

ISSUE 02/2022

FUNDSCENE

Magazin für innovative Finanzstrategien

Elon Musk



Der Griff nach den Sternen

RETTE DIE LETZTEN ORANG-UTANS!

EDITORIAL



Fotograf: 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



Liebe Leser:in,

herzlich Willkommen zur zweiten Ausgabe des FUNDSCENE Magazins. Seit der ersten Ausgabe hat sich viel getan. Auf fundscene.com haben wir seit Dezember knapp 900 Artikel veröffentlicht. Sie finden bei uns tägliche Nachrichten aus den Bereichen Wirtschaft, Finanzen und Politik. Die neuen Formate „Der Börsen Vormittag“ und „Marktentwicklungen“ werden dank Ihnen sehr gut angenommen.

Wir als Team, möchten uns bei Ihnen ebenfalls für die rege Teilnahme bei unseren Livestreams bedanken. So konnten wir live auf Ihre Aktienwünsche eingehen und mit unserem Experten Trendstrukturen erarbeiten. Wir wünschen Ihnen viel Freude mit der aktuellen Ausgabe.

Gemeinsam mit meinen Kolleg:innen wünsche ich Ihnen gute Unterhaltung und nun viel Spaß beim Lesen des zweiten FUNDSCENE Magazins.

Ihr Stefan Kny



Stefan Kny – Editor in Chief

FOLLOW US



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 18.02.2022

Die nächste Ausgabe des
FUNDSCENE
erscheint am 26.02.2022

Cover FotoQuelle: © stock.adobe.com - Ardea-studio



TRUMPF Venture investiert in Kiutra.....6	Die größte Herausforderung war die Entwicklung der Plattform.....38
Quantistry schließt Finanzierungsrunde erfolgreich ab.....6	Ein wichtiger Kundenstamm für uns sind Crowdfunding Plattformen.....40
Tink und ecolytiq treiben grüne Banklösungen voran.....7	Gerade in Zeiten mit steigender Inflation sind Immobilien attraktive Anlageobjekte.....42
Berliner Start-up wächst weiter.....7	Bei diversen Crashes an den Märkten habe ich mir die Finger verbrannt.....44
Mindspace erhält 72 Millionen US-Dollar.....8	Es gilt heute mehr denn je seine Kunden zu kennen.....46
Energy Robotics als Start-up of the Year 2021 ausgezeichnet.....9	Für mich ist es sehr wichtig selbständig zu arbeiten und einen Sinn in meiner Arbeit zu sehen.....48
Payhawk.....9	Auf Suche nach ihrem passenden Kreditgeber zu liefern.....50
Elon Musk Der Griff nach den Sternen.....10	Für die breite Masse sind Versicherungen unsexy und sie springen gleich ab, wenn sie das Wort nur hören.....52
Innovationen hatten es nie leicht.....18	Wir haben erkannt, dass Millionen anderer Anleger dasselbe Problem haben wie wir!.....54
NFTs, Token & Big Data.....20	Wenn ich am Abend in mein Depotsah, erwartete mich eine nüchterne Tabelle.....58
NFTs & Urheberrecht.....22	Mit 18 Jahren habe ich das erste Mal gegründet.....60
Warum gegenseitige Beratung unter Gleichgesinnten am Sinnvollsten ist.....26	Das 1,5-Grad-Ziel messbar im Blick – so funktioniert Impact Investing.....64
Klimafreundliche Technologien im Aufwind.....28	BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK.....66
GmbH und Immobilien.....32	Bahn frei!.....74
Unsere Vision ist die Automatisierung von Finanzprozessen.....34	
Uns eint die Faszination für die Kapitalmärkte.....36	



TRUMPF Venture investiert in Kiutra



Foto: Quelle: © Mira Burghäuser

Investition soll Produktionskapazitäten des Start-Ups erweitern und die Zahl der Beschäftigten erhöhen // Dieter Kraft, Geschäftsführer TRUMPF Venture: „Wir tragen dazu bei, Forschung und Entwicklung von Quantentechnologie voranzubringen.“

Die TRUMPF Venture GmbH investiert im Rahmen einer zweiten Finanzierungsrunde in das Quantentechnologie-Start-Up Kiutra. Entsprechende Verträge wurden nun in München unterzeichnet. Kiutra entwickelt magnetische Kühlsysteme mit ultratiefen Temperaturen, die ohne teure und seltene Flusiggase auskommen. Solche Kühlsysteme spielen insbesondere bei der Erforschung und Entwicklung von Quantentechnologien eine wichtige Rolle. Mit seinen kompakten und hochautomatisierten Kühlern verzeichnet Kiutra wachsenden kommerziellen Erfolg und leistet einen wertvollen Beitrag zum weltweiten Fortschritt der Quantentechnologie. „Quantentechnologien wie beispielsweise Detektoren benötigen oft Temperaturen nahe dem absoluten Nullpunkt von -273 Grad Celsius. Mit dieser Investition tragen wir dazu bei, Forschung und Entwicklung von Quantentechnologie insgesamt voranzubringen“, sagt Dieter Kraft, Geschäftsführer der TRUMPF Venture GmbH. Kiutra wurde 2018 als Spin-Off der Technischen Universität München gegründet. Das Start-Up beschäftigt 16 Mitarbeiter.

Erweiterung von Produktionskapazitäten

Die Finanzierungsrunde wird angeführt von den Neu-Gesellschaftern TRUMPF Venture und dem schweizerischen Deep-Tech VC Verve Ventures. Gemeinsam mit den Bestandsinvestoren High-Tech Gründerfonds (HGTF), APEX Ventures sowie der Initiative für Industrial Innovators investieren die Unternehmen einen mittleren siebenstelligen Betrag. Das neue Kapital will Kiutra dazu verwenden, Produktionskapazitäten zu erweitern und die Zahl der Beschäftigten zu erhöhen. Zudem sollen damit die Produkte des Unternehmens für den wachsenden Quantentechnologie-Markt weiterentwickelt werden. ■

QUANTISTRY SCHLIESST FINANZIERUNGSRUNDE ERFOLGREICH AB

Quantistry gibt heute den Abschluss einer signifikanten Finanzierung bekannt. Die siebenstellige Investitionsrunde dient der Firma mit Sitz in Berlin vor allem zum Ausbau des Produktportfolios und der Erweiterung des Personalstamms. Das mittlerweile zwölfköpfige Team hat in den vergangenen Jahren eine intuitiv zu bedienende Software entwickelt, mit der – basierend auf Künstlicher Intelligenz (KI) und quantenchemischen Simulationen – chemische Vorhersagen ermöglicht werden. Damit können bei der Erforschung und Entwicklung neuer Materialien und pharmazeutischer Wirkstoffe die notwendigen Laborversuche und Experimente deutlich reduziert werden – das verkürzt Entwicklungszeiten und spart erhebliche Kosten ein. Zudem arbeitet das Team an der Anpassung der eigenen Software an Quantencomputer, die in Zukunft für eine weitere Beschleunigung der hochkomplexen Rechenprozesse sorgen werden. Zu den Kunden von Quantistry zählen Forschungseinrichtungen, aber auch namhafte Kunden u.a. aus der Halbleiterindustrie. Zudem ist Quantistry assoziierter Partner von PlanQK, einem Zusammenschluss von 19 Unternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen, bei dem an der Verbindung von Künstlicher Intelligenz und Quantum Computing gearbeitet wird.



FUNDSCENE 02/2022

TINK UND ECOLYTIQ TREIBEN GRÜNE BANKLÖSUNGEN VORAN



Die neue Partnerschaft mit Europas führender Banking-Plattform Tink ermöglicht es dem Sustainability-as-a-Service*-Anbieter ecolytiq, Banken, Finanzinstitute und Fintechs mit Lösungen für nachhaltiges Banking zu versorgen. ecolytiq kooperiert mit Tink als Tech-

nologiepartner, um seine Sustainability-as-a-Service*-Expertise anzubieten. Die Partnerschaft beginnt zunächst in der DACH-Region und soll in Zukunft auch auf weitere europäische Märkte ausgedehnt werden.

Die ecolytiq-Lösung wird über eine API integriert, die bestehende digitale Bankanwendungen um neue und attraktive Funktionen erweitert. Die Produkte eröffnen Banken die Möglichkeit, ihren Kundinnen die gesamte Wertschöpfungskette der Nachhaltigkeit anzubieten. Die ecolytiq Produktsuite ist modular aufgebaut und bietet Bankkundinnen neben individuellen Berechnungen des ökologischen Fußabdrucks (z. B. CO2) auch Verhaltensanreize zu klügeren und nachhaltigeren Konsumentscheidungen. Der einfache Zugang zu Gold Standard-zertifizierten Kompensationsangeboten und ESG-Investitionen rundet das Kundenerlebnis ab.

„Die ecolytiq Lösung wurde mit Blick auf rasche Skalierung entwickelt, da die globale Erderwärmung exponentielle und effektive Klimaschutzmaßnahmen erfordert. Tink ist hier ein strategischer Partner mit einer nachgewiesenen Erfolgsbilanz. Dies ermöglicht uns, Banken und Fintechs die datengesteuerten digitalen Lösungen zu liefern, die ihre Kund*innen wollen und brauchen. ecolytiq ist die nächste Generation dieser Produkte“, sagte ecolytiq-CEO und Mitgründer Ulrich Pietsch.

Dr. Cyrosch Kalateh, Regional Director für die DACH-Region bei Tink, fügte hinzu: „Die Kombination aus Tinks Transaktionsprodukten und der Nachhaltigkeitsexpertise von ecolytiq schafft einen klaren Mehrwert für Finanzinstitute und Fintechs in der DACH-Region, um Services anzubieten, die dabei helfen, CO2-Fußabdrücke besser zu messen zu reduzieren. Wir freuen uns darauf, diese Partnerschaft in Zukunft weiter auszubauen und ecolytiq dabei zu helfen, auf unserer Open-Banking-Plattform in ganz Europa schnell zu expandieren.“ ■

BERLINER START-UP WÄCHST WEITER UNEA GEWINNT WEITEREN BRANCHENEXPERTEN ALS INVESTOR

Neben Moritz Kreppel, Philipp Westermeyer und anderen Investoren unterstützt nun ebenfalls Jérôme Cochet die Geschäftsidee von unea. Auch das eigene Führungsteam wird weiter ausgebaut.

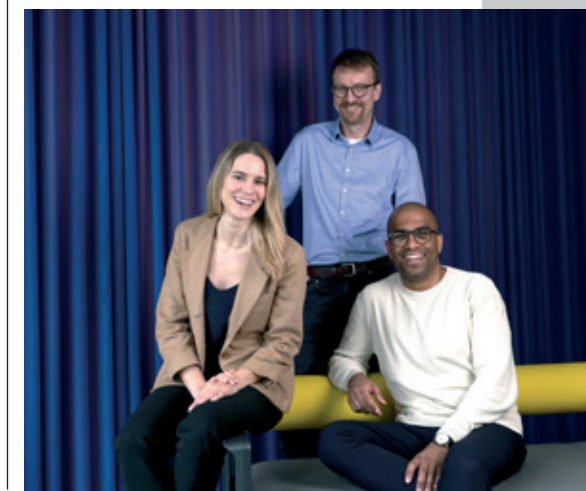
Das Berliner Start-up unea wächst weiter. Mit Jérôme Cochet, ehemals verantwortlich für Zalando Marketing Services, gewinnt unea einen weiteren Business Angel. Bereits viele namhafte Investoren unterstützen die innovative Geschäftsidee des Berliner Unternehmens, um dessen Erfolg weiter voranzutreiben.

Philipp Westermeyer, Founder von OMR, überzeugte die revolutionäre Software-Lösung von Beginn an: „unea hat ein echtes Problem erkannt: die Werbeflächenvermarktung und Verwaltung von Shops und im eCom generell ist zentral geworden für den Erfolg zahlreicher digitaler Handelsunternehmen. Entsprechend ist eine einfache und passgenaue

Software-Lösung für viele sehr hilfreich. Ich glaube, die unea-Plattform ist da genau das passende Werkzeug“. Eine Vielzahl an weiteren Branchenexpert:innen sind als Business Angel beteiligt. Unter anderem Marcus Börner (Founder OptioPay Group, reBuy), Daniel Khachab (Co-Founder choco), Benita Krahforst (Ex-Partner Burda Ventures), Moritz Kreppel (Co-Founder Urban Sports Club) und Torben Schreiter (Co-Founder Signavio).

Neben der wachsenden Investorenanzahl wird auch das Führungsteam rund um Richy Ugwu (Co-Founder und CEO) und Hannah Oldorf (Head of Operations) erweitert. Mit Tim Duckett gewinnt unea einen erfahrenen Chief of Technology und gleichzeitig ein weiteres Gründungsmitglied für das junge Unternehmen. Duckett baute als CTO bei Finleap und zuletzt als Head of Product Engineering bei Penta seine Expertise aus.

Richy Ugwu freut sich auf die kommende Zusammenarbeit: „Wir sind sehr froh, Tim mit an Bord zu haben. Mithilfe seines Know-hows setzen wir auch künftig unseren Fokus auf die Weiterentwicklung unseres Betriebssystems, um die Plattform mittels Feedback der Partner und Beta-Nutzer weiter zu optimieren.“ ■

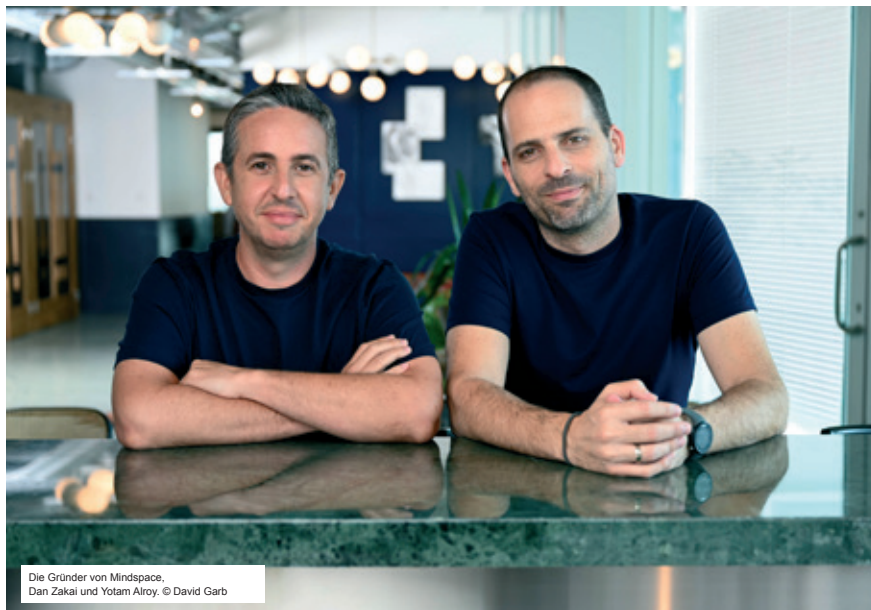


Mindspace

erhält 72 Millionen US-Dollar in Series-C-Finanzierungsrunde

Mindspace, der globale Anbieter von flexiblen Bürolösungen, erhält eine Finanzierung in Höhe von 72 Millionen US-Dollar (umgerechnet rund 64 Millionen Euro). Die Investitionsrunde soll das Unternehmenswachstum und die weitere Expansion in Europa, den USA und Israel fortsetzen. Angeführt wurde die Investition durch Harel Insurance Investments and Financial Services Ltd., More Provident Funds, Arkin Holdings sowie den bestehenden Investoren Yoav Harlap, Kobi Rogovin und Globalworth (GWI:LSE). Mindspace wurde 2014 von Dan Zakai und Yotam Alroy gegründet und betreibt derzeit 32 Flex-Offices in 17 Städten in sieben Ländern, die sich auf über 100.000 Quadratmeter verteilen. Seit 2015 ist das Unternehmen am deutschen Markt aktiv und in den Metropolen Berlin, Frankfurt, Hamburg und München mit insgesamt acht Offices vertreten. Während der Großteil der gewerblichen Immobilienbranche, geprägt von traditionellen Bürokomplexen, unter den Folgen der COVID-19-Pande-

mie litt und die Nachfrage stark zurückging oder stagnierte, konnte der Markt für flexiblere Lösungen weiter wachsen. Allein im vergangenen Jahr eröffnete Mindspace erfolgreich neue Standorte in London, Tel Aviv, Philadelphia sowie einen neuen Hub-and-Spoke-Standort außerhalb von Tel Aviv, in Yakum. Verschiedene Studien, unter anderem von Gewerbeimmobilien-Dienstleister CBRE, prognostizieren der Flex-Office-Branche ein starkes Wachstum um mehr als 30 Prozent bis zum Jahr 2030. Das entspräche einem Wachstum von 500 Prozent innerhalb der nächsten acht Jahre – der aktuelle Marktanteil liegt bei fünf Prozent. Bereits in zwei Jahren werden der Studie nach ganze 43 Prozent von Immobilieneigentümer:innen bei 10 bis 50 Prozent ihres Portfolios auf flexible Arbeitsraum-Lösungen setzen. Weitere 17 Prozent werden sogar mehr als die Hälfte ihrer Fläche zur Verfügung stellen. Gründe dafür sind die stark gestiegene Nachfrage und der Trend des hybriden Arbeitsmodells. ■



Die Gründer von Mindspace, Dan Zakai und Yotam Alroy. © David Garb

LEANIX ZÄHLT ZU DEUTSCHLANDS AM SCHNELLSTEN WACHSENDEN TECHNOLOGIEUNTERNEHMEN

LeanIX erhielt den Deloitte Technology Fast 50 Award und belegt im Ranking den 14. Platz. Mit dem Award prämiiert Deloitte die 50 Wachstumschampions der Tech-Branche, basierend auf ihrem prozentualen Umsatzwachstum der vergangenen vier Geschäftsjahre. Innerhalb dieses Zeitraums konnte LeanIX ein Wachstum von 561,44 Prozent erzielen. Maßgeblich für diesen Erfolg war die selbst entwickelte Software-as-a-Service-Lösung für Enterprise Architecture Management.

