

# Ketchum Publico - Pressespiegel

11.5.2016



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

# Inhaltsverzeichnis

Die Masse schafft Wohnraum: Mit Kleinbeträgen zum Investor Kronen Zeitung vom 29.04.2016 (Seite 36)	Seite 3
<b>CROWDFUNDING</b> Salzburger Wirtschaft vom 22.04.2016 (Seite B5)	Seite 5
Die Crowd finanziert das Hanfkraut Kleine Zeitung vom 15.04.2016 (Seite 20)	Seite 7
Anleger begeistern sich für Kraut-Funding Der Standard vom 15.04.2016 (Seite 19)	Seite 9
"High" Investment: Cannabis- Start-up startet Crowdfunding Heute vom 14.04.2016 (Seite 12)	Seite 11
Schwarm treibt seltsame Blüten Der Standard vom 14.04.2016 (Seite 18)	Seite 13
Legaler Vertrieb von Cannabis in der Steiermark Salzburger Nachrichten vom 13.04.2016 (Seite 23)	Seite 15
+++ EINDRÜCKE AUS ALLER WELT +++ Wann & Wo vom 13.04.2016 (Seite 2-3)	Seite 17
Crowdinvesting in Österreich auf Rekordniveau Facts (WKO) vom 12.04.2016 (Seite 10-11)	Seite 20
Steirische Weltraumtechnologie soll Fitness kontrollieren helfen APA-Journal vom 11.04.2016 (Seite 23-24)	Seite 23
Die nächsten Themen für die Crowd: Hanf, Gesundheit und Quiz Börse-Express vom 08.04.2016 (Seite 26)	Seite 26
Die nächsten Themen für die Crowd: Hanf, Gesundheit und Quiz Börse-Express vom 07.04.2016 (Seite 8)	Seite 29
"Für den Projekterfolg haften die Plattformen nicht" Fonds professionell vom 04.04.2016 (Seite 128-131)	Seite 32
Sachwertradar Fonds professionell vom 04.04.2016 (Seite 132-133)	Seite 41

"Kronen Zeitung" vom 29.04.2016 Seite: 36 Wien Mitte Morgen

## Die Masse schafft Wohnraum: Mit Kleinbeträgen zum Investor

**Investoren sind immer auf der Suche nach guten Anlagemöglichkeiten. Die Immobilienbranche verspricht diese. Dieser Finanzspielplatz blieb bisher eher gut betuchten Mitmenschen vorbehalten. Doch auch Kleinanleger können recht unkompliziert in den Genuss kommen. "Crowdinvest" heißt das Zauberwort.**

Wohnbau ist teuer. In etwaige Projekte zu investieren in der Regel auch. Doch steigende Mieten und der hohe Bedarf an Wohnraum versprechen ein gutes Wachstum. Daran können sich jetzt auch kleinere Anleger beteiligen, entsprechende Angebote sind im Entstehen. Zwei Wohnprojekte werden in Wien derzeit etwa mittels Crowdinvest über [www.homerocket.com](http://www.homerocket.com) finanziert.

Schon ab 250 Euro ist man mit an Bord

An der Ecke Viktoria- und Grenzgasse in Rudolfsheim-Fünfhaus wird ein 100 Jahre altes Zinshaus saniert. Die bestehenden Altbauwohnungen werden umfassend saniert und ein Ausbau von 19 Dachgeschoß-Wohnungen realisiert. Interessierte Anleger können sich ab 30. April registrieren und ab 250 Euro in das Projekt investieren. Die Laufzeit des Investments ist auf vier Jahre festgelegt, die jährliche Verzinsung liegt bei 6 Prozent. Schnellentschlossene, die sich bis 9. Mai beteiligen, profitieren von einem höheren Zinssatz von 7 Prozent.

Noch bis 2. Mai können Anleger in das Immobilienprojekt Kirschblütenpark in der Donaustadt investieren. Bis 2019 entsteht im Herzen Kagrans eine Wohnanlage am kürzlich angelegten Kirschblütenpark. Rund 260 Wohnungen sind vorgesehen. Noch befindet sich das Projekt in der Planungsphase. Anleger können ab 250 Euro investieren. Der Zinssatz bei diesem Projekt beträgt 6 Prozent pro Jahr bei einer Laufzeit von 48 Monaten.

### **i** Mutation: Wien

---

<i>Reichweite (2.HJ 2015)</i>	Fr, 404.000
<i>Druckauflage (2.HJ 2015)</i>	Fr, 139.484



## Die Masse schafft Wohnraum: Mit Kleinbeträgen zum Investor

Kronen Zeitung/Wien Mitte Morgen  
Seite 36/29. April 2016 / Auflage: 139484

Home Rocket

Wiener Immobilienprojekte bauen auf die Hilfe der Bürger

# Die Masse schafft Wohnraum: Mit Kleinbeträgen zum Investor

Investoren sind immer auf der Suche nach guten Anlagemöglichkeiten. Die Immobilienbranche verspricht diese. Dieser Finanzspielplatz blieb bisher eher gut betuchten Mitmenschen vorbehalten. Doch auch Kleinanleger können recht unkompliziert in den Genuss kommen. „Crowdinvest“ heißt das Zauberwort.

Wohnbau ist teuer. In etwaige Projekte zu investieren in der Regel auch. Doch steigende Mieten und der hohe Bedarf an Wohnraum versprechen ein gutes Wachstum. Daran können sich jetzt auch kleinere Anleger beteiligen, entsprechende Angebote sind im Entstehen. Zwei Wohnpro-

jekte werden in Wien derzeit etwa mittels Crowdinvest über [www.homerocket.com](http://www.homerocket.com) finanziert.

### Schon ab 250 Euro ist man mit an Bord

An der Ecke Viktoria- und Grenzgasse in Rudolfsheim-Fünfhaus wird ein 100 Jahre

altes Zinshaus saniert. Die bestehenden Altbauwohnungen werden umfassend saniert und ein Ausbau von 19 Dachgeschoß-Wohnungen realisiert. Interessierte Anleger können sich ab 30. April registrieren und ab 250 Euro in das Projekt investieren. Die Laufzeit des Investments ist auf vier Jahre festgelegt, die jährliche Verzinsung liegt bei 6 Prozent. Schnellentschlossene, die sich bis 9. Mai beteiligen, profitieren von einem höheren Zinssatz von 7 Prozent.

Noch bis 2. Mai können Anleger in das Immobilienprojekt Kirschblütenpark in der Donaustadt investieren. Bis 2019 entsteht im Herzen Kagrans eine Wohnanlage am kürzlich angelegten Kirschblütenpark. Rund 260 Wohnungen sind vorgesehen. Noch befindet sich das Projekt in der Planungsphase. Anleger können ab 250 Euro investieren. Der Zinssatz bei diesem Projekt beträgt 6 Prozent pro Jahr bei einer Laufzeit von 48 Monaten.

#### ► Info-Center „Alles rund ums Wohnen“

1., Bartensteingasse 9, ☎ 01/4000 8000  
E-Mail: [infocenter@wohnservice-wien.at](mailto:infocenter@wohnservice-wien.at)  
[www.wohnservice-wien.at](http://www.wohnservice-wien.at)

Telefonische Beratung: Mo.–Fr. von 8 bis 18 Uhr  
Persönliche Information: Mo.–Fr. von 8 bis 17 Uhr

#### ► Wir helfen bei Ihren Wohnproblemen

In Ihrem Wohnumfeld drückt der Schuh? Keiner fühlt sich für Ihre Probleme zuständig? Dann schreiben Sie uns! Wir leiten Ihre Anfrage an die zuständigen Stellen bei der Stadt weiter: [redaktion@wohneninwien.or.at](mailto:redaktion@wohneninwien.or.at)

"Salzburger Wirtschaft" vom 22.04.2016 Seite: B5

## CROWDFUNDING

Bei der Schwarmfinanzierung geht es darum, möglichst viele Menschen dazu zu bewegen, ein Projekt zu finanzieren. [www.1000x1000.at](http://www.1000x1000.at) [www.conda.at](http://www.conda.at) [www.greenrocket.at](http://www.greenrocket.at)  
[www.dasertragreich.at](http://www.dasertragreich.at) [www.finnest.at](http://www.finnest.at) [www.homerocket.com](http://www.homerocket.com) [www.regionalfunding.at](http://www.regionalfunding.at)  
[www.rendity.com](http://www.rendity.com) [www.wemakeit.com](http://www.wemakeit.com)

### **i** Mutation: Gesamt

---

<i>Reichweite (2.HJ 2015)</i>	111.435
<i>Druckauflage (2.HJ 2015)</i>	38.426



## **CROWDFUNDING**

Salzburger Wirtschaft  
Seite B5 / 22. April 2016 / Auflage: 38426

Home Rocket

### **CROWDFUNDING**

Bei der Schwarmfinanzierung geht es darum, möglichst viele Menschen dazu zu bewegen, ein Projekt zu finanzieren.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

"Kleine Zeitung" vom 15.04.2016 Seite: 20 Steiermark

## Die Crowd finanziert das Hanfkraut

**250.000 Euro binnen 24 Stunden lukrierte Grazer via "Crowdinvesting" für sein Hanfprojekt. Damit will er in der Medizin durchstarten.**

GRAZ. Bei Andreas Trogers Firma "Hanfgarten" bekommt das Wort "Wachstumsfantasie" eine neue Bedeutung. Wie die Kleine Zeitung im Vorjahr berichtete, betreibt der Grazer zusammen mit einer Gärtnerei eine 10.000 Quadratmeter große Hanfplantage samt Vertrieb von Samen, Stecklingen und (nicht THC-hältigen) Hanftees. Aus Sicht Trogers und seiner Anwälte sei das "völlig legal". Denn der Anbau von Cannabis ist laut Suchtmittelgesetz nicht verboten, solange das "Kraut" nicht zur Blüte (darin befindet sich das THChältige Suchtgift) gebracht wird.

Seit zwei Tagen ist Troger nun dabei, via "Crowdinvesting" (die Allgemeinheit kann sich am Unternehmen beteiligen) Geld für neue Projekte einzusammeln. Offenbar glauben viele an die "Wachstumsfantasie", werden doch im Vergleich zu den Nullzinsen am (risikofreieren) Sparbuch drei Prozent Fixzins pro Jahr plus Gewinnbeteiligung versprochen.

Mehr als 250.000 Euro sammelte Hanfgarten binnen 24 Stunden auf der Plattform "Green Rocket" ein, so Troger, der zuversichtlich ist, eine Million Euro aufzustellen. "Die Leute investieren zwischen 250 und 20.000 Euro." Mit dem Geld will Troger u. a. in die medizinische Forschung von Cannabis einsteigen. Hier ortet er Umbrüche. "Am Beispiel Deutschland sieht man, dass die Freigabe von Cannabis zu medizinischen Zwecken unmittelbar bevorsteht." Sobald dies der Fall sei, will er mit einem zweiten 10.000-Quadratmeter-Glashaus im Süden von Graz parat stehen.  
ULI DUNST

*Andreas Troger in seinem Hanfgarten KK*

### **i Mutation: Steiermark**

*Reichweite (2.HJ 2015)*

Fr, 540.000

*Druckauflage (2.HJ 2015)*

Fr, 206.990



**KLEINE  
ZEITUNG**



## Die Crowd finanziert das Hanfkraut

Kleine Zeitung/Steiermark  
Seite 20 / 15. April 2016 / Auflage: 206990

Home Rocket

# Die Crowd finanziert das Hanfkraut

250.000 Euro binnen 24 Stunden lukrierte Grazer via „Crowdinvesting“ für sein Hanfprojekt. Damit will er in der Medizin durchstarten.

**GRAZ.** Bei Andreas Trogers Firma „Hanfgarten“ bekommt das Wort „Wachstumsfantasie“ eine neue Bedeutung. Wie die *Kleine Zeitung* im Vorjahr berichtete, betreibt der Grazer zusammen mit einer Gärtnerei eine 10.000 Quadratmeter große Hanfplantage samt Vertrieb von Samen, Stecklingen und (nicht THC-hältigen) Hanftees. Aus Sicht Trogers und seiner Anwälte sei das „völlig legal“. Denn



Andreas Troger in seinem Hanfgarten KK

der Anbau von Cannabis ist laut Suchtmittelgesetz nicht verboten, solange das „Kraut“ nicht zur Blüte (darin befindet sich das THC-hältige Suchtgift) gebracht wird.

Seit zwei Tagen ist Troger nun dabei, via „Crowdinvesting“ (die Allgemeinheit kann sich am Unternehmen beteiligen) Geld für neue Projekte einzusammeln. Offenbar glauben viele an die „Wachstumsfantasie“, werden

doch im Vergleich zu den Nullzinsen am (risikofreieren) Sparbuch drei Prozent Fixzins pro Jahr plus Gewinnbeteiligung versprochen.

Mehr als 250.000 Euro sammelte Hanfgarten binnen 24 Stunden auf der Plattform „Green Rocket“ ein, so Troger, der zuversichtlich ist, eine Million Euro aufzustellen. „Die Leute investieren zwischen 250 und 20.000 Euro.“ Mit dem Geld will Troger u. a. in die medizinische Forschung von Cannabis einsteigen. Hier ortet er Umbrüche. „Am Beispiel Deutschland sieht man, dass die Freigabe von Cannabis zu medizinischen Zwecken unmittelbar bevorsteht.“ Sobald dies der Fall sei, will er mit einem zweiten 10.000-Quadratmeter-Glashaus im Süden von Graz parat stehen. **ULI DUNST**

"Der Standard" vom 15.04.2016 Seite: 19 Bundesland

## Anleger begeistern sich für Kraut-Funding

Feuer und Flamme ist der Schwarm für die Crowdfunding-Kampagne des Grazer Start-ups HGV Kräutergarten mit seinem legalen Cannabisvertrieb. Seit Mittwoch läuft via Green Rocket eine Crowdfunding-Kampagne, tags darauf berichtete die Plattform von einer Rekordnachfrage: Binnen 24 Stunden sei mehr als eine Viertelmillion Euro eingesammelt worden. Damit will Firmengründer Andreas Troger, der auf ein Gesamtvolumen von bis zu einer Million Euro hofft, vor allem die Erforschung der Cannabisproduktion für medizinische Zwecke vorantreiben. Er sieht Hanf als Zukunftsmarkt und erwartet eine baldige Legalisierung für die medizinische Nutzung. Foto: EPA/Abir Sultan

### **i** Mutation: Gesamt

---

<i>Reichweite (2.HJ 2015)</i>	Fr, 396.000
<i>Druckauflage (2.HJ 2015)</i>	Fr, 90.130



DER STANDARD



## Anleger begeistern sich für Kraut-Funding

Der Standard/Bundesland  
Seite 19 / 15. April 2016 / Auflage: 90130

Home Rocket

### Anleger begeistern sich für Kraut-Funding



Feuer und Flamme ist der Schwarm für die Crowdfunding-Kampagne des Grazer Start-ups HGV Kräutergarten mit seinem legalen Cannabisvertrieb. Seit Mittwoch läuft via **Green Rocket** eine Crowdfunding-Kampagne, tags darauf berichtete die Plattform von einer Rekordnachfrage: Binnen 24 Stunden sei mehr als eine Viertelmillion Euro

eingesammelt worden. Damit will Firmengründer Andreas Troger, der auf ein Gesamtvolumen von bis zu einer Million Euro hofft, vor allem die Erforschung der Cannabisproduktion für medizinische Zwecke vorantreiben. Er sieht Hanf als Zukunftsmarkt und erwartet eine baldige Legalisierung für die medizinische Nutzung. Foto: EPA / Abir Sultan

