Ketchum Publico - Pressespiegel

7.4.2016

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

Inhaltsverzeichnis

Jetzt geht's los! Seite 3
News vom 25.03.2016 (Seite 54-60)

Firmenbuch statt Sparbuch Seite 10
News vom 25.03.2016 (Seite 64-65)

Zwei kleine neue Zentren Seite 12
a3 Das Baumagazin vom 24.03.2016 (Seite 105)

Österreich hebt sich beim Thema Crowdfunding deutlich ab Seite 13
Börse-Express vom 11.03.2016 (Seite 32)

Österreichs Banken liebäugeln mit Crowdfunding Seite 14
Horizont vom 11.03.2016 (Seite 15)

Crowdinvesting - 5 Mio. Euro seit Jahresbeginn, 3 Mio. davon Rapid Seite 15
APA-Journal vom 11.03.2016 (Seite 49)

Schwarmfinanzierung wird salonfähig Seite 16
Die Presse vom 11.03.2016 (Seite 16)

Österreich hebt sich beim Thema Crowdfunding deutlich ab Seite 17
Börse-Express vom 10.03.2016 (Seite 8)

CROWDFUNDING IPUS Seite 18
New Business vom 09.03.2016 (Seite 55)

Seit Jahresbeginn 5 Mio. Euro mit Crowdinvesting gesammelt Seite 19
APA-Journal vom 08.03.2016 (Seite 5)

Rapid holt sich den Sieg beim Crowdfunding Seite 20
Salzburger Nachrichten vom 07.03.2016 (Seite 13)

DURCHSTARTEN Seite 21
Weekend Magazin vom 04.03.2016 (Seite 28-29)

Der Schwarm als Trägerrakete Seite 23
Der Standard vom 03.03.2016 (Seite 21)

Dances with the crowd Seite 24
Immobilien Magazin vom 02.03.2016 (Seite 28-29)

Club der großen Geber Seite 26
Kurier vom 02.03.2016 (Seite 7)

NEWS

Jetzt geht's los! (1/7)

News
Ausgabe 12/2016 / Seite 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60 / 25. März 2016 / Auflage: 162340

Home Rocket

START-UP SPEZIAL

Jetzt geht's los!

Die wenigsten Start-ups sind heute noch Garagenfirmen. Ihre Gründer aber sind nach wie vor jung, gut ausgebildet, hungrig nach Erfolg. Und sie prägen heute die Wirtschaft

Von David Hell und Stefan Melichar

Foto: Action Press /Imagebroker

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

NEWS

Jetzt geht's los! (2/7)

News
Ausgabe 12/2016 / Seite 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60 / 25. März 2016 / Auflage: 162340

Home Rocket

Bianca Gfrei musste langwierige Arztbesuche in Kauf nehmen, bevor sie den Grund für ihre ständigen Beschwerden fand: Nahrungsmittelunverträglichkeiten. Das dauerte lange und war teuer. Aber das Warten brachte sie auf eine Idee: Könnte man all das nicht auch irgendwie anders machen?

Als sie ihre Testergebnisse mit ihrem Arzt besprach, war der Befund schon Nebensache. Gfrei war angesteckt von einer Geschäftsidee, einer, bei der man Bluttests selbst durchführt, die Proben per Post einschickt und eine Woche später die Ergebnisse online abrufen kann – für 99 Euro. Sie erzählte ihrem Internisten, einem Freund ihres Vaters, davon. Der erkannte die Chance und beteiligte sich 2014 mit seinem Sohn an dem neuen Unternehmen, das sie Kiweno nannten. Firmenzweck: Bluttests für Nahrungsmittelunverträglichkeit und Histamin. Volltreffer! Rasch wurden in Innsbruck, München und Wien drei Büros eröffnet.

Während ihre Mitgründer den Tiroler Standort betreuen, zog die studierte Wirtschafts- und Kommunikationswissenschaftlerin Gfrei nach Wien, um von hier aus Investoren für das Unternehmen zu finden. „Vor einem Jahr war ich allein in Wien, mittlerweile sind wir 22“, sagt die Kiweno-Geschäftsführerin. Insgesamt beschäftigt das Start-up 28 Mitarbeiter. Kiweno wurde anfangs kaum beworben, das Unternehmen sprach für sich. „Wenn jemand aus einem kleinen Dorf einen Bluttest bestellt hat, dann sind in den nächsten Wochen aus demselben Dorf gleich weitere Bestellungen nachgekommen“, sagt Gfrei.

Neues Business mit alten Sachen

Ein bekanntes Ding auf neue Beine zu stellen war auch bei Katharina Klausberger der Antrieb. Die 34-jährige HTL-Absolventin und promovierte Betriebswirtin löste das staubige Flohmarktflair durch eine auf Hochglanz polierte App namens Shpock (ein Akronym aus Shop in your Pocket) ab. Anders als beim Marktführer willhaben.at, einem Joint-Venture zweier internationaler Medienkonzerne, werden die Produkte hier ▶

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

NEWS

Jetzt geht's los! (3/7)

News
Ausgabe 12/2016 / Seite 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60 / 25. März 2016 / Auflage: 162340

Home Rocket

nicht in Listenform angezeigt, sondern über Fotos. Und die Offerte können sehr rasch ins Netz gestellt werden. Zehn Millionen User hat Shpock in Österreich, Deutschland, Großbritannien und Italien bereits. „Wir wollten etwas aufbauen, das auch einen Nutzen stiftet. Und jeder hat Interesse, aus nicht genutzten Sachen Geld zu machen", sagt Klausberger.

Sie und ihr Kompagnon Armin Strbac haben eigenes Geld in die Hand genommen und eine AWS-Förderung bekommen. 2011 sind sie gestartet; zuerst mit einer Webplattform namens Finderly, dann mit ihrer App namens Shpock, die seit 2012 in Betrieb ist. Das Wort „Mitarbeiter" lehnt Klausberger ab, sie bevorzugt den Ausdruck „Teammitglieder". Intern werden sie „Shpockies" genannt – von ihnen gibt es bereits 70. Die Firmenzentrale im zweiten Bezirk platzt aus allen Nähten. In Kürze steht die Übersiedelung in ein neues, etwa 2000 Quadratmeter großes Büro bevor – das achte Office in fünf Jahren.

3000 Start-ups in Österreich

Früher sprach man von Garagenfirmen, wenn man Start-ups meinte. Garagen aber sind heute nur noch selten der Firmensitz. Und die österreichische Start-up-Szene ist in den vergangenen Jahren förmlich explodiert. Etwas mehr als 3000 Start-ups wurden seit 2010 gegründet. Wien ist die Drehscheibe: 62,7 Prozent aller Start-ups werden in der Bundeshauptstadt gegründet. Wie sich ein Start-up definiert, beantwortet die Statistik: Der typische Gründer ist 31,9 Jahre alt und gründet in einem Team aus zwei bis drei Personen. Und er ist zu 84,5 Prozent männlich. Jedes Start-up schafft im Schnitt sieben neue Arbeitsplätze und erwirtschaftet einen jährlichen Umsatz von unter 150.000 Euro.

Bernhard Lehner, selbst Unternehmer und in der Interessengemeinschaft Austrian Startups tätig, beschreibt Start-ups anders: „Das ist ein hochriskantes Unternehmen, bei dem das Scheitern programmiert ist."

Den Misserfolg blenden die meisten aus. Sie hecheln einem unternehmerischen Durchbruch nach, der zumeist in einem Exit münden soll. So wird der teilweise oder gesamte Verkauf von Unternehmensanteilen eines Start-ups genannt. Runtastic ist hier die Messlatte: Die Lauf-App rund um Florian Gschwandtner aus Linz ging zuerst an den Springer-Verlag (50,1 Prozent) und dann für 220 Millionen Euro an Adidas.

Harald Mahrer, Staatssekretär im Wirtschaftsministerium, hofft auf weiteren Elan

„Im Vorjahr war ich hier allein. Jetzt sind wir 22"

Bianca Gfrei, 26, Mitgründerin von Kiweno

Die Idee, dass man Blutproben selbst nimmt und diese dann per Post an ein Labor schickt, kam Bianca Gfrei, als sie selbst wegen eines Tests auf Nahrungsmittelunverträglichkeit stundenlang in Arztpraxen warten musste. Vor knapp zwei Jahren setzte sie die Idee gemeinsam mit ihren Geschäftspartnern Roland und Robert Fuschelberger um. Mittlerweile ist aus dem Trio ein Team von 28 Mitarbeitern geworden, mit Büros in Innsbruck, München und Wien. Kiweno bietet zwei Bluttests an: für Nahrungsmittelunverträglichkeit und Histamin.

