerzeit** von André Exner

# Immo-Crowdfunding: Garantiertes Risiko

**E**rst vor einem Jahr wurde mit **Home Rocket** Österreichs erste Crowdfunding-Plattform für Immobilien vorgestellt. Inzwischen flossen in die dort angebotenen Projekte des Partners C&P Millionen von Euro – und auch die Mitbewerber sind aufgewacht. Mit Rendity sowie ImmoFunding gibt es zwei neue Anbieter, die wie **Home Rocket** die herkömmliche Start-up-Finanzierung links liegen lassen und dem Schwarm der Investoren nichts als vier Wände bieten – und sogar auf der größten Crowdfunding-Plattform Conda gibt es jetzt Immobilieninvestments, genauso wie bei Mitbewerber Dagobertinvest.

Experten lassen sich ungern Prognosen entlocken (siehe Artikel Seite 6). Doch es ist zu erwarten, dass heuer doppelt so viel Geld in Immo-Crowdfunding-Projekte fließen wird als in alle anderen Bereiche. Crowdfunding ist in Österreich damit offiziell von der Finanzierungsalternative für die junge Gründerszene zu einer neuen Geldbeschaffungsquelle für alteingesessene Immobilienentwickler verkommen. Dass das die Intention des Gesetzgebers bei

der Formulierung des Alternativfinanzierungsgesetzes war, ist unwahrscheinlich – aber hohe Zinsen, verbunden mit dem Versprechen eines sicheren Investments in solide Wohnimmobilien, lassen nun mal derzeit die Dollarzeichen in den Augen vieler Privatanleger leuchten. Und vielleicht sind die Crowdfunding-Immo-Investoren dieselben, die mit MEL, Immoeast, MPC und anderen vermeintlich sicheren Immo-Anlagen vor Jahren schon Geld verloren haben. Auch damals wirkten die Versprechen verlockend und das Risiko überschaubar.

Wer über Crowdfunding in Immo-Projekte investiert, dem kann man nur raten: Lesen Sie das Kleingedruckte genau. Dort steht etwas von einem möglichen Totalverlust. Das heißt: Anders als bei MEL, MPC usw. hilft da im Ernstfall nicht einmal der VKI.



ANDRÉ EXNER  
andre.exner@  
wirtschaftsblatt.at

"Kleine Zeitung" vom 11.06.2016 Seite: 30, 31 Süd/Südwest

## Das große Geschäft mit der "Crowd"

**Immer mehr Steirer setzen auf das Crowdfunding: Was das ist, wer um Geld buhlt und wer schon erfolgreich war. Und was das mit einem kleinen Festival in Leutschach zu tun hat.**

THOMAS WIESER, GERALD WINTER-PÖLSLER

Crowdfunding-diese neue Form, Geld aufzustellen, wird immer beliebter, auch in der Steiermark. Die Idee dahinter: Über Internetplattformen wie "green rocket" oder "startnext" stellt man sein Projekt vor-von einer Musik-Produktion bis zu recycelbaren Häusern-und bringt möglichst viele dazu, zu investieren. Die einzelnen Summen, die dabei im Spiel sind, sind überschaubar und reichen von fünf Euro bis 1000 Euro oder mehr. Bei der "Crowd" (Menge) geht es um die Summe der einzelnen Teile.

Wie bei dem Geschäft "Das Gramm" in Graz. Verena Kassar und Sarah Reindl führen ja seit Anfang Mai in der Neutorgasse ihren Lebensmittelladen, der ohne Verpackung auskommt. Im Vorfeld hatten sie 60.000 Euro von 870 Unterstützern über die Plattform "startnext" eingesammelt. Ein zweites Vorzeigeprojekt ist das "Commod-Haus". Über "green rocket" haben sich Michaela Maresch und Gerald Brencic von 215 Investoren 249.900 Euro geholt. Ein Commod-Haus ist ein mitwachsendes Modulhaus, das zu 100 Prozent recycelbar ist.

Dass Crowdfunding gerade für Jungunternehmer eine gute Starthilfe sein kann, hat auch die Stadt Graz erkannt. Das Wirtschaftsressort unterstützt solche Projekte. Finanziell gefördert wird etwa die Erstellung von Videos oder Druckmaterial, um die kreative Idee vorzustellen.

Geld für ein Festival

Eine, die sich auf solche Präsentationen spezialisiert hat, ist Laura Sahin. Die gebürtige Deutschlandsbergerin hat sich im März als Crowdfunding-Managerin selbstständig gemacht und mit Christian Sahin und Alexander

Crowdfunding international. Es gibt nichts, was mit Crowdfunding nicht möglich ist: 40.000 neuseeländische Einwohner haben zum Beispiel per Crowdfunding 2,2 Millionen neuseeländische Dollar investiert, um einem Privateigentümer einen 800 Meter langen Strand abzukaufen, damit dort alle baden können. TWITTER

Perludi. Die hochwertigen Kindermöbel aus Graz wollen ihr Angebot mit der Marke "Krethaus" aus Argentinien erweitern. Dazu hat Thomas Maitz ein eigenes Crowdfunding gestartet (nachrangige Darlehensverträge) und bereits 70.000 von geplanten 200.000 Euro eingesammelt. [funding.perludi.com](http://funding.perludi.com)

Menzel die Agentur "Crowdstrudel" gegründet. "Wir sehen uns als Schnittstelle zwischen Plattformen und Projektstartern", erzählt Sahin. Interessant sei das Angebot etwa für Start-up-Unternehmen, kleine und mittlere Betriebe. "Wir sind im Thema nicht eingeschränkt." Fünf Kampagnen hat sie bisher umgesetzt, drei davon waren erfolgreich.

Wie etwa das alternative Pealfestival, das Laura, ihr Freund Joel Hartinger und weitere engagierte Leute aus der Region auch im kommenden September wieder in Leutschach veranstalten wollen. Es wäre die zehnte Auflage. "Wir versuchen, zum vierten Mal über Crowdfunding Geld dafür aufzustellen", erzählt Joel Hartinger. "Wir verdienen mit

dem Festival nichts, aber dann wäre zumindest das Risiko abgedeckt." Headliner im September wäre übrigens die Kultgruppe Attwenger (neue Volksmusik). Zunächst müssen aber 15.000 Euro zusammenkommen. Auf der Internet-Plattform [www.startnext.com](http://www.startnext.com) wurden bis jetzt rund 3500 Euro gesammelt. Die Kampagne läuft bis 6. Juli.

## WAS IST CROWDFUNDING?

Eine Vielzahl von Menschen, die Crowd-unterstützt ein Projektvorhaben mit Geld. Zumeist gibt es eine definierte Mindestsumme. Wird diese erreicht, kann das Projekt umgesetzt werden.

Als Gegenleistung bekommen die Unterstützer etwa eine gewisse Rendite oder projektbezogene exklusive Dinge. Kommt ein Projekt nicht zustande, erhalten die Anleger ihr Geld zurück.

Organisiert wird Crowdfunding meist über das Internet. Es gibt Plattformen wie [startnext.com](http://startnext.com), [kickstarter.com](http://kickstarter.com) oder [greenrocket.com](http://greenrocket.com) oder [wemakeit.com](http://wemakeit.com).

Solid. Auf das Modell nachrangige (Bürger-)Darlehen setzt auch Christian Holter, Chef von "Solid". Wer sein Geld in das Solarunternehmen investieren will, bekommt eine Verzinsung von vier Prozent versprochen. Für die Firma ist dieses "Crowd"-Modell eine Ergänzung zum klassischen Bankkredit. [solid.at/invest](http://solid.at/invest) G. WOLF

Hanfgarten. 780.000 Euro hat Andreas Troger für seinen Hanfgarten gesammelt. Er verkauft über seinen Onlineshop Hanfstecklinge und-tee sowie medizinisches Cannabis. Im weltweiten Liberalisierungsboom sieht er weitere Chancen. Noch vier Tage auf [www.greenrocket.com/investmentchancen/hanfgarten](http://www.greenrocket.com/investmentchancen/hanfgarten) HANFGARTEN

Micro Galleries. Graz ist die erste europäische Stadt, in der die Micro Galleries stattfinden sollen, und zwar im Sommer am Griesplatz. 50 Künstler werden kleistern, malen und sprayen. Von den als Ziel definierten 4700 Dollar sind schon 4600 da. [www.kickstarter.com/projects/microgalleries/micro-galleries-graz](http://www.kickstarter.com/projects/microgalleries/micro-galleries-graz) FACEBOOK

Tuesday Microgrooves. Die Grazer schafften es diese Woche, Geld für ihre nächste CD-Produktion "Saying I love you" aufzustellen. 3000 Euro waren das Ziel, mehr als 3400 Euro kamen bisher durch 57 Unterstützer zusammen. Als Dankeschön gibt es verschiedene Goodies. [www.startnext.com/tmpostrockway](http://www.startnext.com/tmpostrockway) TINA REITER

### **i** Mutation: Steiermark

---

<i>Reichweite (2.HJ 2015)</i>	Sa, 540.000
<i>Druckauflage (2.HJ 2015)</i>	Sa, 207.934



## Das große Geschäft mit der "Crowd" (1/2)

Kleine Zeitung/Süd/Südwest  
Seite 30, 31 / 11. Juni 2016 / Auflage: 207934

Home Rocket

# Das große Geschäft mit der „Crowd“

Immer mehr Steirer setzen auf das Crowdfunding: Was das ist, wer um Geld buhlt und wer schon erfolgreich war. Und was das mit einem kleinen Festival in Leutschach zu tun hat.

**THOMAS WIESER,  
GERALD WINTER-PÖLSLER**

**C**rowdfunding – diese neue Form, Geld aufzustellen, wird immer beliebter, auch in der Steiermark. Die Idee dahinter: Über Internetplattformen wie „green rocket“ oder „startnext“ stellt man sein Projekt vor – von einer Musik-Produktion bis zu recycelbaren Häusern – und bringt möglichst viele dazu, zu investieren. Die einzelnen Summen, die dabei im Spiel sind, sind überschaubar und reichen von fünf Euro bis 1000 Euro oder mehr. Bei der „Crowd“ (Menge) geht es um die Summe der einzelnen Teile.

Wie bei dem Geschäft „Das Gramm“ in Graz. Verena Kassar und Sarah Reindl führen ja seit

Anfang Mai in der Neutorgasse ihren Lebensmittelladen, der ohne Verpackung auskommt. Im Vorfeld hatten sie 60.000 Euro von 870 Unterstützern über die Plattform „startnext“ eingesammelt. Ein zweites Vorzeigeprojekt ist das „Commod-Haus“. Über „green rocket“ haben sich Michaela Maresch und Gerald Brencic von 215 Investoren 249.900 Euro geholt. Ein Commod-Haus ist ein mitwachsendes Modulhaus, das zu 100 Prozent recycelbar ist.

Dass Crowdfunding gerade für Jungunternehmer eine gute Starthilfe sein kann, hat auch die Stadt Graz erkannt. Das Wirtschaftsressort unterstützt solche Projekte. Finanziell gefördert wird etwa die Erstellung von Vi-



Setzen auf Crowdfunding. Laura Sahin,

deos oder Druckmaterial, um die kreative Idee vorzustellen.

### Geld für ein Festival

Eine, die sich auf solche Präsentationen spezialisiert hat, ist Laura Sahin. Die gebürtige Deutschlandsbergerin hat sich im März als Crowdfunding-Managerin selbstständig gemacht und mit Christian Sahin und Alexander

**Perludi.** Die hochwertigen Kindermöbel aus Graz wollen ihr Angebot mit der Marke „Krethaus“ aus Argentinien erweitern. Dazu hat Thomas Maitz ein eigenes Crowdfunding gestartet (nachrangige Darlehensverträge) und bereits 70.000 von geplanten 200.000 Euro eingesammelt. [funding.perludi.com](http://funding.perludi.com)



**Crowdfunding international.** Es gibt nichts, was mit Crowdfunding nicht möglich ist: 40.000 neuseeländische Einwohner haben zum Beispiel per Crowdfunding 2,2 Millionen neuseeländische Dollar investiert, um einem Privateigentümer einen 800 Meter langen Strand abzukaufen, damit dort alle baden können. TWITTER



## Das große Geschäft mit der "Crowd" (2/2)

Kleine Zeitung/Süd/Südwest  
Seite 30, 31 / 11. Juni 2016 / Auflage: 207934

Home Rocket



Severin Steinhöfel, Fabian Schramm, Joel Hartinger und Stefanie Bartl wollen wieder das Pealfestival veranstalten

Menzel die Agentur „Crowdstrudel“ gegründet. „Wir sehen uns als Schnittstelle zwischen Plattformen und Projektstartern“, erzählt Sahin. Interessant sei das Angebot etwa für Start-up-Unternehmen, kleine und mittlere Betriebe. „Wir sind im Thema nicht eingeschränkt.“ Fünf Kampagnen hat sie bisher umgesetzt, drei davon waren erfolgreich.

Wie etwa das alternative Pealfestival, das Laura, ihr Freund Joel Hartinger und weitere engagierte Leute aus der Region auch im kommenden September wieder in Leutschach veranstalten wollen. Es wäre die zehnte Auflage. „Wir versuchen, zum vierten Mal über Crowdfunding Geld dafür aufzustellen“, erzählt Joel Hartinger. „Wir verdienen mit

dem Festival nichts, aber dann wäre zumindest das Risiko abgedeckt.“ Headliner im September wäre übrigens die Kultgruppe Attwenger (neue Volksmusik). Zunächst müssen aber 15.000 Euro zusammenkommen. Auf der Internet-Plattform [www.startnext.com](http://www.startnext.com) wurden bis jetzt rund 3500 Euro gesammelt. Die Kampagne läuft bis 6. Juli.

### WAS IST CROWDFUNDING?

**Eine Vielzahl** von Menschen – die Crowd – unterstützt ein Projektvorhaben mit Geld. Zumeist gibt es eine definierte Mindestsumme. Wird diese erreicht, kann das Projekt umgesetzt werden.

**Als Gegenleistung** bekommen die Unterstützer etwa eine gewisse Rendite oder projektbezogene exklusive Dinge. Kommt ein Projekt nicht zustande, erhalten die Anleger ihr Geld zurück.

**Organisiert** wird Crowdfunding meist über das Internet. Es gibt Plattformen wie [startnext.com](http://startnext.com), [kickstarter.com](http://kickstarter.com) oder [greenrocket.com](http://greenrocket.com) oder [wemakeit.com](http://wemakeit.com).



**Solid.** Auf das Modell nachrangige (Bürger-)Darlehen setzt auch Christian Holter, Chef von „Solid“. Wer sein Geld in das Solarunternehmen investieren will, bekommt eine Verzinsung von vier Prozent versprochen. Für die Firma ist dieses „Crowd“-Modell eine Ergänzung zum klassischen Bankkredit. [solid.at/invest](http://solid.at/invest) G. WOLF



**Hanfgarten.** 780.000 Euro hat Andreas Troger für seinen Hanfgarten gesammelt. Er verkauft über seinen Onlineshop Hanfstecklinge und -tee sowie medizinisches Cannabis. Im weltweiten Liberalisierungsboom sieht er weitere Chancen. Noch vier Tage auf [www.greenrocket.com/investmentchancen/hanfgarten](http://www.greenrocket.com/investmentchancen/hanfgarten) HANFGARTEN



**Micro Galleries.** Graz ist die erste europäische Stadt, in der die Micro Galleries stattfinden sollen, und zwar im Sommer am Griesplatz. 50 Künstler werden kleistern, malen und spraysen. Von den als Ziel definierten 4700 Dollar sind schon 4600 da. [www.kickstarter.com/projects/micro-galleries/micro-galleries-graz](http://www.kickstarter.com/projects/micro-galleries/micro-galleries-graz) FACEBOOK



**Tuesday Microgrooves.** Die Grazer schafften es diese Woche, Geld für ihre nächste CD-Produktion „Saying I love you“ aufzustellen. 3000 Euro waren das Ziel, mehr als 3400 Euro kamen bisher durch 57 Unterstützer zusammen. Als Dankeschön gibt es verschiedene Goodies. [www.startnext.com/tmprostrockway](http://www.startnext.com/tmprostrockway) TINA REITER

"Der Standard" vom 11.06.2016 Seite: 18 Immobilien

## Ein Baustellenfest nur für die Crowd

**In Wien kann der Schwarm seit kurzem schon ab 100 Euro in die Sanierung und den Umbau von Zinshäusern investieren. Keine Frage: Immobilien-Crowdfunding boomt. In Relation zum Projektvolumen werden damit aber insgesamt stets nur sehr kleine Summen lukriert.**

Wien-"In der ersten Woche haben wir die Webseite ständig aktualisiert", erzählt man bei Avoris: Der Immobilienentwickler hat mit dem Projekt Viktoriahof vor kurzem erstmals auf Immobilien-Crowdfunding gesetzt-und konnte anfangs selbst nicht glauben, wie viel Geld damit hereinkam.