"Heute" vom 14.04.2016 Seite: 12 Heute Hauptausgabe

## "High" Investment: Cannabis- Start-up startet Crowdfunding

Der "Hanfgarten" in Wr. Neustadt (NÖ) hat nur Legales im Angebot. Und zwar Cannabis-Produkte wie Tee, Samen oder Setzlinge. Der "Garten" will nun vergrößern, auf [greenrocket.com](http://greenrocket.com) kann man sich Firmenanteile sichern

### **i Mutation: Gesamt**

---

<i>Reichweite (2.HJ 2015)</i>	Do, 938.000
<i>Druckauflage (2.HJ 2015)</i>	Do, 632.017



**Heute**



## "High" Investment: Cannabis- Start-up startet Crowdfunding

Heute/Heute Hauptausgabe  
Seite 12 / 14. April 2016 / Auflage: 632017

Home Rocket



Aktion soll eine Million Euro einbringen

### „High“ Investment: Cannabis-Start-up startet Crowdfunding

Der „Hanfgarten“ in Wr. Neustadt (NÖ) hat nur Legales im Angebot. Und zwar Cannabis-Produkte wie Tee, Samen oder Setzlinge. Der „Garten“ will nun vergrößern, auf [greenrocket.com](http://greenrocket.com) kann man sich Firmenanteile sichern ■

Foto: Screenshoot Youtube

"Der Standard" vom 14.04.2016 Seite: 18 Bundesland

## Schwarm treibt seltsame Blüten

### Legaler Cannabisvertrieb startet Crowdfunding

Graz/Wien-Nicht "high" werden, sondern hoch hinaus will das Grazer Start-up HGV Kräutergarten mit seinem "Hanfgarten". Seit Mittwoch läuft via Green Rocket eine Crowdfunding-Kampagne. Mit den erwarteten Investitionen aus der Bevölkerung will Gründer Andreas Troger vor allem die österreichische Forschung auf dem Gebiet der Cannabisproduktion für medizinische Zwecke forcieren.

Das im Vorjahr ins Leben gerufene Unternehmen sieht Cannabis als Zukunftsmarkt. Dabei geht es nicht um Drogenverkauf, sondern ausschließlich um den legalen Vertrieb von Hanfteesorten, Pflanzensamen und Stecklingen. Da es sich um "ganz normalen Hanf" handle, der auch den berauschenden Wirkstoff THC enthält, werden Kunden angehalten, die Pflanzen nicht zur Blüte zu bringen. Das wäre illegal.

Der Vertrieb läuft bereits im Shop von Troger etwas außerhalb von Graz sowie über Online-Versand. Gezogen werden die Pflanzen in Zusammenarbeit mit einer österreichischen Gärtnerei. Sie liefert das Know-how und den Platz. Momentan werden Trogers Hanfpflanzen auf rund 10.000 Quadratmetern Glashausfläche bei Wiener Neustadt gezogen.

Zudem verfügt das Unternehmen über einen zweiten Zuchtstandort mit rund 10.000 Quadratmetern, der für den Anbau von medizinischem Cannabis entworfen wurde. Für die Erweiterung des Portfolios um medizinisches Cannabis werde mit Branchenexperten aus den USA zusammengearbeitet, denn der Bundesstaat Colorado gilt als Vorreiter in Sachen legaler Cannabisverkauf.

Beim Crowdfunding sind Anleger ab 250 Euro dabei, erwerben Unternehmensanteile mit drei Prozent Fixverzinsung sowie Gewinnbeteiligung. "Bis zu eine Million Euro" soll mit der Kampagne lukriert werden-Geld, das Troger in Forschung investieren will: "In wenigen Jahren wird die medizinische Nutzung auch in Österreich legal sein", zeigt er sich überzeugt. (APA)

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

---

<i>Reichweite (2.HJ 2015)</i>	Do, 396.000
<i>Druckauflage (2.HJ 2015)</i>	Do, 86.832



DERSTANDARD



## Schwarm treibt seltsame Blüten

Der Standard/Bundesland  
Seite 18 / 14. April 2016 / Auflage: 86832

Home Rocket

# Schwarm treibt seltsame Blüten

## Legaler Cannabisvertrieb startet Crowdfunding

**Graz/Wien** – Nicht „high“ werden, sondern hoch hinaus will das Grazer Start-up HGV Kräutergarten mit seinem „Hanfgarten“. Seit Mittwoch läuft via **Green Rocket** eine Crowdfunding-Kampagne. Mit den erwarteten Investitionen aus der Bevölkerung will Gründer Andreas Troger vor allem die österreichische Forschung auf dem Gebiet der Cannabisproduktion für medizinische Zwecke forcieren.

Das im Vorjahr ins Leben gerufene Unternehmen sieht Cannabis als Zukunftsmarkt. Dabei geht es nicht um Drogenverkauf, sondern ausschließlich um den legalen Vertrieb von Hanfteesorten, Pflanzensamen und Stecklingen. Da es sich um „ganz normalen Hanf“ handelt, der auch den berauschenden Wirkstoff THC enthält, werden Kunden angehalten, die Pflanzen nicht zur Blüte zu bringen. Das wäre illegal.

Der Vertrieb läuft bereits im Shop von Troger etwas außerhalb von Graz sowie über Online-Versand. Gezogen werden die Pflanzen in Zusammenarbeit mit einer

österreichischen Gärtnerei. Sie liefert das Know-how und den Platz. Momentan werden Trogers Hanfpflanzen auf rund 10.000 Quadratmetern Glashausfläche bei Wiener Neustadt gezogen.

Zudem verfügt das Unternehmen über einen zweiten Zuchtstandort mit rund 10.000 Quadratmetern, der für den Anbau von medizinischem Cannabis entworfen wurde. Für die Erweiterung des Portfolios um medizinisches Cannabis werde mit Branchenexperten aus den USA zusammengearbeitet, denn der Bundesstaat Colorado gilt als Vorreiter in Sachen legaler Cannabisverkauf.

Beim Crowdfunding sind Anleger ab 250 Euro dabei, erwerben Unternehmensanteile mit drei Prozent Fixverzinsung sowie Gewinnbeteiligung. „Bis zu eine Million Euro“ soll mit der Kampagne lukriert werden – Geld, das Troger in Forschung investieren will: „In wenigen Jahren wird die medizinische Nutzung auch in Österreich legal sein“, zeigt er sich überzeugt. (APA)

"Salzburger Nachrichten" vom 13.04.2016 Seite: 23 Österreich

## Legaler Vertrieb von Cannabis in der Steiermark

GRAZ. Das Start-up HGV Kräutergarten GmbH startet mit seinem "Hanfgarten" am Mittwoch um Punkt 12.00 Uhr via Green Rocket ein Crowdfunding. Mit den erwarteten Investitionen aus der Bevölkerung will Gründer Andreas Troger vor allem die österreichische Forschung am Gebiet der Cannabis-Produktion für medizinische Zwecke forcieren sowie einige Aufklärungsarbeit leisten.

Das 2015 gegründete Unternehmen sieht Cannabis als Zukunftsmarkt. Dabei geht es nicht um Drogenverkauf, sondern um den legalen Vertrieb von verschiedenen Hanftee-Sorten, Pflanzensamen und Stecklingen. Dieser läuft bereits seit einem Jahr über Online-Versand. SN, APA

### **i** Mutation: Gesamt

---

<i>Reichweite (2.HJ 2015)</i>	Mi, 231.000
<i>Druckauflage (2.HJ 2015)</i>	Mi, 71.815



Salzburger Nachrichten



## Legaler Vertrieb von Cannabis in der Steiermark

Salzburger Nachrichten/Österreich  
Seite 23 / 13. April 2016 / Auflage: 75076

Home Rocket

## Legaler Vertrieb von Cannabis in der Steiermark

**GRAZ.** Das Start-up HGV Kräutergarten GmbH startet mit seinem „Hanfgarten“ am Mittwoch um Punkt 12.00 Uhr via **Green Rocket** ein Crowdfunding. Mit den erwarteten Investitionen aus der Bevölkerung will Gründer Andreas Troger vor allem die österreichische Forschung am Gebiet der Cannabis-Produktion für medizinische Zwecke forcieren sowie einige Aufklärungsarbeit leisten.

Das 2015 gegründete Unternehmen sieht Cannabis als Zukunftsmarkt. Dabei geht es nicht um Drogenverkauf, sondern um den legalen Vertrieb von verschiedenen Hanftée-Sorten, Pflanzensamen und Stecklingen. Dieser läuft bereits seit einem Jahr über Online-Versand. SN, APA

"Wann & Wo" vom 13.04.2016 Seite: 2, 3

## +++ EINDRÜCKE AUS ALLER WELT +++

GRAZ. Gepflanzt: Heute beginnt via Green Rocket das Crowdfunding für medizinische Cannabis-Produktion in der Steiermark.

### **i** Mutation: Gesamt

---

Reichweite (2.HJ 2015) Mi, 163.000

Druckauflage (2.HJ 2015) Mi, 135.424



+++ EINDRÜCKE AUS ALLER WELT +++ (1/2)

Wann & Wo  
Seite 2, 3 / 13. April 2016 / Auflage: 134415

Home Rocket



24  
Stunden  
in Bildern

+++ EINDRÜCKE AUS ALLER WELT +++



00.01 UHR

**PARIS.** Vereint: Tausende Protestierende versammeln sich auf der Place de la Republique, um gegen ein neues Arbeitsgesetz und die sozialen Bedingungen in Frankreich zu demonstrieren.



10.08 UHR

**KUALA LUMPUR.** Gestorben: Nachdem Arbeiter in Malaysia die mit acht Metern Länge und 250 Kilogramm größte Schlange der Welt gefunden haben, verstarb der Netzpython gestern überraschend.



06.22 UHR

**SAN DIEGO.** Klassisch: Don Erwin unterstützt Ted Cruz als Uncle Sam verkleidet bei den US-Vorwahlen.



WANN  
& WO

### +++ EINDRÜCKE AUS ALLER WELT +++ (2/2)

Wann & Wo  
Seite 2, 3 / 13. April 2016 / Auflage: 134415

Home Rocket



14.09 UHR

**GRAZ.** Gepflanzt: Heute beginnt via Green Rocket das Crowdfunding für medizinische Cannabis-Produktion in der Steiermark.



10.41 UHR

**YANGON.** Spirituell: Das buddhistische Neujahr in Myanmar.



00.41 UHR

**FANADIK.** Gerettet: Gestern wurde dieses Bild von jenen Vermissten veröffentlicht, die nach drei Tagen auf der unbewohnten Insel Fanadik im Pazifik von einem Flugzeug der US Navy entdeckt wurden.

"Facts (WKO)" vom 12.04.2016 Seite: 10, 11

## Crowdinvesting in Österreich auf Rekordniveau

Die erste Crowdinvesting-Jahresbilanz nach Einführung des neuen Alternativfinanzierungsgesetzes (AltFG) ist seit Ende Jänner auf der Homepage des Fachverbands verfügbar. Paul Pöltner, der Vorsitzende des Fachausschusses Crowdinvesting-Plattformen, freut sich über gleichermaßen erfreuliche wie bemerkenswerte Auswirkungen des neuen Gesetzes: "Die heimischen Crowdinvesting- Plattformen konnten 2015 8,1 Mio. Euro einsammeln und dadurch 44 Projekte finanzieren. Das AltFG hat der Branche zusätzlichen Schub gebracht, denn mehr als die Hälfte des Vorjahresumsatzes stammt aus dem letzten Quartal."

"Das vergangene Quartal hat verdeutlicht, dass das neue Gesetz wirkt. Seit das Alternativfinanzierungsgesetz in Kraft ist, wurden 4,86 Mio. Euro eingesammelt. Das ist doppelt so viel wie im gesamten Jahr 2014 über Österreichs Plattformen investiert wurde. Vor allem Start-ups und KMU erhalten dadurch Starthilfe bis der Motor läuft", sagt Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner anlässlich der ersten Crowdinvesting-Jahresbilanz nach Einführung des AltFG.

"Crowdfunding ist ein wichtiger Puzzlestein in unserer Gründerland-Strategie. Entscheidend ist die Rechtssicherheit für die Unternehmen, Plattformbetreiber und die Investoren -also die Konsumenten. Seit das Gesetz in Kraft ist, jagt ein Rekord den nächsten. Die Anzahl der Investoren und Projekte hat zugenommen. Die höheren Finanzierungssummen pro Unternehmen werden ausgenutzt. Das zeigt, dass Crowdfunding in Österreich als echte Finanzierungsform angekommen ist und noch viel Potenzial für die Zukunft hat", ergänzt Wirtschaftsstaatssekretär Harald Mahrer.

Seit Bestehen der österreichischen Plattformen konnten bereits 70 Finanzierungen positiv abgeschlossen werden. Insgesamt haben die österreichischen Plattformen seit 2013 Finanzierungen in der Höhe von 11.136.986,-Euro durch Crowd-Investoren erreicht. Die Steigerung von 2014 auf 2015 liegt bei 335%. Die genaue Statistik ist auf der Homepage des Fachverbands Finanzdienstleister [www.wko.at/finanzdienstleister](http://www.wko.at/finanzdienstleister) abrufbar.

Derzeit sind in Österreich diese Crowdinvesting-Plattformen tätig: [www.conda.eu](http://www.conda.eu), [www.dasertragreich.at](http://www.dasertragreich.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)

*Projektvolumina erfolgreicher Finanzierungen ab 2013*



## Crowdfunding in Österreich auf Rekordniveau (1/2)

Facts (WKÖ)  
Seite 10, 11 / 12. April 2016

Home Rocket

# Crowdfunding in Österreich auf Rekordniveau

Die erste Crowdfunding-Jahresbilanz nach Einführung des neuen Alternativfinanzierungsgesetzes (AltFG) ist seit Ende Jänner auf der Homepage des Fachverbands verfügbar. Paul Pöltner, der Vorsitzende des Fachausschusses Crowdfunding-Plattformen, freut sich über gleichermaßen erfreuliche wie bemerkenswerte Auswirkungen des neuen Gesetzes: „Die heimischen Crowdfunding-Plattformen konnten 2015 8,1 Mio. Euro einsammeln und dadurch 44 Projekte

finanzieren. Das AltFG hat der Branche zusätzlichen Schub gebracht, denn mehr als die Hälfte des Vorjahresumsatzes stammt aus dem letzten Quartal.“

„Das vergangene Quartal hat verdeutlicht, dass das neue Gesetz wirkt. Seit das Alternativfinanzierungsgesetz in Kraft ist, wurden 4,86 Mio. Euro eingesammelt. Das ist doppelt so viel wie im gesamten Jahr 2014 über Österreichs Plattformen investiert wurde. Vor allem Start-ups und KMU erhalten dadurch Starthilfe bis der

Motor läuft“, sagt Wirtschaftsminister Reinhold Mitterlehner anlässlich der ersten Crowdfunding-Jahresbilanz nach Einführung des AltFG.