Foto: Matt Observe (2)

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

NEWS

Ketchum Publico

Jetzt geht's los! (4/7)

News
Ausgabe 12/2016 / Seite 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60 / 25. März 2016 / Auflage: 162340

Home Rocket

„Bei uns ist die Registrierkasse eine App“

Christopher Fuchs, 24, **Markus Bernhart,** 26, und **Markus Tscheik,** 24, Chefs von Ready2order (von links nach rechts)

In einem burgenländischen Restaurant ließ sich Christopher Fuchs das dort neu installierte Registrierkassensystem zeigen; es kostete in etwa so viel wie ein Kleinwagen. Fuchs erzählte das seinen Freunden, und sie erfanden die Registrierkasse neu – als App mit zwei eigens dafür kreierten Minidruckern. Der Preis: 349 Euro, wobei 200 Euro davon als Prämie über die Steuererklärung zurückzuholen sind. Das Unternehmen beschäftigt zehn bis 20 freie Mitarbeiter und logiert am A1-Start-up-Campus in Wien.

durch die Jungunternehmer: „Start-ups sind zurzeit die wichtigsten Treiber unseres wirtschaftlichen Wandels. Sie machen das vielfach nicht nur für sich selbst, um Geld zu verdienen, sondern verbinden Money and Meaning, sie tun also etwas Sinnstiftendes und Wichtiges für die Gesellschaft. Und im besten Fall verdienen sie dabei auch Geld.“ Bevor es ans Geldverdienen geht, sind aber noch Hausübungen zu erledigen. Denn die Jungfirmen müssen erst einmal ihre Kriegskassa füllen. „Selbst wenn man sich etwas erspart hat: Das Geld reicht zumeist nicht lange, vielleicht ein paar Monate. Das ist aber zu wenig“, sagt Shpock-Chefin Klausberger aus eigener Erfahrung.

Sponsorensuche

Rund 60 Prozent der Start-ups versuchen daher, an die Geldhähne der Förderstellen von Austria Wirtschaftsservice oder der Forschungsförderungsgesellschaft zu kommen. Für die Gründungsphase ist das ideal. „Aber wenn die Wachstumsphase losgehen soll, ist eine Anschlussfinanzierung für die nächsten ein bis zwei Jahre nötig. Da sprechen wir schon von ein bis vier Millionen Euro“, sagt Lehner.

Auf diese Finanzierungslücke haben sich Business Angels, Crowdfunding-Plattformen und private Investoren spezialisiert, die erfolgversprechende Start-ups finanzieren. Darunter finden sich klingende Namen wie Strabag-Chef Hans Peter Haselsteiner (etwa bei Sol-It eingestiegen) oder KTM-Boss Stefan Pierer, der einen eigenen Fonds für Start-ups dotierte. „Ich spreche mit den Gründern und lasse mir erzählen, wie sie ihre Ideen umsetzen wollen. Wer mich überzeugt, hat mich an Bord“, sagt Pierer.

„Business Angels“ dagegen stellen Kontakte zu Investoren her und fungieren auch als Sammelbecken für innovative Projekte. Einer der wichtigsten ist Johann Hansmann. Der einstige Manager hatte unter anderem bei Kiweno, Shpock und Runtastic seine Finger im Spiel: „Business Angel wird man, wenn man als Manager altert und Geld übrig hat. Ich bin Anhänger davon, dass Leute ab einem gewissen Alter nicht in die Pension verschwinden, sondern ihr Wissen zur Verfügung stellen. Außerdem hält es frisch, wenn man mit jungen Leuten zusammen ist.“

Über die Gründung der Austrian Angel Investors Association (AAIA) hat sich eine nahmhafte Szene in Österreich etabliert. Stefanie Pingitzer, Chefin der Investmentboutique Lilo, sagt: „Die AAIA zählt mittlerweile rund 180 Mitglieder und hat in den ▶

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

NEWS

Jetzt geht's los! (5/7)

News
Ausgabe 12/2016 / Seite 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60 / 25. März 2016 / Auflage: 162340

Home Rocket

letzten drei Jahren 25 Millionen Euro investiert. Zusätzlich haben wir Venture-Capital-Funds wie Speedinvest, die einen großartigen Beitrag für das erfolgreiche Wachstum von jungen Unternehmen leisten und auch bereits schöne Exits hingelegt haben."

Als zusätzlicher Pfeiler für die Ausstattung der Kapitaldecke von Start-ups steht das Crowdfunding zur Verfügung. Hier beteiligen sich viele, vor allem auch kleinere Privatanleger an einzelnen Projekten *(siehe Seite 64)*. Wenn ausreichend liquide Mittel zusammengekommen sind, also die sogenannte Funding-Schwelle erreicht wurde, startet die Umsetzung. Ist das Projekt erfolgreich, fließt das Geld mitsamt Rendite retour. Der Vorteil für die finanzierten Firmen: Das bereitgestellte Kapital belastet die Bilanzen nicht. Als größte Plattform für Crowdfunding hat sich Green Rocket etabliert. 2013 haben die blutjungen Steirer Wolfgang Deutschmann und Peter Garber das Unternehmen gegründet.

Mit Steuern Investoren steuern

Um den Geldfluss nicht zu stoppen, möchte Staatssekretär Mahrer ein Kapitalmarktpaket umsetzen: In erster Linie soll es einen Beteiligungsfreibetrag von 100.000 Euro für Unternehmen und Private geben. Damit sollen Investments steuerlich absetzbar sein – entweder gleich oder auf fünf Jahre verteilt. Dass gesetzliche Maßnahmen greifen, zeigt sich an der Novelle der Alternativfinanzierung im September 2015. Seitdem können Unternehmen via Crowdfunding bis zu 1,5 Millionen Euro einsammeln, ohne aufwendige Finanzmarktpapiere zu gestalten. In den knapp sechs Monaten seitdem sammelten Crowdfunding-Plattformen mehr als zehn Millionen Euro ein. Im vierten Quartal des Vorjahrs holten die Plattformen mit 4,2 Millionen Euro einen sechsmal höheren Betrag als im Vergleichszeitraum 2014. Heuer kam allein im Jänner und Februar fast doppelt so viel Geld zusammen wie in den Jahren 2013 und 2014 insgesamt.

Bevor Gründer Investoren in ihr Unternehmen lassen können, müssen sie an der richtigen Unternehmensform feilen. Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) ist dafür wohl die geeignetste. Denn Beteiligungen am Unternehmen lassen sich dort einfacher gestalten als etwa in einer Kommanditgesellschaft (KG) oder einer Offenen Gesellschaft (OG).

Viele Start-ups wollen mit potenziellen Investoren gar nicht reden, weil sie Angst davor haben, diese könnten ihnen ihre Idee wegschnappen. „Wir haben zu Beginn Ver- ▶

„Wir haben 70 Leute im Team und wachsen weiter"

Katharina Klausberger, 34, Gründerin von Shpock, mit Kollege Fabio Tiani

Auch wenn es auf den ersten Blick den Anschein hat: Shpock hat nichts mit futuristischen Dingen zu tun. Vielmehr geht es um gebrauchte Sachen. Die Flohmarkt-App ging aus der Webplattform Finderly hervor und wurde 2011 von Kathi Klausberger und Armin Strbac gegründet. Mit der Namensänderung auf Shpock ging das Business richtig los. Mittlerweile beschäftigt die Firma 70 Personen. Für die ist das Office im zweiten Bezirk zu klein geworden. Daher suchen die Shpock-Kapitäne nach einem neuen Quartier – dem bereits achten.

Foto: Matt Observe (2)

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

NEWS

Jetzt geht's los! (6/7)

News
Ausgabe 12/2016 / Seite 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60 / 25. März 2016 / Auflage: 162340

Home Rocket

„Wir haben bereits einige Investoren an Bord geholt“

Christian Adelsberger, 39, Gründer von Parkbob (Mitte), mit Team

Parkbob wurde vor einem Jahr vom studierten Betriebswirt Christian Adelsberger gegründet. Schon nach wenigen Monaten stiegen die ersten Investoren ein. Ende des Jahres kam mit Pioneers ein professioneller Großinvestor hinzu. Bei der Start-up-Show „2 Minuten 2 Millionen“ auf Puls 4 konnte Adelsberger einen neuen Investor an Bord holen. Er entschied sich für das Angebot von Marie-Helene Ametsreiter, Partnerin bei Speedinvest. Seine App zeigt freie Parkplätze und warnt, wenn man auf Anrainer- oder gebührenpflichtigen Parkplätzen steht.

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

NEWS

Jetzt geht's los! (7/7)

News
Ausgabe 12/2016 / Seite 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60 / 25. März 2016 / Auflage: 162340

Home Rocket

traulichkeitserklärungen verteilt und unterschreiben lassen. Ich würde das heute nicht mehr machen", erzählt Shpock-Gründerin Klausberger. „Man kann noch so eine gute Idee haben, wenn ich nicht das richtige Team habe, wird es kein Erfolg." Lilo-Chefin Stefanie Pingitzer sagt: „Smarte Gründer werden mit einer mittelmäßigen Idee immer noch erfolgreicher sein als mittelmäßige Gründer mit einer smarten Idee. Denn kaum eine Idee wird letztlich so umgesetzt, wie sie anfänglich bei Unternehmensgründung formuliert wurde."

Am Puls der Zeit

Wie smart die Ideen sind, zeigt sich auch am Team von Ready2order. Vor dem Start der Registrierkassenpflicht hat es seine Antwort dazu vorgelegt: eine App und zwei eigens dafür kreierte Minidrucker.

Aus der Parkplatznot machte Christian Adelsberger eine Tugend. Er suchte nach einer Autofahrt von Zagreb nach Wien einen Platz im neunten Bezirk; mehr als eine Dreiviertelstunde lang. „Das sollte anders gehen", dachte Adelsberger und gründete vor einem Jahr Parkbob. Vorige Woche ging er mit der Such-App an den Start. Die App warnt auch Autofahrer, die im Halteverbot oder einer gebührenpflichtigen Zone stehen.

