

BETTERVEST

Die Nachhaltigen

Dass ein junges Unternehmen einen Schirmherrn hat, ist ja schon ungewöhnlich, aber bei Bettervest aus Frankfurt ist es auch noch ein Prominenter: Ernst Ulrich von Weizsäcker, Co-Präsident des Club of Rome. Sein Buch „Faktor 4“ über Ressourceneffizienz habe den Keim für Bettervest gelegt, sagt Gründer und Geschäftsführer Patrick Mijns. Auf der Plattform wird Geld für Projekte gesammelt, die Energie-

effizienz fördern, zum Beispiel Solaranlagen, die Umrüstung auf LED-Beleuchtung oder Blockheizkraftwerke. Insgesamt 5000 Investoren hätten 6 Millionen Euro in knapp 60 Projekte gesteckt, berichtet Mijns, wobei bereits zwei Projekte nach der geplanten Laufzeit das Geld vollständig zurückzahlten – und zwei pleitegingen. 62 000 Tonnen Kohlendioxid haben die Projekte eingespart. „Wir sind aktive Unterneh-

mer“, sagt Mijns über sich und sein Team. „Wir wollen zeigen, dass die Energiewende nicht nur Kosten mit sich bringt, sondern auch Gewinne.“



Die Masse macht's

Um Geldgeber zu finden, setzen Firmen zunehmend auf Crowdfunding. In Rhein-Main sind mehrere Plattformen entstanden, die den Suchenden bei der Vermittlung und Vermarktung helfen – jede in ihrer ganz eigenen Nische.

Von Falk Heunemann und Frank Röth (Fotos)

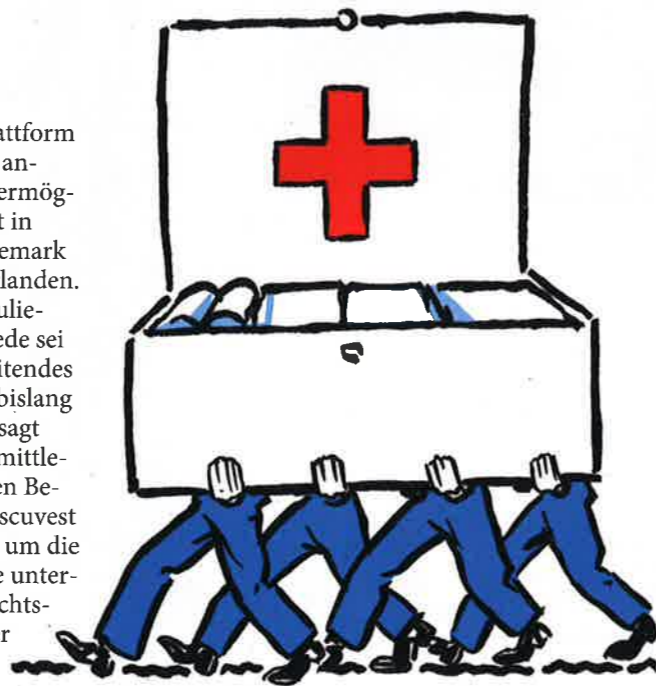
AESCUVEST

Die Gesundheitsförderer

Ein elektrisch angetriebener Rollator, ein Wirkstoff-Pflaster für Parkinsonkranke, eine Beratungsseite für Patienten – die Projekte, die auf Aescuvest aus Frankfurt um Investitionen werben, kommen alle aus der Gesundheitsbranche. Viele sind es nicht, das sei

aber auch von ihm so gewollt, sagt Gründer Patrick Pfeffer, studierter Bioinformatiker aus dem Taunus. „Wir lehnen 19 von 20 Bewerbern ab.“ Ein wissenschaftlicher Beirat aus vier erfahrenen Medizinern prüft, ob die Projekte ethisch, rechtlich und medizinisch vertretbar sind. Sein Konzept hat nun offenbar auch die EU begeistert. Das EU-Institut EIT, das Innovationen mit jährlich 340 Millionen Euro fördert, will das

Angebot der Plattform für Start-ups in anderen Ländern ermöglichen, zunächst in Schweden, Dänemark und den Niederlanden. Wegen der Regulierungsunterschiede sei grenzüberschreitendes Crowdfunding bislang kaum möglich, sagt Pfeffer. Einen „mittleren sechsstelligen Betrag“ erhalte Aescuvest daher vom EIT, um die Plattform an die unterschiedlichen Rechtslagen der Länder anzupassen.



