

ISSUE03/2022

FUNDSCENE

Magazin für innovative Finanzstrategien

*FRAUEN UND DIE
SELBSTSTÄNDIGKEIT*

**Schönes neues
Geld für alle?**

**JEFF
BEZOS**

Wie Amazon die Welt veränderte!

**Soraya Braun &
Lorenz Beimler**

**Wir hatten durchaus
am Anfang das
Henne-Ei-Problem**

**SO WIRD DAS PAPIERLOSE
BÜRO ENDLICH REALITÄT!**

**5 Tipps, wie auch
Sie mehr Erfolg im
Beruf haben!**

RETTE DIE LETZTEN ORANG-UTANS!



Fotomachweis: imageBROKER.com/Minden Pictures/Suzi Esterhas | BOSF

BEVOR ES ZU SPÄT IST

ORANGUTAN.DE



Der Orang-Utan ist akut vom Aussterben bedroht. Mehr als 90 Prozent seines Lebensraums wurden in den vergangenen 100 Jahren vernichtet. Immer weiter fliehen die Tiere, werden gejagt und vertrieben – und finden doch kaum noch Rückzugsorte. Du kannst das stoppen: Bitte ermögliche, dass wir auf Borneo in zwei Rettungszentren über 400 Orang-Utans versorgen, zerstörte Regenwaldflächen aufforsten und weitere Schutzgebiete errichten. Bitte spende noch heute und rette die letzten Orang-Utans – bevor es zu spät ist.

Hilf mit Deiner Spende! Spendenkonto: DE69100205000003210100



BORNEO ORANGUTAN SURVIVAL

Liebe Leser:in,

schön, dass Sie bei der dritten Ausgabe unseres FUNDSCENE Magazins dabei sind. Bis zum 24. Februar sah das Editorial an dieser Stelle noch komplett anders aus.

Wir wollten Ihnen von neuen Kooperationen berichten und die vergangenen Live-Streams Revue passieren lassen. Das rückt aufgrund der aktuellen Situation komplett in den Hintergrund. Was gerade geschieht, macht uns nur fassungs- und sprachlos.

Wir sind gedanklich bei den Bürgerinnen und Bürger in der Ukraine. Das Ganze wirkt surreal. Prüfen Sie die Quellen, aus der Sie Ihre Informationen beziehen sorgfältig. Konsumieren Sie die aktuelle Nachrichtenlage in für Sie passenden Dosen.

Mein Team und ich haben in dieser Ausgabe wieder spannende Interviews und Beiträge zusammengetragen und wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen. Für Alle, die täglich über unsere mehr als 50 Nachrichten auf www.fundscene.com aus Wirtschaft, Finanzen und Politik informiert werden möchten, gibt es jetzt auch unseren täglichen Newsletter.

Bleiben Sie gesund und kommen Sie gut durch die Zeit.

Ihr Stefan Kny



Stefan Kny – Editor in Chief

FOLLOW US



/fundscene

Impressum

Founder & Publisher: Markus Elsässer
Editor in Chief: Stefan Kny (V.I.S.D.P.)
Redaktion: Christine Arnoldt, Sabine Elsässer, Stefan Kny, Markus Elsässer
Geschäftsführer: Sabine Elsässer

Verlag: StartupValley Media & Publishing UG (haftungsbeschränkt)
Blücherstr. 32 - DE-75177 Pforzheim
Registergericht: Amtsgericht Mannheim
Registernummer: HRB 726461
Ust-Ident-Nummer: DE 309755082

Tel.: +49 (0)7231 - 6035228
E-Mail: redaktion@fundscene.com

Anzeigenleitung

Edeltraud Richter +49 (0)7231 - 7760106
werbung@fundscene.com

Abo-Service FUNDSCENE

Abo Betreuung
Blücherstr. 32
DE-75177 Pforzheim
Tel.: +49 (0)7231 - 7760611

Jahresabo Print 10 Ausgaben innerhalb
Deutschland 49 € inkl. Lieferung.
Abo International inkl. Lieferung 85 €

Web: www.fundscene.com
E-Mail: abo@fundscene.com

Die Inhalte des StartupValley sind urheberrechtlich geschützt, alle Rechte liegen beim Verlag StartupValley Media & Publishing UG (haftungsbeschränkt) Vervielfältigung oder Nachdruck bedarf der ausdrücklichen Genehmigung des Verlages.

Autoren und Interviewpartner sind im Sinne des Presserechts selbst für Ihre Aussagen und Empfehlungen verantwortlich. Die Aussagen von Autoren und Interviewpartnern spiegeln nicht unbedingt die Meinung der Redaktion oder des Verlages wieder.

Anzeigen- und Redaktionsschluss
ist der 18.03.2022

Die nächste Ausgabe des
FUNDSCENE
erscheint am 26.03.2022

Cover Foto/Quelle: © Amazon



10



20

| | | | |
|--|----|--|-----------|
| Jeff Bezos - Wie Amazon die Welt veränderte! | 12 | Mercedes-Maybach EQS..... | 64 |
| CBDC - Schönes neues Geld für alle? | 18 | Audi elektrifiziert US-Star Ken Block..... | 66 |
| Den eigenen Weg gehen Frauen und die Selbstständigkeit..... | 20 | Hotspot mit Weitsicht | 70 |
| 5 Tipps, wie auch Sie mehr Erfolg im Beruf haben!..... | 24 | BOOKCORNER..... | 68 |
| Millennials wollen mehr - Versichern leicht gemacht..... | 26 | EDITORIAL..... | 3 |
| Die ersten Top-SpeakerInnen der insureNEXT 2022 stehen fest..... | 28 | IMPRESSUM | 3 |
| Termingeschäfte lohnen sich weiterhin mit einer Trading GmbH! | 30 | INHALT..... | 4 |
| Bedeutsamer Rettungsanker lästige Pflicht | 34 | | |
| So wird das papierlose Büro endlich Realität!..... | 42 | | |
| DIGI-BEL entstand aus einer Not heraus..... | 44 | | |
| Wir bieten Wettmärkteauf der Blockchain an..... | 50 | | |
| The future of payment is digital and mobile! | 52 | | |
| Wir machen Künstliche Intelligenz erklärbar | 56 | | |
| Für mich stand schon früh fest, dass ich Unternehmer sein möchte | 58 | | |
| Wir hatten durchaus am Anfang das Henne-Ei- Problem..... | 60 | | |

66





Start-up awork wird eigenständig und erhält Millionenfinanzierung

Eine zunehmende Zahl an Menschen empfindet ihre Arbeitsumgebung als nicht mehr zeitgemäß und sehnt sich nach mehr Selbstgestaltung, Anerkennung und Handlungsspielraum. Auch Unternehmen aller Branchen erkennen derzeit, wie entscheidend eine gute Arbeitsorganisation und moderne Technologie für die Zufriedenheit ihrer Teams ist. Der Projektsoftware-Markt boomt, doch gerade ausländische Anbieter erfüllen aufgrund überbordender Komplexität und mangelnder DSGVO-Konformität nicht den benötigten Qualitätsstandard. Genau dort setzt das europäische Workmanagement-Tool awork an. Die Gründer Tobias Hagenau, Nils Czernig und Lucas Bauche wollen mit dem DSGVO-konformen Tool mit intuitiver Benutzeroberfläche in modernem Design einen Beitrag dazu leisten, Teams mehr Freude bei der Arbeit zu bescheren.

blackprint: 2021 war das Rekordjahr für den PropTech-Sektor

Die auf Transformation und Digitalisierung in der Bau- und Immobilienbranche spezialisierte blackprintpartners GmbH (blackprint) mit Sitz in Frankfurt am Main veröffentlicht den zweiten PropTech Start-up-Report. Nachdem die erste Ausgabe im September 2021 pünktlich zur REAL PropTech Conference erschienen war, blickt der nun veröffentlichte Report auf das Jahr 2021 zurück und gibt Prognosen für das kommende Jahr. Rund 666 Mio. Euro wurden 2021 in Finanzierungsrunden in PropTechs investiert. Damit sammelten Start-ups der Bau- und Immobilienwirtschaft mehr als das Doppelte des Vorjahres ein. 2020 lag das Finanzierungsvolumen noch bei rund 270 Mio. Euro.



NFT & TURNERSCHUHE?



EIN NEWSLETTER, DER AUFKLÄRT.

FUNDSCENE.COM

Erfolgreicher Abschluss des Crowdfundings für das junge Mode-Start-Up zum Schutz von Tierarten, die vom Aussterben bedroht sind

Das junge Modelabel espero, das mit jedem verkauften Kleidungsstück aus seinen Kollektionen Tierarten schützt, die vom Aussterben bedroht sind, hat sein erstes Crowdfunding über die Plattform StartNext erfolgreich abgeschlossen. 5.000 Euro wollte das Unternehmen zur Weiterentwicklung seines Artenschutz-Projekts einsammeln. Am Ende wurde das Ziel sogar noch um rund 400 Euro übertroffen. Das Geld der Unterstützer wird nun genutzt, um das Label weiterzuentwickeln und es so nach und nach als feste Größe am stark umworbenen Textilmarkt zu etablieren.



“Flexport kündigt Finanzierung in Höhe von 935 Millionen US-Dollar für weiteres Wachstum an

Flexport, die Technologieplattform und digitale Spedition, vermeldet den Abschluss einer Serie-E-Finanzierungsrunde in Höhe von 935 Millionen US-Dollar, die von den Investoren Andreessen Horowitz und MSD Partners angeführt wird. Neben den bestehenden Partnern DST Global, Founders Fund und Softbank Vision Fund sind mit einem strategischen Investment von Shopify und einer Beteiligung von Kevin Kwok auch neue Investoren beteiligt. Mit der neuen Finanzierungsrunde steigt die Bewertung von Flexport auf über acht Milliarden US-Dollar.



instagrid: Spezialist für mobile Hochleistungs-Batteriesysteme erhält 33 Millionen US-Dollar

instagrid, Spezialist für mobile Hochleistungs-Batteriesysteme im professionellen Bereich, gibt heute seine Series-B-Finanzierung in Höhe von rund 33 Millionen US-Dollar (rund 29 Millionen Euro) bekannt. Die Runde wird angeführt von Energy Impact Partners (EIP), eine in den USA ansässige Venture-Capital-Gesellschaft mit Fokus auf nachhaltige Unternehmen im Energiesektor. Die Gesamtfinanzierung von instagrid steigt damit auf über 45 Millionen US-Dollar (40 Millionen Euro). Das frische Kapital verwendet instagrid, um die Internationalisierung in Europa und den USA voranzutreiben. Zudem wird die Batterieplattform um smarte digitale Services erweitert, um zukünftig maßgeschneiderte, ganzheitliche Energielösungen anbieten zu können.

Mit ihrer kompakten Baugröße und ihrem niedrigen Gewicht ermöglichen die Hochleistungs-Batteriespeicher von instagrid eine saubere Energieversorgung, da Strom aus erneuerbaren Quellen an jeden Ort mitgenommen und verwendet werden kann.

Damit ersetzen sie umweltschädliche Verbrennungsmotoren, wie sie heute überwiegend für die mobile Energiebereitstellung eingesetzt werden, zum Beispiel auf Baustellen, bei Events oder in Gegenden ohne Stromnetz. Jährlich werden immer noch 50 Millionen solcher fossiler Verbrennungsmotoren abseits des Straßenverkehrs in Betrieb genommen. Bisher wird diesem Segment bei der Energiewende kaum Beachtung geschenkt, obwohl hier hohe CO₂- und Schadstoffemissionen entstehen – so reduziert instagrid den CO₂-Ausstoß über den gesamten Produktlebenszyklus um bis zu 85 Prozent.

Mit seiner nachhaltigen Alternative zu Verbrennungsmotoren zählt instagrid bereits viele der führenden europäischen Bauunternehmen, Service- und Infrastrukturanbieter zu seinen Kunden, wie z. B. Strabag, Skanska Rental und die Schweizer Bundesbahn SBB. Die SBB benutzt instagrid beim Neubau sowie der Instandhaltung von Bahngleisen und ersetzt damit Dieselgeneratoren.



**FUNDSCENE
SUNDAY BRUNCH
LIVESTREAM**

**JEDEN SONNTAG
AB 11.00 UHR**

**MIT TOP GÄSTEN
AUS POLITIK, SPORT
WIRTSCHAFT UND
DEM ÖFFENTLICHEN
LEBEN!**

Alle Termine erhaltet Ihr im Newsletter:
www.fundscene.com/newsletter

ETTF

WAS DU DARÜBER WISSEN MUSST

FUNDSCENE.COM

Daniel Manzke ist neuer Co-Founder und CTO bei yoona.ai

Good News zum Jahresbeginn: Daniel Manzke (38) ist Co-Founder und CTO beim Berliner B2B-SaaS Venture yoona.ai. Daniel verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Produkt Management, Entwicklung von skalierbaren Plattformen und Aufbau von ganzen Organisationen aus verschiedenen Führungspositionen.

Vor seiner Tätigkeit bei The Female Company war er als CTO bei dem erfolgreichen Startup Delivery Hero tätig, wo er die Restaurantplattform erfolgreich auf- und ausbaute. Als Co-Founder und CTO bei yoona.ai wird es Daniels Aufgabe sein, das Produkt und die Technologie mit den Unternehmen zu verbinden und eine Architektur zu schaffen, die die weitere Entwicklung dieser bahnbrechenden Plattform unterstützt.



yfood verdoppelt Umsatz und steuert auf 100 Mio. Umsatz-Grenze zu

Das Münchener Foodtech-Start-Up setzt sein Wachstum fort. Nach einer Verdreifachung des Umsatzes in 2020, konnte das Unternehmen 2021 den Umsatz mehr als verdoppeln. Mit über 8 Millionen Euro Monatsumsatz erreicht yfood innerhalb von nur viereinhalb Jahren nun bereits eine Run-Rate von 100 Millionen. Aktuell bedient das Unternehmen alleine online über 500.000 Kunden in mehr als 30 europäischen Ländern. Am Hauptsitz in München beschäftigt das Start-Up aktuell über 150 Mitarbeiter mit einem geplanten Zuwachs 2022 auf rund 250 Angestellte. Damit gilt yfood mit seiner kurzen Firmengeschichte nicht nur als eines der erfolgreichsten Unternehmen aus der Investoren VOX-Show "Höhle der Löwen", sondern auch als eines der am schnellsten wachsenden Foodtech-Start-Ups in Europa.



JEFF BEZOS

Wie Amazon die Welt veränderte!

Text: Andreas Göttling-Daxenbichler Fotos: Amazon.com Inc.

Aus unserer heutigen Welt ist Amazon kaum noch wegzudenken. Jeder scheint dort zu bestellen, außerdem bietet der Konzern mittlerweile eine Streaming-Plattform und ist im Bereich von Cloud Computing enorm erfolgreich. Der Börsenwert liegt bei rund einer Billion Euro, womit Amazon auf Augenhöhe mit Google, Apple und Microsoft agiert. Doch angefangen hat alles ganz bescheiden mit nicht mehr als einer Idee und einem klassischen Startup.

Ohne Internet kein Amazon!

Der Aufstieg von Amazon ist eng mit dem Internet verbunden. Anfang der 1990er Jahre liebäugelte der Gründer Jeff Bezos mit der Idee, einen Buchhandel im Internet zu eröffnen. Zuvor verlief das Leben des heute wahrscheinlich reichsten Menschen des Planeten recht unspektakulär. Er wuchs in Houston und Miami auf und studierte Elektrotechnik und Informatik an der Princeton University. Dort konnte er seinen Bachelor mit Bestnote abschließen. Im Anschluss arbeitete er unter anderem bei der taiwanesischen Mobilfunkgesellschaft FITEL und wechselte später zur Vermögensverwaltung D. E. Shaw & Co., wo er zusammen mit David E. Shaw erstmals an seiner Idee eines Online-Buchhändlers arbeitete.

Jeff Bezos suchte sich Bücher nicht wahllos aus. Im Vorfeld machte er sich Gedanken darüber, was sich per Internet besonders gut verkaufen ließe und kam dabei zu dem Schluss, dass die Nachfrage nach Büchern besonders hoch sei. 1994 machte Jeff Bezos ernst und gründete sein Startup. Vorher verließ er seinen Posten als Vize bei Shaw & Co., offenbar wollte er die Sache lieber alleine angehen.

Die lange Suche nach dem richtigen Namen

Eine Geschichte für sich ist die Namensfindung von Amazon. Ursprünglich wollte Bezos sein Unternehmen „Cadabra Inc.“ nennen und damit spielend darauf hinweisen, wie magisch das Online-Einkaufserlebnis damals noch war. Einige missverstanden den Namen jedoch als „Cadaver“, was zu einigen Verwirrungen hätte führen können. Also musste ein neuer Name her. Jeff Bezos und seine damalige Frau waren zunächst von „relentless.com“ sehr angetan. Freunde von Bezos machten ihn jedoch darauf aufmerksam, dass dies „unfreundlich“ klingen würde. Bezos sicherte sich die Domain trotzdem, bis heute leitet sie Besucher direkt auf die Homepage von Amazon weiter. Die Namenssuche ging jedoch weiter. Für Bezos war schnell klar, dass der Firmenname mit einem „A“ beginnen musste. Dafür gab

es einen ganz einfachen und praktischen Grund. Lange bevor Google die Welt veränderte, listeten Suchmaschinen Ergebnisse zum Teil noch alphabetisch auf. Eine Webseite mit einem A am Anfang hatte hier also echte Vorteile. Nach einiger Überlegung entschied sich Bezos schließlich für Amazon. Der Name ist dem Amazonas entlehnt, welcher als längster Fluss der Welt symbolisch dafür stehen sollte, wie große Amazon eines Tages einmal werden würde. Wie wir heute wissen, war diese Analogie alles andere als übertrieben.

Jeder fängt klein an

Jedes Startup backt in seinen ersten Tagen kleine Brötchen. Das war selbst beim heutigen Behemoth Amazon nicht anders. Mitte 1995 lud Bezos rund 300 Freunde und Bekannte ein, um seinen neuen Online-Buchhandel zu testen. Von da an folgte ein rasantes Wachstum. Schon im ersten Monat wurden Bücher an Kunden in allen US-Bundesstaaten sowie in 45 Ländern rund um den Globus verkauft. Jeff Bezos machte sich den größten Vorteil des Internets schnell zunutze und erreichte mit wenig Einsatz Kunden auf der ganzen Welt. Schon im zweiten Monat brachte Amazon es auf einen Umsatz von wöchentlich 20.000 USD. Der schnelle Erfolg motivierte Bezos und ließ ihn sein Unternehmen der breiten Öffentlichkeit öffnen.

Was dann geschah, sucht seinesgleichen. 1996, im zweiten Jahr des Bestehens, wuchsen die Umsätze auf 15,7 Millionen USD an. 1997 brachte Bezos Amazon an die Börse und setzte bereits 147,8 Millionen USD um. Der nächste Schritt lag jetzt auf der Hand: Amazon musste international werden. So kam es dann auch. Im Jahr 1998 übernahm Amazon erst die ABC-Bücherdienst GmbH zusammen mit deren Tochter Telebuch.de und benannte diese Webseite im Oktober desselben Jahres um in Amazon.de

Amazon's first office building

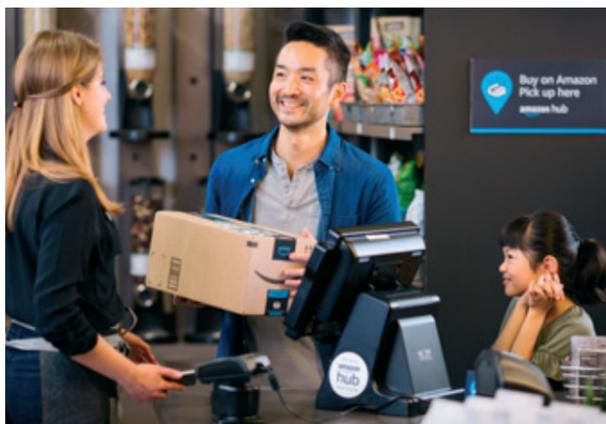




Wachstum um jeden Preis

In den folgenden Jahren eroberte Amazon immer mehr Märkte und arbeitete aggressiv am eigenen Wachstum. Um dieses zu erreichen, scheute Jeff Bezos vor Verlusten nicht zurück. Lange Zeit finanzierte sich der Onlinehändler über Risikokapital, doch den Anlegern wurde es manches Mal auch zu bunt. Das bekam Amazon vor allem beim Platzen der Internetblase um die Jahrtausendwende zu spüren. Nachdem wiederholt hohe Verluste vermeldet wurden, ging die Aktie baden. Amazon reagierte darauf mit Sparmaßnahmen, um die Aktionäre zufriedenzustellen.

Von Dauer war dieses Verhalten jedoch nicht. Amazon investierte immer weiter in neue Bereiche. So wandelte sich der Buchhändler innerhalb weniger Jahre zu einem Online-Kaufhaus für alles, was das Herz begehrt. Laut Statista führte Amazon im Jahr 2017 sagenhafte 229 Millionen unterschiedliche Produkte. Von Elektronikartikeln über Kosmetik bis hin zu Lebensmitteln gibt es schon seit Längerem nichts, was es bei Amazon nicht gibt. Wachstum wollte Amazon jedoch nicht nur

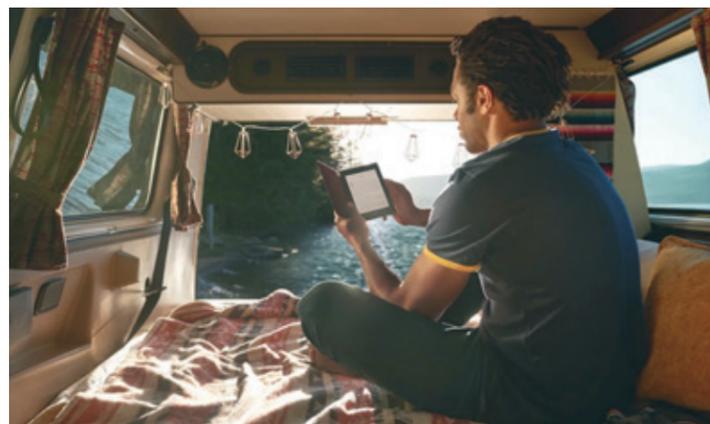


über eine Vergrößerung des Angebots erzielen. Jeff Bezos zog es immer wieder in ganz neue Gefilde, welche dem Konzern Marktanteile in Branchen aller Art sichern sollten. Nicht alle Versuche waren jedoch von Erfolg gekrönt.

Die gescheiterten Projekte von Amazon

Wer den Schritt zu einem Startup wagt, wird von Misserfolgen nicht verschont bleiben. Jeder Gründer kann davon wohl ein Lied singen und auch Jeff Bezos ist diese Tatsache nicht fremd. Mit Amazon versuchte er sich an zahlreichen Innovationen, von denen viele nicht von Dauer waren. Das prominenteste Beispiel ist das Fire Phone, mit dem Amazon im Jahr 2014 auf Angriffskurs gegen das iPhone ging. Das Gerät verfügte über eine eigens angepasste Version von Android und einen speziell entwickelten App Store. Nach anfänglich positiver Resonanz verschwand das Gerät recht schnell wieder in der Versenkung und ist heute kein Thema mehr.

Generell sprang Amazon gerne auf erfolgreiche Ideen anderer Konzerne auf. Nach dem bahnbrechenden Erfolg von PayPal rief der E-Commerce-Riese etwa den Dienst „WebPay“ ins Leben, welcher nach dem gleichen Prinzip wie die ehemalige eBay-Tochter arbeitete. Da sich dafür so gut wie niemand interessierte, wurde das Projekt jedoch nach wenigen Monaten wieder eingestampft. Erfolgreicher war da schon die Übernahme von LoveFilm, womit Amazon über lange Zeit der größte Online-Verleih von DVDs und Blu-Rays war. Mit der zunehmenden Verbreitung von Streaming ließ die Nachfrage jedoch immer weiter nach



und im Jahr 2017 wurde der Betrieb vollständig eingestellt.

Es gibt jedoch auch einige Beispiele dafür, wie Amazon aus einem anfänglichen Misserfolg noch eine Erfolgsgeschichte zaubern konnte. Das beste Beispiel dafür ist eine Auktions-Webseite, die ursprünglich in Konkurrenz zu eBay treten sollte. Das Ganze lief derart schief, dass sich heute so gut wie niemand mehr daran erinnern kann. Letzten Endes entstand aus dieser Plattform jedoch der Amazon Marketplace, wo sowohl Privatnutzer als auch Händler Angebote erstellen können. Heute ist es einer der erfolgreichsten Marktplätze überhaupt und im Laufe der Zeit übernahm schließlich eBay viele Ideen, die Amazon im Laufe der Zeit umsetzte.

Amazon im Wandel der Zeit

Heute verbinden die Menschen Amazon nicht mehr nur mit dem Online-Shop. Dem Konzern ist es gelungen, in zahlreiche Bereiche unseres Alltags einzudringen. Für viel Aufsehen sorgte unter anderem das hausinterne Vorteilsprogramm Amazon Prime, mit dem Kunden im Abonnement kostenlosen Versand sowie andere Vorzüge erhalten. Bei den Geschäftszahlen für das vierte Quartal 2019 verkündete Amazon, mittlerweile 150 Millionen Prime-Nutzer verzeichnen zu können.

Ein Zeichen setzte Amazon außerdem im Bereich der E-Books. Der eigene E-Book-Reader Kindle gehört zu den meistverkauften Geräten. Um das Gerät herum spannt Amazon einen eigenen Shop und bindet jeden Kindle-Käufer damit fest an das eigene Ökosystem. Dies unterstrich Amazon letzten Endes mit seinem Angebot

„Kindle Unlimited“. Hier können Nutzer gegen Zahlung eines monatlichen Betrags auf unzählige E-Books zugreifen, ohne für diese zusätzlich zahlen zu müssen. Das Ganze lässt sich gut mit Netflix vergleichen, nur eben für elektronische Bücher. Netflix war dann für Amazon auch schon der nächste Angriffspunkt. Mit Amazon Video avancier-

Heute verbinden die Menschen Amazon nicht mehr nur mit dem Online-Shop

te der einstige Buchhändler in den letzten Jahren zu einem der größten Streaming-Anbieter auf den Markt. Damit das auch so bleibt, investiert Amazon viel Geld ein Eigenproduktionen, darunter bekannte und beliebte Serien wie „The Expanse“.



te der einstige Buchhändler in den letzten Jahren zu einem der größten Streaming-Anbieter auf den Markt. Damit das auch so bleibt, investiert Amazon viel Geld ein Eigenproduktionen, darunter bekannte und beliebte Serien wie „The Expanse“.

Alexa, bestell Waschpulver!

Mit seinem Sprachassistenten Alexa sorgte Amazon im Jahr 2015 für viel Aufsehen. Mit dem smarten Lautsprecher „Echo“ ermöglichte Amazon es seinen Kunden erstmals, nur via Stimme mit den eigenen Diensten zu interagieren. Die Möglichkeiten sind dabei sehr vielfältig. Ursprünglich spielte Alexa Musik ab, stellte einen Wecker oder bestellte Waren bei Amazon. Mit der Zeit lernte der Assistent jedoch immer neue Dinge, heute steuern die Menschen damit zum Teil ihre komplette Haus-elektronik vom Lichtschalter bis zur Mikrowelle. In den USA schlug Alexa zuweilen wie eine Bombe ein, wohingegen die Menschen in Europa sich eher schwertun, gerade mit Blick auf den Datenschutz.