Sechs Prozent Zinsen werden Investoren für eine Laufzeit von vier Jahren auf der Plattform Home Rocket versprochen. Mindestens 50.000, höchstens 500.000 Euro sollten mit diesem Versprechen gesammelt werden. Das kam an: Bis vergangene Woche wurden knapp 430.000 Euro von 216 Investoren lukriert.

Das Geld fließt in die Sanierung eines Zinshauses in der Viktoriagasse im 15. Bezirk, dessen Dachgeschoß nun ausgebaut wird. 19 Luxuswohnungen mit 47 bis 134 Quadratmetern sind geplant.

Auf dasselbe Pferd setzt nun auch die Crowdfunding-Plattform Conda, die Immobilien-Crowdfunding früher kategorisch ablehnte. "Die Nachfrage vonseiten der Investoren ist heute einfach da", sagt Andreas Karg von Conda.

Und Projektentwickler und Bauträger würden sich zunehmend dafür interessieren. Auch in anderen Ländern will Conda Immobilien-Crowdfunding anbieten. Und in Österreich sind laut Karg weitere Projekte geplant-auch in den Bundesländern sowie Objekte mit gemischter Nutzung.

Ins Ausland schaut man auch bei Home Rocket: Derzeit läuft die Firmengründung in Deutschland. Geht alles glatt, wird noch vor dem Sommer das erste Projekt in Berlin präsentiert. "In Österreich ist das Thema mittlerweile angekommen", sagt Geschäftsführer Wolfgang Deutschmann. Verlieft die Finanzierung der ersten Projekte vor einem Jahr noch holprig, wurde die Fundingschwelle für den Viktoriahof nun schon in nur einer Woche erreicht.

Mindestens 100 Euro nötig

Ob ein solcher Erfolg auch Conda beschieden ist, wird sich zeigen: Der Bauträger Vestwerk sucht seit wenigen Tagen nach Kleinanlegern für das Projekt "The Son", ein bestandsfreies Gründerzeithaus in der Josefstadt, in dem 15 Luxuswohnungen und ein Penthouse entstehen sollen.

Der Quadratmeterpreis liegt im Schnitt bei 8500 Euro. Das Penthouse wird mehr als vier Millionen Euro kosten. Derzeit warten die Developer auf die Bauverhandlung.

Für Privatinvestoren lag das Limit bei Vestwerk früher bei 100.000 Euro-dank Crowdfunding sind es nun nur noch 100 Euro, die mindestens aufgebracht werden müssen, berichtet Maximilian Kneussl von Vestwerk: "Das Thema Immobilieninvestment wird einer breiten Masse zugänglich. So erschließen wir eine neue Zielgruppe."

"Early Birds" wird eine jährliche Verzinsung von sechs Prozent versprochen, Späteinsteiger bekommen fünf Prozent. Die Fundingschwelle liegt bei 150.000 Euro, das Limit bei 500.000.

Beide Entwickler betonen, dass die Projekte ohne das Geld der Crowd ausfinanziert sind-und daher auch im Fall eines Misserfolgs realisiert werden. Das ist für die beiden Plattformen auch Voraussetzung: "Wir lehnen viele Projekte ab", sagt Deutschmann.

Unkompliziert ist der Umgang mit den Kleinanlegern jedenfalls nicht: "Wir versuchen, die Abwicklung zu standardisieren", sagt Florian Dietz von Vestwerk. Crowdfunding soll auch in

Zukunft eine Rolle bei der Finanzierung von Projekten spielen. "Würden wir das nur bei einem Projekt machen, wäre der Aufwand groß."

Beim Avoris-Projekt kommen 90 Prozent der Anleger aus Österreich, der Großteil aus Wien. Der Rest ist aus Deutschland. Zwei Investoren sind aus den Niederlanden und der Schweiz. Im Durchschnitt haben sie 2000 Euro investiert. Auch bei Vestwerk hofft man, mit der prominenten Lage ausländische Anleger anzulocken.

Noch ein weiteres Projekt ist seit kurzem am Start: Auf der Plattform Immofunding kann in ein Projekt in Graz investiert werden. Bei der Entscheidung, in welches Projekt investiert wird, raten Experten allgemein zur Vorsicht: Das Geld der Crowd wird mittels Nachrangdarlehen vergeben. Scheitert das Projekt, ist das Geld weg. "Aber die Chance eines Totalausfalls ist bei einer Wohnimmobilie gering", meint Kneussl.

Baustellenfest geplant

Denn auch die Crowd braucht Wohnraum: Unlängst hat sich ein Anleger vom Viktoriahof dort für eine Wohnung interessiert. Um die Kleinanleger miteinzubeziehen, wird es im Juli ein Baustellenfest geben. Eine Baustellenführung kann man sich bei entsprechender Nachfrage auch bei Vestwerk vorstellen.

Ob es die gibt, ist fraglich: Ein Teil der Anleger schaut sich das Projekt zwar vorab in natura an, viele bleiben aber lieber anonym: "Wir hatten früher eine Hotline", so Deutschmann, "aber da hat nie jemand angerufen."

*In der Josefstadt hat Vestwerk 15 Luxuswohnungen in einem ehemaligen Zinshaus geplant, hinter dem Westbahnhof will Avoris 19 Luxuswohnungen realisieren. Manche Kleinanleger wollen sich das Projekt vorab anschauen, andere bleiben lieber anonym.*

#### **i Mutation: Gesamt**

---

Reichweite (2.HJ 2015)	Sa, 467.000
Druckauflage (2.HJ 2015)	Sa, 134.441

## Ein Baustellenfest nur für die Crowd

Der Standard/Immobilien  
Seite 18 / 11. Juni 2016 / Auflage: 134441

Home Rocket



In der Josefstadt hat Vestwerk 15 Luxuswohnungen in einem ehemaligen Zinshaus geplant, hinter dem Westbahnhof will Avoris 19 Luxuswohnungen realisieren. Manche Kleinanleger wollen sich das Projekt vorab anschauen, andere bleiben lieber anonym.

# Ein Baustellenfest nur für die Crowd

In Wien kann der Schwarm seit kurzem schon ab 100 Euro in die Sanierung und den Umbau von Zinshäusern investieren. Keine Frage: Immobilien-Crowdfunding boomt. In Relation zum Projektvolumen werden damit aber insgesamt stets nur sehr kleine Summen lukriert.

Franziska Zoidl

**Wien** – „In der ersten Woche haben wird die Webseite ständig aktualisiert“, erzählt man bei Avoris: Der Immobilienentwickler hat mit dem Projekt Viktoriahof vor kurzem erstmals auf Immobilien-Crowdfunding gesetzt – und konnte anfangs selbst nicht glauben, wie viel Geld damit hereinkam.

Sechs Prozent Zinsen werden Investoren für eine Laufzeit von vier Jahren auf der Plattform Home Rocket versprochen. Mindestens 50.000, höchstens 500.000 Euro sollten mit diesem Versprechen gesammelt werden. Das kam an: Bis vergangene Woche wurden knapp 430.000 Euro von 216 Investoren lukriert.

Das Geld fließt in die Sanierung eines Zinshauses in der Viktoriagasse im 15. Bezirk, dessen Dachgeschoß nun ausgebaut wird. 19 Luxuswohnungen mit 47 bis 134 Quadratmetern sind geplant.

Auf dasselbe Pferd setzt nun auch die Crowdfunding-Plattform Conda, die Immobilien-Crowdfunding früher kategorisch ablehnte. „Die Nachfrage vonseiten der Investoren ist heute einfach da“, sagt Andreas Karg von Conda.

Und Projektentwickler und Bauträger würden sich zunehmend dafür interessieren. Auch in anderen Ländern will Conda Immobilien-Crowdfunding anbieten. Und in Österreich sind laut Karg weitere Projekte geplant – auch in den Bundesländern sowie Objekte mit gemischter Nutzung.

Ins Ausland schaut man auch bei Home Rocket: Derzeit läuft die Firmengründung in Deutschland. Geht alles glatt, wird noch vor dem Sommer das erste Projekt in Berlin präsentiert. „In Österreich ist das Thema mittlerweile angekommen“, sagt Geschäftsführer Wolfgang Deutschmann. Verließ die Finanzierung der ersten Projekte vor einem Jahr noch holprig, wurde die Fundingschwelle für den Viktoriahof nun schon in nur einer Woche erreicht.

### Mindestens 100 Euro nötig

Ob ein solcher Erfolg auch Conda beschieden ist, wird sich zeigen: Der Bauträger Vestwerk sucht seit wenigen Tagen nach Kleinanlegern für das Projekt „The Son“, ein bestandsfreies Gründerzeithaus in der Josefstadt, in dem 15 Luxuswohnungen und ein Penthouse entstehen sollen.

Der Quadratmeterpreis liegt im Schnitt bei 8500 Euro. Das Penthouse wird mehr als vier Millionen Euro kosten. Derzeit warten die Developer auf die Bauverhandlung.

Für Privatinvestoren lag das Limit bei Vestwerk früher bei 100.000 Euro – dank Crowdfunding sind es nun nur noch 100 Euro, die mindestens aufgebracht werden müssen, berichtet Maximilian Kneussl von Vestwerk: „Das Thema Immobilieninvestment wird einer breiten Masse zugänglich. So erschließen wir eine neue Zielgruppe.“

„Early Birds“ wird eine jährliche Verzinsung von sechs Prozent versprochen, Späteinsteiger bekommen fünf Prozent. Die Fundingschwelle liegt bei 150.000 Euro, das Limit bei 500.000.

Beide Entwickler betonen, dass die Projekte ohne das Geld der Crowd ausfinanziert sind – und daher auch im Fall eines Misserfolgs realisiert werden. Das ist für die beiden Plattformen auch Voraussetzung: „Wir lehnen viele Projekte ab“, sagt Deutschmann.

Unkompliziert ist der Umgang mit den Kleinanlegern jedenfalls nicht: „Wir versuchen, die Abwicklung zu standardisieren“, sagt Florian Dietz von Vestwerk. Crowdfunding soll auch in Zukunft eine Rolle bei der Finanzierung von Projekten spielen. „Würden wir das nur bei einem Projekt machen, wäre der Aufwand groß.“

Beim Avoris-Projekt kommen 90 Prozent der Anleger aus Österreich, der Großteil aus Wien. Der Rest ist aus Deutschland. Zwei Investoren sind aus den Niederlanden und der Schweiz. Im Durchschnitt haben sie 2000 Euro investiert. Auch bei Vestwerk hofft man, mit der prominenten Lage ausländische Anleger anzulocken.

Noch ein weiteres Projekt ist seit kurzem am Start: Auf der Plattform Immofunding kann in ein Projekt in Graz investiert werden. Bei der Entscheidung, in welches Projekt investiert wird, raten Experten allgemein zur Vorsicht: Das Geld der Crowd wird mittels Nachrangdarlehen vergeben. Scheitert das Projekt, ist das Geld weg. „Aber die Chance eines Totalausfalls ist bei einer Wohnimmobilie gering“, meint Kneussl.

### Baustellenfest geplant

Denn auch die Crowd braucht Wohnraum: Unlängst hat sich ein Anleger vom Viktoriahof dort für eine Wohnung interessiert. Um die Kleinanleger miteinzubeziehen, wird es im Juli ein Baustellenfest geben. Eine Baustellenführung kann man sich bei entsprechender Nachfrage auch bei Vestwerk vorstellen.

Ob es die gibt, ist fraglich: Ein Teil der Anleger schaut sich das Projekt zwar vorab in natura an, viele bleiben aber lieber anonym: „Wir hatten früher eine Hotline“, so Deutschmann, „aber da hat nie jemand angerufen.“

"Weekend Magazin" vom 10.06.2016 Seite: 42, 43 Steiermark

Von der Idee zum Millionär

## DIE MONEY-MAKER

**Start-up-Finanzierung. Wer am Beginn einer Unternehmensgründung steht, dem fehlt häufig das notwendige Kapital. Company Builder und Business Angels können hier Abhilfe schaffen. Von Elisabeth Stolzer**

Für die Finanzierung seiner Start-up-Idee gibt es mittlerweile unzählige Möglichkeiten. Doch nicht jede Investition eignet sich auch für jede Geschäftsidee. Wer selbst nicht über das notwendige Kapital verfügt und auch bei Familie und Freunden keinen Geldfluss lukrieren kann, muss sich also nach Alternativen umsehen.

Hilfe von oben. Eine Möglichkeit bereits in der Frühphase der Unternehmensgründung an Geld zu kommen, bieten die sogenannten "Business Angels". Diese steuern neben dem notwendigen Kapital auch Know-how und wichtige Kontakte bei. Meist handelt es sich dabei selbst um erfolgreiche Gründer oder um erfahrene Unternehmer, die in innovative Geschäftsideen investieren wollen. Die Schwierigkeit liegt jedoch darin, den passenden Angel zu finden. Stimmen die Vorstellungen von Gründer und Investor nicht überein, wird zusätzliches Konfliktpotenzial geschaffen.

Nachhaltig. Langfristig kann es daher helfen, sich Unterstützung von einem sogenannten Company Builder zu holen. Dabei können die Höhe der Finanzierung und die Beteiligungsquote je nach Start-up variieren. Up to 11 ist ein solcher Company Builder, der sich auf den Raum Graz und die Steiermark spezialisiert hat. Erfolge konnte man bereits mit den Unternehmen "sms.at" und "mysms" erzielen. Aktuell hat man dem Start-up "Nuki" zu einem Investment in Millionenhöhe verholfen und ist weiterhin auf der Suche nach innovativen Gründern mit Kapitalbedarf. „Wir bieten Unterstützung von der Finanzierung über die Umsetzung der Idee bis hin zu operativen Fragen in den Bereichen IT, Marketing, Sales, HR und Finance“, erklärt Matthias Ruhri, von Uptol1. Vor allem junge Unternehmer können von den Erfahrungen enorm profitieren. Allerdings muss einem auch bewusst sein, dass man als Gründer Abstriche in den eigenen Mitsprache- und Kontrollrechten hinnehmen muss.

Gemeinsam stark. Der Vorteil bei solchen Partnern ist, dass das Investment, im Gegensatz zum Bankkredit, nicht zurückgezahlt werden muss. Sowohl die Business Angels als auch die Company Builder erwarten sich durch das Unternehmenswachstum rasche Gewinne. Das kann den Druck erhöhen. Wem das zu viel ist, kann auch über ein Crowdfunding nachdenken. Über Plattformen wie "Green Rocket" oder "Kickstarter" können viele Einzelne investieren. Solche Initiativen erfordern allerdings einen enormen organisatorischen Aufwand. Welches Investment schlussendlich passt, hängt vom Gründer ab.