ICROWDU

Die Globalisten

Schon 20 Millionen ist die Plattform iCrowdU wert, obwohl es noch nicht einmal am Markt ist. Die Gründer Ian Wright und Alexander Holtermann glauben, dafür gute Argumente zu haben: „Wir denken global.“ Ihr Start-up hat Büros in Groß-Gerau, in San Francisco und nahe Schanghai eröffnet. In China und Nordamerika werden mehr als 30 Milliarden Dollar mit Crowdfunding eingesammelt. Kennengelernt hatten

sich der dreißigjährige Wright und der 46 Jahre alte Holtermann beim berufsbegleitenden MBA-Studium an der Frankfurter Hochschule für Ökonomie und Management. Dort entstand ihr Konzept des „konsolidierten Crowdfunding“: Anleger sollen, sobald die Plattform startet, ihr Geld weltweit und in verschiedene Finanzierungsformen investieren können – von Darlehen über Beteiligung und Sponsoring bis hin

zum Crowd-Preselling. „Für Start-ups ist es zweitrangig, mit welchem Finanzierungsinstrument sie an Geld kommen, solange sie an Geld kommen.“



WAS IST CROWDFUNDING?

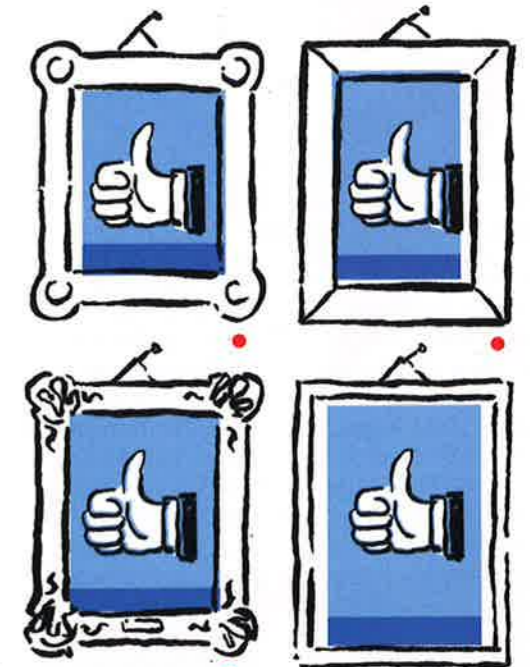
Unter dem Begriff Crowdfunding (Schwarmfinanzierung) werden unterschiedliche Finanzierungsformen zusammengefasst. Gemeinsam ist ihnen allen, dass viele Kleinanleger über eine Internetplattform direkt in ein Projekt investieren können. Beim Crowdsponsoring handelt es sich eher um Spenden, für die es ein kleines Dankeschön gibt. Beim Crowdlending werden Kredite an Privatleute und Unternehmen zu festen Zinssätzen gewährt. Erhalten die Investoren eine Beteiligung an Umsatz, Gewinn oder auch der Firma selbst, spricht man vom Crowdinvesting. In Deutschland ist Crowdfunding, abgesehen vom Sponsoring, aus regulatorischen Gründen meist nur per Nachrangdarlehen üblich: Die Investoren leihen den Projekten Geld und erhalten dafür eine erfolgsabhängige Verzinsung, die zwischen drei und dreißig Prozent liegen kann. Geht das Projekt allerdings pleite, gehen die Gläubiger der Nachrangdarlehen oft leer aus. Die Anbieter-Plattformen weisen auf das Ausfallrisiko deutlich hin. Die Plattformen selbst finanzieren sich meist dadurch, dass sie von den Projektanbietern einen Teil der eingeworbenen Summe als Provision sowie Verwaltungsgebühren kassieren.

FOTOS WOLFGANG ELMES; FRANK RÖTH (3); ILLUSTRATION THILO ROTHACKER (4)