Amazon selbst beteuert zwar immer wieder, für die Sicherheit von Nutzerdaten zu sorgen und keine Gespräche abzuheören. In den Medien machten jedoch häufiger Berichte die Runde, wonach bei Amazon Audioaufnahmen der Nutzer von Menschen abgehört und analysiert wurden. Wirklich überraschend ist das nicht, schließlich ist es Amazon anders nicht möglich, die eigene Spracherkennung immer weiter zu verbessern und zum Beispiel an unzählige Mundarten anzupassen. Dies mit dem Datenschutz zu vereinbaren, wird aber in Zukunft eine große Aufgabe sein.

Geld verdienen mit Amazon

Dass Amazon seine Marktmacht immer weiter ausbaut, hängt wahrscheinlich stark damit zusammen, dass Nutzer hier über eine Fülle an Möglichkeiten verfügen. Für viele Unternehmen ist Amazon heute die wichtigste Plattform, um Waren an den Mann zu bringen. Dafür ist der bereits erwähnte Marketplace



da, auf dem im Prinzip jeder aktiv werden kann. Mancher Händler hat dabei die angebotenen Artikel gar nicht selbst auf Lager, sondern bedient sich des sogenannten Dropshippings. Bestellt hier ein Kunde einen Artikel, so tätigt der Händler im gleichen Moment automatisiert eine Bestellung bei einem Zulieferer, der die Ware direkt an den Verbraucher ausliefert. Als Kunde weiß dabei niemand, ob er bei einem Dropshipper kauft oder nicht.

Abseits vom Handel haben sich manche bei Amazon als Autoren ein eigenes Standbein aufgebaut. Amazon bietet Schriftstellern die Möglichkeit, eigene Werke im Selbstverlag zu veröffentlichen. Das ist sowohl in physischer Form als auch elektronisch möglich. Für Autoren ergibt sich der Vorteil, dass Sie nicht erst händelnd nach einem Verleger suchen müssen, sondern Bücher und andere Publika-

tionen direkt veröffentlichen können. Mit Amazon wird dabei eine riesige Zielgruppe erreicht.

Doch egal, ob nun jemand bei Amazon Waren verkauft, E-Books anbietet oder mit sonstigen Aktivitäten Geld verdient. Amazon selbst ist das alles nur Recht. Letzten Endes verdient der Konzern

an jeder einzelnen Transaktion mit. Das Potenzial, welches sich hieraus ergibt, ist gigantisch. Bei jedem einzelnen Handel verdient Amazon nur wenig, doch die schiere Summe an Transaktionen sichert dem Unternehmen jedes Jahr Milliarden an Umsatz.

Jeff Bezos hat immer etwas zu tun

Der schier wahnwitzige Erfolg von Amazon ging am Gründer Jeff Bezos natürlich nicht spurlos vorbei. Schon früh begann der Unternehmer, sich neue Ziele zu setzen. Am bekanntesten dürfte dabei sein Raumfahrtunternehmen Blue Origin sein, welches er im Jahr 2000 gründete. Zunächst konzentrierte dieses sich auf Suborbitalflüge, heute arbeitet Blue Origin jedoch auch an einer eigenen Mondlandefähre. Als Vision hat Blue Origin sich gesetzt, wiederverwendbare Raumfahrzeuge und Trägersysteme zu entwickeln. Mit der Raumfahrt als Hobby befindet sich Jeff Bezos in bester Gesellschaft. Ganz ähnliche Ambitionen lassen sich auch bei Elon Musk beobachten.

Für viele Unternehmen ist Amazon heute die wichtigste Plattform, um Waren an den Mann zu bringen



Leisten kann sich Jeff Bezos derartige Scherze problemlos. Mit dem Börsenwert von Amazon stieg auch sein privates Vermögen immer weiter an. Auf der Liste der reichsten Menschen der Welt bei Forbes erreichte er im Jahr 2017 zum ersten Mal den ersten Platz mit einem Vermögen von 90,6 Milliarden USD. Damit ließ er sogar den Microsoft-Gründer Bill Gates hinter sich, der diese Position vorher über lange Zeit innehatte. Bezos Vermögen stieg weiter, trotz der Scheidung von seiner Frau im Jahr 2019. Heute schätzen Experten, dass er über deutlich mehr als 100 Milliarden USD verfügt.

Erfolg zieht Kritik an

Die Erfolgsstory von Amazon kommt natürlich nicht ohne Kritik aus. Vor allem die Mitarbeiter von Amazon sind mit ihrem Arbeitgeber nicht immer zufrieden. In Deutschland kommt es schon seit Jahren zu Streiks, die Angestellten fordern unter anderem eine bessere Vergütung. Im Jahr 2014 wurde Bezos beim Weltkongress des Internationalen Gewerkschaftsbundes sogar zum „schlechtesten Chef der Welt“ gewählt. Kritik hagelte es auch aus den USA, wo die „New York Times“ den Führungsstil im Unternehmen sowie weitere Dinge an den Pranger stellte. Bezos selbst wies jede Kritik stets von sich.



Man mag von Jeff Bezos und Amazon halten, was man will. Eines zeigt die Geschichte dieses Mannes und seines Unternehmens aber überdeutlich: Welches Potenzial in einem vermeintlich kleinen Startup steckt. Bezos startete sein Geschäft wie jeder andere auch. Mit einer Idee, mit dem Willen zur Veränderung und mit viel Arbeit. Dank der richtigen Entscheidung und dem Willen zur Innovation gelang es ihm, innerhalb weniger Jahre zu einem Global Player aufzusteigen und schließlich die gesammelte Konkurrenz hinter sich zu lassen.

Gründer von heute dürfen sich Bezos durchaus zum Vorbild nehmen. Natürlich wird nicht jedes Startup zum Milliarden-geschäft mutieren und nicht jeder wird zum Multimilliardär avancieren. Wer jedoch gewillt ist, seine Ideen mit der nötigen Leidenschaft umzusetzen und Rückschläge hinzunehmen, der kann in die großen Fußstapfen von Amazon treten und vielleicht sogar die Welt verändern. ■



CBDC – Schönes neues Geld für alle?

Text: Jürgen Wechsler

Die Transaktionen des täglichen Lebens verändern sich grundlegend

Sie sind beim Bäcker. „Das macht 9,50 Euro. Bar oder mit Karte?“ ruft Ihnen die Bedienung hinter dem Tresen zu. Ein gewohntes Alltagsbild. Bis jetzt. Aber es wird sich in den nächsten Jahren etwas gravierend daran ändern. Kontaktlos bezahlen, Smartphone-Zahlungen, elektronische Zahlungen statt Bargeld. All das hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Aber was ist, wenn das Zahlungsterminal die Zahlung ablehnt, weil jede Einheit auf Ihrem Konto ein Eigenleben hat. Der Staat kann entscheiden, ob Sie z.B. eine bestimmte Ware mit Ihrem persönlichen Konto kaufen können.

Das ist zukünftig möglich über sogenannte CBDCs, das neue digitale Zentralbankgeld der Staaten.

Was sind CBDCs?

CBDC (Central Bank Digital Currency) ist digitales Zentralbankgeld, also programmierbares (elektronisches) Geld von Geschäftsbanken, Unternehmen und Privathaushalten, das im Grundkonzept direkt auf Konten bzw. Wallets bei der Zentralbank liegt.

Konto bei Zentralbank statt Sparkasse

Wie funktioniert das ganze grundsätzlich. Die Zentralbank z.B. EZB stellt jedem Bürger ein Konto zur Verfügung, auf dem digitale Euros verwahrt sind. Also z.B. eine Art Wallet wie man es schon von digitalen Vermögenswerten wie Kryptowährungen kennt. Bezahlen könnte man dann ganz einfach und bequem z.B. per Smartphone, Kreditkarte, Smartschmuck, persönlichen biometrischen Merkmalen (Facepay, Irisscan, Fingerabdruck) und weiteren Möglichkeiten.

Was ist der Unterschied zu unserem momentanen Geld?

Es wird keine Scheine und Münzen mehr geben. Das meiste des aktuellen Geldes ist bereits zu über 90% nur noch elektronisch vorhanden.

Und jeder einzelnen Einheit können programmierbare Eigenschaften vergeben werden. Diese können personenabhängig (z.B. kein Alkoholkauf unter 18 Jahre), nutzungsabhängig, zeitabhängig (Verfalldatum für Geld) usw. sein.

Welche Institutionen kümmern sich um dieses Thema?

Die Rahmenbedingungen werden ausführlich in im Internet verfügbaren Publikationen der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (www.bis.org) dargestellt. Zur Eingliederung in die Wirtschaft hat das World Economic Forum (WEF) Studien veröffentlicht (www.weforum.org). Zudem der Internationale Währungsfonds (www.imf.org), der sich insbesondere um die Koordination der Abschaffung des Bargelds zugunsten der CBDCs und grenzüberschreitender Transaktionen der verschiedenen CBDCs kümmert.

Daneben sind die großen Zentralbanken wie die Europäische Zentralbank mit dem Aufbau der Infrastruktur beschäftigt. Am weitesten dabei ist China. Hier gibt es bereits über 100 Millionen Nutzer in der Pilotphase der digitalen Währung. Die Einführung steht dort wohl für 2022 an. Auf den Bahamas wurde eine CBDC bereits eingeführt mit dem Sand Dollar.

Vorteile für Verbraucher?

Immer mehr Zahlungen werden online getätigt und abgewickelt. Die CBDCs sollen für mehr Sicherheit sorgen. Und ein preiswerterer Zahlungsverkehr für alle. CBDCs können als programmierbare Währung ganze Wertschöpfungsketten abdecken und die Zahlungen dazu automatisiert, sicher und extrem kostengünstig durchführen. Im Internet der Dinge können dann beispielsweise Autos (z.B. Parkhaus, Maut) oder Maschinen ganz automatisch Transaktionen durchführen und bezahlen.

Mehr Menschen erhalten zudem weltweit Zugang zu Finanzdienstleistungen („Smartphonebanking“). Es gibt weltweit mehr Personen mit Smartphone als mit einem Bankkonto. Diese können dann in den Wirtschafts- und Finanzkreislauf mit einbezogen werden und damit auch eigenständig Wertschöpfung betreiben und Wohlstand schaffen. Finanzielle Inklusion von Milliarden Menschen wird ermöglicht.

Vorteile für Staat und Notenbanken?

Der internationale Geldverkehr würde dadurch sicherer und wesentlich preiswerter werden. Aktuell ist der Zahlungsverkehr ineffizient und teuer im Vergleich zur neuen Alternative.

Die Zentralbank kann die Geldmenge besser steuern und ist nicht mehr auf den bisherigen unzuverlässigen und schwer steuerbaren Prozessablauf über die Geschäftsbanken angewiesen. Gelder können z.B. in Krisensituationen direkt von der Notenbank an die Bevölkerung und Unternehmen fließen. Das ergibt eine Zentralisierung des Geldsystems Richtung Notenbank.

Das programmierbare Geld kann außerdem flexibel den Rahmenbedingungen angepasst werden. Die Notenbank kann über Programmcode z.B. Guthaben der Bürger flexibel steuern und auch Gelder mit Verfallsdatum versehen.

Der Staat erhält mehr Zugriffsmöglichkeiten und Transparenz über die Finanzen des Einzelnen durch das Zentralbankkonto. Und kann dort direkt Steuern, Bußgelder oder Gebühren abbuchen bei Bedarf.

Die Zukunft

Die Szene beim Bäcker im Jahre 2027 könnte dann so sein: „Das macht 18,50 digitale Euro. Facepay oder Smartwear?“ ruft Ihnen die Bedienung zu. „Oh das Terminal sagt, Sie dürfen diesen Monat wegen

Ihrer Diabetes nichts mehr beim Bäcker einkaufen. Das tut mir leid.“ Schönes neues Geld.

Fazit: Das neue Geld für alle in Form der CBDCs wird kommen. Es wird sich die gesamte Basis unserer Geschäftstransaktionen ändern – der finanzielle Austausch und der Datenaustausch bei Geschäftsanbahnung und Geschäftsabwicklung.

Die Geschäftsbanken werden veränderte Rollen im Geldsystem einnehmen. Wie Bill Gates bereits 1994 sagte: „Banking is necessary, but banks are not.“ Techunternehmen werden dabei eine entscheidende Rolle spielen.

Die Geldumstellung von elektronischem Geld auf digitales Geld wird dafür sorgen, dass die nächste Evolutionsstufe des Geldes in diesem Jahrzehnt umgesetzt wird. Mehr Wertschöpfungsketten können dann digital und automatisiert ohne lästige Zettelwirtschaft grenzüberschreitend abgewickelt werden. Aber: mehr Macht und Informationsfülle bei Staat und Notenbanken.

Digitalisierung von Wertschöpfungsketten wird der Booster für Weltwirtschaft in diesem Jahrzehnt sein und damit für alle eine Jahrhundertchance ermöglichen. ■

Jürgen Wechsler

Jürgen Wechsler ist Experte, Coach und Berater für digitale Vermögenswerte und Geldwertkonzepte. Er hat jahrelang bei der Nr. 1 im Währungsbereich gearbeitet und ist Amazon-Bestseller-Autor zum Thema Währungen.



FotoQuelle: © Jürgen Wechsler Privat - Ronny Barthel

DEN EIGENEN WEG GEHEN FRAUEN UND DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Text: Charlene Hanschick

2020 war das Jahr mit den wenigsten Gründungen überhaupt – laut der KfW wurden nur etwa 530.000 Firmen gegründet. Gleichzeitig ist jedoch die Tendenz festzustellen, dass immer mehr Frauen den Weg in die Selbständigkeit starten möchten. Der Frauenanteil bei den hauptberuflichen Gründerinnen stieg insgesamt um 6 Prozent. Woher kommt dieser Trend?

„Besonders Frauen sehen die Selbständigkeit als Chance. Sie wünschen sich mehr Freiheit und eine Tätigkeit, die sie erfüllt. Ein eigenes Unternehmen stellt für sie die Möglichkeit dar, sich selbst zu verwirklichen“, erklärt Charlene Hanschick. Sie ist die Geschäftsführerin der Unternehmensberatung Sales by Women. Gemeinsam mit Geschäftsführer Sébastien Briclot berät sie Existenzgründerinnen im gesamten deutschsprachigen Raum. An dieser Stelle erklärt sie Ihnen, weshalb Sie den Schritt in die Selbständigkeit wagen sollten und wie sie sich dank ihrer eigenen Selbständigkeit als Beraterin verwirklicht hat.

Ein selbstbestimmtes Leben durch Unabhängigkeit

Wer über sein Leben bestimmen möchte, sollte auf verschiedenen Ebenen unabhängig sein. Das betrifft unter anderem den mentalen, emotionalen sowie finanziellen Bereich. Eine Selbständigkeit kann diese Unabhängigkeit fördern. Zum einen steht die Frau so finanziell auf eigenen Beinen, was ein Ungleichgewicht zwischen Mann und Frau verhindert. Sie kann eigenständig über ihr Geld verfügen und entscheiden. Mit einer Gründung wollen Frauen also in der Regel keine Distanz zu ihrem Partner schaffen. Sie nehmen vielmehr den finanziellen Druck von der Partnerschaft.

„Besonders Frauen sehen die Selbständigkeit als Chance. Sie wünschen sich mehr Freiheit und eine Tätigkeit, die sie erfüllt.“

Wer über sein Leben bestimmen möchte, sollte auf verschiedenen Ebenen unabhängig sein.

Aber auch für die mentale Einstellung ist eine Selbständigkeit goldwert. Sie gibt der Frau das Gefühl, ein selbstbestimmtes Leben zu führen und ihr Potenzial voll auszuschöpfen. Viele würden es sicherlich Glück nennen, wenn man in dem, was man tut, Befriedigung findet. Eine erfüllende Tätigkeit wirkt sich emotional und psychisch positiv aus - sie verschafft Freude am Leben und allgemein eine ausgeglichene Work-Life-Balance.

Die Unabhängigkeit, die mit einer Selbständigkeit einhergeht, zeigt sich aber auch konkret im beruflichen Alltag. Selbstständige Unternehmerinnen haben das Privileg von Freiheit. Sie können unter mehreren Möglichkeiten frei wählen, ganz im Gegenteil zu einem Angestelltenverhältnis. Als Angestellter muss man zahlreichen Vorgaben folgen, die den Arbeitsalltag strukturieren. Von elektronischer Zeiterfassung über Arbeitsanweisungen bis hin zur Urlaubsplanung. Selbstständige teilen sich dagegen ihre Arbeitszeit frei ein. Natürlich ist eine Gründung mit einem hohen Arbeitsaufwand verbunden, doch die Entscheidung liegt bei einem selbst. Das sorgt dann auch für eine freiere Einteilung im Alltag.

Der gesellschaftliche Wandel und seine Vorteile

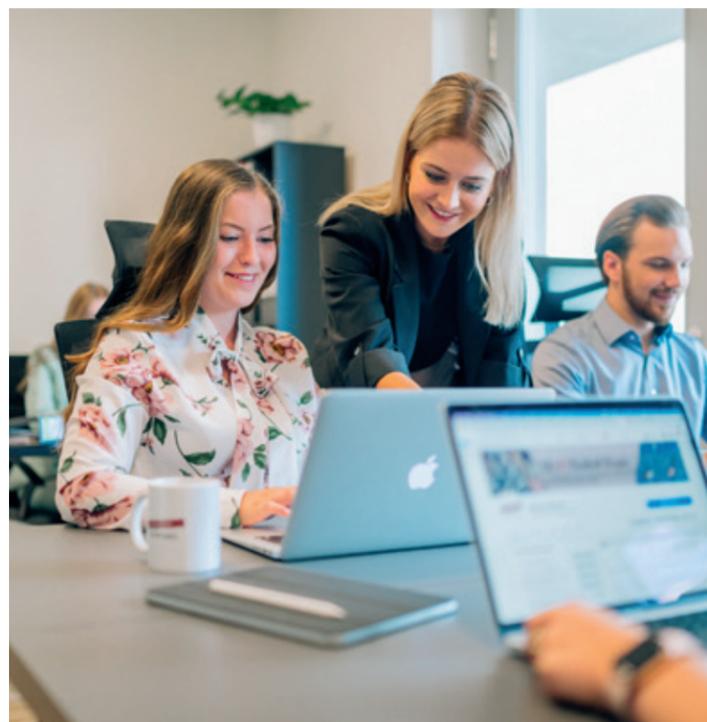
Während es bisher besonders um die persönlichen Vorteile einer Selbständigkeit ging, sollte eines nicht vergessen werden: Selbstständige Unternehmerinnen können auch für die Gesellschaft einen großen Beitrag leisten. Als Unternehmerinnen und Selbstständige haben Frauen in unserer Gesellschaft nach wie vor einen unübersehbaren Aufholbedarf. Gegen die „Männerbastion“ hilft nur eine Solidarisierung unter den Frauen. Sie müssen sich gegenseitig stärken, einander hochziehen und anderen Frauen zeigen, dass sich der Kampf lohnt. Der Einfluss der Frauen wächst auf allen Ebenen der Gesellschaft unaufhaltsam. Existenzgründerinnen haben deshalb heute einen wichtigen Vorbildcharakter.

So generieren die Unternehmerinnen einen gesellschaftlichen Mehrwert. Durch ihr Unternehmertum schaffen und sichern sie zudem Arbeitsplätze. Sie zahlen Steuern von den erwirtschafteten Umsätzen und Gründerinnen mittelständischer Unternehmen leisten einen nachhaltigen Beitrag für die gesamte Wirtschaft - Frauen gründen und übernehmen damit gesellschaftliche Verantwortung.

So leicht wie nie zuvor

Auch der Weg zur eigenen Selbstständigkeit ist für Frauen heute leichter als je zuvor - die rechtlichen und gesellschaftlichen Voraussetzungen sind für Frauen und Männer gleich. Existenzgründer, ob Mann oder Frau, brauchen vor allem einen überzeugenden Businessplan. Der Staat unterstützt eine Existenzgründung über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) mit Zuschüssen und Krediten. Und auch bei den Banken sind die Entscheidungsträger zunehmend weiblich.

Auch der Weg zur eigenen Selbstständigkeit ist für Frauen heute leichter als je zuvor - die rechtlichen und gesellschaftlichen Voraussetzungen sind für Frauen und Männer gleich.



Dieser Wandel unterstreicht, was Frauen längst unter Beweis gestellt haben: Dass sie, ebenso wie männliche Unternehmer, Spitzenleistungen erreichen können. Es kommt nun darauf an, diese Leistungen in allen Bereichen der Gesellschaft festzuschreiben. Wieso also nicht auch den Schritt in die Selbstständigkeit wagen? Wenn es um die ersten Schritte geht, bieten Berufsverbände, Standesinnungen sowie Industrie- und Handelskammern ihre kostenlose Unterstützung an. Der Traum von einer Selbstständigkeit muss also kein Traum bleiben. Er sollte Realität werden. Wenn nicht jetzt - wann dann?

Berater werden und Berater sein

Den Traum in die Tat umgesetzt hat auch Charlene Hanschick. Als Gründerin der Unternehmensberatung Sales by Women ist sie davon überzeugt, dass immer mehr Frauen gründen werden. „Frauen haben alle Fähigkeiten, die man als Unternehmer braucht. In manchen Bereichen sind sie Männern gegenüber leicht im Vorteil.“



CLOSE UP

dazu tendieren, stärker auf negative Erfahrungen zu reagieren. Das hat unter anderem evolutionäre Gründe. Häufig ist es so, dass die Frauen einen inneren Kampf mit ihren Selbstzweifeln führen - vor allem geht es um das Thema Ablehnung. Deshalb ist es sehr wichtig, dass Frauen lernen, ihren Selbstwert zu erkennen und zu stärken.“

Das macht den Beruf der Beraterin für Charlene Hanschick aus

Für Charlene Hanschick basiert die Tätigkeit eines Beraters auf lösungsorientiertem Denken. Es gibt täglich neue Herausforderungen, die nicht nach Schema F behandelt werden können. Um Lösungen zu finden, muss man wiederum eine offene Einstellung haben. Man muss bereit sein, jeden Tag zu lernen, und braucht eine besondere Einfühlungsgabe. „Wenn man diese Eigenschaften mit einem gewissen Durchhaltevermögen kombiniert“, sagt Charlene Hanschick, „kann man als Berater beinahe alles erreichen.“

Wenn der Frauenanteil bei den Gründungen weiter steigen soll, brauchen die Frauen eine professionelle Unternehmensberatung. Sales by Women bietet eine Dienstleistung, die individuell auf die Unternehmerin zugeschnitten ist. Pauschallösungen sucht man besser woanders. Für Freiheit und Unabhängigkeit benötigt man übrigens keine stählerne Härte. Und wo die Empathie zu Hause ist, muss die Rationalität nicht fehlen. ■

Charlene Hanschick

Charlene Hanschick und Sébastien Briclot sind die Gründer von Sales by Women. Sie haben es sich auf die Fahne geschrieben, Beraterinnen, Coaches und Dienstleisterinnen dabei zu unterstützen, sich optimal im Markt zu positionieren, sichtbar zu werden und ihre Kundengewinnung zu digitalisieren.

Frauen haben alle Fähigkeiten, die man als Unternehmer braucht.

Sales By Women wurde im Jahr 2019 von Charlene Hanschick und ihrem Geschäftspartner Sébastien Briclot ins Leben gerufen. Charlene Hanschick hat ursprünglich Psychologie studiert und kam in dieser Zeit in Kontakt mit der Beratungsbranche, indem sie Sébastien Briclot bei den Schulungen zu Vertriebsstrukturen unterstützte. Ihre Aufgabe war es, diese Strukturen mental zu coachen: Das heißt Blockaden, Glaubenssätze und Ängste durch das Schaffen von Klarheit zu lösen. Die Schulungen konzentrierten sich auf die Gesundheitsbranche, die tendenziell von Frauen dominiert wird. Charlene Hanschick und Sébastien Briclot erkannten bei den Teilnehmerinnen einen hohen Bedarf an Beratung außerhalb des Themas Vertrieb. Nach genaueren Marktanalysen bemerkten sie, dass es für selbstständige Frauen im Dienstleistungsbereich kaum Beratungsangebote gab. Die wenigen Angebote schreckten die Frauen aufgrund der rationalen und strategischen Herangehensweise ab. Noch schlimmer schienen die Lady Boss Seminare zu sein, die sich ganz auf die Motivation verlegt hatten und die Realität nicht richtig widerspiegelten.

Die Gründung der Unternehmensberatung

So kam es zu der Idee, eine Unternehmensberatung für Frauen im Dienstleistungsbereich zu gründen. Sales by Women setzt den Fokus auf die Beratungs-, Coaching- und Trainingsbranchen. Charlene Hanschick und Sébastien Briclot helfen ihren Klientinnen dabei, ein wertorientiertes und nachhaltiges Business aufzubauen.

Inzwischen blickt Charlene Hanschick auf über 1.000 Stunden Beratungstätigkeit zurück. Sie machte dabei die Beobachtung, dass es immer wieder die gleichen Probleme waren, die ihr begegneten. „Es ergab sich für mich irgendwann ein Muster“, erzählt die Unternehmerin. „Man könnte sagen, dass Frauen

Das Verlangen nach Anerkennung lässt viele auf der Arbeit rotieren. Das alles verhilft jedoch nicht zwangsläufig zu mehr Sichtbarkeit – es verursacht vor allem Stress, Müdigkeit und Erschöpfung. Wie wird man wahrgenommen? Wie erhält man die langersehnte Beförderung? Der Gründer von use2connect Sascha Reinhard zählt die 5 besten Möglichkeiten zu mehr Anerkennung am Arbeitsplatz auf.

1. Motivation, Begeisterung

Der erste Unterpunkt besteht aus gleich zwei Grundpfeilern: ständige Motivation sowie die Begeisterung für den eigenen Arbeitsplatz. Grundlegend haben beide Dinge einen sehr starken Zusammenhang, weshalb sie in diesem Punkt gemeinsam betrachtet werden. Nur wer wirklich motiviert ist und seine Arbeit liebt, kann langfristig auch gute Arbeit leisten. Ihnen fehlt die Begeisterung und Freude an Ihrem Job? Dann können Sie darin auch nie wirklich gut werden! Wer jeden morgen mit der Abneigung aufwacht, zur Arbeit zu gehen, dem fällt es umso schwerer, gute Leistungen zu erbringen. Machen Sie sich deshalb bewusst, was Ihre Stärken sind, was Sie begeistert, und als was Sie tatsächlich arbeiten möchten. Sie brennen für Finanzen und die Börse? Dann suchen Sie sich einen Job, in dem Sie genau in diesem Themenfeld arbeiten können. Wenn Sie für Ihren Beruf brennen, gibt es keine Motivationsprobleme. Wenn Sie Ihren Job lieben und mit Freude auf die Arbeit kommen, strahlen Sie das auch aus. Erfolg und Anerkennung sind dann quasi vorprogrammiert.