*Bevor man sich auf die Suche nach Investoren macht, sollte man sich gründlich vorbereiten. "Ehrlichkeit und Offenheit sind die Basis für ein Investorengespräch. Gute Vorbereitung und genau zu wissen, was man sucht, sind als Gründer ebenfalls Pflicht" Matthias Ruhri Up to 11 Graz Mit der richtigen Geschäftsidee und dem passenden Partner ist rascher Wachstum möglich.*

### **i Mutation: Steiermark**

Reichweite (2.HJ 2015)	159.000
Druckauflage (2.HJ 2015)	203.861



## DIE MONEY-MAKER (1/2)

Weekend Magazin/Steiermark  
Seite 42, 43 / 10. Juni 2016 / Auflage: 203861

Home Rocket

karrierewelt

Von der Idee zum Millionär

# DIE MONEY-MAKER

**Start-up-Finanzierung.** Wer am Beginn einer Unternehmensgründung steht, dem fehlt häufig das notwendige Kapital. Company Builder und Business Angels können hier Abhilfe schaffen. *Von Elisabeth Stolzer*

Für die Finanzierung seiner Start-up-Idee gibt es mittlerweile unzählige Möglichkeiten. Doch nicht jede Investition eignet sich

auch für jede Geschäftsidee. Wer selbst nicht über das notwendige Kapital verfügt und auch bei Familie und Freunden keinen Geldfluss lukrieren



ren kann, muss sich also nach Alternativen umsehen.

**Hilfe von oben.** Eine Möglichkeit bereits in der Frühphase der Unternehmensgründung an Geld zu kommen, bieten die sogenannten „Business Angels“. Diese steuern neben dem notwendigen Kapital auch Know-how und wichtige Kontakte bei. Meist handelt es sich dabei selbst um erfolgreiche Gründer oder um erfahrene Unternehmer, die in innovative Geschäftsideen investieren wollen. Die Schwierigkeit liegt jedoch darin, den passenden Angel zu finden. Stimmen die Vorstellungen von Gründer

und Investor nicht überein, wird zusätzliches Konfliktpotenzial geschaffen.

**Nachhaltig.** Langfristig kann es daher helfen, sich Unterstützung von einem sogenannten Company Builder zu holen. Dabei können die Höhe der Finanzierung und die Beteiligungsquote je nach Start-up variieren. Up to 11 ist ein solcher Company Builder, der sich auf den Raum Graz und die Steiermark spezialisiert hat. Erfolge konnte man bereits mit den Unternehmen „sms.at“ und „mysms“ erzielen. Aktuell hat man dem Start-up „Nuki“ zu einem Investment in Millio-



Bevor man sich auf die Suche nach Investoren macht, sollte man sich gründlich vorbereiten.

FOTOS: ISTOCK/PHOTODISC, SHUTTERSTOCK



## DIE MONEY-MAKER (2/2)

Weekend Magazin/Steiermark  
Seite 42, 43 / 10. Juni 2016 / Auflage: 203861

Home Rocket

Mit der richtigen Geschäftsidee und dem passenden Partner ist rascher Wachstum möglich.

### karrierewelt



„Ehrlichkeit und Offenheit sind die Basis für ein Investorengespräch. Gute Vorbereitung und genau zu wissen, was man sucht, sind als Gründer ebenfalls Pflicht.“

**Matthias Ruhri**  
Up to 11  
Graz

den Erfahrungen enorm profitieren. Allerdings muss einem auch bewusst sein, dass man als Gründer Abstriche in den eigenen Mitsprache- und Kontrollrechten hinnehmen muss.

**Gemeinsam stark.** Der Vorteil bei solchen Partnern ist, dass das Investment, im Gegensatz zum Bankkredit, nicht zurückgezahlt werden muss. Sowohl die Business Angels als auch die Company

Builder erwarten sich durch das Unternehmenswachstum rasche Gewinne. Das kann den Druck erhöhen. Wem das zu viel ist, kann auch über ein Crowdfunding nachdenken. Über Plattformen wie „Green Rocket“ oder „Kickstarter“ können viele Einzelne investieren. Solche Initiativen erfordern allerdings einen enormen organisatorischen Aufwand. Welches Investment schlussendlich passt, hängt vom Gründer ab. ■

nenhöhe verholfen und ist weiterhin auf der Suche nach innovativen Gründern mit Kapitalbedarf. „Wir bieten Unterstützung von der Finanzierung über die Umsetzung

der Idee bis hin zu operativen Fragen in den Bereichen IT, Marketing, Sales, HR und Finance“, erklärt Matthias Ruhri, von Upto11. Vor allem junge Unternehmer können von

"Kleine Zeitung" vom 05.06.2016 Seite: 34 Von: GERALD WINTER-PÖLSLER Graz

## Das große Geschäft mit der "Crowd"

**Immer mehr Grazer setzen auf Crowdfunding: kleine Summen, viele Investoren. Wer gerade um Geld buhlt und wer schon erfolgreich war.**

Crowdfunding-diese neue Form, Geld aufzustellen, wird immer beliebter, auch in Graz. Die Idee dahinter: Über Internetplattformen wie "green rocket" oder "startnext" stellt man sein Projekt vor-von einer Musik-CD bis zu recycelbaren Häusern-und bringt möglichst viele dazu, zu investieren. Die einzelnen Summen, die dabei im Spiel sind, sind überschaubar und reichen von 5 Euro bis 1000 Euro oder mehr. Bei der "Crowd" (Menge) geht es um die Summe der einzelnen Teile.

Wie bei dem Geschäft "Das Gramm". Verena Kassar und Sarah Reindl führen ja seit Anfang Mai in der Grazer Neutorgasse ihren Lebensmittelladen, der ohne Verpackung auskommt. Im Vorfeld hatten sie 60.000 Euro von 870 Unterstützern über die Plattform "startnext" eingesammelt.

Ein zweites Vorzeigeprojekt ist das "Commod-Haus". Über "green rocket" haben sich Michaela Maresch und Gerald Brencic von 215 Investoren 249.900 Euro geholt. Ein Commod-Haus ist ein mitwachsendes Modulhaus, das zu 100 Prozent recycelbar ist.

Stadt Graz fördert

Dass Crowdfunding gerade für Jungunternehmer eine gute Starthilfe sein kann, hat auch die Stadt Graz erkannt. Das Wirtschaftsressort von Gerhard Rüscher (ÖVP) fördert daher solche Projekte in ihrer Frühphase. Finanziell gefördert wird etwa die Erstellung von Videos oder Druckmaterial, um die kreative Idee überhaupt vorzustellen.

Perludi. Die hochwertigen Kindermöbel aus Graz wollen ihr Angebot mit der Marke "Krethaus" aus Argentinien erweitern. Dazu hat Thomas Maitz ein eigenes Crowdfunding gestartet (nachrangige Darlehensverträge) und bereits 70.000 von geplanten 200.000 Euro eingesammelt. [funding.perludi.com](http://funding.perludi.com)

Solid. Auf das Modell nachrangige (Bürger-)Darlehen setzt auch Christian Holter, Chef von "Solid". Wer sein Geld in das Solarunternehmen investieren will, bekommt eine Verzinsung von vier Prozent versprochen. Für die Firma ist dieses "Crowd"-Modell eine Ergänzung zum klassischen Bankkredit. [solid.at/invest](http://solid.at/invest) G. WOLF

Hanfgarten. 750.000 Euro hat Andreas Troger für seinen Hanfgarten gesammelt. Er verkauft über seinen Onlineshop Hanfstecklinge und-tee sowie medizinisches Cannabis. Im weltweiten Liberalisierungsboom sieht er weitere Chancen. Noch 10 Tage auf [www.greenrocket.com/investmentchancen/hanfgarten](http://www.greenrocket.com/investmentchancen/hanfgarten) HANFGARTEN

Tuesday Microgrooves. Eine Woche hat die Grazer Band noch Zeit, Geld für ihre nächste CD-Produktion "Saying I love you" aufzustellen. 42 Unterstützer haben auf "startnext" bereits mehr als 1900 Euro investiert, das ausgegebene Ziel von 3000 Euro ist in Reichweite. [www.startnext.com/tpostrockway](http://www.startnext.com/tpostrockway) TINA REITER

Micro Galleries. Graz ist die erste europäische Stadt, in der die Micro Galleries stattfinden sollen, und zwar im Sommer am Griesplatz. 50 Künstler werden kleistern, malen und sprayen. Von den als Ziel definierten 4700 Dollar sind schon 3200 da. [www.kickstarter.com/projects/microgalleries/micro-galleries-graz](http://www.kickstarter.com/projects/microgalleries/micro-galleries-graz) FACEBOOK

Crowdfunding international. Es gibt nichts, was mit Crowdfunding nicht möglich ist: 40.000 neuseeländische Einwohner haben zum Beispiel per Crowdfunding 2,2 Millionen neuseeländische Dollar investiert, um einem Privateigentümer einen 800 Meter langen Strand abzukaufen, damit dort alle baden können. TWITTER

**i Mutation: Steiermark**

Reichweite (2.HJ 2015)

So, 562.000

*Druckauflage (2.HJ 2015)*

So, 248.541



## Das große Geschäft mit der "Crowd"

Kleine Zeitung/Graz  
Seite 34 / 5. Juni 2016 / Auflage: 248541

Home Rocket

**Perludi.** Die hochwertigen Kindermöbel aus Graz wollen ihr Angebot mit der Marke „Krethaus“ aus Argentinien erweitern. Dazu hat Thomas Maitz ein eigenes Crowdfunding gestartet (nachrangige Darlehensverträge) und bereits 70.000 von geplanten 200.000 Euro eingesammelt.  
[funding.perludi.com](http://funding.perludi.com)



**Solid.** Auf das Modell nachrangige (Bürger-)Darlehen setzt auch Christian Holter, Chef von „Solid“. Wer sein Geld in das Solarunternehmen investieren will, bekommt eine Verzinsung von vier Prozent versprochen. Für die Firma ist dieses „Crowd“-Modell eine Ergänzung zum klassischen Bankkredit.  
[solid.at/invest](http://solid.at/invest) G. WOLF



**Hanfgarten.** 750.000 Euro hat Andreas Troger für seinen Hanfgarten gesammelt. Er verkauft über seinen Onlineshop Hanfstecklinge und -tee sowie medizinisches Cannabis. Im weltweiten Liberalisierungsboom sieht er weitere Chancen. Noch 10 Tage auf [www.greenrocket.com/investmentchancen/hanfgarten](http://www.greenrocket.com/investmentchancen/hanfgarten) HANFGARTEN

# Das große Geschäft mit der „Crowd“

Immer mehr Grazer setzen auf Crowdfunding: kleine Summen, viele Investoren. Wer gerade um Geld buhlt und wer schon erfolgreich war.

GERALD WINTER-PÖLSLER

**C**rowdfunding – diese neue Form, Geld aufzustellen, wird immer beliebter, auch in Graz. Die Idee dahinter: Über Internetplattformen wie „green rocket“ oder „startnext“ stellt man sein Projekt vor – von einer Musik-CD bis zu recycelbaren Häusern – und bringt möglichst viele dazu, zu investieren. Die einzelnen Summen, die dabei im Spiel sind, sind überschaubar und reichen von 5 Euro bis 1000 Euro oder mehr. Bei der „Crowd“ (Menge) geht es um die Summe der einzelnen Teile.

Wie bei dem Geschäft „Das Gramm“. Verena Kassar und Sarah Reindl führen ja seit Anfang Mai in der Grazer Neutorgasse ihren Lebensmittelladen, der ohne Verpackung auskommt. Im Vorfeld hatten sie 60.000

Euro von 870 Unterstützern über die Plattform „startnext“ eingesammelt.

Ein zweites Vorzeigeprojekt ist das „Commod-Haus“. Über „green rocket“ haben sich Michaela Maresch und Gerald Brencic von 215 Investoren 249.900 Euro geholt. Ein Commod-Haus ist ein mitwachsendes Modulhaus, das zu 100 Prozent recycelbar ist.

### Stadt Graz fördert

Dass Crowdfunding gerade für Jungunternehmer eine gute Starthilfe sein kann, hat auch die Stadt Graz erkannt. Das Wirtschaftsressort von Gerhard Rüscher (ÖVP) fördert daher solche Projekte in ihrer Frühphase. Finanziell gefördert wird etwa die Erstellung von Videos oder Druckmaterial, um die kreative Idee überhaupt vorzustellen.



**Tuesday Microgrooves.** Eine Woche hat die Grazer Band noch Zeit, Geld für ihre nächste CD-Produktion „Saying I love you“ aufzustellen. 42 Unterstützer haben auf „startnext“ bereits mehr als 1900 Euro investiert, das ausgegebene Ziel von 3000 Euro ist in Reichweite. [www.startnext.com/tmpostrockway](http://www.startnext.com/tmpostrockway) TINA REITER



**Micro Galleries.** Graz ist die erste europäische Stadt, in der die Micro Galleries stattfinden sollen, und zwar im Sommer am Griesplatz. 50 Künstler werden kleistern, malen und sprayen. Von den als Ziel definierten 4700 Dollar sind schon 3200 da. [www.kickstarter.com/projects/micro-galleries/micro-galleries-graz](http://www.kickstarter.com/projects/micro-galleries/micro-galleries-graz) FACEBOOK



**givealittle**  
ggivealittle  
You did it NZ - this beach is now New Zealand's beach  
#buythisbeachnz

**Crowdfunding international.** Es gibt nichts, was mit Crowdfunding nicht möglich ist: 40.000 neuseeländische Einwohner haben zum Beispiel per Crowdfunding 2,2 Millionen neuseeländische Dollar investiert, um einem Privateigentümer einen 800 Meter langen Strand abzukaufen, damit dort alle baden können. TWITTER

"Kronen Zeitung" vom 04.06.2016 Seite: 62 Wien Morgen

Crowdinvesting-wie man mit kleinen Beträgen in Immobilien investiert

## Ein Stück Haus um 100 Euro

**Crowdinvesting-das Finanzieren von Unternehmen über viele kleine Beträge-wird auch in der Immobilienbranche immer beliebter. Eine Beteiligung an einem Immobilienprojekt ist schon ab 100 Euro möglich, die Verzinsung attraktiv. Anleger sollten sich aber des hohen Risikos bewusst sein.**

Noch nie war es für Anleger so einfach, sich mit kleinen Summen an Immobilienprojekten zu beteiligen. Aktuellstes Beispiel ist ein altes Zinshaus im Achten Wiener Bezirk. Das Gebäude gehört der Immobilienfirma Vestwerk, die dort in den nächsten drei Jahren 16 noble Wohnungen errichten und verkaufen möchte.

Über die Crowdinvesting-Plattform [conda.at](http://conda.at) kann man ab kommenden Dienstag in das Projekt ab 100 Euro investieren. Die gesetzliche Obergrenze liegt bei 5.000 Euro. Bei einem Einstieg bis 14. Juni beträgt die Verzinsung sechs, danach 5,5 Prozent. Verzinsung und Geld sollen am Ende der dreijährigen Laufzeit zurückgezahlt werden. Läuft der Verkauf der Wohnungen gut, kann die Verzinsung auf acht Prozent steigen. Dauert es länger, kann sich die Zinszahlung auch verzögern.

Was man als Anleger beachten sollte: Die Investition erfolgt meist über ein nachrangiges Darlehen. Es gibt keine Garantie, dass die Zinsen gezahlt werden. Im schlimmsten Fall droht ein Verlust des eingesetzten Kapitals.

Auf [conda.at](http://conda.at) will man in Zukunft regelmäßig Immobilienprojekte anbieten. Einer der Konkurrenten ist die Plattform [www.homerocket.at](http://www.homerocket.at). Dort wurden bereits Wohnprojekte in Wien und Graz erfolgreich finanziert.

*conda.at startet mit Immo-Crowdinvesting im Achten Bezirk. Foto: Vestwerk Property Partners GmbH*

### **i Mutation: Wien**

<i>Reichweite (2.HJ 2015)</i>	Sa, 404.000
<i>Druckauflage (2.HJ 2015)</i>	Sa, 129.792



## Ein Stück Haus um 100 Euro

Kronen Zeitung/Wien Morgen  
Seite 62 / 4. Juni 2016 / Auflage: 129792

Home Rocket

# Crowdinvesting – wie man mit kleinen Beträgen in Immobilien investiert

# Ein Stück Haus um 100 Euro

Crowdinvesting – das Finanzieren von Unternehmen über viele kleine Beträge – wird auch in der Immobilienbranche immer beliebter. Eine Beteiligung an einem Immobilienprojekt ist schon ab 100 Euro möglich, die Verzinsung attraktiv. Anleger sollten sich aber des hohen Risikos bewusst sein.