Vor zwei Monaten erhielt das sechsköpfige Team eine Förderung der Wiener Wirtschaftsagentur. Vergangenen Dienstag schlug Parkbob bei der Puls-4-Show „2 Minuten 2 Millionen" zu, in der Investoren wie Haselsteiner ihr eigenes Geld einsetzen. Nächsten Dienstag wird die Folge ausgestrahlt, in der Bianca Gfrei von Kiweno um Investoren für ihren Blut-Selbsttest wirbt. Was glauben Sie: Wie viel Geld wird sie herausschlagen?

Foto: www.bighot.at /Jungwirth

„Über unsere zwei Plattformen verlinken wir Start-ups mit Investoren"

Wolfgang Deutschmann, 24, und **Peter Garber,** 25, Gründer von Home Rocket und Green Rocket

Sie haben gemeinsam die HTL-Schulbank gedrückt und dort die Idee zur Selbstständigkeit geboren. Die Grazer waren schon Unternehmer, bevor sie die Matura in der Tasche hatten. Heute sind sie mit ihren Crowdfunding-Plattformen Home Rocket (für Immobilienprojekte) und Green Rocket (für nachhaltige Themen) die Marktführer in Österreich. Insgesamt haben sie 26 Projekten zu einer Finanzierung verholfen, darunter Omi's Apfelstrudel oder Bike Citizens.

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

NEWS

Ketchum Publico

Firmenbuch statt Sparbuch (1/2)

News
Ausgabe 12/2016 / Seite 64, 65 / 25. März 2016 / Auflage: 162340

Home Rocket

Gewinn

Firmenbuch statt Sparbuch

Kleinanleger investieren gern in Start-ups, weil die Renditen hoch sind. Das Risiko ist es aber auch

Würden Sie einem Unternehmen Geld geben, das ein Getränk mit Apfelstrudelgeschmack auf den Markt bringen will? Eine Bank würde das wohl ablehnen. Finanzfreudige Kleinanleger hingegen sahen das anders. Über eine Crowdfunding-Plattform erhielt das Start-up „Omi's Apfelstrudel" in nur zwei Tagen 250.000 Euro. Kurze Zeit später verdoppelte sich das Geld.

Solche Projekte erfreuen sich bei Kleinanlegern wachsender Beliebtheit. Das Zinstief bei Sparbüchern, Anleihen und Versicherungen lässt Anleger nach Alternativen Ausschau halten. Sie parken ihr Geld lieber in Projekten, die sie begleiten und unterstützen können. Dazu muss man sich zuerst einmal bei einer (oder mehreren) Crowdfunding-Plattformen anmelden. Sie heißen Green Rocket, Home Rocket, Conda, „das Ertragreich", Finnest, Regionalfunding, Rendity oder 1000x1000.

Ab welchen Beträgen man einsteigen kann, hängt vom Anbieter ab. Ab 100 Euro (etwa Conda, 1000x1000) bis 250 Euro (Rocket) ist man dabei. Wenn die vorher fixierte Funding-Schwelle erreicht ist, also ausreichend Geld eingesammelt wurde, startet das Investment, für das man entweder fixe Zinsen, einen Genussschein oder ein Nachrangdarlehen erhält.

Wenn das Projekt nach der festgelegten Laufzeit umgesetzt ist, fließt das Geld retour – mit Renditen von durchschnittlich vier bis acht Prozent.

Beachten sollten Anleger allerdings, dass ihr Geld auch komplett weg sein kann. Es wird eben in ein unternehmerisches Risiko investiert. Daher raten Verbraucherschützer dazu, nicht alles auf eine Karte zu setzen, sondern das Geld auf mehrere Projekte zu streuen. Die Einlagebeträge sind

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

NEWS

Firmenbuch statt Sparbuch (2/2)

News
Ausgabe 12/2016 / Seite 64, 65 / 25. März 2016 / Auflage: 162340

Home Rocket

Crowdfunding: Eine Idee wird von vielen Financiers getragen

Fotos: www.gettyimages.com

mit 5000 Euro pro Investment limitiert; diese Grenze kann aber ab einem Monatseinkommen von 2500 Euro netto überschritten werden. Plattformen prüfen im Vorfeld sorgfältig, was sie zur Finanzierung freigeben. Wolfgang Deutschmann von Green Rocket sagt: „Vertrauen in unsere Plattform ist unsere einzige Währung. Daher prüfen wir jedes Projekt ganz genau."

Nicht alle Plattformen haben auch Start-ups im Angebot. Seit einem Monat etwa ist Dagobert Invest am Markt und fokussiert auf österreichische Mittelstands- und Immobilienunternehmen, die schon länger am Markt sind. Dagobert-Invest-Chef Andreas Zederbauer sagt: „Wir werden dort aktiv, wo sich das Geschäftsmodell des Unternehmens bereits bewährt hat. Start-ups sind uns zu riskant."

Und dann stellt sich noch die Frage, wie Crowdfunding-Gewinne zu besteuern sind. Margit Widinski, Partnerin beim Steuerberatungsunternehmen BDO: „Wenn es sich um ein sogenanntes ‚Equity-based'-Crowdfunding (Zeichnung von Gesellschaftsanteilen oder Substanzgenussrechte) handelt, unterliegt die realisierte Rendite der Kapitalertragsteuer von derzeit 27,5 Prozent." Handelt es sich um ein Crowdfunding mit einer Kreditgewährung, unterliegen die bezahlten Zinsen der Einkommensteuer nach dem Progressionstarif. Bis zu 730 Euro Zinsgewinn sind aber steuerfrei.

David Hell

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

Zwei kleine neue Zentren

a3 Das Baumagazin
Ausgabe 03-04/2016 / Seite 105 / 24. März 2016 / Auflage: 17800

Home Rocket

EHEMALIGES ÖAMTC-GELÄNDE GRAZ

Zwei kleine neue Zentren

Für die Bebauung des ehemaligen ÖAMTC-Geländes, der sein neues Hauptquartier auf einem Zipfel des Reininghaus-Areals bereits bezogen hat, liegt nun das Ergebnis des Architekten-Wettbewerbes vor, den der Grazer/Wiener Architekt Fabian Wallmüller gewonnen hat.

Wettbewerbsieger Fabian Wallmüller, Siegfried Nagl, Stadtbaudirektor Bertram Werle und BEWO-Geschäftsführer Reinhard Herzog (v. li.)

Der Bauträger Bewo will auf dem ca. 13.000 m² großen, dreieckigen Grundstück im Grazer Westen in Geschäfte, Büros und etwa 200 Wohnungen investieren, die zu 70 Prozent für Anleger und zu 30 Prozent für Eigennutzer geplant sind. Das Verkaufsvolumen wird mit rund 50 Millionen Euro beziffert. Bis Mitte 2017 erhoffen sich die Betreiber einen gültigen Baubescheid und damit Baubeginn, die ersten Schlüsselübergaben an die neuen Mieter sind für Ende 2019 vorgesehen.

Wohnraum schaffen auf dem brachliegenden Gelände der Brauerei Puntigam

Das „Brauquartier Puntigam" im Grazer Süden fällt vor allem dadurch auf, dass es, wenigstens zu einem kleinen Teil für die Startphase, auf Crowdfinanzierung mit Home Rocket gesetzt hat. Bis Ende Jänner hatten 381 Anleger mehr als 400.000 Euro investiert und werden dafür mit acht Prozent Zinsen durch drei Jahre belohnt.

Auf dem weitgehend funktionslos gewordenen Gelände der Brauerei Puntigam will die C&P Immobilien AG bis 2024 Wohnraum und Arbeitsplätze für bis zu 2.000 Menschen schaffen. Ende Jänner meldete C&P den Verkauf von fast einem Drittel der ca. 800 Wohnungen und die Vermietung von ca. 1.000 m² der 2.300 m² Büroflächen. Der erste Bauteil auf 4.856 m² Grundstücksfläche wird acht Geschosse sowie eine Tiefgarage mit 100 Stellplätzen umfassen. Im heurigen Frühjahr soll Baubeginn sein.

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

Österreich hebt sich beim Thema Crowdfunding deutlich ab

Börse-Express
Seite 32 / 11. März 2016 / Auflage: 12500

Home Rocket

ANLAGEFORM

Österreich hebt sich beim Thema Crowdfunding deutlich ab

Christine Petzwinkler christine.petzwinkler@boerse-express.com

Laut OECD und EU-Kommission hat Österreich das wirtschaftsfreundlichste Crowdfunding-Gesetz in Kontinetaleuropa. Das Erreichen der 10 Mio. Euro-Marke seit Inkrafttreten des neuen Alternativfinanzierungsgesetzes ist nur ein Beweis für das Funktionieren.

Die neuesten Zahlen zum heimischen Crowdinvesting-Markt: Seit Inkrafttreten des Alternativfinanzierungsgesetzes am 1. September 2015 wurden mehr als zehn Millionen Euro über entsprechende Plattformen eingesammelt, im gesamten Vorjahr waren es 8,2 Mio. Euro. Vom dritten Quartal 2015 (611.000 Euro) auf das vierte Quartal 2015 (4,2 Millionen Euro) hat sich der über Crowdfunding gesammelte Betrag mehr als versechsfacht. Die 3 Mio. Euro schwere Rapid-Kampagne hat die Bilanz dabei ordentlich aufpoliert. „Allein in den ersten zwei Monaten 2016 wurde fast doppelt so viel eingesammelt wie in den Jahren 2013 und 2014 zusammen", erklärt Wirtschaftsstaatssekretät Harald Mahrer. Die Plattformbetreiber (Conda, dasErtragReich, Finnest, Green Rocket, Home Rocket, regionalfunding, Rendity oder 1000x1000) sehen eine deutliche Zunahme von Investoren. Mahrer: „Angebot und Nachfrage finden sich am Markt - der Staat schafft dafür saubere Regeln. Das haben wir mit dem Alternativfinanzierungsgesetz getan. Wobei klar ist, dass wir erst am Anfang stehen. Eine echte Beteiligungskultur entsteht nicht auf Knopfdruck. Wir haben noch viel Luft nach oben". Österreich nimmt dabei in Europa eine Vorreiterrolle ein: Laut OECD und EU-Kommission hat Österreich das wirtschaftsfreundlichste Crowdfunding-Gesetz in Kontinentaleuropa.