Mit LeanIX Enterprise Architecture Management (EAM) organisieren, planen und steuern Kunden auf der ganzen Welt ihre immer komplexer werdenden IT-Landschaften. Der automatisierte und datengetriebene Ansatz von LeanIX ermöglicht umfassende Transparenz, bietet die Grundlage für fundierte Entscheidungen und schafft so die Voraussetzungen für die kontinuierliche Transformation in Unternehmen.

LeanIX-CEO André Christ freut sich, beim renommierten Technology Fast 50 Award für die eigene Unternehmensleistung ausgezeichnet worden zu sein. Er sagt: „Unser Wachstum gibt uns die Chance, konsequent in unsere Continuous Transformation Platform zu investieren. So haben wir im Frühjahr 2021 ein US-amerikanisches Unternehmen für SaaS-Management übernommen und vor kurzem LeanIX Value Stream Management für Entwicklungsabteilungen und DevOps-Teams lanciert. Wir bringen Enterprise Architecture Management, SaaS-Management und Value Stream Management noch näher zusammen – auf einer Plattform, mit der unsere Kunden schon heute erfolgreich sind, während sie gleichzeitig Innovationen vorantreiben können.“ ■

ENERGY ROBOTICS ALS START-UP OF THE YEAR 2021 AUSGEZEICHNET

Energy Robotics wurde als Start-up of the Year 2021 ausgezeichnet. Der führende Entwickler von Softwarelösungen für mobile Inspektionsroboter in industriellen Anwendungen begeisterte die Jury von Frankfurt Forward mit einer überzeugenden Präsentation von seiner Innovationskraft. Auch das Publikums-Voting konnte das Darmstädter Start-up für sich entscheiden und beeindruckte das vor Ort anwesende und per Livestream zugeschaltete Publikum. Damit beweist der Anbieter der ersten kommerziell verfügbaren Softwareplattform zur Steuerung autonomer, mobiler Roboter erneut sein großes Potential. Ziel des Start-ups ist es, die industrielle Inspektion zu revolutionieren und Menschen von repetitiven Arbeiten in gesundheitsgefährdenden Umgebungen zu entlasten. Energy Robotics bietet die erste



kommerziell verfügbare Softwareplattform für industrielle Anwendungen auf dem Markt an, die drei wesentliche Komponenten der intelligenten Steuerung mobiler autonomer Roboter vereint: ein Hardware-unabhängiges Roboterbetriebssystem, cloudbasiertes Flottenmanagement sowie KI-gestützte Datenanalyse. Eingesetzt werden die Roboter für Ferninspektionen und Überwachung

hauptsächlich in Branchen mit rauen und anspruchsvollen Umgebungen wie der Öl-, Gas- und petrochemischen Industrie, aber auch zunehmend in der Energie- und Sicherheitsbranche. Dabei setzt das Unternehmen auf ein SaaS-Modell und bietet seine Softwarelösung sowie die dazugehörige IT-Infrastruktur zusammen mit der Hardware von diversen Drittanbietern an. ■



PAYHAWK

SAMMELT 112 MILLIONEN DOLLAR IN SERIES B RUNDE EIN

Payhawk, die Payment- und Ausgabenmanagementlösung mit Büros in London, Sofia, Berlin und Barcelona, hat nur

drei Jahre nach Gründung 112 Millionen US-Dollar eingesammelt und steigert seinen Unternehmenswert dadurch auf

570 Millionen US-Dollar. Die Series-B-Runde wird von dem in San Francisco ansässigen Investor Greenoaks angeführt, der sich bereits mit Investitionen in schnell wachsende Technologieunternehmen wie Gorillas, Robinhood, Stripe und Brex einen Namen gemacht hat. Alle Bestandsinvestoren, einschließlich QED Investors und Earlybird Digital East, beteiligen sich an der Runde.

Viele Finanzteams leiden noch immer an einem unnötig hohen Anteil an manuellen Arbeitsaufwand. Finanzakteure verwenden mehrere unterschiedliche Tools für das Management von Zahlungen, Rechnungen und Spesen. Payhawk reduziert den Arbeitsaufwand, indem es diese Schlüsselemente in einer Plattform vereint – ein One-Stop-Shop für alle Finanzteams. Da vor allem wachstumsstarke Unternehmen ihre Finanzprozesse digitalisieren wollen, entwickelt sich Payhawk zur führenden Plattform für große Mittelständler und multinationale Unternehmen mit mehreren Niederlassungen weltweit. ■



FotoQuelle: © depositphotos - Jean Nelson

ELON MUSK

DER GRIFF NACH DEN STERNEN

Text: Andreas Göttling-Daxenbichler

Kaum eine Persönlichkeit prägt unsere Welt derzeit so sehr wie Elon Musk. Der Unternehmer ist den meisten vor allem durch SpaceX und Tesla ein Begriff, er verfolgt aber auch noch viele weitere Projekte. Musk gelang es, sich mit immer wieder waghalsigen Projekten zum Erfolg zu kämpfen, woraus sich für Startups so manche Lehre ziehen lässt.

Kindheit und Jugend in Südafrika

Geboren wurde Elon Musk im Jahr 1971 in Pretoria in Südafrika, wo er auch den Großteil seiner Kindheit und Jugend verbrachte. Nach eigener Darstellung hatte er es nicht immer leicht, speziell soziale Kontakte gestalteten sich immer wieder schwierig. In der Schule war Elon Musk ein Opfer von Mobbing. Sein Vater Errol Musk sagte gegenüber BizNews, dass Elon Musk eines Tages derart zusammengeschlagen nach Hause kam, dass er kaum noch zu erkennen war. Entkommen konnte Elon Musk all dem mithilfe von Büchern und Comics, welche in seiner Kindheit wohl seine beliebtesten Hobbys waren.

Schon in frühen Jahren brach bei Elon Musk der Unternehmer durch. Als er mit zehn Jahren zum ersten Mal mit einem Commodore VIC 20 die Welt der Computer entdeckte, brachte er sich innerhalb kürzester Zeit das Programmieren bei. Etwa zwei Jahre später hatte er ein vollständiges Computerspiel entwickelt, das auf den Namen „Blastar“ hörte. Die Zeitschrift „PC and Office Technology“ zahlte Musk dafür stolze 500 USD, was für einen 12-jährigen sehr viel Geld ist.

Der Weg zu SpaceX

Als Teenager bereitete sich Elon Musk darauf vor, Südafrika in Richtung Kanada zu verlassen. Hauptsächlich wollte er damit den Wehrdienst in einer Armee umgehen, welche zu jener Zeit in erster Linie mit der Durchsetzung der Apartheid beschäftigt war. Der Plan glückte und so wanderte Musk nach Nordamerika aus, wo er in Kingston in Ontario erfolgreich Volkswirtschaftslehre und Physik studierte. Besonders Letzteres hinterließ einen bleibenden Eindruck bei Musk. Die Erfahrungen während des Physik-Studiums dürften einen nicht unerheblichen Anteil dazu beigetragen haben, dass der Blick des jungen Musk sich in Richtung der Sterne richtete.

1995 zog Elon Musk schließlich an die Stanford University nach Kalifornien, wo er an einem Ph.D.-Programm der Physik teilnahm. Seinen Dokortitel sollte er dort jedoch nie abschließen. Er brach das Studium ab, um sich voll und ganz seinen unternehmerischen Visionen zu widmen. Raketen baute Musk noch nicht, stattdessen gründete er mit seinem jüngeren Bruder Kimbal und 28.000 USD Startkapital ein Internetunternehmen, welches auf den Namen Zip2 hörte und Inhalte für Medienkonzerne anbot. 1999 schluckte Compaq Zip2 für stattliche 307 Millionen USD. Eine derart hohe Investition in ein Dotcom-Startup hat es damals vorher noch nicht gegeben.

Seine eigenen Beteiligungen an Zip2 machten Elon Musk schlagartig um 22 Millionen USD reicher. Ein mehr als bequemes Polster, auf dem sich der mittlerweile 28-jährige aber nicht ausruhte. Er ließ sich



keine Zeit und gründete noch im selben Jahr X.com. Mit einem Onlinebezahlssystem, das vorwiegend auf E-Mail setzte, wollte Musk die Art und Weise, wie Menschen für Waren und Dienstleistungen bezahlen, revolutionieren. Später fusionierte X.com mit Coinfinity, welches ein ähnliches Produkt in der Pipeline hatte, das heute jedem ein Begriff sein dürfte: PayPal.

2002 erfolgte schließlich der Verkauf an eBay für schwindelerregende 1,5 Milliarden USD. Dank 11,7 Prozent der Firmenanteile wuchs das Vermögen von Musk immer weiter an. Mit einem dreistelligen Millionenbetrag war es Musk dadurch endlich möglich, mit SpaceX das Unternehmen zu gründen, von dem er schon immer geträumt hatte.

Bis heute ist Elon Musk CEO und Raketen-Chefdesigner bei SpaceX. Die Grundidee hinter dem Unternehmen war von Anfang an, die Raumfahrt erschwinglicher zu gestalten. Im besten Fall soll es gelingen, Menschen zu geringen Preisen ins All zu bringen, um so Weltraum-Tourismus oder sogar Übersiedlungen zum Mars zu realisieren. Von diesem Ziel mag SpaceX nach rund 18 Jahren noch ein gutes Stück entfernt sein. Mit der ersten landbaren und wiederverwendbaren Raketenstufe und dem ersten kommerziellen bemannten Raketenstart hat Musks Unternehmen aber bereits wichtige Schritte gemacht.

Tesla und weitere Projekte

Es gibt ein weiteres Unternehmen, welches mit Elon Musk untrennbar verbunden ist. Der Elektroauto-bauer Tesla ist zweifellos die bekannteste Marke, welche mit Musk in Verbindung gebracht wird. Allerdings hat Musk Tesla nicht selbst gegründet. Er investierte 2004 lediglich in das noch junge Unter-

nehmen mit der Vision, Elektroautos von jeglichen Nachteilen im Vergleich zu Verbrennungsmotoren zu befreien. Um dieses Ziel zu erreichen, ging Musk hohe Risiken ein und musste immer wieder mit herber Kritik von Seiten der Investoren leben. Trotz mancher Probleme bei der Produktion des besonders günstigen Model 3 und anderer Querelen darf Tesla heute aber als erfolgreich angesehen werden. Im wichtigen Bereich der Elektroautos ist der Konzern Pionier und Vorreiter.

Viele, die mit Elon Musk zu tun haben, beschreiben ihn als echten Workaholic, der nicht selten 100 Stunden in der Woche arbeitet. Bei einem Blick auf die unzähligen Projekte von Musk fällt es nicht schwer, das zu glauben. Neben den Weltkonzernen SpaceX und Tesla kümmert der Unternehmer sich ganz nebenbei um diverse kleinere Unternehmen, unter anderem verfolgt Musk mit „The Boring Company“ das ehrgeizige Ziel, den Verkehr ganzer Städte in schnelle Systeme im Untergrund zu verfrachten. Es ist kaum möglich, an dieser Stelle alle Projekte aufzuzählen, an denen Elon Musk beteiligt war oder ist. In der Regel haben alle Unternehmungen Musks aber eines gemeinsam: Sie zielen stets darauf ab, einen positiven Nutzen für alle Menschen zu erzielen und nicht nur für einige wenige. Musk selbst sagte einmal, dass dies einen Grundpfeiler für erfolgreiche Unternehmen darstelle. Es sei jedoch gesagt, dass auch Elon Musk nicht mit jedem Projekt großen Erfolg hatte. In dieser Hinsicht unterscheidet sich der Entrepreneur nicht von anderen Gründern.

Was macht Elon Musk so erfolgreich?

Was Elon Musk bisher erreicht hat, ist beeindruckend. Die Erfolgsgeschichte von Tesla steht dabei beispielhaft für das Erfolgsrezept von Musk. Es ist nicht so, dass alles automatisch zu Gold wird, was

Musk anfasst. Doch falls es einmal zu Problemen kommen sollte, macht er einfach weiter und lässt sich nicht davon abbringen, seine ehrgeizigen Ziele zu erreichen. Zugute kommt Musk dabei auch, dass er die Märkte komplett aufmischt und Dinge möglich macht, die im Vorfeld von vielen als unmöglich angesehen werden. Als Musk vor einigen Jahren von günstigen Elektroautos und flächendeckenden Lademöglichkeiten visionierte, wurde er dafür von vielen noch belächelt. Mittlerweile hat Musk dies mit Tesla jedoch weitgehend in die Realität umgesetzt.

Elon Musk traut sich an Märkte heran, die weitgehend unerschlossen sind. Aus diesem Grund hat er es oft auch nicht mit großer Konkurrenz zu tun gehabt. Die großen Autokonzerne hatten erst dann in die Elektromobilität investiert, als Tesla schon die ersten großen Erfolge feiern konnte. Der technologische Vorsprung ist enorm. Sowohl bei der Leistungsfähigkeit als auch der Reichweite haben Volkswagen und Co. viel Boden gutzumachen.

Nicht jeder kann ein Elon Musk sein, doch jeder Gründer kann sich an dem schillernden Unternehmer ein Beispiel nehmen. So manches Mal hat sich Musk in die Nesseln gesetzt, etwa als er per Twitter ankündigte, Tesla privatisieren zu wollen und damit eine Untersuchung durch die Börsenaufsicht in die Wege leitete. Er verstand es jedoch, mit Widerstand umzugehen und Niederlagen wegzustecken. Eine solche Attitüde ist für Gründer in jeder Situation hilfreich, denn niemand wird immer nur erfolgreich sein.



Tesla in Deutschland

Im vergangenen Jahr nahm Elon Musk erstmals öffentlich Deutschland als Produktionsstandort ins Visier. Zunächst gab es Diskussionen darum, ob eine deutsche Gigafactory im ostfriesischen Emden oder in der Nähe des Flughafens Berlin-Brandenburg entstehen soll. Wie wir heute wissen, hat sich Musk für Letzteres entschieden. Seit Anfang 2020 entsteht in Grünheide, unweit von Berlin, eine neue Großfabrik, in der schon 2021 die Produktion des Tesla Model Y anlaufen soll. Für die Zukunft ist geplant, hier auch das günstige Model 3 zu produzieren. Die Ausmaße der Anlage sind gewaltig. Rund vier Milliarden USD soll das Projekt kosten, künftig sollen 10.000 Mitarbeiter jährlich bis zu 500.000 Fahrzeuge fertigen.





FotoQuelle: © depositphotos - EvgeniyQ

Wie schon so oft musste Musk auch bei der deutschen Gigafactory mit Widerstand leben. Vor allem Umweltschützer sehen die Rodung von etwa 150 Hektar Kiefernforst für eine Autofabrik sehr skeptisch. Es gab diverse Eilanträge und Gerichtsverfahren, welche den Bau der Gigafactory zu stoppen versuchten. Zumindest kurzfristig konnten diese sich jedoch nicht durchsetzen. Von Anfang an machte Musk klar, dass er mit Verzögerungen nicht rechnet und diese auch nicht hinzunehmen bereit ist. Nicht einmal die Corona-Pandemie soll nach Aussagen Musks etwas am aktuellen Zeitplan ändern.

Eine schillernde Persönlichkeit

Elon Musk macht nicht nur mit seinen unternehmerischen Aktivitäten auf sich aufmerksam. In der Presse finden auch seine persönlichen Aussagen immer wieder Gehör. Erst kürzlich sprach sich Elon Musk etwa dafür aus, Amazon zu zerschlagen, kurz davor kritisierte er öffentlich die Corona-Maßnahmen und drohte damit, Teslas Firmensitz aus Kalifornien nach Texas zu verlegen. Ein anderes Mal machte Musk auf sich aufmerksam, als er scheinbar Marihuana während einer Radiosendung rauchte. Derartige Aktivitäten und Aussagen sollen an dieser Stelle nicht bewertet werden. Klar ist jedoch, dass Musk mit seiner Persönlichkeit ein klares Zeichen setzt. Er verliert sich nicht in Standard-Floskeln, die diplomatisch jeden zufriedenstellen sollen. Musk bezieht so gut wie immer klar Stellung und scheint dabei vor nichts und niemandem Angst zu haben.

Der Erfolg gibt Musk dabei absolut Recht. Zwar gibt es immer wieder ausufernde Diskussionen rund um Äußerungen und Handlungen des Tesla-Chefs. Diese sind aber auch jedes Mal hervorragende PR für Musk und seine Unternehmen. Trotz seiner zum Teil gewagten Thesen häufte sich das Vermögen von Musk rasant an. Bereits im Jahr 2015 zählte er zu den reichsten US-Amerikanern und verfügte über ein geschätztes Vermögen von mehreren Milliarden USD. Bis 2019 wuchs Musks Vermögen nach Schätzungen von Forbes auf rund 22 Milliarden USD an, womit Musk es auf den 40. Platz der reichsten Menschen der Welt schaffte.