Noch nie war es für Anleger so einfach, sich mit kleinen Summen an Immobilienprojekten zu beteiligen. Aktuellstes Beispiel ist ein altes Zinshaus im Achten Wiener Bezirk. Das Gebäude gehört der Immobilienfirma Vestwerk, die dort in den nächsten drei Jahren 16 noble Wohnungen errichten und verkaufen möchte.

Über die Crowdinvesting-Plattform [conda.at](http://conda.at) kann man ab kommenden Dienstag in das Projekt ab 100 Euro investieren. Die gesetzliche Obergrenze liegt bei 5.000 Euro. Bei einem Einstieg bis 14. Juni beträgt die Verzinsung sechs, danach 5,5 Prozent. Verzinsung und Geld sollen am Ende der dreijährigen

Laufzeit zurückgezahlt werden. Läuft der Verkauf der Wohnungen gut, kann die Verzinsung auf acht Prozent steigen. Dauert es länger, kann sich die Zinszahlung auch verzögern.

Was man als Anleger beachten sollte: Die Investition erfolgt meist über ein nachrangiges Darlehen. Es gibt keine Garantie, dass die Zinsen gezahlt werden. Im schlimmsten Fall droht ein Verlust des eingesetzten Kapitals.

Auf [conda.at](http://conda.at) will man in Zukunft regelmäßig Immobilienprojekte anbieten. Einer der Konkurrenten ist die Plattform [www.homerocket.at](http://www.homerocket.at). Dort wurden bereits Wohnprojekte in Wien und Graz erfolgreich finanziert.



Foto: Vestwerk Property Partners GmbH

*conda.at startet mit Immo-Crowdinvesting im Achten Bezirk.*

"Fonds professionell" vom 03.06.2016 Seite: 34

HOME ROCKET

## "Viktoriahof" für den Schwarm

Das Crowdfunding-Portal "Home Rocket" startete Anfang Mai die Kampagne für den "Viktoriahof". Der Projektentwickler Avoris plant, in Wien im 15. Bezirk ein altes Zinshaus zu sanieren und das Dachgeschoß auszubauen. Die Baugenehmigung liegt nach Unternehmensangaben vor, mit dem Bau soll Mitte Mai begonnen werden. Das kalkulierte Gesamtinvestitionsvolumen beträgt rund zehn Millionen Euro. An der Finanzierung können sich Anleger mit bis zu 500.000 Euro über ein Nachrangdarlehen beteiligen. Es soll mit jährlich sechs Prozent verzinst werden. Die geplante Laufzeit beträgt vier Jahre.

[www.homerocket.com](http://www.homerocket.com)

### **i** Mutation: gesamt

---

Reichweite (1.HJ 2016)	83.230
Druckauflage (1.HJ 2016)	28.700



## "Viktoriahof" für den Schwarm

Fonds professionell  
Seite 34 / 3. Juni 2016 / Auflage: 28700

Home Rocket

### HOME ROCKET

#### „Viktoriahof“ für den Schwarm

Das Crowdfunding-Portal „Home Rocket“ startete Anfang Mai die Kampagne für den „Viktoriahof“. Der Projektentwickler Avoris plant, in Wien im 15. Bezirk ein altes Zinshaus zu sanieren und das Dachgeschoß auszubauen. Die Baugenehmigung liegt nach Unternehmensangaben vor, mit dem Bau soll Mitte Mai begonnen werden. Das kalkulierte Gesamtinvestitionsvolumen beträgt rund zehn Millionen Euro. An der Finanzierung können sich Anleger mit bis zu 500.000 Euro über ein Nachrangdarlehen beteiligen. Es soll mit jährlich sechs Prozent verzinst werden. Die geplante Laufzeit beträgt vier Jahre.

[www.homerocket.com](http://www.homerocket.com)

"Fonds professionell" vom 03.06.2016 Seite: 132, 133

## Sachwertradar

### **Klassische Immobilieninvestments werfen immer weniger Ertrag ab. Wer mehr will, findet am Markt Angebote -höhere Risiken inklusive.**

Immobilieninvestoren haben naturgemäß einen langfristigen Anlagehorizont. Das beinhaltet auch, dass sie den gesellschaftlichen Wandel im Blick behalten müssen. Die Lebenserwartung steigt weiter, und die Zahl der Einpersonenhaushalte wächst stetig. Die Immobilienbranche hat darauf längst reagiert und bietet Investitionen in Mikroapartments und seniorenrechtliches Wohnen an. Ein aktuelles Angebot hat sich FONDS professionell angesehen. Wer derzeit keine Immobilien kaufen will, könnte etwas für den Mittelstand tun. Eine Crowdfunding-Plattform vermarktet ein Angebot, bei dem es für Finanzberater eine eigene Platzierungstranche gibt.

#### Wohnen mit Service Bad Ischl

Die Überalterung der Gesellschaft ist einerseits ein Problem, eröffnet andererseits aber auch Investitionschancen. In den wohlhabenden Ländern Europas ist die "Vergreisung" der Bevölkerung voll im Gange, auch in Österreich. Im Jahr 2060 werden fast 30 Prozent der Einwohner älter als 64 Jahre sein. Damit verdoppelt sich diese Bevölkerungsgruppe seit dem Jahr 2000, wenn die Demografen recht behalten. Schon im Jahr 2030 erwarten die Statistiker rund 2,2 Millionen Einwohner jenseits der 65. Daher lohnt es sich sehr wahrscheinlich für Investoren, diesen Trend bei ihren Immobilieninvestitionen einzukalkulieren. Es bieten sich Seniorenresidenzen, Alten- und Pflegeheime an. Da die Menschen aber möglichst lang in eigenen vier Wänden leben wollen, ist betreutes Wohnen ein wichtiges Thema. Mit dieser Widmung wird der ehemalige Gasthof "Bachwirt" im oberösterreichischen Bad Ischl umfassend saniert und in 21 barrierearme Wohnungen umgebaut. Die Apartments sind 44 bis 72 Quadratmeter groß, mit Küche und Bad ausgestattet und überall mit dem Rollstuhl zugänglich. Fast alle Wohnungen verfügen über einen Balkon oder eine Terrasse und über einen Pkw-Stellplatz. Hilfsorganisationen wie Rotes Kreuz oder Diakonie werden die Mieter bei Bedarf betreuen und dafür ein Betreiberbüro direkt im Wohngebäude zur Verfügung haben. Konzipiert hat das Projekt die Wohnen mit Service GmbH, die von Wolfgang Maierhofer und den IFA-Partnern Mario Deuschl, Wolfgang Stabauer und Herbert Nachbargauer kontrolliert wird. Sie sind auch für die Umsetzung des Projekts verantwortlich. Mit den Bauarbeiten soll im Frühjahr 2017 begonnen werden, die Fertigstellung ist für den Sommer 2018 vorgesehen. Das Gesamtinvestitionsvolumen ist momentan mit 3,75 Millionen Euro (netto) inklusive Nebenkosten kalkuliert. Das Land Oberösterreich soll das Projekt mit einem Sanierungsdarlehen mit Annuitätenzuschüssen fördern.

Investoren können sich beteiligen, wenn sie mindestens einen dreiprozentigen Anteil an der Liegenschaft übernehmen. Rechtlich treten die Anleger einem Bauherrenmodell in Form einer sogenannten Miteigentümergeinschaft (MEG) bei. Die MEG erwirbt das Grundstück, saniert das Gebäude und vermietet die Wohnungen. Die prognostizierte Mietrendite liegt zu Beginn bei 3,6 Prozent brutto, wobei von Anfang an in der Kalkulation ein Leerstand von drei Prozent berücksichtigt wurde. Ab dem elften Nutzungsjahr sind 15.000 Euro pro Jahr für Rückstellungen einkalkuliert. Nach Erreichen des steuerlichen Totalgewinns soll das Projekt eine laufende Bruttorendite von mehr als zehn Prozent abwerfen. Der genaue Wert hängt von der steuerlichen Situation des Anlegers und davon ab, ob er seine MEG-Anteile fremdfinanziert.

#### Crowdfunding "Spörk"

Schwarmfinanzierungen liegen derzeit im Trend, finden aber in den meisten Fällen mit Start-ups statt. Weil es sich um Finanzierungen in frühen Phasen junger Unternehmen handelt, sind die Investitionsrisiken überdurchschnittlich hoch. Mit zunehmender Reife, dem Erfolg und der Bonität des Unternehmens verringert sich auch die Gefahr. Deshalb sind Investitionen in etablierte Unternehmen, etwa im Mittelstand, für den durchschnittlichen Privatanleger in der Regel besser

geeignet als Beteiligungen an völlig neuen Geschäftsmodellen. Für so ein mittelständisches Unternehmen startete die Crowdfunding-Plattform "Das Ertragreich" im Mai bereits die zweite Finanzierungskampagne. Es handelt sich um das niederösterreichische Unternehmen Spörk, das Antriebe und Steuerungen für alles, was sich elektronisch oder mechanisch bewegt, entwickelt.

Die Firma feiert im Herbst ihren 30. Geburtstag; 2007 hat Geschäftsführer Wolfgang Schwarz den früheren Familienbetrieb übernommen. Das Unternehmen ist in Kottlingbrunn in der Nähe von Wien angesiedelt und beschäftigt derzeit rund 50 Mitarbeiter.

Spörk hat bereits voriges Jahr 117.250 Euro Kredit bei Crowdfondinvestoren aufgenommen. Benötigt wurde das Kapital nach Unternehmensangaben für die Weiterentwicklung eines Elektromotors für Behindertenfahrzeuge. Das Projekt wurde laut Spörk zur Serienreife gebracht und damit abgeschlossen. "Im Jahr 2015 konnten schon über 150 Stück Antriebseinheiten verkauft werden, die geplanten Umsätze werden wie geplant bereits erzielt", heißt es in den Unterlagen zur neuen Finanzierung, für die "Das Ertragreich" aktuell Werbung macht.

Diesmal benötigt Spörk 150.000 Euro für die Vergrößerung der Firma. Es werden gerade das Büro und die Montagehallen erweitert, damit "die hohe Auslastung" bedient werden kann. Mindestens zehn bis 15 neue Arbeitsplätze sollen entstehen. Das Crowdfondkapital soll für die technische Einrichtung des Zubaus eingesetzt werden. Viele Unternehmen finanzieren so etwas aus Rücklagen oder Betriebsmittelkrediten. Spörk hat aber bereits rund 1,4 Millionen Euro Bankverbindlichkeiten und nimmt diesen Finanzierungsweg, um "die Liquidität für die laufende Auftragsabwicklung und das Tagesgeschäft freizuhalten und nicht für die Investition in die Hallenerweiterung binden zu müssen". Durch die Kapazitätserweiterung soll der Jahresumsatz von zuletzt 6,7 Millionen Euro auf etwa 8,9 Millionen Euro im Jahr 2020 steigen. Eine Gewinnvorschau hat Spörk nicht veröffentlicht.

Anleger geben dem Unternehmen ein fünf Jahre laufendes Nachrangdarlehen. Es soll grundsätzlich mit 4,5 Prozent jährlich verzinst werden. Der Zinssatz erhöht sich ab dem dritten Jahr um ein Prozent, wenn Spörk gewisse Umsatzziele erreicht. 2018 liegt die Schwelle bei 8,2 Millionen Euro. Die Crowdfunding-Plattform bietet für Finanzberater eine eigene Tranche mit besseren Konditionen für die Anleger an. Um einen Basiszins von 5,75 Prozent und einen Bonus von 1,5 Prozent zu erhalten, müssen die Kunden allerdings mindestens 5.000 Euro plus maximal fünf Prozent Agio investieren. Aktuelle Sachwertinvestments für Privatanleger im Überblick

Initiator/Anbieter Produkt

Typ Mindestinvestment

Volumen Laufzeit

C&P C&P C&P CPI CPI CPI Fairvesta Habona HMW Cornerstone Hübl &Partner Hübl &Partner IFA IFA IFA Immobilienrendite AG JP Immobilien JP Immobilien Raiffeisen /Breitender Raiffeisen /Breiteneder Premium Premium Raab & Raab Raab & Raab Semper Constantia Silver Living Wiener Privatbank Wertbau Wertbau Wohnen mit Service Wohninvest Wohninvest

AL Energie Effizienz Clean Capital Vienna Life

HMW Emissionshaus RWB ,RWB RWB/Quantum Leben RWB/Quantum Leben

Bordeaux Traders Go Lending Plentum/Quantum Leben

1000x1000 Dagobertinvest Dasertragreich Dasertragreich Green Rocket Green Rocket Home Rocket

*dsches Nachrangdarlehen, VW: Vorsorgewohnung, BHM: Bauherrenmodell, LV: Lebensversicherung.*

#### **i Mutation: gesamt**

Reichweite (1.HJ 2016)	83.230
Druckauflage (1.HJ 2016)	28.700



## Sachwertradar (1/2)

Fonds professionell  
Seite 132, 133 / 3. Juni 2016 / Auflage: 28700

Home Rocket

sachwerte | aktuelle beteiligungen

# Sachwertradar

Klassische Immobilieninvestments werfen immer weniger Ertrag ab. Wer mehr will, findet am Markt Angebote – höhere Risiken inklusive.

Immobilieninvestoren haben naturgemäß einen langfristigen Anlagehorizont. Das beinhaltet auch, dass sie den gesellschaftlichen Wandel im Blick behalten müssen. Die Lebenserwartung steigt weiter, und die Zahl der Einpersonenhaushalte wächst stetig. Die Immobilienbranche hat darauf längst reagiert und bietet Investitionen in Mikroapartments und seniorengerechtes Wohnen an. Ein aktuelles Angebot hat sich FONDS professionell angesehen. Wer derzeit keine Immobilien kaufen will, könnte etwas für den Mittelstand tun. Eine Crowdfunding-Plattform vermarktet ein Angebot, bei dem es für Finanzberater eine eigene Platzierungstranche gibt.

### Wohnen mit Service – Bad Ischl

Die Überalterung der Gesellschaft ist einerseits ein Problem, eröffnet andererseits aber auch Investitionschancen. In den wohlhabenden Ländern Europas ist die „Vergreisung“ der Bevölkerung voll im Gange, auch in Österreich. Im Jahr 2060 werden fast 30 Prozent der Einwohner älter als 64 Jahre sein. Damit verdoppelt sich diese Bevölkerungsgruppe seit dem Jahr 2000, wenn die Demografen recht behalten. Schon im Jahr 2030 erwarten die Statistiker rund 2,2 Millionen Einwohner jenseits der 65. Daher lohnt es sich sehr wahrscheinlich für Investoren, diesen Trend bei ihren Immobilieninvestitionen einzukalkulieren. Es bieten sich Seniorenresidenzen, Alten- und Pflegeheime an. Da die Menschen aber möglichst lang in eigenen vier Wänden leben wollen, ist betreutes Wohnen ein wichtiges Thema. Mit dieser Widmung wird der ehemalige Gasthof „Bachwirt“ im oberösterreichischen Bad Ischl umfassend saniert und in 21 barrierearme Wohnungen umgebaut. Die Apartments sind 44 bis 72 Quadratmeter groß, mit Küche und Bad ausgestattet und überall mit dem Rollstuhl zugänglich. Fast alle Wohnungen verfügen über einen Balkon oder eine Terrasse und über einen Pkw-Stellplatz. Hilfsorganisationen wie Rotes Kreuz oder Diakonie werden die Mieter bei Bedarf betreuen und dafür ein Betreiberbüro direkt im Wohngebäude zur Verfügung haben.



FONDS professionell liefert einen Überblick über die derzeit erhältlichen Sachwertinvestments.

Konzipiert hat das Projekt die Wohnen mit Service GmbH, die von Wolfgang Maierhofer und den IFA-Partnern Mario Deuschl, Wolfgang Stabauer und Herbert Nachbargauer kontrolliert wird. Sie sind auch für die Umsetzung des Projekts verantwortlich. Mit den Bauarbeiten soll im Frühjahr 2017 begonnen werden, die Fertigstellung ist für den Sommer 2018 vorgesehen. Das Gesamtinvestitionsvolumen ist momentan mit 3,75 Millionen Euro (netto) inklusive Nebenkosten kalkuliert. Das Land Oberösterreich soll das Projekt mit einem Sanierungsdarlehen mit Annuitätzuschüssen fördern.

