

Crowdfunding - Crowdfunding - Crowdlending - Venture Capital - Startup - Green Invest

FUNDSCENE

FUNDSCENE

Magazin für innovative Finanzstrategien

März - April 2015

Deutschland €7,20
Österreich €7,20
Schweiz CHF7,80



*Lange Assets
& Consulting*

FILMKRAUT

Crowdfunding
Plattform für Filme

**Dennis
Schenkel**

Ein Tag für die Crowd

Prof. Dr. Ralf Beck

Die Investition der Vielen

CETA und TTIP

Transatlantische Wunschehe

**Prof. Dr.
Kerstin Wagner**

Schwerpunktleiterin SIFE und
Professorin an der HTW Chur

Patrick Mijnals

Geschäftsführer Bettervest

Musicstarter

Crowdfunding-Musiclabel



Clever Investieren

Im Gespräch mit Uli W. Fricke Geschäftsführerin der FunderNation GmbH sowie Managing General Partner und Mit-Gründerin der Triangle Venture Capital Group



Frau Fricke Sie gehörten zu den Gründern der Triangle Venture Capital Group warum haben Sie sich entschlossen die Crowdfunding Plattform FunderNation zu gründen?

Venture Capital ist nur für sehr wenige Unternehmen verfügbar. Dies hat mehrere Gründe:

1. In Deutschland ist der VC Markt gemessen am BIP sehr klein. Dies ist besonders offensichtlich im Vergleich mit den USA, aber auch im europäischen Vergleich nimmt Deutschland nur eine Stellung im hinteren Mittelfeld ein, was die Größe des VC Marktes betrifft.
2. VC Investoren sind hoch selektiv und investieren im Schnitt in 1 von 1000 Unternehmen. Gesucht werden in der Regel erfahrene Unternehmer, die nicht zum ersten Mal ein Unternehmen führen. Unternehmen mit globalem Wachstumspotential, skalierbaren Umsätzen und einem erwiesenen Geschäftsmodell. Es gibt viele interessante Unternehmen, die diese Bedingungen nicht alle erfüllen.

Da VC knapp ist, es jedoch in Deutschland sehr viele investitionswürdige Unternehmen gibt, haben wir uns entschlossen, unser in 18 VC Investmenttätigkeit aufgebautes umfangreiches Investmentknowhow einer breiteren Schicht von Unternehmen verfügbar zu machen. Der beste Weg dies zu tun führt über eine Online-Plattform.

Was unterscheidet FunderNation von anderen Crowdfunding Plattformen?

A: FunderNation wird von Investmentprofis geführt. Wir wissen, was für VC's und Business Angel wichtig ist und haben die Finanzierungsverträge „VC-kompatibel“ aufgestellt. Co-Finanzierung zwischen FunderNation-Investoren und VC's sind strukturiert möglich. Das umfangreiche Investment Knowhow kommt auch den FunderNation Investoren zu Gute, im Hinblick auf den Screening Prozess der ausgewählten Projekte, der transparenten Darstellung auf FunderNation und der Vertragsgestaltung.

B: FunderNation bietet Investoren und Unternehmen drei unterschiedliche Risiko-Rendite-Profile. Diese erlauben den Investoren ein ausgewogenes Portfolio aufzubauen. Für Unternehmen bietet es angemessene Finanzierungsformen, die auch für etablierte Unternehmen passen. Auf FunderNation können daher sowohl Start-ups, Wachstumsunternehmen und etablierte Unternehmen Investoren finden.

C: FunderNation macht sich mit FunderWorld Mechanismen der Schwarm-Intelligenz zu nutze. Im Rahmen der Vorbereitung von Fundraising Kampagnen können Unternehmen auf FunderWorld Feedback der FunderNation Community einholen.

Wieviele Crowdinvestings sind schon auf FunderNation gestartet?