Aktuelle Kampagnen. Auf den heimische Crowdinvesting-Plattformen bekommt man Zugang zu den verschiedensten Geschäftsmodellen. So kann man auf conda derzeit beispielsweise in den neuartigen Skischuh Freemotion® investieren. Alleinstellungsmerkmale des Skischuhs sind laut den Herstellern die deutliche Kraftersparnis beim Carven (Patentiertes Federsystem für die perfekte Kraftübertragung auf den Skischuh und weiters über den Ski auf die Piste),

Der Skischuh Freemotion hat bei der Puls 4 Startup-Show schon Hans Peter Haselsteiner überzeugt Foto: PULS 4 / Gerry Frankt

ein geringeres Gewicht von bis zu 30 Prozent im Vergleich zu herkömmlichen Hartschalen-Skischuhen, ein perfekter Halt im Skischuh durch ein innovatives Schnursystem - hieraus ergibt sich den Herstellerangaben zufolge ein hervorragender Fersenhalt, der wiederum eines der wichtigsten Facts beim Carven darstellt. Druckstellen an den Füßen können durch die Schnürtechnik minimiert werden. Mittels Crowdinvesting will man nun bis zu 249.900 Euro zur Stärkung der Marketing- und Vertriebsstruktur einsammeln. Die Laufzeit beträgt sieben Jahre, der Basiszinsatz 4,5 Prozent. Am Ende der Laufzeit besteht die Chance auf eine Unternehmenswertbeteiligung. Bei der Start up-Show auf Plus 4 hat Freemotion bereits ein Investment von 300.000 Euro von Hans Peter Haselsteiner erhalten.

Treffen mit Arnie. Eine interessante Aktion gibt es auf der Plattform 1000x1000. Dort kann man um 1500 Euro ein Treffen mit Arnold Schwarzenegger erwerben. Neben dem Meet & Greet mit Schwarzenegger sind in dem Preis ein exquisites VIP Catering, ein Exemplar von Arnies aktueller Biographie mit Signiermöglichkeit, Small Talk mit Schwarzenegger und anderen bekannten Persönlichkeiten, ein Foto mit Arnold Schwarzenegger von einem Profi-Fotografen sowie ein Online-Coaching im 2. Quartal 2016 auf www.mentalestaerke.at/online-coaching enthalten. <

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

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

HORIZONT

Ketchum Publico

Österreichs Banken liebäugeln mit Crowdfunding

Horizont
Seite 15 / 11. März 2016 / Auflage: 14400

Home Rocket

Österreichs Banken liebäugeln mit Crowdfunding

Raiffeisen und Bawag erweitern ihr Engagement. Die Erste Bank prüft neue Wege, mit Crowdinvesting Geld zu verteilen

Text von
Jakob Steinschaden

Ohne großes Rühren der Werbetrommel haben die Vorarlberger Raiffeisenbanken die Crowdfunding-Plattform mit.einander.at ins Leben gerufen, auf der in erster Linie soziale Projekte um ihre Finanzierung werben. Das vorrangige Ziel ist es, Vereinen und ehrenamtlich Engagierten über die Plattform die Möglichkeit zu geben, Geld einzusammeln. Kapital wird derzeit etwa für Projekte für Flüchtlingskinder, Menschen mit Hirnverletzungen oder die Restaurierung des Kabinentrakts einer 30 Jahre alten Sportstätte gesammelt. Bis dato haben knapp 800 Unterstützer mehr als 60.000 Euro springen lassen, um die Verwirklichung der Projekte voranzutreiben.

Laut Andreas Pangl, Generalsekretär im Österreichischen Raiffeisenverband, soll das Vorarlberger Modell bald auf andere Bundesländer ausgeweitet werden. „Crowdfunding ist ein großer Hype, den ich aber nicht negativ sehe", so Pangl. „Die Rechtsform der Genossenschaft passt einfach gut zum Crowdfunding."

Die Vermittlerrolle

Beim so genannten „Donation-based crowdfunding" handelt es sich de facto um Spenden, die großzügige Menschen geben, weil sie ein Projekt verwirklicht sehen wollen. Die Bawag P.S.K. ist dabei Vorreiter in Österreich: Mitte September 2014 hat sie als erste österreichische Bank unter www.crowdfunding.at mit dem Motto „Es geht!" eine Crowdfunding-Plattform ins Leben gerufen, auf der es ebenfalls um das Sammeln von Geld für soziale Projekte und Start-ups geht. Aktuell versucht etwa die Jungfirma talentify.me 20.000 Euro für ihr Schülernetzwerk aufzutreiben, über das sich Nutzer Nachhilfe organisieren können. Die Spender werden mit Goodies wie Büchern, T-Shirts oder einer Einladung zu einem Sommerfest belohnt. Die Bawag P.S.K. hat übrigens auch etwas davon: Als Betreiber der Plattform erhält sie bei der erfolgreichen Finanzierung von Projekten eine Provision.

Noch Kleingeld: Seit September 2015 wurden in Österreich zehn Millionen Euro mit Crowdinvesting gesammelt. © Fotolia

Crowdinvesting wird attraktiv

Werden solche Crowdfunding-Plattformen von Banken derzeit in erster Linie dazu betrieben, um Menschen mit einem neuen Thema an die Marke zu binden und ganz generell Erfahrungen in dem Bereich zu sammeln, könnte sich eine Unterform des Crowdfundings zu einem interessanten Geschäftsmodell entwickeln: das Crowdinvesting. Derzeit gibt es in Österreich einige Internetplattformen wie Rendity, Home Rocket, Conda oder 1000x1000, über die Investoren Nachrangdarlehen an Projektmacher vergeben und dafür über die Laufzeit Zinsen bekommen. Versprochen werden dabei bessere Erträge, als etwa Sparbücher abwerfen. An diesen Geldflüssen sind österreichische Banken derzeit nicht beteiligt, haben aber großes Interesse an der neuen Art, wie Kapital verteilt wird. „Wir haben das alles unter Beobachtung", so Pangl vom Raiffeisenverband. Auch bei der Erste Bank ist man hellhörig geworden. „Wir haben keine Ambitionen, selbst zum Plattformbetreiber zu werden. Aber wir prüfen zur Zeit die Möglichkeiten von Kooperationen mit Crowdinvesting-Plattformen", sagt Emanuel Bröderbauer, zuständig für Start-ups und Kooperationen bei der Erste Bank. „Es geht darum, beide Welten zusammenbringen, also die Finanzierung für Start-ups beziehungsweise Gründer so aufzustellen, dass sich das gut ergänzt."

Blutjunges Thema

Noch dürfte das Volumen, das über Crowdinvesting-Plattformen in Österreich läuft, für große Banken uninteressant sein. Seit dem 1. September 2015 gelten mit dem neuen Alternativfinanzierungsgesetz aber gelockerte Prospektanforderungen. Seither haben Projekte in 30 Crowdinvesting-Runden insgesamt zehn Millionen Euro eingesammelt – eine ordentliche Steigerung gegenüber der Zeit vor dem Gesetz, wenn auch auf niedrigem Niveau. Auch Regierungspolitiker der ÖVP, die das Gesetz durchdrückten, sehen da noch viel Luft nach oben. Wenn das Thema explodieren sollte, werden Banken jedenfalls zur Stelle sein. •

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

Crowdinvesting - 5 Mio. Euro seit Jahresbeginn, 3 Mio. davon Rapid
APA-Journal/Geld
Seite 49 / 11. März 2016

Home Rocket

06.03.2016

Crowdinvesting - 5 Mio. Euro seit Jahresbeginn, 3 Mio. davon Rapid

Seit dem 1. September 2015 ist das neue Alternativfinanzierungsgesetz-Gesetz mit weniger strengen Prospektanforderungen in Kraft. Seitdem haben Unternehmen in 30 Crowdinvesting-Runden insgesamt 10 Mio. Euro eingesammelt. Allein seit Jahresbeginn waren es 5 Mio. Euro für acht Projekte, 3 Mio. Euro holte sich der Fußballklub Rapid Wien von knapp 1.500 Fans als Kapitalspritze für den Stadionneubau.

In Osterreich sind derzeit acht Crowdinvesting-Plattformen wie Conda, dasErtragReich, Finnest, Green Rocket, Home Rocket, regionalfunding, Rendity und 1000x1000 aktiv. Die Investments sind entweder als Nachrangdarlehen oder Unternehmenswertbeteiligung angelegt. Zum Beispiel beläuft sich der minimale Zeichnungsbeitrag für eine Crowinvesting-Projekt bei einer siebenjährige Anleihe auf 100 Euro und geht bis maximal 5.000 Euro und man erhält 4,5 Prozent Zinsen.

Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner Reinhold Mitterlehner (OVP) zeigt sich mit der Implementierung des Alternativfinanzierungsgesetz-Gesetzes zufrieden ."Einerseits kommen junge Unternehmen leichter zu Kapital, andererseits bietet das Gesetz Rechtssicherheit und sichert den notwendigen Anlegerschutz", so Mitterlehner am Sonntag in einer Aussendung. "Wobei klar ist, dass wir erst am Anfang stehen", betonte Wirtschaftsstaatssekretär Harald Mahrer (ÖVP). Eine "echte Beteiligungskultur" entstehe nicht auf Knopfdruck. "Wir haben noch viel Luft nach oben", so Mahrer.

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

Die Presse

Schwarmfinanzierung wird salonfähig

Die Presse/Österreich Morgen
Seite 16 / 11. März 2016 / Auflage: 88480

Home Rocket

Schwarmfinanzierung wird salonfähig

Crowdinvesting. Bislang eher eine Finanzierungsform von Nischenprojekten, können Kleinanleger zunehmend auch bei größeren Vorhaben einsteigen. Die Auswahl reicht vom Büroprojekt in Berlin bis hin zum Hotelneubau in New York.

VON CHRISTIAN LENOBLE

Um in Immobilien zu investieren, sollte man gut bei Kasse sein. Könnte man meinen, wenn man einen Blick auf den Investmentmarkt wirft, der von finanzstarken Großinvestoren wie Pensionskassen, Family Offices oder Private-Equity-Häusern bestimmt wird. Mindestanlagevolumen von fünf bis zehn Millionen Euro pro Investment von institutioneller Qualität sind eher die Regel als die Ausnahme. Chancen für Kleinanleger, an großen Deals zu partizipieren, bestehen kaum. „Und genau mit diesen Strukturen wollen wir brechen", sagt Thomas Schneider, Mitgründer und Chief Investment Officer von BrickVest. Er möchte BrickVest zu einer Plattform machen, die die Crowdfinanzierung auch bei größeren Projekten anbietet. „Damit wird das vielfach kritisierte Crowdinvesting im Immobiliensektor professioneller und mithin salonfähig."

An der Finanzierung des neuen Allianz-Stadions des SK Rapid können sich via Crowdinvesting auch Fans beteiligen. [SK Rapid]

Von Deutschland bis USA

Drei Immobilienprojekte hat die Onlineplattform zur Zeit im Angebot: einen Bürokomplex in Berlin, ein zwanzig Einzelhandelsobjekte umfassendes Portfolio in deutschen Mittelstädten und ein Geschäftshaus in der Londoner Oxford Street. Gesamtvolumen der Deals: rund 220 Millionen Euro. Wer investieren will, kann bereits mit 1000 Euro an den Start gehen. „Wir stellen sicher, dass unsere Anleger die gleichen Konditionen wie die professionellen Anleger und Großinvestoren bekommen", versichert Schneider. Zehn bis fünfzehn weitere Investitionsmöglichkeiten seien für 2016 geplant, vornehmlich in Deutschland und den USA. Im Moment stehe man zum Beispiel in Verhandlungen für ein Hotel am New Yorker Times Square.

Galten Crowdfunding und -investing bislang eher als Variante für die Finanzierung von Nischenprojekten, so scheint die Aufteilung auf zahlreiche Investoren mit kleinen Beträgen – im Unterschied zur Finanzierung durch wenige Business Angels oder Venture Capital – nun auch in der Immobilienbranche angekommen zu sein. Dass BrickVest kein Alleinstellungsmerkmal hat, zeigt eine Reihe ähnlich gearteter Unternehmungen. Auf dem deutschen und österreichischen Markt startet etwa die Plattform Home Rocket durch. „Bei uns kann sich jeder sein Portfolio an verschiedenen Immobilieninvestments zusammenstellen. Auf diese Weise wird dieser profitable Markt auch für Kleinanleger zugänglich", sagt Gründer und Geschäftsführer Wolfgang Deutschmann.

Der Weg zum Anleger soll Interessenten dabei mit einem möglichst unkomplizierten Einstieg schmackhaft gemacht werden. Gratisregistrierung auf der Plattform, Auswahl des Wunschprojekts, Entscheidung für einen Investitionsbetrag zwischen 250 und 50.000 Euro, Einzahlung online, fertig. Die Plattform bietet zudem die Möglichkeit, direkt mit den Projektentwicklern in Kontakt zu treten und Fragen zu den einzelnen Vorhaben zu stellen. Die Fortschritte der Projekte lassen sich online mitverfolgen. Außerdem kann der aktuelle Zwischenstatus laufend beim Projektentwickler angefragt werden.

INFO

Bei **schwarmfinanzierten** Immobilienprojekten können Kleinanleger oft schon mit niedrigen Eurobeträgen einsteigen. Meist wird eine Verzinsung zwischen drei und vier Prozent versprochen. Risikolos sind solche Anlagen nicht: Geht ein Projekt schief, ist auch das Geld verloren. Plattformen, die sich auf Immo-Crowdfunding spezialisiert haben sind u. a. Home Rocket, Conda, Exporo oder BrickVest. **www.homerocket.com, www.conda.de, www.exporo.de, www.brickvest.com**

Nicht ohne Risiko

Stehen die Türen der Immobilienbranche also künftig auch Kleinstanlegern offen, die sich für wenig Geld einkaufen können und denen attraktive Zinsen für ihr eingesetztes Kapital versprochen werden? Grundsätzlich ja, auch wenn nicht darauf vergessen werden sollte, die Warnungen auf dem „Beipackzettel" zu lesen. „Immobilienprojekte können scheitern, wodurch es im schlimmsten Fall zum Verlust des gesamten Investitionsbetrages kommen kann", heißt es etwa auf der Home-Rocket-Seite im Kapitel „Risikohinweis".

„Das Risiko, sein gesamtes Geld zu verlieren, gibt es natürlich", bestätigt der heimische Anlegerschützer Wilhelm Rasinger und mahnt zur Vorsicht. Wenn der Zeitgeist ruft, könnten viele Unternehmen auf den Trend aufspringen, die de facto nicht genug Eigenkapital für die Finanzierung durch eine Bank aufbringen und die in Summe mehr Aufmerksamkeit als Geld bekommen. „Nicht alle Immobilien eignen sich gleichermaßen für Crowdfunding", so Rasinger. Günstig sei es, wenn mit der Immobilie ein spezielles Businessmodell verbunden ist, etwa gastronomische oder touristische Aktivitäten.

Beteiligung an Rapid-Stadion

Dass es ebenso immobiliäre Vorhaben mit sportlichem Background sein können, zeigt aktuell das Projekt „Alte Heimat – Neues Zuhause" in Wien Hütteldorf. Die Rede ist von einer Beteiligung an der Finanzierung des neuen Allianz-Stadions des Fußballvereins SK Rapid. „Auf conda.at erfolgt die Investition mit dem Rapid Investor TOR in Form eines qualifizierten Nachrangdarlehens. Crowdinvestoren, die ihr Vermögen mittel- bis langfristig veranlagen wollen, werden je nach Laufzeit jährlich zwischen zwei und drei Prozent Basiszinsen gutgeschrieben", erklärt dazu Daniel Horak, Kogründer der im deutschen Sprachraum tätigen Crowdinvesting-Plattform Conda.

Sportlich ist übrigens die Idee hinter der Option auf Bonuszinsen. Versprochen werden ein respektive vier Prozent Zusatzzinsen, falls Rapid die Uefa-Europa-League- beziehungsweise Champions-League-Gruppenphase erreicht. Eine Aussicht, die manchem Rapid-Fan spanisch vorkommen mag.

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

Österreich hebt sich beim Thema Crowdfunding deutlich ab

Börse-Express
Seite 8 / 10. März 2016 / Auflage: 12500

Home Rocket

ANLAGEFORM

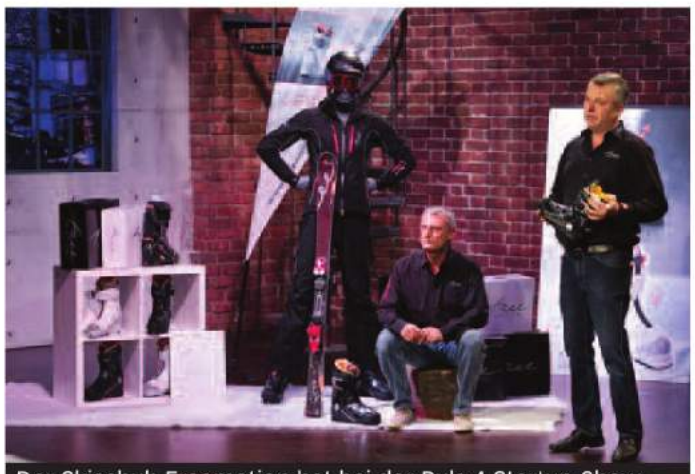
Österreich hebt sich beim Thema Crowdfunding deutlich ab

Christine Petzwinkler christine.petzwinkler@boerse-express.com

Laut OECD und EU-Kommission hat Österreich das wirtschaftsfreundlichste Crowdfunding-Gesetz in Kontinetaleuropa. Das Erreichen der 10 Mio. Euro-Marke seit Inkrafttreten des neuen Alternativfinanzierungsgesetzes ist nur ein Beweis für das Funktionieren.