FUNDERNATION

Die Erfahrenen

Mehr als 100 Millionen Euro von Anlegern hat Uli Fricke schon verwaltet – und das von Bensheim (Kreis Bergstraße) aus. „Bei uns fließt das Geld eben nicht in teure Repräsentanzen“, sagt die gelernte Kauffrau. Als Geschäftsführerin der Triangle Venture Capital Group investierte sie zwanzig Jahre lang in Unternehmen, die aus Forschungsergebnissen Produkte entwickelten. Doch Venture Capital, sagt die heute Achtundvierzigjährige, eignet sich nicht für alle Start-ups. Daher gründete sie 2014 Fundernation.eu. Dort buhlen etwa eine flexible Pkw-Dachbox oder ein Medizinportal um Finanzierung. 17 junge Unternehmen



haben sie und ihre zwölf Mitarbeiter bislang begleitet und für sie 5 Millionen Euro von Kleinanlegern eingesammelt. Geboten werden ihnen vier Rendite-Profileus denen Anleger auswählen können, je nach Risiko und Verzinsung der Nachrangdarlehen. Zudem gibt es The-

menkategorien, von „Nachhaltigkeit“ über „Immobilien“ bis „Frauen in Führungspositionen“. Gerade frauengeführte Unternehmen lägen ihr am Herzen, sagt Fricke. „Studien zeigen, dass sie vielleicht nicht ganz so schnell wachsen wie Männergeführte, dafür aber langlebiger sind.“



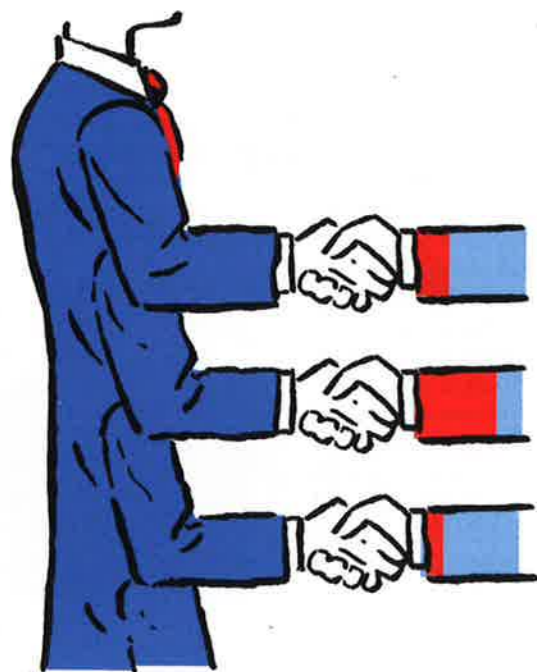
GIROMATCH

Die Kreditgeber

Warum muss jemand eigentlich zur Bank gehen, um einen Kredit zu bekommen? Diese Frage hat den ehemaligen Fondsmanager und Bankanalysten Robin Buschmann (37) beschäftigt. Er entwickelte ein Konzept einer Truesale-Bank, die nicht mehr selbst agiert, sondern nur als Geldvermittler auftritt. „Crowdlending war die logische Konsequenz.“ Im Sommer 2014 gründete der ehemalige Deutschbanker mit zwei früheren Helaba-Mitarbeitern Giromatch in Frankfurt. „Wir bringen Anleger

und Darlehensnehmer direkt zusammen.“ Tatsächlich investieren die Anleger zunächst in das „Deutschlandportfolio“. Der Kredit wird von der Fidor-Bank gewährt, Giromatch kauft dann die Darlehensforderungen mit dem Geld aus dem Deutschlandportfolio auf und schüttet schließlich monatlich Zinsen und Tilgungen an die Anleger aus. Ein Vorteil des Portfolios: Ein Kleininvestor leiht sein Geld nicht einem Einzelnen, sondern mehreren Schuldnern gleichzeitig, das reduziert das Ausfallrisiko. Die

durchschnittliche Verzinsung betrage 3,6 Prozent. Eine „dreistellige Zahl von Anlegern“ habe „eine siebenstellige Zahl an Kreditvolumen“ bereitgestellt, sagt Buschmann. In Zukunft will das Start-up auch Kredite an Mittelständler ermöglichen.