2. Zeigen Sie Engagement

Sie haben Ihre Aufgaben voll im Griff, alles läuft reibungslos und Sie können im Prinzip „eine ruhige Kugel schieben“? Das kann für viele Angestellte das Ideal sein, was in vielen Bereichen auch absolut in Ordnung ist – aber weiterkommen werden Sie damit nicht. Warum sollte Ihr Arbeitgeber Sie befördern oder Ihnen mehr Geld zahlen, wenn Sie genau den Job verrichten, für den Sie eingestellt wurden und ja bereits entsprechend bezahlt werden? Sie möchten weiterkommen? Dann zeigen Sie Ihren Vorgesetzten, dass Sie das Unternehmen weiterbringen möchten.



5 TIPPS, WIE AUCH SIE MEHR ERFOLG IM BERUF HABEN!

Text: Sascha Reinhard

Wichtig dabei ist, dass Sie nicht einfach machen, sondern Ihren Vorschlag mit Ihren Vorgesetzten kommunizieren. Zum einen haben Sie so die Sicherheit, dass Ihre Vorgesetzten hinter Ihnen stehen und sich nicht übergangen fühlen. Viel wichtiger aber ist, dass Sie auf diesem Weg positive Aufmerksamkeit bekommen, was zwangsläufig dazu führt, dass positive Ergebnisse noch deutlich mehr wahrgenommen werden.

Gleiches gilt natürlich auch für Ihre persönliche Weiterbildung. Wer stehen bleibt, fällt irgendwann zurück – das ist kein großes Geheimnis. Es gibt eine Viel-

zahl an Möglichkeiten, sich weiterzubilden, sowohl in Bezug auf die eigenen Fähigkeiten als auch bei der Persönlichkeitsentwicklung. Mit jeder Fortbildung signalisieren Sie Ihren Vorgesetzten, dass Sie weiterkommen möchten – vorausgesetzt natürlich, Sie kommunizieren dieses Engagement auch.

3. Achten Sie auf Ihre Kommunikation

Ob bei Verhandlungen, in Meetings oder in der Büroküche – oft ist die Art und Weise, wie Sie kommunizieren, entscheidend. Wenn Sie gleicher Meinung sind, signalisieren Sie das ruhig durch ein „Ja“

oder auch ein Kopfnicken. Damit zeigen Sie Interesse und dass Sie ein Teamplayer sind. Das ist einfach und kostet nichts. Etwas schwieriger, aber noch viel wichtiger, wenn Sie bei Ihren Vorgesetzten positiv auffallen möchten, ist, wie Sie agieren, wenn Sie anderer Meinung sind. Bringen Sie Ihre Kritik ein, damit zeigen Sie Einsatz und innere Stärke, aber achten Sie immer darauf, dass Sie wertschätzend agieren.

Oft hilft es, kurz auf den Standpunkt des Gegenüber einzugehen und zum Ausdruck zu bringen, dass man Verständnis für dessen Meinung hat, bevor man seinen eigenen Standpunkt formuliert. Das Gegenüber fühlt sich respektiert und wird sich viel eher offen für den anderen Standpunkt zeigen.

4. Vernetzen Sie sich mit anderen

Das A&O der Geschäftswelt sind heutzutage Kontakte. Dabei müssen es nicht immer direkte Geschäftspartner sein, die ein gutes Netzwerk ausmachen. Sam-

meln Sie möglichst viele Beziehungen, Gespräche und Kontakte in Ihrer Branche oder auf Ihrem Gebiet. Es wird der Tag kommen, an dem Sie darüber froh sind. Dafür eignen sich besonders Veranstaltungen wie beispielsweise Fachmessen. Zeigen Sie Interesse, tauschen Sie Nummern oder Mailadressen aus und bleiben Sie regelmäßig in Kontakt. Es genügt, wenn sie dem Gegenüber beispielsweise einen Weihnachtsgruß senden, um so in Erinnerung zu bleiben.

Ein großes Netzwerk kann Ihnen nicht nur bei vielen verschiedenen Fragen weiterhelfen – es signalisiert auch Ihren Vorgesetzten, dass Sie Interesse an Ihrem Beruf und Ihrer Karriere haben.

5. Den richtigen Zeitpunkt für Vertragsverhandlungen wählen

Der beste Zeitpunkt für Vertragsverhandlungen sind positive Ereignisse. Sie haben gerade ein Projekt erfolgreich abgeschlossen, ein Vorschlag von Ihnen zeigt Wirkung, wodurch Ihr Unternehmen mehr Gewinn erwirtschaftet oder Kosten einspart?

Also haben Sie Ihren Mehrwert für Ihr Unternehmen bewiesen und Ihre Chance auf erfolgreiche Vertragsverhandlungen sind genau jetzt entsprechend hoch.

Wichtig ist, dass Sie diese 3 Regeln beachten:

1. Gute Vorbereitung

Listen Sie sich im Vorfeld Ihre positiven Leistungen und Ihre Stärken auf, damit Sie diese im Gespräch einbringen können. Ihre Schwächen und nicht so er-

folgreichen Leistungen sollten Sie sich allerdings auch bewusst machen, damit Sie sich vorab schon überlegen können, wie Sie reagieren, sollten diese zum Thema werden. Darüber hinaus sollten Sie natürlich klar vorab festlegen, welches Ergebnis Sie bei Ihren Vertragsverhandlungen erzielen möchten.

2. Klare Kommunikation

Wenn es um Ihre Forderungen geht, sollten Sie Fragen möglichst vermeiden.

Ein „Könnte ich eventuell...“ ist keine Forderung, sondern eine Bitte, die viel zu leicht abgelehnt werden kann. Sie möchten mehr Geld verdienen oder eine bessere Position, dann sagen Sie das auch.

3. Keine glatten Beträge

Warum kosten Produkte 4,99€ statt 5,-€? Ganz

einfach – weil man herausge-

funden hat, dass sie sich so besser verkaufen lassen. Ähnlich ist es bei Gehaltswünschen. Formulieren Sie lieber einen krummen Betrag wie 3.950,-€ statt einfach nur „platt“ 4.000,-€ zu fordern – das wirkt für viele so, als hätten Sie sich vorher genau informiert.

Fazit: Es gibt viele Dinge, die Sie auf dem Weg zu einer steilen Karriere beachten können und sollten. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass besonders die Begeisterung für den eigenen Job einen grundlegenden Anteil über Erfolg und Misserfolg hat. Nur wer seinen Job liebt, kann hierfür auch täglich motiviert sein und sich weiterentwickeln. Zeigen Sie Engagement, vernetzen Sie sich, kommunizieren Sie ordentlich und bleiben Sie selbstbewusst. Wenn Sie dann auch noch für ausreichend Ausgleich in Ihrer Freizeit sorgen, steht Ihrer steilen Karriere nichts mehr im Weg. ■



Sascha Reinhard

Sascha Reinhard ist Gründer und Kopf hinter der App use2connect, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, den digitalen Stellen- und Arbeitsmarkt in den kommenden Jahren zu revolutionieren.

Millennials wollen mehr – Versichern leicht gemacht

Text: Konrad Heimpel

Die Generation Y wuchs größtenteils mit Internet und digitaler Kommunikation auf und betreibt einen technikaffinen Lebensstil. Eine gute Work Life Balance hat einen ebenso hohen Stellenwert wie die finanzielle Absicherung – und so ist es auch nicht verwunderlich, dass die jungen Erwachsenen andere Erwartungen an den Finanzdienstleister stellen. Ihr Konto eröffnen sie bei Neobanken und ihre Aktien legen sie mit Hilfe von Neobrokern an. Unternehmen wie N26 oder Trade Republic sind hier die Vorreiter und für ihr digitales Auftreten weltweit bekannt. Doch wie sieht es bei Versicherungen aus? Wie flexibel lässt sich eine Versicherung ändern, wenn der Kunde heiratet, sich ein

Auto oder eine Immobilie kauft oder eine Reise ins Ausland macht?

Aus alt mach neu

Etablierte Versicherer kämpfen mit ihrem Ruf, veralteten Prozessen, undurchsichtigen Produkten und einer enttäuschenden Kundenerfahrung. Die traditionellen Konzerne arbeiten auf Basis einer Infrastruktur, die sich unmöglich effizient und flächendeckend bündeln lässt – sie sind schlicht nicht auf die Digitalisierung ausgelegt. Zwar arbeiten immer mehr Versicherer an der Option einer Online-Police oder einer App, doch mit einem halbherzigen Versuch, papierbasierte Produkte ein bisschen digitaler zu machen, ist es nicht getan.

Neoversicherer stehen in den Startlöchern



Neoversicherer holen auf

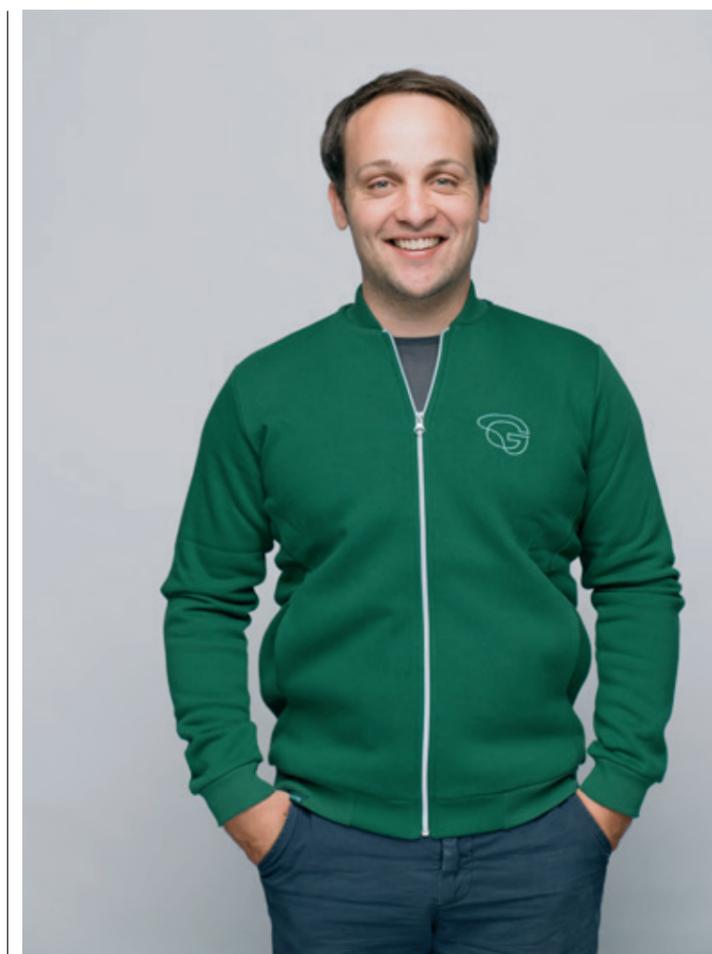
Anlass genug für sogenannte Neoversicherer aus dem Bereich Insurance Technology, kurz Insurtech, die Branche mit Hilfe von Technologie umzukrempeln. Das Versprechen: Konsequenter digital, mit geringeren Kosten durch einen hohen Grad an automatisierten Prozessen. Auf diese Weise profitiert der Kunde von einem sehr viel besseren Versicherungserlebnis – die Police lässt sich in wenigen Minuten online und direkt auf dem Smartphone abschließen, ganz ohne Maklertermin oder Papierkrieg. Änderungen beim Versicherungsschutz oder bei persönlichen Daten können Kunden in Echtzeit erledigen; anstelle komplizierter Verträge treten Flexibilität und eine nutzerfreundliche App. Schäden werden per Smartphone eingereicht und Kunden können den Bearbeitungsstand – ähnlich wie bei Paketzustellungen – live mitverfolgen. Kurzum: Neoversicherer bieten vollständig digitalisierte Versicherungsprodukte über digitale Kanäle und mit einer durchgängig digitalen Versicherungserfahrung.

Vorsorge statt Nachsorge

In den kommenden Jahren werden sich Versicherungen weg von konkreten Produkten hin zu ganzheitlichem Schutz entwickeln. So wäre es denkbar, den Versicherungsschutz automatisch anzupassen, sobald sich das Leben des Kunden verändert. Wie beim Schlemmen eines "Frühstücksbuffet" kann sich der Kunde frei aussuchen, was er individuell in seiner Versicherung möchte.

Anstelle separater Versicherungen für Fahrraddiebstahl, KFZ-Haftpflicht, E-Scooter und Auslandsreiseversicherungen wird es einen umfassenden Mobilitätsschutz geben, der jegliche, individuell zusammengestellte, Risiken der Fortbewegung abdeckt.

Perspektivisch werden Versicherer keine Schadensfälle regulieren, sondern Risiken vermeiden. Dem Internet der Dinge (IoT) wird hierbei eine wichtige Rolle zukommen: Schon heute helfen Sensoren an Autos, Bussen, Waschma-



schinen oder Wohnungstüren dabei, Unfälle oder Diebstahl zu reduzieren; Fitnessuhren animieren Menschen, sich gesund zu ernähren und Sport zu machen. Dieser Trend wird sich fortsetzen. Daten und intelligente Systemen werden Risiken zwar nicht verhindern, aber minimieren.

Neoversicherer wie Getsafe machen es Kunden möglich, neben Bankgeschäften, Trading und ETF-Sparen auch das Thema Versicherung mobil per Smartphone zu erledigen. Denn wie Neobanken und Neobroker sind auch Neoversicherer wie Getsafe angetreten, um finanzielle Absicherung Vorsorge digitaler, flexibler und einfacher zu gestalten – damit die Generationen Y und Z nicht durchs Raster fallen. Natürlich stehen wir am Anfang der technischen Revolution, aber die Möglichkeiten sind längst nicht ausgeschöpft. ■

Insurtechs sind komplett digital, datengetrieben und vorausschauend

Individueller, holistischer Versicherungsschutz wie beim Frühstücksbuffet

Konrad Heimpel

Konrad Heimpel, studierter Physiker mit Hintergrund in den Bereichen Data Science und Produktmanagement, möchte als Vice President Product des digitalen Versicherers Getsafe Versicherung nicht nur anders, sondern bedingungslos besser machen.



DIE ERSTEN TOP-SPEAKERINNEN DER INSURENXT 2022 STEHEN FEST

Digitale Ökosysteme, neue Technologien und Skills sowie Kundenzentrierung sind die Kernthemen der insureNXT 2022. Die internationale Kongressmesse für Innovation in der Versicherungswirtschaft begrüßt ihre Community am 18. und 19. Mai 2022 vor Ort in Köln und im Netz. Auf die BesucherInnen warten Top-SpeakerInnen und die erstmalige Verleihung des insureNXT Innovators Award. Tickets sind ab sofort online verfügbar.

Wie sieht die nähere Zukunft der Versicherungsbranche konkret aus? Darüber möchte die insureNXT gemeinsam mit ihrer Community am 18. und 19. Mai 2022 in Köln und im Web diskutieren. Im Kongress warten internationale Top-Speake-

rInnen aus der Branche auf die BesucherInnen: Eine Übersicht internationaler Trends und Entwicklungen vermitteln unter anderem Gil Arazi (Gründer und General Partner, FinTLV), Florian Graillet (Gründer und General Partner, Astorya.IO), Donald Lacey (Chief Investment Officer, Ping An), der InsurTech-Thought Leader Roger Peverelli (DIA) und Sabine VanderLinden (Mit-Gründerin und CEO, Alchemy Crew).

Neben neuen Produkten und Services sind in den vergangenen Jahren auch zahlreiche neue Businessmodelle entstanden. So zeigt Carlo Bewersdorf (CEO iptiQ, Swiss Re) auf der insureNXT die Möglichkeiten einer digitalen Versicherungsplattform auf und bringt den TeilnehmerInnen das Thema „Embedded Insurance“ näher. Außerdem wird die Digitalexpertin und ehemalige Adidas-Managerin Stephanie Peterson (Chief Customer Officer, AXA Deutschland) zum Thema Customer Centricity sprechen. Uwe Schöpe (Personalvorstand und Arbeitsdirektor, Zurich Gruppe Deutschland) beleuchtet das Thema New Work Insights aus Sicht eines führenden europäischen Versicherers. In einer Keynote zum Thema „NXT|Trends Global Life“ wird Dr. Frieder



Knüpling (CEO, Scor Global Life) zukünftige Chancen und Herausforderungen aus Rückversicherungsperspektive zum Ecosystem Life/Health präsentieren.

Von etablierten Versicherungsunternehmen über Start-ups bis hin zu Cross Industry-Partnern: Die insureNXT hat sich zum Ziel gesetzt, alle MarktteilnehmerInnen zusammenzubringen. So können sich die BesucherInnen auch auf einen Fireside Chat mit Carsten Maschmeyer freuen. Der Top-Manager und Investor spricht unter anderem über die nächsten großen Herausforderungen der Versicherungswelt. Auch Nachhaltigkeit spielt auf der insureNXT eine wichtige Rolle: Tim Schumacher (Managing General Partner, World Fund) präsentiert beispielsweise am 18. Mai ein nachhaltiges und zukunftsfähiges Business-Konzept und am 19. Mai gibt Sabine VanderLinden einen Einblick in Best Practices zu Environmental Social Governance.

Bild oben: Sebastian Pitzler, Geschäftsführer des Mit-Veranstalters InsurLab Germany.

insureNXT Innovators Award: Bewerbung noch bis 28. Februar
Im Rahmen der insureNXT 2022 zeichnen die Veranstalter Koelnmesse und InsurLab Germany erstmals gemeinsam Innovationen in der Versicherungswirtschaft aus. Interessierte Personen, Start-ups und etablierte Unternehmen können sich noch bis zum 28. Februar auf der insureNXT-Webseite mit konkreten Projekten bewerben. Einreichungen für den insureNXT Innovators Award sind in insgesamt fünf Kategorien möglich: Insurance, Tech + Start-up, Cross Industry, Science und Collaboration.

insureNXT Innovators Award: Das Publikum wählt am 24. März
Aus den erhaltenen Einsendungen werden insgesamt zehn Bewerbungen für die Shortlist ausgewählt. Die ausgewählten Top 10-Einreichungen präsentieren ihre innovativen Projekte und Erfolge am 24. März auf der insureNXT impulse, dem Remote Event zur insureNXT, live und digital. Das Auditorium wählt anschließend einen Publikumspreis. Parallel kürt eine ExpertInnen-Jury, die sich aus ausgewählten VertreterInnen der insureNXT Advisor zusammensetzt, insgesamt drei Award-GewinnerInnen. Die feierliche Preisverleihung an Publikums- und Jury-PreisträgerInnen findet am Abend des 18. Mai 2022 im Rahmen der insureNXT in Köln statt.

„Nach der erfolgreichen digitalen Premiere der insureNXT 2021 freuen wir uns ganz besonders darauf, die gesamte Versicherungsbranche dieses Jahr wieder vor Ort begrüßen zu dürfen. Und mit dem insureNXT Innovators Award etablieren wir einen Preis, der bewusst Insurance Innovationen eine größere Bühne geben will. Unser Ziel ist es, Versicherer mit Start-ups und internationalen Tech-Dienstleistern zu vernetzen, um gemeinsam Synergien für ein digitales Ökosystem zu schaffen“, sagt Sebastian Pitzler, Geschäftsführer des Mit-Veranstalters InsurLab Germany.

Tickets für die insureNXT 2022 sind ab sofort online und noch bis 18. März zum Early-Bird-Preis verfügbar. Das vergünstigte Ticket für den Kongress kostet ab 995 Euro für beide Tage, Tickets für die Expo sind ab 85 Euro erhältlich. ■



FotoQuelle: © RIDE - nobusama-fotografie.de

Termingeschäfte lohnen sich weiterhin mit einer Trading GmbH!

Mit einer vermögensverwaltenden GmbH lässt sich die Verlustverrechnungsbeschränkung - die seit 1. Januar 2021 in Kraft ist - umgehen. So können private Anleger profitabel weiter traden!

Text: Felix Schulte

Die Crux mit dem neuen Gesetz der Verlustverrechnungsbeschränkung

Die Möglichkeit, Gewinne und Verluste aus Wertpapiergeschäften zu verrechnen, ist seit 2021 deutlich eingeschränkt worden. Die große Veränderung für private Trader brachte der Zusatz im Einkommenssteuergesetz bei § 20 Absatz 6 Satz 5 und 6 EStG: So dürfen im Privatvermögen seit 1. Januar 2021 nur noch 20.000 Euro Verluste aus Termingeschäften/Derivaten abgesetzt werden. Fallen höhere Verluste an, müssen diese ins Folgejahr fortgeschrieben werden. Sie dürfen dort aber auch nur wieder mit Gewinnen aus Termingeschäften bis zu einer Höhe von maximal 20.000 Euro verrechnet werden.

Vorsicht ist geboten, denn durch das neue Gesetz kann der Handel mit Hebelzertifikaten, Optionscheinen, Mini-Futures und CFDs zu einer erhöhten, individuellen Steuerlast führen. Damit können Termingeschäfte steuerlich so unattraktiv werden, dass sie sich kaum noch lohnen: Es drohen mehr Steuern als Gewinne.

Die Trading GmbH als Handlungsoption

Das bedeutet jedoch nicht das „Aus“ für privates

Trading, denn es gibt einen Ausweg. Eine Trading GmbH, eine vermögensverwaltende GmbH, kann hier Abhilfe schaffen. Da die Neuregelung nur für private jedoch nicht für gewerbliche Anleger gilt, gibt es die Verlustverrechnungsbeschränkung in der GmbH nicht. Diese Lücke können sich Anleger jetzt zunutze machen und ihre Wertpapiere in eine Trading GmbH transformieren. RIDE bietet die gesamte Struktur für das Trading an.

Die vermögensverwaltende GmbH

In der Rechtsform ist eine vermögensverwaltende GmbH eine GmbH wie jede andere, nur der Geschäftszweck ist auf die Verwaltung von Vermögen spezifiziert. Im Vordergrund steht das optimale Steuern von Gewinnen aus Kapitalvermögen. Mit dem Ziel, über die GmbH Investments zu tätigen, deren Gewinne zu einem geringeren Steuersatz versteuert werden als es privat der Fall wäre.

Besteuerung und steuerliche Vorteile der GmbH

Statt privat zu handeln, kann das Depot nun auf eine vermögensverwaltende GmbH verlegt werden. In der GmbH fallen Steuern nur auf den erwirt-

schafteten Gewinn – der durch gewisse Kosten, die sich ansetzen lassen, gemindert wird. Dieser Gewinn wird mit Körperschaftsteuer, sowie Solidaritätszuschlag auf die Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer belastet. Privat war es vor 2021 so, dass private Anleger die Steuer auf die Differenz von Gewinn und Verlust gezahlt haben. Jetzt muss es anders berechnet werden, da nur noch 20.000 Euro Verluste geltend gemacht werden können.

Ausblick: Schneller Vermögen aufbauen mit der GmbH

Neben den Termingeschäften bietet die Trading GmbH weitere steuerliche Vorteile. Steuerlich interessant ist es auch, in andere Kapitalgesellschaften zu investieren - denn das sogenannte Schachtelprivileg stellt Gewinne zu 95 Prozent steuerfrei. Darunter fallen auch Veräußerungserlöse von Aktien, die in einem GmbH-Depot gehalten werden. Durch Steueroptimierung wird Kapital zum Investieren freigesetzt und man kann schneller Vermögen aufbauen. Die Gründung einer vermögensverwaltenden GmbH kann sich schon ab einem jährlichen Einkommen von 80.000 bis 100.000 Euro lohnen. Neben dem Gründungs-Service bietet der RIDE Admin-Service auch die Komplettlösung für die gesamte Administration, beides zum kostengünstigen Fixpreis.

So berechnet sich die Steuerlast durch das neue Termingeschäfte-Gesetz

Am besten lassen sich die Auswirkungen der neuen Verlustverrechnungsbeschränkung anhand von Beispielen mit dem RIDE Derivaterechner zeigen. Hier konzentrieren wir uns rein auf Gewinn und Verlust. Die weiteren Variablen wie „Betriebliche Ausgaben“, „monatliches Gehalt“ und optional „Kirchensteuer“, werden nicht beachtet.

Im ersten Beispiel (Abbildung 1) rechnet der Anleger mit 300.000 Euro Gewinn und mit einem Verlust von 250.000 Euro aus Derivaten. Ohne GmbH drohen ihm 58.438 Euro mehr Steuern. Mehr Steuern heißt, ohne GmbH hätte er eine Steuerlast von 73.850 Euro zu zahlen, mit einer GmbH aber nur 15.413 Euro.

Ohne GmbH drohen Dir nächstes Jahr 58.438 € mehr Steuern

| | Mit Trader GmbH | Ohne eine GmbH |
|-----------------------------|-----------------|-----------------|
| Besteuerung in GmbH | | |
| Körperschaftsteuer (15%) | 7.500 € | |
| Solidaritätszuschlag (5,5%) | 412 € | |
| Gewerbesteuer (15%) | 7.500 € | |
| Persönliche Steuern | | |
| Kapitalertragsteuer (25%) | 0 € | 70.000 € |
| Einkommensteuer | 0 € | |
| Solidaritätszuschlag (5,5%) | 0 € | 3.850 € |
| Kirchensteuer | 0 € | 0 € |
| Steuerlast | 15.413 € | 73.850 € |

Abbildung 1 zeigt die Steuerlast mit einer Trading GmbH und ohne eine GmbH, wenn der Anleger mit 300.000 Euro Gewinn und 250.000 Euro Verlust rechnet!

Beim zweiten Ergebnis (Abbildung 2) kalkuliert der Anleger mit 500.000 Euro Gewinn und ebenso mit einem Verlust von 500.000 Euro. Der Derivaterechner zeigt: Es drohen im nächsten Jahr 126.000 Euro Steuern – obwohl kein Gewinn erzielt worden ist. Das sind 126.000 Euro mehr Steuern als mit einer GmbH.

Ohne GmbH drohen Dir nächstes Jahr 126.600 € mehr Steuern

| | Mit Trader GmbH | Ohne eine GmbH |
|-----------------------------|-----------------|------------------|
| Besteuerung in GmbH | | |
| Körperschaftsteuer (15%) | 0 € | |
| Solidaritätszuschlag (5,5%) | 0 € | |
| Gewerbesteuer (15%) | 0 € | |
| Persönliche Steuern | | |
| Kapitalertragsteuer (25%) | 0 € | 120.000 € |
| Einkommensteuer | 0 € | |
| Solidaritätszuschlag (5,5%) | 0 € | 6.600 € |
| Kirchensteuer | 0 € | 0 € |
| Steuerlast | 0 € | 126.600 € |

Abbildung 2 zeigt die Steuerlast mit einer Trading GmbH und ohne eine GmbH, wenn der Anleger mit 500.000 Euro Gewinn und 500.000 Euro Verlust rechnet!

Hier zeigt sich die Crux an dem Gesetz: Es fallen viel mehr Steuern an, als man überhaupt Gewinn macht. Für Anleger, die mit dem Options-Trading weitergemacht haben wie bisher, kann die steuerliche Neudefinition der Termingeschäfte bedeuten, dass sie mit der Steuererklärung für 2021 gravierend zur Kasse gebeten werden. Für einige heißt es dann, dass sie einen Kredit aufnehmen oder in die Insolvenz gehen müssen. Das lässt sich jedoch umgehen, indem man eine vermögensverwaltende GmbH gründet.