Investoren können sich beteiligen, wenn sie mindestens einen dreiprozentigen Anteil an der Liegenschaft übernehmen. Rechtlich treten die Anleger einem Bauherrenmodell in Form einer sogenannten Miteigentümergeinschaft (MEG) bei. Die MEG erwirbt das Grundstück, saniert das Gebäude und vermietet die Wohnungen. Die prognostizierte Mietrendite liegt zu Beginn bei 3,6 Prozent brutto, wobei von Anfang an in der Kalkulation ein Leerstand von drei Prozent berücksichtigt wurde. Ab dem elften Nutzungsjahr sind 15.000 Euro pro Jahr für Rückstellungen einkalkuliert. Nach Erreichen des steuerlichen Totalgewinns soll das Projekt eine laufende Bruttorendite von mehr als zehn Prozent abwerfen. Der genaue Wert hängt von der

steuerlichen Situation des Anlegers und davon ab, ob er seine MEG-Anteile fremdfinanziert.

### Crowdinvesting „Spörk“

Schwarmfinanzierungen liegen derzeit im Trend, finden aber in den meisten Fällen mit Start-ups statt. Weil es sich um Finanzierungen in frühen Phasen junger Unternehmen handelt, sind die Investitionsrisiken überdurchschnittlich hoch. Mit zunehmender Reife, dem Erfolg und der Bonität des Unternehmens verringert sich auch die Gefahr. Deshalb sind Investitionen in etablierte Unternehmen, etwa im Mittelstand, für den durchschnittlichen Privatanleger in der Regel besser geeignet als Beteiligungen an völlig neuen Geschäftsmodellen. Für so ein mittelständisches Unternehmen startete die Crowdfunding-Plattform „Das Ertragreich“ im Mai bereits die zweite Finanzierungskampagne. Es handelt sich um das niederösterreichische Unternehmen Spörk, das Antriebe und Steuerungen für alles, was sich elektronisch oder mechanisch bewegt, entwickelt.

Die Firma feiert im Herbst ihren 30. Geburtstag; 2007 hat Geschäftsführer Wolfgang Schwarz den früheren Familienbetrieb übernommen. Das Unternehmen ist in Kottlingbrunn in der Nähe von Wien angesiedelt und beschäftigt derzeit rund 50 Mitarbeiter.

Spörk hat bereits voriges Jahr 117.250 Euro Kredit bei Crowdinvestoren aufgenommen. Benötigt wurde das Kapital nach Unternehmensangaben für die Weiterentwicklung eines Elektromotors für Behindertenfahrzeuge. Das Projekt wurde laut Spörk zur Serienreife gebracht und damit abgeschlossen. „Im Jahr 2015 konnten schon über 150 Stück Antriebs-einheiten verkauft werden, die geplanten Umsätze werden wie geplant bereits erzielt“, heißt es in den Unterlagen zur neuen Finanzierung, für die „Das Ertragreich“ aktuell Werbung macht.

Diesmal benötigt Spörk 150.000 Euro für die Vergrößerung der Firma. Es werden gerade das Büro und die Montagehallen erweitert, damit „die hohe Auslastung“ bedient werden kann. Mindestens zehn bis 15 neue Arbeitsplätze sollen entstehen. Das Crowdkapital soll

Foto: © Roberto1977 - Dreamstime

## Sachwertradar (2/2)

Fonds professionell  
Seite 132, 133 / 3. Juni 2016 / Auflage: 28700

Home Rocket

für die technische Einrichtung des Zubaus eingesetzt werden. Viele Unternehmen finanzieren so etwas aus Rücklagen oder Betriebsmittelkrediten. Spörk hat aber bereits rund 1,4 Millionen Euro Bankverbindlichkeiten und nimmt diesen Finanzierungsweg, um „die Liquidität für die laufende Auftragsabwicklung und das Tagesgeschäft freizuhalten und nicht für die Investition in die Hallenerweiterung binden zu müssen“. Durch die

Kapazitätserweiterung soll der Jahresumsatz von zuletzt 6,7 Millionen Euro auf etwa 8,9 Millionen Euro im Jahr 2020 steigen. Eine Gewinnvorschau hat Spörk nicht veröffentlicht.

Anleger geben dem Unternehmen ein fünf Jahre laufendes Nachrangdarlehen. Es soll grundsätzlich mit 4,5 Prozent jährlich verzinst werden. Der Zinssatz erhöht sich ab dem dritten Jahr um ein Prozent, wenn Spörk ge-

wisse Umsatzziele erreicht. 2018 liegt die Schwelle bei 8,2 Millionen Euro. Die Crowdfunding-Plattform bietet für Finanzberater eine eigene Tranche mit besseren Konditionen für die Anleger an. Um einen Basiszins von 5,75 Prozent und einen Bonus von 1,5 Prozent zu erhalten, müssen die Kunden allerdings mindestens 5.000 Euro plus maximal fünf Prozent Agio investieren.

ALEXANDER ENDLWEBER | FP

### Aktuelle Sachwertinvestments für Privatanleger im Überblick

Initiator/Anbieter	Produkt	Typ	Mindestinvestment	Volumen	Laufzeit
<b>IMMOBILIEN</b>					
C&P	Mühlenweg/Seestraße, Berlin (D)	VW	n. a.	n. a.	–
C&P	Donaufelder Straße 221, Wien	VW	117.500 Euro	n. a.	–
C&P	Durchlass-Straße 52+56	VW	92.750 Euro	n. a.	–
CPI	Margaretengürtel 114–118, Wien	Projekt	100.000 Euro	22.000.000 Euro	3 Jahre
CPI	Thallastraße 1, Wien	Projekt	100.000 Euro	13.500.000 Euro	3 Jahre
CPI	Fernkornergasse 26, Wien	Projekt	100.000 Euro	2.700.000 Euro	3 Jahre
Fairvesta	Alocava Real Estate Fund 12	F	10.000 Euro	105.000.000 Euro	2026
Habona	Einzelhandelsfonds 05	F	n. a.	68.000.000 Euro	2022
HMW Cornerstone	Margaretengürtel 139, Wien	BHM	n. a.	6.739.554 Euro	2034
Hübl & Partner	Nordmangasse 17	VW	187.000 Euro	n. a.	–
Hübl & Partner	Schöpfleuthnergasse 11, Wien	VW	185.000 Euro	n. a.	–
IFA	Michtnergasse 9, Wien	VW	139.000 Euro	n. a.	–
IFA	Laxenburger Straße 52, Wien (Tranche 2016)	BHM	122.300 Euro	12.230.000 Euro	2049
IFA	Schloss Neusiedl, Neusiedl/See	BHM	127.980 Euro	6.600.000 Euro	2050
Immobilienrendite AG	Immobilienanleihe	A	100.000 Euro	–	–
JP Immobilien	Leopold-Ferstl-Gasse 3, Wien	VW	127.000 Euro	n. a.	–
JP Immobilien	Wiener Straße 26–28, Brunn/Gebirge	VW	116.800 Euro	n. a.	–
Raiffeisen / Breiteneder	Sedlitzkygasse 39, Wien	VW	135.653 Euro	n. a.	–
Raiffeisen / Breiteneder	Erdbergstraße 176, Wien	VW	212.474 Euro	n. a.	–
Premium	Bilrothstraße 22, Wien	VW	228.050 Euro	13.002.700 Euro	–
Premium	Bornholmer Straße 67–70, Berlin (D)	BHM	136.937 Euro	6.277.595 Euro	–
Raab & Raab	Schloßhofer Straße 3, Wien	VW	n. a.	n. a.	–
Raab & Raab	Dunkelgasse 21, Wien	VW	n. a.	n. a.	–
Semper Constantia	Beheimgasse 2–4, Wien	VW	n. a.	n. a.	–
Silver Living	Betreutes Wohnen in Leibnitz	BHM	n. a.	2.900.000 Euro	2050
Wiener Privatbank	Arsenalstraße 14, Wien	VW	214.000 Euro	–	–
Wertbau	All-in 99 Stadt Haag	VW	89.100 Euro	> 2.000.000 Euro	–
Wertbau	All-in 99 St. Andrä	VW	96.000 Euro	> 2.100.000 Euro	–
Wohnen mit Service	„Bachwirt“, Bad Ischl	BHM	187.500 Euro	3.700.000 Euro	2050
Wohninvest	Montleartstraße 1–3, Wien	BHM	n. a.	n. a.	–
Wohninvest	Kaiserstraße 41, Wien	KG*	100.000 Euro	16.000.000 Euro	10 Jahre
<b>ENERGIE</b>					
AL Energie Effizienz	AL EEH-Substanzgenussrechte	G	2.500 Euro	5.000.000 Euro	3 Jahre
Clean Capital	PV Investment	ND	1.000 Euro	1.000.000 Euro	5/10 Jahre
Vienna Life	Neue Energien Sachwert Polizze	LV	5.000 Euro	–	–
<b>PRIVATE EQUITY</b>					
HMW Emissionshaus	MIG Fonds 15	F	100.000 Euro	70.000.000 Euro	2025
RWB	Global Market Fonds 6 (PP)	F	100.000 Euro	n. a.	2029
RWB	Special Market Fonds Asia 3 (PP)	F	100.000 Euro	n. a.	2021
RWB/Quantum Leben	RWB Evergreen Global Balance	LV	5.000 Euro	–	–
RWB/Quantum Leben	RWB Evergreen Asian Opportunities	LV	5.000 Euro	–	–
<b>SONSTIGES</b>					
Bordeaux Traders	Bordeaux-Weine	DI	25.000 Euro**	–	–
Go Lending	Pfandleihgeschäft	ND	5.000 Euro	30.000.000 Euro	2 Jahre
Plentum/Quantum Leben	Multisachwertpolizze	LV	10.000 Euro	–	–
<b>CROWDINVESTMENTS</b>					
1000x1000	Schwarzbergerhof ***	ND	100 Euro	225.000 Euro	Mind. 5 Jahre
Dagobertinvest	Flybelt	ND	250 Euro	500.000 Euro	30 Monate
Dasertragreich	Spörk Antriebssysteme 2	ND	250 Euro	220.000 Euro	5 Jahre
Dasertragreich	Barbette's	ND	250 Euro	250.000 Euro	6 Jahre
Green Rocket	Nuapua	part. ND	250 Euro	150.000 Euro	8 Jahre
Green Rocket	Hanfgarten	part. ND	250 Euro	1.000.000 Euro	10 Jahre
Home Rocket	Viktoriahof Wien	ND	250 Euro	500.000 Euro	4 Jahre

\* operativ tätige Kommanditgesellschaft | \*\* Empfehlung des Anbieters | \*\*\* Verzinsung erfolgt in Form von Genussgutscheinen, F: Fonds, G: Genussrecht, A: Anleihe, DI: Direktinvestment, ND: Nachrangdarlehen, part. ND: partiarisches Nachrangdarlehen, VW: Vorsorgewohnung, BHM: Bauherrenmodell, LV: Lebensversicherung, Produkte sind keine Kaufempfehlung. Kein Anspruch auf Vollständigkeit. Stand: 11.5.2016

"Immobilien Magazin" vom 02.06.2016 Seite: 18, 19, 20, 21 Von: AUTOREN: GERALD KERBL, MARLIES DEININGER (TPA HORWATH); JULIA PEIER, RAINER KASPAR (PHH RECHTSANWÄLTE)

Crowdinvesting

## Mythen und Chancen

### **Das AltFG macht's möglich: Immobilienfinanzierung über die Crowd. Für wen das Immobilien-Crowdinvesting welche Chancen bietet, erklären vier Top-Experten.**

Der Immobilienmarkt in Österreich boomt. Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Häusern ist deutlich höher als das Angebot, was die Preise steigen lässt. Gleichzeitig sind die Zinsen im Keller. Viele Menschen investieren daher in Immobilien oder wollen es tun. Auch immer mehr Crowdinvesting-Plattformen springen auf den Immobilienzug auf. So können auch Kleinanleger mit geringen Einlagen am Immobilienboom partizipieren. Aber wie sieht die rechtliche Situation aus? Darauf gehen Julia Peier, PHH-Immobilienexpertin sowie PHH-Partner, PHH-Crowdinvesting-Spezialist Rainer Kaspar sowie die beiden Experten des Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsunternehmens TPA Horwath, Gerald Kerbl und Marlies Deininger, ein.

Das 2015 in Kraft getretene Alternativfinanzierungsgesetz (kurz AltFG) stellt einen Rechtsrahmen sowohl für alternative Finanzierungsformen (z. B. Crowdfunding, Bürgerbeteiligungsmodelle u.Ä.) als auch für Betreiber von Crowdfunding-Plattformen zur Verfügung.

"Anzuwenden ist das AltFG auf in- und ausländische KMUs mit maximal 250 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von maximal 50 Millionen Euro oder einer Jahresbilanzsumme von maximal 43 Millionen", so Kerbl und Deininger. Ausdrücklich ausgenommen seien nach BWG, WAG, AIFMG, ZaDiG, VAG oder E-Geldgesetz konzessionierte Betriebe.

Geregelt wird die Ausgabe im Gesetz taxativ aufgezählter alternativer Finanzinstrumente: Aktien, Anleihen, Kapital- und Genossenschaftsanteile, Genussrechte, stille Beteiligungen und Nachrangdarlehen. Anteile an Personengesellschaften fallen hingegen nicht unter den Begriff des alternativen Finanzinstrumentes des AltFG. Überdies unterliegen dem AltFG nur Emissionen von mindestens 100.000 Euro und maximal 1,5 Millionen Euro pro Emission und Emittent.

Crowdinvestments in Immobilien werden wie fast alle Crowdfinanzierungen über sogenannte Nachrangdarlehen ausgegeben. Das bedeutet, dass die Crowd den Projektentwicklern mit ihren Einlagen ein Nachrangdarlehen gibt. Dafür bekommen die Kleinanleger Zinsen. "Je nach Immobilienprojekt liegen diese derzeit bei vier bis acht Prozent", sagt Julia Peier.

#### Chancen für Kleinanleger

Das große Plus von Immobilien-Crowdinvestings: Bei Immobilienprojekten ist immer ein Wert vorhanden, der wieder verkauft werden kann, etwa ein Grundstück oder nach dem Bau auch die Immobilie. Hinter Immobilienprojekten stehen in der Regel Firmen, die schon

jahrelang im Geschäft sind. "Jener Anteil, der über die Crowd finanziert wird, macht in Relation zum Gesamtinvestment meist nur einen Bruchteil aus", so Peier. Der Großteil stammt aus Bankenkrediten. Für Rainer Kaspar ist genau das ein Sicherheitsplus: "Die Banken

haben das Projekt und den oder die Projektentwickler geprüft. Sonst hätten sie ja keinen Kredit vergeben."

#### Keine falschen Erwartungen

Dass Größe nicht vor einer Pleite schützt, ist klar. In der Regel gilt aber:

Je größer die Firma und je mehr Erfahrung sie in der Immobilienbranche hat, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Projekt erfolgreich umgesetzt wird. Nichtsdestotrotz sollten Anleger auf jeden Fall die Projekte genau prüfen, etwa in welcher Lage sie sich befinden,

und zudem in mehrere Projekte bzw. in verschiedene Anlagemöglichkeiten investieren. Das Darlehen ist grundsätzlich nicht besichert und nachrangig. Wenn die Projektgesellschaft in Konkurs geht, dann werden zuerst die anderen Gläubiger -in der Regel Banken - bedient. Kaspar: "Die Kleinanleger erwerben auch keinen Eigentumsanteil an der Immobilie und partizipieren daher nicht direkt an einer möglichen Wertsteigerung. Dennoch ist das Risiko beim Crowdfunding in Immobilien im Vergleich zu Start-ups deutlich besser abschätzbar."

#### Chancen für Projektentwickler

Für Projektentwickler ist die Teilfinanzierung über die Crowd ebenfalls attraktiv. Sie können damit die von den Banken geforderte Eigenkapitalquote abdecken und bekommen gleichzeitig über die Crowdfunding-Plattform mehr Bekanntheit", berichtet Kaspar. Die Plattformen investieren ja gezielt in die Vermarktung ihrer Projekte. So generieren Immobilienprojekte mehr Aufmerksamkeit, was wiederum den Verkauf der Wohneinheiten ankurbelt. Die PHH-Experten sehen im Immobilien-Crowdfunding eine attraktive Anlageform und einen Zukunftsmarkt.