Der Blick in die Zukunft

Zuletzt machte Elon Musk mit dem Start einer Rakete auf sich aufmerksam, die zwei amerikanische Astronauten zur Internationalen Raumstation ISS beförderte. Das klingt im ersten Moment nicht sonderlich aufregend, tatsächlich änderte sich mit dem erfolgreichen Jungfernflug der „Dragon Crew“ Kapsel mit einer Falcon 9 Rakete aber alles. Es ist das erste Mal seit dem Aus des Space Shuttles im Jahr 2011, dass die USA wieder Astronauten ohne Hilfe aus dem Ausland ins All beförderten. Darüber hinaus war es das erste Mal, dass ein kommerzieller Anbieter eine solche Aufgabe weitgehend im Alleingang stemmte. Beeindruckend an dem geglückten Projekt ist dabei nicht die Leistungsfähigkeit der verwendeten Rakete, sondern vielmehr die Effizienz. Die Falcon 9 gilt jedoch derzeit als die günstigste Art und Weise, um Flüge ins All zu realisieren. Daraus ergeben sich für die US-Raumfahrt enorme Vorteile, mancher Beobachter spricht gar schon von einer ganz neuen Ära der Raumfahrt und der Möglichkeit, künftig Astronauten mit SpaceX-Technologie zum Mond zu bringen.

Damit wird Elon Musk sich aber noch lange nicht zufriedengeben. Seine Ziele sind noch deutlich höher gesteckt. Geht es nach ihm, sollen mit SpaceX nicht nur ausgebildete Astronauten ins Weltall gelangen, sondern auch Touristen. Langfristig peilt Musk dabei den Mars an, der von Astronauten erreicht und im besten Fall zu überschaubaren Kosten kolonialisiert werden soll. Manch einer mag über solche Pläne nur lachen. Doch genau das taten viele auch, als Elon Musk vor rund zehn Jahren seine Visionen rund um Tesla vorstellte.

Lohnt sich das überhaupt?

Die Raumfahrt an sich genießt in der Bevölkerung einen hohen Stellenwert, Astronauten werden immer wieder als Helden gefeiert und der Weltraum gilt als die letzte Barriere der Menschheit. Doch so schön und abenteuerlich das alles klingt, Unternehmer stellen sich natürlich die Frage, ob sich all das wirtschaftlich überhaupt lohnt. Zu Beginn finanzierte Elon Musk SpaceX noch nahezu ausschließlich mit seinem Privatvermögen. Etwa 100 Millionen USD soll er in den ersten Jahren in das Unternehmen gesteckt haben. Später sammelte Musk von diversen Investoren, darunter Google und Fidelity Investments, Kapital für SpaceX. Große Sorgen um die Finanzierung seiner Aktivitäten muss Musk sich im Fall von SpaceX also nicht machen.

Ob das Unternehmen heute schon profitabel ist, daran zweifeln viele Beobachter jedoch. Genaue Zahlen dazu gibt es nicht, da SpaceX, anders als Tesla, nicht an der Börse gelistet ist. Elon Musk hat jedoch schon einige Pläne, die SpaceX zu ansehnlichen Einnahmen verhelfen sollen. Fracht und Menschen in den Weltraum zu befördern, könnte dabei langfristig tatsächlich nur einen kleineren Teil der Ein-

nahmen ausmachen. Längst hat SpaceX auch das Thema Internet für sich entdeckt. Dafür ist geplant, etwa 12.000 Mini-Satelliten in den Erdorbit zu befördern und mit diesen Internetempfang an jedem beliebigen Punkt der Erde zu ermöglichen. Selbst in den entlegensten Winkeln des brasilianischen Urwalds oder mitten auf dem pazifischen Ozean. Das sind Verhältnisse, von denen wohl gerade leidgeplagte Deutsche gerne mal träumen.

Sicher muss Musk für dieses ehrgeizige Ziel mal wieder in Vorleistung gehen. Die Investition könnte sich jedoch lohnen. Beim Vollausbau des Starlink-Netzes rechnet Musk damit, jährlich 30 bis 50 Milliarden USD umzusetzen. Die ersten Satelliten für das Projekt befinden sich bereits in der Umlaufbahn, weitere werden mit Sicherheit folgen.

Es wird nicht langweilig!

Trotz seiner bisherigen Erfolge ist Elon Musk noch lange nicht am Ende und wir werden sicherlich noch viel von ihm und seinen Unternehmungen hören. Angesichts seiner Vielseitigkeit und Hingabe ist es dabei auch kaum denkbar, dass er nicht wieder völlig neue Projekte aus dem Boden stampfen wird. Man mag von Musk halten, was man will, in jedem Fall versteht er es aber, die Industrie sowie weltweite Märkte gehörig auf den Kopf zu stellen.

Die Persönlichkeit von Elon Musk ist dabei etwas, woran sich auch kleinere Gründer ein Beispiel nehmen können. Es muss nicht jeder zum Workaholic mutieren und 100 Stunden oder noch mehr in der Woche arbeiten. Wichtig ist aber für jedes Startup die Leidenschaft zum eigenen Projekt, der unbändige Wille, eine Vision Realität werden zu lassen. Wer einen solchen Spirit an den Tag legt, setzt damit den Grundstein für den eigenen Erfolg. Um Letzteren zu erreichen, braucht es mehr als nur gute Ideen. Jeder Unternehmer muss auch dazu bereit sein, mit Rückschlägen umzugehen, welche unweigerlich früher oder später kommen werden.

Auch politisch ist Elon Musk nicht untätig. Vor einigen Jahren ließ er etwa verlauten, dass er ein bedingungsloses Grundeinkommen für notwendig erachtet, da in Zukunft viele Arbeitsbereiche durch künstliche Intelligenz vollständig automatisiert werden können. Wer weiß, vielleicht werden wir Elon Musk eines Tages als Gouverneur von Kalifornien sehen. In die Fußstapfen von Donald Trump wird er zwar nicht treten, da er nicht in den USA geboren wurde und so auch nicht zum Präsidenten gewählt werden kann. Von ihm hören werden wir in der einen oder anderen Form aber auf jeden Fall in der Zukunft. Gründer müssen dabei nicht alles, was Musk vorlebt, nachahmen. Sie dürfen sich aber gerne Notizen machen. ■



Foto/Quelle: © Tesla Germany GmbH



WAS DU DARÜBER WISSEN MUSST

FUNDSCENE.COM



Foto/Quelle: © Jamie Lee Arnold

INNOVATIONEN HATTEN ES NIE LEICHT

Text: Julien D. Backhaus

Erfindungen wie die Blockchain werden die Welt verändern, aber das ist nicht leicht, beschreibt Julien Backhaus in seinem Buch „Bullshit Rules“

Blockchain, Kryptowährungen, NFTs - vor wenigen Jahren gab es weder diese Begriffe, noch die dazugehörige Technik. Heute sind diese Innovationen in aller Munde und schicken sich an, nach der Erfindung des Internets die nächste Innovationswelle loszutreten. Aber dafür braucht es zunächst Mut, gegen Windmühlen zu kämpfen.

Phantasie ist wichtiger als Wissen, denn Wissen ist begrenzt. Dieses Zitat wird Albert Einstein zugewiesen. Und es besticht durch seine Logik, denn dem Wissen geht in den meisten Fällen eine These voraus. Und diese ist bis zu ihrem Beweis nichts anderes als ein Hirngespinnst - vor allem in der Wis-

senschaft. Auch der weltberühmte Astrophysiker Stephen Hawking ermutigte die Menschen, ihrer Phantasie freien Lauf zu lassen.

Alles Menschengeschafterne, das wir um uns herum sehen, war einmal eine Idee. Bevor es das Telefon gab, hatte ein Physiklehrer namens Philipp Reis die Idee, Sprache mit Hilfe elektrischen Stromes in die Ferne zu übertragen. Was werden ihm wohl die Menschen gesagt haben, als er ihnen seine seltsame Idee präsentierte? Vielleicht etwas wie „Du lebst in einer Phantasiewelt.“ Zumal er erst 27 war, als er den Apparat dann tatsächlich präsentierte. Vielleicht ist es ein Vorteil der Jugend, freier im Denken zu sein. Steve Jobs, Bill Gates, Mark Zuckerberg - sie alle waren in ihren Zwanzigern, als sie weltverändernde Produkte erfanden. Und sie alle mussten sich die Unkenrufe der „Erwachsenen“ anhören.

Der Fortschritt lebt von Ideen. Natürlich besonders von Ideen, die auch in die Tat umgesetzt werden. Die Realität, in der wir tagtäglich leben, war einmal reine Fiktion. Der Strom, der unser Haus erleuchtet. Das Auto oder der Zug, mit dem wir zur Arbeit fahren. Das Mobiltelefon, mit dem wir telefonieren und sogar im Internet surfen können. Wenn wir etwas nicht wissen, „googeln“ wir es. All diese Innovationen, die reine Hirngespinnste waren. Ihre Erfinder hatten aber den Mut, ihren Ideen auch Taten folgen zu lassen. Es kostet vielleicht nicht so viel Mut, Phantasie zu haben. Aber umso mehr, sie in die Realität zu überführen. Denken Sie nicht auch bei Dokumentationen über die Vergangenheit: „Wie konnten die Menschen damals so leben?“ Wir leben in einer hoch entwickelten Zeit mit so viel Komfort, wie nie zuvor. Wir dürfen es nicht als gegeben hinnehmen, sondern müssen der menschlichen Phantasie Tribut zollen. Unsere Vorstellungskraft ist ein Geschenk, die wir nicht vergeuden sollten.

Mache keinen Fehler zweimal

Der österreichische Schriftsteller Ernst Ferstl hat einen bedenklichen Aphorismus geprägt, der fleißig im Netz verbreitet wird: „Angesichts der Tatsache, dass die Menschheit nicht fähig ist, aus den Fehlern der Vergangenheit zu lernen, dürfen wir uns in Zukunft keine Fehler mehr leisten.“ Ohne einen Kontext führen solche Zitate zu der Überzeugung, dass Fehler zu vermeiden sind. Und einen Fehler wiederholt zu begehen, grenze an eine Todsünde.



Foto/Quelle: © stock.adobe.com - Deaf Pixto

Das Gegenteil ist natürlich der Fall, auch wenn es wehtut. Niemand begeht gerne einen Fehler. Und wenn wir ihn zweimal machen, möchten wir am liebsten im Boden versinken. Aber warum eigentlich? Weil wir von Natur aus eine Fehleraversion haben? Auch das ist ein Trugschluss. Denn nur durch wiederholte Fehler lernen Babies, wie der eigene Körper und der Rest der Welt funktionieren. Würde man ein Baby beim Laufenlernen bestrafen, sobald es das zweite Mal hinfällt, würde unsere Spezies wohl kaum aufrecht laufen. Auch könnte niemand Fahrrad fahren oder schwimmen. Auch würden bis heute keine Flugzeuge fliegen und Computer gäbe es auch keine. Nicht mal elektrisches Licht hätten wir, denn Thomas Edison musste nach eigener Aussage 10.000 Fehlschläge hinnehmen, bis die Birne endlich dauerhaft brannte.

Leider müssen wir Fehler öfter machen, bevor wir etwas beherrschen. Aber warum schämen wir uns dann dafür? Eine Erklärung besagt, dass wir uns unterlegen fühlen, weil wir glauben, anderen gelingt mehr als uns. Damit einher geht die Angst, nicht zur Gruppe zu gehören. Außerdem werden wir ab einem bestimmten Alter konditioniert, weniger Fehler zu machen. Das Verhalten, das uns bis dahin so erfolgreich werden ließ, wird uns nunmehr abtrainiert.

Wir bewundern allerdings Menschen wie Thomas Edison oder Elon Musk, die zwar reihenweise Fehler machten, dadurch aber große Erfinder wurden. Natürlich gibt es auch einen Preis des Fortschritts. Manchmal sind Fehler nicht nur unangenehm, sondern sogar fatal. Menschen können zu Schaden kommen, wenn der Autopilot im Flugzeug falsch programmiert ist. Flugreisen sind heute deshalb so sicher, weil sich in der Vergangenheit so viele Menschen traute, Fehler zu machen. Aus diesen Katastrophen haben wir gelernt. Aber ohne diese wiederholten Fehler wären wir nie voran gekommen. So „teuer“ sie auch waren.

Akzeptieren Sie, dass Fehler - auch wiederholt - zum Fortkommen zwingend nötig sind. Sie müssen Ihre Fehler nicht feiern, aber sich mit ihnen anfreunden. Blenden Sie die Reaktion anderer aus. Die Masse der Menschen tritt auf der Stelle, weil ihr der Mut fehlt. Lernen Sie, aus dieser Masse heraus zu treten. Lassen Sie sich auf Fehler ein, wenn Sie mehr Erfolg anstreben. Am Erfolg hängt stets ein Preisschild. ■

Julien Backhaus

Julien Backhaus ist Medienunternehmer und mehrfacher Bestsellerautor. Sein aktuelles Buch heißt „Bullshit Rules. 50 Regeln, die Sie brechen müssen, um Erfolg zu haben“

NFTS, TOKEN & BIG DATA

Wie modern muss das Unternehmensportfolio sein?

Text: Maximilian Schmidt

Wir leben in einem digitalisierten, internationalisierten Umfeld. Entwicklungen geschehen immer rasanter und zugleich erwarten Kunden von Unternehmen auch, sich diesen neuen Entwicklungen anzunehmen. Ein Onlineshop ohne mehreren akzeptierten Zahlungsmitteln war vor einigen Jahren noch gängig, heute jedoch wohl eher zum Scheitern verurteilt. Nicht nur Kunden, sondern auch die Unternehmen selbst stellen stetig Anforderungen an die Optimierung und Digitalisierung ihrer Prozesse. Eigene Kryptowährungen als Zahlungsmittel, Big Data Analysen und die Implementierung von KI oder eine eigene unternehmensinterne Software – wie modern und digital müssen Unternehmen mittlerweile aufgestellt sein? Was ist unerlässlich? Und wo liegen die Chancen, wenn sich Unternehmen frühzeitig neuen Trends wie beispielsweise NFTs annehmen? Maximilian Schmidt ist CEO der CPI Technologies GmbH, einer Full-Service-Agentur mit dem Fokus auf Blockchain-Anwendungen, Fundraising und Ecosystem-Lösungen. Er kennt die Antworten auf diese Fragen und beschreibt, welche Technologien und Trends Unternehmen in ihr Portfolio integrieren sollten.

Die Chance ein Pionier zu sein

Die Möglichkeiten, welche Unternehmen mittlerweile in Bezug auf digitale Technologien, Tools und Anwendungsbereiche zur Verfügung stehen, sind nahezu unendlich und wirken nicht zuletzt deswegen oftmals erdrückend. Ein dynamischer Markt, sich schnellverändernde Umwelteinflüsse und schnelllebige Trends führen deshalb oftmals zu Verunsicherungen und stellen Unternehmen vor die große Frage, welchen neuartigen Trends und Technologien man sich anzunehmen hat, um zukünftig wettbewerbsfähig sein zu können. Pauschal kann diese Frage wohl nie beantwortet werden, doch zeichnen sich Entwicklun-



FotoQuelle: © CPI Technologies

Wir leben in einem digitalisierten, internationalisierten Umfeld.

„Vieles funktioniert nur noch digitalisiert“

gen und vor allem enorme Chancen für Unternehmen ab, welche es zu nutzen gilt. Denn wer nun frühzeitig in neue Märkte einsteigt, das eigene Unternehmensportfolio an die Anforderungen eines modernen und dynamischen Geschäftsmodells anpasst, der wird wohl bald von dieser Pionierhaltung stark profitieren können.

Token als Fundraising-Methode

So stehen beispielsweise viele Unternehmen insbesondere in der Gründungsphase vor einer finanziellen Hürde. In den letzten Jahren bewährte es sich jedoch oftmals im Start-Up-Bereich, Fundraisingkampagnen ins Leben zu rufen, um die anfänglichen finanziellen Belastungen einer Unternehmensgründung stemmen zu können. Dabei gehen die Möglichkeiten des Fundraisings mittlerweile weit über ein klassisches Spendenkonto hinaus, neuartige Konzepte und Technologien ermöglichen hier eine moderne, unkomplizierte Art des Fund-



FotoQuelle: © CPI Technologies

raisings. So können Unternehmen im Zuge einer Kampagne eigene NFTs erstellen oder auf ein token-basiertes Fundraising zurückgreifen. Gemeint ist damit, dass all jene, welche sich an der Kampagne beteiligen wollen, NFTs oder Token quasi als Vorverkauf eines Produktes oder einer Dienstleistung erhalten. Dabei können Käufer exklusiver NFT-Kollektionen diese zu jeder Zeit auch wieder verkaufen, was wiederum zu einem finanziellen Gewinn bei Erfolg des Unternehmens führen kann. Auch können solche Token als Investment gesehen werden. Denn wenn Unternehmen Security Token zum Erwerb anbieten, können Käufer durch die Blockchain-Technologie Anteile am Unternehmensgewinn erhalten.

NFTs als Merchandise & Treueprogramm

Die Möglichkeiten, NFTs ins eigene Unternehmensportfolio zu integrieren weiten sich derzeit immer mehr aus, was nicht zuletzt an dem wachsenden Interesse und der zunehmenden Akzeptanz der Gesellschaft zu liegen scheint. Kollektionen von NFTs können als digitale Merchandise-Produkte eines Unternehmens vertrieben werden, sie können aber auch als eine Art Stempelpass fungieren, was wiederum die Kundenbindung stärkt. So ist beispielsweise denkbar, dass Kunden bei jedem Kauf Token erhalten, welche ab einer gewissen Anzahl gegen Rabatte, Produkte oder exklusive Merchandise-NFTs eingelöst werden können. Kunden können so nicht nur durch eine moderne, oft spielerische Art eines Treueprogrammes überzeugt und intensiv an das Unternehmen gebunden werden, auch von branchenübergreifenden Kooperationen verschiedener Unternehmen können diese profitieren.