Steuerlast umgehen und Kapital zum Investieren freisetzen

Die Trading GmbH stellt ein intelligentes und nutzbares Instrument dar, die Auswirkungen der Verlustverrechnungsbeschränkung aus Termingeschäften abzufangen. Gleichzeitig ist sie geeignet, den entscheidenden Grundstein für den privaten Vermögensaufbau zu schaffen. RIDE bietet die digitale GmbH-Gründung, die digitale GmbH-Verwaltung und die automatisierte Wertpapierverbuchung an. Gerade durch den Wertpapierverbuchungsservice können Trader ihre Steuerberaterkosten enorm senken, da die Software alles automatisch macht und nicht jeder Trade einzeln manuell verbucht werden muss. Die RIDE Services sind selbstverständlich einzeln nutzbar. So kann der Admin- und Wertpapierverbuchungsservice auch von Anleger genutzt werden, die schon eine GmbH haben.

Felix Schulte

Felix Schulte verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Unternehmensgründung, -führung, Investments. Als Gründer und CEO von RIDE entwickelt er Softwarelösungen im Bereich der Vermögensstrukturierung und ermöglicht steuereffizientes Investieren.



FotoQuelle: © Colin Dryburgh (Quelle: Aegon AM)

FotoQuelle: © MARC GUERRIOT KLAKAJ.COM

RUSSISCHE INVASION IN DIE UKRAINE VERSCHÄRFT DIE ENERGIEKRISE

Text: Colin Dryburgh

Colin Dryburgh, Investment Manager, Multi-Asset & Solutions bei Aegon AM, erläutert die möglichen Auswirkungen des russischen Einmarsches in der Ukraine auf die Märkte: „Die Schlagzeilen, dass Russland mit einer groß angelegten Invasion in der Ukraine begonnen hat, haben die Finanzmärkte in einen akuten Risk-Off-Modus versetzt. Die Aktienmärkte fielen drastisch, die Ölpreise stiegen auf über 100 \$/Barrel und die Renditen von Staatsanleihen sanken. Die Märkte waren bereits durch die eskalierenden Spannungen zwischen Russland und der Ukraine in Mitleidenschaft gezogen worden, aber die jüngsten Nachrichten erhöhen eindeutig das Risiko eines schweren und lang anhaltenden Konflikts. Das Ende ist ungewiss.

Russland ist ein wichtiger Lieferant von Öl, Gas und anderen Rohstoffen für den Rest der Welt. Auch die Ukraine ist ein wichtiger Lieferant von Getreide und Düngemitteln. Die Volkswirtschaften Russlands und der Ukraine machen zusammen weniger als zwei Prozent des weltweiten BIP aus, so dass die nicht energie- und rohstoffbezogenen Auswirkungen auf die Weltwirtschaft und die Finanzmärkte begrenzt sein dürften. Der Übertragungsmechanismus dieses Konflikts auf die westlichen Volkswirtschaften und Märkte erfolgt daher über seine Auswirkungen auf die Energie- und Rohstoffströme und -preise. Dies geschieht zu einer Zeit, in der die Rohstoffpreise bereits hoch sind.

Die kurzfristigen wirtschaftlichen und finanziellen Folgen der aktuellen Ereignisse werden durch die Reaktion des

Westens in Form von weiteren Sanktionen gegen Russland erheblich beeinflusst werden. Bislang richten sich die Sanktionen gegen bestimmte russische Finanzinstitute und Einzelpersonen. Deutschland hat außerdem das Zertifizierungsverfahren für die umstrittene Nord Stream 2-Gaspipeline gestoppt, mit der die Gasmenge, die von Russland nach Deutschland fließt, verdoppelt und die traditionelle Route über die Ukraine umgangen werden soll.

Russland würde finanziell leiden, wenn die Sanktionen seine Möglichkeiten zum Export von Rohstoffen einschränken würden. Dies könnte entweder direkt oder indirekt geschehen, indem Russland von den internationalen Zahlungssystemen ausgeschlossen wird. Russland hat sich jedoch auf einen solchen Fall vorbereitet, indem es große Devisenreserven angehäuft hat und mit China an einem alternativen Zahlungssystem arbeitet.

Europa und insbesondere Deutschland sind in hohem Maße von russischem Gas abhängig, um die Wohnungen der Menschen zu heizen, die Industrie zu betreiben und Strom zu erzeugen. Im vergangenen Jahr importierte die EU mehr als 40 % ihres Gasverbrauchs aus Russland. Auf der Titelseite eines deutschen Wirtschaftsmagazins wurde die Situation kürzlich folgendermaßen zusammengefasst: Wladimir Putin kontrolliert Deutschland wie ein Dealer einen Junkie. Erdgas ist die Droge der Wahl.

Trotz der großen menschlichen und geopolitischen Auswirkungen dieser Krise können westliche Politiker und Gesellschaften möglicherweise keine Energieknappheit in Verbindung mit Preisen verkraften, die noch höher sind als das heutige, bereits sehr hohe Niveau. Höhere Energiekosten sind praktisch eine Steuer auf den Verbrauch und könnten zu einer Rezession führen. Sollte die Reaktion des Westens nicht mit einer erheblichen wirtschaftlichen Selbstbeschädigung einhergehen, könnten die Finanzmärkte durchaus einige der jüngsten extremen Bewegungen rückgängig machen.

Unabhängig davon, wie sich die Situati-

on in den kommenden Wochen und Monaten entwickelt, stehen die politischen Entscheidungsträger vor neuen und zunehmend schwierigen Entscheidungen. Soll der Ausbau der erneuerbaren Energien beschleunigt werden, um die Abhängigkeit von der Energieversorgung aus politisch instabilen Regionen zu verringern, oder soll der Ausstieg aus der Kernenergie und schmutzigeren Formen der Energieerzeugung rückgängig gemacht werden? Wie soll man militärisch auf ein Russland reagieren, das in Zukunft andere Länder in der Region, darunter auch NATO-Mitglieder, ins Visier nehmen könnte? Eine expansive Finanzpolitik, um die Auswirkungen der höheren Energiekosten abzumildern? Werden die Zentralbanken ihre Geldpolitik aufgrund der inflationären Folgen der höheren Energiepreise stärker als geplant straffen oder weniger stark aufgrund des wahrscheinlich schwächeren Wirtschaftswachstums?

Wir hoffen zwar alle, dass die kurzfristige Volatilität ein Ende findet, weil wir wissen, was das für die Ukraine bedeutet, aber wir haben nur wenig Einblick in diese Situation und müssen die Ereignisse und die Reaktionen darauf genau beobachten. Längerfristig sind das Ausmaß des Energieschocks und seine potenzielle Dauerhaftigkeit eine besorgniserregende Entwicklung, die sich erheblich auf die politischen Einstellungen, die Wachstumsraten und die Investitionsabsichten von Verbrauchern und institutionellen Anlegern auswirken wird, und zwar weg von den Pfaden, die noch vor einem Monat festgelegt schienen.

Im Folgenden werden einige anlageklassenspezifische Kommentare gegeben.

Staatsanleihen

Auf den Märkten für Staatsanleihen haben wir einen sofortigen Rückgang der Zinssätze erlebt, da die Anleger in sichere Anlagen flüchteten. Die Anleger sind nun noch besorgter über die Aussicht auf eine höhere Inflation aufgrund der steigenden Öl- und Gaspreise und die Möglichkeit anderer Engpässe aufgrund künftiger Sanktionen. Infolgedessen sind die Inflationserwartungen weiter gestiegen, was die Renditen von inflationsgebundenen

Anleihen im Vergleich zu nominalen Anleihen stärker nach unten drückte. Diese Krise könnte die Pläne für eine Straffung der Geldpolitik durch die Zentralbanken aufschieben, aber da die Inflationsszahlen noch eine ganze Weile hoch bleiben werden, erwarten wir, dass der Trend zu einer strafferen Geldpolitik anhalten wird. In unseren Fonds haben wir eine neutrale Durationsposition, mit einer Übergewichtung von inflationsgebundenen Anleihen. In der Peripherie sind wir in Spanien und Portugal leicht übergewichtet, während wir in Italien leicht untergewichtet sind. Wir halten eine Untergewichtung in französischen Staatsanleihen und eine Übergewichtung von Agenturen, insbesondere von Anleihen, die von der EU ausgegeben werden.

Kredit

An den Kreditmärkten setzt sich der Trend zur Ausweitung der Kreditspreads nach den Nachrichten über die russischen Militäraktionen fort. Aus sektoraler Sicht sind die europäischen Banken mit Engagements in Russland und der Ukraine (wie Raiffeisen Bank und Unicredito) am stärksten von der Ausweitung der Kreditspreads betroffen, während im Energiesektor Unternehmen mit erheblichen Engagements in Nordstream 2 (wie Wintershall) betroffen sind. In den letzten Monaten haben wir unsere Kreditportfolios bereits defensiver positioniert, vor allem in Erwartung einer

strafferen Geldpolitik und geringerer Unterstützung durch die Zentralbanken. Wir gehen davon aus, dass die derzeitige Krise zu einer Ausweitung der Spreads führen wird und behalten unsere defensive Ausrichtung bei, bis wir eine deutliche Verbesserung der Marktstimmung sehen.

Aktien

Unsere Aktienallokationen weisen nur ein minimales direktes Engagement in Russland auf. Die laufende Stilrotation weg von Wachstum/Qualität und hin zu Value/Zyklikern (außer Öl) könnte durch die oben erwähnten schwächeren Wachstumsimplikationen höherer Energiepreise, die wie eine Steuer auf den Konsum wirken, durchaus in Frage gestellt werden.

Währung

Angesichts des jüngsten Anstiegs der Volatilität in anderen Anlageklassen war die Volatilität an den Währungsmärkten ungewöhnlich gering. Typische Safe-Haven-Währungen wie der japanische Yen sind gut positioniert, um sich im aktuellen Umfeld gut zu entwickeln. Die Währungen der Schwellenländer, deren Volkswirtschaften in hohem Maße von Energie- und Nahrungsmittelimporten abhängig sind, werden wahrscheinlich unter den unverhältnismäßig hohen Auswirkungen der höheren Rohstoffpreise leiden. ■



FotoQuelle: © stock.adobe.com - Michael Rossethen



FotoQuelle: © Aleksey Testov

Bedeutsamer Rettungsanker oder lästige Pflicht

Text: Thomas Sandner, SDT bei Veeam

Datensicherung kann modern sein, somit einfach, anpassbar und effizient – oder veraltet über nicht mehr als die Funktionen eines Aktenschlanks im virtuellen Raum verfügen. Das ist der kleine, aber feine Unterschied, der über verschiedene Branchen und Anbieter hinweg besteht. Es ist aber höchste Zeit geworden, dem Thema Backup mehr Aufmerksamkeit zu widmen, da es die einzige Versicherung gegen jegliche IT-Ausfälle darstellt, denn die Abwehr von Bedrohungen ist gut, doch alle Angriffe kann niemand abfangen. Wenn es zum Zwischenfall kommt, ist das Backup die einzige Möglichkeit, um den Betrieb schnell wieder aufzunehmen und den Schaden in Grenzen zu halten. Kein Mitarbeiter und kein Geschäftsführer sollte außerdem so denken: „Irgendjemand in der IT-Abteilung kümmert sich schon um die Datensicherung und einmal eingerichtet, deckt es alle Pannen ab. Daher ist das Thema für mich irrelevant.“ Das ist falsch. Sowohl Beschaffenheit der Backup-Lösung als auch der Notfallplan eines Unternehmens entscheiden am Ende darüber, wie schnell sich verlorene oder verschlüsselte Daten wiederherstellen lassen – und ob überhaupt. Ohne die Erstellung einer auf das Unternehmen angepassten Strategie und ihrer Bekanntmachung ist höchstens die halbe Miete bezahlt. Ein wichtiger Schritt dabei ist die Klassifizierung relevanter Daten, um die

Irgendjemand in der IT-Abteilung kümmert sich schon um die Datensicherung

Reihenfolge ihrer Wiederherstellung nach Wichtigkeit zu planen. Backup und Wiederherstellung ist kein Thema am Rande, sondern sollte zur Chef-Sache ernannt werden. Dies hier ist ein Plädoyer für mehr Aufmerksamkeit bei der Datensicherungsstrategie und eine Bestandsaufnahme der Backup-Kultur.

Bewusstsein für Backup

Ein Bewusstsein für das Thema Datensicherung entwickelt sich immer dann, wenn man schlechte Erfahrungen gemacht hat. Das fängt schon im Privaten an: Menschen, die durch mangelnde Datensicherung Urlaubs- oder Hochzeitfotos oder andere wichtige Daten verloren haben, sind sehr sensibel beim Thema Backup. Doch davon abgesehen herrscht hier kein allzu großes Interesse an der Thematik. Bei Unternehmen sieht das schon ganz anders aus. Fast jedes Unternehmen mit einer vorhandenen IT-Infrastruktur verwendet eine Backup-Lösung. Dennoch wird dem Thema mancherorts zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Das Bewusstsein für Datensicherung ist unter IT-fremden Mitarbeitern generell nicht sonderlich ausgeprägt. Es stellt sich die Frage, ob das überhaupt erforderlich ist, da sich schließlich die IT-Abteilungen darum kümmern. Wenn aber doch mal versehentlich eine E-Mail gelöscht wird oder anderweitige Probleme bemerkt werden, sollte jeder Mitarbeiter wissen, was zu tun ist beziehungsweise einen Plan haben, an wen man sich wenden kann und wie das Problem beschrieben werden kann. Ein wichtiger Punkt bei der Backup-Strategie ist grundsätzlich der Recovery-Plan, der unter Umständen eben auch für IT-fremde Mitarbeiter wichtig ist. Durch die sich verschärfende Situation durch Ransomware-Angriffe, wurde das Bewusstsein aber auch hier etwas geschärft. Auch in Sachen Homeoffice und die damit verbundene Anbindung an Geschäftsdaten, ist es für IT-fremde Mitarbeiter wichtig, gewisse Grundkenntnisse zu besitzen. Wenn wichtige Daten nicht direkt

auf dem Server gespeichert werden, wo sie durch Backup-Software geschützt sind, sollte man darauf achten, dass man keine falschen Dokumente überspeichert. Es hilft generell, wenn jeder Mitarbeiter darüber nachdenkt, wie und wo seine Dokumente gespeichert und gesichert werden. Bei guten Backup-Lösungen gibt es aber auch für Internet- oder Stromausfälle lokal gepufferte Backups, die eine verlässliche Versicherung gegen Verluste darstellen. Auch in den Führungsetagen trifft das Thema zunehmend auf Gehör und das ist gut so. Denn IT-Sicherheit ist im Ernstfall Chefsache. Niemand anders kann sonst mal eben entscheiden, das System komplett herunterzufahren, um beispielsweise die Ausbreitung von Schadsoftware zu verhindern.

Szenarien des Datenverlusts

Ransomware-Angriffe sind die dominierende, wenn auch nicht die häufigste Ursache für Datenverluste. Konfigurationsfehler, Hardwareschäden und menschliche Fehler sind häufige Ursachen, haben aber bei Weitem nicht die Tragweite eines Angriffs, da hier meist schnell und sicher wiederhergestellt werden kann. Bei SSD-Laufwerken gab es einmal den Fall, dass die Firmware ein Ablaufdatum hatte und danach ein Zugriff auf die Daten nicht mehr möglich war. Da sollte man sich vorher informieren. Solche Fehler sind vermeidbar. Aber mit einer guten Datensicherungsstrategie ist man hier ebenfalls abgesichert. Der Faktor Mensch stellt auch heute noch ein Risiko dar. Wenn eine Datei überspeichert oder versehentlich etwas gelöscht wird, kann es zu Datenverlusten kommen. Die Konsequenzen halten sich aber auch hier im Rahmen. Wie gut die Daten im Falle eines Angriffs wiederhergestellt werden können, hängt maßgeblich davon ab, wie schnell man den Vorfall bemerkt und gegebenenfalls das System herunterfahren kann. Auf dieses Verlustszenario und darauf, wie man sich mit einem ausgeklügelten Notfallplan des Incident Response Teams gut auf derartige Einsätze vorbereiten kann, darauf sollte das Hauptaugenmerk gelegt werden.

Prävention und Planung

Für viele muss Backup-Storage einfach nur günstig sein. Man implementiert einmalig eine Lösung und macht an das Thema wie an eine abgeschlossene Versicherung einen Haken dran. Das ist besser als kein Backup. Aber wenn Performance wichtig ist und im Ernstfall schnell wiederhergestellt werden soll, muss man sich schon mehr mit dem Thema beschäftigen, umfassende Lösungen in Erwägung ziehen und das Thema zur Chefsache machen. Die KRITIS-Betreiber sind hier schon weiter. Es herrscht ein höheres Bewusstsein und es wird mehr Budget bereitgestellt. Das hilft auf jeden Fall, tiefer in die Diskussion einzusteigen. Oftmals scheitert es an mangelnder Planung. Wie hoch die Chancen sind, alle Daten wiederherzu-

stellen hängt davon ab, wie schnell reagiert werden kann und welche Systeme betroffen sind. Muss man ganze Umgebungen wiederherstellen, Kernsysteme neu aufbauen, Applikationen wiederherstellen? Eine Analyse im Vorfeld ist wichtig, damit im Ernstfall jeder die Abläufe kennt. Das Incident Response Team sollte alle möglichen Szenarien davor abbilden, um gewappnet zu sein. Entscheidend ist, ob die Backup-Struktur von den Angreifern kompromittiert wurde oder man noch selbst die Kontrolle darüber hat.

Herausforderungen und Ausblick

Shared Responsibility ist immer noch ein großes Thema für Unternehmen. Verschiedene SaaS-Anbieter, verschiedene Clouds und überall andere Nutzungsvereinbarungen. Man muss sich klar machen, dass die Anbieter gesetzlich nicht für die Datensicherung verantwortlich sind und das im Einzelfall prüfen. In der Regel sind aber externe Lösungen ohnehin leistungsfähiger und sicherer. Die Herausforderung in Bezug auf Container ist die Kompatibilität. Es ist nicht möglich Container unverändert in die Cloud zu setzen. So gibt es in der Cloud andere Storage-Klassen als On-Prem um nur ein Beispiel zu nennen. Kasten K10 schafft hier eine echte Workload Mobility, die auf verschiedene Services anpassbar ist. Die Backup-Kultur ist insgesamt eine gepflegte. Die allermeisten Unternehmen haben ein umfassendes System und einen Plan für den Ernstfall. Dennoch besteht hin und wieder der Bedarf, die verwendete Backup-Lösung auf Performance und Sicherheit zu prüfen und bei allen Mitarbeitern ein Bewusstsein für die grobe Funktionsweise und interne Notfallabläufe zu schaffen. In ein paar Jahren wird die Automatisierung in den Bereichen Systemupdates, Backup, Deployment und Policy-Management bis hin zur Datenklassifikation vorangeschritten sein. Doch das ist am Anfang viel Aufwand und man benötigt qualifiziertes Personal und Budget. Deshalb sind noch einige Unternehmen von der Automatisierung entfernt, auch wenn es auf Dauer eine Erleichterung wäre. Wichtig ist, die Entwicklungen zu beobachten und in dieser schnell wachsenden Umgebung nicht den Anschluss zu verlieren. ■

Shared Responsibility ist immer noch ein großes Thema für Unternehmen.



PHILIPP GAMAUFG

wird neuer Chief Financial Officer (CFO) der UniCredit Bank Austria

Der Aufsichtsrat der UniCredit Bank Austria hat den Österreicher Philipp Gamauf, 39, derzeit Chief Financial Officer (CFO) der UniCredit Bank Rumänien, per 1. März 2022 zum neuen Finanzvorstand der UniCredit Bank Austria bestellt. Er folgt in dieser Position auf Gregor Hofstätter-Pobst, der sich entschieden hat, eine neue Herausforderung außerhalb der UniCredit Gruppe anzunehmen.

Philipp Gamauf, bisher Chief Financial Officer (CFO) der UniCredit Bank Rumänien, zieht ab 1. März 2022 als Chief Financial Officer in den Vorstand der UniCredit Bank Austria ein

Gianfranco Bisagni, Aufsichtsratsvorsitzender der UniCredit Bank Austria, betont: „Ich freue mich sehr, dass wir mit Philipp Gamauf einen herausragenden Experten aus unseren eigenen Reihen als neues Vorstandsmitglied der UniCredit Bank Austria begrüßen können. Seine Ernennung beweist einmal mehr, dass wir in unserer europäischen Bankengruppe von einem großen Potenzial an Top-Managern profitieren, und sie wird den Austausch von Know-how über Ländergrenzen hinweg sicherstellen. Ich möchte Gregor Hofstätter-Pobst an dieser Stelle für seine hervorragende Arbeit in den vergangenen

sechs Jahren danken und ihm viel Erfolg für die Zukunft wünschen. Mit seiner umfassenden Expertise hat Gregor Hofstätter-Pobst in seiner Zeit als CFO einen wertvollen Beitrag zur erfolgreichen Umsetzung unserer Ziele geleistet. Gregor Hofstätter-Pobst wird zudem eine reibungslose Übergabe an seinen Nachfolger sicherstellen.“

Philipp Gamauf startete seine Karriere 2005 in der UniCredit im Bereich Planning und Controlling und übernahm ab 2007 rasch sehr verantwortungsvolle Managementpositionen im Bereich Global Markets & Investment Banking in München, ab 2009 im Bereich Financing & Advisory in Mailand und von 2011 bis 2014 als Head of CEE Segment Controlling in Wien. Bis 2016 war er Head of Regulatory Reporting Austria und CEE in Wien und im Anschluss bis August 2017 Global Markets Divisional Financial Officer in München, Mailand und London. Seitdem war er bis heute CFO der UniCredit Bank in Rumänien. Philipp Gamauf hat einen Abschluss an der Wirtschaftsuniversität Wien im Bereich Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt auf Strategischem Management. ■

Wir können uns die aktuellen GenderEverythingGaps nicht leisten. Für eine nachhaltige Lösung dieses gesellschaftlichen Problems braucht es Vorbilder, Dialog und Bewusstsein – für Unterschiede, Stereotype und Vorurteile. Und einen Raum, in dem dieser Dialog stattfinden kann. Die herCAREER ist dafür ein tolles Beispiel!

Mirjam Mohr
Mitglied des Vorstands, Interhyp AG
sowie Speakerin und Table Captain der herCAREER



- über 230 Aussteller:innen
- über 350 MeetUps & Talks
- über 450 Role Models
- über 60 Vorträge & Diskussionen

Das größte und wichtigste Jahresevent

herCAREER-Expo – DIE Leitmesse für Absolventinnen, Frauen in Fach- und Führungspositionen und Existenzgründerinnen.

06. - 07. Oktober 2022 | MOC, München

| | | | | | | |
|---|--|--|--|--|--|---|
|  TABLE CAPTAIN & SPEAKER Robert Franken Digitaler Potenzial-enfalter, Gründer der Initiative Male Feminists Europe & ehrenamtlicher Botschafter für #HeForShe Dt. |  TABLE CAPTAIN & SPEAKERIN Claudia Frese CEO, Strato AG, in der Geschäftsleitung der 1&1 IONOS SE, ehem. CEO und Vorstandsvorsitzende MyHammer AG, leitete die Repositionierung der Marke ein |  TABLE CAPTAIN & SPEAKERIN Katharina Hauke Geschäftsführerin Lieferando in Deutschland und Österreich mit 1400 Mitarbeiter:innen; leitete erfolgreich mehrere Vertriebsabteilungen bei ImmoScout24 |  TABLE CAPTAIN & SPEAKERIN Hanna Hennig CIO Siemens AG, Expertin für Digitalisierung. Hat für Osram, Telefonica O2, E.ON, Bosch und Cap Gemini Geschäfts- und digitale Transformation verantwortet. |  TABLE CAPTAIN & SPEAKERIN Anna Sophie Herken Business Division Head, Allianz Asset Management GmbH, Aufsichtsrätin Allianz Life und CPIC Fund Management Ltd, im Stiftungsrat der AllBright Stiftung |  TABLE CAPTAIN & SPEAKERIN Anna Kopp Director IT Germany u. Niederlassungsleiterin Munich HQ bei Microsoft, Board Member d. Microsoft Women's Network; Mitgl. d. Beirats Munich Business School |  SPEAKER Wolf Lotter Wirtschaftspublizist und Mitbegründer des Wirtschaftsmagazins brand eins. Autor, u. a. von „INNOVATION – Streitschrift für barrierefreies Denken“ |
|  TABLE CAPTAIN & SPEAKERIN Janina Mütze Mitgründerin & Geschäftsführerin der Civey GmbH. Mitglied im Beirat junge digitale Wirtschaft beim BMWi. Ausgezeichnet vom „Forbes“-Magazin im Bereich „30 unter 30“ |  TABLE CAPTAIN Karin Maria Schertler General Manager, Serviceplan Group, Autorin und Meinungsmacherin. Beschäftigt sich als New Work-Pionierin den Themen Transformation und Cultural Change |  TABLE CAPTAIN & SPEAKERIN Vera Schneevoigt Chief Digital Officer, Bosch Building Technologies & ehem. Geschäftsführerin der Fujitsu Technology Solutions GmbH. Berät Politiker zur Digitalisierung |  TABLE CAPTAIN & SPEAKERIN Prof. Heidi Stopper Topmanagement-Coach & Beraterin, ehem. Vorstand im MDAX, Autorin und mehrfache Beirätin |  TABLE CAPTAIN & SPEAKERIN Anahita Thoms Partnerin Baker McKenzie, Young Global Leader World Economic Forum, Vorstandin Atlantik-Brücke, Capital zählt sie zu den Top 40 Managern unter 40 | | |

TAGES-TICKET ab 10,- €
her-career.com/tickets

herCAREER@Night | 06.10.2022
 Der Netzwerkevent mit über 45 Table Captains!
 Anmeldung unter her-career.com/atnight

herCAREER – DIE Plattform für die weibliche Karriere

| | | |
|---|---|---|
| <p>GET CONNECTED</p>  <p>Sie sind bereit für das nächste Karrierelevel?</p> <p>Jetzt kostenfrei Profil anlegen und matchen lassen!</p> <p>herCAREER-Jobmatch.com</p> | <p>GET SUPPORTED</p>  <p>Kooperatives Networking Wissen & Erfahrungen austauschen</p> <p>Jetzt anmelden und kostenfrei matchen lassen!</p> <p>herCAREER-Lunchdates.com</p> | <p>GET INSPIRED</p>  <p>It's all about herCAREER Voice PODCAST</p> <p>her-CAREER.com/podcast</p> |
|---|---|---|

Solar-Startup Sunvigo sammelt 15 Millionen Euro ein.