Musste vor Inkrafttreten des AltFG schon ab einer Crowdfinanzierung von mehr als 250.000 Euro ein voller Kapitalmarktprospekt erstellt werden, so sind diese Grenzen jetzt deutlich angehoben. "Ist der Gesamtgegenwert des alternativen Finanzinstruments geringer als 1,5 Millionen Euro und investiert der jeweilige Anleger innerhalb von zwölf Monaten maximal 5.000 Euro, muss kein Prospekt erstellt werden", erklären die Experten von TPA Horwath. Es reicht ein Informationsblatt. "Das hat den Aufwand und die Kosten für die Pr

jektverantwortlichen enorm reduziert und gerade für den kapitalintensiven Immobilienmarkt attraktiv gemacht", berichtet Kaspar. "Die Betragsgrenze von 5.000 Euro gelte jedoch nicht für professionelle Anleger im Sinne des AIFMG oder für juristische Personen, bei denen es sich um keine Verbraucher im Sinne des Konsumentenschutzgesetzes (KSchG) handelt. Bei Auskunftserteilung des Anlegers, dass er nur bestimmte Anteile seines durchschnittlichen Nettoeinkommens bzw. Finanzanlagevermögens investiert, besteht ebenfalls keine Prospektspflicht", sagen Kerbl und Deiniger. Ein Prospekt kann jedoch auch freiwillig erstellt werden (Anwendung des KMG anstatt des AltFG).

Ein vereinfachter Prospekt ist hingegen bei einer Emission von Aktien

und Anleihen im Wert von mindestens 250.000 Euro zu erstellen. Die volle Prospektspflicht gilt außerdem für eine Emission, wenn der aushaftende Betrag aller alternativen Finanzinstrumente eines Emittenten in einem Zeitraum von sieben Jahren durch eine geplante Emission insgesamt fünf Millionen Euro übersteigt, machen Kerbl und Deiniger aufmerksam.

*ES IST IMMER EIN WERT DA, DER WIEDER VERKAUFT WERDEN KANN. JULIA PEIER IST DER GESAMTGE-  
GENWERT UNTER 1,5 MIO., ENTFÄLLT DIE PROSPEKTPFLICHT. GERALD KERBL Ein aktuelles Projekt  
auf der Plattform [www. homerocket.com](http://www.homerocket.com): Die AVORIS Immobilienentwicklungs GmbH sammelt Gelder für die  
Sanierung des Zinshauses Ecke Viktoria-/Grenzgasse in Wien ein.*

#### **i** Mutation: gesamt

Reichweite (2014)	34.800
Druckauflage (2014)	12.000



## Mythen und Chancen (1/4)

Immobilien Magazin  
Ausgabe 06/2016 / Seite 18, 19, 20, 21 / 2. Juni 2016 / Auflage: 12000

Home Rocket

### **Crowdinvesting**

Steuern und Recht

# Mythen und Chancen

Das AltFG macht's möglich: Immobilienfinanzierung über die Crowd. Für wen das Immobilien-Crowdinvesting welche Chancen bietet, erklären vier Top-Experten.

AUTOREN: GERALD KERBL, MARLIES DEININGER (TPA HORWATH); JULIA PEIER, RAINER KASPAR (PHH RECHTSANWÄLTE)

**D**er Immobilienmarkt in Österreich boomt. Die Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Häusern ist deutlich höher als das Angebot, was die Preise steigen lässt. Gleichzeitig sind die Zinsen im Keller. Viele Menschen investieren daher in Immobilien oder wollen es tun. Auch immer mehr Crowdinvesting-Plattformen springen auf den Immobilienzug auf. So können auch Kleinanleger mit geringen Einlagen am Immobilienboom partizipieren. Aber wie sieht die rechtliche Situation aus? Darauf gehen Julia Peier, PHH-Immobilienexpertin sowie PHH-Partner, PHH-Crowdinvesting-Spezialist Rainer Kaspar sowie die beiden Experten des Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsunternehmens TPA Horwath, Gerald Kerbl und Marlies Deininger, ein. Das 2015 in Kraft getretene Alternativfinanzierungsgesetz (kurz AltFG) stellt einen Rechtsrahmen sowohl für alternative Finanzierungsformen (z.B. Crowdfunding, Bürgerbeteiligungsmodelle u.Ä.) als auch für Betreiber von Crowdfunding-Plattformen zur Verfügung.

„Anzuwenden ist das AltFG auf in- und ausländische KMUs mit maximal 250 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von maximal 50 Millionen Euro oder einer Jahresbilanzsumme von maximal 43 Millionen“, so Kerbl und Deininger. Ausdrücklich ausgenommen seien nach BWG, WAG, AIFMG, ZaDiG, VAG oder E-Geldgesetz konzessionierte Betriebe. Geregelt wird die Ausgabe im Gesetz taxativ aufgezählter alternativer Finanzinstrumente: Aktien, Anleihen, Kapital- und Genossenschaftsanteile, Genussrechte, stille Beteiligungen und Nachrangdarlehen. Anteile an Personengesellschaften fallen hingegen nicht unter den Begriff des alternativen Finanzinstrumentes des AltFG. Überdies unterliegen dem AltFG nur Emissionen von mindestens 100.000 Euro und maximal 1,5 Millionen Euro pro Emission und Emittent. Crowdinvestments in Immobilien werden wie fast alle Crowdfinanzierungen über sogenannte Nachrangdarlehen ausgegeben. Das bedeutet, dass die Crowd den Projektentwicklern mit ihren



**ES IST IMMER EIN WERT DA, DER WIEDER VERKAUFT WERDEN KANN.**

JULIA PEIER

Einlagen ein Nachrangdarlehen gibt. Dafür bekommen die Kleinanleger Zinsen. „Je nach Immobilienprojekt liegen diese derzeit bei vier bis acht Prozent“, sagt Julia Peier.

#### **Chancen für Kleinanleger**

Das große Plus von Immobilien-Crowdinvestings: Bei Immobilienprojekten ist immer ein Wert vorhanden, der wieder verkauft werden kann, etwa ein Grundstück oder nach dem Bau auch die Immobilie. Hinter Immobilienprojekten stehen in der Regel Firmen, die schon



## Mythen und Chancen (2/4)

Immobilien Magazin  
Ausgabe 06/2016 / Seite 18, 19, 20, 21 / 2. Juni 2016 / Auflage: 12000

Home Rocket

### **Crowdinvesting** Steuern und Recht

jahrelang im Geschäft sind. „Jener Anteil, der über die Crowd finanziert wird, macht in Relation zum Gesamtinvestment meist nur einen Bruchteil aus“, so Peier. Der Großteil stammt aus Bankenkrediten. Für Rainer Kaspar ist genau das ein Sicherheitsplus: „Die Banken

haben das Projekt und den oder die Projektentwickler geprüft. Sonst hätten sie ja keinen Kredit vergeben.“

#### **Keine falschen Erwartungen**

Dass Größe nicht vor einer Pleite schützt, ist klar. In der Regel gilt aber:

Je größer die Firma und je mehr Erfahrung sie in der Immobilienbranche hat, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Projekt erfolgreich umgesetzt wird. Nichtsdestotrotz sollten Anleger auf jeden Fall die Projekte genau prüfen, etwa in welcher Lage sie sich befinden,



## Mythen und Chancen (3/4)

Immobilien Magazin  
Ausgabe 06/2016 / Seite 18, 19, 20, 21 / 2. Juni 2016 / Auflage: 12000

Home Rocket



und zudem in mehrere Projekte bzw. in verschiedene Anlagemöglichkeiten investieren. Das Darlehen ist grundsätzlich nicht besichert und nachrangig. Wenn die Projektgesellschaft in Konkurs geht, dann werden zuerst die anderen Gläubiger – in der Regel Banken – bedient. Kaspar: „Die Kleinanleger erwerben auch keinen Eigentumsanteil an der Immobilie und partizipieren daher nicht direkt an einer möglichen Wertsteigerung. Dennoch ist das Risiko beim Crowdfunding in Immobilien im Vergleich zu Start-ups deutlich besser abschätzbar.“

### Chancen für Projektentwickler

Für Projektentwickler ist die Teilfinanzierung über die Crowd ebenfalls at-

traktiv. Sie können damit die von den Banken geforderte Eigenkapitalquote abdecken und bekommen gleichzeitig über die Crowdfunding-Plattform mehr Bekanntheit“, berichtet Kaspar. Die Plattformen investieren ja gezielt in die Vermarktung ihrer Projekte. So generieren Immobilienprojekte mehr Aufmerksamkeit, was wiederum den Verkauf der Wohneinheiten ankurbelt. Die PHH-Experten sehen im Immobilien-Crowdfunding eine attraktive Anlageform und einen Zukunftsmarkt. Musste vor Inkrafttreten des AltFG schon ab einer Crowdfinanzierung von mehr als 250.000 Euro ein voller Kapitalmarktprospekt erstellt werden, so sind diese Grenzen jetzt deutlich angehoben. „Ist der Gesamtgegenwert des al-



**IST DER GESAMTGE-  
GENWERT UNTER 1,5  
MIO., ENTFÄLLT DIE  
PROSPEKTPFLICHT.**

GERALD KERBL

ternativen Finanzinstruments geringer als 1,5 Millionen Euro und investiert der jeweilige Anleger innerhalb von zwölf Monaten maximal 5.000 Euro, muss kein Prospekt erstellt werden“, erklären die Experten von TPA Horwath. Es reicht ein Informationsblatt. „Das hat den Aufwand und die Kosten für die Pro-



## Mythen und Chancen (4/4)

Immobilien Magazin  
Ausgabe 06/2016 / Seite 18, 19, 20, 21 / 2. Juni 2016 / Auflage: 12000  
Home Rocket

## **Crowdinvesting**

Steuern und Recht

Ein aktuelles Projekt auf der Plattform [www.homerocket.com](http://www.homerocket.com): Die AVORIS Immobilienentwicklungs GmbH sammelt Gelder für die Sanierung des Zinshauses Ecke Viktoria-/Grenzgasse in Wien ein.

jektverantwortlichen enorm reduziert und gerade für den kapitalintensiven Immobilienmarkt attraktiv gemacht“, berichtet Kaspar. „Die Betragsgrenze von 5.000 Euro gelte jedoch nicht für professionelle Anleger im Sinne des AIFMG oder für juristische Personen, bei denen es sich um keine Verbraucher im Sinne des Konsumentenschutzgesetzes (KSchG) handelt. Bei Auskunftsertei-

lung des Anlegers, dass er nur bestimmte Anteile seines durchschnittlichen Nettoeinkommens bzw. Finanzanlagevermögens investiert, besteht ebenfalls keine Prospektspflicht“, sagen Kerbl und Deiniger. Ein Prospekt kann jedoch auch freiwillig erstellt werden (Anwendung des KMG anstatt des AltFG).

Ein vereinfachter Prospekt ist hingegen bei einer Emission von Aktien

und Anleihen im Wert von mindestens 250.000 Euro zu erstellen. Die volle Prospektspflicht gilt außerdem für eine Emission, wenn der aushaftende Betrag aller alternativen Finanzinstrumente eines Emittenten in einem Zeitraum von sieben Jahren durch eine geplante Emission insgesamt fünf Millionen Euro übersteigt, machen Kerbl und Deiniger aufmerksam. ■

"FAZIT" vom 01.06.2016 Seite: 8, 9, 10, 11, 12

## Crowdfunding I

**Immer öfter scheitern Geschäftsideen noch vor dem Start - und zwar an ihrer Finanzierung. Denn deutlich schärfere Regularien, wie etwa »Basel III«, zwingen die Banken dazu, Start-ups, die über keine ausreichenden Sicherheiten verfügen, die Kreditfinanzierung zu verweigern. Finanzierungsformen wie Private Equity und Venture Capital sind auf dem österreichischen Kapitalmarkt wenig ausgeprägt und daher für Kleinunternehmen nicht verfügbar. Mit der Schwarmfinanzierung, dem sogenannten »Crowdfunding«, bei dem viele kleine Anleger mit geringen Summen ein Start-up oder ein Projekt finanzieren, haben finanzschwache Gründer nun trotzdem die Chance, ihre Träume zu realisieren.**

Dabei übernehmen in aller Regel Crowdfunding-Plattformen die Rolle der Finanzierungsanbahnung, indem sie die Gründer mit potenziellen Investoren vernetzen. 2015 wurden über die sechs in Österreich agierenden Plattformen Conda, Ertrag-Reich, Green Rocket, Home Rocket, Innovation Service Network (ISN) und Regionalfunding zwar nur 44 Projekte mit einem im Verhältnis zur Kreditfinanzierung verschwindend kleinen Gesamtvolumen von 8,1 Mio. Euro finanziert. Im Vergleich zu 2014 hat sich diese Summe jedoch mehr als verdreifacht. Außerdem gibt es Unternehmen, die sich bei großen ausländischen Plattformen wie Kickstarter oder Indiegogo zu finanzieren versuchen. Und da die Plattform-Provisionen, die bei erfolgreichen Finanzierungen anfallen, bei stattlichen fünf und zehn Prozent liegen, ist auch klargestellt, dass die alternativen Finanzierungsinstrumente weiter stark wachsen werden. Dennoch ist das Crowdfunding-Volumen im Vergleich zum klassischen Kreditvolumen verschwindend gering. Den 8,1 Millionen Euro, die im gesamten Vorjahr von den österreichischen Plattformen aufgebracht wurden, stehen nämlich 7,2 Millionen Euro gegenüber, die etwa von den steirischen Raiffeisenkassen täglich für Finanzierungen verwendet werden. Da verwundert es nicht, dass die Banken im Crowdfunding derzeit noch keinen echten Konkurrenten ausmachen. Und folgerichtig betrachtet es auch Raiffeisenlandesbank-General Martin Schaller als sehr gute Idee, wenn viele Menschen durch ihren finanziellen Beitrag - sei er auch noch so klein - zur Verwirklichung von Unternehmensideen beitragen. Das Crowdfunding-Prinzip entspreche, so Schaller, durchaus dem Raiffeisen-Prinzip, mit privaten Einlagen die regionale Wirtschaft zu finanzieren. Insgesamt stellen die steirischen Raiffeisen-Kunden mit ihren Einlagen von 13,6 Milliarden der steirischen Wirtschaft über den Umweg der Bank insgesamt 13,3 Milliarden Euro zur Verfügung. Der Unterschied zwischen einer Bankfinanzierung und einem Crowdinvestment liegt natürlich beim Risiko. Denn Crowdfunder stellen Risikokapital zur Verfügung, das sie im schlechtesten Fall nicht zurückerhalten. Sparer, welche die Wirtschaft über ihre Bankeinlagen finanzieren, sind hingegen staatlich besichert, erhalten aber für das minimale Risiko naturgemäß deutlich niedrigere Zinserträge. Da es in Österreich derzeit keine ausgeprägte Kapitalmarktorientierung gibt, sind auch die Risikokapitalgeber rar. Martin Schaller ist jedenfalls davon überzeugt, dass ein investitionsfreudiges Klima und die Förderung des Unternehmergeistes unserer Volkswirtschaft - und damit auch den Banken - gut tun würden. Je mehr Leute sich als Crowdinvestoren betätigen, desto besser ist es auch aus Bankensicht für die Gesamtwirtschaft. Daher sieht auch die WKO Steiermark im Crowdfunding längst eine Alternative zu klassischen Finanzierungsmodellen, die vor allem für innovative Start-ups interessant ist. Vor allem durch das neue Alternative Finanzierungsgesetz (A1tFG) sieht die Wirtschaftskammer Österreich in einer europaweiten Vorreiterrolle. Mit der Erhöhung der Grenzen für die Prospektspflicht auf 1,5 Millionen Euro und dem Abbau bürokratischer Hürden sei ein guter rechtlicher Rahmen geschaffen worden, ist WKO-Direktor Karl-Heinz Dernoscheg überzeugt. Die Wirtschaft ist dennoch nicht ganz zufrieden. Dernoscheg fordert einen jährlichen Beteiligungsfreibetrag für private österreichische Investoren in der Höhe von 20.000 Euro. Am 8. September trifft sich auf Initiative der Kammer übrigens das »Who is who« der europäischen Alternativfinanzierungsszene in Graz zum »Crowd-Dialog

Europe«. Dabei werden rund 500 Experten erwartet, die über die unterschiedlichen Formen des Crowdfundings diskutieren.