KI & Big Data in Unternehmen

Die Möglichkeiten moderne Trends ins Unternehmen zu integrieren reichen dabei über Token hinaus. Alle Digitalisierungsprozesse wie künstliche Intelligenz oder Softwares zur Big Data Analyse sind längst wohl einer ein Must-have anstelle eines Nice-to-have. Denn denkt man beispielsweise an

den Bereich des Marketings, so wird hier relativ zügig deutlich, dass hier digitale Tools zum Beispiel im Targeting längst unerlässlich sind, auch um die Menge an Daten stemmen zu können. Durch den Einsatz künstlicher Intelligenz lassen sich beispielsweise ausführliche Kundenprofile erfassen, welche stetig die Bedürfnisse einzelner Kunden analysieren und Marketingaktivitäten anhand dessen anpassen und durchführen. Konsumenten können dadurch gezielt und individuell im Marketing angesprochen werden, ihre Bedürfnisse sind bekannt und können direkt thematisiert werden. Dabei kann diese enorme Fülle an Daten, welche Unternehmen mittlerweile über ihre Kunden zur Verfügung steht, stetig gesammelt, gespeichert und zu anschaulichen Datenbanken für Analysezwecke zusammengefasst werden.

„Unternehmer müssen sich neuen Chancen annehmen“

Fazit – Wie modern muss das eigene Unternehmensportfolio sein?

Die Digitalisierung ist mittlerweile so weit fortgeschritten, dass es für Unternehmen oftmals unmöglich erscheint, sich hier allen Trends anzunehmen. Dabei bieten viele Bereiche wie beispielsweise Blockchain-Technologien sowohl für Unternehmen als auch für ihre Kunden spannende Benefits, welche es zu nutzen gilt. Es gilt also, sich Trends nicht vorneweg zu verschließen, sondern offen für Veränderungen des eigenen Unternehmensportfolios zu sein, denn es ist stark davon auszugehen, dass Token früher oder später kein Nischenthema mehr sein werden. Auch wenn solch eine Veränderung oftmals mit Unsicherheiten einherzugehen scheint, sollten sich Unternehmer offen dafür zeigen, moderne Technologien in ihr Portfolio zu integrieren, um die Erfolgchance nicht zu verpassen. Eine klare, allgemeine Handlungsempfehlung zu benennen fällt schwer, Entscheidungen müssen sich stetig an der jeweiligen Branche eines Unternehmens und ihren Gegebenheiten orientieren. Doch so viel sei gesagt – In jedem Unternehmen lässt sich wohl ein Verbesserungsbedarf finden. ■

„Token sind bald kein Nischenthema mehr“

Maximilian Schmidt

Maximilian Schmidt ist Geschäftsführer von CPI Technologies, einer Full-Service-Agentur mit dem Fokus auf Software-Entwicklung im Bereich Blockchain, Finanzen und KI sowie Marketing und Fundraising.

Non-Fungible Token

NFTs & Urheberrecht

Text: Arno Lampmann und Alexander Lindl

Im Jahr 2021 ist der Non-Fungible-Token-Markt (NFT) förmlich explodiert. Unter anderem konnten wir den Verkauf einzigartiger Krypto-Assets in Form von NFTs in den Bereichen Kunst und Sport beobachten. Dabei wurden wir Zeugen exorbitanter Preise - ein NFT des Digital Artist Beeple ging für umgerechnet ca. 69,3 Millionen US-Dollar über die digitale Ladentheke. Um den Vorgang zu verdeutlichen: Leinwand und Pinsel werden immer gegen Zeichenprogramm und Grafiktablett eingetauscht. Problem daran: die dann entstandenen digitalen Schöpfungen lassen sich ohne Qualitätsverlust vervielfältigen, sodass dem Original nicht mehr sein bisheriger Stellenwert zukommt. Und genau dort sollen die NFTs ansetzen, indem diese die „Einzigartigkeit des Originals“ als Zertifikat in Form eines feststellenden „Eigentumsnachweises“ sichern sollen.

Diese Funktion von NFTs gibt Anlass, den Verkaufsvorgang aus urheberrechtlicher Perspektive zu beleuchten. Der folgende Artikel beschäftigt sich mit der urheberrechtlichen Bewertung des NFT-Verkaufs.

Urheberrecht und NFT

Wenn es zu einer urheberrechtlichen Bewertung rund um das Thema NFT kommen soll, ist es in erster Linie unabding-

bar eine urheberrechtliche Einordnung des NFTs selbst vorzunehmen. An sich unterliegen die NFT als Dateieinheit nicht dem Urheberrecht, da sie auf einer computergenerierten Zeichenkette basieren und damit nicht die Anforderungen, die laut Urhebergesetz (UrhG) für eine geistige Schöpfung gelten, erfüllen. Sie repräsentieren nur den dahinter liegenden Vermögenswert und sollen die Eigentumsverhältnisse abbilden.

Mit Blick auf den dahinter liegenden, repräsentierten Vermögenswert ist zunächst zu hinterfragen, wie NFTs in den Katalog an Nutzungsarten einzuordnen sind. In diesem Rahmen ist zuvorderst vor allem zu beachten, dass es laut dem Urheberrechtsgesetz prinzipiell nur dem Urheber gestattet ist, für sein Werk ein NFT zu erstellen. Denn bereits der dafür notwendige Upload auf eine entsprechende Handelsplattform ist als Vervielfältigung gemäß § 16 Abs. 1 UrhG zu bewerten. Diese Handlung steht jedoch grundsätzlich nur dem Urheber zu, es sei denn, er hat zuvor bereits die Rechte an einen Dritten eingeräumt. In diesem Fall kann eben auch der Dritte ein NFT erstellen. Außerdem zeigen die verschiedenen Plattformen für den Verkauf der NFTs meist eine Vorschau des jeweiligen Werkes, die laut § 19a UrhG eine öffentliche Zugänglichmachung darstellt.

Für die Erstellung eines NFT kommt zunächst in Betracht, ein Recht zur öffentlichen Wiedergabe iSd. § 15 Abs. 2 UrhG zu fordern. Doch auch dann steht dies zunächst grundsätzlich dem Urheber zu. Hat der Urheber die Rechte zuvor schon an einen Verlag oder Label abgetreten, gilt es zusätzlich zu prüfen, ob auch das Recht zur Prägung eines NFT abgetreten wurde, wobei es dann entscheidend auf die Vertragsformulierung im Einzelfall ankommt. Allerdings ist diese rechtliche Einordnung nicht zwingend. Es ist ebenso gut vorstellbar, dass NFTs keine urheberrechtliche Relevanz zukommt, sondern die Inhaberschaft am NFT isoliert von etwaigen Urheberrechten zu sehen ist. So erwirbt der Käufer auch bei einem physischen Gemälde nur das Recht auf einen uneingeschränkten Werkgenuss, wonach NFTs keinen urheberrechtlichen Schutz genießen.

Folgt man der Einordnung, dass keine urheberrechtliche Relevanz gegeben ist, wirft dies jedoch ein Problem und damit folgende Frage auf: Wie kann ein Urheber dagegen vorgehen, wenn sich ein unberechtigter Dritter anmaßt, von einem urheberrechtlich geschützten Werk ein NFT zu erstellen und in den Umlauf zu bringen? Denn bei einer etwaig fehlenden Anwendbarkeit des Urheberrechts würde ein dahingehender urheberrechtlicher Schutz natürlich zwangsläufig ausscheiden bzw. wäre nicht gewährleistet. Zwar können NFTs dann zumindest ein „sonstiges Recht“ iSd. § 823 Abs. 1 BGB darstellen und dem Inhaber des Werks eine Möglichkeit geben, sich gegen die unbefugte Erstellung weiterer, identischer NFTs zu wehren. Allerdings wurden Computerdaten bisher nie als „sonstiges Recht“ anerkannt. Dazu

müssten sie nämlich einer bestimmten Person zugeordnet werden können, die gleichzeitig alle anderen Personen von der Nutzung ausschließen kann und somit eine eigentümerähnliche Stellung innehat. Da NFTs nun jedoch die Erkennbarkeit des Originals und den Anschluss der Nutzung des Originals durch Dritte ermöglichen, könnte es bei der Frage nach der Einordnung hinsichtlich der den NFT bildenden Daten als „sonstiges Recht“ künftig zu einem Umdenken kommen.

Der Verkauf eines NFTs

Grundsätzlich fällt der Verkauf urheberrechtlich geschützter Werke in den Schutzbereich des Urheberrechts und bedarf der Zustimmung eines Urhebers. Zudem ist nun die urheberrechtliche Bewertung des Veräußerungsvorgangs eines NFTs zu hinterfragen, denn unabhängig von der soeben erfolgten urheberrechtlichen Betrachtung der NFTs selbst ist zu berücksichtigen, dass den NFTs allerdings oftmals urheberrechtliche Werke zugrunde liegen, deren

Eigentums- oder Inhaberschaftslage sie als Zertifikat darstellen sollen. Daraus ergibt sich zunächst die folgende Problematik.

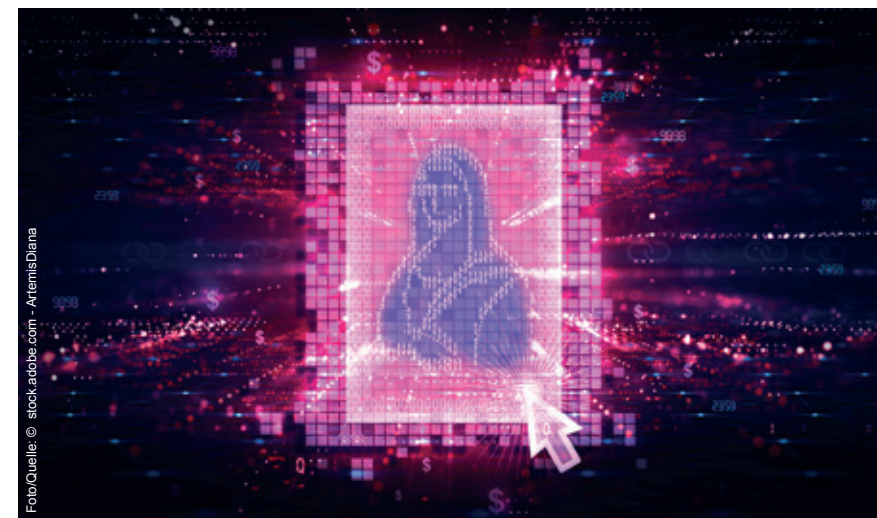
Das Erstellen eines NFTs führt zu einem Eintrag in der Blockchain, der den Ersteller als „Creator“ und „Owner“ bezeichnet, aber eben nicht den eigentlichen Urheber des zugrunde liegenden Kunstwerks. Demgemäß bezieht sich diese Zuordnung unmittelbar lediglich auf den aktuellen Status des NFTs und nicht auf den Status des zugrunde liegenden Kunstwerks. Daraus folgt zunächst eine mögliche Bruchstelle zwischen der tatsächlichen Urheberrechtslage an dem Werk und dem digital auf der Blockchain eingetragenen „Owner“ des jeweiligen NFTs, denn der „Creator“ des NFTs und der Urheber eines Werks sollen in der Theorie zwar optimalerweise personenidentisch sein, dies ist jedoch keinesfalls zwingend „bruchfrei“ durch den Einsatz eines NFTs gesichert.

Die dahingehend einzige, unmittelbare

Folge einer (erstmaligen) NFT-Transaktion ist also zunächst, dass ein Erwerber die Inhaberschaft am NFT zweifelsfrei vom tatsächlichen derzeitigen Inhaber des NFTs erlangt. Das NFT selbst ist nur ein elektronischer Datensatz, der außerhalb der Blockchain bis dato keinerlei rechtsbegründende Wirkungen entfaltet. Es handelt sich um einen rein virtuellen Gegenstand, den sein Ersteller mit einem bestimmten Content, wie z.B. einem urheberrechtsfähigen Kunstwerk, verknüpft hat. Diese Verknüpfung ist durch den Hashwert der Datei zwar eindeutig dokumentiert, der Sache nach aber nur virtueller Natur. Der Erwerber kann sich in der Öffentlichkeit umgangssprachlich zwar als „Eigentümer“ des durch ihn abgebildeten Gegenstands digitaler oder realer Natur ausgeben, diesbezügliche tatsächliche Nutzungsmöglichkeiten oder Berechtigungen im rechtlichen Sinne sind damit aber nicht verbunden. Zusammenfassend gilt nämlich: Der NFT ist nicht das Kunstwerk selbst, sondern repräsentiert lediglich das Kunstwerk, indem er durch verschiedene Verweisketten lediglich verknüpfend auf das Werk Bezug nimmt, sodass aufgrund dieses Umstands auch eine mögliche Verletzung von Urheberpersönlichkeitsrechten zu diskutieren bleibt. Denn zumindest, wenn Dritte einfach NFTs von fremden Werken erstellen, scheint eine Verletzung dieses Rechts nicht unplausibel.

Zudem ergibt sich aus dem Umstand, dass NFTs zumeist auf urheberrechtsfähige Werke verweisen, die Fragestellung, ob Rechte urheberrechtlicher Natur bereits mit dem beziehungsweise durch den Verkauf eines NFTs auf einen Käufer übergehen, oder ob im Rahmen einer NFT-Transaktion auch die „klassischen“, etablierten vertraglichen Lizenzvereinbarungen über das Werk mitgeregelt werden müssen.

Prinzipiell entsteht der urheberrechtliche Schutz mit der Schaffung des Werks, unabhängig davon, ob dieses schon veröffentlicht ist oder veröffentlicht werden soll. Urheber ist daher der Schöpfer eines Werks. Urheber kann also nur derjenige sein, der an der Schöpfung selbst real und unmittelbar mitgewirkt hat. Demnach kann im Rahmen einer Veräu-



ßerung nicht vertraglich vereinbart werden soll, dass jemand als Urheber angesehen werden soll, der zur Schaffung keinen unmittelbaren Beitrag geleistet hat. Daraus ergibt sich, dass die Urheberschaft hinsichtlich des abgebildeten Assets auch beim Verkauf von NFTs überhaupt nicht auf den Käufer übergehen kann. Allerdings kann er durch Lizenz-(Ver-)einbarungen, also Nutzungsrechte über das Werk, insbesondere das Recht, das Werk zu vervielfältigen, zu verbreiten oder öffentlich auszustellen, eingeräumt bekommen und sollte dahingehende Lizenzvereinbarungen auch treffen.

Dies ergibt sich bereits aus dem Rechtsgedanken des § 44 Abs. 1 UrhG, der für den Fall der Veräußerung des Originals eines Werks bestimmt, dass der Erwer-

ber im Zweifel keine Nutzungsrechte erwirbt. Dieser Gedanke muss erst recht für NFTs gelten, die das Kunstwerk nicht selbst verkörpern, sondern nur als Art digitale Urkunde repräsentieren.

Zur Verdeutlichung: Verkauft jemand das mit einem Bild verknüpfte NFT, bleibt der Schöpfer des Bildes Urheber und könnte unter anderem von dem Recht auf Anerkennung der Urheberschaft Gebrauch machen. Der NFT-Käufer erhält dann üblicherweise zusammen mit dem Zertifikat ein vertragliches Nutzungsrecht. Dabei kann es sich - je nach Parteivereinbarung - entweder um ein einfaches oder ausschließliches Lizenzrecht handeln. Durch einfache Lizenzen ist der Käufer „lediglich“ dazu berechtigt, das entsprechende Werk zu nutzen. Aber auch der Urheber kann seine Schöpfung grundsätzlich weiter selbst verwerten oder Personen entsprechende Rechte einräumen. Dahingegen darf der Käufer bei Erwerb der ausschließlichen Lizenzen das Werk als einzige Person verbreiten und vervielfältigen, also jegliche Dritte von der Nutzung ausschließen kann. Die Befugnisse des Käufers gehen dann soweit, dass die Möglichkeit besteht, auch den Urheber von der Gebrauchsmöglichkeit auszuschließen. Aus diesem Grund wäre die vertragliche Einräumung ausschließlicher Nutzungsrechte aus Sicht des Käufers von immenser Bedeutung. Denn mit der Möglichkeit, anderen die Nutzung zu untersagen, ähnelt dieses Recht dem Sacheigentum.

Ob mit einer NFT-bezogenen Transaktion Rechtsfolgen urheberrechtlicher Natur verbunden sind, hängt letztlich also vom rechtsgeschäftlichen Willen der Parteien ab. An diesen Punkt knüpft

dann die individuelle Formulierung von Lizenzbedingungen an. Denn für diese ist ausschlaggebend, auf welchen konkreten Umfang sich die Parteien hinsichtlich der Rechteinräumung rechtsgeschäftlich einigen wollen.

Die Bestimmungen über die Einräumung von Nutzungsrechten können sich aus den Metadaten, den Beschreibungen des NFTs oder den allgemeinen Verkaufsbedingungen der NFT-Plattform ergeben. Besonderes Augenmerk ist dabei dem „Wording“ der Lizenzbedingungen zu widmen. Denn Lizenzen lassen sich im Urhebervertragsrecht höchst individuell ausgestalten und sind von Anbieter zu Anbieter unterschiedlich.

(Weiter-)Verkauf eines NFT

Der Weiterverkauf von NFTs ist also aus urheberrechtlicher Sicht weitestgehend unproblematisch. Da der mit dem NFT verknüpfte, gegebenenfalls urheberrechtlich geschützte Content nicht selbst im NFT und damit auch nicht in der Blockchain gespeichert ist, kommt es beim reinen Weiterverkauf von NFTs zu keinen urheberrechtsrelevanten Nutzungshandlungen.