Die neuesten Zahlen zum heimischen Crowdinvesting-Markt: Seit Inkrafttreten des Alternativfinanzierungsgesetzes am 1. September 2015 wurden mehr als zehn Millionen Euro über entsprechende Plattformen eingesammelt, im gesamten Vorjahr waren es 8,2 Mio. Euro. Vom dritten Quartal 2015 (611.000 Euro) auf das vierte Quartal 2015 (4,2 Millionen Euro) hat sich der über Crowdfunding gesammelte Betrag mehr als versechsfacht. Die 3 Mio. Euro schwere Rapid-Kampagne hat die Bilanz dabei ordentlich aufpoliert. „Allein in den ersten zwei Monaten 2016 wurde fast doppelt so viel eingesammelt wie in den Jahren 2013 und 2014 zusammen", erklärt Wirtschaftsstaatssekretät Harald Mahrer. Die Plattformbetreiber (Conda, dasErtragReich, Finnest, Green Rocket, Home Rocket, regionalfunding, Rendity oder 1000x1000) sehen eine deutliche Zunahme von Investoren. Mahrer: „Angebot und Nachfrage finden sich am Markt - der Staat schafft dafür saubere Regeln. Das haben wir mit dem Alternativfinanzierungsgesetz getan. Wobei klar ist, dass wir erst am Anfang stehen. Eine echte Beteiligungskultur entsteht nicht auf Knopfdruck. Wir haben noch viel Luft nach oben". Österreich nimmt dabei in Europa eine Vorreiterrolle ein: Laut OECD und EU-Kommission hat Österreich das wirtschaftsfreundlichste Crowdfunding-Gesetz in Kontinentaleuropa.

Aktuelle Kampagnen. Auf den heimische Crowdinvesting-Plattformen bekommt man Zugang zu den verschiedensten Geschäftsmodellen. So kann man auf conda derzeit beispielsweise in den neuartigen Skischuh Freemotion® investieren. Alleinstellungsmerkmale des Skischuhs sind laut den Herstellern die deutliche Kraftersparnis beim Carven (Patentiertes Federsystem für die perfekte Kraftübertragung auf den Skischuh und weiters über den Ski auf die Piste),



Der Skischuh Freemotion hat bei der Puls 4 Startup-Show schon Hans Peter Haselsteiner überzeugt Foto: PULS 4 / Gerry Frankt

ein geringeres Gewicht von bis zu 30 Prozent im Vergleich zu herkömmlichen Hartschalen-Skischuhen, ein perfekter Halt im Skischuh durch ein innovatives Schnursystem - hieraus ergibt sich den Herstellerangaben zufolge ein hervorragender Fersenhalt, der wiederum eines der wichtigsten Facts beim Carven darstellt. Druckstellen an den Füßen können durch die Schnürtechnik minimiert werden. Mittels Crowdinvesting will man nun bis zu 249.900 Euro zur Stärkung der Marketing- und Vertriebsstruktur einsammeln. Die Laufzeit beträgt sieben Jahre, der Basiszinsatz 4,5 Prozent. Am Ende der Laufzeit besteht die Chance auf eine Unternehmenswertbeteiligung. Bei der Start up-Show auf Plus 4 hat Freemotion bereits ein Investment von 300.000 Euro von Hans Peter Haselsteiner erhalten.

Treffen mit Arnie. Eine interessante Aktion gibt es auf der Plattform 1000x1000. Dort kann man um 1500 Euro ein Treffen mit Arnold Schwarzenegger erwerben. Neben dem Meet & Greet mit Schwarzenegger sind in dem Preis ein exquisites VIP Catering, ein Exemplar von Arnies aktueller Biographie mit Signiermöglichkeit, Small Talk mit Schwarzenegger und anderen bekannten Persönlichkeiten, ein Foto mit Arnold Schwarzenegger von einem Profi-Fotografen sowie ein Online-Coaching im 2. Quartal 2016 auf www.mentalestaerke.at/online-coaching enthalten. <

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

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

CROWDFUNDING IPUS

New Business
Ausgabe 02/2016 / Seite 55 / 9. März 2016 / Auflage: 55000

Home Rocket

CROWDFUNDING

IPUS plant internationale Expansion

Die steirische IPUS hat den Prozess der Verarbeitung, Veredelung und Anwendung des Vulkangesteins Klinoptilolith optimiert und die Migulator®-Technologie entwickelt. Je nach Aufbereitung werden Migulatoren in den verschiedensten landwirtschaftlichen Bereichen eingesetzt und funktionieren als natürliche Regulatoren: Sie helfen, schädliche Emissionen wie CO_2, Methan und Ammonium zu reduzieren und verbessern als Nahrungszusatz die Tiervitalität. Um die weitere Expansion voranzutreiben, betreibt IPUS gemeinsam mit GREEN ROCKET seit 10. Februar eine Crowdfunding-Kampagne. Ab 250 Euro können sich Investoren am Unternehmen beteiligen. Die Beteiligungsdauer liegt bei acht Jahren und das Fundinglimit liegt bei 300.000 Euro. ■

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

Seit Jahresbeginn 5 Mio. Euro mit Crowdinvesting gesammelt

APA-Journal/IT-Business
Seite 5 / 8. März 2016

Home Rocket

07.03.2016

Seit Jahresbeginn 5 Mio. Euro mit Crowdinvesting gesammelt

Seit dem 1. September 2015 ist das neue Alternativfinanzierungsgesetz-Gesetz mit weniger strengen Prospektanforderungen in Kraft. Seitdem haben Unternehmen in 30 Crowdinvesting-Runden insgesamt 10 Mio. Euro eingesammelt. Allein seit Jahresbeginn waren es 5 Mio. Euro für acht Projekte, 3 Mio. Euro holte sich der Fußballklub Rapid Wien von knapp 1.500 Fans als Kapitalspritze für den Stadionneubau.

In Osterreich sind derzeit acht Crowdinvesting-Plattformen wie Conda, dasErtragReich, Finnest, Green Rocket, Home Rocket, regionalfunding, Rendity und 1000x1000 aktiv. Die Investments sind entweder als Nachrangdarlehen oder Unternehmenswertbeteiligung angelegt. Zum Beispiel beläuft sich der minimale Zeichnungsbeitrag für eine Crowinvesting-Projekt bei einer siebenjährigen Anleihe auf 100 Euro und geht bis maximal 5.000 Euro und man erhält 4,5 Prozent Zinsen.

Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner Reinhold Mitterlehner (OVP) zeigt sich mit der Implementierung des Alternativfinanzierungsgesetz-Gesetzes zufrieden ."Einerseits kommen junge Unternehmen leichter zu Kapital, andererseits bietet das Gesetz Rechtssicherheit und sichert den notwendigen Anlegerschutz", so Mitterlehner. "Wobei klar ist, dass wir erst am Anfang stehen", betonte Wirtschaftsstaatssekretär Harald Mahrer (ÖVP). Eine "echte Beteiligungskultur" entstehe nicht auf Knopfdruck. "Wir haben noch viel Luft nach oben", so Mahrer.

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

Salzburger Nachrichten

Ketchum Publico

Rapid holt sich den Sieg beim Crowdfunding

Salzburger Nachrichten/Österreich
Seite 13 / 7. März 2016 / Auflage: 74644

Home Rocket

Rapid holt sich den Sieg beim Crowdfunding

WIEN. Seit September 2015 ist das Alternativfinanzierungsgesetz in Kraft. Seither haben Unternehmen in 30 Crowdinvesting-Runden insgesamt zehn Millionen Euro eingesammelt. Seit Jahresbeginn waren es fünf Millionen Euro für acht Projekte. Das Gros von drei Millionen Euro holte sich der Fußballclub Rapid Wien von knapp 1500 Fans für den Stadionneubau.

In Österreich sind derzeit acht Crowdinvesting-Plattformen (Conda, dasErtragReich, Finnest, Green Rocket, Home Rocket, regionalfunding, Rendity und 1000x1000) aktiv. Die Investments sind entweder als Nachrangdarlehen oder Unternehmenswertbeteiligung angelegt.

Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner zeigt sich mit dem neuen Gesetz zufrieden. Einerseits kämen Unternehmen leichter zu Kapital, andererseits biete es Rechtssicherheit und Anlegerschutz, betonte er am Sonntag. Laut Wirtschaftsstaatssekretär Harald Mahrer steht Österreich beim Crowdfunding jedoch erst am Anfang. Eine „echte Beteiligungskultur" entstehe nicht auf Knopfdruck, sagte er. SN, APA

Rapidler können über Geld für ihr neues Stadion jubeln. BILD: SN/APA

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

DURCHSTARTEN (1/2)

Weekend Magazin/Steiermark
Seite 28, 29 / 4. März 2016 / Auflage: 204803

Home Rocket

karrierewelt

Es begann in der Garage ...

DURCHSTARTEN

Steirische Start-ups. Manchmal ist eine Geschäftsidee ganz simpel und aus einem Alltagsproblem entsteht ein Millionengeschäft. Auch in der Steiermark werden immer mehr Jungunternehmen gegründet, die das Zeug zum großen Durchbruch haben. *Von Elisabeth Stolzer*

Lange galt das amerikanische Silicon Valley als die Talenteschmiede für innovative Geschäftsideen. Google, Amazon, Facebook und viele andere haben dort ihren Firmensitz. Das Gründerfieber hat aber längst auch den europäischen Raum erreicht und der Begriff „Start-up" ist für heimische Investoren kein Fremdwort mehr.