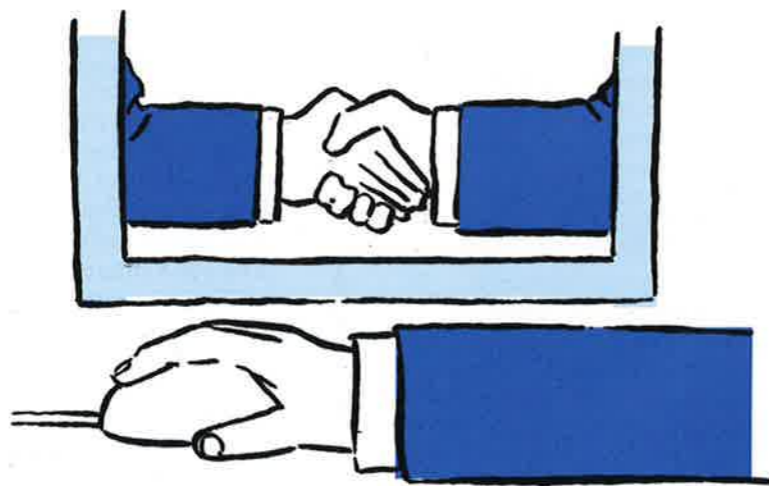


CROWDDESK

Die IT-Dienstleister

Crowddesk ist ein Veteran der Crowdfunding-Szene – und ihr Rückgrat. Denn mehr als 20 Plattformen in Deutschland setzen auf die technischen Module, die die Frankfurter Firma entwickelt hat. „Wir bieten als Einzige die vollständige digitale Abwicklung der Prozesse, von der Anlegerberatung bis hin zur Abrechnung von Steuern und Zinsen“, sagt Geschäftsführer Johannes Laub. Dabei wollten er und seine drei Mitgründer – einst

BWL-Studenten der EBS-Hochschule im Rheingau und der Frankfurt School of Finance – zunächst selbst Plattformen aufbauen. Den Anfang machten sie 2011 mit LeihdeinerStadtGeld.de, als Kommunen nach neuen Finanzierungsmöglichkeiten suchten. Bei der Entwicklung merkten die Gründer aber, dass Crowdfunding technisch und rechtlich aufwendig ist. „Bei Kleinemissionen entstehen schnell Kosten



von 15 bis 17 Prozent“. Grund: Die Vorgaben für den Anlegerschutz unterscheiden sich stark, je nach Produkt und Sitz des Investors. Sie entwickelten Module, die diese Kosten um mehr als die Hälfte senken sollen. Seit 2015 haben sie sich auf die technische Entwicklung unter dem Namen

Crowddesk spezialisiert, ihre Einsteigerpakete gibt es einmalig ab 1590 Euro plus Servicegebühr. Die Module sollen nicht nur Plattformen nutzen können, sondern auch Unternehmen, die Banken umgehen und sich direkt an Kleinanleger wenden wollen, um ihr Wachstum zu finanzieren.

FOTOS FRANK ROETH (3), ILLUSTRATION THILO ROTHACKER (3)



PLACE2HELP

Das regionale Dach-Portal

Es gibt bereits zu viele Crowdfunding-Plattformen, findet Alexandra Partale. „Die nehmen sich doch nur alle gegenseitig die Crowd und die Aufmerksamkeit weg.“ Die Hofheimerin will deshalb mit Place2Help Rhein-Main nicht einfach eine weitere Website kreieren, sie plant eine Meta-Plattform: Ihr Portal will Projekte aus der Metropolregion bündeln, die sich auf anderen Plattformen vorstellen. Damit wolle sie gezielt Projekte aus Rhein-Main mit regionalen Investoren zusammenbringen. Sie will nicht nur über das Internet Projekte vermarkten, sondern

ihnen beim Netzwerken helfen, zum Beispiel mit „Pitch&Network“-Veranstaltungen. „Gerade in der Region kann man ideal die digitale Welt mit der realen Welt verbinden.“ Zur Finanzierung ihres Portals setzt sie daher nicht auf Gebühren oder Provisionen, sondern hofft zum einen auf Geld von Kommunen und Sponsoren in Rhein-Main, die Start-ups in der Region unterstützen wollen. Zum anderen bietet sie den Projekten Beratungsdienstleistungen an. Die heute 47 Jahre alte Partale hatte lange als Tourismusberaterin gearbeitet. „Da habe ich mitbekommen, dass viele kluge Projekte von engagierten Leuten in der Schublade verschwanden.“ Seit 2015 betreiben Partale und ihre drei Mitarbeiter eine Crowdfunding-Plattform für die Stadt München. In Rhein-Main soll Place2Help Ende Oktober starten.



Ulf Lauer und Oliver Hiller, Geschäftsführer Lieblingsshop GmbH



naspa.de/erfolgsgeschichten

Wenn man einen Finanzpartner hat, der gute Ideen versteht und Unternehmer begleitet.

Die Lieblingsshop-Erfolgsgeschichte und noch mehr sehen Sie auf naspa.de/erfolgsgeschichten.



Wenn's um Geld geht

Naspa
Nassauische Sparkasse