Letztlich kommt es damit auf eine Zustimmung des Rechteinhabers zum Weiterverkauf nicht an. Eine solche Zustimmung dürfte allerdings - sofern sie sich nicht aus den Nutzungsbedingungen der NFT-Verkaufsplattform ergibt - aber in Form einer schlichten Einwilligung der Programmierung des mit dem NFT verknüpften Smart Contracts zu entnehmen sein. Dies jedoch nur, solange der Ersteller des NFTs von der Möglichkeit eines Ausschlusses des Weiterverkaufs des NFTs keinen Gebrauch macht. ■



Foto/Quelle: © stock.adobe.com - Ded Pixel



**Arno Lampmann
Alexander Lindl**

Arno Lampmann, Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz, ist Partner der Kölner Kanzlei LHR und Autor, Mentor und Experte für Marken-, Wettbewerbs-, und Urheber- und Medienrecht.

Alexander Lindl (LL. M.) studiert Jura in Köln und ist bei LHR als wissenschaftlicher Mitarbeiter tätig.

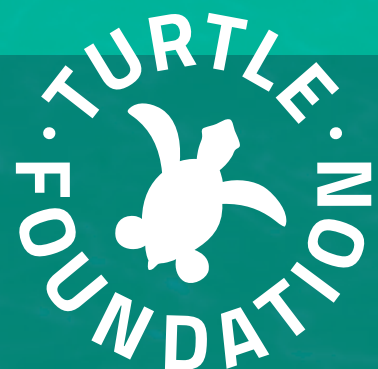


Ihre Spende hilft!

Helfen 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



Warum gegenseitige Beratung unter Gleichgesinnten am Sinnvollsten ist

Text: Dr. Ralfdieter Füller

Welcher Unternehmensgründer, welcher Geschäftsführer kennt das nicht? Man wollte etwas Sinnvolles aufbauen. Sich unternehmerische Freiheiten erfüllen. Träume verwirklichen. Neues entdecken, wachsen

und in der Branche wirklich etwas bewegen. Für diese und ähnliche Ziele sind die meisten angetreten. Und zu Beginn der eigenen unternehmerischen Tätigkeit, im Zauber des Anfangs quasi, waren das die eigenen Leitsterne, die zu mehr Freiheit und persönlichem Wachstum führen sollten.

Die Mühen der Ebene

Was die meisten von uns auch kennen: nach der Begeisterung des Anfangs kommt häufig genug die Ernüchterung, mit wie vielen Dingen man sich als Unternehmer so herumzuschlagen hat. Für die man weder gut ausgebildet ist, noch ein ausgesprochenes Faible hat. Steuer-

recht wird von vielen als wenig sexy empfunden. Dass Mitarbeiterführung auch als ähnlich mühsam empfunden werden kann, ist nicht jedem klar. Und es gibt noch viele weitere Themen, die uns dann davon abhalten können, unsere ursprünglichen Ziele zu erreichen. „Und, hat es geklappt? Was ist daraus geworden?“ sind Fragen, die sich mal mehr, mal weniger offen dem Unternehmer stellen. Habe ich wirklich alle Kompetenzen? Bin ich nun eigentlich freier als zuvor? Verdiane ich, was ich verdienen wollte? Verschieben sich gerade mein Fokus, meine Werte und Ziele? Und: stelle ich mir als einziger diese Fragen? Mit wem kann ich mich darüber vertraulich und auf Augenhöhe austauschen?

„Nicht quatschen, sondern tun!“

Da viele Unternehmer niemanden haben, mit dem sie sich über Ihre Fragen eigeninteressensfrei, vertraulich und auf Augenhöhe austauschen können, haben sich auch in Deutschland sogenannte Peer Advisory Boards erfolgreich etabliert. In diesen „Unternehmer-Beiräten“ unterstützen sich eine in der Regel ausgesuchte und kleine Gruppe von Unternehmern re-



gelmäßig, hinterfragen sich kritisch und erteilen sich mit umfangreicher Erfahrung gegenseitig Rat zu den ganz konkreten eigenen Fragestellungen.

Das Ziel ist es, für sich selbst Unterstützung zu suchen, um wichtige und überfällige Reflexionsprozesse anzustoßen, eigene blinde Flecken aufzuzeigen, Verbesserungs- und Entwicklungspotenziale offenzulegen und eine Verbesserung des Verhaltens oder Vorgehens anzustoßen. Von Unternehmerkollegen, die „Dir sagen, was Du nicht hören willst, aber hören musst! Und keiner will dir was verkaufen“. Und das häufig mit dem geballten Wissen von mehr als hundert Jahren Unternehmerrfahrung, die dort am Tisch sitzen.

Raus aus dem Hamsterrad - mehr am Unternehmen arbeiten als im Unternehmen

Aus der Adlerperspektive mehr am statt im Unternehmen arbeiten – darum geht es. Das bedeutet Fokussierung und Priorisierung. Neue Ideen, bessere Entscheidungen, ausgewogenere Work-Life-Balance, höhere Zufriedenheit. Sich einfach wieder wohl in der Haut des Unternehmers zu fühlen. Damit in der Folge der Boardmeetings der Gedanke auch zur Tat wird, bieten sich sogenannte Commitments an: jeder Teilnehmer gibt den anderen Teilnehmern Auskunft darüber, wie er sein Unternehmen bis zum nächsten Treffen vorangebracht haben will. Diese Verbindlichkeit, man könnte auch sagen: dieser freundliche Gruppendruck sorgt dafür, dass die jeweiligen Vorhaben auch zur Umsetzung gelangen und nicht in der operativen Hektik hinten über den Tisch fallen.

Typische Themen in einem Unternehmerboard

Jeder Unternehmer ist sich in der Regel über seine Kernprozesse und –aufgaben im Klaren und beherrscht diese auch mehr oder weniger gut. Für ein erfolgreiches und funktionierendes Unternehmen gehören aber auch die sogenannten Steuerungs- und Unterstützungsprozesse, also beispielsweise Personalfragen, Marketing- und Vertriebsaufgabenstellungen, steuerliche Themen und Finanzierungsfragen.

Diese Themen sind bei vielen Unternehmern sehr ähnlich gelagert, auch wenn sie aus unterschiedlichen Branchen kommen. Und lassen sich damit sehr gut gegenseitig beraten. So überrascht es wenig, dass aktuell viele Fragestellungen in den Boards sich mit Personalgewinnungs- und –bindungsfragen beschäftigen, ebenso wie mit Herausforderungen im Zusammenhang mit Corona und den unternehmerischen Auswirkungen der Pandemie. Und nicht zuletzt strategische Fragen, wie mögliche Exit-Szenarien werden immer wieder offen gemeinsam diskutiert und bearbeitet. ■

Mehr zu Peer Advisory unter: www.tabdeutschland.de/ralfdieter-fueller

Dr. Ralfdieter Füller

Dr. Ralfdieter Füller unterstützt kleine und mittlere Unternehmen (KMU) dabei, Personal selbst ohne Dienstleister zu gewinnen (www.personalgewinnung.de) und betreibt mit seinen Kolleg*innen in Berlin mehrere Peer Advisory Boards.



Wachstumsimpulse aus den bestens vernetzten europäischen Metropolen bringen den boomenden Climate-Tech-Markt immer stärker in Schwung. Die Rolle der globalen Technologiebranche ist entscheidend für die Bewältigung der Klimakrise. Als treibende Kraft für Innovation, Kreativität und die „Verwirklichung des Unmöglichen“ ist Technologie unerlässlich, um den Wandel im erforderlichen Umfang und Tempo voranzutreiben und sogar zu beschleunigen. Seit dem Pariser Abkommen ist die Zahl der weltweiten Climate-Tech-Unternehmen, die an der Reduzierung oder Beseitigung von Treibhausgasemissionen und der Bewältigung der Auswirkungen des Klimawandels arbeiten, außergewöhnlich stark gestiegen. In Europa haben sich die VC-Investitionen in Klimatechnologien rapide beschleunigt. Globale Tech-Zentren wie London, Paris und Stockholm treiben dieses außergewöhnliche Wachstum voran. Deutschland ist hier mit Berlin und München im internationalen Feld ebenfalls gut aufgestellt.

Der Wachstumskurs der Climate-Tech-Branche geht hierzulande nicht zuletzt zurück auf die Energiewende, die zugleich ein spannendes Thema bleibt. Deutschland treibt auf der einen Seite seine gern gesehene Rolle als klimapolitischer Musterschüler voran durch nationale politische Entscheidungen wie den weit vorangeschrittenen Atomausstieg und den nach langem Ringen vorgezogenen Kohleausstieg. Auf der anderen Seite bremsen umstrittene Regelungen auf Länderebene die Windenergie aus, Projekte für Nord-Süd-Stromtrassen kommen nicht so recht voran und Förderungen für Solarenergie laufen aus. Im „Stand der Dinge 2021“ zur Energiewende in Deutschland machte die Denkfabrik Agora Energiewende kürzlich auf diese Widersprüche in der Energie- und Klimapolitik erneut aufmerksam, wie auf den um 33 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalente gestiegenen Treibhausgasausstoß. Ebenfalls ein emotionales Thema sind die katastrophalen Überschwemmungen im Juli 2021, die ein engagierteres Handeln im Klimaschutz nahelegen. Die Wirtschaft ermutigte die Politik bereits zu entschlossenerem Handeln, 69 deutsche Großkonzerne richteten vor der Bundestagswahl einen Appell



KLIMAFREUNDLICHE TECHNOLOGIEN IM AUFWIND

Text: Matthias Frank

Britische Hauptstadt einer der europäischen Treiber für Klimatechnologie.

an die mögliche neue Regierung. Aufstrebende Climate-Tech-Startups in Deutschland sehen in all dem einen Ansporn, noch mehr zu bewegen.

Neue Studie zum Investitionsklima

Eine aktuelle Studie von London & Partners und dealroom.co mit dem Titel „Five years on: global climate tech investment trends since the Paris Agreement“ liefert neue Erkenntnisse zum Investitionsklima in der Branche. Die Studie basiert auf einer Umfrage unter 5.100 globalen Climate-Tech-Startups und untersucht die globalen Investitions- und Startup-Trends im Bereich der Klimatechnologie seit der Unterzeichnung des Pariser Abkommens im entscheidenden Moment der COP26. Mit einem Schwerpunkt auf Europa und London zeigt die Studie, wie viel in Klimatechnologie investiert wird, welche Branchensegmente die meisten Investitionen anziehen und wo das potenzielle zukünftige Wachstum liegt.

Alle Länder in Europa müssen in klimafreundliche Technologien investieren.

Die Initiatoren der Studie betrachten dabei speziell sogenannte Impact Startups als Unternehmen, die sich mit einem oder mehreren der UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung befassen. Climate-Tech-Startups sind Unternehmen, die Technologien zur Reduzierung von Treibhausgasemissionen oder zur Bekämpfung der Auswirkungen des Klimawandels einsetzen. Im-

pact und Climate Tech sind beide Teil eines breiteren Rahmens von Umwelt-, Sozial- und Unternehmensführung (Environmental, Social and Corporate Governance, ESG), der darauf abzielt, die schädlichen Auswirkungen von Unternehmen zu reduzieren.

„Es gilt jetzt den Fortschritt in Europa wirklich voranzutreiben. Die Städte müssen zusammenarbeiten, um Ideen zu entwickeln, Wissen zu teilen und Lösungen zu skalieren. Europa punktet dabei generell mit einem hervorragend vernetzten Technologie-Ökosystem. Das Bestreben immer mehr europäischer Metropolen, eine CO₂-neutrale, schadstoff- und abfallfreie Stadt zu werden, ist ein deutlicher Trend“, erklärt Miriam Ducke von London & Partners.

So ist Europa laut den Ergebnissen der Studie die am schnellsten wachsende Region für Klimatechnologie weltweit. Immer mehr Technologieunternehmen arbeiten daran, Treibhausgasemissionen zu reduzieren oder die Auswirkungen des Klimawandels zu bekämpfen. Seit der Unterzeichnung des Pariser Klimaabkommens sind die weltweiten Climate-Tech-Investitionen in die Höhe geschossen: 2021 wurden bis zum Zeitpunkt der Erstellung der Studie (Oktober 2021) in Europa bereits fünfmal mehr VC-Finanzierungen getätigt als 2016, diese stiegen von 1,1 Milliarden US-Dollar auf 8 Milliarden US-Dollar. Das Jahr 2021 war ein Rekordjahr für Climate-Tech-Investitionen, mit weltweit 32 Milliarden US-Dollar, die aufgebracht wurden. Europa ist dabei weltweit die derzeit am schnellsten wachsende Region in diesem Bereich. Die Investitionen nehmen schneller zu als im globalen Durchschnitt, um das 7,0-Fache im Vergleich zum 4,9-Fachen zwischen 2016 und 2021.

Europäische Startups konnten sich einen wachsenden Anteil des weltweiten Climate-Tech-Kapitals sichern, etwa 28 Prozent der weltweiten Investitionen im Jahr 2021. Das Investitionswachstum in anderen Regionen ist im gleichen Zeitraum ebenfalls gestiegen, wobei die Investitionen in den USA und Kanada 5,8-mal höher sind und das Wachstum der asiatischen Climate-Tech-Investitionen seit 2016 um das 1,7-Fache gestiegen ist.

„Es ist klar, dass die Investitionen in die Klimatechnologie schnell wachsen und dass die Nachfrage weiter zunehmen wird. Wenn nationale, regionale und kommunale Regierungen, der Privatsektor, Investoren und Unternehmer auf ein gemeinsames Ziel hinarbeiten, steigen die Chancen, die globale Klimakrise zu bewältigen“, so Ducke.

London ist die Climate-Tech-Metropole in Europa

Eine Leuchtturmfunktion nimmt derzeit London ein. Die britische Metropole beherbergt die größte Ansammlung von Cli-





FotoQuelle: © stock.adobe.com - Africa Studio

mate-Tech-Unternehmen in Europa und ist entschlossen, bei der Erfüllung der globalen Klimaverpflichtungen eine führende Rolle zu übernehmen. London ist eine der ersten Städte der Welt, die einen Klimaplan veröffentlicht hat, der mit den höchsten Zielen des Pariser Abkommens vereinbar ist. Die Studie zeigt, dass die britische Hauptstadt einer der europäischen Treiber für Klimatechnologie ist. Londoner Climate-Tech-Startups haben seit 2016 3,3 Milliarden US-Dollar an Risikokapital eingesammelt.

Auf nationaler Ebene rangiert Großbritannien weltweit an vierter Stelle bei VC-Investitionen in Klimatechnologie, hinter den USA, China und Schweden. Bei den VC-Investitionen in Klimatechnologie seit 2016 gehört Deutschland (2,7 Milliarden US-Dollar) hinter Großbritannien (4,3 Milliarden US-Dollar) zu den führenden Ländern in Europa. London mit 416 und Berlin mit 193 Startups zählen dabei zu den größten Zentren in Europa, bezogen auf die Anzahl der seit dem Pariser Abkommen gegründeten Startups im Bereich Klimatechnologie. Auch München wiederum gehört mit 51 seit diesem Zeit-

Europäische Startups sichern sich immer mehr Climate-Tech-Kapital.

Die Städte müssen gemeinsam Ideen entwickeln und Wissen teilen.

Matthias Frank

Matthias Frank, Vice President, Business Development, Europe bei London & partners Matthias Frank ist von München aus zuständig für den Austausch und die Kooperation zwischen deutschen Unternehmen sowie Organisationen, die in der Metropolregion London aktiv werden wollen bzw. sind.

punkt neu gegründeten Klimatechnologie-Startups zu einer der Top-Adressen der Branche. London und Berlin sind außerdem die zweit- und drittgrößte Stadt weltweit für die Anzahl der von Startups initiierten Finanzierungsrunden im Climate-Tech-Bereich, hinter der Bay Area.

Startups in London haben Zugang zu einem großen Pool an Kapital, mit 18 engagierten Climate-Tech-VC-Firmen, mehr als irgendwo sonst in Europa. In London ansässige VC-Fonds haben in den letzten zwei Jahren auch mehr als die Hälfte aller europäischen dedizierten Climate-Tech-Fonds aufgenommen, ein weiterer Beweis für das enorme Potenzial für das zukünftige Wachstum des Londoner Klimatechnologiesektors. Zu den größten im Jahr 2021 aufgebrachten Klimatechnologie-Fonds gehören ein 900-Millionen-Dollar-Fonds der Londoner Firma Lightrock, ein 312-Millionen-Dollar-Fonds von 2150.vc (neben London auch in Kopenhagen und Berlin vertreten) sowie ein 200-Millionen-Dollar-Fonds von Blue Horizon (München).

Climate-Tech-Wachstum vor

allem im Transport- und Energiebereich

Das Wachstum im Bereich Klimatechnologie wird durch erhebliche Investitionen in Transport- und Energielösungen angetrieben, die 2021 zusammen 78 Prozent der weltweiten Klimatechnologieinvestitionen ausmachen. Dieser Trend spiegelt sich auch in der Londoner Investorenszene wider. Dort fließen 60 Prozent der VC-Climate-Tech-Investitionen in Energieunternehmen, während Unternehmenssoftware, Kreislaufwirtschaft und Lebensmittel-Startups ebenfalls einen zunehmenden Anteil an Investitionen anziehen. Die Zahl innovativer Unternehmen in diesen Teilsektoren der Klimatechnologie wächst und Unternehmen wie Crate to Plate, die Klimarisikoplattform Cervest und die Kreislaufwirtschaftsplattform Circulor gehen alle wichtigen Herausforderungen an.