Mit Eneco und Sparta Capital investieren zwei etablierte Fonds aus dem Bereich erneuerbarer Energien in das revolutionäre Geschäftsmodell von Sunvigo. Sparta und Eneco, die den größten Teil der neuen Finanzierung bereitstellen, investieren gemeinsam mit Bestandsinvestoren wie Ecosummit, dem High-Tech Gründerfonds (HTGF) und Übermorgen Ventures insgesamt 10 Millionen Euro. Die Deutsche Kreditbank AG (DKB) stellt weitere 5 Millionen Euro Fremdkapital zur Finanzierung der PV-Anlagen zur Verfügung. Während die aktuelle Energiekrise sowohl junge als auch etablierte Unternehmen in die Insolvenz getrieben hat, konnte sich Sunvigo neue Investments sichern und seine Kunden sogar vor steigenden Strompreisen schützen.



clare&me erhält €1 Million Pre-Seed Finanzierung

KI-basierter Mental Health Coach, Clare, macht über Gespräche am Smartphone verhaltenstherapeutische Inhalte und Unterstützung niedrigschwellig verfügbar, um Kernprobleme psychotherapeutischer Versorgung anzugehen: Hohe Therapie-Einstiegshürden und mangelnde Behandler:innenkapazität. clare&me möchte das Thema mentale Gesundheit enttabuisieren und entprivilegieren. Weltweit sind rund 374 Millionen Menschen von Angststörungen betroffen, rund 246 Millionen leiden an Depressionen (Lancet Journal). Bedingt durch die Auswirkungen der Pandemie stiegen diese Zahlen in 2020 um rund 25 Prozent an – drastisch schneller als in Vorjahren. Sprachtherapie wirkt sich nachweislich positiv auf beide Erkrankungen aus, allerdings übersteigt der Bedarf an Therapieplätzen und bezahlbarer psychologischer Hilfe deutlich das Angebot.



Perfeggt macht pflanzenbasiertes Ei im Foodlab Hamburg zum ersten Mal erlebbar

Ein flüssiges, pflanzliches Ei voller Geschmack und einfach anzuwenden – das erste Produkt des Berliner Foodtech-Unternehmens Perfeggt kann vom 18. Februar bis 4. März 2022 im Foodlab Hamburg probiert werden. Damit präsentiert Perfeggt in dem für Food-Innovationen bekannten Coworking-Space erstmals seine pflanzenbasierte Ei-Alternative einem Publikum aus Fachleuten, Food-Enthusiasten und interessierten Konsument:innen. Für diesen Anlass wurden eigens Rezepte kreiert, die zeigen, wie vielfältig und schmackhaft eine pflanzenbasierte Ernährung ohne Hühnerei sein kann. Die Kollaboration mit dem Foodlab Hamburg ist der Startschuss zu einer Pop-Up Tasting-Reihe in mehreren deutschen Städten, mit der das Unternehmen sein erstes Produkt in den nächsten Monaten einem breiten Publikum erlebbar macht und zum Austausch einlädt. Damit wird Perfeggt dem eigenen Anspruch gerecht, mit der Produktentwicklung immer nah an den Verbraucher:innen zu sein.

Zwei Wochen lang haben Interessierte die Möglichkeit, Perfeggt, zubereitet als Rührei, French Toast, Kaiserschmarrn und vieles mehr, im Café des Foodlabs zu probieren. Ein besonderes Angebot, um die speziell im Foodlab kreierten Gerichte rund um die pflanzliche Ei-Alternative kennenzulernen, gibt es jeweils an den Wochenenden: Am 19. und 20. Februar sowie am 26. und 27. Februar laden das Foodlab und Perfeggt zum „Boozy Brunch“ von 10 bis 15 Uhr ein.

Das erste Produkt, das das Berliner Foodtech-Unternehmen des Gründer:innen-Trios Tanja Bogumil, Bernd Becker und Gary Lin im Hamburger Foodlab vorstellt, ist eine flüssige, pflanzliche Ei-Alternative aus dem Kühlregal, die sich wie verquirltes Ei verwenden lässt. Das Produkt besteht aus einem komplexen, pflanzenbasierten Proteinsystem. „Unser Ziel war von Anfang an, eine pflanzliche Ei-Alternative zu entwickeln, die dem Hühnerei geschmacklich, in seiner Konsistenz und seiner Textur so nah wie möglich kommt. Denn unser Produkt soll Menschen schmecken, die Eier lieben, denen aber ein bewusster und nachhaltiger Genuss am Herzen liegt“, erläutert Perfeggt-CEO und Co-Gründerin Tanja Bogumil den Anspruch an ihr pflanzliches „Ei“.



FUNDSCENE
SUNDAY BRUNCH
LIVESTREAM

JEDEN SONNTAG
AB 11.00 UHR

MIT TOP GÄSTEN
AUS POLITIK, SPORT
WIRTSCHAFT UND
DEM ÖFFENTLICHEN
LEBEN!

Alle Termine erhaltet Ihr im Newsletter:
www.fundscene.com/newsletter

ICH GLAUBE, ES WARTEN VIELE HERAUSFORDERUNGEN AUF UNS



FotoQuelle: © Alexey Testov

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Hi, ich bin Ramtin Babaei, einer der Co-Founder & CEO und habe mit Pedram Babaei (Co-Founder & CFO), und William Todt (CTO & Head of Engineering) Bavest gestartet. Ich habe 2 Jahre als Frontend- und Backend-Engineer in einem Vermögensverwalter gearbeitet. Dieser hat mittels Algorithmen automatisiert für Kunden Geld angelegt. Dort lernte ich unter anderem, wie man eine skalierbare Infrastruktur aufbauen muss und herangeht, wenn man ein Fintech aufbauen möchte.

Warum hast Du Dich entschieden, Bavest zu gründen?

Wir haben neben dem Studium angefangen zu investieren und sind auf ein Problem gestoßen: Informationen aus und über den Kapitalmarkt sind weit gestreut. Institutionelle Anleger haben ganz andere Research-Tools als fortgeschrittene Investoren, hier ist eine große Marktlücke.

Das Problem von fortgeschrittenen Investoren lässt sich in mehrere Punkte unterbrechen:

a) Professionelle Investoren müssen lange nach den Daten suchen, die sie brauchen. b) Die Prozesse sind oftmals nicht über skalierbare Infrastruktur, also Cloud, automatisiert. c) Die klassischen Terminals sind zu teuer & komplex, 24.000\$ kostet z. B. das Bloomberg Terminal im Jahr und man benötigt 2 Monate Einarbeitungszeit.

Auch wurde dieser Bereich seit Jahrzehnten nicht in Angriff genommen, es gibt überhaupt keine Innovationen im Bereich des Investment-Research für fortgeschrittene Investoren und kleine Investment Teams. Da unser Team Erfahrung im Aufbau von (Fin-)Tech-Produkten hat, entschieden wir uns, dieses Problem zu lösen.

Welche Vision steckt dahinter?

Wir sind eine Investment-Research Plattform für fortgeschrittene Investoren, die eine kostengünstige Alternative zu klassischen Terminal Anbietern wie Bloomberg sein soll. Langfristig wollen wir in Europa das führende Unternehmen im Bereich des Investment-Research für fortgeschrittene Investoren sein. Unser Ziel ist: Jeder fortgeschrittene Investor in Europa soll an uns denken, wenn es um das Thema quantitatives Research geht.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie habt ihr Euch finanziert?

Es gibt viele Herausforderungen bei der Gründung eines Start-ups. In unseren Augen war es am Anfang schwer, eine klare Lösung für das oben genannte Problem zu entwickeln. Das Konzept hat sich über die Entwicklungszeit des Prototyps konkretisiert. Auch haben unsere ersten Kunden, Early Adopters, uns kontinuierlich Feedback gegeben und uns auf den richtigen Weg gebracht. Das war extrem wichtig, da man immer ein Produkt nicht nur nach eigenen Vorstellungen entwickeln sollte, sondern auch nach den der Kunden.

Im Jahr 2021 hat ein Business Angel aus Karlsruhe einen kleinen, sechsstelligen Betrag in Bavest investiert. Dieses Jahr, 2022, folgt die Pre-Seed Runde, damit wir unser Team und das Produkt ausbauen.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Bavest richtet sich an fortgeschrittene Investoren. Damit richten wir uns also

nicht an Anfänger, die neu am Kapitalmarkt sind und auch nicht an Investoren, die passiv investieren. Unsere Nutzer wissen, was Volatilität, Beta oder Discounted Cash Flow bedeutet, verfolgen tagtäglich die Märkte und entscheiden datenbasiert.

Wie meint ihr, analysieren Privatpersonen die Märkte, wie analysiert ihr Märkte?

Es gibt, einfach gesagt, drei Gruppen: Die erste Gruppe sind Anfänger.

Diese Privatanleger investieren nach Bauchgefühl oder lesen ein paar Schlagzeilen oder Meinungen und entscheiden so. Dann gibt es entweder Anfänger, oder selten Fortgeschrittene, die passiv investieren - diese investieren in 2 ETFs oder mehr und haben einen Sparplan. Aber beide dieser Gruppen investieren nicht immer datenbasiert oder tiefgehend. Die zweite Gruppe sind jene, die unsere Zielgruppe sind: Diese treffen datenbasiert Entscheidungen und gehen in die Tiefe der Zahlen, müssen aber mühselig Daten sammeln und teils eigene Programme schreiben, die Daten aggregieren und analysieren - was sehr mühselig und kostenintensiv ist. Die dritte Gruppe sind Portfolio Manager und Analysten in Banken oder Asset Managern. Diese nutzen Tools wie eben Bloomberg Terminal.

Also, was machen wir anders: Für die fortgeschrittenen Investoren stellen wir Daten nicht nur bereit, sondern übernehmen ein Teil der Analyse mithilfe von finanzmathematischen Modellierungen, was bei so vielen Datensätzen für eine Privatperson irgendwann zu aufwendig ist. Durch unsere skalierbare Infrastruktur in der Cloud, wo wir auch diverse eigene Server haben, die Daten analysieren, sind ganz andere Dinge möglich in anderen Dimensionen.

Warum sind aus Deiner Sicht viele private Daytrader nicht erfolgreich?

Viele Daytrader analysieren Charts mittels technischen Indikatoren, was es bei Bavest auch gibt. Aber in einer immer komplexer werdenden Welt muss man makroökonomische Faktoren analysieren, psychologische Faktoren, also Sentiment Daten, und vieles mehr. Hier muss

man vieles automatisiert machen, ein Mensch kann gar nicht so viele Informationen gleichzeitig analysieren - Maschinen können das besser, wie viele Algorithmen-basierte Hedgefonds zeigen. Ich glaube auch persönlich, das ein Daytrader gar nicht die Möglichkeiten wie ein Unternehmen haben kann, da einfach die nötigen Ressourcen an Manpower und Know-How fehlen.

Wo seht ihr Euch in 5 Jahren?

Jeder fortgeschrittene Investor in Europa soll an uns denken, wenn es um das Thema quantitatives Research geht. Wir wollen führend auf dem Gebiet der quantitativen Analyse von Finanzmarktdaten sein. Durch die Verknüpfung von Big Data, quantitativen Analysen und einer skalierbaren Infrastruktur schaffen wir eine unvergleichliche Plattform in Europa.

Wie entwickelt sich die Finanzbranche in den nächsten Jahren?

Ich glaube, es warten viele Herausforderungen auf uns - geopolitische Auseinandersetzungen, weitere Pandemien und der Klimawandel. Aber es gibt auch viel Gutes: Roboter ersetzen langsam aber sicher den Menschen als Arbeitskraft, der Mensch kann sich auf das Kreative fokussieren. All das wird zu einem enormen Wachstum an den Kapitalmärkten führen, da die Produktivität der Menschheit insgesamt steigen wird. Aber wie vorher angesprochen, werden uns auch einige Herausforderungen erwarten, also wird es immer wieder Korrekturen an den Börsen geben - dort rate ich aber jedem: Langfristig denken.

Welche Events sollte man 2022 nicht verpassen?

Ich denke Bits & Pretzels ist sehr spannend, aber auch die MIT FinTech Conference oder die Invest Messe in Stuttgart. ■





FotoQuelle: © Jens Ahner

So wird das papierlose Büro endlich Realität!

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Sehr gern. Ich bin Alex, Gründer und CEO des Digitalisierungs-Enablers Caya. Zuvor habe ich unter anderem das Marketing bei den Unternehmen Movinga, Kreditech und CrossLend verantwortet.

Warum hast Du Dich entschieden, CAYA zu gründen?

Wir wollen die Administration in Unternehmen in ein automatisiertes Erlebnis transformieren. Dies gelingt mit unserer Cloud-Lösung, die alle Dokumenten-Workflows zentral an einem Ort verwaltet.



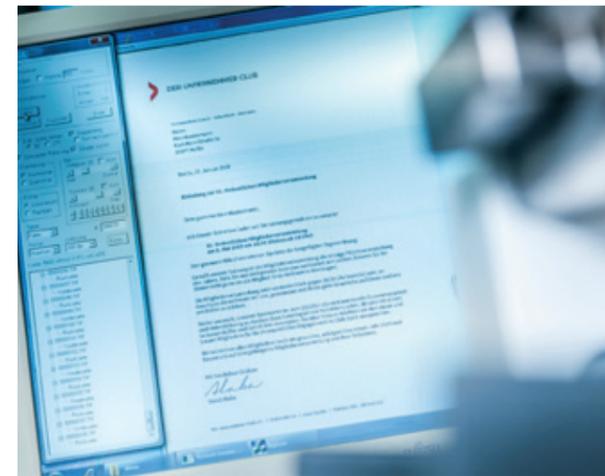
So wird das papierlose Büro endlich Realität. Das ist unser Beitrag, damit der deutsche Mittelstand und Deutschland insgesamt auf Dauer wettbewerbsfähig bleiben können.

Welche Vision steckt dahinter?

Wir sind davon überzeugt, dass sich unsere Arbeit durch Technologie gerade maßgeblich verändert und auch weiter verändern wird. Künftig werden alle Verwaltungsvorgänge automatisiert sein, so dass sich die Menschen auf kreatives Arbeiten und wichtige Entscheidungen – kurz: ihr eigentliches Business – konzentrieren können, von überall und zu jeder Zeit.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie habt Ihr Euch finanziert?

Wir haben bereits zwei Pivots hinter uns. Gestartet sind wir mit unserem B2C-Service, der unseren Kunden ihre tägliche Briefpost digital zur Verfügung stellt. Heute richten wir unseren Fokus auf die Entwicklung von B2B-Software. Natürlich wurden die Neuausrichtungen von einigen Lernkurven begleitet, die viel Zeit, Geld und Nerven gekostet haben. Aber mit der nötigen Überzeugung, einem motivierten Team und dem Vertrauen von Investoren sind wir zu dem herangewachsen, was wir heute sind. Die Finanzierung verlief eher klassisch: Beim Start haben uns zunächst Business Angels unterstützt. Später waren es dann Venture-Capital-Gesellschaften.



Wer ist Eure Zielgruppe?

Im Grunde gibt es diesbezüglich keine Beschränkung. Wir haben sowohl Freelancer als auch Großkonzerne als Kunden, die meisten sind aber kleine und mittelständische Unternehmen, wie zum Beispiel Hausverwaltungen und Agenturen. Zudem gehören Start-ups sowie Grown-ups inklusive zahlreicher Unicorns zu unseren Kunden.

Welche Produkte findet der Kunde bei Euch?

Da ist zunächst unsere Caya Document Cloud, die das Fundament eines papierlosen Büros bildet. Dabei handelt es sich um ein smartes Dokumenten-Management-System, mit dem Unternehmen sämtliche Unterlagen rechts- und DSGVO-konform organisieren und bearbeiten können, und zwar „as automatic as possible“ sowie „as collaborative as needed“. Sämtliche dokumentenbasierte Prozesse wie das Verteilen von Dokumenten innerhalb des Unternehmens, das Weiterleiten an weiterführende Lösungen, z. B. an DATEV Unternehmen online, CRM- bzw. Buchhaltungssysteme oder an branchenspezifische Lösungen, und das Verschlagworten für eine transparente Ablage erfolgen automatisch. Außerdem wird das kollaborative Arbeiten mit der Caya Document Cloud gelebte Realität. Typische Anwendungsszenarien sind die Rechnungsbearbeitung – vom Eingang über die Freigabe bis hin zur Bezahlung – sowie das gemeinsame Ausfüllen von Formularen. Hier stellt sich vielleicht die Frage, wie die Dokumente denn in die Cloud gelangen. Auch dazu bieten wir eine Lösung an, indem wir die tägliche Eingangspost unserer Kunden digitalisieren. Dazu leiten wir diese in Zusammenarbeit mit der Deutschen Post an unsere Scancenter um oder holen sie alternativ beim Kunden vor Ort ab. Die Digitalisierung erfolgt tagesaktuell unter strengsten, ISO-zertifizierten Sicherheitsvorkehrungen. Darüber hinaus befreien wir unsere Kunden von ihren Aktenschränken bzw. Ordnern oder

anderen Papierarchiven. So können Unternehmen innerhalb weniger Tage komplett papierlos werden.

Wo seht Ihr Euch in fünf Jahren?

Derzeit bereiten wir unsere Caya Document Cloud für das internationale Parkett vor. Das damit verbundene Ziel lautet, Caya innerhalb der nächsten fünf Jahre als führendes Standard-Admin-Tool zu positionieren, ähnlich wie es Asana, Slack, Zoom oder G Suite in allen westlichen Märkten in ihren Bereichen gelungen ist.

Wie entwickelt sich die Verwaltungsbranche in den nächsten Jahren?

Sie wird vor allem aufgrund des steigenden Wettbewerbsdrucks weiter an Dynamik und Effizienz gewinnen. Grundlage dafür ist ein höherer Automatisierungsgrad. Sämtliche Prozesse werden im Hinblick auf ihr Optimierungspotenzial überprüft. ■



FotoQuelle: © Jens Ahner



FotoQuelle: © Jens Ahner

CAYA Geschäftsführer v.l.n.r.: Louis Pfitzner, Alexander Schneekloth und Philipp Rechberg

DIGI-BEL entstand aus einer Not heraus

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Mein Name ist Alexander Schwarz, Gründer und Geschäftsführer von DIGI-BEL, einem Unternehmen im Tax-Tech-Bereich in Deutschland mit Sitz im Norden von Berlin. Inzwischen bin ich seit über zwanzig Jahren als Digitalunternehmer tätig und realisierte oft im Kundenauftrag Projekte. Mit DIGI-BEL konnte ich den Wunsch nach einem eigenen „Baby“ gemeinsam mit meinem Team und Partnern realisieren.

Warum habt Ihr Euch entschieden DIGI-BEL zu gründen?

DIGI-BEL entstand aus einer Not heraus. In verschiedensten Digitalisierungsberatungen gerade für Steuerberater mussten wir feststellen, dass es um das Jahr 2014 herum keinen Steuerberater mehr gab, der nicht digital gearbeitet hat. Denn das war fast unmöglich. Der Großteil arbeitet mit DATEV-Software. Die Buchhaltung war komplett digitalisiert. Aber die Buchführung noch lange nicht. Der Teil, wo die Daten entstehen, im Unternehmen, den Kunden der Steuerberater, wurde noch alles ausgedruckt, selbst wenn es digital angeliefert wurde. Die Papier- oder Pendelordner wurden dann dem Steuerberater übergeben, wo dann die Sachbearbeiter Beleg für Beleg die Zahlen abtippten und eine Buchhaltung realisierten. Lösungen am Markt waren nur vereinzelt, immer nur mit einem Inselblick realisiert vorhanden. Aber eine zentralisierte Erfassungsme-

thode die möglichst viele Wege der Digitalisierung ermöglicht war nicht sichtbar. So kam es zu DIGI-BEL, das Kürzel für digitale Belege.

Welche Vision steckt hinter DigBel?

Vom ersten Tag an war es unser Ziel, Steuerberatern die Arbeit zu erleichtern und die Belegübermittlung möglichst zu einhundert Prozent digital umzusetzen. Wir wollten eine Brücke schaffen zwischen den Arbeitswelten der Unternehmen und deren Steuerberatern. Steuerberater sind Zahlenmenschen, selten IT-Unternehmer. Es bedurfte einer zentralen einfachen Lösung aus einer Hand, welche die Umwandlung von Papierdokumenten zu digitalen Belegen und die Weiterleitung in einem möglichst einfachen automatisierten Prozess möglich macht. Und das ist DIGI-BEL heute. Wir bieten einen Korb voller einfacher Module an, mit denen Mandanten möglichst störungsfrei in ihren eigenen Prozessen die Buchführung fast nebenher erledigen. Eine Lösung von uns für den Steuerberater und vom Steuerberater als seine Lösung an seine Kunden.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie habt ihr Euch finanziert?

DIGI-BEL arbeitet in einem Nischenmarkt. Jedes Unternehmen muss dem eigenen Steuerberater zuarbeiten, aber die Schritte dahin werden oft nicht gesehen.

DIGI-BEL wurde zu Beginn rein durch die Gesellschafter, welche selbst Steuerberater waren, finanziert. Zuallererst wollten wir deren Probleme beseitigen. Das taten wir auch recht schnell. Eine erste Präsentation vor sieben Steuerberatern führte direkt ins erste Problem, es gab noch keinen Namen, kein eigentliches Produkt oder eine Idee das Produkt zu verkaufen. Auch galt es Partner wie die DATEV zu überzeugen, welche zu Beginn noch gar nicht auf ein Umfeld von kleinen Tax-Tech-Unternehmen vorbereitet war und uns eher skeptisch betrachtete. Und ja, Steuerberater muss man einzeln „abklappern“. Das war gerade zu Beginn ein schwieriger Weg. Wenn man dann die Entscheider in einer Kanzlei überzeugt hatte, das ging fast immer sehr schnell, kam die eigentliche Arbeit erst noch. Denn die Sachbearbeiter, welche den Papierordner kannten, mussten mitgenommen werden. Das verursachte nicht selten große Transformationsschmerzen in den Kanzleien.

Bis heute wächst DIGI-BEL organisch. Wir versuchten zu Beginn unser Produkt in verschiedenen Pitches zu präsentieren. Aber der Markt wurde immer schlichtweg als zu klein betrachtet. Heute würde man das, so glauben wir, anders sehen. Es fehlte immer der Blick der Investoren auf die eigentlich relevante Kundschaft, die Unternehmen, die mit DIGI-BEL arbeiten müssen. Durch neue Module erweitern wir unser organisches Wachstum genau hier.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Zielgruppe sind aktuell Steuerberater in Deutschland und deren Mandantenunternehmen. Wir zielen hier besonders auf das „Wald- und Wiesengeschäft“ ab. Sprich die kleinen Unternehmen, in der Regel ohne eigene Vorkonzepte. Unternehmen, die durch unser System einen ungeliebten Prozess schnell erledigt haben wollen, da im eigentlichen Tagesgeschäft andere Aufgaben priorisiert werden.

Wie funktioniert DIGI-BEL?

Wo liegen die Vorteile?

DIGI-BEL ist ein reines Cloudprodukt. Anfangs ging es bei uns nur um die Belegfassung und Weiterleitung zum Steuerberater. Neben Modulen zum Hochladen oder Scannen von Belegen über einen

Weblogin gibt es Funktionen wie eine E-Mailweiterleitung, mit der gern Lieferanten angebunden werden. Auch automatische Prozesse spielen eine Rolle. So greifen wir Belege von Onlineportalen ab und stellen diese dann gezielt zur Verfügung. Eine Partnerschaft mit Brother führte zur Integration von autonomen Dokumentenscannern, welche ohne Software oder PC direkt und ohne Umwege in die Buchhaltung scannen.

Inzwischen gehört eine Mandantencloud dazu, in der sämtliche Dokumente gespeichert und entsprechend schnell zugänglich sind. Samt Volltextsuche, Freigabeprozesse, Konvertierung in maschinenlesbare PDF. Als Schnittstelle zu Fremdsystemen bieten wir zusätzlich noch einen „virtuellen“ Drucker, mit der aus jeder Drittsoftware Dokumente digital erfasst werden können. Oft wichtig bei Drittprogrammen ohne Schnittstelle zur Steuerberatung.

Um die Kundenbeziehung zwischen Kanzlei und Mandant zu stärken gibt es auch ein Dokumentenaustauschmodul, welches direkt in die Software der Steuerberater integriert werden kann. Dies bedeutet eine deutliche Beschleunigung und Vereinheitlichung der Kommunikationswege.

Welchen klassischen Prozess macht ihr smart und wie?

Wie schon gesagt, es geht um das digitale Erfassen und Weitergeben von Buchhaltungsbelegen über unsere Cloudlösung. Eigentlich recht langweilig. Inzwischen extrahieren wir aber auch die Daten, wenn dies gewünscht ist und bauen algorithmisch gesteuerte Prozesse für Mandantenunternehmen im Bereich der Qualifizierung von Dokumenten und automatischen Steuerung von Dokumentenflüssen. Und wie schon erwähnt, vereinfachen wir inzwischen die datenschutzkonforme Kommunikation zwischen beiden Partnern.

Wo seht ihr Euch in 5 Jahren?

Wir wollen unsere Position im deutschen Steuerberatermarkt im Vorfeld der großen Buchhaltungssysteme ausbauen. Tausende Unternehmen arbeiten täglich mit unserer Lösung, kennen aber unseren Namen nicht. Das ist uns auch nicht



wichtig, aber wir werden auf den Grundprozessen und den digitalen Daten weitere Anwendungen bauen. Wir wollen nicht nur „Belege“ schubsen, sondern diese Belege digital produzieren und in Verbindung miteinander bringen.

Wie wird sich die Buchhaltungsbranche in den kommenden Monaten verändern?

Corona hat deutlich die Brennlupe auf den Steuerberater im Bereich der Digitalisierung gelegt. Bis 2020 wurde viel über Digitalisierung gesprochen. Jedoch wusste keiner, was dies im täglichen Geschehen tatsächlich bedeutet. Jetzt weiß es jeder. Homeoffice geht nur durch stark gestraffte Prozesse innerhalb der Kanzleien und Einschränkungen im persönlichen Umgang mit den Mandanten. Dies bedeutet eine Fokussierung auf den digitalen Austausch von Belegen und Informationen. Kanzleien, die hier bisher noch schlecht

aufgestellt waren, werden es schwer haben am Markt zu bestehen. Den Vorlauf den einige Kanzleien auch Dank Lösungen wie DIGI-BEL hier hingelegt haben ist oft nur schwer wieder einzuholen. Ist ein Mandant mal weg, kommt er so schnell nicht wieder. Von den Konkursen, die auf uns zurollen möchte ich hier noch gar nicht sprechen. Insofern wird hier eine Konzentration von Steuerberatern stattfinden und den Markt verdichten. Aber das sehen wir eher als Chance.

Welche Events sollte man 2022 nicht verpassen?

Wir planen in diesem Jahr wieder als Aussteller auf der Steuerberater Expo in Köln im März dabei zu sein. Diese sollte schon im Januar stattfinden. Dort werden wir in Partnerschaft mit Brother unsere gesamte Digitalisierungspalette und unseren neuen Mandanten-CloudSpeicher präsentieren. ■



IM STUDIUM HABE ICH MEINEN ERSTEN VENTURES GEGRÜNDET!

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Mein Name ist Georg Stampfl. Ich bin Geschäftsführer und gemeinsam mit Michael Rohrmair Co-Founder von Mezzalite. Mezzalite ist die digitale Plattform für die Vermittlung von Mezzanine-Kapital für Immobilienprojekte.