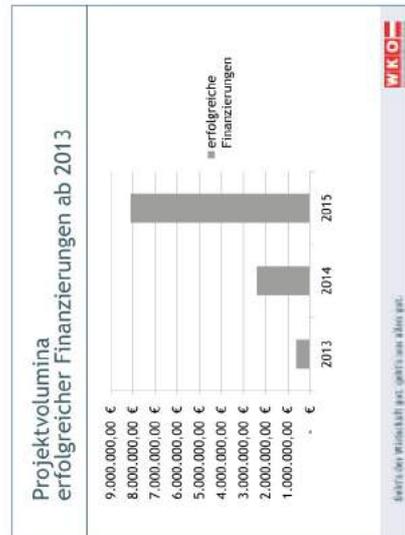
„Crowdfunding ist ein wichtiger Puzzlestein in unserer Gründerland-Strategie. Entscheidend ist die Rechtssicherheit für die Unternehmen, Plattformbetreiber und die Investoren – also die Konsumenten. Seit das Gesetz in Kraft ist, jagt ein Rekord den nächsten. Die Anzahl der Investoren und Projekte hat zugenommen. Die höheren



## Crowdfunding in Österreich auf Rekordniveau (2/2)

Facts (WKÖ)  
Seite 10, 11 / 12. April 2016

Home Rocket



2014 auf 2015 liegt bei 335%. Die genaue Statistik ist auf der Homepage des Fachverbands Finanzdienstleister [www.wko.at/finanzdienstleister](http://www.wko.at/finanzdienstleister) abrufbar.

Derzeit sind in Österreich diese Crowdfunding-Plattformen tätig: [www.conda.eu](http://www.conda.eu), [www.dasertugreich.at](http://www.dasertugreich.at), [www.greenrocket.com](http://www.greenrocket.com), [www.homerocket.com](http://www.homerocket.com), [www.regional-funding.at](http://www.regional-funding.at), [www.rendity.com](http://www.rendity.com) und [www.1000x1000.at](http://www.1000x1000.at)

Finanzierungssummen pro Unternehmen werden ausgenutzt. Das zeigt, dass Crowdfunding in Österreich als echte Finanzierungsform angekommen ist und noch viel Potenzial für die Zukunft hat“, ergänzt Wirtschaftsstaatssekretär Harald Mahrer.

Seit Bestehen der österreichischen Plattformen konnten bereits 70 Finanzierungen positiv abgeschlossen werden. Insgesamt haben die österreichischen Plattformen seit 2013 Finanzierungen in der Höhe von 11.136.986,- Euro durch Crowdinvestoren erreicht. Die Steigerung von

"APA-Journal" vom 11.04.2016 Seite: 23, 24 Gesundheit

05.04.2016

## Steirische Weltraumtechnologie soll Fitness kontrollieren helfen

Technologie, die ursprünglich im Weltraum zur Messung des Gesundheitsstatus von Kosmonauten eingesetzt wurde, will das junge steirische Medizintechnikunternehmen "Joysys" auf einen breiteren Gesundheitsmarkt bringen. Die Lösungen sollen im Bereich der Rehabilitation ebenso zum Einsatz kommen wie im Freizeitsport oder in Gesundheitszentren, schilderte Geschäftsführer Thomas Hassler am Dienstag.

Im Rahmen des Austromir-Weltraumprojektes 1991 führte Franz Viehböck als der bis dahin erste und bisher einzige Österreicher fünfzehn Experimente an Bord der russischen Raumstation Mir durch. Der Grazer Forscher Maximilian Moser, war wesentlich an der Entwicklung einer Sensorjacke mitbeteiligt, die den Gesundheitszustand von Viehböck nicht-invasiv erheben sollte.

"Die Daten, die wir mit dieser Sensorjacke gewinnen konnte, zeigten erstmals, wie sich das vegetative Nervensystem und das Kreislaufsystem in der Schwerelosigkeit verhält", schilderte Viehböck am Dienstag. Im Mittelpunkt stand die Messung der Herzratenvariabilität durch eigens gebaute Sensoren, die im Brustbereich angelegt wurden. "Für mich ist es beeindruckend, dass das Forscherteam seine Erkenntnisse ständig weiterentwickelt hat", so Viehböck am Dienstag.

Seither sei das System in acht Generationen entwickelt worden: "Wir messen die Aktivitäten des autonomen Nervensystems mit höchster Genauigkeit", versicherte Hassler. Die gewonnenen Daten sollten Rückschlüsse auf den Zustand des vegetativen Nervensystems und damit zugleich auf die Gesundheit und Fitness der Testperson erlauben. Aus Sicht der Geschäftsführung des Unternehmens mit aktuell fünf Mitarbeitern sei die Technologie und das seither gewonnene Know-How im Freizeit- und Hochleistungssport einsetzbar. Dies gelte auch für die allgemeine und betriebliche Gesundheitsvorsorge. Selbst für den Bereich der Diagnose und Therapieüberwachung von Herz-Kreislaufkrankheiten, entzündlichen Krankheiten bis hin zu Krebs sieht Hassler Potenzial. Insgesamt solle das

System kompakter und günstiger werden und "in Richtung Consumer" gehen, so Hassler.

"Wir erheben, wie gesund, beziehungsweise gestresst der Organismus ist und helfen, mit erprobten Interventionen diesen zu verbessern und zu stabilisieren", so der Geschäftsführer des im Vorjahr gestarteten Unternehmens, das sich im Innovationszentrum Weiz angesiedelt hat. Die bisherige Zahl von fünf Mitarbeitern soll sich bis Ende des Jahres auf zehn verdoppeln und ein Vertrieb im deutschsprachigen Raum wie auch Großbritannien aufgebaut werden. Zugleich soll der bisherige Umsatz von 350.000 Euro auf 800.000 Euro mit Jahresende anwachsen. Bis 2020 plane man rund vier Mio. Euro zu investieren. Zur Finanzierung des Wachstums seien die Gespräche mit Private-Equity-Organisationen bereits im Laufen. Noch vor dem Sommer will sich das Unternehmen rund 500.000 Euro über die Crowdfunding-Plattform Green Rocket holen.



## **Steirische Weltraumtechnologie soll Fitness kontrollieren helfen (1/2)**

APA-Journal/Gesundheit  
Seite 23, 24 / 11. April 2016

Home Rocket

05.04.2016

# **Steirische Weltraumtechnologie soll Fitness kontrollieren helfen**

Technologie, die ursprünglich im Weltraum zur Messung des Gesundheitsstatus von Kosmonauten eingesetzt wurde, will das junge steirische Medizintechnikunternehmen "Joysys" auf einen breiteren Gesundheitsmarkt bringen. Die Lösungen sollen im Bereich der Rehabilitation ebenso zum Einsatz kommen wie im Freizeitsport oder in Gesundheitszentren, schilderte Geschäftsführer Thomas Hassler am Dienstag.

Im Rahmen des Austromir-Weltraumprojektes 1991 führte Franz Viehböck als der bis dahin erste und bisher einzige Österreicher fünfzehn Experimente an Bord der russischen Raumstation Mir durch. Der Grazer Forscher Maximilian Moser, war wesentlich an der Entwicklung einer Sensorjacke mitbeteiligt, die den Gesundheitszustand von Viehböck nicht-invasiv erheben sollte.

"Die Daten, die wir mit dieser Sensorjacke gewinnen konnte, zeigten erstmals, wie sich das vegetative Nervensystem und das Kreislaufsystem in der Schwerelosigkeit verhält", schilderte Viehböck am Dienstag. Im Mittelpunkt stand die Messung der Herzratenvariabilität durch eigens gebaute Sensoren, die im Brustbereich angelegt wurden. "Für mich ist es beeindruckend, dass das Forscherteam seine Erkenntnisse ständig weiterentwickelt hat", so Viehböck am Dienstag.

Seither sei das System in acht Generationen entwickelt worden: "Wir messen die Aktivitäten des autonomen Nervensystems mit höchster Genauigkeit", versicherte Hassler. Die gewonnenen Daten sollten Rückschlüsse auf den Zustand des vegetativen Nervensystems und damit zugleich auf die Gesundheit und Fitness der Testperson erlauben. Aus Sicht der Geschäftsführung des Unternehmens mit aktuell fünf Mitarbeitern sei die Technologie und das seither gewonnene Know-How im Freizeit- und Hochleistungssport einsetzbar. Dies gelte auch für die allgemeine und betriebliche Gesundheitsvorsorge. Selbst für den Bereich der Diagnose und Therapieüberwachung von Herz-Kreislaufkrankheiten, entzündlichen Krankheiten bis hin zu Krebs sieht Hassler Potenzial. Insgesamt solle das



## Steirische Weltraumtechnologie soll Fitness kontrollieren helfen (2/2)

APA-Journal/Gesundheit  
Seite 23, 24 / 11. April 2016

Home Rocket

System kompakter und günstiger werden und "in Richtung Consumer" gehen, so Hassler.

"Wir erheben, wie gesund, beziehungsweise gestresst der Organismus ist und helfen, mit erprobten Interventionen diesen zu verbessern und zu stabilisieren", so der Geschäftsführer des im Vorjahr gestarteten Unternehmens, das sich im Innovationszentrum Weiz angesiedelt hat. Die bisherige Zahl von fünf Mitarbeitern soll sich bis Ende des Jahres auf zehn verdoppeln und ein Vertrieb im deutschsprachigen Raum wie auch Großbritannien aufgebaut werden. Zugleich soll der bisherige Umsatz von 350.000 Euro auf 800.000 Euro mit Jahresende anwachsen. Bis 2020 plane man rund vier Mio. Euro zu investieren. Zur Finanzierung des Wachstums seien die Gespräche mit Private-Equity-Organisationen bereits im Laufen. Noch vor dem Sommer will sich das Unternehmen rund 500.000 Euro über die Crowdfunding-Plattform [Green Rocket](#) holen.

"Börse-Express" vom 08.04.2016 Seite: 26 Von: Christine Petzwinkler christine.petzwickler@boerse-express.com

ANLAGEFORM CROWDINVESTING

## Die nächsten Themen für die Crowd: Hanf, Gesundheit und Quiz

**Demnächst starten wieder einige Crowdfunding-Kampagnen auf heimischen Plattformen. So kann man bald in eine Firma investieren, die Hanf in verschiedenen Formen vermarktet, oder in ein Medizintechnikunternehmen, das sich Erkenntnisse aus dem Weltraum zu nutze macht.**

Viele junge Firmen, die sich bei der Puls 4 Startup-Show präsentieren, starten auch eine Crowdfunding-Kampagne. Derzeit holen sich etwa die Erfinder des neuartigen Ski-Schuhs Freemotion Kapital von der Crowd. Als Crowdfunder kann man es also Hans-Peter Haselsteiner nachmachen, der ja bekanntlich in der Puls 4-Show 300.000 Euro für das Unternehmen locker gemacht hat. Sein Statement: "Ich glaube, der Skischuh ist spannend, und ich bin überzeugt, dass der einen Markt finden wird". Auch der Kräuter-Spirituosen-Erzeuger Upsynt hat derzeit eine Kampagne auf condal laufen, nachdem bei der Startup-Show präsentiert wurde. Die nächste Kampagne eines Teilnehmers der Show kündigt sich bereits an. CashQuiz, die Quiz-App mit der man täglich Geld verdienen kann, sammelte in der Puls4 Show eine halbe Million Euro Investment von Business Angels und all about apps sowie Media Volumen von 7Ventures ein. Ab Herbst soll es auch eine Crowdfunding-Kampagne auf condal geben.

Hanf für die Crowd. Auf der Crowdfunding-Plattform Green Rocket startet in wenigen Tagen die Firma HGV Kräutergarten GmbH eine Schwarmfinanzierung. Das Unternehmen vermarktet und vertreibt unter der Marke Hanfgarten ausgewählte Cannabisprodukte. Über den Webshop hanfgarten.at können Kunden Hanfpflanzen und ausgewählte Hanfprodukte wie Hanftee und CBD-Öle sowie künftig auch medizinisches Cannabis einkaufen. Im April 2016 eröffnet Hanfgarten in Graz den ersten Shop. Der Verkauf soll über ein automatisiertes Shoppingsystem erfolgen. Geplant ist ein Netz an Filialen in Österreich, Deutschland, der Schweiz und dem Rest von Europa. Hanfgarten positioniert seine Hanfpflanzen als kulinarische Zutat sowie als Teeerpflanze. Das Unternehmen hat es sich zum Ziel gesetzt, das Image von Cannabis in der Öffentlichkeit zu ändern. Das Fundinglimit liegt bei 1 Mio. Euro, die Beteiligungsdauer beträgt 10 Jahre.

Medizintechnik aus dem Weltraum. Ebenfalls auf Green Rocket will sich das Unternehmen Joysys Kapital holen. Das steirische Medizintechnikunternehmen hat sich Erkenntnisse aus der Weltraumforschung zu nutze gemacht. Konkret soll eine Technologie, die ursprünglich im Weltraum zur Messung des Gesundheitsstatus von Kosmonauten eingesetzt wurde, jetzt auf einen breiteren Gesundheitsmarkt gebracht werden. Die Lösungen sollen im Bereich der Rehabilitation ebenso zum Einsatz kommen wie im Freizeitsport oder in Gesundheitszentren. Geschäftsführer Thomas Hassler meinte bei einer Veranstaltung: "Wir messen die Aktivitäten des autonomen Nervensystems mit höchster Genauigkeit". Die gewonnenen Daten sollen Rückschlüsse auf den Zustand des vegetativen Nervensystems und damit auf die Gesundheit und Fitness der Testperson erlauben. Zur Finanzierung des Wachstums führt das Unternehmen gerade Gespräche mit Private Equity-Gebern. Demnächst schon wendet sich das Unternehmen aber an die Crowd und will sich mehrere hundert tausend Euro über die ebenfalls in der Steiermark ansässige Crowdfunding-Plattform Green Rocket holen.<

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

*Die HGV Kräutergarten GmbH will das Image von Cannabis in der Öffentlichkeit ändern.*

### **i Mutation: Gesamt**

Reichweite (2016)	36.250
Druckauflage (2016)	12.500





## Die nächsten Themen für die Crowd: Hanf, Gesundheit und Quiz

Börse-Express  
Seite 26 / 8. April 2016 / Auflage: 12500

Home Rocket

FREITAG, 08. APRIL 2016

**BÖRSE EXPRESS**

**26**

# CROWDINVESTING

## ANLAGEFORM

# Die nächsten Themen für die Crowd: Hanf, Gesundheit und Quiz

Christine Petzwinkler [christine.petzwinkler@boerse-express.com](mailto:christine.petzwinkler@boerse-express.com)

Demnächst starten wieder einige Crowdfunding-Kampagnen auf heimischen Plattformen. So kann man bald in eine Firma investieren, die Hanf in verschiedenen Formen vermarktet, oder in ein Medizintechnikunternehmen, das sich Erkenntnisse aus dem Weltraum zu nutze macht.