Fundraising Kampagnen seit Launch der Fundraising Plattform FunderNation im Oktober 2014 – 5
Feedback Kampagnen seit Launch der Feedback Plattform FunderWorld im Juli 2014 - 11

Wie sieht ein typischer Investor auf FunderNation aus?

FunderNation erfreut sich eines breiten Zuspruchs: zu unseren Investoren zählen Business Angel, die 50.000 Euro und mehr investieren, genauso wie Anleger, die wenige 100 Euro investieren. Erfreulich viele unserer Investoren machen mehr als 1 Investment und folgen damit der Empfehlung der Plattform, mit dem gesamt zu investierenden Kapital ein Portfolio an Investitionen aufzubauen. Dieser Portfolioansatz ist sehr sinnvoll, da die Risikostreuung auf mehrere Investitionen die Rendite für das Gesamtportfolio verbessert.

Welche Vorteile bietet Crowdfunding gegenüber anderen Finanzierungsformen?

Für Investoren ergibt sich hier die Möglichkeit ein eige-

nes Portfolio an renditeträchtigen Anlagen aufzubauen, das bislang nur großen Institutionellen Investoren zur Verfügung steht.

Für Unternehmen erschließt es eine zusätzliche Finanzierungsquelle, und stellt somit eine Vergrößerung der Finanzierungsmöglichkeiten dar.

Wie wird sich Crowdfunding aus Ihrer Sicht in den nächsten Jahren entwickeln?

Im internationalen Vergleich steckt der deutsche Crowdfunding Markt noch ziemlich in den Kinderschuhen, so dass hier einiges an Aufholbedarf besteht. Dies wird unterstützt durch die Zinsentwicklung, die es für Investoren attraktiv macht, sich nach alternativen Investitions-Möglichkeiten umzusehen. Die wachsende Start-up Kultur in Deutschland ist ein weiterer positiver Aspekt, so dass ein weiteres Marktwachstum in Deutschland erwartet werden kann. Dies wird sich jedoch nur dann realisieren lassen, wenn die geplante Regulierung des deutschen Crowdfunding Marktes marktgerecht gestaltet wird. Politik und Regulierer haben es in der Hand, den deutschen Markt nachhaltig aufzustellen oder die Existenzgrundlage für die Plattformen zu gefährden.

Wie bewerten Sie persönlich den Gesetzentwurf zum Schutz der Kleinanleger?

Schutz der Anleger ist ein wichtiges Anliegen und Transparenz ist einer der ganz wesentlichen Schritte dahin. Insofern verfolgt die Gesetzesinitiative den richtigen Ansatz. Wesentliche Umsetzungsvorschläge, die gegenwärtig auf dem Tisch liegen, bergen jedoch die Gefahr, Crowdfunding für Unternehmen undurchführbar zu machen. Einige der Vorschläge, die die Investoren schützen sollen werden leider das Gegenteil erreichen. Dazu zählen z.B. die Einschränkungen bezüglich der Investitionsbeträge pro Semi-Professionellen Investor, oder das Verbot, vor Rückzahlung einer Finanzierung eine neue Finanzierung durchzuführen. Dies verkennt leider die Tatsache, dass im Venture Capital Markt üblicherweise 3 bis 4 Finanzierungsrounds durchgeführt werden, bis ein Unternehmen den break-even erreicht hat. Die Folgefinanzierungen sind insbesondere auch wichtig für die ersten Investoren, da der Unternehmenswert durch die Folgefinanzierung steigt und das Unternehmen mit dem frischen Kapital ehrgeizige Wachstumsziele erreichen kann.

Dies sind nur zwei Beispiele die verdeutlichen, dass es einigen Handlungsbedarf gibt, damit das Gesetz den Anlegerschutz in Verbindung mit Crowdfunding auch in der Realität erreichen kann.

Schutz der Anleger ist ein wichtiges Anliegen und Transparenz ist einer der ganz wesentlichen Schritte dahin. Insofern verfolgt die Gesetzesinitiative den richtigen Ansatz.