### Die vier Formen des Crowdfunding

Beim »Donation based Crowdfunding« handelt es sich um klassische Spenden, mit denen Kultur- und Charityprojekte ermöglicht werden sollen. Den großen US-Plattformen Kickstarter und Indiegogo liegt das sogenannte »Reward based Crowdfunding« zugrunde. Dabei erhalten die Geldgeber eine materielle oder ideelle Anerkennung für ihr Engagement. Die Belohnungen können aus Ermäßigungen, Gutscheinen oder etwa bei Buchprojekten aus einem Gratisexemplar bestehen. Als Finanzierungsinstrument wesentlich bedeutender ist das sogenannte »Lending based Crowdfunding« oder »Crowdlending«, bei dem die Plattform Mikrokredite direkt oder indirekt vermittelt. Die Grenzen dieser Finanzierungsform waren bis zum Inkrafttreten des »Alternativen Finanzierungsgesetzes« (AltFG) am 1. September 2015 sehr schnell erreicht. Bekannt geworden ist der Fall des Waldviertler Schuhhändlers Heini Staudinger, der ohne Bankkonzession Freunde und Kunden eingeladen hatte, seinem Unternehmen »GEA« private Kredite zu vergeben. Damit ist er jedoch bei der Finanzmarktaufsicht gescheitert. Inzwischen wurde im AltFG jedoch klargestellt, dass solche Darlehen zulässig sind, solange sie »nachrangig« vereinbart sind. Der Investor kann sein Geld also nicht zurückverlangen, wenn das Unternehmen in Schwierigkeiten gerät. Die mittlerweile klassischste Form des Crowfundings ist das »Equity based Crowdfunding« oder »Crowdinvesting«. Damit ist die Beteiligungsfinanzierung von Start-ups oder Innovationsideen in der besonders riskanten Frühphase gemeint. Beteiligungen gibt es schon ab 100 Euro -entweder über Genussscheine oder als stille Beteiligungen. Die Investoren können ihr Risiko durch die Streuung ihres Risikokapitals auf mehrere Projekte minimieren. Das Verlustrisiko ist mit der Einlage begrenzt.

### Crowdfunding Community statt Crowdfunding-Plattform

Harald Schenner und seine Lebensgefährtin Maria Ederer haben es geschafft. Obwohl ihnen die Banken die notwendigen Kredite für die Umsetzung ihrer Unternehmensidee verweigerten, ist es dem IT-Profi gelungen, die erforderlichen 85.000 Euro für das Einzelunternehmen seiner Partnerin aufzubringen. Mithilfe eines Crowdfunding-Projektes konnte Schenner genügend Men-

### Tipps für Crowdfunder

Die Werberin Andrea Pavlovec-Meixner betreut mit ihrer Agentur »Comcom« gemeinsam mit ihren Netzwerkpartnern regionale Crowdinvesting-Projekte. Unternehmensgründern, die sich mit dem Gedanken tragen, sich alternativ zu finanzieren, gibt sie folgende Tipps.

Verschaffen Sie sich einen Überblick! Welche Projekte laufen gerade auf den Plattformen? Welche sind besonders erfolgreich?

Kommunizieren Sie klar!

Ein erfolgreiches Crowdfunding-Projekt braucht ein gutes Kommunikationskonzept und ein klar umrissenes und glaubwürdiges Projekt. Das Projekt und der Projektträger müssen stimmig sein. Die potenzielle Crowd muss einen persönlichen Mehrwert aus der Realisierung des Projekts schöpfen können.

Crowdfunder brauchen eine »Community«.

Natürlich gibt es Social-Media-Kanäle wie Facebook und Twitter. Aber die Macht der Mundpropaganda ist nicht zu unterschätzen. Erfolgreiche Crowdfunding-Projekte werden von einer »Community« getragen. Daher ist es wichtig, möglichst vielen Menschen persönlich von seinem Projekt zu erzählen.

Die richtige Dramaturgie entscheidet.

Eine große Community, die bereits zum Start einer Kampagne ein Projekt unterstützt, motiviert auch andere Menschen zum Mitmachen. Es hat sich herausgestellt, dass es oft besser ist, das

Projekt kürzer anzusetzen. Oft sind 30 bis 45 Tage genug für eine Kampagne. Bei einem längeren Zeitraum verlieren die Leute leicht das Interesse am Projekt, da die Aufmerksamkeitsspanne im Netz sehr gering ist.

Setzen Sie sich realistische Ziele! Je realistischer die Summen sind, je näher sie der Finanzierung kommen, desto eher wird eingezahlt.

»Mit dem neuen Gesetz zählen wir zu den absoluten Crowdfunding Vorreitern, um junge innovative Unternehmen zu supporten.«

Karl-Heinz Dernoscheg, Direktor der WKO Steiermark

»Die Finanzindustrie wird sich ändern. Der Zugang zu Kapital ist wirklich kaputt, Innovation dringend nötig. Aber Innovation wird kommen. Vor 70 Jahren gab es keine Kreditkarten - jetzt hat die so ziemlich jede Bank im Angebot. Bald wird jedes Geldinstitut der Welt Crowdfunding anbieten. «

Slam Rubin, Gründer von Indiegogo

**i Mutation: gesamt**

---

<i>Reichweite (2016)</i>	70.000
<i>Druckauflage (2016)</i>	Keine Angabe



**FAZIT**

## Crowdfunding I (1/5)

FAZIT  
Seite 8, 9, 10, 11, 12 / 1. Juni 2016  
Home Rocket



## Crowdfunding I (2/5)

FAZIT  
Seite 8, 9, 10, 11, 12 / 1. Juni 2016

Home Rocket

### Crowdfunding

Immer öfter scheitern Geschäftsideen noch vor dem Start – und zwar an ihrer Finanzierung. Denn deutlich schärfere Regularien, wie etwa »Basel III«, zwingen die Banken dazu, Start-ups, die über keine ausreichenden Sicherheiten verfügen, die Kreditfinanzierung zu verweigern. Finanzierungsformen wie Private Equity und Venture Capital sind auf dem österreichischen Kapitalmarkt wenig ausgeprägt und daher für Kleinunternehmen nicht verfügbar. Mit der Schwarmfinanzierung, dem sogenannten »Crowdfunding«, bei dem viele kleine Anleger mit geringen Summen ein Start-up oder ein Projekt finanzieren, haben finanzschwache Gründer nun trotzdem die Chance, ihre Träume zu realisieren.

Text von Johannes Tandler

**D**abei übernehmen in aller Regel Crowdfunding-Plattformen die Rolle der Finanzierungsanbahnung, indem sie die Gründer mit potenziellen Investoren vernetzen. 2015 wurden über die sechs in Österreich agierenden Plattformen Conda, Ertrag-Reich, **Green Rocket**, Home Rocket, Innovation Service Network (ISN) und Regionalfunding zwar nur 44 Projekte mit einem im Verhältnis zur Kreditfinanzierung verschwindend kleinen Gesamtvolumen von 8,1 Mio. Euro finanziert. Im Vergleich zu 2014 hat sich diese Summe jedoch mehr als verdreifacht. Außerdem gibt es Unternehmen, die sich bei großen ausländischen Plattformen wie Kickstarter oder Indiegogo zu finanzieren versuchen. Und da die Plattform-Provisionen, die bei erfolgreichen Finanzierungen anfallen, bei stattlichen fünf und zehn Prozent liegen, ist auch klagelöst, dass die alternativen Finanzierungsinstrumente weiter stark wachsen werden.

Dennoch ist das Crowdfunding-Volumen im Vergleich zum klassischen Kreditvolumen verschwindend gering. Den 8,1 Millionen Euro, die im gesamten Vorjahr von den österreichischen Plattformen aufgebracht wurden, stehen nämlich 7,2 Millionen Euro gegenüber, die etwa von den steirischen Raiffeisenkassen täglich für Finanzierungen verwendet werden. Da verwundert es nicht,

dass die Banken im Crowdfunding derzeit noch keinen echten Konkurrenten ausmachen. Und folgerichtig betrachtet es auch Raiffeisenlandesbank-General Martin Schaller als sehr gute Idee, wenn viele Menschen durch ihren finanziellen Beitrag – sei er auch noch so klein – zur Verwirklichung von Unternehmensideen beitragen. Das Crowdfunding-Prinzip entspreche, so Schaller, durchaus dem Raiffeisen-Prinzip, mit privaten Einlagen die regionale Wirtschaft zu finanzieren. Insgesamt stellen die steirischen Raiffeisen-Kunden mit ihren Einlagen von 13,6 Milliarden der steirischen Wirtschaft über den Umweg der Bank insgesamt 13,3 Milliarden Euro zur Verfügung. Der Unterschied zwischen einer Bankfinanzierung und einem Crowdfunder liegt natürlich beim Risiko. Denn Crowdfunder stellen Risikokapital zur Verfügung, das sie im schlechtesten Fall nicht zurückerhalten. Sparer, welche die Wirtschaft über ihre Bankeinlagen finanzieren, sind hingegen staatlich besichert, erhalten aber für das minimale Risiko naturgemäß deutlich niedrigere Zinserträge.

Da es in Österreich derzeit keine ausgeprägte Kapitalmarktorientierung gibt, sind auch die Risikokapitalgeber rar. Martin Schaller ist jedenfalls davon überzeugt, dass ein investitionsfreudiges Klima und die Förderung des Unternehmergeistes unserer Volks-

Illustration: Peter Pichler, Fotos: Anna Paier, Fischer

## Crowdfunding I (3/5)

FAZIT  
Seite 8, 9, 10, 11, 12 / 1. Juni 2016

Home Rocket

Crowdfunding 



## Tipps für Crowdfunder



Die Werberin **Andrea Pavlovec-Meixner** betreut mit ihrer Agentur »Comcom« gemeinsam mit ihren Netzwerkpartnern regionale Crowdfunding-Projekte. Unternehmensgründern, die sich mit dem Gedanken tragen, sich alternativ zu finanzieren, gibt sie folgende Tipps.

### **Verschaffen Sie sich einen Überblick!**

Welche Projekte laufen gerade auf den Plattformen? Welche sind besonders erfolgreich?

### **Kommunizieren Sie klar!**

Ein erfolgreiches Crowdfunding-Projekt braucht ein gutes Kommunikationskonzept und ein klar umrissenes und glaubwürdiges Projekt. Das Projekt und der Projektträger müssen stimmig sein. Die potenzielle Crowd muss einen persönlichen Mehrwert aus der Realisierung des Projekts schöpfen können.

### **Crowdfunder brauchen eine »Community«.**

Natürlich gibt es Social-Media-Kanäle wie Facebook und Twitter. Aber die Macht der Mundpropaganda ist nicht zu unterschätzen. Erfolgreiche Crowdfunding-Projekte werden von einer »Community« getragen. Daher ist es wichtig, möglichst vielen Menschen persönlich von seinem Projekt zu erzählen.

### **Die richtige Dramaturgie entscheidet.**

Eine große Community, die bereits zum Start einer Kampagne ein Projekt unterstützt, motiviert auch andere Menschen zum Mitmachen. Es hat sich herausgestellt, dass es oft besser ist, das Projekt kürzer anzusetzen. Oft sind 30 bis 45 Tage genug für eine Kampagne. Bei einem längeren Zeitraum verlieren die Leute leicht das Interesse am Projekt, da die Aufmerksamkeitsspanne im Netz sehr gering ist.

### **Setzen Sie sich realistische Ziele!**

Je realistischer die Summen sind, je näher sie der Finanzierung kommen, desto eher wird eingezahlt.

wirtschaft – und damit auch den Banken – gut tun würden. Je mehr Leute sich als Crowdfunder betätigen, desto besser ist es auch aus Bankensicht für die Gesamtwirtschaft.

Daher sieht auch die WKO Steiermark im Crowdfunding längst eine Alternative zu klassischen Finanzierungsmodellen, die vor allem für innovative Start-ups interessant ist. Vor allem durch das neue Alternative Finanzierungsgesetz (AltFG) sieht die Wirtschaftskammer Österreich in einer europaweiten Vorreiterrolle. Mit der Erhöhung der Grenzen für die Prospektspflicht auf 1,5 Millionen Euro und dem Abbau bürokratischer Hürden sei ein guter rechtlicher Rahmen geschaffen worden, ist WKO-Direktor Karl-Heinz Dernoscheg überzeugt. Die Wirtschaft ist dennoch nicht ganz zufrieden. Dernoscheg fordert einen jährlichen Beteiligungsfreibetrag für private österreichische Investoren in der Höhe von 20.000 Euro. Am 8. September trifft sich auf Initiative der Kammer übrigens das »Who is who« der europäischen Alternativfinanzierungsszene in Graz zum »Crowd-Dialog Europe«. Dabei werden rund 500 Experten erwartet, die über die unterschiedlichen Formen des Crowdfundings diskutieren.

### **Die vier Formen des Crowdfunding**

Beim »Donation based Crowdfunding« handelt es sich um klassische Spenden, mit denen Kultur- und Charityprojekte ermöglicht werden sollen. Den großen US-Plattformen Kickstarter und Indiegogo liegt das sogenannte »Reward based Crowdfunding« zugrunde. Dabei erhalten die Geldgeber eine materielle oder ideelle Anerkennung für ihr Engagement. Die Belohnungen können aus Ermäßigungen, Gutscheinen oder etwa bei Buchprojekten aus einem Gratisexemplar bestehen.

Als Finanzierungsinstrument wesentlich bedeutender ist das



**Crowdfunding I (4/5)**

FAZIT  
Seite 8, 9, 10, 11, 12 / 1. Juni 2016  
Home Rocket

**Crowdfunding**



»Mit dem neuen Gesetz zählen wir zu den absoluten Crowdfunding-Vorreitern, um junge innovative Unternehmen zu supporten.«

*Karl-Heinz Dernoscheg, Direktor der WKO Steiermark*

sogenannte »Lending based Crowdfunding« oder »Crowdlending«, bei dem die Plattform Mikrokredite direkt oder indirekt vermittelt. Die Grenzen dieser Finanzierungsform waren bis zum Inkrafttreten des »Alternativen Finanzierungsgesetzes« (AltFG) am 1. September 2015 sehr schnell erreicht. Bekannt geworden ist der Fall des Waldviertler Schuhhändlers Heini Staudinger, der ohne Bankkonzession Freunde und Kunden eingeladen hatte, seinem Unternehmen »GEA« private Kredite zu vergeben. Damit ist er jedoch bei der Finanzmarktaufsicht gescheitert. Inzwischen wurde im AltFG jedoch klargestellt, dass solche Darlehen zulässig sind, solange sie »nachrangig« vereinbart sind. Der Investor kann sein Geld also nicht zurückverlangen, wenn das Unternehmen in Schwierigkeiten gerät.

Die mittlerweile klassischste Form des Crowdfundings ist das »Equity based Crowdfunding« oder »Crowdinvesting«. Damit ist die Beteiligungsfinanzierung von Start-ups oder Innovationsideen in der besonders riskanten Frühphase gemeint. Beteiligungen gibt es schon ab 100 Euro – entweder über Genussscheine oder als stille Beteiligungen. Die Investoren können ihr Risiko durch die Streuung ihres Risikokapitals auf mehrere Projekte minimieren. Das Verlustrisiko ist mit der Einlage begrenzt.