Der Investor. Auch beim Start-up-Cocktail des Ideentriebwerks Graz (ITG) trifft man regelmäßig auf Unternehmer, die nach potenziellen Geschäftsideen Ausschau halten. Junge Gründer können hier ihre Projekte vorstellen. Ein „Pitch" dauert exakt vier Minuten, danach kann das Publikum via Smartphone abstimmen, wie ihm die Idee gefallen hat. Nach den Präsentationen steht Netzwerken auf dem Programm: Via Namensschild kann man recht einfach erkennen, ob der Gesprächspartner ebenfalls Gründer, Mentor oder Investor ist.

Der Mentor. „Ich bin vorwiegend zum Vergnügen hier, aber ab und zu kommt einem eine spannende Idee unter und dann investiere ich", erzählt einer der Geldgeber. Potenzial sieht er vor allem in Unternehmen, die im industriellen Bereich tätig sind und zukünftig Arbeitsplätze schaffen können. Aber auch kreative Ideen haben das Potenzial durchzustarten: Im Frühjahr entsteht in Graz das erste verpackungsfreie Lebensmittelgeschäft „Das Gramm". Finanziert wurde die Idee durch eine erfolgreiche Crowdfundingkampagne im Internet.

Der Unternehmer. Das Ziel von Start-ups ist klar: Schnelles Wachstum und hoher Gewinn. Nur rund 10 Prozent aller gegründeten Unternehmen schaffen aber den Durchbruch. Häufig findet man sie im Bereich IT, im Onlinehandel oder bei der Entwicklung neuer Apps. Das Grazer Start-up-Barometer verrät die Hintergründe: Der typische Grazer Gründer ist männlich, hat einen technischen oder wirtschaftlichen Hintergrund und ist zwischen 26 und 30 Jahren alt. Außerdem stammen die Unternehmer häufig aus einem universitären Umfeld, viele Geschäftsideen entstehen aus Studentenprojekten.

Und ich? So auch bei Daniel Wohlmuth. Der Kapfenberger schaffte mit seiner „Fitapp" erst kürzlich den Durchbruch. Mehr als eine Million Downloads kann er verzeichnen. Die Idee dazu entstand aus einem Projekt an der FH. Inzwischen kann er von seiner Geschäftsidee leben und weitere Schritte sind bereits in Planung. Selbstverwirklichung spielt bei vielen jungen Gründern eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, den ersten Schritt zu wagen. Aber auch die Vorstellung, sein eigener Chef zu sein oder ein Alltagsproblem mit einer zündenden Idee zu lösen, können ausschlaggebende Faktoren sein.

FOTOS: ISTOCKPHOTO

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

DURCHSTARTEN (2/2)

Weekend Magazin/Steiermark
Seite 28, 29 / 4. März 2016 / Auflage: 204803

Home Rocket

Das liebe Geld. Das größte Hindernis für steirische Start-ups bleibt die Finanzierung. Im Gegensatz zu Amerika werden bei uns nur selten große Summen investiert. Crowdfunding-Seiten wie „Kickstarter" und „startnext" können hier helfen, Projekte durch die Gemeinschaft zu finanzieren. Auf diese Weise funktioniert auch die steirische Plattform „Green Rocket". Hier hat man sich auf die Themen Energie, Umwelt, Mobilität und Gesundheit spezialisiert und auch schon einigen heimischen Unternehmen zum Durchbruch verholfen. Omis Apfelstrudel oder das Taschenlabel Sunny-Bags konnten sich so bereits international Aufmerksamkeit verschaffen. Und das macht hoffentlich auch vielen anderen Gründern Mut für ihre Ideen. ■

IM GESPRÄCH

Werner Sammer
Ideentriebwerk Graz

■ **Wie steht es um die Grazer Gründerszene?**
Ich denke, ziemlich gut. Die Szene hier in Graz wächst und gedeiht. Wie man auch am „Start-up-Spritzer" erkennt, wo sich monatlich über 100 Leute treffen. Es ist eine Szene entstanden, die gemeinsam etwas bewegen möchte. Das Gründerklima hat sich in den vergangenen Jahren wirklich verbessert.

■ **Mit welchen Schwierigkeiten sehen sich die heimischen Start-ups konfrontiert?**
Vor allem mit bürokratischen Hürden, aber auch die Gründermentalität in Österreich ist ausbaufähig. Es gibt keine „Failure Culture". Wer einmal scheitert, ist gebrandmarkt. Wir versuchen an einer Kultur zu arbeiten, die nicht von Angst bestimmt ist, sondern in der das Erkennen neuer Chancen, das Lösen und Anpacken im Vordergrund stehen.

■ **Was empfehlen Sie jungen Gründern?**
Es gibt unzählige Unterstützungsmöglichkeiten für Start-ups in Graz. Diese sollte man nutzen – viele davon sind kostenlos. Und vor allem: Losstarten und netzwerken!

Werner Sammer

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

DER STANDARD

Ketchum Publico

Der Schwarm als Trägerrakete

Der Standard/Bundesland
Seite 21 / 3. März 2016 / Auflage: 84878

Home Rocket

Der Schwarm als Trägerrakete

Investoren verleihen Crowdfunding-Plattformen wie Green Rocket den nötigen Schub

Karin Tzschentke

Wien – Oktober 2013 haben Wolfgang Deutschmann und Peter Garber ihre grüne Rakete startklar gemacht. Seitdem haben die Unternehmer nur den österreichischen Himmel überflogen, heuer wollen die Gründer der Crowdinvesting-Plattform Green Rocket auch in deutsche Sphären vorstoßen. Das erste deutsche Projekt soll noch im ersten Halbjahr vorgestellt werden. Der Schwerpunkt von Green Rocket liegt dabei in den Bereichen Energie, Mobilität und Gesundheit. Vor einem Dreivierteljahr hat das junge Duo aus der Steiermark das Portfolio um Immobilien erweitert.

Das Umsetzen guter Geschäftsideen oder der Firmenausbau scheitert oft an der Finanzierung. Für Start-ups, die Banken zu wenig Sicherheit bieten können und für Finanzierungsformen wie Private Equity und Venture-Capital zu klein sind, bietet Schwarmfinanzierung eine Möglichkeit, an das nötige Geld zu kommen. Für Kleinanleger eröffnet sich ein neues Investment-Universum, in dem sie mit niedrigem Volumen und wenig Aufwand in alternative Projekte investieren, die ihnen sinnvoll erscheinen. Die Brückenfunktion übernehmen Crowdinvesting-Plattformen.

Dass sich immer mehr Menschen für diese Anlageform interessieren, zeigt eine von der Wirtschaftskammer Österreich erhobene Statistik: Insgesamt wurden auf diesem Weg seit 2013 Investitionen in der Höhe von 11,1 Mio. Euro erreicht. 2015 wurden über die sechs in Österreich agierenden Plattformen Conda, das Ertrag-Reich, Green Rocket, Home Rocket, Innovation Service Network (ISN) und Regionalfunding 44 Projekte mit einem Gesamtvolumen von 8,1 Mio. Euro finanziert – ein Plus im Vorjahresvergleich von 335 Prozent. Die Plattform-Provisionen, die meist nur bei erfolgreichem Funding eingehoben werden, liegen laut Konsument.at zwischen fünf und zehn Prozent.

Wirtschaftlich und nachhaltig

Mit 24 Projekten von 21 Unternehmen und einem Volumen von 3,8 Mio. Euro seit der Gründung von Green Rocket führen Deutschmann und Garber das Feld an. Mehr als tausend Projekte seien ihnen vorgeschlagen – und zum Großteil abgelehnt worden, „da vieles davon reine Ideen waren", sagt Garber. „Ein Start-up muss gewisse Fortschritte in der Entwicklung seines Projekts vorweisen können", fügt Deutschmann hinzu. Etwa „dass mit seiner Innovation bzw. seinem Produkt ein Problem nachhaltig gelöst wird und es auch ein Geschäftsmodell wird". Sprich: Das Projekt muss wirtschaftlich und möglichst nachhaltig sein.

Das war etwa bei der Doppel-Wasserkraftschnecke der Fall. Dabei handelt es sich um einen von der niederösterreichischen Firma Hydroconnect entwickelten und weltweit ersten Fischlift, mit dessen Hilfe die Auf- und Abwärtswanderung von Fischen und Kleinstlebewesen an Staustufen bei gleichzeitiger Stromerzeugung effizienter ermöglicht werden soll als bisher. Mit den 249.990 Euro, die das Unternehmen über Green Rocket in kurzer Zeit einsammeln konnte, konnte das Amstettener Unternehmen den Vertrieb und die Installation der Produktion vorantreiben.

Alle über die Plattform finanzierten Projekte seien noch existent, betonen Deutschmann und Garber. Schließlich werden dem Anleger eine langfristige Beteiligung am Gewinn und der Unternehmenswertsteigerung und zwischen ein und drei Prozent Fixzinsen in Aussicht gestellt. Im Internet finden sich jedoch lange Listen weltweit gescheiterter Crowdinvesting-Projekte. In solchen Fällen ist das eingesetzte Kapital weg.

Die rund 7500 Green-Rocket-Anleger sind durchschnittlich 37 Jahre alt, überwiegend Männer, gut gebildet und investieren im Schnitt 1000 Euro. Bei vielen stünde der Gedanke im Vordergrund, einer jungen Firma mit einer guten, ökologischen Idee zum Erfolg verhelfen zu können. „Die Anleger erwarten nicht, reich zu werden", sagt Garber. Zehn Prozent des online eingesammelten Geldes fließen in die Kasse von Green Rocket.