Ich war eigentlich schon seit dem Studium unternehmerisch tätig. Da habe ich begonnen meine ersten Ventures zu gründen. Eines davon wurde im letzten Jahr erfolgreich verkauft. Mein Background liegt im Bereich Innovation und Venture Building. 2016 habe ich als Project Lead in einem Company Builder die ersten Projekte im Bereich PropTech abgewickelt und seither war ich vom ungeheuren Potential der Digitalisierung im Immobilienbereich fasziniert. Die Immobilienbranche ist, nach der Landwirtschaft, die Industrie mit dem zweitniedrigsten Digitalisierungsgrad. Aufgrund meiner persönlichen Leidenschaft für das Thema Immobilien habe ich mir in den letzten 3,5 Jahren intensiv den ganzen Lebenszyklus eines Immobilienprojekts angesehen. Da gibt es an vielen Stellen ungeheuer spannende Themen. Gerade die Schnittstelle zwischen Fintech und PropTech – manche sagen dazu auch „Real Estate Fintech“ – hat dabei derzeit ein super spannende Dynamik entwickelt.

Warum habt Ihr Euch entschieden Mezzalite zu gründen?

Ausschlaggebend dafür waren ganz klar vier Gründe. Mein Mitgründer hat in seinem auf Unternehmenstransaktionen und Off-Market Immobilien spezialisierten Unternehmen immer wieder Anfragen bezüglich Mezzanine-Kapital von Bauträgern erhalten. Das hat sich gehäuft und wir haben uns das dann gemeinsam näher angesehen – dabei wurde Folgendes rasch deutlich:

1. Die Banken sehen sich aufgrund der Umsetzung von Basel III mit verschärften Anforderungen an die Kapitalausstattung konfrontiert. Die Projektentwickler müssen bei der Finanzierung von Projekten immer mehr Eigenkapital einbringen. Es entsteht in der Immobilienfinanzierung eine Lücke zwischen Bankdarlehen und Eigenmitteln der Entwickler. Mezzanine-Kapital schließt diese Lücke und ist mittlerweile total etabliert in der Immobilienfinanzierung.

2. Immobilienentwickler stehen daher vor der Herausforderung den passenden Mezzanine-Kapitalpartner zu finden. Der Markt ist total intransparent und man weiß als Projektentwickler zumeist nicht, welche Investmentprofile die Investoren haben, welche Konditionen es gibt und überhaupt welche Unterlagen man dem Investor bereitstellen muss.

3. Für Investoren ist Deal-Sourcing ein Riesenthema. Also an die interessanten Projekte zu kommen, die auch zum eigenen Investmentprofil passen, das ist ein zentrales Erfolgskriterium.

4. Der Prozess der Finanzierungsabwicklung ist in den späten 1990er Jahren stecken geblieben: Endlose E-Mail Ping Pongs, teilweise noch das Versenden von Papierdokumenten.

Tja, wenn man sich das dann schon so ansieht, dann schreit das förmlich danach, über eine gut strukturierte Plattform abgewickelt zu werden.

Welche Vision steckt hinter Mezzalite?

Bereits jetzt bringen wir über www.mezzalite.com Immobilienentwickler mit Investoren, primär Fonds und Family Offices, digital zusammen. Mit Mezzalite können wir die Aufnahme und Vergabe von Mezzanine-Kapital deutlich erleichtern. Dies senkt die Transaktionskosten. Aber auch die Zeit zum Abschluss der Mezzanine-Finanzierung kann deutlich reduziert werden – und der Faktor „Zeit“ spielt bei Projekten aller Größenordnungen meist eine große Rolle.

Im nächsten Schritt werden wir Stück für Stück die weiteren Schritte der Finanzierungstransaktion digital abwickelbar machen: von der ersten Anfrage bis hin zum Reporting nach Abschluss der Finanzierung. Nach dem Motto: „Datensätze statt PDFs!“. Der Großteil der Transaktionen mit einer Mezzanine-Tranche von bis zu ca. 10 Mio. Euro wird mittelfristig über digitale Plattformen laufen. Und das sind rund 70% des Marktes.

Langfristig werden wir nicht nur Mezzanine-Finanzierungen, sondern auch andere Private-Debt Instrumente, wie z.B. Who-

le-Loans oder Bridge Fundings, anbieten. Schon jetzt läuft ein Projekt auf der Plattform, wo ursprünglich Mezzanine gesucht wurde, aber für den Projektentwickler dann ein sehr attraktives Whole-Loan Angebot gefunden wurde.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie habt ihr Euch finanziert?

Wir hatten Glück, weil wir zum Start das erste Investment binnen einer Woche bekommen haben. Unser Investor, der selbst Unternehmer im Immobilienbereich ist, kennt die Herausforderungen rund um das Thema Mezzanine-Kapital und hat daher sehr rasch entschieden, bei uns ganz früh einzusteigen. Unser Geschäftsmodell baut auf einer Vermittlungsprovision für das vermittelte Mezzanine-Investment auf. Es wird nun aber auch eine richtige Finanzierungsrunde folgen, um rasch unser Geschäft weiter auszubauen und dem klar vorgezeichneten strategischen Pfad folgend die weitere Produktentwicklung umzusetzen.

Die Herausforderungen eines Startups sind ganz vielfältig. Als Marktplatz, der Angebot und Nachfrage zusammenbringt, stand bei uns natürlich das typische „Henne-Ei“-Problem ganz oben: du brauchst spannende Projekte und gleichzeitig auch potente Investoren auf der Plattform. Das eine bedingt das andere.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Auf Seite der Kapitalwerber sind es bei uns Immobilienentwickler mit guten Projekten, die eine Mezzanine-Tranche zwischen 500.000 und 15 Mio Euro suchen. Wir legen hier sehr viel Wert auf die Qualität der Projekte. Das heißt, Qualität geht vor Quantität. Wir bringen tendenziell lieber weniger Projekte auf die Plattform, diese sind dafür dann aber für die Investoren umso interessanter. Derzeit konzentrieren wir uns bei den Projekten ausschließlich auf Projekte aus Deutschland und Österreich. Später werden hier weitere europäische Länder hinzukommen.

Auf Seiten der Investoren sprechen wir primär Family Offices und Fonds an, die Mezzanine-Kapital vergeben. Bei den Investoren gibt es grundsätzlich keine regionale Beschränkung. Da wir aufgrund der Anfragen auf unserer Plattform auch sehr gut Lücken im Markt erkennen, werden wir auf der Investmentseite unser Angebot 2022 erweitern. Hier möchte ich aber zum derzeitigen Zeitpunkt noch nicht allzu viel verraten.

Wie funktioniert Mezzalite? Wo liegen die Vorteile?

Als Immobilienentwickler legt man im geschützten Bereich der Plattform das Projekt an und lädt alle relevanten Unterlagen hoch. Wir prüfen das Projekt, fordern gegebenenfalls noch Unterlagen nach. Sobald es von uns ein Go gibt, wird das Projekt übersichtlich und standardisiert über die Plattform ausschließ-



lich passenden Investoren vorgestellt. Als Entwickler kann ich auf diesem Wege mit nur relativ wenigen Mausklicks eine Vielzahl von passenden Investoren zentral ansprechen, diesen mein Projekt vorstellen und das für das Projekte beste Finanzierungsangebot erhalten.

Als Investor legt man im Rahmen der Registrierung ein Investmentprofil an. Dieses umfasst unter anderem die gesuchte Assetklasse, die bevorzugte Region des Projekts, minimale und maximale Höhe des Investments sowie Laufzeit und geforderte Sicherheiten. Nach erfolgter Qualitätsprüfung des Investors erfolgt die Freischaltung und er erhält automatisiert eine Benachrichtigung, sobald wieder ein auf sein Investmentprofil passendes Immobilienprojekt auf Kapitalsuche ist. Im Online-Dashboard werden also nur die relevanten Projekte angezeigt. Dabei sind alle für die Projektprüfung erforderlichen Unterlagen direkt digital abrufbar, sodass diese rascher erfolgen kann. Nach positiver Erstprüfung des Projektes gibt der Investor ein indikatives Angebot mit den grundlegenden Konditionen ab. Wird das Angebot vom Kapitalwerber akzeptiert, erfolgt die Due Diligence Prüfung. Zukünftig wird dann auch die gesamte weitere Abwicklung und das Reporting auf der Plattform durchführbar sein. Mit Mezzalite kommen Investoren völlig kostenlos an einen Dealflow von hoch-



interessanten, gut aufbereiteten Projekten. Wichtig ist noch zu erwähnen, dass Diskretion ein ganz große Rolle spielt. Die Projekte werden also nur passenden Investoren vorgestellt und auch die Investoren sind auf der Plattform nicht öffentlich einsehbar.

Wie ist das Feedback?

Wir sind erst ein dreiviertel Jahr auf dem Markt, können uns aber über sehr gute Resonanz auf beiden Seiten, sowohl der Projektentwickler, aber auch der Investoren freuen. Besonders positiv überrascht war ich vom Feedback großer etablierter Immobilienentwickler mit dementsprechend großen Projekten. Die Bereitschaft über Plattformen zu gehen und hier effiziente, neue digitale Wege in der Projektfinanzierung zu gehen, ist bei vielen ausgesprochen hoch. Das freut uns sehr! Wir konnten in den letzten Monaten einige sehr interessante Kooperationen abschließen. Auch die klassischen Offline-Vermittler haben erkannt, dass sich ihr Geschäft zukünftig hin zu digitaler Abwicklung verändern wird. Wir stehen hier mit einigen in einem sehr konstruktiven Austausch. Großes Interesse gibt es auch seitens einiger Banken, für die das Thema Mezzanine-Kapital zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Wo seht ihr Euch in 5 Jahren?

Ein Investor, der Mezzalite nützt, hat es einmal so ausgedrückt: „Für mich ist es ganz klar, so wie du als Autohändler auf Autoscout bist, so wirst du als Mezzanine-Investor auf Mezzalite sein.“ Das beschreibt es eigentlich sehr schön. Unser Ziel ist es, die zentrale Plattform für Private-Debt Finanzierungen im Immobilienbereich zu werden. Wir werden in den relevantesten europäischen Märkten vertreten sein. Durch Daten und einen strukturierten Prozess wird es möglich sein, denn manuellen Anteil in der Projektprüfung deutlich zu reduzieren und so die Transaktionen für beide Seiten nochmal deutlich zu beschleunigen. Heute ist der Markt im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung stark fragmentiert. Es wird also zu Konsolidierungen und Zusammenschlüssen kommen. Auch wir sind davon überzeugt, dass nur mit starken Partnerschaften ein für die Kunden optimales Angebot erzielt werden kann.

Wie schätzt ihr den Kapitalmarkt für Immobilien ein, wie ist bei Euch der Ablauf, wer trägt das Risiko?

Die Sicht der Investoren auf den Markt ist immer sehr heterogen. Das hat beispielsweise das Thema Hotels im Jahr 2021 gezeigt. Die eine Hälfte der Investoren auf unserer Plattform hat einen großen Bogen um diese Assetklasse gemacht. Die andere Hälfte hat die Säbel gewetzt und gemeint: „Jetzt erst recht!“ und war aktiv auf der Suche nach günstigen Investments. Es geht also, wie bei anderen Investments auch, sehr stark darum, woran man glaubt. Aber die Themen Inflation und mögliche Zinserhöhungen werden definitiv den Markt beeinflussen. Man sieht ja bereits jetzt an der Forderung der Bafin nach höheren Kapitalpuffern bei Finanzinstituten dass Bewegung im Markt ist. Desto restriktiver die Banken bei der Vergabe der Senior Loans sind, desto größer wird die Nachfrage nach Finanzierungen über den privaten Markt sein. Das spielt uns in die Karten.

Ein Mezzanine-Kapital Investment bringt aufgrund der Nachrangigkeit natürlich ein etwas höheres Risiko mit sich, dieses wird aber auch durch eine sehr attraktive Verzinsung abgegolten. Das Risiko hängt also sehr stark vom einzelnen Projekt ab. Im Allgemeinen ist aber das Risiko-Ertrags-Verhältnis sehr attraktiv. Das zeigt sich auch daran, dass sich das Volumen der getätigten Mezzanine-Investments im Immobilienbereich in den letzten Jahren ca. versechsfacht hat. ■

Damit Opfer nicht hilflos bleiben. Helfen auch Sie!

Jetzt spenden:
www.weisser-ring.de

Simone Thomalla

Wir bieten Wettmärkte auf der Blockchain an

Stell Dich bitte kurz unseren Lesern vor!

Ich habe mein erstes Startup schon 1997 gegründet, wir haben damals Finanzprognosen mit modernen statistischen Methoden gemacht. Den Ausdruck „Fintech“ gab es damals noch gar nicht. Seitdem habe ich mehrere Fintechs gegründet, immer mit der Idee, moderne Technologien automatisierbar zu machen und in den Finanzbereich zu bringen.

Warum hast Du Dich entschieden DigiOptions zu gründen?

Dies ist in der Tat schon der zweite Anlauf für DigiOptions. Wir hatten Erfolge damit, anderen Wettplattformen Liquidität zu verschaffen, indem wir unseren vollautomatischem Market-Maker Bot auf deren Märkten laufen ließen. Wir haben gesehen, dass wir damit einen zentralen Wettbewerbsvorteil hatten und wollten dann unsere eigene Wettplattform anbieten. Vor 15 Jahren war die Welt aber noch eine andere und als kleines Startup war es praktisch unmöglich alle regulatorischen Anforderungen zu erfüllen. Als dann die Blockchain aufkam, war es der richtige Zeitpunkt es noch einmal zu versuchen: Die dezentrale Finanzarchitektur („DeFi“) mit der Ethereum Blockchain machte es möglich.

Welche Vision steckt hinter DigiOptions?

Wir bieten Wettmärkte auf der Blockchain an. Das Besondere: Nutzer können selbst die Wettmärkte eröffnen, die sie am meisten interessieren, z.B. „Tritt Steinmeier eine zweite Amtsperiode als Bundespräsident an?“. Damit bieten wir Wettereignisse, die es sonst nirgends gibt. Und wir demokratisieren die Finanzmärkte – offener und gleicher Zugang für jeden.

Wie funktioniert DigiOptions?

Wo liegen die Vorteile?

DigiOptions bietet Wettmärkte, die es sonst nirgends gibt. Alles was Du brauchst ist ein Krypto-Wallet. Du kannst kleine Summe einsetzen und mit einem großen Hebel anlegen. Wenn sich Deine Meinung bewahrheitet, bekommst Du die feste Summe ausgezahlt. Durch unseren Market Maker Bot werden alle Märkte automatisch gefüllt, Du kannst jederzeit eine Wette eingehen. Durch die Blockchain ist zudem das sog. Gegenparteiausfallrisiko vollkommen eliminiert, denn die versprochenen Wettgewinne werden vorher sicher auf der Blockchain hinterlegt.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen?

Zuerst mussten wir den richtigen Zeitpunkt anpassen: Der war mit der Verfügbarkeit der Blockchain-Technologie gegeben. Dann haben wir ein Geschäftsmodell entwickelt, das alle strengen rechtlichen Anforderungen erfüllt, denn wir bieten seriös aus Deutschland und grenzen uns von exotischen Anbietern ab. Schließlich haben wir im letzten Jahr einen Business Angel an Bord genommen und konnten unser Team erweitern.

Wer ist die Zielgruppe von DigiOptions?

In einem ersten Schritt konzentrieren wir uns auf junge online-Trader, die schon Krypto-Wallets besitzen. Für diese sind auch unsere aktuellen Wettmärkte auf Bitcoin, Ether und Ripple besonders interessant. Wir gehen aber davon aus, in 2-3 Jahren



jeder Browser standardmäßig ein Krypto-Wallet integriert hat. Dann können wir viel leichter die interessierte breite Masse ansprechen.

Wo siehst Du Dich mit DigiOptions in den nächsten 12 Monaten?

In den nächsten Monaten gehen wir Live auf der Thundercore Blockchain, die ist besonders schnell und günstig. Dann starten wir auf verschiedenen Social Media Kanälen und erweitern das Angebot an Wettmärkten. Nach den intensiven Jahren der technischen Vorbereiten können wir in 2022 also voll durchstarten.

Welche Vorteile hat Deiner Meinung nach die Blockchain?

Die Blockchain ist eben nicht der Bitcoin, sondern vor allen eine geniale und sichere dezentrale Technologie. Die traditionellen zentralen Börsen werden dies langfristig zu spüren bekommen. Die Transparenz ist wichtig, gerade für Börsen und wir konnten zum Beispiel das Problem des Ausfallrisikos lösen. In Zukunft wird es also mehr um diese Technologie und weniger um die Krypto-Währungen gehen.

Welche Vorteile haben aus Deiner Sicht Kryptowährungen?

Kryptowährungen sind eine Alternative zu den staatlichen Währungen und damit als Kapitalan-

lage und zum Handel geeignet. Staatliche Währungen sind nicht automatisch besser oder stabiler, wie man gerade zur Zeit am Beispiel der Türkischen Lira sieht, welche auch durch politische Einflussnahme leidet.

Kryptowährungen sind gegen direkt politische Manipulation immun – auch wenn sie natürlich stark von Regulierungsrahmen abhängen.

Welche 3 Tipps würdest Du angehenden Neulingen in der Kryptowelt mit auf den Weg geben?

- 1) Sich früh mit der Kryptowelt zu befassen eröffnet viele Möglichkeiten, beruflich, finanziell und unternehmerisch. Aber bitte nie alles auf eine Karte setzen.
- 2) Krypto ist kreativ. Es entstehen soziale und ökologische Blockchain-Projekte, die die Welt besser machen können.
- 3) Krypto ist ein Hype-Thema. Der Hype wird gehen, aber die Technologie wird bleiben.

Welche Events sollten 2022 nicht verpasst werden?

Ich persönlich freue mich auf Reisen im Sommer. Und natürlich auf das Going-Live von DigiOptions. ■





FotoQuelle: © Norbert Novak

The future of payment is digital and mobile!

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Peter Neubauer, 60, seit vielen Jahren im Banking und Payment Bereich in verschiedenen Managementpositionen national und international tätig; CEO vipaso GmbH (Vienna Payment Solutions) in Wien; Gründer und Herausgeber von ForumF (<https://forumf.at/>) – der Infoplattform für die Finanzbranche.

Warum habt Ihr Euch entschieden Vipaso zu gründen?

Die Veränderungen in der Bankenbranche, der dynamische Markt für Payment-Lösungen und die disruptiven neuen Technologien bereiten den Boden für echte Innovationen. Aufgrund des vorhandenen Know-hows, der Unterstützung der Investoren und der coolen Technologie war es ein „no-brainer“ dies in die Tat umzusetzen.

Welche Vision steckt hinter Vipaso?

The future of payment is digital and mobile! Wir sehen uns als Technologieanbieter. Unsere Lösung „horizon“ ist eine unabhängige end-to-end mobile payment Lösung auf Basis von BLE Technologie. Unser Geschäftsmodell, unser neutraler Ansatz und unsere vollständige Digitalisierung einer klassischen „Proximity“-Zahlung (z.B. im Shop), senken die Eintrittsbarrieren zur Teilhabe am Zahlungsverkehr für Konsumenten und Händler signifikant. Wir wollen einerseits zur „Financial Inclusion“ in emerging markets beitragen und andererseits eine coole Alternative in developed markets für Banken, Retailer, Eventveranstalter, etc. sein. Potenziell adressieren wir einen Markt von 6 Milliarden Menschen!

Von der Idee bis zum Start, was waren bis

jetzt die größten Herausforderungen und wie habt ihr Euch finanziert?

Wie auch in anderen Bereichen, die mit IT und Development zu tun haben, ist das Sourcing eine große Herausforderung. Finanziert sind wir derzeit 100 % durch private money.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Wir haben im wesentlichen zwei Stoßrichtungen:
- Banken, Finanzdienstleister, FinTechs, Kooperativen – vorwiegend – in Schwellenländern, denen wir durch unsere Technologie und Lösung helfen können, rasch eine flächendeckende Paymentlösung einzusetzen, die sie unabhängig und sehr kostengünstig unter ihrer Brand betreiben können - Große Retailer, Airlines, Themeparks, Kommunen, Verkehrsbetriebe, etc. die ihre Customer Journey durch eine coole Paymentfunktion ergänzen und aufwerten wollen.

Wie funktioniert Vipaso?

Wo liegen die Vorteile?

„horizon“ ist eine App-basierte, end-to-end, white label solution, die Bluetooth Low Energy © Technologie verwendet, um den Zahlungsprozess zwischen den beiden Geräten (des Konsumenten und des Händlers) zu initiieren und zu synchronisieren. Der Zahlungsvorgang ist einfach, intuitiv und hoch sicher. Im Hintergrund wirkt das „horizon“ back-end, das sicherstellt, dass die Zahlungen rasch (unter 2 Sekunden!) und regelkonform abgewickelt werden. Die Lösung ist kein „Zahlungssystem“, vielmehr ist sie „payment method agnostic“ (es können

ganz unterschiedliche Zahlungsmethoden, wie Karte, Überweisung, Abbuchung, etc. definiert werden) und eine Infrastruktur, die die Daten dort lässt, wo sie hingehören.

Wie ist das Feedback?

In den vielen Gesprächen und Pitches, die wir in den letzten Monaten gemacht haben, sei es mit Technologiepartnern, Payment Schemes, Banken, FinTechs, ist das Feedback sehr positiv. Wir sehen, dass wir mit der richtigen Lösung zur richtigen Zeit kommen.

Wo seht ihr Euch in 5 Jahren?

Als am Weltmarkt für Zahlungslösungen verankert und mit starken „Footprint“ in allen für uns wesentlichen Regionen (Afrika, Naher Osten, Zentral- und Südost Asien, Lateinamerika).

Wie verändert sich die Finanzbranche in den kommenden Monaten?

Die Desintegration des Geschäftsmodells „Bank“ wird weiter gehen. Nicht, weil es so sein muss, aber weil die Umstände es so steuern. Das erzeugt laufend neue Möglichkeiten der Nischenbildung und Ausdifferenzierung. Auch wir werden uns mit verändern.

Welche Events sollte man 2022 nicht verpassen?

Alle, die in Zeiten wie diesen die Chance bieten, sich zu vernetzen und gute, informative Gespräche zu führen, die uns weiterbringen! ■



Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Ende der 1980er Jahre begann meine Leidenschaft für Kapitalanlagen mit dem Kauf meiner ersten Aktie – eine Leidenschaft, die mich bis heute nicht losgelassen hat. Damals war ich noch sehr blauäugig, was Geldanlage anging und ich musste meine Lektionen erst noch lernen. Über die Stationen als Börsenhändler, Portfoliomanager in Deutschlands größter Pensionskasse und dem Studium der Wirtschaftspsychologie habe ich mir immer mehr Wissen und Erfahrungen einer professionellen Geldanlage angeeignet, welche ich heute in unserer Vermögensverwaltung nutze. Neben meiner Vorstandstätigkeit bin ich Vater von Zwillingen und treibe in meiner Freizeit gerne Sport, am liebsten Marathon.

Warum hast Du Dich entschieden wevest zu gründen?

Ich habe mit Mitte dreißig den tiefen Wunsch verspürt, mein berufliches Leben aktiv zu gestalten. Als Angestellter war dies jedoch nur begrenzt möglich. Wie es der Zufall wollte, habe ich zu der Zeit meine alten Schulkameraden wiedergetroffen, die eine Finanzberatung führten. Nach vielen Gesprächen darüber, was eine gute Beratung bei Finanzen unserer Meinung nach ausmacht, haben wir gemeinsam beschlossen, die damalige Gesellschaft zu einer lizenzierten Vermögensverwaltung umzubauen, welche die Erwartungen an eine moderne, kundenorientierte Vermögensbetreuung erfüllt. So entstand die wevest, die heute neben vielen digitalen Angeboten auch eine persönliche Betreuung anbietet.

Welche Vision steckt dahinter?

Menschen glücklich machen – das ist unser Ziel. Das Thema Geld ist mit vielen Vorurteilen belegt und oft sind nicht nur gute Assoziationen damit verbunden: Die Angst vor Verlust, Verunsicherung oder die Gefahr, etwas „falsch“ zu machen. Mit unserem Angebot möchten wir, dass unsere Mandanten Vertrauen in eine professionelle Geldanlage gewinnen und sich an der positiven Wertentwicklung Ihrer Vermögen erfreuen. So können wir unseren Beitrag dazu leisten, dass unsere Mandanten Ihren Zielen und Wünschen ein kleines Stück näherkommen.

MENSCHEN GLÜCKLICH MACHEN

Das ist unser Ziel

Was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie habt ihr Euch finanziert?

Als Unternehmer ist man täglich mit einer Vielzahl von Herausforderungen konfrontiert. Nicht zu unterschätzen sind die regulatorischen Anforderungen an eine Vermögensverwaltung in Deutschland. Die Einhaltung der strengen Auflagen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin und Deutsche Bundesbank begleiten uns auch heute. Externe Finanzierung haben wir nicht benötigt, sondern sind organisch gewachsen.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Unsere Zielgruppe sind Anleger, die eine moderne Vermögensanlage wünschen, d.h. bewährte Portfoliotheorien mit neuen innovativen Anlageklassen zu kombinieren und in einem digitalen Cockpit zu visualisieren. Unsere Strategien setzen auf Langfristigkeit und Sorgfalt in der Portfoliokonstruktion. Unnötige Risiken gehen wir nicht ein, bleiben aber stets opportunistisch, um disruptive nachhaltige Entwicklungen in unsere Anlageentscheidungen einfließen zu lassen. Ein wesentlicher Teil unserer Kundschaft sind Unternehmer, Spitzensportler und institutionelle Anleger.

Welche Produkte findet der Kunde bei Euch?

Bei uns können Kunden zwischen einer digitalen Vermögensverwaltung in ETFs und Kryptowährungen sowie einer individuellen Vermögensverwaltung in Einzeltiteln wie Aktien und Anleihen wählen.

Bei den ETF-Strategien gibt es drei Portfolios mit unterschiedlich hohem Risikograd. Das beliebte Balance-Portfolio basiert auf die Allwetter-Portfolio-Theorie und strebt langfristig aktienähnliche Renditen an, bei nur einem Drittel des Risikos. Im Future Portfolio, welches bis zu 100 Prozent in Aktien investieren kann, liegt der Fokus auf den Megatrends, die unsere Gesellschaft nachhaltig verändern.

Als derzeit einziger Vermögensverwalter bieten wir eine digitale Vermögensverwaltung in Kryptowährungen an. Hier können sich Kunden zwischen dem Core-Portfolio mit den größten digitalen Währungen wie Bitcoin und Ethereum sowie dem



FotoQuelle: © KRISTEN NIJHOF

Next-11 Portfolio mit den spannendsten Coins aus der zweiten Reihe entscheiden. Neben dem Aufbau und der Verwaltung des Krypto-Portfolios sorgen wir auch für eine sichere Verwahrung bei einem in Deutschland lizenzierten Kryptoverwahrer.

Für Mandanten der individuellen Vermögensverwaltung stellen wir persönliche Portfolios zusammen. Schwerpunkt bilden dabei Unternehmen in Sondersituationen, die sich durch ein besonderes Chance-Risiko-Verhältnis hervortun. Dadurch konnten wir in der Vergangenheit sehr positive Wertentwicklungen für unsere Mandanten realisieren und gleichzeitig die Portfolioschwankungen stark begrenzen.