**Crowdfunding Community statt Crowdfunding-Plattform**

Harald Schenner und seine Lebensgefährtin Maria Ederer haben es geschafft. Obwohl ihnen die Banken die notwendigen Kredite für die Umsetzung ihrer Unternehmensidee verweigerten, ist es dem IT-Profi gelungen, die erforderlichen 85.000 Euro für das Einzelunternehmen seiner Partnerin aufzubringen. Mithilfe eines Crowdfunding-Projektes konnte Schenner genügend Men-

Crowdfunding





## Crowdfunding I (5/5)

FAZIT  
Seite 8, 9, 10, 11, 12 / 1. Juni 2016

Home Rocket

Crowdfunding 

»Die Finanzindustrie wird sich ändern. Der Zugang zu Kapital ist wirklich kaputt, Innovation dringend nötig. Aber Innovation wird kommen. Vor 70 Jahren gab es keine Kreditkarten – jetzt hat die so ziemlich jede Bank im Angebot. Bald wird jedes Geldinstitut der Welt Crowdfunding anbieten.«

*Slava Rubin, Gründer von Indiegogo*



12 /// FAZIT JUNI 2016

"FAZIT" vom 01.06.2016 Seite: 13, 14, 15

## Crowdfunding II

schen von der Idee begeistern, in bester Gleisdorfer ib-Lage den schmucken Bioladen »Das Steigerl« samt angeschlossener Biogastronomie zu finanzieren. Während Start-ups -im Normalfall ziemlich anonym -mithilfe einschlägiger internationaler Crowdfunding-Plattformen wie Indiegogo, Kickstarter oder Startnext versuchen, »Schwarminvestoren« für ihre Ideen zu begeistern, setzten Schenner und Ederer bewusst nicht auf Einwegkommunikation, wohl aber auf jenes gehörige Maß Hoffnung, das erforderlich ist, wenn jemand eine Idee, die keine Bank der Welt zu finanzieren bereit ist, umsetzen will. »Geholfen hat mir meine Erfahrung als Unternehmer, denn mir war klar, dass nicht nur in eine Idee investiert wird, sondern vor allem in die Personen, die hinter einem Start-up stehen«, so Schenner. Deshalb kam die übliche Einwegkommunikation in Form eines bloßen Präsentationsvideos nicht in Frage. Schenner und Ederer setzten stattdessen auf den Aufbau einer Community, die sie mithilfe von persönlichen Kontakten, von Social Media, aber auch mit mehreren Events für das »Steigerl« zu begeistern suchten. Dabei wurden sie von der Grazer Werberin Andrea Pavlovec-Meixner begleitet. Pavlovec-Meixner ist davon überzeugt, dass jemand, der andere davon überzeugen will, dass sie ihm Geld geben, eine gute Geschichte erzählen muss, mit der er eine Community aufbauen und für sich einnehmen kann. Der IT-Spezialist Schenner programmierte dazu ein Online-Tool für seine eigene Webpage, das den Investoren nicht nur einen tagesaktuellen Überblick über den Projektstand gewährleistete, sondern sie auch mit zahlreichen weiteren Informationen bei Laune hielt. Schenner versprach seinen Geldgebern eine Verzinsung von vier Prozent und eine Ausstiegsmöglichkeit nach acht bzw. nach zehn Jahren. »Ich dachte anfangs, dass ich nur die ökologisch Interessierten begeistern kann«, sagt Schenner im Gespräch mit Fazit, »und besonders gefreut hab' ich mich jedes Mal, wenn die Leute ihre Kapitalverzinsung nicht einmal im Jahr bar, sondern in Form von Einkaufs- und Konsumationsgutscheinen für das Steigerl vergütet haben wollten.« Doch als die Community sich mithilfe des geschaffenen Netzwerks verbreiterte, sprangen auf einmal auch ihm völlig unbekannte Leute als Investoren ein, die größere Beträge als die im Crowdfunding meist üblichen paar hundert Euro anlegen wollten. »So sind wir auch auf unseren größten Investor gestoßen, der sich mit 30.000 Euro am Steigerl beteiligt hat.« Als langjährigem Unternehmer ist Schenner natürlich bewusst, dass er nicht nur die tägliche Liquidität, sondern auch den Aufbau entsprechender Rücklagen zur Bedienung der Kapitalrückzahlungen zum Fälligkeitstermin im Auge behalten muss. Doch auch dabei sei er auf einem guten Weg, so der erfolgreiche Crowdfunder. Inzwischen beraten Schenner -er ist auch Unternehmensberater - und Pavlovec-Meixner auch andere Unternehmen, alternative Finanzierungen mithilfe einer Crowdfunding-Community umzusetzen. Mit »4Crowdfunding« bietet Schenner zudem eine kostengünstige Software an, die auch die Regeln des inzwischen in Kraft getretenen alternativen Finanzierungsgesetzes (AltFG) berücksichtigt.

### Das österreichische Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG)

Das Alternativfinanzierungsgesetz gilt seit 1. September 2015 und liefert einen längst überfälligen Rechtsrahmen für die Kapitalmarktfinanzierung von KMU. Crowdinvestments, bei denen die Investoren Geld gegen Zinsen verleihen, gelten - anders als Bankdarlehen - als nachrangig und sind im Insolvenzfall Teil der Konkursmasse. Als alternative Finanzierungsinstrumente im Sinne des Gesetzes gelten Aktien, Anleihen, Geschäftsanteile an Kapitalgesellschaften und Genossenschaften, Genussrechte, stille Beteiligungen und Nachrangdarlehen. Klassische Darlehen dürfen weiterhin nur von Banken ausgegeben werden. Das Gesetz sieht auch Mindeststandards für die Betreiber von »Crowdfunding-Plattformen« vor. Vom Anwendungsbereich nicht umfasst sind neben den Banken auch die konzessionierten Wertpapieremittenten. Erleichterungen sieht das Gesetz vor allem bei den Anlegerinformationspflichten vor. Bei einem Gesamtinvestment von weniger als 100.000 Euro besteht weder eine Prospektspflicht noch eine Informationspflicht. Alternative Investments

werden vom Gesetzgeber - nach Intervention der Arbeiterkammer -inzwischen auf 5.000 Euro jährlich eingeschränkt. Diese Grenze kann nur von professionellen Anlegern (alternative Investmentfonds) und von juristischen Personen überschritten werden. Privatanleger dürfen nur dann mehr als 5.000 Euro alternativ anlegen, wenn sie eine entsprechende Auskunft zu ihrem Einkommen und ihrem Finanzanlagevermögen abgeben. Damit sollen normalverdienende Schwarminvestoren geschützt werden. Aber weil niemand seine Eigentumsverhältnisse offenlegen wird, kommen damit in der Realität Investments über 5.000 Euro praktisch nicht vor. Die Wirtschaftskammer ist grundsätzlich zufrieden mit dem Gesetz. Da viele potentielle Gründer an der Unternehmensfinanzierung scheitern, weil die Bankenregularien hinsichtlich der Bonitätsvoraussetzungen massiv verschärft wurden, will die Kammer Crowdfunding zu einer breiten Kapitalmarktfinanzierung für KMUs ausbauen. Sie fordert daher einen jährlichen Steuerfreibetrag für Privatinvestoren von 20.000 Euro. Sogar dem neuen Bundeskanzler scheint anders als seinem Vorgänger klar zu sein, dass die Bundesregierung weiterhin jedes noch so zarte Konjunkturpflänzchen ersticken wird, wenn sie nicht endlich bessere Rahmenbedingungen für Investoren schafft. Daher darf die Wirtschaft nun erstmals seit vielen Jahren auf echte Investitionserleichterungen - sogar über das Alternativfinanzierungsgesetz hinaus -hoffen.

*»Friedrich Wilhelm Raiffeisen war der erste Crowdfunder, denn er sagte: Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das schaffen viele. « Martin Schallar, RLB-Generaldirektor*

**i Mutation: gesamt**

---

<i>Reichweite (2016)</i>	70.000
<i>Druckauflage (2016)</i>	Keine Angabe



**Crowdfunding II (1/3)**

FAZIT  
Seite 13, 14, 15 / 1. Juni 2016  
Home Rocket

**Crowdfunding**



»Friedrich Wilhelm Raiffeisen war der erste Crowdfunder, denn er sagte: Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das schaffen viele.«

*Martin Schaller, RLB-Generaldirektor*

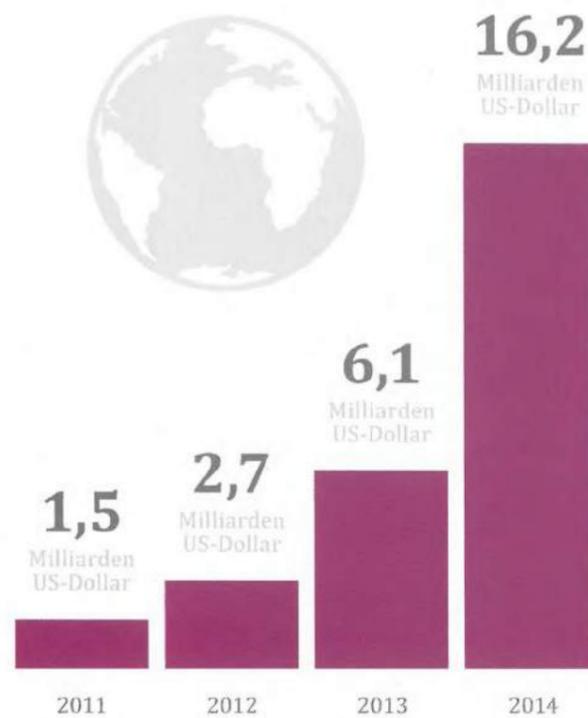
schen von der Idee begeistern, in bester Gleisdorfer 1b-Lage den schmucken Bioladen »Das Steigerl« samt angeschlossener Biogastronomie zu finanzieren.

Während Start-ups – im Normalfall ziemlich anonym – mithilfe einschlägiger internationaler Crowdfunding-Plattformen wie Indiegogo, Kickstarter oder Startnext versuchen, »Schwarminvestoren« für ihre Ideen zu begeistern, setzten Schenner und Ederer bewusst nicht auf Einwegkommunikation, wohl aber auf jenes gehörige Maß Hoffnung, das erforderlich ist, wenn jemand eine Idee, die keine Bank der Welt zu finanzieren bereit ist, umsetzen will.

»Geholfen hat mir meine Erfahrung als Unternehmer, denn mir war klar, dass nicht nur in eine Idee investiert wird, sondern vor allem in die Personen, die hinter einem Start-up stehen«, so Schenner. Deshalb kam die übliche Einwegkommunikation in Form eines bloßen Präsentationsvideos nicht in Frage. Schenner und Ederer setzten stattdessen auf den Aufbau einer Community, die sie mithilfe von persönlichen Kontakten, von Social Media, aber auch mit mehreren Events für das »Steigerl« zu begeistern suchten. Dabei wurden sie von der Grazer Werberin Andrea Pavlovec-Meixner begleitet. Pavlovec-Meixner ist davon überzeugt, dass jemand, der andere davon überzeugen will, dass sie ihm Geld geben, eine gute Geschichte erzählen muss, mit der er eine Community aufbauen und für sich einnehmen kann. Der IT-Spezialist Schenner programmierte dazu ein Online-Tool für seine eigene Webpage, das den Investoren nicht nur einen tagesaktuellen Überblick über den Projektstand gewährleistete, sondern sie auch mit zahlreichen weiteren Informationen bei Laune hielt. Schenner versprach seinen Geldgebern eine Verzinsung von vier Prozent und eine Ausstiegsmöglichkeit nach acht bzw. nach zehn Jahren. »Ich dachte anfangs, dass ich nur die ökologisch Interes-

Fotos: Merija Kanzej, Gilles Lambert

**Weltweit durch Crowdfunding eingesammeltes Kapital**





## Crowdfunding II (2/3)

FAZIT  
Seite 13, 14, 15 / 1. Juni 2016

Home Rocket

Crowdfunding 



»Es wird nicht nur in eine Idee investiert,  
sondern vor allem in die Personen,  
die hinter einem Start-up stehen.«

*Harald Schenner, erfolgreicher Crowdfunder*

sierten begeistern kann«, sagt Schenner im Gespräch mit Fazit, »und besonders gefreut hab' ich mich jedes Mal, wenn die Leute ihre Kapitalverzinsung nicht einmal im Jahr bar, sondern in Form von Einkaufs- und Konsumationsgutscheinen für das Steigerl vergütet haben wollten.« Doch als die Community sich mithilfe des geschaffenen Netzwerks verbreiterte, sprangen auf einmal auch ihm völlig unbekannte Leute als Investoren ein, die größere Beträge als die im Crowdfunding meist üblichen paar hundert Euro anlegen wollten. »So sind wir auch auf unseren größten Investor gestoßen, der sich mit 30.000 Euro am Steigerl beteiligt hat.« Als

langjährigem Unternehmer ist Schenner natürlich bewusst, dass er nicht nur die tägliche Liquidität, sondern auch den Aufbau entsprechender Rücklagen zur Bedienung der Kapitalrückzahlungen zum Fälligkeitstermin im Auge behalten muss. Doch auch dabei sei er auf einem guten Weg, so der erfolgreiche Crowdfunder.

Inzwischen beraten Schenner – er ist auch Unternehmensberater – und Pavlovec-Meixner auch andere Unternehmen, alternative Finanzierungen mithilfe einer Crowdfunding-Community umzusetzen. Mit »4Crowdfunding« bietet Schenner zudem eine kostengünstige Software an, die auch die Regeln des inzwischen

**Crowdfunding II (3/3)**

FAZIT  
Seite 13, 14, 15 / 1. Juni 2016  
Home Rocket

in Kraft getretenen alternativen Finanzierungsgesetzes (AltFG) berücksichtigt.

**Das österreichische  
Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG)**

Das Alternativfinanzierungsgesetz gilt seit 1. September 2015 und liefert einen längst überfälligen Rechtsrahmen für die Kapitalmarktfinanzierung von KMU. Crowdinvestments, bei denen die Investoren Geld gegen Zinsen verleihen, gelten – anders als Bankdarlehen – als nachrangig und sind im Insolvenzfall Teil der Konkursmasse. Als alternative Finanzierungsinstrumente im Sinne des Gesetzes gelten Aktien, Anleihen, Geschäftsanteile an Kapitalgesellschaften und Genossenschaften, Genussrechte, stille Beteiligungen und Nachrangdarlehen. Klassische Darlehen dürfen weiterhin nur von Banken ausgegeben werden. Das Gesetz sieht auch Mindeststandards für die Betreiber von »Crowdfunding-Plattformen« vor. Vom Anwendungsbereich nicht umfasst sind neben den Banken auch die konzessionierten Wertpapieremittenten.

Erleichterungen sieht das Gesetz vor allem bei den Anlegerinformationspflichten vor. Bei einem Gesamtinvestment von weniger als 100.000 Euro besteht weder eine Prospektspflicht noch eine Informationspflicht. Alternative Investments werden vom Gesetzgeber – nach Intervention der Arbeiterkammer – inzwischen auf 5.000 Euro jährlich eingeschränkt. Diese Grenze kann nur von professionellen Anlegern (alternative Investmentfonds) und von juristischen Personen überschritten werden. Privatanleger dürfen nur dann mehr als 5.000 Euro alternativ anlegen, wenn sie eine entsprechende Auskunft zu ihrem Einkommen und ihrem Finanzanlagevermögen abgeben. Damit sollen normalverdienende Schwarminvestoren geschützt werden. Aber weil niemand seine Eigentumsverhältnisse offenlegen wird, kommen damit in der Realität Investments über 5.000 Euro praktisch nicht vor.

Die Wirtschaftskammer ist grundsätzlich zufrieden mit dem Gesetz. Da viele potentielle Gründer an der Unternehmensfinanzierung scheitern, weil die Bankenregularien hinsichtlich der Bonitätsvoraussetzungen massiv verschärft wurden, will die Kammer Crowdfunding zu einer breiten Kapitalmarktfinanzierung für KMUs ausbauen. Sie fordert daher einen jährlichen Steuerfreibetrag für Privatinvestoren von 20.000 Euro.

Sogar dem neuen Bundeskanzler scheint anders als seinem Vorgänger klar zu sein, dass die Bundesregierung weiterhin jedes noch so zarte Konjunkturpflänzchen ersticken wird, wenn sie nicht endlich bessere Rahmenbedingungen für Investoren schafft. Daher darf die Wirtschaft nun erstmals seit vielen Jahren auf echte Investitionserleichterungen – sogar über das Alternativfinanzierungsgesetz hinaus – hoffen.