Viele junge Firmen, die sich bei der Puls 4 Startup-Show präsentieren, starten auch eine Crowdfunding-Kampagne. Derzeit holen sich etwa die Erfinder des neuartigen Ski-Schuhs Freemotion Kapital von der Crowd. Als Crowdinvestor kann man es also Hans-Peter Haselsteiner nachmachen, der ja bekanntlich in der Puls 4-Show 300.000 Euro für das Unternehmen locker gemacht hat. Sein Statement: „Ich glaube, der Skischuh ist spannend, und ich bin überzeugt, dass der einen Markt finden wird“. Auch der Kräuter-Spirituosen-Erzeuger Upsynth hat derzeit eine Kampagne auf Conda laufen, nachdem bei der Startup-Show präsentiert wurde. Die nächste Kampagne eines Teilnehmers der Show kündigt sich bereits an. CashQuiz, die Quiz-App mit der man täglich Geld verdienen kann, sammelte in der Puls4 Show eine halbe Million Euro Investment von Business Angels und all about apps sowie Media Volumen von 7Ventures ein. Ab Herbst soll es auch eine Crowdfunding-Kampagne auf Conda geben.

**Hanf für die Crowd.** Auf der Crowdfunding-Plattform **Green Rocket** startet in wenigen Tagen die Firma HGV Kräutergarten GmbH eine Schwarmfinanzierung. Das Unternehmen vermarktet und vertreibt unter der Marke Hanfgarten ausgewählte Cannabisprodukte. Über den Webshop [hanfgarten.at](http://hanfgarten.at) können Kunden Hanfpflanzen und ausgewählte Hanfprodukte wie Hanftee und CBD-Öle sowie künftig auch medizinisches Cannabis einkaufen. Im April 2016 eröffnet Hanfgarten in Graz den ersten Shop. Der Verkauf soll über ein automatisiertes Shopsystem erfolgen. Geplant ist ein Netz an Filialen in Österreich, Deutschland, der Schweiz und dem Rest von Europa. Hanfgarten positioniert seine Hanfpflanzen als kulinarische Zutat sowie als Tee-pflanze. Das Unternehmen hat es sich zum Ziel gesetzt, das



Die HGV Kräutergarten GmbH will das Image von Cannabis in der Öffentlichkeit ändern. Foto: beigestellt

Image von Cannabis in der Öffentlichkeit zu ändern. Das Fundinglimit liegt bei 1 Mio. Euro, die Beteiligungsdauer beträgt 10 Jahre.

**Medizintechnik aus dem Weltraum.** Ebenfalls auf **Green Rocket** will sich das Unternehmen Joysys Kapital holen. Das steirische Medizintechnikunternehmen hat sich Erkenntnisse aus der Weltraumforschung zu nutze gemacht. Konkret soll eine Technologie, die ursprünglich im Weltraum zur Messung des Gesundheitsstatus von Kosmonauten eingesetzt wurde, jetzt auf einen breiteren Gesundheitsmarkt gebracht werden. Die Lösungen sollen im Bereich der Rehabilitation ebenso zum Einsatz kommen wie im Freizeitsport oder in Gesundheitszentren. Geschäftsführer Thomas Hassler meinte bei einer Veranstaltung: „Wir messen die Aktivitäten des autonomen Nervensystems mit höchster Genauigkeit“. Die gewonnenen Daten sollen Rückschlüsse auf den Zustand des vegetativen Nervensystems und damit auf die Gesundheit und Fitness der Testperson erlauben. Zur Finanzierung des Wachstums führt das Unternehmen gerade Gespräche mit Private Equity-Gebern. Demnächst schon wendet sich das Unternehmen aber an die Crowd und will sich mehrere hundert tausend Euro über die ebenfalls in der Steiermark ansässige Crowdfunding-Plattform **Green Rocket** holen. <

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

"Börse-Express" vom 07.04.2016 Seite: 8 Von: Christine Petzwinkler christine.petzwickler@boerse-express.com

ANLAGEFORM

## Die nächsten Themen für die Crowd: Hanf, Gesundheit und Quiz

**Demnächst starten wieder einige Crowdfunding-Kampagnen auf heimischen Plattformen. So kann man bald in eine Firma investieren, die Hanf in verschiedenen Formen vermarktet, oder in ein Medizintechnikunternehmen, das sich Erkenntnisse aus dem Weltraum zu nutze macht.**

Viele junge Firmen, die sich bei der Puls 4 Startup-Show präsentieren, starten auch eine Crowdfunding-Kampagne. Derzeit holen sich etwa die Erfinder des neuartigen Ski-Schuhs Freemotion Kapital von der Crowd. Als Crowdfunder kann man es also Hans-Peter Haselsteiner nachmachen, der ja bekanntlich in der Puls 4-Show 300.000 Euro für das Unternehmen locker gemacht hat. Sein Statement: "Ich glaube, der Skischuh ist spannend, und ich bin überzeugt, dass der einen Markt finden wird". Auch der Kräuter-Spirituosen-Erzeuger Upsynt hat derzeit eine Kampagne auf condalife laufen, nachdem bei der Startup-Show präsentiert wurde. Die nächste Kampagne eines Teilnehmers der Show kündigt sich bereits an. CashQuiz, die Quiz-App mit der man täglich Geld verdienen kann, sammelte in der Puls4 Show eine halbe Million Euro Investment von Business Angels und all about apps sowie Media Volumen von 7Ventures ein. Ab Herbst soll es auch eine Crowdfunding-Kampagne auf condalife geben.

Hanf für die Crowd. Auf der Crowdfunding-Plattform Green Rocket startet in wenigen Tagen die Firma HGV Kräutergarten GmbH eine Schwarmfinanzierung. Das Unternehmen vermarktet und vertreibt unter der Marke Hanfgarten ausgewählte Cannabisprodukte. Über den Webshop hanfgarten.at können Kunden Hanfpflanzen und ausgewählte Hanfprodukte wie Hanftee und CBD-Öle sowie künftig auch medizinisches Cannabis einkaufen. Im April 2016 eröffnet Hanfgarten in Graz den ersten Shop. Der Verkauf soll über ein automatisiertes Shoppingsystem erfolgen. Geplant ist ein Netz an Filialen in Österreich, Deutschland, der Schweiz und dem Rest von Europa. Hanfgarten positioniert seine Hanfpflanzen als kulinarische Zutat sowie als Tee- und Heilpflanze. Das Unternehmen hat es sich zum Ziel gesetzt, das Image von Cannabis in der Öffentlichkeit zu ändern. Das Fundinglimit liegt bei 1 Mio. Euro, die Beteiligungsdauer beträgt 10 Jahre.

Medizintechnik aus dem Weltraum. Ebenfalls auf Green Rocket will sich das Unternehmen Joysys Kapital holen. Das steirische Medizintechnikunternehmen hat sich Erkenntnisse aus der Weltraumforschung zu nutze gemacht. Konkret soll eine Technologie, die ursprünglich im Weltraum zur Messung des Gesundheitsstatus von Kosmonauten eingesetzt wurde, jetzt auf einen breiteren Gesundheitsmarkt gebracht werden. Die Lösungen sollen im Bereich der Rehabilitation ebenso zum Einsatz kommen wie im Freizeitsport oder in Gesundheitszentren. Geschäftsführer Thomas Hassler meinte bei einer Veranstaltung: "Wir messen die Aktivitäten des autonomen Nervensystems mit höchster Genauigkeit". Die gewonnenen Daten sollen Rückschlüsse auf den Zustand des vegetativen Nervensystems und damit auf die Gesundheit und Fitness der Testperson erlauben. Zur Finanzierung des Wachstums führt das Unternehmen gerade Gespräche mit Private Equity-Gebern. Demnächst schon wendet sich das Unternehmen aber an die Crowd und will sich mehrere hundert tausend Euro über die ebenfalls in der Steiermark ansässige Crowdfunding-Plattform Green Rocket holen.<

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

*Die HGV Kräutergarten GmbH will das Image von Cannabis in der Öffentlichkeit ändern.*

### **i Mutation: Gesamt**

Reichweite (2016)	36.250
Druckauflage (2016)	12.500





## Die nächsten Themen für die Crowd: Hanf, Gesundheit und Quiz

Börse-Express  
Seite 8 / 7. April 2016 / Auflage: 12500

Home Rocket

### ANLAGEFORM

# Die nächsten Themen für die Crowd: Hanf, Gesundheit und Quiz

Christine Petzwinkler christine.petzwickler@boerse-express.com

Demnächst starten wieder einige Crowdfunding-Kampagnen auf heimischen Plattformen. So kann man bald in eine Firma investieren, die Hanf in verschiedenen Formen vermarktet, oder in ein Medizintechnikunternehmen, das sich Erkenntnisse aus dem Weltraum zu nutze macht.

Viele junge Firmen, die sich bei der Puls 4 Startup-Show präsentieren, starten auch eine Crowdfunding-Kampagne. Derzeit holen sich etwa die Erfinder des neuartigen Ski-Schuhs Freemotion Kapital von der Crowd. Als Crowdfunder kann man es also Hans-Peter Haselsteiner nachmachen, der ja bekanntlich in der Puls 4-Show 300.000 Euro für das Unternehmen locker gemacht hat. Sein Statement: „Ich glaube, der Skischuh ist spannend, und ich bin überzeugt, dass der einen Markt finden wird“. Auch der Kräuter-Spirituosen-Erzeuger Upsynt hat derzeit eine Kampagne auf Conda laufen, nachdem bei der Startup-Show präsentiert wurde. Die nächste Kampagne eines Teilnehmers der Show kündigt sich bereits an. CashQuiz, die Quiz-App mit der man täglich Geld verdienen kann, sammelte in der Puls4 Show eine halbe Million Euro Investment von Business Angels und all about apps sowie Media Volumen von 7Ventures ein. Ab Herbst soll es auch eine Crowdfunding-Kampagne auf Conda geben.

**Hanf für die Crowd.** Auf der Crowdfunding-Plattform **Green Rocket** startet in wenigen Tagen die Firma HGV Kräutergarten GmbH eine Schwarmfinanzierung. Das Unternehmen vermarktet und vertreibt unter der Marke Hanfgarten ausgewählte Cannabisprodukte. Über den Webshop hanfgarten.at können Kunden Hanfpflanzen und ausgewählte Hanfprodukte wie Hanftee und CBD-Öle sowie künftig auch medizinisches Cannabis einkaufen. Im April 2016 eröffnet Hanfgarten in Graz den ersten Shop. Der Verkauf soll über ein automatisiertes Shopsystem erfolgen. Geplant ist ein Netz an Filialen in Österreich, Deutschland, der Schweiz und dem Rest von Europa. Hanfgarten positioniert seine Hanfpflanzen als kulinarische Zutat sowie als Tee-pflanze. Das Unternehmen hat es sich zum Ziel gesetzt, das



Die HGV Kräutergarten GmbH will das Image von Cannabis in der Öffentlichkeit ändern. Foto: beigestellt

Image von Cannabis in der Öffentlichkeit zu ändern. Das Fundinglimit liegt bei 1 Mio. Euro, die Beteiligungsdauer beträgt 10 Jahre.

**Medizintechnik aus dem Weltraum.** Ebenfalls auf **Green Rocket** will sich das Unternehmen Joysys Kapital holen. Das steirische Medizintechnikunternehmen hat sich Erkenntnisse aus der Weltraumforschung zu nutze gemacht. Konkret soll eine Technologie, die ursprünglich im Weltraum zur Messung des Gesundheitsstatus von Kosmonauten eingesetzt wurde, jetzt auf einen breiteren Gesundheitsmarkt gebracht werden. Die Lösungen sollen im Bereich der Rehabilitation ebenso zum Einsatz kommen wie im Freizeitsport oder in Gesundheitszentren. Geschäftsführer Thomas Hassler meinte bei einer Veranstaltung: „Wir messen die Aktivitäten des autonomen Nervensystems mit höchster Genauigkeit“. Die gewonnenen Daten sollen Rückschlüsse auf den Zustand des vegetativen Nervensystems und damit auf die Gesundheit und Fitness der Testperson erlauben. Zur Finanzierung des Wachstums führt das Unternehmen gerade Gespräche mit Private Equity-Gebern. Demnächst schon wendet sich das Unternehmen aber an die Crowd und will sich mehrere hundert tausend Euro über die ebenfalls in der Steiermark ansässige Crowdfunding-Plattform **Green Rocket** holen. <

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

"Fonds professionell" vom 04.04.2016 Seite: 128, 129, 130, 131

## "Für den Projekterfolg haften die Plattformen nicht"

**Im internationalen Vergleich ist der heimische Crowdfunding-Markt winzig. In jüngerer Zeit legte er allerdings stark zu und wird auch im laufenden Jahr wachsen. Über diese Entwicklungen und die Fortschritte in der jungen Branche sprach FONDS professionell mit Paul Pöltner von der Plattform Conda.**

2015 wird wohl als das Jahr in die Finanzmarktgeschichte eingehen, in dem die junge österreichische Crowdfunding-Szene erstmals nennenswerte Erfolge feiern konnte. Die Plattformen platzierten Anleihen im Wert von 8,1 Millionen Euro und haben damit das Investitionsvolumen im Vergleich zu 2014 um 335 Prozent gesteigert. Die Zahl der finanzierten Projekte hat sich auf 44 verdoppelt. Seither wurden auf diesem Weg insgesamt nur rund elf Millionen Euro für Investitionen akquiriert -70 Prozent davon allein im Vorjahr.

Da die Plattformen nun auch erste Kooperationen mit Finanzdienstleistern geschlossen haben, darf man unterstellen, dass das Geschäftsvolumen auch 2016 noch einmal kräftig zulegen wird. Die Voraussetzungen dafür sind gut, weil das Alternativfinanzierungsgesetz, das am 1. September 2015 in Kraft getreten ist, günstige rechtliche Rahmenbedingungen für große Crowdfunding-Kampagnen geschaffen hat.

Herr Pöltner, Wie sieht die Bilanz 2015 für Ihr Geschäft aus?

Paul Pöltner: Der Markt hat sich sehr gut entwickelt, das Crowdfunding-Volumen hat sich im vorigen Jahr fast vervierfacht. Das Thema ist in Österreich angekommen, und wir glauben, dass die Entwicklung in diesem Jahr weitergeht.

In Ihrer Branchenstatistik vermisse ich die Zahl der gescheiterten Projekte.

Wir müssen unterscheiden zwischen Projekten, bei denen das Geld weg ist, und Projekten, die ein Problem haben. Hier wird man erst sehen, ob sie tatsächlich scheitern oder ob sie sich noch einmal fangen. Ein Projekt (Wooderoo; Anm.) ist tatsächlich komplett gescheitert. Bei anderen Projekten gibt es Probleme. Sie befinden sich in Sanierungsverfahren. Hier ist das Geld noch nicht weg, die weitere Entwicklung ist jedoch ungewiss. Es werden mit der Zeit weitere Problemfälle hinzukommen, aber es wird genauso auch gute Projekte geben. Es geht allen Plattformen darum, dass die Mehrzahl der Projekte positiv ist.