Für die kommenden Herausforderungen müssen alle Länder in Europa gerüstet sein und Investitionen in klimafreundliche Technologien vorantreiben. Für Deutschland ist es erfreulich, mit Berlin ein starkes Zugpferd zu haben, das mit seiner dynamischen Startup-Szene für Investoren attraktiv ist, gefolgt vom etablierten High-Tech-Standort München im Süden der Republik. ■

WEISSER RING

Wir helfen Kriminalitätsoffern.

Damit Opfer nicht hilflos bleiben. Helfen auch Sie!



Jetzt spenden:
www.weisser-ring.de

Simone Thomalla



GMBH UND IMMOBILIEN

Spare Steuern bei Immobilien mit einer vermögensverwaltenden GmbH!

Text: Felix Schulte

Vermögensverwaltende GmbHs liegen voll im Trend. Zu Recht, wie diese Serie zeigt, in der wir auf die einzelnen Assetklassen in einer GmbH eingehen. Im vierten Teil der Reihe beleuchten wir nun ein weiteres Top-Thema: GmbH und Immobilien.

Wer Mieteigentum besitzt, muss die Mieteinnahmen mit seinem persönlichen Einkommenssteuersatz versteuern. Das bedeutet, dass Besitzer von Mieteigentum ihre Gewinne im ungünstigsten Fall mit dem Höchststeuersatz von 45 Prozent - plus Solidaritätszuschlag und plus Kirchensteuer - versteuern müssen. Wird eine Immobilie stattdessen in einer vermögensverwaltenden GmbH gehalten, ist es möglich den Steuersatz für Gewinne aus Mieteinnahmen auf nur 15,83 Prozent zu senken. Beim privaten Veräußerungsgeschäft von Immobilien gilt ebenso der persönliche Einkommenssteuersatz.

Unter bestimmten Voraussetzungen lässt sich in einer GmbH der Steuersatz auf Gewinne aus Immobilienverkauf ebenso auf nur 15,83 Prozent senken. Und hält man eine Immobilien GmbH über eine Holdingstruktur, lassen sich die Steuern auf den Verkaufserlös im Share Deal auf nur 1,54 Prozent senken. Grundsätzlich kann man sagen, die GmbH ist die steuergünstigste Art in Immobilien zu investieren.

Die vermögensverwaltende GmbH und ihre vorteilhafte Besteuerung bei Immobilien mit nur 15,83 Prozent

Die vermögensverwaltende GmbH ist eine GmbH wie jede andere, nur steht bei ihr das optimale Steuern von Gewinnen aus Kapitalvermögen im Vordergrund. Das Ziel ist es, über die GmbH Investments zu tätigen, deren Gewinne zu einem geringeren Steuersatz versteuert werden als es privat der Fall wäre.

In einer GmbH hat man drei Steuern:

Körperschaftsteuer mit 15 Prozent, Solidaritätszuschlag (Soli) auf Körperschaftsteuer (KSt) und Gewerbesteuer*Hebesatz. Grundsätzlich bezahlt eine GmbH somit insgesamt rund 30 Prozent Steuern. Eine GmbH ist immer ein Gewerbebetrieb und damit gewerbesteuerpflichtig. Sind jedoch bestimmte Kriterien erfüllt, trifft die erweiterte Gewerbesteuerkürzung bei Immobilienprojekten zu. Das bedeutet, dass in der GmbH dann keine Gewerbesteuer anfällt und nur Körperschaftsteuer und Soli mit 15,83 Prozent zu bezahlen sind.

Keine Gewerbesteuer: Das sind die Voraussetzungen für die erweiterte Gewerbesteuerkürzung bei Immobilien in der GmbH

Um von der erweiterten Gewerbesteuerkürzung in der GmbH zu profitieren, müssen diese Voraussetzungen erfüllt sein: Es dürfen nur Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung erzielt werden.

Weiter darf die GmbH keinen gewerblichen Grundstückshandel machen. Ein gewerblicher Grundstückshandel liegt dann vor, wenn ich eine Immobilie „nur“ mit der Absicht kaufe, sie wieder zu verkaufen – zum Beispiel, wenn ich einen Neubau nicht vermiete. Andernfalls darf ich Immobilien zwar verkaufen, aber es dürfen nur maximal drei Objekte in laufenden fünf Jahren sein. Der niedrigere Steuersatz von 15,83 Prozent gilt dann sowohl auf die laufenden Gewinne aus Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung als auch auf den Verkaufserlös. Hier gibt es eine Sonderregel, dass dies nicht für das letzte Objekt gilt. Das heißt, beim Verkauf muss mindestens immer noch ein Objekt in der GmbH bleiben. Außerdem muss die Verflechtung von Besitz- und Betriebsunternehmen unbedingt vermieden werden.

Privatvermögen vs. Betriebsvermögen: Hier profitiert man von Immobilien in der GmbH

Ab wann eine Immobilie besser im Betriebsvermögen als im Privatvermögen gehalten werden soll, ist immer vom Einzelfall abhängig.

Dennoch gibt es eine Guideline:

Will man kurzfristig Fix & Flip machen – das heißt, man kauft eine Immobilie und verkauft sie sofort wieder - fallen im Privatvermögen Einkommenssteuer mit bis zu 45 Prozent, plus Soli, plus Kirchensteuer an. In der GmbH ist es der volle Steuersatz mit rund 30 Prozent. Je nach persönlichem Einkommenssteuersatz ist es daher ratsam Fix & Flip-Projekte in einer GmbH zu betreiben. Im Privatvermögen sind Immobilien nach 10 Jahren steuerfrei. Möchte man ein Objekt nach 10 Jahren verkaufen, dann ist es sinnvoller dies im Privatvermögen abzuwickeln. Soll die Immobilie aber länger gehalten werden, 20 oder 30 Jahre lang, profitiert man von der GmbH und der erweiterten Gewerbesteuerkürzung. Eine GmbH hat auch Kosten wie IHK-Beitrag, Steuerberater, Jahresabschluss und Kontoführungsgebühren. Deshalb ist eine reine Immobilien GmbH empfehlenswert, wenn man mindestens 75.000 Euro Jahresmiete einnimmt. Nutzt man die GmbH ohnehin noch für Wertpapiere, etc., können natürlich auch kleinere Objekte in die GmbH eingebracht werden.



Drei weitere Vorteile, wenn man Immobilien in der GmbH hält

Immobilien und Aktien können kombiniert werden

Interessanterweise gefährden weitere Einnahmen aus Kapitalvermögen - wie Wertpapiere, Darlehen, etc. - die erweiterte Gewerbesteuerkürzung nicht. Allerdings erhalten diese Einnahmen dann keine Gewerbesteuerbefreiung. Das heißt, keine Gewerbesteuer betrifft dann nur den Immobilienanteil der Gesellschaft.

In der GmbH profitiert man von der Haftungsbeschränkung bei Immobilien

Ein weiterer Vorteil zum Privaten ist die Haftungsbeschränkung in der GmbH. Hält man eine Immobilie in einer GmbH und schließt ein Darlehen „ohne private Bürgschaft“ ab, verringert sich das Haftungsrisiko.

Der Immobilienverkauf lohnt sich im Share Deal

Entscheidet man sich für eine Immobilien GmbH mit einer anderen GmbH als Beteiligungsgesellschaft „Holding-Konstrukt“, sind 95 Prozent des Veräußerungserlöses steuerfrei. Die Steuerlast liegt in diesem Fall bei nur 1,54 Prozent. Im Gegensatz zum Asset Deal, bei dem der Veräußerungsgegenstand die Immobilie selbst ist, übernimmt der Käufer beim Share Deal das komplette GmbH Konstrukt. Ein Share Deal ohne Holding Konstrukt trägt eine Steuerlast von ca. 27 Prozent.

Auf einen Blick:Gegenüberstellung der Gewinnbesteuerung bei Immobilien als Privatperson und mit GmbH

* In der Tabelle gehen wir davon aus, dass die Voraussetzungen für die erweiterte Gewerbesteuerkürzung erfüllt sind. Weiter wird hier vom Einkommens-Höchststeuersatz im Privatvermögen ausgegangen.

Die GmbH ist die steuergünstigste Art in Immobilien zu investieren

Summa summarum: Immobilien GmbHs zahlen unter bestimmten Voraussetzungen keine Gewerbesteuer. Allerdings ist die Immobilie auch die einzige Art, die von der Gewerbesteuer befreit werden kann. Generell profitiert man von der vermögensverwaltenden GmbH für Immobilien ab ca. 75.000 Euro Mieteinnahmen pro Jahr oder bei Fix & Flip-Geschäften. Durch Steueroptimierung kann mehr re-investiert und Vermögen schneller aufgebaut werden. RIDE unterstützt bei der GmbH Gründung und GmbH Verwaltung - mit dem RIDE Gründungsservice „bei dem alle Prozesse zur GmbH-Gründung digitalisiert und weitestgehend automatisiert sind“ und dem digitalen RIDE Admin-Service „der Komplettlösung zur perfekten GmbH-Verwaltung“.

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.

Unsere Vision ist die Automatisierung von Finanzprozessen



FotoQuelle: © stock.adobe.com - LIGHTFIELD STUDIOS

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Ich bin Gründer und Geschäftsführer von Airbank, einem Fintech-Unternehmen, das Unternehmensfinanzen vereinfacht, digitalisiert und automatisiert. Mit Airbank verwalten unsere Kunden ihre Bankkonten, erstellen Liquiditätsprognosen und vereinfachen das Rechnungsmanagement. Das führt zu einer besseren Übersicht und Planbarkeit sowie zu einer enormen Zeitersparnis für Unternehmer und Finanz-Teams.

Warum habt Ihr Euch entschieden Airbank zu gründen?

Vor der Gründung von Airbank war ich bei einem Venture Capital Fonds beschäftigt, bei dem ich eng mit vielen Unternehmern und Unternehmerinnen zusammengearbeitet habe. Viele der Gründer haben mir von ihren Sorgen und Problemen in der Finanzverwaltung erzählt. Gleichzeitig sah ich, dass bestehende Lösung von Banken kaum auf Finanzprozesse abzielen. Bei traditionellen Banken erhält man Konten und Kredite, aber mit Prozessen wird man oft allein gelassen. Probleme in der Finanzverwaltung sind heute fast immer auf Prozess Themen zurückzuführen. Unser Produkt ist kompatibel mit bestehenden Bankkonten, somit fällt der Einstieg sehr einfach. Anders als die meisten Fintech-Unternehmen, wollen wir Banken nicht den Kampf ansagen. Unser Produkt ist ein Zusatzangebot, das Zeit und Nerven spart.

Welche Vision steckt hinter Airbank?

Unsere Vision ist die Automatisierung von Finanzprozessen. Wir verstehen uns als Softwareanbieter um Prozesse in der Finanzverwaltung zu vereinfachen. Wir ermöglichen unseren Kunden Rechnungen digital zu erfassen, vorzukontieren und zur Zahlung freizugeben. Auf Basis der Transaktionsdaten am Bankkonto erstellen wir automatisch eine Liquiditätsübersicht und erlauben Kunden Prognosen vorzunehmen. Bald werden wir unsere eigenen Firmenkreditkarten herausgeben und unseren Kunden ein maßgeschneidertes Kreditangebot unterbreiten.

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

Die größte Herausforderung war bisher der Aufbau des Teams. Wir suchen laufend nach talentierten und engagierten MitarbeiterInnen, vor allem in der Produktentwicklung und im Vertrieb. Einer unserer größten Vorteile ist, dass wir auf einen „Remote-first“-Ansatz setzen und somit ortsungebunden sind. Das Feedback von KandidatInnen und MitarbeiterInnen ist absolut positiv und wir schaffen damit die höchstmögliche Flexibilität für unser Team.

Wer ist Eure Zielgruppe?

In erster Linie richtet sich unser Produkt an KMUs und Startups, die ihre Finanzverwaltung vereinfachen möchten. Zu unseren Bestandskunden zählen mehr als 600 Unternehmen aus Deutschland und Österreich, einschließlich namhafter Betriebe wie Park Hyatt, Häagen-Dazs und Storebox.

Wie funktioniert Airbank? Wo liegen die Vorteile?

Das Produkt von Airbank ist extrem einfach in der Handhabung. Als Neukunde verbindet man erstmals seine Bankkonten und erhält sofort erste Einblicke in die Finanzen des eigenen Unternehmens— ganz ohne Implementierungsaufwand. Schrittweise kann man zusätzliche Produkte von Airbank nutzen wie die Rechnungsfreigabe und Firmenkreditkarten, die wir im Laufe des Jahres 2022 anbieten werden. Insgesamt führt die Digitalisierung der Finanzprozesse durch Airbank zu Kosten- und Zeiteinsparungen, die je nach Unternehmensgröße sehr unterschiedlich ausfallen können. Am wichtigsten ist unseren Kunden jedoch, dass sie sich auf strategische Themen fokussieren können und mühselige Prozesse minimiert werden.

Wie ist das Feedback?

Das Feedback von Kunden ist sehr positiv. Kunden loben die Benutzerfreundlichkeit und Vielseitigkeit von Airbank. Oft hören wir, dass unsere Kunden vormals mehrere verschiedene Produkte nutzen mussten, um die vielen Funktionen unserer Lösung abzubilden. Gleichzeitig ist es bemerkenswert, dass wir jede Woche Neues von unseren Kunden lernen und somit das Produkt konstant weiterentwickeln können.

Wo seht ihr Euch in 5 Jahren?

In 5 Jahren wird Airbank eine Selbstverständlichkeit für Finanzteams sein. Unser Produkt wird aus den alltäglichen Prozessen von Finanzabteilungen nicht mehr wegzudenken sein.

Wie verändert sich die Finanzbranche in den kommenden Monaten?

Wir befinden uns in einer spannenden Zeit: in den nächsten Monaten und Jahren werden wir einen kräftigen Innovationsschub im Geschäftskundensegment sehen. Die Digitalisierung erreicht endlich auch Finanzabteilungen. Personalabteilungen arbeiten mit Personio; Vertriebler arbeiten mit Salesforce; und Finanzteams werden Airbank nutzen. ■



FotoQuelle: © airbank

UNS EINT DIE FASZINATION FÜR DIE KAPITALMÄRKTE

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Hallo, mein Name ist Christoph Peter. Gemeinsam mit meinen Kollegen Thomas Kutschera und Jan Wessling habe ich AXOVISION gegründet. Wir vereinen unsere technologischen und betriebswirtschaftlichen Kompetenzen, um innovative und zukunftssträchtige Investmentprodukte zu entwickeln.

Warum habt Ihr Euch entschieden AXOVISION zu gründen?

Uns eint die Faszination für die Kapitalmärkte. Aufgrund der diversen Einflussfaktoren, der zahlreichen linearen und nicht-linearen Zusammenhänge sowie der verschiedenen Analysemöglichkeiten und Problemlösungswege ist dies ein hochkomplexes und spannendes Feld. Uns verbindet aber auch die Leidenschaft für innovative Technologien, die in der Lage sind komplexe Aufgabenstellungen schneller und präziser zu lösen als ein Mensch das je könnte. Diese beiden Leidenschaften zu kombinieren war für uns einfach nur logisch.

Welche Vision steckt hinter AXOVISION?

Richtig eingesetzt kann Technologie den Menschen mehr Freiheit und Möglichkeiten bieten. Das ist heute schon der teilweise der Fall, doch wird in Zukunft noch viel ausgeprägter sein. Gerade im Bereich der Finanzmärkte und der Kapitalanlage bietet Technologie ein immenses Potential, das größtenteils noch ungenutzt ist. Wir nutzen dieses Potential, ergreifen Chancen und gestalten diese Zukunft mit. Wir sehen moderne Technologien, deren fortlaufende Weiterentwicklung und intelligenter Einsatz, als integralen Teil der Kapitalanlage der Zukunft.

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

Die Forschung und Entwicklungsphase haben wir eigenständig finanziert. Mit dem ersten Prototyp und einem ausgereiften Businessplan haben wir dann das Gründungsstipendium Niedersachsen der NBank beantragt. Im Rahmen dieser Förderung haben wir unser Unternehmen gegründet. Unsere größte Herausforderung war es die richtigen Investoren für unser Unternehmen zu gewinnen. Wir hatten eine relativ kleine Schnittmenge an Investoren, die interessiert waren und zusätzlich das entsprechende Kapital und Know-How mitbrachten.

Wir hatten zahlreiche Gespräche mit Venture Capital Fonds und Business Angels, letztlich haben die Geschäftsmodelle aber nicht zusammengepasst. Die Motivation, das einzubringende Kapital oder die Expertise für den Kapitalmarkt waren zu gering. Also haben wir uns an Unternehmen aus unserem Zielmarkt gewendet. Hier haben wir schließlich einen Assetmanager gefunden, der alle Kriterien erfüllt und mit derselben Leidenschaft für unser Unternehmen und unsere Vision brennt.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Privatanleger, Vermögensverwalter, Family Offices, Hedge- und Dachfonds in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Diese Zielgruppen werden wir innerhalb der nächsten Jahre innereuropäisch und außereuropäisch ausweiten.

Wie funktioniert AXOVISION? Wo liegen die Vorteile?

Alle unsere Produkte eint, dass sie mithilfe modernster Technologie und innovativen Strategien attraktive risikoadjustierte Renditen bieten, die sich unkorreliert zu den meisten Assetklassen bewegen. Dadurch sind sie sowohl für private, als auch professionelle Investoren spannend.

Wie ist das Feedback?