Wie setzt ihr das Thema ETF und NFT bei Euch um?

Unsere digitalen Wertpapierportfolios basieren auf kostengünstigen ETF Produkten. So gelingt uns eine sehr breite Streuung zu geringen Kosten. NFTs sind aktuell kein Bestandteil unserer Portfolios. Wir setzen im Bereich Blockchain lieber auf direkte Investments in die jeweiligen Kryptowährungen.

Wo seht ihr Euch in 5 Jahren?

Wir erfüllen mit unseren Lösungen nicht nur die Anforderungen unserer Mandanten an uns, sondern leisten darüber hinaus durch unsere nachhaltig ausgerichtete Anlagestrategie einen wichtigen ökologischen und sozialen Beitrag für unsere Gesellschaft.

Wo seht Ihr die Finanzbranche in den nächsten 5 Jahren?

Die Finanzindustrie wird sich den großen globalen Herausforderungen einer zunehmenden Überschuldung und ungleichen Verteilung von Vermögen stellen müssen. Ich befürchte, dass manche Finanzinstitutionen die bevorstehenden Umbrüche nicht überleben und viele Menschen ihr Ersparnis verlieren. Ein „weiter wie bisher“ wird über kurz oder lang nicht funktionieren. Wie in anderen Industrien bereits erlebt, wird sich folglich auch die Finanzindustrie modernisieren müssen, um den Herausforderungen gewachsen zu sein.

Welche Events sollte 2022 nicht verpasst werden und welche 3 Buchtipps gibst Du den Neulingen mit auf den Weg?

Meine persönlichen drei Buchtipps sind:
- Atomic Habits von James Clear. Es veranschaulicht sehr schön, wie auch sehr kleine, regelmäßige Handlungen über einen langen Zeitraum ganz erstaunliche Ergebnisse liefern. Übertragen auf den Finanzbereich sind das zum Beispiel regelmäßige Sparbeiträge in Verbindung mit dem Zinseszinsseffekt.

- Principles von Ray Dalio: Ray gibt seine persönlichen Erfolgsrezepte zum Besten, die ihm zu einem der erfolgreichsten Vermögensverwalter haben werden lassen.

- The most Important Thing von Howard Marks: Anlageprofi Howard Marks schreibt an seine Kunden regelmäßige Memos über die Grundsätze erfolgreichen Investierens. Ich liebe diese Memos, weil sie sehr anschaulich die Herausforderungen und Chancen einer Geldanlage mit persönlichen Anekdoten von ihm beschreiben. In seinem Buch fasst er zusammen, was die eine wichtigste Eigenschaft beim Investieren ist... und zählt dann insgesamt zehn davon auf.

Die Corona Einschränkungen haben uns sehr lange den persönlichen Kontakt bei Events untersagt. Insofern freue und hoffe ich darauf, in 2022 endlich mal wieder mehr Kollegen und Freunde persönlich zu treffen. ■



Wir machen Künstliche Intelligenz erklärbar

Stell Dich bitte kurz unseren Lesern vor!

Ich habe schon mehrere Fintechs gegründet. Zwischendurch habe ich aber auch lange Zeit in der Versicherungsbranche gearbeitet, als Verantwortlicher Aktuar, also sozusagen als Chef-Mathematiker.

Warum hast Du Dich entschieden RealRate zu gründen?

In meiner Zeit in der Versicherungsbranche habe ich gelernt, das Unternehmensratings gar nicht so unabhängig sind wie man sich da wünschen würde. Immerhin beauftragen die Unternehmen die Ratingagenturen, um ein Ranking zu erhalten. Das ist so, als ob ein Schüler seinen Lehrer bezahlt, damit er ihm eine Note gibt. Da ist der Interessenkonflikt natürlich vorprogrammiert.

Welche Vision steckt hinter RealRate?

Bei RealRate verwenden wir Künstliche Intelligenz (KI) um unabhängige und faire Unternehmensratings zu erstellen. Wir wollen jeden Interessenkonflikt vermeiden und damit auch eine Wiederholung der Finanzkrise 2008.

Wie funktioniert RealRate? Wo liegen die Vorteile?

Wir machen Künstliche Intelligenz erklärbar, bei uns gibt es also keine Black Box. Der zentrale Baustein unseres vollautomatisch generierten Rating-Reports ist ein leicht lesbarer farbiger Graph, der die Zusammenhänge der Finanzvariablen zeigt und die Stärken und Schwächen des Unternehmens hervorhebt.

Wer ist die Zielgruppe von RealRate?

Wir wenden uns an große Unternehmen mit breiter Kundenbasis. Die Unternehmen können das RealRate Gütesiegel erwerben und auf Ihrer Webseite

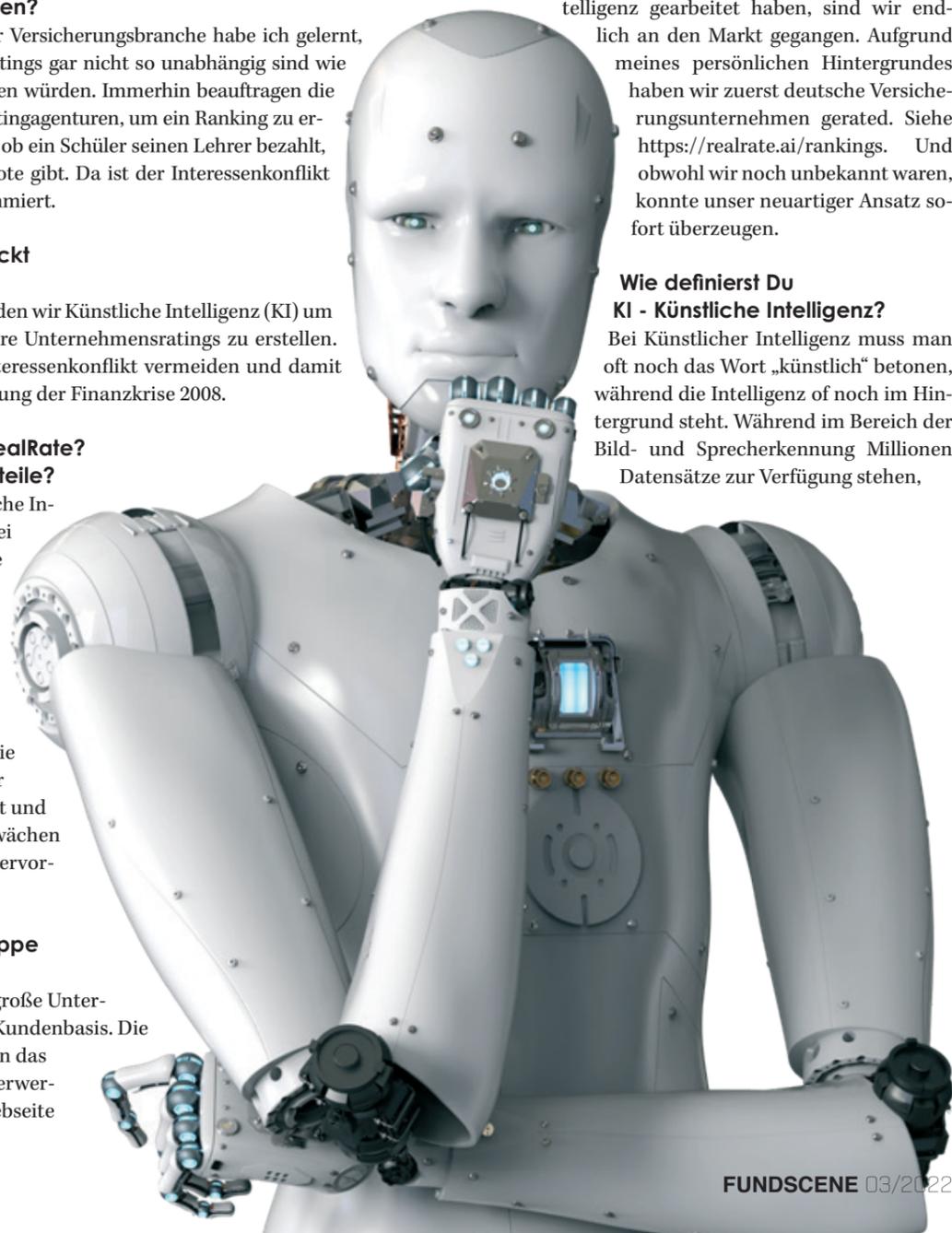
zeigen. So gewinnen sie das Vertrauen der Kunden. Viele Unternehmen können sich ein individuelles Rating gar nicht leisten, obwohl sie oft eine bessere Finanzstärke aufweisen als ihre großen Konkurrenten.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen?

Nachdem wir drei Jahre an der erklärbarer Künstlichen Intelligenz gearbeitet haben, sind wir endlich an den Markt gegangen. Aufgrund meines persönlichen Hintergrundes haben wir zuerst deutsche Versicherungsunternehmen gerated. Siehe <https://realrate.ai/rankings>. Und obwohl wir noch unbekannt waren, konnte unser neuartiger Ansatz sofort überzeugen.

Wie definierst Du KI - Künstliche Intelligenz?

Bei Künstlicher Intelligenz muss man oft noch das Wort „künstlich“ betonen, während die Intelligenz oft noch im Hintergrund steht. Während im Bereich der Bild- und Sprechererkennung Millionen Datensätze zur Verfügung stehen,



FotoQuelle: © stock.adobe.com - photonaphoto



also Big Data, und mit massiver Rechenkraft ausgewertet werden, versuchen wir die Intelligenz durch einen hybriden Ansatz zu erreichen. Dabei wird ein Expertensystem durch ein KI System so optimiert, dass es die Realität gut erklärt. Dies ist gerade im Bereich des Ratings wichtig, da die Geschäftsberichte, auf die wir uns stützen, nur ein Mal im Jahr veröffentlicht werden, also „Small Data“ sozusagen.

Wie bist du selbst das erste mal mit Bitcoin und Co. in Verbindung gekommen?

Meine ersten Bitcoin habe ich schon früh gekauft, über die damalige Plattform Mt. Gox, welche dann gehackt wurde. So habe ich leider wenig Freude an meinen ersten Bitcoins gehabt...

Wo siehst Du RealRate in den nächsten 12 Monaten?

Wir gehen in diesem Jahr in den amerikanischen Markt. Dort gibt es die größte Nachfrage nach Ra-

ting, aber auch die größte Konkurrenz. Wenn wir auch dort erfolgreich sind, haben wir den Durchbruch geschafft.

Welche Kryptowährungen haben Deiner Meinung nach ähnliches Potential wie der Bitcoin?

Langfristig ist Ether interessant, denn die Ethereum Blockchain bietet mit den sog. Smart Contracts wesentlich mehr Möglichkeiten, relevante Applikationen zu entwickeln. Damit diese laufen, muss Gas in Ether bezahlt werden – es gibt also hier eine echte dauerhafte Nachfrage.

Welche Bücher kannst Du zum Thema Krypto empfehlen?

Anstatt Bücher zu lesen schaue ich mir lieber Pitcher von Blockchain Startups an. Damit ist man ganz vorne im Trend mit dabei und erlebt echte Motivation. ■

Für mich stand schon früh fest, dass ich Unternehmer sein möchte

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Für mich stand schon früh fest, dass ich Unternehmer sein möchte. Als Teenager habe ich mein erstes Startup zusammen mit meinem Bruder gegründet, das war eine Musikschule, in der Schüler die Lehrer für andere Schüler waren. Später habe ich dann gourmeo.com gegründet, einen Service für Tischreservierungen, den ich erfolgreich verkauft habe. Studiert habe ich Maschinenbau an der TU Darmstadt, bevor es letztendlich mit Getsafe losging.

Warum hast Du Dich entschieden Getsafe zu gründen?

Die Idee zu Getsafe entstand im Wohnzimmer meiner Eltern: Ich hatte aus Versehen die Glastür meines Vermieters kaputt gemacht und wollte wissen, ob eine der Policen meiner Eltern diesen Schaden abdecken würde. Etliche Leitz-Ordner später wusste ich weniger als am Anfang. Ich dachte mir: Das muss doch besser gehen. Schließlich wurde aus dieser ersten Idee ein festes Vorhaben und aus dem Vorhaben ein Geschäftsmodell: Die Versicherungswelt zu revolutionieren und ins digitale Zeitalter zu holen. Um die Idee technisch umzusetzen, brauchte ich jedoch einen Mitstreiter. Über eine Gründergruppe bei Facebook traf ich auf Marius, der sein Physikstudium beendet hatte und zu diesem Zeitpunkt andere Gründer kennenlernen und Ideen austauschen wollte. Ich war der einzige, der zum geplanten Treffen in Heidelberg erschien – er teilte meine Ansichten und meinen Frust über den Zustand der Versicherungsbranche und wir haben direkt losgelegt.



Welche Vision steckt dahinter?

Wir machen Versicherung – aber anders. Unser Versprechen: Versichern auf dem Smartphone, alles in Echtzeit und ein ganzheitlicher Versicherungsschutz, der alle Bereiche im Leben unserer Kunden abdeckt. Unser Versprechen ist zugleich auch unsere Vision. Wir schützen Menschen und all das, was ihnen wichtig ist, damit sie frei und selbstbestimmt leben können – unabhängig davon, wer sie sind und wie sie leben. Um das zu erfüllen, wollen wir mobiles Versichern per App in Europa zum Standard machen.

Was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie habt ihr Euch finanziert?

Zu Anfang wurden wir von Angel Investoren finanziert, haben aber erst letzten Oktober unsere Series B Funding Runde auf 80 Mio. € erweitert. Zu den größten Herausforderungen zählte auf jeden Fall der Umschwung vom digitalen Versicherungsmakler über zum Assekurateur, bis hin zum Vollversicherer, der wir heute sind. Mit der ersten großen Veränderung mussten wir uns auch von einigen unserer Mitarbeitern trennen, weil wir ganz andere Profile gebraucht haben. Damals als junge Gründer haben wir das nicht rechtzeitig erkannt und daher zu spät begonnen, die Mitarbeiter intern umzuschulen. Den Fehler würden wir heute nicht mehr machen.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Die Zielgruppe, die wir erreichen wollen, sind vornehmlich Millennials, sprich Personen Mitte zwanzig bis Mitte dreißig, die schlichtweg digitalere Kundenbedürfnisse bzw. Ansprüche haben als ältere Zielgruppen. Entscheidender als das Alter ist jedoch der generelle Wunsch nach digitalen Lösungen, denn unsere Zielgruppe sind generell digital-affine Menschen. Uns geht es darum, eine Generation an Kunden anzusprechen, die ein komplett anderes Nutzerverhalten hat, die zum Beispiel nicht mit einem Makler oder Vertreter interagieren wollen, die lieber alles in einer App haben will und die sich im Schadensfall dann entsprechend anders verhält. Für diese Generation an Kunden, die in Europa in den nächsten zehn Jahren knapp eine Milliarde neue Versicherungen kaufen wird, bauen wir das Ganze.

Welche Produkte findet der Kunde bei Euch?

Wir bieten wichtige Sachversicherungen an, darunter zum Beispiel eine Haftpflicht-, eine Hausrat- und eine Kfz-Versicherung. Mit unserer Plattform bzw. dem selbst entwickelten Kernsystem können wir perspektivisch alle Versicherungssparten abbilden.

Wie groß ist das Thema Krypto bei Euch?

Wir verfolgen natürlich die Trends rund um Krypto, Web3 und alles, was damit zusammenhängt. Und wir beschäftigen uns damit, was es bedeutet, wenn Menschen künftig mehr immaterielles, digitales Vermögen haben werden als je zuvor. Auch das

muss abgesichert werden. Konkret sind wir aber noch in einer Beobachterrolle.

Wo seht ihr Euch in 5 Jahren?

Wir wollen unsere Position als meistverkaufte Versicherung für Menschen zwischen 20 und 35 Jahren ausbauen und auf andere europäische Märkte expandieren. In fünf Jahren werden wir ein ernstzunehmender europäischer Herausforderer sein und Versicherungsriesen wie Allianz oder Axa mit unseren hocheffizienten Prozessen, unserem digitalen Versicherungserlebnis und unserem klaren Kundenversprechen in Bedrängnis bringen. Wir sind angetreten, um ein ganzheitlicher digitaler Versicherer zu werden. In Zukunft sollen Privatpersonen also alle wichtigen Versicherungsprodukte bei uns aus einer Hand erhalten können. Dazu bauen wir auch gerade unsere Beratung aus. Komplexere Produkte wie eine Berufsunfähigkeitsversicherung sind erklärungsbedürftig.

Wie entwickelt sich die Versicherungsbranche in den nächsten 5 Jahren?

Die Zukunft der Versicherung ist digital. So wie Neo-Banken wie N26 die Richtung im Mobile Banking vorgeben und Neo-Broker wie Trade Republic das Thema Altersvorsorge neu denken, so machen es die digitalen Neo-Versicherer mit Versicherungen. Die Neo-Versicherer liegen in ihrer Entwicklung etwa zwei bis drei Jahre hinterher, aber sie holen auf. In Zukunft wird das Maklergeschäft, wie wir es heute kennen, genauso der Vergangenheit angehören wie Versicherungspolicen auf Papier oder Schadensbearbeitungen, die länger als drei Tage dauern. Ähnlich wie wir uns heutzutage nicht mehr vorstellen können, ohne Mobiltelefone und Internetzugang zu leben und zu arbeiten. Ob die traditionellen Versicherer mit ihren schwerfälligen Strukturen und Prozessen auf diesen Zug aufspringen können, wird sich zeigen. Langfristig werden sich die Unternehmen durchsetzen, die ihren Kunden das beste Versicherungserlebnis bieten.

Welche Events sollte man 2022 nicht verpassen?

Die Insurtech Konferenz von Insurtech Insights in London am 15. und 16. März 2022 wird definitiv spannend! ■

Wir hatten durchaus am Anfang das Henne-Ei- Problem

Stellt Euch doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Hallo, wir sind Soraya Braun und Lorenz Beimler. Wir kennen uns beide seit dem Studium an der Frankfurt University. Soraya hat International Business Administration und Lorenz International Finance studiert. Erste berufliche Erfahrung hat Soraya bei der Lufthansa Systems und Fraport AG im Bereich Mergers & Acquisitions gesammelt, Lorenz war bei der Helaba Invest im Bereich der Strategische Asset Allokation tätig. Ge-gründet haben wir dann 2017.

Warum habt Ihr Euch entschieden CAPTIQ zu gründen?

Die Idee zu CAPTIQ entstand während unserem Studium, konkret bei einer Projektarbeit im Rahmen des "Studium Generale". Dort untersuchten wir den alternativen Finanzierungsmarkt - mit Fokus auf die damals noch relativ neuen Lending-Plattformen.

Seit Mitte der 2010er-Jahre haben sich mit Crowdfunding und Crowdlending auch in Deutschland eine Reihe von alternativen Finanzierungsformen etabliert, die komplementär zur Bankenfinanzierung sind. Über diese beschaffen sich vor allem solche Unternehmen Kapital, die das von Banken gar nicht oder nur durch das Stellen von Sicherheiten erhalten hätten.

Zufälligerweise berichtete zum damaligen Zeitpunkt ein Kinderarzt aus dem Bekanntenkreis über massive Schwierigkeiten bei der Gründungsfinanzierung. Der Kreditbetrag war wohl mit knapp 100.000 Euro für die Hausbank nicht wirtschaftlich attraktiv, die Antragsbearbeitung hatte sich schon über mehrere Wochen gezogen.

Bei den alternativen Lending Plattformen haben wir schnell festgestellt, dass diese einerseits Gründungsfinanzierungen nicht adäquat bedienen und andererseits für die Kreditrisikobewertung einen HGB-Jahresabschluss benötigen. Ärzte und weitere Kammerberufler formieren sich aber im Regelfall als nicht nach HGB bilanzierende Freiberufler oder Partnerschaftsgesellschaften. So haben wir schnell erkannt, dass ca. 90% aller Kammerberufler nicht durch eine passende alternative Finanzierung bedient werden können. Bei diesen kleineren Beträgen – also zwischen 10.000 und 250.000 Euro – können sie durchaus Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme haben, weil solche Darlehen für die Banken kaum rentabel sind. Und das trotz des sehr guten Risikoprofils. Jährlich werden von Kammerberuflern ca. 8 Milliarden Euro im kleinvolumigen Segment angefragt. Das fanden wir sehr spannend und wollten für diese offensichtliche Marktlücke etwas auf die Beine stellen.

Welche Vision steckt hinter CAPTIQ?

Unsere Vision ist eine Welt, in der es ausschließlich vertrauenswürdige und zugängliche Finanzprodukte gibt.

Unsere Mission ist es, kundenzentrierte und digitale Finanzlösungen aus einer Hand anzubieten. Dabei bringen wir alle relevanten Marktteilnehmer wertschöpfend zusammen und setzen auf langfristige Begleitung und Weiterentwicklung.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie habt ihr Euch finanziert?

Wir hatten durchaus am Anfang das Henne-Ei-Probleme. Unsere Idee kam eigentlich fast überall gut an, aber bevor jemand in uns investieren wollte, sollten wir zunächst einen Proof abliefern. Als Berufseinsteiger hatten wir aber nicht genug Kapital, um ohne Geldgeber starten zu können.

Gleichzeitig haben wir unser Geschäftsmodell durchaus einigen Prüfungen und Anpassungen unterzogen. Ursprünglich wollten wir eher in die Ecke des Crowdfundings gehen. Als wir für unser eigenes Start-up Geld von Business Angels eingesammelt haben, stellten wir jedoch fest, dass die Assetklasse "Kredite mit niedrigem Risikoprofil" für institutionelle Investoren sehr attraktiv ist, diese aber nur wenige Investitionsmöglichkeiten haben. In unserer ersten Finanzierungsrunde haben dann insgesamt 15 echte Finanzprofis investiert. Das war natürlich ungeheuer bestärkend und motivierend. Gleichzeitig hat uns deren Feedback einen echten Mehrwert gebracht. Ohne sie wären wir nicht da, wo wir heute stehen – im zweifachen Sinne.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Als Kreditplattform haben wir mehrere Zielgruppen. Für die Finanzierungen sind unsere Zielgruppen Angehörige von Kammerberufen. Das sind beispielsweise Architekten, Ärzte, Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Zahnärzte. Dabei ist es egal, ob sie ihre Kanzlei, ihr Büro oder ihre Praxis gera-



de eröffnen, eine solche übernehmen oder schon länger haben. Das angebotene Kreditvolumen reicht von 10.000 bis 250.000 € und kann für diverse geschäftliche Zwecke eingesetzt werden.

Bei der Akquise der Kreditnehmer arbeiten wir mit Finanzberatern und auch mit Banken zusammen. Man kann die Kredite aber auch direkt über unsere Webseite beantragen.

Schließlich haben wir noch die Refinanzierer als Zielgruppe, also diejenigen, die das Geld, das wir an die Kreditnehmer ausgeben, zur Verfügung stellen. Wir sprechen mit unserem Produkt risikoaverse und langfristig orientierte Anleger wie Depot-A-Manager, Versicherungen oder Pensionskassen an. Unsere Inhaberschuldverschreibung erhielt bereits vor Aufnahme der Kreditvergabe von Creditreform ein Investment-Grade-Rating, das war eine echte Premiere in der Fintech-Szene. Darauf sind wir besonders stolz.

Wie funktioniert CAPTIQ? Wo liegen die Vorteile?

Dem Kreditnehmer steht für seinen Antrag unsere Online-Plattform zur Verfügung. Dort muss er oder sein Berater Antragsdaten hochladen. Unser Algorithmus wertet die Daten aus und sofern keine Rückfragen bestehen, kann der Antrag noch am gleichen Tag genehmigt und ausbezahlt werden. Die Effizienz und Schnelligkeit ist sicher der wichtigste Vorteil. Bei Banken kann der Prozess vom Antrag bis zur Auszahlung Wochen bis Monate dauern. Allein die schnelle Planungssicherheit für die Kunden ist schon ein Ass. Hinzu kommt der Komfort: Die Kunden müssen in keine Bank, können alles aus dem Büro oder von zu Hause erledigen – so, wie man es heute aus allen Lebensbereichen eigentlich gewohnt ist. Aber auch unsere Darlehensparameter sind äußerst attraktiv. Wir zahlen blanko aus, d.h. wir benötigen grundsätzlich keine Sicherheiten oder Eigenkapital. Auch benötigen wir keine Mittelverwendungsnachweise, was viel Zeit einspart. Vorteilhaft ist auch, dass

wir neben allen Anschlussfinanzierungen auch Gründungen und Übernahmen finanzieren. Zu guter Letzt kann der Kunde jederzeit kostenlos Teil- oder Volltilgen.

Welche Technologie kommt bei Euch zum Einsatz?

Unser Produkt ist eine cloud-basierte Software, die unter Verwendung von Django (Python-Framework) und React (JS-Framework) als Haupttechnologie entwickelt wurde.

Wie verändert sich die Finanzbranche in den kommenden Monaten?

Wir sehen einen Trend, der sich verstärkt: Etablierte Banken und Fintechs erkennen, dass jeder seine eigenen Stärken und Schwächen hat. Die Banken können nicht von heute auf morgen den Ballast wenig flexibler Strukturen über Bord werfen. Vielen Fintechs fehlt der Zugang zu Kunden oder Daten, auf denen sie ein nachhaltiges Geschäftsmodell aufbauen kann. Gemeinsam lässt sich oft mehr erreichen. Bei CAPTIQ ist das Geschäftsmodell übrigens von vornherein auf Koexistenz ausgerichtet. Unser Ziel ist es nicht, irgendjemanden den Kunden wegzunehmen. Wir helfen unseren Partnern vielmehr, seine Kundenbeziehung zu festigen. Unser Ziel ist es, dass wir über unser Tool die Kreditvergabe schneller und effizienter machen – davon profitieren letztlich alle Beteiligten.

Welche 3 Buchtipps gibst Du Neulingen für den Finanzbereich?

Ein uns inspirierendes und zugleich nachdenklich machendes Buch erschien 2014 vom Journalisten **Christoph Keese**: "Silicon Valley." Spannend sind seine frühen Prognosen in Sachen Digitalisierung und leider noch immer aktuell seine Vergleiche in Bezug auf die Einstellung zu Risikofinanzierungen in den USA gegenüber Europa. "Schnelles Denken, langsames Denken" von Daniel Kahnemann ist ein lesenswerter Klassiker. Die Herausforderung einer Gründung werden in "Keinhorn" von Julian Leitloff und Caspar Tobias Schlenk prägnant dargestellt. ■

UNSER ANGEBOT IST BLOCKCHAIN FÄHIG UND BENÖTIGT KEINEN ZENTRALEN KONTRAHENTEN



Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Mein Name ist Jan Neynaber. Geld & Wissen entstand aus einem 2011 gegründeten, gemeinnützigen Verein für Finanzbildung, dessen Referent ich war und bin.

Warum habt Ihr Euch entschieden Geld & Wissen zu gründen?

Die psychologischen Muster, die wir durch unsere Vorträge fanden, eignen sich zur Kommerzialisierung.

Welche Vision steckt hinter Geld & Wissen?