Die Plattformen wollen und müssen Geld verdienen und benötigen daher ein bestimmtes Fundraising-Volumen, um überhaupt wirtschaftlich arbeiten zu können. Kann eine Plattform ausschließlich mit dem Österreich-Geschäft überleben? Oder ist dafür die Expansion ins Ausland, wie das auch Ihre Plattform tut, notwendig?

Mit einem jährlichen Transaktionsvolumen von fünf bis zehn Millionen Euro kann man eine Plattform kostendeckend betreiben. Alles Weitere hängt von den Zielen des Betreibers ab. Fünf bis zehn Millionen Euro sind eine realistische Größe, die eine professionelle Plattform jährlich auftreiben kann. Es entsteht jedoch Konkurrenzdruck, dem man mit Spezialisierung oder Expansion begegnen kann. Wir wollen ein Player sein, der seine Plattform Unternehmern über mehrere Länder hinweg zur Verfügung stellt.

Wie sehen Sie die deutschen Plattformen, die ihre Fühler hierzulande ausstrecken?

Der Wunsch ist, dass sie sich genauso an die österreichischen Gesetze halten wie wir als österreichische Plattform in Deutschland. Ein Investor sollte darauf achten, ob die jeweiligen Gesetze eingehalten werden.

Für den Kleinanleger dürfte diese Beurteilung schwierig sein. Gibt es dafür einen Leitfaden, etwa von der Wirtschaftskammer?

Das ist ein guter Punkt. Es gibt schon eine Checkliste für Investoren, die 2013/2014 erstellt wurde. Das kann man sicher updaten. Der wichtigste Punkt ist aber, dass es ein Kundeninformationsblatt nach österreichischem Recht gibt und dass es die im österreichischen Gesetz festgehaltene Prüfung auf Plausibilität gegeben hat.

Welches Potenzial im Fundraising sehen Sie eigentlich mittel-bis langfristig in Österreich?

Conda strebt zehn Millionen Euro pro Jahr an. Wenn wir von sechs Plattformen ausgehen, die laufend neue Projekte platzieren, sind 30 bis 60 Millionen Euro im Jahr möglich. Dieses Ziel werden wir nicht in diesem Jahr erreichen, aber der Weg dorthin ist machbar. Die politische Aufmerksamkeit und die Fürsprache aus dem Wirtschaftsministerium waren sehr groß. Das lässt auch die Hoffnung zu, dass die Branche eines Tages hunderte Millionen Euro platziert. Schließlich ist der Bedarf in der KMU-Finanzierung gegeben.

Das kann man auch erreichen, aber nicht über Crowdfunding allein. Das ist ein wichtiger Punkt: Crowdfunding ist Teil einer Gesamtfinanzierung. Wir geben in einem Projekt den Kickstart, damit andere Finanzierungen ermöglicht werden. Das sehen wir bei vielen Projekten, die auch bei größeren Investoren wie Family Offices und auch bei Förderstellen und Banken Vertrauen sammeln, weil Resonanz und Kapital von der Community kommen. Das sieht die Politik als großen Hebel.

Wenn ich Sie richtig verstehe, dann finden Sie es nicht gut, wenn Unternehmen ohne Einschaltung einer Plattform ihre eigenen Kampagnen machen wollen?

Ja, denn ich glaube, dass wir einen wertvollen Beitrag leisten, weil eine dritte Person über das Projekt schaut und gewisse Regeln eingehalten werden. Darüber hinaus helfen wir den Unternehmen mit den Erfahrungen aus anderen Projekten.

Wie werden die Projekte bei den Plattformen geprüft? Gibt es hier Standards? Als Plattform führen wir eine Prüfung entsprechend dem Alternativfinanzierungsgesetz durch. Jede Plattform hat Prozesse entwickelt, nach denen die Zusammenarbeit mit Unternehmen beurteilt wird. Dies kann zum Teil sehr weitreichend sein.

Übernehmen die Plattformen für diese Kontrolle eine Haftung? Nein. Ob sich eine Unternehmensidee wie von den Gründern geplant entwickeln wird, muss jeder Investor für sich selbst beurteilen.

Das heißt, nur weil eine Kampagne über eine Plattform läuft, ist nicht gewiss, dass das Projekt auf jeden Fall ein Erfolg wird.

Das wird es niemals heißen. Es ist immer ein spekulatives Investment, und ich werde nie sagen, dass es das nicht ist. Es handelt sich um Frühphaseninvestments in Unternehmen, die eine Hypothese haben, wie sich eine Idee am Markt umsetzen lässt. Ob das dann wirklich so funktioniert, weiß man immer erst am Schluss. Wenn man dieses Risiko nicht eingehen möchte, sollte man nicht investieren.

Es gibt Kritiker, die sagen, dass Crowd- Anleger mit ihren kleinen Beteiligungen in wichtigen Situationen nicht gut gestellt sind -beispielsweise in einer Krise des Unternehmens oder wenn es übernommen werden soll. Kleinanleger haben keine Mitsprache- und Kontrollrechte und können von neuen Investoren leicht ausgebootet werden. Wie sehen Sie das? Das qualifizierte Nachrangdarlehen, das auch in Deutschland auf den meisten Plattformen angeboten wird, hat sehr viele Vorteile. Es ist trotz Nachrangigkeit noch immer vorrangig gegenüber den Eigenkapitalgebern gestellt. Außerdem erhalten die Anleger am Ende der Laufzeit den Darlehensbetrag zurück, wenn das Unternehmen überlebt hat. Das bedeutet, dass der Anleger hier nicht abhängig vom Unternehmenswert ist. Bei einer Übernahme kann es Einschnitte geben, wenn der neue Investor gefuchst ist und sehr gute Berater hat. Man könnte das in einer perfekten Welt für die Crowdinvestoren sicher noch besser machen. Nur würde das dann, offen gesagt, niemand mehr einsetzen, weil die Nachteile für das Unternehmen überwiegen würden. Es geht also darum, ein faires Modell zu finden.

Besteht nicht ein Problem darin, dass die Crowdinvestoren gegenüber dem Unternehmen keinen Vertreter oder Fürsprecher haben, während es bei anders strukturierten Investments zum Beispiel Treuhänder und Beiräte gibt? Die Interessen der Crowd sind doch in keiner Weise vertreten.

Bei unserem ersten Substanz-Genussrecht waren wir als Conda Treuhänder für die Investoren. Bei den Nachrangdarlehen machen wir das aus zwei Gründen nicht mehr: Damals war das AIFM-Gesetz in der Entstehung, und es war nicht klar, ob man durch die Treuhanderschaft selbst einen alternativen Investmentfonds verwirklicht. Das hätte bedeutet, dass das Investment verboten wäre. Aus dieser Gefahr haben wir uns herausgenommen. Außerdem ist die Treuhandstellung mit so vielen rechtlichen Unsicherheiten und hohen Kosten verbunden. Bei den Crowdinvestments steht der Aufwand nicht in Relation zu den Transaktionssummen. Sie haben aber drei Millionen Euro für Rapid Wien eingesammelt. Da sind wir schon sehr nah an den standardisierten Prozessen, unter anderem mit einem Kapitalmarktprospekt.

Wie beurteilen Sie mit Ihrer Erfahrung die Frage, ob Crowdinvestments und Finanzvertrieb miteinander kompatibel sind? Passen internetbasierte Geschäftsmodelle wie Crowdinvestments mit beratungsorientierter Finanzdienstleistung zusammen?

Das Fundraising über das Internet und über die Vermögensberater stellt zwei Vertriebskanäle dar, die beide mit Kosten verbunden sind. Das heißt, dass sie nur parallel funktionieren können. Ein Vermögensberater kann aber Investitionen der Kunden mit kleinen Beträgen diversifizieren. Man muss also einen Weg finden, auf dem sich der Offlinevertrieb und die Onlineplatzierung parallel umsetzen lassen. Es fehlen noch Erfahrungswerte, wie beide Seiten im Zusammenspiel funktionieren und welche Synergieeffekte es gibt. Wir werden noch ein bis zwei Jahre benötigen, um das beurteilen zu können.

Inzwischen sind die meisten Plattformen offen für den Offlinevertrieb. Wie sind Ihre Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Finanzdienstleistern?

Es gibt gute Anzeichen. Wir haben bei einem Projekt mit einem externen Vertrieb zusammengearbeitet. Bei "Beerjet" gab es zwei Tranchen, die parallel angeboten wurden, und das hat gut funktioniert. Die Zenith Vermögensberatung hat den Offlinevertrieb komplett übernommen.

Hat es sich gelohnt, oder hätte das genauso gut auch nur über die Internetplattform gespielt werden können?

Die Zusammenarbeit mit dem Partner hat sehr gut funktioniert. Wir diskutieren daher über weitere Projekte. Ich hoffe, dass Projekte, die technologieaffiner sind, über den Offlinevertrieb besser platziert werden können. Hier gibt es meiner Meinung nach großes Potenzial. Es geht aber auch um die Frage, wie der Informationsbedarf, der teilweise unterschiedlich ist, gedeckt und doch synchron gehalten werden kann.

Wo ist denn die Schwierigkeit? Der Onlinezeichner sollte doch die gleichen Informationen erhalten wie ein Investor, der über seinen Berater investiert.

Beide erhalten die gleichen Informationen. Bei "Beerjet" gab es sogar einen Kapitalmarktprospekt, der oft angefordert wurde. Bei Rapid gab es einen "Prospekt light", und es gab reges Interesse an dem Prospekt.

Inwieweit haften die Plattformen gegenüber den Beratern und gegenüber den Anlegern für die Informationen, Dokumente und Werbung eines Investments? Brauchen die Plattformen dazu eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung? Die Plattformen haften für die Plausibilisierung der Informationen. Sie brauchen die Gewerbeberechtigung der Vermögensberater und die damit verbundene Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Für den Projekterfolg haften die Plattformen nicht.

Die Rechtsprechung ist, wenn man beispielsweise den Vertrieb der geschlossenen Fonds ansieht, extrem anlegerfreundlich. Müssen Sie nicht befürchten, eines Tages stärker in die Pflicht genommen zu werden? Unser Ziel ist, Unternehmen und Investoren zueinander zu bringen und

dass sie einfach zusammenarbeiten können. Alle Plattformen versuchen auf ihren Plattformen die Investoren auf die damit verbundenen Risiken hinzuweisen. Hier sind wir auf einem guten Weg.

Wird es eines Tages von den Plattformen für angeschlossene Vertriebspartner eine Haftungsfreistellung geben? Das kann durchaus sein. Es gibt dafür aber noch keine Lösung. Finanzdienstleister haben in den vergangenen Jahren mehrfach schlechte Erfahrungen mit alternativen Anlageprodukten gemacht. Dementsprechend stehen sie Crowdinvestments eher skeptisch gegenüber. Was halten Sie Skeptikern entgegen?

Es ist gut, skeptisch zu sein. Man sollte nur dann investieren, wenn man das Investment versteht. Ich kann daher nur allen raten, sich genau über die Möglichkeiten zu informieren und sie dann zu nutzen, wenn man ein gutes Gefühl mit dem Investment hat.

Im Moment arbeiten die Plattformen auf Einzelinitiative mit einzelnen externen Finanzdienstleistern zusammen. Welche Brücken müssen noch gebaut werden, damit die Crowdfunding-Branche und die Finanzdienstleister besser zueinander finden? Welche Themen müssen geklärt werden, damit die beiden konträren Welten kooperieren können?

Es sind zwei komplett unterschiedliche Vertriebskanäle, das heißt, beide Seiten müssen die jeweils andere verstehen. Das ist der wichtigste Punkt. Wenn eine Plattform den Offlinevertrieb selbst aufbauen möchte, dann ist das aufwendig und teuer und geht nicht nebenher. Deshalb ist es sinnvoll, mit externen Partnern zusammenzuarbeiten.

Ein zentrales Thema sind die Provisionen. Die Puristen in der Szene wollen nicht nur nicht mit Finanzdienstleistern zusammenarbeiten, sondern sagen, dass das allein schon wegen der Kosten nicht geht. Die Entwicklung zeigt aber, dass es offenbar Wege und Mittel gibt.

Es denken jedenfalls einige Leute darüber nach, wie man die beiden Vertriebskanäle zusammenbringt. Hier gibt es gute Ideen.

Schalten sich die Finanzberater dabei aktiv ein, oder sind sie eher defensiv?

Viele überlegen und setzen sich mit dem Thema auch wegen des Crowdfunding-Gesetzes auseinander. Es herrscht aber noch Zurückhaltung, und es wird noch Zeit und Lösungen brauchen, bis hier engere Verbindungen entstehen.

Welches Thema steht ganz oben auf der Agenda in Ihrem Fachausschuss in der Wirtschaftskammer?

Im ersten Halbjahr geht es um die Standesregeln, die wir uns geben. Alle Plattformen sollen sich diesen Standesregeln unterwerfen. Das ist für uns auch unter dem Aspekt der Qualitätssicherung wichtig. Wahrscheinlich nach dem Sommer wollen wir die breite Öffentlichkeit über Crowdfunding informieren und Investoren Hilfestellung zu ihren Fragen geben. Und es geht auch um eine einheitliche Kommunikation aller Plattformen: Das Crowdfunding soll richtig dargestellt werden, damit beim Investor keine falsche Erwartungshaltung geschürt wird.

Aber wer sich nicht daran hält, hat nichts zu befürchten?

Es ist wie bei allen Standesregeln: Sie werden im Fachausschuss gemeinsam erarbeitet und dann veröffentlicht. Man kann dann sehen, wer sich an die Standesregeln hält, so wie bei den Vermögensberatern auch.

Sie haben auch Standards für die Kommunikation angekündigt. Was wurde daraus?

Das Thema wird intern heiß diskutiert, aber nicht nach außen kommuniziert. Es gibt aber interne Regelungen für ein Mindestmaß an Kommunikation.

Wir haben den Eindruck, dass die Kommunikation stark verbesserungswürdig ist, vor allem in Krisenfällen. Nur das schafft nachhaltiges Vertrauen. Sehen Sie das anders?

Die Branche ist sehr jung und muss noch einiges lernen. Das ist unbestritten, und deshalb sind wir für Diskussionen offen.

Vielen Dank für das Gespräch.

### Crowdfunding-Plattformen in Österreich

Aktuelle Projekte Anlagevehikel 1000x1000 2011 Start-ups 6 1.690.526 Euro 4 Genussrechte' Companisto (DE/AT) 2012 Start-ups 59 27.364.365 Euro 4 Partiarische Nachrangdarlehen Conta (AT/DE/CH/ SI/SK)

und Substanzgenussrechte Dagobert Invest 2016 KMU, Immobilien 2 90.000 Euro 1 Nachrangdarlehen Finnest 2015 KMU 4 1.800.000 Euro 1 Nachrangdarlehen Green Rocket 2013 Energie/Umwelt u. a. 22 3.573.100 Euro 1 Nachrangdarlehen Home Rocket 2015 Immobilien 2 1.324.500 Euro 1 Nachrangdarlehen Immocrowd2 2014 Immobilien 1 557.121 Euro 1 Nachrangdarlehen Kickstarter3 2009' Kreative Projekte n. a. n. a. 22 Rewards Regionalfunding 2013 Unternehmen in NO 1 69.200 Euro 0 Genussrechte

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

---

<i>Reichweite (1.HJ 2016)</i>	83.230
<i>Druckauflage (1.HJ 2016)</i>	28.700



## "Für den Projekterfolg haften die Plattformen nicht" (1/4)

Fonds professionell  
Seite 128, 129, 130, 131 / 4. April 2016 / Auflage: 28700  
Home Rocket

sachwerte | paul pöitner | conda

# „Für den Projekterfolg haften

Im internationalen Vergleich ist der heimische Crowdfunding-Markt winzig. In jüngerer Zeit legte er allerdings stark zu und wird auch im laufenden Jahr wachsen. Über diese Entwicklungen und die Fortschritte in der jungen Branche sprach FONDS professionell mit Paul Pöitner von der Plattform Conda.