Viele Menschen sind so wie wir vom Einsatz von Technologie bei der Kapitalanlage begeistert und sehen besonders in Künstlicher Intelligenz ein riesiges Potenzial. Auf der anderen Seite gibt es natürlich auch immer Leute, die bevorzugen, dass Dinge so gemacht werden wie sie schon immer gemacht wurden. Wenig überraschend sind diese Menschen nicht zu begeistern für unsere innovativen Lösungen.

Wo seht Ihr Euch in 5 Jahren?

Innerhalb der nächsten 5 Jahre wollen wir unseren Radius innerhalb und außerhalb Europas ausweiten und zu einem international relevanten Player innovativer Finanzprodukte werden.

Wie erschließt Ihr das Potential und welche Pionierarbeit leistet ihr?

Unsere technologische Kernkompetenz liegt im Machine Learning, einem Spezialgebiet der Künstlichen Intelligenz. Seit 2016 forschen und entwickeln wir an dem Einsatz von Machine Learning zur Vorhersage von Aktienkursbewegungen und hatten nach

Wir stellen die zugrundeliegende Technologie aber auch anderen Assetmanagern zur Verfügung.

einigen Jahren einen vielversprechenden Prototyp entwickelt. Diesen Prototypen haben wir über die Jahre zu einem kooperativen Ensemble aus Machine Learning Algorithmen weiterentwickelt und zur Marktreife gebracht. Im ersten Quartal 2022 legen wir einen Investmentfonds auf, dessen Anlageentscheidungen vollständig von diesem KI Ensemble getroffen werden. Wir stellen die zugrundeliegende Technologie aber auch anderen Assetmanagern zur Verfügung. Sie können wählen zwischen Handelssignalen auf Markt-, Sektor- oder Einzeltitelebene. Auch weitere Märkte schauen wir uns an. Aus diesem Grund haben wir die Produktlinie Jolly Ledger ins Leben gerufen. Mit dieser Produktlinie widmen wir uns der noch relativ jungen Assetklasse der Kryptowährungen. Unser erstes Produkt, das Jolly Ledger Digital

Assets Arbitrage ETI (ISIN: DE000A3GV3E5) schlägt die Brücke zwischen dem klassischen Kapitalmarkt und den aufkommenden Kryptowährungsmärkten. Dabei investieren wir nicht einfach in Kryptowährungen, sondern profitieren von den hohen Zinsen die der Markt im Vergleich zum klassischen Kapitalmarkt bietet - ohne die hohen Schwankungen einzugehen.

Welche Events für Investments sollte man 2022 nicht verpassen?

Klassisch wären das der FONDS professionell Kongress in Mannheim, die Invest Messe in Stuttgart und die World of Trading in Frankfurt. Im Kryptobereich würde ich Consensus by CoinDesk empfehlen- eine der größten internationalen Konferenzen in diesem Feld.

Unsere technologische Kernkompetenz liegt im Machine Learning, einem Spezialgebiet der Künstlichen Intelligenz. ■

INTERVIEW

Foto/Quelle: © AXOVISION



DIE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG WAR DIE ENTWICKLUNG DER PLATTFORM.

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Wir sind Laurits Just und Jan-Philipp Peters, die Gründer von BitsForDigits! Wir haben uns während des Masterstudiums in Dänemark kennengelernt. Daraufhin ist Laurits nach London gezogen, um dort einen zweiten Master anzugehen und hat danach in der Finanzindustrie gearbeitet. Jan-Philipp ist von Dänemark aus nach Irland gezogen, um für zwei amerikanische Techfirmen zu arbeiten. Im Sommer des letzten Jahres sind wir ins kalte Wasser gesprungen, haben unsere Jobs gekündigt und sind nach Berlin gezogen um gemeinsam ein Startup zu gründen.

Warum habt Ihr Euch entschieden BitsForDigits zu gründen?

Die wahrscheinliche größte Inspiration für die Idee war ein Blogartikel namens "The deal Jeff Bezos got on Basecamp", indem David, der Mitgründer von Basecamp, erklärt wie und warum sie einen Teil ihrer Firma an Jeff Bezos verkauft haben. Interessanterweise haben sie

das Geld selbst ausgezahlt bekommen um sich finanziell absichern zu können - und nicht wie viele andere Startups als Funding aufgenommen. Wir haben daraufhin angefangen diese Art von sogenannten sekundären Transaktionen mehr zu erforschen und festgestellt, dass sie immer häufiger vorkommen, es aber keinen zentralisierten Marktplatz dafür gibt. Damit war die Idee für BitsForDigits geboren.

Welche Vision steckt hinter BitsForDigits?

Wir wollen Gründern von Internetfirmen eine Möglichkeit geben Liquidität zu erfahren, ohne ihr gesamtes Startup verkaufen zu müssen. Somit schaffen wir finanzielle Sicherheit für Gründer und Zugang zu wundervollen Unternehmen für Investoren.

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

Die wahrscheinlich größte Herausforde-

rung war die Entwicklung der Plattform. Wir sind keine Entwickler und mussten Schritt für Schritt lernen, wie man einen Online Marktplatz baut. Finanziert haben wir uns zuerst durch unsere Ersparnisse.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Auf der einen Seite sind es Gründer von meist gebootstrappten, profitablen Internetfirmen die daran Interesse haben etwas Geld vom Tisch zu nehmen. Meistens leiten Gründer auf BitsForDigits Unternehmen im Bereich SaaS, eCommerce, Apps oder Fintech. Auf der anderen Seite sind es Investoren, die in profitable Internetfirmen investieren wollen. Sie sind meist ehemalige Gründer, kleine Private Equity Fonds oder Family Offices.

Wie funktioniert BitsForDigits? Wo liegen die Vorteile?

Gründer und Investoren können sich bei uns anmelden. Sie werden dann von uns verifiziert und können ein anonymisiertes Profil auf dem Marktplatz posten. Damit können Gründer und Investoren aufeinander zugehen und Nachrichten austauschen, um über eine mögliche Transaktion zu sprechen.

Was ist euer USP?

Wir sind (noch) der einzige Marktplatz, der sich auf diese sogenannten "Partial Buyouts" fokussiert. Da wir Gründer und Investoren zusammenbringen ersparen wir beiden Parteien viel Zeit und Arbeit sich gegenseitig zu finden.

Wie steht ihr zum Thema Regulierungen?

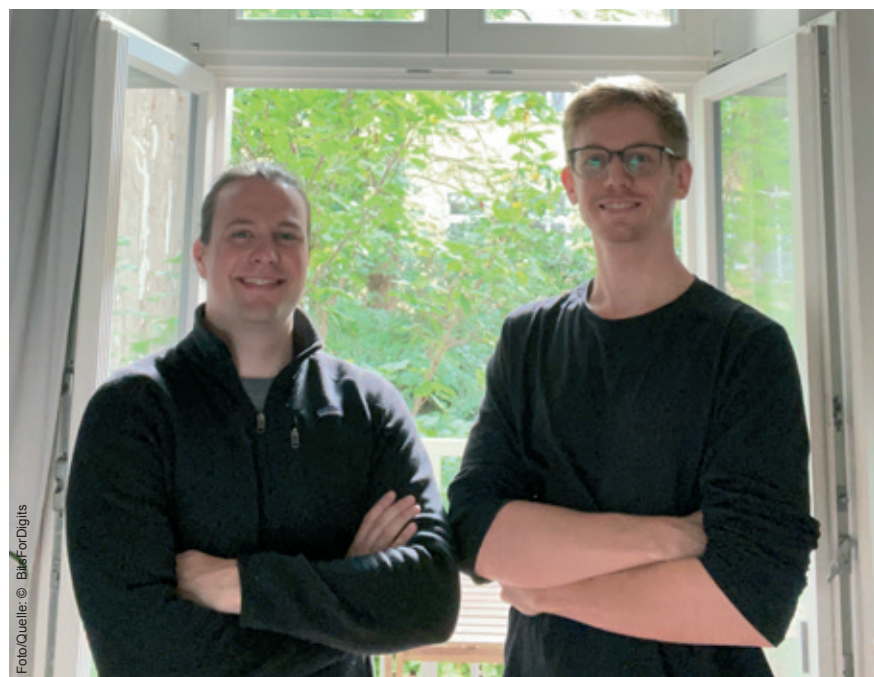
Der Private Equity Markt ist von Land zu Land sehr gut reguliert und das ist sehr begrüßenswert!

Wie verändert sich Eure Branche in den kommenden Monaten?

Wir sehen mehr und mehr Gründer die während der Pandemie profitable Internetfirmen aufgebaut haben und langsam anfangen sich nach Liquiditätsoptionen umzusehen. Viele Investoren warten darauf, hier partizipieren zu können.

Welche Events sollte man 2022 nicht verpassen?

Bits & Pretzels steht bei uns hoch auf der Liste, sowie SaaStr. ■



Foto/Quelle: © BitsForDigits

NFT & TURNSCHUHE?



EIN NEWSLETTER, DER AUFKLÄRT.

FUNDSCENE.COM

EIN WICHTIGER KUNDENSTAMM FÜR UNS SIND CROWDFUNDING PLATTFORMEN

FotoQuelle: © stock.adobe.com - SFO CRACHO

Stell dich doch bitte kurz vor!

Ich bin Johannes, seit März 2021 Co-CEO von Bloxxon und seit 2013 Krypto-Enthusiast. Von Hause aus bin ich promovierter Philosoph.

Was hat Dich bewogen Bloxxon zu gründen?

Ich habe Bloxxon nicht gegründet. Die Bloxxon ist als eine Abspaltung aus der Kapilendo AG (jetzt: Invesdor) entstanden. Ich habe das Unternehmen wenige Monate nach der Ausgliederung übernommen und führe es seitdem gemeinsam mit meinem Co-CEO Daniel. Mich hat es gereizt, ein neues und ganz junges Business in der Blockchain bzw. Krypto-Branche aufzubauen. Kraken, die Firma, bei der ich zuvor über 7 Jahre tätig war, hatte sich von 10 auf über 1000 Leute vergrößert – ich wollte nochmal die ersten Schritte erleben, die Gründungsmentalität mit einem kleineren Team.

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

Das war im Frühjahr 2013. Mein Freund und Philosophie-Kollege, mit dem ich gerne auf Backpacking-Touren in die kalifornischen Berge ging, erzählte mir, dass er sich einen speziellen Rechner gebaut habe, um Bitcoins zu schürfen. Ich verstand erst einmal gar nichts, habe mich dann aber schnell eingelesen und noch im gleichen Jahr beim Krypto-Exchange Kraken angeheuert.

Was genau ist Bloxxon?

Bloxxon ist ein B2B-Anbieter von Blockchain-Technologie, der sich auf die Themen Custody (d.h. Verwahrung von Krypto-Assets) Tokenisierung von Wertpapieren und Handelbarkeit von Krypto-Assets spezialisiert.

In welchen Ländern seid Ihr aktiv?

Wir haben momentan aktive Kunden in Deutschland, sind aber mit potentiellen Kunden in Österreich und Belgien im Gespräch. Unser Zielmarkt ist mittelfristig die EU-27.

Was steckt hinter BAM Crypto Index?

BAM ist eine noch recht junge Einheit der Bloxxon, die sich im Asset Management für Kryptowerte spezialisiert. Sie berechnet mehrere Indizes, darunter einen Crypto Core Index mit den „Platzhirschen“ Bitcoin und Ethereum und einen Next 11 Index, der sich auf spannende Aufsteiger aus der zweiten Reihe der Kryptowerte konzentriert.

Wie stehst Du zu dem Thema Regulierungen?

Bloxxon bietet Produkte für regulierte Marktteilnehmer an und eine Tochtergesellschaft der Bloxxon hat bereits 2021 als zweites Unternehmen in Deutschland eine Erlaubnis für die Verwahrung von Kryptowerten erhalten. Ich stehe dem Thema Regulierung also grundsätzlich positiv entgegen. Allerdings sollte Regulierung innova-

tive Technologien fördern und nicht versuchen, diese in alte, überkommene Formen und Schablonen zu zwingen. Beim Thema Regulierung ist es immer wichtig, das Ziel der Regulierung im Auge zu behalten, nämlich den Schutz der Investoren und Verbraucher und die Stabilität der Märkte. Alles was darüber hinaus schießt, sehe ich kritisch.

Wer sind Eure Kunden?

Ein wichtiger Kundenstamm sind Crowdfunding-Plattformen, die ihren Kundinnen Zugang zu Vermögensanlagen und Wertpapieren anbieten und die diese Investments erstmalig auf einer Blockchain abbilden wollen. Darüber hinaus richten wir uns aber an die gesamte Breite der Finanzdienstleister, die Blockchain-Lösungen nutzen wollen, um ihr Angebot an die Endkundinnen zu verbessern.

Was steht für 2022 für Bloxxon auf dem Plan?

Wir werden 2022 unser Kernprodukt, die Tokenisierungs-Engine, ausbauen und weiterentwickeln. Ebenso erweitern wir unser Angebot für Vermögensverwalter. Die Blockchaintechnologie bietet ständig neue Möglichkeiten und wir haben den Anspruch, ein führendes Unternehmen in dieser Technologie zu sein. Es gibt also eine Menge zu tun. Außerdem werden wir weitere Segmente des Marktes ansprechen, z.B. vermehrt Kunden außerhalb Deutschlands.

Wie entwickelt sich die Finanzbranche in den kommenden Jahren?

Es ist heutzutage nicht mehr sonderlich originell, vorauszusagen, dass sich in 10 Jahren fast alle Prozesse, die heutzutage zwischen Akteuren des Finanzmarkts bilateral oder multilateral ablaufen – teils mit Unterstützung eines Faxgeräts – auf einer öffentlichen Blockchain abgewickelt werden, innerhalb von (Milli)sekunden. Für diese meiner Meinung nach großartige Vision kämpfen wir und arbeiten wir bei Bloxxon jeden Tag. ■

Wir werden 2022 unser Kernprodukt, die Tokenisierungs-Engine, ausbauen und weiterentwickeln.



FotoQuelle: © Bloxxon AG

GERADE IN ZEITEN MIT STEIGENDER INFLATION SIND IMMOBILIEN ATTRAKTIVE ANLAGEOBJEKTE

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Brickwise ist ein in Wien und München ansässiges Immobilien-FinTech, das Europas erste App-basierte Handelsplattform für digitale Immobilienanteile betreibt. Das Besondere: Bereits ab EUR 100,- können digitalisierte Anteile an Wohnungen, Villen, Zinshäusern und Gewerbeimmobilien über den virtuellen Marktplatz von Brickwise mit nur wenigen Klicks ge- und verkauft werden. Investor:innen profitieren wie Wohnungs- oder Hauseigentümer:innen von Mieteinnahmen und partizipieren an der zukünftigen Wertentwicklung der Immobilien.

Rechtlich handelt es sich bei den Immobilienanteilen um tokenisierte Wertpapiere. Um das Angebot auf der Brickwise Handelsplattform für jede:n einfach und schnell zugänglich zu machen, zerteilt Brickwise die Immobilien und überträgt die Anteile in ein Blockchain-basiertes Register. Die Blockchain übernimmt dabei die Funktion eines digitalen Grundbuchs, auf dem alle Transaktionen verschlüsselt und fälschungssicher dokumentiert sind. Langwierige, kostspielige und komplexe Immobilientransaktionen gehören somit der Vergangenheit an.

Gerade in Zeiten steigender Inflation stellen Sachwerte eine attraktive Portfoliobeimischung dar

Rechtlich handelt es sich bei den Immobilienanteilen um tokenisierte Wertpapiere



Warum habt Ihr Euch entschieden, Brickwise zu gründen?

Gerade in Zeiten steigender Inflation stellen Sachwerte eine attraktive Portfoliobeimischung dar und können dazu beitragen, das Gesamtrisiko innerhalb des Portfolios zu optimieren. Gleichzeitig schließen die üblicherweise hohen Einstiegspreise und -hürden viele Anleger:innen vom Immobilienmarkt aus. Das wollten wir mit Brickwise ändern.

Welche Vision steckt hinter Brickwise?

Bei Brickwise sind wir davon überzeugt, die Welt wäre eine bessere, wenn jeder die Möglichkeit hätte, Immobilienanteile zu besitzen. Aus diesem Grund bieten wir mit Brickwise allen Investor:innen einen einfachen, transparenten und kostengünstigen Zugang zum Immobilienmarkt an.

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

Neben der rechtlichen, technischen und organisatorischen Umsetzung unserer Vision war sicherlich die Finanzierung eine große Herausforderung für unser Start Up. Brickwise hat vor dem offiziellen Marktstart mehrere Finanzierungsrunden durchlaufen. Nach zwei Seed Investments erhielt Brickwise eine sechsstellige Förderung im Rahmen des Förderprogramms Innovation der Wiener Wirtschaftsagentur. In einer dritten Finanzierungsrunde haben sich mehrere deutsche und österreichische Venture Capital-Investoren im Rahmen einer

Kapitalerhöhung beteiligt. An der Spitze steht das Münchner Investmenthaus yabeo. Aus Österreich kommen zu den ursprünglichen Seed-Investoren Herbert und Aaron Waldner (Riedergarten Immobilien) das Beratungsunternehmen 42virtual sowie Business Angel Nikolaus Stadler (mantaray) hinzu. Beide bringen neben Kapital auch eine strategische Partnerschaft ein.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Bei Brickwise denken wir das klassische Immobilieninvestment neu und ermöglichen es ab sofort allen Investor:innen, ihre Immobilienanteile dezentral, direkt und in Echtzeit zu übertragen. Das Mindestinvestment beträgt 100 Euro. Damit wird der Immobilienmarkt auch für jene Investor:innen zugänglich, die sich ein Investment bisher nicht leisten konnten.