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

Immobilien Magazin

Dances with the crowd (1/2)

Immobilien Magazin
Ausgabe 03/2016 / Seite 28, 29 / 2. März 2016 / Auflage: 12000

Home Rocket

Special
Immobilienfinanzierung

Dances with the crowd

Die neue Online-Plattform des Start-ups BrickVest ermöglicht seit 17. Februar 2016 eine Beteiligung an Immobilienprojekten – schon ab 1.000 Euro.

AUTORIN: **LINDA KAPPEL**

Ein Investment in erfolgversprechende Gewerbeflächen direkt im Wohnzimmer zu tätigen, und das nicht nur auf dem Monopoly-Spielbrett: Privatanlegern ein Immobilieninvestment nicht nur ähnlich zugänglich zu machen, wie es institutionellen Anlegern offen steht, sondern auch noch zu annähernd gleichen Konditionen – dieses Ansinnen heften sich die Macher der neuen deutsch-britischen Online-Plattform BrickVest auf die Fahnen. Seit 17. Februar 2016 sind die virtuellen Pforten offiziell offen. Ko-Gründer und CIO Thomas Schneider erklärt die Funktionsweise, die sich von jener, wie es sie bereits z.B. bei Home Rocket gibt, unterscheidet.

Immobilien Magazin: Springt jetzt BrickVest auf den Hype rund um Crowdfunding bzw. -investing auf? Thomas Schneider: Es ist einfacher, über Anlagevehikel wie Investmentfonds oder Real Estate Investment Trusts in ein Objekt in New York zu investieren als in ein Objekt in – sagen wir mal – Linz. Dafür muss man sich blind auf die Expertise der Fondsmanager verlassen. Wir, also die Ko-Gründer Emmanuel Lumineau und Adalbert Wysocki und ich, wollen den Markt effizient ausnützen, und das bei voller Transparenz. Es gibt z.B. keine Online-Plattform, über die standardisiert offene Immobilienfonds gut miteinander verglichen werden können.

Unter Profi-Anlegern genießen herkömmliche Crowdfunding-Plattformen nicht das beste Image, es gibt z.B. keine Deal-Sponsoren, es werden nur die Investitionen der ‚Kleinen' eingesammelt. Das ‚Reporting' ist dann auch nicht dementsprechend. Zudem wird auf den meisten Crowdinvesting-Plattformen Geld in Form von Mezzanin-Kapital bzw. nachrangige Darlehen eingesammelt, da erhält man als Anleger aber keine Einnahmen aus der Gewinnsteigerung des Objekts sondern einen fixen Zinssatz. Das ist nicht marktgerecht. Insofern sind wir von der viel zitierten Demokratisierung im Bereich Immobilien weit entfernt, denn Kleinanleger erhalten nicht die gleichen Konditionen, wie etwa eine finanzierende Versicherung. All das wird bei uns anders sein, das Investment wird skalierbar, es wird ein quartalsweises Reporting geben. Diese neue Industrie ist eine Chance, muss aber transparent, fair und nachvollziehbar sein, sonst besteht kein Unterschied zu offenen oder geschlossenen Fonds, außer dass es nun online ist.

WIR WOLLEN DEN MARKT EFFIZIENT AUSNÜTZEN, BEI VOLLER TRANSPARENZ.

THOMAS SCHNEIDER

Immobilien Magazin: Mit wie vielen Deals gehen Sie an den Start? Wer ist bis dato bereits Kooperationspartner? Schneider: Gelistet ist derzeit die Corestate Capital Group, mit einer Beteiligungsmöglichkeit an einem Portfolio aus 21 Einzelhandelsimmobilien in deutschen B-und C-Städten mit einem 140-Millionen-Euro-Anlagevolumen.

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

immobilien Magazin

Ketchum Publico

Dances with the crowd (2/2)

Immobilien Magazin
Ausgabe 03/2016 / Seite 28, 29 / 2. März 2016 / Auflage: 12000

Home Rocket

Special
Immobilienfinanzierung

Die Luxemburger Aerium ist ebenfalls bereits Partner, mit einem Büroobjekt in Berlin. Auch Thor Equities ist dabei.

Immobilien Magazin: Wer überprüft die Qualität eines Projekts? Schneider: Wir prüfen einerseits selbst, andererseits kommt ein unabhängiges Rating-Komitee zum Einsatz. Die Anleger müssen sich also nicht auf uns von BrickVest verlassen. Und wir werden auch bei jedem Deal Minderheitseigner, wir investieren also auch eigenes Geld.

Immobilien Magazin: Wie verläuft das Investment konkret, wie viel Geld muss ein Einzelanleger mindestens in die Hand nehmen? Schneider: Institutionelle Investoren, wie etwa ein Pensionsfonds oder eine Pensionskasse fungieren als Lead-Investor, sie müssen sich bereit erklären, eine Tranche in einer bestimmten Größenordnung für die Privatinvestoren bereit zu stellen. Für den Einzelanleger ist ein Investment bereits ab 1.000 Euro möglich. Allerdings muss man sich dafür zuvor qualifizieren. Es muss ausreichendes Fachwissen vorhanden sein und ein ausreichend dotiertes Anlegerportfolio. Dafür bieten wir Anlagen sowohl in Schuld- als auch in Beteiligungstitel, also sowohl Fremd- als auch Eigenkapital.

Immobilien Magazin: Was passiert, wenn ich das investierte Geld doch nicht langfristig binden kann und dringend Liquidität benötige? Thomas Schneider: Die Plattform soll in der Folge auch als Zweitmarkt fungieren.

DAS GANZE INTERVIEW
in voller Länge unter http://immo.ac/p

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.

KURIER

Kurier/Business
Seite 7 / 2. März 2016 / Auflage: 168856

Home Rocket

Club der großen Geber

Schwarmfinanzierung. primeCrowd macht Besserverdiener zu Investoren und Business Angels

VON **NICOLE THURN**

Der SK Rapid stellte einen neuen historischen Rekord in Österreich auf: Mehr als drei Millionen Euro sammelte der Fußballverein auf der Crowdinvesting-Plattform Conda.at für das neue Allianz-Stadion ein. Die Zahl dieser Finanzierungs-Plattformen wächst stetig: 1000x1000.at, Green Rocket und Home Rocket, Fundraizer und ErtragReich – sie alle setzen auf den Trend zur alternativen Finanzierung. Nicht nur innovative Start-ups sammeln online Kleingeld von Hunderten Privatinvestoren, auch Hotels und Familienunternehmen interessieren sich zunehmend für diese Investmentform.

Aus Israel importiert

Mit primeCrowd kommt ab sofort ein neuer Player ins Spiel, der mit neuen Karten mitmischt. „Wir sprechen besser verdienende Investoren an, die gern in Start-ups investieren würden, aber nicht wissen wohin", erklärt Initiator Markus Kainz, der auch das Bildungsportal Courseticket.com gegründet hat. Investorengelder fließen nicht über eine offene Online-Plattform, auf der Tausende ihr Kleingeld an ausgewählte Start-ups überweisen. Sondern über einen exklusiven Club. In Israel lernte Kainz das Prinzip kennen. Bisher haben sich finanzkräftige 200 Mitglieder bei primeCrowd (www.prime-crowd.com) registriert. Es sind Manager, Ärzte und Anwälte mit der Bereitschaft, zumindest 10.000 Euro in ein Start-up zu investieren – per Nachrangdarlehen. Oder sich ab 50.000 Euro am Eigenkapital der Start-ups zu beteiligen und so zu Business Angels zu werden. Die Mitgliedschaft ist im ersten Jahr kostenlos.

Die 23 primeCrowd-Gesellschafter, in der Mitte CEO Markus Kainz: Sie setzen auf einen exklusiven Investoren-Club statt breiter Plattform

Für die spendablen Geldgeber seien Investments in junge Firmen hochriskant, gibt Kainz zu. „Wir suchen daher europäische Start-ups mit fertigen Produkten und bestehenden Kunden, die auf b2b fokussiert sind. Ein Businessplan alleine reicht nicht." Da Start-ups häufig am Vertrieb scheitern würden, biete primeCrowd einen Vorteil: Die Investoren seien rein aus Eigeninteresse bemüht, ihre Arbeitgeber und Geschäftspartner als Kunden für die Start-ups zu gewinnen. Für die Investoren wird es eine Academy mit Info-Events geben.

23 Gesellschafter

Die Mitglieder finde man laut Kainz über persönliche Empfehlungen. primeCrowd selbst hat 23 Gesellschafter, die in der Wirtschaft und der Start-up-Szene verankert sind. Darunter finden sich austrianStartups-Gründer Daniel Cronin, Business Angel Johannes Siller, Gründer Julian Breitenecker und die Plattform Conda, die Kainz nicht als Konkurrenz sieht: Start-ups sollen auch parallel auf Conda und primeCrowd gelistet werden.

Beim ersten Pitching-Event im Mai werden dem erlesenen Investorenkreis sechs Start-ups vorgestellt. Eine Finanzierungsrunde läuft über drei Monate.

„Künftig wollen wir pro Quartal sieben Start-ups präsentieren", sagt Kainz.

Alle nötigen Lizenzgebühren sind vertraglich geregelt.