**2**015 wird wohl als das Jahr in die Finanzmarktgeschichte eingehen, in dem die junge österreichische Crowdfunding-Szene erstmals nennenswerte Erfolge feiern konnte. Die Plattformen platzierten Anleihen im Wert von 8,1 Millionen Euro und haben damit das Investitionsvolumen im Vergleich zu 2014 um 335 Prozent gesteigert. Die Zahl der finanzierten Projekte hat sich auf 44 verdoppelt. Seither wurden auf diesem Weg insgesamt nur rund elf Millionen Euro für Investitionen akquiriert – 70 Prozent davon allein im Vorjahr.

Da die Plattformen nun auch erste Kooperationen mit Finanzdienstleistern geschlossen haben, darf man unterstellen, dass das Geschäftsvolumen auch 2016 noch einmal kräftig zulegen wird. Die Voraussetzungen dafür sind gut, weil das Alternativfinanzierungsgesetz, das am 1. September 2015 in Kraft getreten ist, günstige rechtliche Rahmenbedingungen für große Crowdfunding-Kampagnen geschaffen hat.

### Herr Pöitner, Wie sieht die Bilanz 2015 für Ihr Geschäft aus?

**Paul Pöitner:** Der Markt hat sich sehr gut entwickelt, das Crowdfunding-Volumen hat sich im vorigen Jahr fast vervierfacht. Das Thema ist in Österreich angekommen, und wir glauben, dass die Entwicklung in diesem Jahr weitergeht.

### In Ihrer Branchenstatistik vermisste ich die Zahl der gescheiterten Projekte.

Wir müssen unterscheiden zwischen Projekten, bei denen das Geld weg ist, und Projekten, die ein Problem haben. Hier wird man erst sehen, ob sie tatsächlich scheitern oder ob sie sich noch einmal fangen. Ein Projekt (Wooderoo; Anm.) ist tatsächlich komplett gescheitert. Bei anderen Projekten gibt es Probleme. Sie befinden sich in Sanierungsverfahren. Hier ist das Geld noch nicht weg, die weitere Entwicklung ist jedoch ungewiss. Es

» Crowdfunding ist Teil einer Gesamtfinanzierung. Wir geben den Kickstart, damit andere Finanzierungen möglich werden. «

Paul Pöitner, Conda

werden mit der Zeit weitere Problemfälle hinzukommen, aber es wird genauso auch gute Projekte geben. Es geht allen Plattformen darum, dass die Mehrzahl der Projekte positiv ist.

Die Plattformen wollen und müssen Geld verdienen und benötigen daher ein bestimmtes Fundraising-Volumen, um überhaupt wirtschaftlich arbeiten zu können. Kann eine Plattform ausschließlich mit dem Österreich-Geschäft überleben? Oder ist dafür die Expansion ins Ausland, wie das auch Ihre Plattform tut, notwendig?

### Paul Pöitner

DI MMag. Paul Pöitner, Jahrgang 1981, ist Co-Gründer und Geschäftsführer der österreichischen Crowdfunding-Plattform Conda, die inzwischen auch im Ausland (u. a. Deutschland) aktiv ist. Conda wurde 2013 gegründet und zählt zu den größten Plattformen in Österreich. Seit 2015 ist Pöitner Vorsitzender des Fachausschusses der Crowdfunding-Plattformen in der Wirtschaftskammer. 2016 brachte er gemeinsam mit Conda-Mitgründer Daniel Horak im Linde Verlag das Buch „Crowdfunding und Crowdfunding“ heraus.

Mit einem jährlichen Transaktionsvolumen von fünf bis zehn Millionen Euro kann man eine Plattform kostendeckend betreiben. Alles Weitere hängt von den Zielen des Betreibers ab. Fünf bis zehn Millionen Euro sind eine realistische Größe, die eine professionelle Plattform jährlich aufreiben kann. Es entsteht jedoch Konkurrenzdruck, dem man mit Spezialisierung oder Expansion begegnen kann. Wir wollen ein Player sein, der seine Plattform Unternehmern über mehrere Länder hinweg zur Verfügung stellt.

### Wie sehen Sie die deutschen Plattformen, die ihre Fühler hierzulande ausstrecken?

Der Wunsch ist, dass sie sich genauso an die österreichischen Gesetze halten wie wir als österreichische Plattform in Deutschland. Ein Investor sollte darauf achten, ob die jeweiligen Gesetze eingehalten werden.

### Für den Kleinanleger dürfte diese Beurteilung schwierig sein. Gibt es dafür einen Leitfaden, etwa von der Wirtschaftskammer?

Das ist ein guter Punkt. Es gibt schon eine Checkliste für Investoren, die 2013/2014 erstellt wurde. Das kann man sicher updaten. Der wichtigste Punkt ist aber, dass es ein Kundeninformationsblatt nach österreichischem Recht gibt und dass es die im österreichischen Gesetz festgehaltene Prüfung auf Plausibilität gegeben hat.

### Welches Potenzial im Fundraising sehen Sie eigentlich mittel- bis langfristig in Österreich?

Conda strebt zehn Millionen Euro pro Jahr an. Wenn wir von sechs Plattformen ausgehen, die laufend neue Projekte platzieren, sind 30 bis 60 Millionen Euro im Jahr möglich. Dieses Ziel werden wir nicht in diesem Jahr erreichen, aber der Weg dorthin ist machbar.

Foto: © Günter Menzl



## "Für den Projekterfolg haften die Plattformen nicht" (2/4)

Fonds professionell  
Seite 128, 129, 130, 131 / 4. April 2016 / Auflage: 28700

Home Rocket

# die Plattformen nicht“

**>> Crowdinvestments sind immer spekulativ. Wenn man dieses Risiko nicht eingehen möchte, sollte man nicht investieren. <<**

*Paul Pöltner, Conda*



Die politische Aufmerksamkeit und die Fürsprache aus dem Wirtschaftsministerium waren sehr groß. Das lässt auch die Hoffnung zu, dass die Branche eines Tages hunderte Millionen Euro platziert. Schließlich ist der Bedarf in der KMU-Finanzierung gegeben.

Das kann man auch erreichen, aber nicht über Crowdfunding allein. Das ist ein wichtiger Punkt: Crowdfunding ist Teil einer Gesamtfinanzierung. Wir geben in einem Projekt den Kickstart, damit andere Finanzierungen ermöglicht werden. Das sehen wir bei vielen Projekten, die auch bei größeren Investoren wie Family Offices und auch bei Förderstellen und Banken Vertrauen sammeln, weil Resonanz und Kapital von der Community kommen. Das sieht die Politik als großen Hebel.

**Wenn ich Sie richtig verstehe, dann finden Sie es nicht gut, wenn Unternehmen ohne Einschaltung einer Plattform ihre eigenen Kampagnen machen wollen?**

Ja, denn ich glaube, dass wir einen wertvollen Beitrag leisten, weil eine dritte Person über das Projekt schaut und gewisse Regeln eingehalten werden. Darüber hinaus helfen wir den Unternehmen mit den Erfahrungen aus anderen Projekten.

**Wie werden die Projekte bei den Plattformen geprüft? Gibt es hier Standards?**

Als Plattform führen wir eine Prüfung entsprechend dem Alternativfinanzierungsgesetz durch. Jede Plattform hat Prozesse entwickelt, nach denen die Zusammenarbeit mit Unternehmen beurteilt wird. Dies kann zum Teil sehr weitreichend sein.

**Übernehmen die Plattformen für diese Kontrolle eine Haftung?**

Nein. Ob sich eine Unternehmensidee wie von den Gründern geplant entwickeln wird, muss jeder Investor für sich selbst beurteilen.

**Das heißt, nur weil eine Kampagne über eine Plattform läuft, ist nicht gewiss, dass das Projekt auf jeden Fall ein Erfolg wird.**

Das wird es niemals heißen. Es ist immer ein spekulatives Investment, und ich werde nie sagen, dass es das nicht ist. Es handelt sich um Frühphaseninvestments in Unternehmen, die eine Hypothese haben, wie sich eine Idee am Markt umsetzen lässt. Ob das dann wirklich so funktioniert, weiß man immer erst am Schluss. Wenn man dieses Risiko nicht eingehen möchte, sollte man nicht investieren.



## "Für den Projekterfolg haften die Plattformen nicht" (3/4)

Fonds professionell  
Seite 128, 129, 130, 131 / 4. April 2016 / Auflage: 28700  
Home Rocket

sachwerte | paul.pötlner | conda



**»Das Nachrangdarlehen hat viele Vorteile. Es ist vorrangig gegenüber den Eigenkapitalgebern, und am Ende erhält der Anleger den Darlehensbetrag zurück.«**

Paul Pötlner, Conda

Es gibt Kritiker, die sagen, dass Crowd-Anleger mit ihren kleinen Beteiligungen in wichtigen Situationen nicht gut gestellt sind – beispielsweise in einer Krise des Unternehmens oder wenn es übernommen werden soll. Kleinanleger haben keine Mitsprache- und Kontrollrechte und können von neuen Investoren leicht ausgebootet werden. Wie sehen Sie das?

Das qualifizierte Nachrangdarlehen, das auch in Deutschland auf den meisten Plattformen angeboten wird, hat sehr viele Vorteile. Es ist trotz Nachrangigkeit noch immer vorrangig gegenüber den Eigenkapitalgebern gestellt. Außerdem erhalten die Anleger am Ende der Laufzeit den Darlehensbetrag zurück, wenn das Unternehmen überlebt hat. Das bedeutet, dass der Anleger hier nicht abhängig vom Unternehmenswert ist. Bei einer Übernahme kann es Einschnitte geben, wenn der neue Investor gefuchst ist und sehr gute Berater hat. Man könnte das in einer perfekten Welt für die Crowdinvestoren sicher noch besser machen. Nur würde das dann, offen gesagt, niemand mehr einsetzen, weil die Nachteile für das Unternehmen über-

wiegen würden. Es geht also darum, ein faires Modell zu finden.

**Besteht nicht ein Problem darin, dass die Crowdinvestoren gegenüber dem Unternehmen keinen Vertreter oder Fürsprecher haben, während es bei anders strukturierten Investments zum Beispiel Treuhänder und Beiräte gibt? Die Interessen der Crowd sind doch in keiner Weise vertreten.**

Bei unserem ersten Substanz-Genussrecht waren wir als Conda Treuhänder für die Investoren. Bei den Nachrangdarlehen machen wir das aus zwei Gründen nicht mehr: Damals war das AIFM-Gesetz in der Entstehung, und es war nicht klar, ob man durch die Treuhandschaft selbst einen alternativen Investmentfonds verwirklicht. Das hätte bedeutet, dass das Investment verboten wäre. Aus dieser Gefahr haben wir uns herausgenommen. Außerdem ist die Treuhandschaft mit so vielen rechtlichen Unsicherheiten und hohen Kosten verbunden. Bei den Crowdinvestments steht der Aufwand nicht in Relation zu den Transaktionssummen.

**Sie haben aber drei Millionen Euro für Rapid Wien eingesammelt.**

Da sind wir schon sehr nah an den standardisierten Prozessen, unter anderem mit einem Kapitalmarktprospekt.

**Wie beurteilen Sie mit Ihrer Erfahrung die Frage, ob Crowdinvestments und Finanzvertrieb miteinander kompatibel sind? Passen internetbasierte Geschäftsmodelle wie Crowdinvestments mit beratungsorientierter Finanzdienstleistung zusammen?**

Das Fundraising über das Internet und über die Vermögensberater stellt zwei Vertriebskanäle dar, die beide mit Kosten verbunden sind. Das heißt, dass sie nur parallel funktionieren können. Ein Vermögensberater kann aber Investitionen der Kunden mit kleinen Beträgen diversifizieren. Man muss also einen Weg finden, auf dem sich der Offlinevertrieb und die Onlineplatzierung parallel umsetzen lassen. Es fehlen noch Erfahrungswerte, wie beide Seiten im Zusammenspiel funktionieren und welche Synergieeffekte es gibt. Wir werden noch ein bis zwei Jahre benötigen, um das beurteilen zu können.

**Inzwischen sind die meisten Plattformen offen für den Offlinevertrieb. Wie sind Ihre Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Finanzdienstleistern?**

Es gibt gute Anzeichen. Wir haben bei einem Projekt mit einem externen Vertrieb zusammengearbeitet. Bei „Beerjet“ gab es zwei Tranchen, die parallel angeboten wurden, und das hat gut funktioniert. Die Zenith Vermögensberatung hat den Offlinevertrieb komplett übernommen.

**Hat es sich gelohnt, oder hätte das genauso gut auch nur über die Internetplattform gespielt werden können?**

Die Zusammenarbeit mit dem Partner hat sehr gut funktioniert. Wir diskutieren daher über weitere Projekte. Ich hoffe, dass Projekte, die technologieaffiner sind, über den Offlinevertrieb besser platziert werden können. Hier gibt es meiner Meinung nach großes Potenzial. Es geht aber auch um die Frage, wie der Informationsbedarf, der teilweise unterschiedlich ist, gedeckt und doch synchron gehalten werden kann.

**Wo ist denn die Schwierigkeit? Der Onlinezeichner sollte doch die gleichen**

Foto: © Günter Merz

## "Für den Projekterfolg haften die Plattformen nicht" (4/4)

Fonds professionell  
Seite 128, 129, 130, 131 / 4. April 2016 / Auflage: 28700

Home Rocket

### Informationen erhalten wie ein Investor, der über seinen Berater investiert.

Beide erhalten die gleichen Informationen. Bei „Beerjet“ gab es sogar einen Kapitalmarktprospekt, der oft angefordert wurde. Bei Rapid gab es einen „Prospekt light“, und es gab reges Interesse an dem Prospekt.

### Inwieweit haften die Plattformen gegenüber den Beratern und gegenüber den Anlegern für die Informationen, Dokumente und Werbung eines Investments? Brauchen die Plattformen dazu eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung?

Die Plattformen haften für die Plausibilisierung der Informationen. Sie brauchen die Gewerbeberechtigung der Vermögensberater und die damit verbundene Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Für den Projekterfolg haften die Plattformen nicht.

### Die Rechtsprechung ist, wenn man beispielsweise den Vertrieb der geschlossenen Fonds ansieht, extrem anlegerfreundlich. Müssen Sie nicht befürchten, eines Tages stärker in die Pflicht genommen zu werden?

Unser Ziel ist, Unternehmen und Investoren zueinander zu bringen und dass sie einfach zusammenarbeiten können. Alle Plattformen versuchen auf ihren Plattformen die Investoren auf die damit verbundenen Risiken hinzuweisen. Hier sind wir auf einem guten Weg.