Vermögensaufbau via Fonds & Mensch-App mit Aktienfonds für alle inklusive Finanzbildung.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie habt ihr Euch finanziert?

Die Herausforderung ist es, gleichmäßig hartnäckig

zu bleiben. Über 10 Jahre. Die Seed kam mit Freunden und überzeugten Kunden.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Am liebsten junge Menschen. Willkommen sind alle. Die größte Kundengruppe sind Frauen.

Wie funktioniert Geld & Wissen? Wo liegen die Vorteile?

Geld und Wissen arbeitet ohne „Geldeinsammeln“ beim Anleger. Dadurch entstehen folgende Vorteile für den Kunden: Erhalt eines unabhängigen Ranking bester Aktienfonds, die auf die jeweilige Persönlichkeit des Kunden zugeschlüsselt sind. Keine Kontoeröffnung, keine Geldtransfer, kein Abschlussdruck, einfache Abwicklung über Einmalzahlung. Optionaler Abo-Service mit Fondsinformationen.

Was sind Eure Pläne für 2022?

Wachsen. Wirtschaftlich und menschlich.

Wie steht ihr zum Thema Bildung?

Bildung ist unsere Herkunft/DNA. Ohne sie wäre unser neuronaler Algorithmus nie entstanden.

Wie verändert sich die Finanzbranche in den kommenden Monaten?

Online lassen sich nur Modelle skalieren, die NICHT mit Asset Gathering arbeiten. Das liegt in der Natur der Sache. Dort geht die Reise hin. Unser Angebot ist Blockchain fähig und benötigt keinen zentralen Kontrahenten.

Welche 3 Buchtipps könnt ihr geben?

Siddharta (Hermann Hesse) Übers Eis (Peter Kurzeck) Finanztherapie (Jan Neynaber)



Ihre Spende hilft!

Helpen Sie uns, die vom Aussterben bedrohten Meeresschildkröten und ihre Lebensräume zu schützen. Mit ihrer Spende unterstützen Sie uns im Kampf gegen die Wilderei und helfen dabei, weitere Maßnahmen, die den Lebensraum der Tiere sichern, zu realisieren.

SPENDEN SIE JETZT

Spendenkonto: DE90 7005 4306 0055 5155 55
oder online unter: turtle-foundation.org





MERCEDES-MAYBACH EQS

Premiere des Concept Mercedes-Maybach EQS – Ausblick auf das erste vollelektrische Maybach Serienmodell

Mit dem Concept EQS gibt Mercedes-Maybach einen konkreten Ausblick auf das erste vollelektrische Serienmodell der traditionsreichen Luxus-Marke. Das SUV-Konzeptfahrzeug basiert auf der modularen Architektur für Elektrofahrzeuge der Luxus- und Oberklasse von Mercedes-Benz und führt die Exklusivität von Maybach in eine lokal emissionsfreie Zukunft. Das seriennahe Unikat zeigt Maybach-typische Erkennungsmerkmale wie die aufwendige Zweifarbenlackierung, geht aber mit der innovativen Antriebstechnologie auch einen Schritt in eine deutlich progressivere Markenpräsentation. Im Interieur wird der Fond-Bereich dank Executive Sitzen und dem Chauffeur-Paket zum komfortablen Arbeits- oder Ruheplatz. Hinzu kommen exklusive Details wie die neuen Türtafeln, deren Armauflagen wie hochwertige Sideboards gestaltet sind. Oder Zierteile in weißem Pianolack und Materialien in Tiefseeblau, welche die Wohlfühl-Atmosphäre an Bord wie bei einer edlen Yacht schaffen.

Die Marke Mercedes-Maybach steht seit jeher für modernste Technik, Handarbeit in höchster Präzision und Exklusivität. Sie gilt als Vorreiter bei der Definition von Luxus, Stil und Status. Mercedes-Maybach ist eine Legende, die sich immer wieder

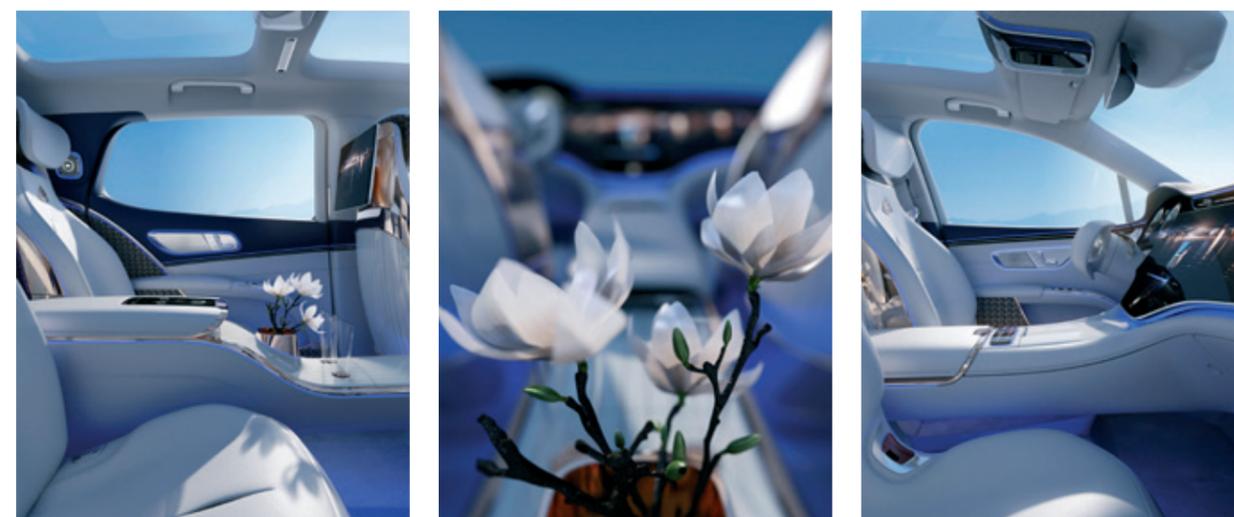


Foto/Quelle: © DAIMLER AG

neu erfindet. 1921 begannen Wilhelm und Karl Maybach mit dem Bau von Automobilen mit dem Ziel, „das Allerbeste vom Allerbesten“ zu schaffen. Es ist dieser Anspruch, der seit 100 Jahren die einzigartige Aura von Mercedes-Maybach ausmacht.

Maybach-Kunden suchen das Besondere und der Anspruch ist es, ihre Erwartungen noch zu übertreffen. Mit höchsten Standards in Bezug auf Exklusivität und Individualität, elegantem Design und vollendeter Handwerkskunst sowie modernster Technik. Weil die Kunden in den Kernmärkten China, Russland, Südkorea, USA und Deutschland im Schnitt immer jünger werden, ändert sich auch die Definition von Luxus.

„Viele unserer Mercedes-Maybach Kunden sind zu einem hohen Grad digital vernetzt und legen höchste Ansprüche an unsere digitalen Lösungen. Sie erwarten zudem, dass die Marke ihrer Wahl für nachhaltige Werte eintritt und Verantwortung für die Umwelt übernimmt.“



Der Concept Mercedes-Maybach EQS erfüllt all diese Punkte und verkörpert anspruchsvollen Luxus auf eine progressivere Art und Weise: Der vollelektrische Antriebsstrang ermöglicht nicht nur konsequent nachhaltige Mobilität, sondern auch ein neues Maß an Ruhe und Entspannung für die Passagiere“, so Britta Seeger, Mitglied des Vorstands der Daimler AG und Mercedes-Benz AG, verantwortlich für Vertrieb.

„Der Concept Mercedes-Maybach EQS repräsentiert die Transformation der traditionsreichen Luxus-Marke in eine progressivere, vollelektrische Zukunft. Wie jeder Maybach steht er für Sophisticated Luxury in all seinen Facetten. Das seriennahe Konzeptfahrzeug beweist, dass modernste Elektro-Antriebstechnik und wegweisendes Infotainment mit MBUX Hyperscreen eine perfekte Verbindung mit Maybach-typischer Handwerkskunst und einer exquisiten Ausstattung eingehen. Diese leidenschaftliche Kombination aus akribisch perfektionierten Details schafft ein einzigartiges automobiles Luxus-Erlebnis. Mit dem künftigen vollelektrischen SUV-Serienmodell setzen wir im High-End-Segment unseren Führungsanspruch auch in der Elektromobilität um“, so Philipp Schiemer, Head of Top End Vehicle Group der Mercedes-Benz AG und Vorsitzender der Geschäftsführung der Mercedes-AMG GmbH. ■



Audi elektrifiziert US-Star Ken Block



Elektrifizierender Neuzugang bei den Vier Ringen: Der bekannte US-Amerikaner Ken Block und Audi verwirklichen ab sofort exklusiv gemeinsame Projekte im Bereich der Elektromobilität.

Ken Block hat sich seit 2005 als Rallye- und Rallycross-Pilot einen Namen gemacht. Weltweit berühmt ist der 53-Jährige aber vor allem für seine aufwendig produzierten Videos, in denen er leistungsstarke Fahrzeuge an ikonischen Orten am Limit bewegt.

Durch die Partnerschaft mit Audi schließt sich für Ken Block ein Kreis: „Audi ist die Marke, die meine Leidenschaft für den Motorsport entfacht hat. Ich freue mich extrem darauf, dieses neue Kapitel zu beginnen. Gemeinsam werden wir innovative Projekte entwickeln und die Grenzen der Elektromobilität verschieben.“

Ken Block war ein Jugendlicher, als der Audi quattro die Rallye-Weltmeisterschaft revolutionierte und der Audi Sport quattro S1 den Pikes Peak in den USA in Rekordzeit stürmte. Diese Fahrzeuge ließen Block davon träumen, selbst Rallyefahrer zu werden.

Bei seinem ersten Besuch bei Audi erfüllte sich nun ein weiterer Traum: Der US-Amerikaner durfte mehrere historische Renn- und Rallyefahrzeuge seiner Lieblingsmarke selbst fahren. Dazu zählten

der Audi Sport quattro S1, der Audi V8 quattro aus der DTM und der futuristische Audi e-tron Vision Gran Turismo.

Natürlich ließ es sich Ken Block nicht nehmen, auch das derzeit leistungsstärkste Elektrofahrzeug im Modellprogramm der AUDI AG zu testen. „Der Audi RS e-tron GT1 hat mich wirklich überrascht“, sagt Block. „Das Design ist exquisit, mit viel Liebe zum Detail und perfektem Finish. Das Fahrerlebnis ist fantastisch: Das Auto ist unglaublich schnell und hat ein sehr gutes Handling. Durch den niedrigen Schwerpunkt sind schnelle Richtungswechsel möglich.“

Ken Block gilt aufgrund seiner Historie als „Petrol Head“. Doch auch der US-Amerikaner denkt um und fuhr in letzter

Zeit verschiedene Elektroautos. Auf der letzten Etappe der Rallye Dakar 2020 gelang ihm mit einem elektrischen Prototyp die drittschnellste Zeit. Im selben Jahr gewann er das erste Rennen der Rallycross-Serie „Projekt E“ in Höljes (Schweden).

„Die Zukunft gehört der Elektromobilität“, sagt Block. Das Elektroauto ermöglicht uns als Gesellschaft, Emissionen zu reduzieren und unseren Planeten hoffentlich zu einem besseren Ort zu machen. Aber nicht nur das: Es geht auch um Performance. Ich liebe alles, was mich schneller macht. Das können Elektroautos. Und was den Sound betrifft: Ich habe Kinder, die das überhaupt nicht interessiert. Sie finden den Sound von Elektroautos genauso cool wie den von Verbrennungsmotoren.“



FotoQuelle: © AUDI AG



Ken Block und Audi werden im Bereich der Elektromobilität ab sofort exklusiv zusammenarbeiten. „Audi steht für Vorsprung durch Technik“, sagt Oliver Hoffmann, Vorstand für Technische Entwicklung bei Audi. „In Bezug auf die Mobilität der Zukunft versuchen wir jeden Tag, Grenzen zu verschieben. Unser Ziel ist es, unsere Kund_innen mit progressivem Design, innovativer Technologie und einem breit gefächerten digitalen Ecosystem zu begeistern. Ich freue mich sehr, dass wir Ken Block und sein Team für Audi gewinnen konnten.“

„Ken Block teilt unsere Leidenschaft für Performance“, sagt Henrik Wenders, Leiter der Marke Audi. „Er hat die Fähigkeit, Menschen zu begeistern. Mit seinem progressiven Denken wird er uns auf unserem Weg in eine elektrifizierende Zukunft begleiten. Herzlich willkommen im Team!“

„Der Motorsport ist bei Audi Wegbereiter für Zukunftstechnologien“, sagt Julius Seebach, Geschäftsführer der Audi Sport GmbH und verantwortlich für den Motorsport bei Audi. „Die Elektrifizierung ist ein Gamechanger, so wie einst der quattro-Antrieb. Mit Ken Block haben wir spannende Dinge vor, die perfekt mit unserer Strategie einhergehen.“ ■

Die Modern Work Tour

Wie gestalten Menschen moderne Arbeit und New Work weltweit? Welche Herausforderungen und Gemeinsamkeiten haben wir? Und welche grundlegenden Prinzipien lassen sich daraus für unsere Arbeitswelt der Zukunft ableiten? Mit diesen Fragen sind Anna und Nils Schnell 15 Monate in 34 Ländern auf vier Kontinenten unterwegs gewesen. Mit dem Ziel, Modern Work weltweit zu erleben und sich selbst einzubringen, Wissen zu vernetzen, Herausforderungen kennenzulernen und neue Erkenntnisse für den Standort Deutschland zu gewinnen, sprachen die beiden im Laufe einer modernen Weltreise mit Menschen in mehr als 130 Unternehmen weltweit.

www.amzn.to/2YXfyx6



Die Psychologie des Verkaufens

In seinem neuen Buch Die Psychologie des Verkaufens (Goldegg Verlag) präsentiert der Verkaufstrainer, Coach, Key-note-Speaker, Unternehmer und Hochschuldozent Toni Hisenaj einen detaillierten Leitfaden für erfolgreiche Verkaufsgespräche. Mit dem richtigen Mindset und der passenden Strategie können so gezielt positive Kunden-Emotionen kreiert werden, um von Beginn an ein nachhaltiges Vertrauensverhältnis zu etablieren. Dabei konzentriert sich Toni Hisenaj auch auf Digitalisierung in Vertrieb und Marketing und zeigt, wie Verkaufsgespräche im 21. Jahrhundert garantiert erfolgreich verlaufen. Ergänzt um zahlreiche Praxistipps mit überzeugenden Techniken, neuen Ideen und innovativen Anregungen erhalten seine Leser*innen ein umfassendes Instrumentarium, um erfolgreiches empathisches Verkaufen anzuwenden und weiter zu professionalisieren. Die Psychologie des Verkaufens wird somit zum Erfolgsbuch für Verkauf, Vertrieb, Selbstständigkeit und Führungskraft und verhilft mit aktuellen, innovativen Verkaufsstrategien zu nachhaltigen hohen Umsätzen. Kompakt gebündelt vermittelt Toni Hisenaj jene 20 Prozent an Wissen und Potenzial, die nachweislich 80 Prozent des Vertriebs Erfolges ausmachen.

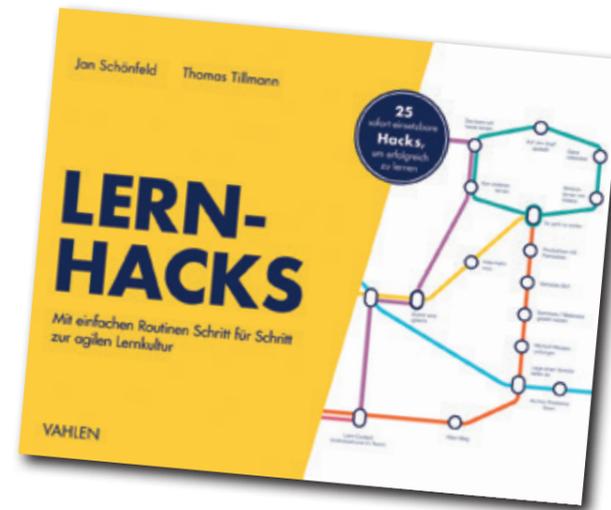
www.amzn.to/3GvagbQ



Wie Wellenreiter aus der Wirtschaftskrise führen

Wir stehen am Beginn einer neuen Ära: Davon sind Anja Kossik und Karl Hitschmann überzeugt. Unser Gesellschafts- und Wirtschaftssystem geht aktuell – nach dem Industrie- und Informationszeitalter – in ein Zeitalter des Wissens über. Was das für Unternehmen und Management bedeutet, liegt für die Autor*innen mit Expertise in Management-Coaching und Wirtschaftsberatung auf der Hand: „Alte Normalitäten, Werkzeuge und Verhaltensweisen erzielen nicht mehr die gewohnten Effekte.“

www.amzn.to/3otfgrh



25 Hacks für eine agile Lernkultur

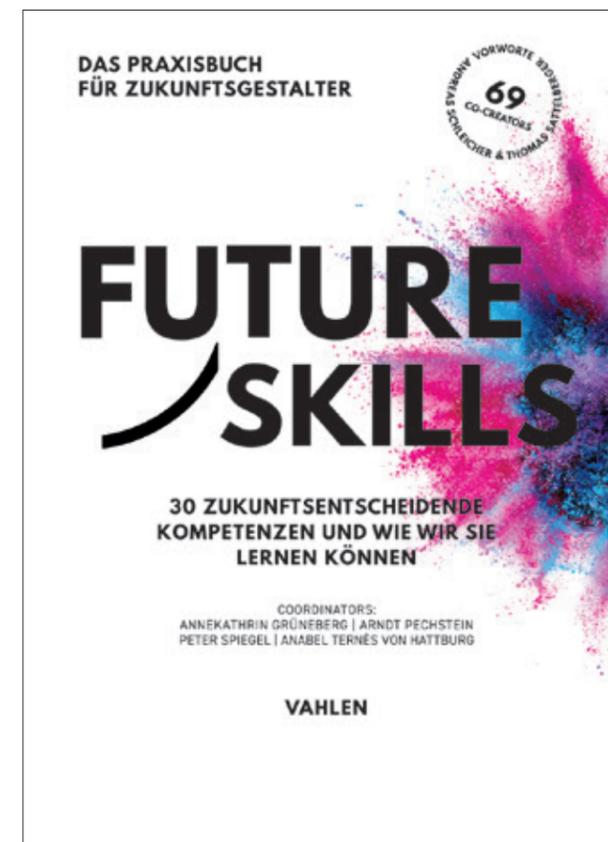
Menschen sind sehr unterschiedlich souverän, effizient und effektiv in ihrem Lernverhalten. Und auch wer bereits souverän im eigenen Lernen vorgeht, kann seine persönlichen Lernstrategien weiter verbessern.

www.amzn.to/3sjqdwz

FUTURE SKILLS

Die einzige Kompetenz, die im 21. Jahrhundert wichtig sein wird, ist die Kompetenz, neue Kompetenzen zu lernen, meinte Peter Drucker bereits vor mehr als 20 Jahren. Auch Bildungs- und Innovationsforscher sind sich weltweit längst über die herausragende Bedeutung von Zukunftskompetenzen einig. Future Skills verschaffen nicht nur dem lebenslang wichtigen Lernen eine unerwartet neue Leichtigkeit, viel nachhaltigere Merkbarkeit sowie lebenspraktische Umsetzungs- und innovative Problemlösungsstärke. Sie generieren zudem eine unübersehbare und messbare neue Lebensqualität, Resilienz und kreative Anpassungsfähigkeit. Das Buch „Future Skills“ lädt deshalb dazu ein, 30 Zukunftskompetenzen für sich zu entdecken und zu erlernen.

www.amzn.to/3rsJug2



Zwölf Impulse für eine starke Persönlichkeit

Es verzahnt zentrale Aspekte aus Medizin, Marketing, Finanzen, Motivationslehre sowie Kommunikation und liefert dabei das Handwerkszeug, sich im Alltag besser in Einklang zu bringen und souveräner aufzutreten. Die Autor:innen gehen u. a. der Frage nach, wie sich bewusster mit all den Reizen des täglichen Lebens umgehen lässt.

www.amzn.to/3rxcjrM

Das Federleicht-Prinzip

Wäre es nicht schön, ganz entspannt im richtigen Job erfolgreich zu sein? Wenn es keine Stressfaktoren und Selbstzweifel mehr gäbe und die Arbeit wirklich Spaß machte? Laura Kellermann und Jens Weidner helfen Frauen, genau das zu verwirklichen, und gehen dem Federleicht-Gefühl auf den Grund: Der erste Teil ihres Ratgebers vermittelt fundiertes Wissen darüber, warum Hochstapler-Syndrom und Perfektionismus einer entspannten Karriere im Weg stehen.

www.amzn.to/3GIGvEJ



Erfolg ist, was du aus dir machst

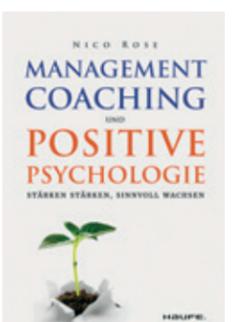
Höchstleistung wird täglich in vielen Bereichen unserer Leistungsgesellschaft gefordert. Die wenigsten Menschen mögen jedoch Anstrengung. Sie wollen es einfach haben und stolpern nicht gern über Berge sondern lieber über Maulwurfshügel.

www.amzn.to/35ly0wk

Management Coaching und Positive Psychologie

Nicht nur Menschen im Coaching-Umfeld, sondern auch Führungskräfte haben einen natürlichen Wunsch, sich weiterzuentwickeln und neue Methoden kennenzulernen. „Management Coaching und Positive Psychologie“ von Dr. Nico Rose zeigt, wie Führungskräfte für ein sinnvolles Wachstum in Ihrem Team sorgen können.

www.amzn.to/3uuL8iy



Happy Projektmanagement mit Scrum

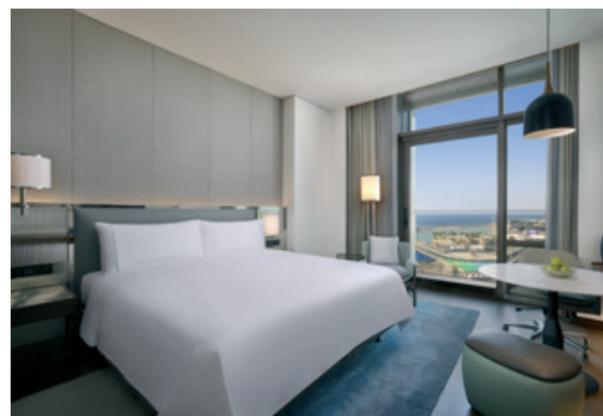
Lernen Sie, wie agiles Management mit SCRUM funktioniert und wie Sie Ihr Unternehmen effizienter machen. Wer SCRUM richtig anwendet, so wie es in diesem Buch erklärt wird, der fördert die agile Entwicklung des Unternehmens.

www.amzn.to/3urd6fc

Hotspot mit Weitsicht

Shangri-La Jeddah eröffnet in Saudi-Arabien Panoramablick aus dem höchsten Gebäude der Stadt

Luxushotel und Lifestyle-Hotspot: Pünktlich zum Gründungstag des saudi-arabischen Königreichs am 22. Februar eröffnet die Luxushotelkette Shangri-La Hotels and Resorts ihr erstes Resort im Wüstenstaat. Es logiert im 260 Meter hohen Turm Burj Assila, dem mit 64 Stockwerken höchsten Gebäude der Hauptstadt Jeddah, raumhohe Fenster bieten eine spektakuläre Aussicht auf das Rote Meer und die Skyline der Metropole. Auf der siebten Etage befindet sich ein 25-Meter-Außenpool für weitere Panoramablicke. Das exklusive Fünf-Sterne-Haus verfügt über lichtdurchflutete 148 Deluxe-Zimmer, 55 Suiten sowie 17 Serviced Apartments mit großzügigen Balkonen. Drei Restaurants, ein Wellness Club mit Spa sowie ein eigener Kinderclub ergänzen das Angebot. Mit dem 960 Quadratmeter großen Ballsaal sowie weiteren Veranstaltungsräumen gewährt das Shangri-La Jeddah viel Platz für Hochzeiten und



Events. Die wichtigsten Einkaufsviertel als auch der Jeddah Corniche Circuit, Austragungsort der Formel Eins in Saudi-Arabien, sind nur wenige Meter entfernt. Die Preise für eine Übernachtung starten bei 340 Euro im Doppelzimmer. Weitere Informationen zum Hotel sowie Reservierungsmöglichkeiten finden sich unter www.Shangri-la.com/Jeddah.

Das kulinarische Angebot des Hotels verbindet traditionelle Aromen mit internationalen Gerichten. Im Restaurant Shang Palace, das die asiatischen Wurzeln der Hotelgruppe widerspiegelt, erwartet die Gäste ein Ambiente, das von arabischen Mustern mit chinesischen Motiven gekennzeichnet und traditionellen Wohnhöfen nachempfunden ist. The Waterfront Kitchen ist im Stil einer Yacht designt und wartet mit Live-Cooking-Stationen auf. Gäste können zwischen Tandoori, Seafood, Holzofen-Pizza und Mezze wählen. Kaffee und Tee in Kombination mit schokoladigen Köstlichkeiten offeriert die Patisserie Copa.

Auf zwei Etagen finden gesundheitsbewusste Gäste im Wellness Club at Shangri-La ein umfangreiches Fitness- und Wellness-Angebot. Herzstück ist das Spa inklusive Sauna, Whirlpool und Hamam sowie zahlreichen Behandlungsräumen, in denen die preisgekrönte Luxus-Kosmetiklinie Natura Bissé zur Anwendung kommt.

Das Shangri-la Jeddah im Burj Assila-Turm ist Teil des über 60.000 Quadratmeter großen, zwei Milliarden Saudi-Riyal teuren Mischnutzungsprojekts, das neben dem Hotel 116 erwerbbar Residenzen beherbergt. Die Neueröffnung markiert zugleich den Beginn einer neuen Ära für Saudi-Arabien als Urlaubsziel. Gemäß dem Konzept Vision 2030, welches das Land für die Zeit nach der Öl-Ära fit macht und Jobs in der wachsenden Tourismuswirtschaft schafft, sind rund die Hälfte der Hotelmitarbeiter Saudis. Dank der Einflüsse aus der arabischen und asiatischen Kultur erleben Gäste das Maximum an Gastfreundschaft.

FotoQuelle: © Shangri-La-Gruppe - STROMBERGER PR GmbH



Oliver
Vormann,
Langballigau

Sonja
DIY-Expertin und Spenderin,
Herford

WIR SIND SEENOTRETTNER

JETZT SPENDEN

UND AUCH SEENOTRETTNER WERDEN AUF
SEENOTRETTNER.DE



Wir haben die Schnauze voll.



Hilf unseren Meeren mit deiner Spende: [wwf.de/plastikflut](https://www.wwf.de/plastikflut)

STOPP DIE
PLASTIK
FLUT

Der WWF arbeitet weltweit mit Menschen, Unternehmen und Politik zusammen, um die Vermüllung der Meere zu stoppen.
Hilf mit deiner Spende! WWF-Spendenkonto: IBAN DE06 5502 0500 0222 2222 22