### Wird es eines Tages von den Plattformen für angeschlossene Vertriebspartner eine Haftungsfreistellung geben?

Das kann durchaus sein. Es gibt dafür aber noch keine Lösung.

### Finanzdienstleister haben in den vergangenen Jahren mehrfach schlechte Erfahrungen mit alternativen Anlageprodukten gemacht. Dementsprechend stehen sie Crowdinvestments eher skeptisch gegenüber. Was halten Sie Skeptikern entgegen?

Es ist gut, skeptisch zu sein. Man sollte nur dann investieren, wenn man das Investment versteht. Ich kann daher nur allen raten, sich genau über die Möglichkeiten zu informieren und sie dann zu nutzen, wenn man ein gutes Gefühl mit dem Investment hat.

### Im Moment arbeiten die Plattformen auf Einzelinitiative mit einzelnen externen Finanzdienstleistern zusammen. Welche Brücken müssen noch gebaut werden, damit die Crowdinvesting-Branche und die Finanzdienstleister besser zueinander finden? Welche Themen müssen geklärt werden, damit die beiden konträren Welten kooperieren können?

Es sind zwei komplett unterschiedliche Vertriebskanäle, das heißt, beide Seiten müssen die jeweils andere verstehen. Das ist der wichtigste Punkt. Wenn eine Plattform den Off-linevertrieb selbst aufbauen möchte, dann ist das aufwendig und teuer und geht nicht nebenher. Deshalb ist es sinnvoll, mit externen Partnern zusammenzuarbeiten.

### Ein zentrales Thema sind die Provisionen. Die Puristen in der Szene wollen nicht nur nicht mit Finanzdienstleistern zusammenarbeiten, sondern sagen, dass das allein schon wegen der Kosten nicht geht. Die Entwicklung zeigt aber, dass es offenbar Wege und Mittel gibt.

Es denken jedenfalls einige Leute darüber nach, wie man die beiden Vertriebskanäle zusammenbringt. Hier gibt es gute Ideen.

### Schalten sich die Finanzberater dabei aktiv ein, oder sind sie eher defensiv?

Viele überlegen und setzen sich mit dem Thema auch wegen des Crowdfunding-Gesetzes auseinander. Es herrscht aber noch Zurückhaltung, und es wird noch Zeit und Lösungen brauchen, bis hier engere Verbindungen entstehen.

### Welches Thema steht ganz oben auf der Agenda in Ihrem Fachausschuss in der Wirtschaftskammer?

Im ersten Halbjahr geht es um die Ständeregeln, die wir uns geben. Alle Plattformen sollen sich diesen Ständeregeln unterwerfen. Das ist für uns auch unter dem Aspekt der Qualitätssicherung wichtig. Wahrscheinlich nach dem Sommer wollen wir die breite Öffentlichkeit über Crowdinvesting informieren und Investoren Hilfestellung zu ihren Fragen geben. Und es geht auch um eine einheitliche Kommunikation aller Plattformen: Das Crowdinvestment soll richtig dargestellt werden, damit beim Investor keine falsche Erwartungshaltung geschürt wird.

### Aber wer sich nicht daran hält, hat nichts zu befürchten?

Es ist wie bei allen Ständeregeln: Sie werden im Fachausschuss gemeinsam erarbeitet und dann veröffentlicht. Man kann dann sehen, wer sich an die Ständeregeln hält, so wie bei den Vermögensberatern auch.

### Sie haben auch Standards für die Kommunikation angekündigt. Was wurde daraus?

Das Thema wird intern heiß diskutiert, aber nicht nach außen kommuniziert. Es gibt aber interne Regelungen für ein Mindestmaß an Kommunikation.

### Wir haben den Eindruck, dass die Kommunikation stark verbesserungswürdig ist, vor allem in Krisenfällen. Nur das schafft nachhaltiges Vertrauen. Sehen Sie das anders?

Die Branche ist sehr jung und muss noch einiges lernen. Das ist unbestritten, und deshalb sind wir für Diskussionen offen.

### Vielen Dank für das Gespräch.

ALEXANDER ENOLWEBER | 27

### Crowdfunding-Plattformen in Österreich

Plattform	Gründung	Schwerpunkt	Finanzierte Projekte	Finanziertes Volumen	Aktuelle Projekte	Anlagevehikel
1000x1000	2011	Start-ups	6	1.690.526 Euro	4	Genussrechte <sup>1</sup>
Companisto (DE/AT)	2012	Start-ups	59	27.364.365 Euro	4	Partiarische Nachrangdarlehen
Conda (AT/DE/CH/S/SK)	2012	Start-ups, KMU	43	8.520.000 Euro	4	Nachrangdarlehen und Substanzgenussrechte
Dagobert Invest	2016	KMU, Immobilien	2	90.000 Euro	1	Nachrangdarlehen
Finnest	2015	KMU	4	1.800.000 Euro	1	Nachrangdarlehen
Green Rocket	2013	Energie/Umwelt u. a.	22	3.573.100 Euro	1	Nachrangdarlehen
Home Rocket	2015	Immobilien	2	1.324.500 Euro	1	Nachrangdarlehen
ImmoCrowd <sup>2</sup>	2014	Immobilien	1	557.121 Euro	1	Nachrangdarlehen
Kickstarter <sup>3</sup>	2009 <sup>4</sup>	Kreative Projekte	n. a.	n. a.	22	Rewards
Regionalförderung	2013	Unternehmen in NO	1	69.200 Euro	0	Genussrechte

<sup>1</sup> 1000x1000 platziert auch Projekte auf Spendenbasis und Projekte, die Investoren eine ideelle oder materielle Anerkennung zuteil werden lassen | <sup>2</sup> Schwesterplattform von 1000x1000 | <sup>3</sup> US-Plattform, seit 2013 in Österreich. International wurden laut Kickstarter 101.247 Projekte mit 2.23 Milliarden US-Dollar finanziert | <sup>4</sup> 2009, seit 2015 in Österreich  
Die redaktionelle Auswahl der Plattformen stellt eine Stichprobe dar und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Die Tabellenangaben stammen von den Plattformen. Stand: 2.3.2016.

"Fonds professionell" vom 04.04.2016 Seite: 132, 133

## Sachwertradar

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

Immobilien dominieren den Beteiligungsmarkt, weil sich die Menschen von ihnen die höchste Sicherheit für ihr Vermögen versprechen. Die geringen Erträge der teuren Wohnungen sind mittlerweile nebensächlich. Anleger, die sich höhere Renditen wünschen, müssen dafür höheres Risiko nehmen. Entsprechende Angebote sind aber vorhanden. FONDS professionell hat sich diesmal zwei Investments näher angesehen, die zumindest das Potenzial für höhere Renditen haben. MIG Fonds 15 Nachdem die geschlossenen Fonds mit Immobilien, Schiffen und Solaranlagen vom Markt gefegt wurden, spielen im unabhängigen Vertrieb nur mehr wenige Beteiligungen eine Rolle. Dazu zählen die MIG Fonds, die im Jahr 2005 von Alfred Wieder, Matthias Hallweger und Michael Motschmann ins Leben gerufen wurden. Aus dem Triumvirat ist inzwischen ein Duo geworden, weil sich der Initiator Wieder vor längerer Zeit zurückgezogen hat. Seitdem führt Hallweger allein das Emissionshaus und die Vertriebsgesellschaft, während Motschmann Vorstand der MIG Verwaltungs AG ist und das Beteiligungsmanagement verantwortet. Er verwaltet nach eigenen Angaben rund eine Milliarde Euro, die der freie Vertrieb für die MIG Fonds bei zehntausenden Privatanlegern in Deutschland und Österreich eingesammelt hat. Derzeit wird in beiden Ländern der MIG Fonds 15 verkauft. Die Venture-Capital-Gesellschaft unterliegt der AIFM-Regulierung und darf deshalb in Österreich wegen des strengen AIFM-Gesetzes an Privatkunden nur mit der sehr hohen Mindestanlagesumme von 100.000 Euro verkauft werden. Das Emissionsvolumen beträgt 70 bis maximal 100 Millionen Euro. Das Konzept: Wie schon bei allen Vorgängerfonds wird das verfügbare Investitionskapital direkt für Frühphasenfinanzierungen (Venture Capital) in deutschen und österreichischen Unternehmen verwendet. Dafür erhält der Fonds Anteile an diesen Firmen, die nach einigen Jahren mit hohen Renditen verkauft werden sollen. Da MIG immer nur Eigenkapital investiert, besteht auf Fondsebene kein Fremdkapitalrisiko. Das Fondsmanagement konzentriert sich bei den Beteiligungen auf junge Unternehmen, die in einer Technologiebranche (inklusive Pharma) tätig sind und Kapital zur Finanzierung von Forschung und Entwicklung, zur Markteinführung und zum Vertrieb ihrer Produkte benötigen. Das Risiko ist abhängig vom Einstiegszeitpunkt: Je früher die Beteiligung erfolgt, umso größer ist es. Bei Redaktionsschluss war der aktuelle Fonds an sechs Unternehmen beteiligt, an denen teilweise auch die Vorgängerfonds Anteile halten. Die anfänglichen Fondskosten sind zwar etwas moderater als früher, die Gesamtkosten über die geplante Laufzeit von elf Jahren sind jedoch höher. Teilweise liegt das an den Kosten, die durch die AIFM-Regulierung entstehen. Die erfolgsabhängigen Vergütungen sind üppig und bei MIG länger gelebte Praxis. Noch wichtiger ist für die Beurteilung des Investmentangebots die Erfolgsbilanz der MIG Fonds, und die fällt insgesamt eher ernüchternd aus. Aufschluss darüber gibt die sogenannte Leistungsbilanz, die zuletzt zum 31. Dezember 2014 veröffentlicht wurde. Bis dahin wurden zwölf Fonds platziert, von denen zum Stichtag nur fünf Auszahlungen an die Anleger geleistet hatten, wobei der MIG Fonds 1 aus dem Jahr 2005 mit knapp 53 Prozent voran lag. 2015 haben die MIG Fonds

Beteiligungen an zwei Unternehmen erfolgreich verkauft. Die Renditen für die Anleger sind aber noch nicht bekannt. Insgesamt muss man den MIG Fonds konstatieren, dass sie die hohen Renditen, die man mit Venture-Capital-Investments erwartet, bislang nicht liefern konnten.

CPI Fernkorngasse 26 Ginge es um einen Vielseitigkeitspreis für Stadtbezirke, hätte Favoriten gute Gewinnchancen. Denn der zehnte Wiener Bezirk hat viele Facetten: Er verläuft von der südlichen Stadtgrenze in Richtung Norden direkt zum neuen Wiener Hauptbahnhof, der seinerseits an die City grenzt. Der nördliche Bezirksteil ist das urbane Arbeiterviertel mit wenig Charme und einer Einkaufsstraße ohne Flair. Daran grenzen Erholungsgebiete wie der Böhmisches Prater und der Kurpark Oberlaa an der Therme Wien, die Schmuckstücke der

Bundeshauptstadt sind. In Favoriten leben etwa 190.000 Menschen, damit zählt der Bezirk die meisten Einwohner Wiens, ohne flächenmäßig der größte zu sein. Dementsprechend dicht besiedelt sind die zentralen Bezirksteile, in denen Wohnraum knapp ist. Vor allem leistbar muss er sein, wenn man bedenkt, dass das durchschnittliche Haushaltseinkommen hier niedriger ist als in vielen anderen Teilen Wiens. Deshalb sind die Miet- und Eigentumspreise bei Immobilien vergleichsweise günstig und die Steigerungspotenziale eingeschränkt. CPI Immobilien bietet ein Investment mit einem sehr zentral gelegenen Gründerzeithaus. Es hat 2,6 Millionen Euro gekostet, das entspricht etwa 1.840 Euro pro Quadratmeter Nutzfläche. Günstig ist das nicht, wenn man den "Wohnungsmarktbericht 2016" von Buwog und EHL als Referenz heranzieht. Mithilfe der Anleger will CPI das Wohnhaus sanieren und das Dachgeschoß ausbauen, wodurch die Nutzfläche um etwa die Hälfte vergrößert werden soll. Dadurch und durch teurere Neuvermietungen bestandsfreier und frei werdender Wohnungen will CPI die Jahresmiete verzehnfachen. Für die Projektentwicklung sind Kosten in Höhe von 5,1 Millionen Euro veranschlagt. Von den Anlegern will CPI eine Zwischenfinanzierung, und das funktioniert so: Die Investoren übernehmen 89 Prozent der Projektgesellschaft mit der Immobilie, den Rest behält CPI. Das Emissionsvolumen beträgt 2,7 Millionen Euro. Die restlichen Projektkosten will CPI über einen Kredit decken. Nach etwa drei Jahren sollen die Anleger wieder abgelöst werden. CPI garantiert ihnen

die Rückzahlung von 121 Prozent ihres investierten Kapitals. So kommen die Investoren auf eine rechnerische Verzinsung ihres Einsatzes von sieben Prozent im Jahr. Dafür müssen sie die Einschätzung treffen, ob es realistisch ist, dass CPI nach dem Ausbau im Dachgeschoß eine durchaus sportliche Monatsmiete von 11,70 Euro erzielen wird und dass die Durchschnittsmiete auf knapp zehn Euro klettert. Aufgrund der garantierten

Rückzahlung gehen die Investoren letztlich sogar eine Wette ein, die da lautet: Kann CPI nach drei Jahren auf jeden Fall das Investorenkapital plus Zinsen -insgesamt rund 3,27 Millionen Euro -zurückzahlen? CPI sagt "Ja", aber auch wenn das Immobiliengeschäft einen scheinbar nicht enden wollenden Boom erlebt, eine hundertprozentige Garantie dafür gibt es nicht.

ALEXANDER ENDLWEBER | m

Aktuelle Sachwertinvestments für Privatanleger im Überblick

Initiator/Anbieter Produkt

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

AL Energie Effizienz Clean Capital Reconcept Vienna Life

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

Bordeaux Traders Go Lending Plentunt/Quantum Leben

1000x1000 1000x1000 Conda Gonda Dagobertinvest Green Rocket Home Rocket

Eriachplatz 2-4, Wien Mühlenweg/Seestraße, Berlin (D) Brauquartier Puntigam I +V, Graz Donaufelder Straße 221, Wien Durchlassstraße 52+56, Klagenfurt Klausenburger Straße 24, Wien Fernkomgasse 26, Wien Alocava Real Estate Fund 12 Einzelhandelsfonds 05 Margaretenstrasse 139, Wien Nordmannngasse 17 Schöpfleuthnergasse 11, Wien Michtnergasse 9, Wien Laxenburger Straße 52, Wien (Tranche 2016) Immobilienanleihe Leopold-Ferstl-Gasse 3, Wien Wagramer Straße 111, Wien Sedlitzkygasse 39, Wien Goldschlagstraße 2, Wien Billrothstraße 22, Wien Bornholmer Straße 67-70, Berlin (D) Schlosshoferstraße 3, Wien Dunklergasse 21, Wien Rathstraße 33, Wien Betreutes Wohnen in Leibnitz Ottakringer Straße 166, Wien Arsenalstraße 14, Wien All-in 99, Stadt Haag Montleartstraße 1-3, Wien Kaiserstraße 41, Wien

AL EEH-Substanzgenussrechte PV Investment RE 06 Windenergie Finnland (PP) Neue Energien Sachwert Polizze

MIG Fonds 15 Global Market Fonds 6 (PP) Special Market Fonds Asia 3 (PP) RWB Evergreen Global Balance RWB Evergreen Asian Opportunities

Bordeauxweine Pfandleihgeschäft Multisachwertpolizze

Schwarzbergerhof\*\*\* Greenride Risottobox Beerjet Doppelhaus in Guntramsdorf bei Wien IPUS Kirschblütenpark Wien

Typ Mindestinvestment Volumen Immobilien WV 117.072 Euro n. a. VW n. a. n. a. VW n. a. n. a. VW 117.500 Euro n. a. VW 92.750 Euro n. a. Projekt 100.000 Euro 1.100.000 Euro Projekt 100.000 Euro 2.700.000 Euro F 10.000 Euro 105.000.000 Euro F n. a. 68.000.000 Euro BHM n. a. 6.739.554 Euro VW 285.000 Euro n. a. VW 148.000 Euro n. a. VW 139.000 Euro n. a. BHM 122.300 Euro 12.230.000 Euro A 100.000 Euro - WV 168.000 Euro n. a. VW 205.000 Euro n. a. VW 135.653 Euro KG 75.000 Euro 35.000.000 Euro WI 228.050 Euro 13.002.700 Euro BHM 136.937 Euro 6.277.595 Euro VW n. a. n. a. VW n. a. n. a. VW 294.000 Euro n. a. BHM n. a. 2.900.000 Euro VW 92.100 Euro - VW 207.200 Euro - VW 89.100 Euro > 2.000.000 Euro

BHM n. a. n. a. KG\* 100.000 Euro 16.000.000 Euro Energie G 2.500 Euro 5.00.000 Euro ND 1.000 Euro 1.000.000 Euro F 100.000 Euro 50.000.000 Euro LV 5.000 Euro - Private Equity F 100.000 Euro 70.000.000 Euro F 100.000 Euro n. a. F 100.000 Euro n. a. LV 5.000 Euro - LV 5.000 Euro - Sonstiges DI 25.000 Euro\*\* - ND 5.000 Euro 30.000.000 Euro LV 10.000 Euro - Crowdinvestments ND 100 Euro 225.000 Euro ND 100 Euro 50.000 Euro ND 100 Euro 300.000 Euro ND 100 Euro 500.000 Euro ND 250 Euro 100.000 Euro ND 250 Euro 300.000 Euro ND 250 Euro 600.000 Euro

**i Mutation: Gesamt**

---

<i>Reichweite (1.HJ 2016)</i>	83.230
<i>Druckauflage (1.HJ 2016)</i>	28.700



## Sachwert radar (1/2)

Fonds professionell  
Seite 132, 133 / 4. April 2016 / Auflage: 28700

Home Rocket

sachwerte | aktuelle beteiligungen

# Sachwert radar

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

Immobilien dominieren den Beteiligungsmarkt, weil sich die Menschen von ihnen die höchste Sicherheit für ihr Vermögen versprechen. Die geringen Erträge der teuren Wohnungen sind mittlerweile nebensächlich. Anleger, die sich höhere Renditen wünschen, müssen dafür höheres Risiko nehmen. Entsprechende Angebote sind aber vorhanden. FONDS professionell hat sich diesmal zwei Investments näher angesehen, die zumindest das Potenzial für höhere Renditen haben.

### MIG Fonds 15

Nachdem die geschlossenen Fonds mit Immobilien, Schiffen und Solaranlagen vom Markt gefegt wurden, spielen im unabhängigen Vertrieb nur mehr wenige Beteiligungen eine Rolle. Dazu zählen die MIG Fonds, die im Jahr 2005 von Alfred Wieder, Matthias Hallweger und Michael Motschmann ins Leben gerufen wurden. Aus dem Triumvirat ist inzwischen ein Duo geworden, weil sich der Initiator Wieder vor längerer Zeit zurückgezogen hat. Seitdem führt Hallweger allein das Emissionshaus und die Vertriebsgesellschaft, während Motschmann Vorstand der MIG Verwaltungs AG ist und das Beteiligungsmanagement verantwortet. Er verwaltet nach eigenen Angaben rund eine Milliarde Euro, die der freie Vertrieb für die MIG Fonds bei zehntausenden Privatanlegern in Deutschland und Österreich eingesammelt hat.

Derzeit wird in beiden Ländern der MIG Fonds 15 verkauft. Die Venture-Capital-Gesellschaft unterliegt der AIFM-Regulierung und darf deshalb in Österreich wegen des strengen AIFM-Gesetzes an Privatkunden nur mit der sehr hohen Mindestanlagensumme von 100.000 Euro verkauft werden. Das Emissionsvolumen beträgt 70 bis maximal 100 Millionen Euro. Das Konzept: Wie schon bei allen Vorgängerfonds wird das verfügbare Investitionskapital direkt für Frühphasenfinanzierungen (Venture Capital) in deutschen und österreichischen Unternehmen verwendet. Dafür erhält der Fonds Anteile an diesen Firmen, die nach einigen Jahren mit hohen Renditen verkauft werden sollen. Da MIG immer nur Eigenkapital investiert, besteht auf Fondsebe-



FONDS professionell liefert einen Überblick über die derzeit erhältlichen Sachwertinvestments.

ne kein Fremdkapitalrisiko. Das Fondsmanagement konzentriert sich bei den Beteiligungen auf junge Unternehmen, die in einer Technologiebranche (inklusive Pharma) tätig sind und Kapital zur Finanzierung von Forschung und Entwicklung, zur Markteinführung und zum Vertrieb ihrer Produkte benötigen. Das Risiko ist abhängig vom Einstiegszeitpunkt: Je früher die Beteiligung erfolgt, umso größer ist es. Bei Redaktionsschluss war der aktuelle Fonds an sechs Unternehmen beteiligt, an denen teilweise auch die Vorgängerfonds Anteile halten.

Die anfänglichen Fondskosten sind zwar etwas moderater als früher, die Gesamtkosten über die geplante Laufzeit von elf Jahren sind jedoch höher. Teilweise liegt das an den Kosten, die durch die AIFM-Regulierung entstehen. Die erfolgsabhängigen Vergütungen sind üppig und bei MIG länger gelebte Praxis.

Noch wichtiger ist für die Beurteilung des Investmentangebots die Erfolgsbilanz der MIG Fonds, und die fällt insgesamt eher ermutigend aus. Aufschluss darüber gibt die sogenannte Leistungsbilanz, die zuletzt zum 31. Dezember 2014 veröffentlicht wurde. Bis dahin wurden zwölf Fonds platziert, von denen zum Stichtag nur fünf Auszahlungen an die Anleger geleistet hatten, wobei der MIG Fonds 1 aus dem Jahr 2005 mit knapp 53 Prozent voran lag. 2015 haben die MIG Fonds

Beteiligungen an zwei Unternehmen erfolgreich verkauft. Die Renditen für die Anleger sind aber noch nicht bekannt. Insgesamt muss man den MIG Fonds konstatieren, dass sie die hohen Renditen, die man mit Venture-Capital-Investments erwartet, bislang nicht liefern konnten.

### CPI Fernkornorgasse 26

Ginge es um einen Vielseitigkeitspreis für Stadtbezirke, hätte Favoriten gute Gewinnchancen. Denn der zehnte Wiener Bezirk hat viele Facetten: Er verläuft von der südlichen Stadtgrenze in Richtung Norden direkt zum neuen Wiener Hauptbahnhof, der seinerseits an die City grenzt. Der nördliche Bezirksteil ist das urbane Arbeiterviertel mit wenig Charme und einer Einkaufsstraße ohne Flair. Daran grenzen Erholungsgebiete wie der Böhmisches Prater und der Kurpark Oberlaa an der Therme Wien, die Schmuckstücke der Bundeshauptstadt sind.

In Favoriten leben etwa 190.000 Menschen, damit zählt der Bezirk die meisten Einwohner Wiens, ohne flächenmäßig der größte zu sein. Dementsprechend dicht besiedelt sind die zentralen Bezirksteile, in denen Wohnraum knapp ist. Vor allem leistbar muss er sein, wenn man bedenkt, dass das durchschnittliche Haushaltseinkommen hier niedriger ist als in vielen anderen Teilen Wiens. Deshalb sind die Miet- und Eigentumspreise bei Immobilien vergleichsweise günstig und die Steigerungspotenziale eingeschränkt.

CPI Immobilien bietet ein Investment mit einem sehr zentral gelegenen Gründerzeithaus. Es hat 2,6 Millionen Euro gekostet, das entspricht etwa 1.840 Euro pro Quadratmeter Nutzfläche. Günstig ist das nicht, wenn man den „Wohnungsmarktbericht 2016“ von Buwog und EHL als Referenz heranzieht. Mithilfe der Anleger will CPI das Wohnhaus sanieren und das Dachgeschoß ausbauen, wodurch die Nutzfläche um etwa die Hälfte vergrößert werden soll. Dadurch und durch teurere Neuvermietungen bestandsfreier und frei werdender Wohnungen will CPI die Jahresmiete verzehnfachen. Für die Projektentwicklung sind Kosten in Höhe von 5,1

Foto: © Roberto1977 - Dreamstime

## Sachwertradar (2/2)

Fonds professionell  
Seite 132, 133 / 4. April 2016 / Auflage: 28700

Home Rocket

Millionen Euro veranschlagt. Von den Anlegern will CPI eine Zwischenfinanzierung, und das funktioniert so: Die Investoren übernehmen 89 Prozent der Projektgesellschaft mit der Immobilie, den Rest behält CPI. Das Emissionsvolumen beträgt 2,7 Millionen Euro. Die restlichen Projektkosten will CPI über einen Kredit decken.

Nach etwa drei Jahren sollen die Anleger wieder abgelöst werden. CPI garantiert ihnen

die Rückzahlung von 121 Prozent ihres investierten Kapitals. So kommen die Investoren auf eine rechnerische Verzinsung ihres Einsatzes von sieben Prozent im Jahr. Dafür müssen sie die Einschätzung treffen, ob es realistisch ist, dass CPI nach dem Ausbau im Dachgeschoß eine durchaus sportliche Monatsmiete von 11,70 Euro erzielen wird und dass die Durchschnittsmiete auf knapp zehn Euro klettert. Aufgrund der garantierten

Rückzahlung gehen die Investoren letztlich sogar eine Wette ein, die da lautet: Kann CPI nach drei Jahren auf jeden Fall das Investorenkapital plus Zinsen – insgesamt rund 3,27 Millionen Euro – zurückerhalten? CPI sagt „Ja“, aber auch wenn das Immobiliengeschäft einen scheinbar nicht enden wollenden Boom erlebt, eine hundertprozentige Garantie dafür gibt es nicht.

ALEXANDER ENDLWEBER | 

### Aktuelle Sachwertinvestments für Privatanleger im Überblick

Initiator/Anbieter	Produkt	Typ	Mindestinvestment	Volumen	Laufzeit
<b>Immobilien</b>					
C&P	Ertachplatz 2-4, Wien	VW	117.072 Euro	n. a.	-
C&P	Mühlenweg/Seestraße, Berlin (D)	VW	n. a.	n. a.	-
C&P	Brauquartier Purligam I + V, Graz	VW	n. a.	n. a.	-
C&P	Donaufelder Straße 221, Wien	VW	117.500 Euro	n. a.	-
C&P	Durchlassstraße 52+56, Klagenfurt	VW	92.750 Euro	n. a.	-
CPI	Klausenburger Straße 24, Wien	Projekt	100.000 Euro	1.100.000 Euro	3 Jahre
CPI	Fernkornigasse 26, Wien	Projekt	100.000 Euro	2.700.000 Euro	3 Jahre
Fairvesta	Alcova 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	Margaretenstraße 139, Wien	BHM	n. a.	6.739.554 Euro	2034
Hüttl & Partner	Nordmargasse 17	VW	265.000 Euro	n. a.	-
Hüttl & Partner	Schöpfleuthnergasse 11, Wien	VW	148.000 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
Immobilienrendite AG	Immobilienanleihe	A	100.000 Euro	-	-
JP Immobilien	Leopold-Ferstl-Gasse 3, Wien	VW	168.000 Euro	n. a.	-
JP Immobilien	Wagramer Straße 111, Wien	VW	205.000 Euro	n. a.	-
Rafflisen / Bretteneder	Seditzkygasse 39, Wien	VW	135.653 Euro	-	-
Premium	Goldschlagstraße 2, Wien	KG	75.000 Euro	35.000.000 Euro	-
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	Schlosshoferstraße 3, Wien	VW	n. a.	n. a.	-
Raab & Raab	Dunkelgasse 21, Wien	VW	n. a.	n. a.	-
Semper Constantia	Rathstraße 33, Wien	VW	294.000 Euro	n. a.	-
Silver Living	Betreutes Wohnen in Leibnitz	BHM	n. a.	2.900.000 Euro	2050
Wiener Privatbank	Ottakringer Straße 166, Wien	VW	92.100 Euro	-	-
Wiener Privatbank	Arsenalstraße 14, Wien	VW	207.200 Euro	-	-
Wertbau	All-in 99, Stadt Haag	VW	89.100 Euro	> 2.000.000 Euro	-
Wohninvest	Monte-Carlostraße 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
Reconcept	RE 06 Windenergie Finnland (PP)	F	100.000 Euro	50.000.000 Euro	2021
Vienna Life	Neue Energien Sachwert Poltze	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	Bordeauxweine	DI	25.000 Euro**	-	-
Go Lending	Pfandleihgeschäft	ND	5.000 Euro	30.000.000 Euro	2 Jahre
Pentium/Quantum Leben	Multisachwertpolitze	LV	10.000 Euro	-	-
<b>Crowdinvestments</b>					
1000x1000	Schwarzbergerhof***	ND	100 Euro	225.000 Euro	mind. 5 Jahre
1000x1000	Greenride	ND	100 Euro	50.000 Euro	5 Jahre
Conda	RisottoBox	ND	100 Euro	300.000 Euro	10 Jahre
Conda	Beerjet	ND	100 Euro	500.000 Euro	7 Jahre
Dagobertinvest	Doppelhaus in Guntramsdorf bei Wien	ND	250 Euro	100.000 Euro	6 Monate
Green Rocket	IPUS	ND	250 Euro	300.000 Euro	8 Jahre
Home Rocket	Kirschblütenpark Wien	ND	250 Euro	600.000 Euro	4 Jahre

\* operativ tätige Kommanditgesellschaft | \*\* Empfehlung des Anbieters | \*\*\* Verzinsung erfolgt in Form von Genussgutscheinen, F. Fonds, G. Genussrecht, A. Anleihe, DI: Direktinvestiment, ND: Nachrangdarlehen, VW: Vorsorgewohnung, BHM: Baueigenmodell, LV: Lebensversicherung, Produkte sind keine Kapitalempfehlung. Kein Anspruch auf Vollständigkeit. Stand: 4.3.2016