Wie funktioniert Brickwise? Wo liegen die Vorteile?

Wie bei einer traditionellen Wertpapierbörse kommt der Preis der Immobilienanteile auf der digitalen Brickwise Handelsplattform durch Angebot und Nachfrage zustande. Bei der Erstemission überprüft Brickwise den angebotenen Preis auf Plausibilität. Die Brickwise Handelsplattform ermöglicht die tägliche Handelbarkeit der Anteile – und zwar 24/7/365. Bei Kauf bzw. Verkauf fällt jeweils eine Gebühr in Höhe von 1,5 Prozent des Kauf-/Verkaufspreises an. Brickwise sorgt dafür, dass alle Transaktionen transparent, sicher und ordnungsgemäß abgewickelt werden.

Gerade in Zeiten mit steigender Inflation sind Immobilien attraktive Anlageobjekte.

Bei Brickwise denken wir das klassische Immobilieninvestment neu

Die digitalen Immobilienanteile sind als Wertpapiere die auf einer Blockchain gespeichert, die man sich wie ein digitales Grundbuch vorstellen kann. Darüber hinaus wird für jeden einzelnen Inhaber eines digitalen Immobilienanteils ein echtes Pfandrecht ins herkömmliche Grundbuch eingetragen. D.h. jeder digitale Immobilienanteil ist in Höhe der Nominal grundbücherlich besichert. Damit ist sichergestellt, dass Brickwise-Investoren immer als erste ihr Geld erhalten. Gleichzeitig gehören langwierige, kostspielige und komplexe Immobilientransaktionen der Vergangenheit an. Aus der Verwahrung der digitalen Immobilienanteile auf einer Blockchain ergibt sich ein weiterer Vorteil: Es fallen keine Depotkosten an. Gewinne aus Anteilsverkäufen müssen von den Investor:innen versteuert werden, dafür stellt Brickwise aber einen umfassenden Report zur Verfügung, anhand dessen die entsprechenden Informationen in die Steuererklärung übernommen werden können.

Wie ist das Feedback?

Wir haben sowohl von Investor:innen-seite als auch seitens der Immobilienwirtschaft unglaublich positive Rückmeldungen erhalten. Dies zeigt uns, dass wir mit unserem Angebot den Nerv der Zeit getroffen haben, was uns optimistisch in die Zukunft blicken lässt.

Wo seht ihr Euch in 5 Jahren?

Geplant ist, dass die App-basierte Brickwise Handelsplattform EU-weit verfügbar ist und wir Immobilien in möglichst vielen Ländern und Städten im Angebot haben. Je größer das Angebot, desto einfacher ist es für unsere Investor:innen ein risikooptimiertes Portfolio zusammenzustellen.

Wie verändert sich der Immobilienmarkt in den kommenden Monaten?

Gerade in Zeiten mit steigender Inflation sind Immobilien attraktive Anlageobjekte. Daher werden wir in den kommenden Monaten – wenn nicht sogar Jahren – weiter steigende Preise erleben. Für unsere Investor:innen bedeutet das, dass sie nicht nur von den monatlichen Mieteinnahmen profitieren sondern auch ein Wertsteigerungspotenzial ihrer Immobilienanteile erwarten dürfen. ■



BEI DIVERSEN CRASHS AN DEN MÄRKTEN HABE ICH MIR DIE FINGER VERBRANNT

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Ich bin Achim, einer der Gründer von CryptoCaptain. Ich bin promovierter Datenwissenschaftler mit über 10 Jahren Erfahrung, vor allem in prädik-



tiver Marktstimmungsanalyse und deren Umsetzung in quantitative Modelle für das Timing und die Auswahl von (Krypto-) Assets. Ein Beispiel ist meine Doktorarbeit, in der ich zeige, dass mit Hilfe der Marktstimmung ausgewählte Assets eine klare Überrendite erbringen können. Seit 5 Jahren beschäftige ich mich intensiv mit der Anwendung meines Anlageansatzes für Kryptoassets. Außerdem setze ich mich sehr ausführlich mit der Blockchaintechnologie auseinander und berate Unternehmen in der Anwendung.

Warum hast Du Dich entschieden CryptoCaptain zu gründen?

Bei diversen Crashes an den Märkten habe ich mir die Finger verbrannt. Die Königsfrage beim Investieren ist oft, haben wir gerade einen kleinen Einbruch in einem Bullenmarkt oder beginnt der Bärenmarkt? Ich wollte darauf eine systematische und überprüfbare Antwort finden. Aufgrund meiner langen datenanalytischen Erfahrung und eigenem Anlageinteresse, habe ich eine eigene, vollständig datenbasierte Anlagestrategie entwickelt. Wesentlicher Bestandteil ist die Marktstimmungsanalyse, die durch unsere eigene Künstliche Intelligenz durchgeführt wird. Uns ist wichtig, hochwertige Datenquellen für die KI von Hand auszuwählen. Unsere Anlagestrategie bildet die Grundlage für den Signaldienst von CryptoCaptain.

Welche Vision steckt dahinter?

Unser Vision ist, Kleinanleger mit Hedge-Fund-Expertise auszustatten und zu befähigen, profitabel und schmerzfrei im Kryptomarkt anzulegen. Dabei reduzieren wir die Downside-Volatilität auf die Hälfte und ermöglichen das einfache Teilhaben an den großen Krypto-Bullenmärkten.

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

Die erste Herausforderung war, tragfähige, statistisch robuste und überprüfbare Antworten für die Wahl der Ein- und Ausstiegszeitpunkt auf der Basis unserer Daten zu ermitteln. Mit evidenzbasierten wissenschaftlichen Ansätzen haben wir unsere eigene Vorhersagemethodik und Softwareinfrastruktur entwickelt. Es gibt also keine Blackbox in unserem Anlageprozess. Eine weitere Herausforderung war, unseren Technologievorsprung effektiv zu kommunizieren. Dafür haben wir in eine Marketingkampagne investiert. Zusätzlich bauen wir einen transparenten und nachweisbaren Anlage-Trackrecord auf. Dazu betreiben unter anderem ein Wikifolio. Unsere ersten Schritte finanzierten wir mit Hilfe eines EXIST-Stipendiums. Heute finanzieren wir uns durch Einnahmen aus unserem Signaldienst sowie mit Hilfe von Eigenkapital.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Die Zielgruppe für unsere Signale sind mittel bis langfristig orientierte Anleger mit wenig Zeit, die sich den Kryptomarkt und seine attraktiven Renditen erschließen wollen - die aber gleichzeitig nicht so viel Risiko eingehen möchten. Die Zielgruppe für unsere Marktstimmungsanalysen und das Bullen-Bärenmarkt-Timing sind professionelle Kryptoassetmanager und institutionelle Anleger wie z.B. Krypto-Fonds.

Wie analysieren Mitbewerber die Märkte, wie analysiert ihr Märkte?

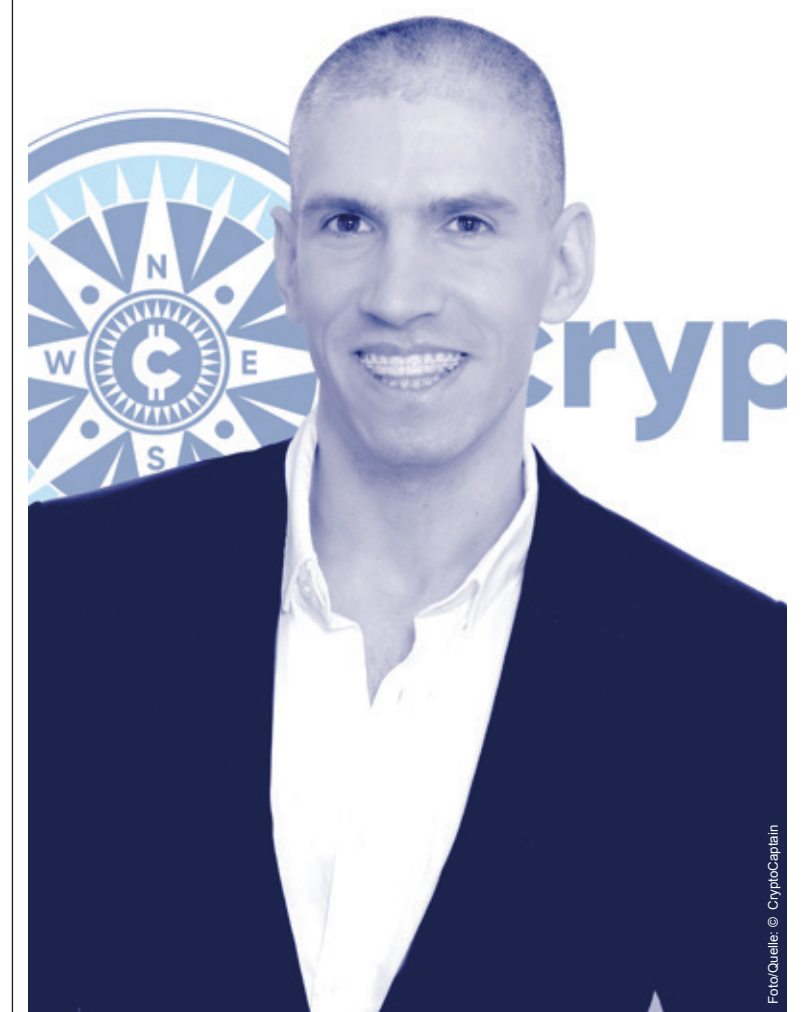
Mitbewerber bauen vor allem rein auf die Technische Analyse von Marktdaten. Der Technischen Analyse wird eine selbsterfüllende Kraft nachgesagt und hat daher eine Berechtigung. Viele verwenden jedoch keinen systematischen Ansatz und treffen Bauchentscheidungen anhand von Charts. Wir glauben demgegenüber an einen systematischen, quantitativen Ansatz, der mit wissenschaftlichen Methoden auf Robustheit und Erfolgchancen überprüft wird. Wir verwenden unsere Anlagestrategie für eigene Investments und sind überzeugt vom langfristigen Erfolg.

Warum sind aus Deiner Sicht viele private Daytrader nicht erfolgreich?

Beim diskretionären Daytrading kann man schlecht seine Emotionen ausklammern und steht unter enormem Druck. So kann es dazu kommen, Assets zu kaufen, die kürzlich gestiegen sind, mit der Hoffnung, dass diese Assets weiter steigen werden. Kurz danach fällt der Kurs von den Assets. Manche Daytrader ignorieren aber ihre Stop Losses und halten die Assets weiter. Der Kurs fällt weiter und erreicht ein Niveau, bei dem die Daytrader alle Hoffnung verlieren und den Verlust realisieren. Schließlich verlieren Daytrader so viel Geld, dass sie aufgeben. Weitere Fehler, die Daytrader machen, sind der Handel mit zu viel Leverage und der Handel ohne Plan. CryptoCaptain bietet dem gegenüber einen systematischen, längerfristigeren Anlageansatz, der für die meisten mehr Erfolg verspricht und mit wenig Zeit umgesetzt werden kann.

Ist Euer Ansatz auf Indizes wie Dax, S&P 500 oder Währungen übertragbar?

Grundsätzlich ja. Der Start unserer Entwicklungen vor über 10 Jahren ist die Marktstimmungsanalyse für den Aktienmarkt. Damit haben wir gute Erfahrungen gemacht. Später haben wir den Ansatz auf Rohstoffe wie Öl und Gold übertragen. Wir haben in den letzten Jahren jedoch unseren Fokus aufgrund der hohen Renditechancen auf den Kryptomarkt verlagert. Unsere KI analysiert nach wie vor aber auch andere Assets. Möglicherweise werden wir zukünftig auch Dienstleistungen für den Aktien- und Rohstoffmarkt anbieten. Im Moment fehlt uns aber die Zeit, daran zu arbeiten.



Welche Events sollte man 2022 nicht verpassen?

Ein wichtiges Event in diesem Jahr ist aus unserer Sicht der Start von Ethereum 2.0. Ethereum ist die größte Plattform für dezentrale Anwendungen im Kryptospace. Die Community und das Potenzial halten wir für vielversprechend. Die Kritik was Skalierbarkeit und Gebühren betrifft, werden unserer Meinung nach in Zukunft adressiert werden. Wir sind auch gespannt auf die Zulassung von weiteren Krypto-ETFs, sowie auf den Launch von Central Bank Digital Currencies (CBDC). ■



Es gilt heute mehr denn je seine Kunden zu kennen

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Hallo! Ich bin Martin Buhl, Gründer und Geschäftsführer von CURE Finance einem Finanzdienstleister für Heilberufe. Wirtschaftsinformatiker und Fintech Unternehmer seit 2007.

Warum hast Du Dich entschieden Cure Finance gründen?

Die Idee zu CURE trage ich schon ein paar Jahre mit mir herum. Aus einer Ärztefamilie kommend habe ich die Alltagsprobleme und Herausforderungen von Ärzt:innen und Zahnärzt:innen hautnah miterlebt und schon früh nach Lösungen gesucht. Bei CURE Finance geht es vor allem um einfaches, transparentes und intelligentes Banking – exklusiv für Heilberufe. Ärzt:innen und Zahnärzt:innen, aber auch Therapeut:innen und Pfleger:innen verbringen die meiste Zeit am Patienten und sind mit Bürokratie

tie hohen Dokumentationspflichten bereits enorm ausgelastet. Zeit für die Praxisfinanzen wie Liquiditätskontrolle, Rücklagenbildung für Investition und Steuern oder gar eine echte Finanzplanung bleibt da meist kaum. Und das, obwohl gerade dieser Berufsstand erhöhte Anforderungen an intelligentes Finanzmanagement stellt. Die heutigen Bankanwendungen, egal ob von traditionellen oder sog. Neobanken sind hier wenig hilfreich. Sie kennen die spezifischen Prozesse aus der medizinischen Praxis meist zu wenig und falls doch, finden sich diese nicht im Produkt wieder oder laufen nicht zuverlässig. CURE Finance setzt genau da an – wir gehen mit unserer Finanzplattform tief in die Prozesse der medizinischen Praxis und unterstützen u.a. beim Einkauf von Geräten, der vorbereitenden Buchhaltung, dem Rechnungs- und Liquiditätsmanagement und der Steuervorschau. Wir verknüpfen diese mit intelligentem Banking – mit dem Ziel, Bürokratie abzubauen und so Verwaltungsaufwand und damit Kosten zu senken und das Leben der Heilberufe einfacher zu machen. Im Ergebnis bleibt mehr Zeit für Patienten und/oder Familie.

Welche Vision steckt dahinter?

Mit CURE wollen wir eine europäische Bank für Heilberufe schaffen, die explizit Rücksicht auf die Anforderungen der Leistungserbringer im Gesundheitswesen nimmt. Unsere Treiber sind Transparenz, Einfachheit und datengetriebene Intelligenz. Ein Konto, das mitdenkt und einen Raum schafft, in dem alle relevanten Finanzinformationen auf einen Blick konsolidiert, strukturiert und transparent dargestellt werden und in dem unsere Kunden auf

Basis von Empfehlungen bessere Finanz-Entscheidungen treffen können.

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

CURE Finance ist Vorreiter einer neuen Form des Bankings. Mit sog. Vertical Banking gehen wir deutlich stärker in die Geschäfts- und Finanzprozesse unsere Kunden – die medizinischen Einrichtungen wie bspw. Arzt- und Zahnarztpraxen. Unsere CURE Banking-Plattform bietet dabei mehr als nur eine Kontoübersicht und Überweisungsmöglichkeiten. Wir schaffen Schnittstellen zu unternehmensrelevanten Funktionen wie Einkauf, Abrechnung, Buchhaltung und Steuer oder auch zum Praxisverwaltungssystem. Das Zusammenspiel und die intelligente Vernetzung der Daten, z.B. die Auswirkungen eines abschreibungsrelevanten Geräteinkaufs auf Liquidität und Steuer oder die Effekte von Umsatzsteigerungen auf die Entnahme und Rücklagenbildung der Praxis sind teilweise sehr komplex. Eine ambulante Praxis oder auch medizinische Versorgungseinrichtung ist nicht einfach nur ein Unternehmen – die Anforderungen an Ärzt:innen und Zahnärzt:innen sind heute schon sehr hoch (Einführung Telematikinfrastruktur, eRezept etc.). Die Herausforderung und damit zugleich das Potential liegt in der Gesundheitsbranche selbst. Medizinische Einrichtungen, egal ob Ambulanz oder Klinik, haben nach wie vor riesiges Digitalisierungspotential. Der Zugang zu relevanten Informationen ist sehr heterogen, Prozesse sind veraltet, manuell und ineffizient – hierbei bieten sich unfassbar viele Möglichkeiten, Innovationen zu schaffen. CURE Finance wird durch verschiedene Investoren finanziert, u.a. Volksbank Ventures / Redstone, den Fintech Fond Ilavská Vuillermoz Capital sowie versch. Banker und Ärzte.

Wer ist Eure Zielgruppe bei Cure Finance?

CURE fokussiert sich exklusiv auf Heilberufe, das heißt Ärzt:innen, Zahnärzt:innen, Therapeut:innen, Pfleger:innen.

Was ist Euer USP?

Herzstück der CURE Banking-Plattform ist eine machine-learning basierte Transaktionskategorisierung spezifisch für Heilberufe, kontextuelles Banking mit datengetriebenen Empfehlungen, die Echtzeit-Sicht auf alle Praxisfinanzen wie Einnahmen, Ausgaben, Liquidität und Steuer sowie integriertes Beleg- und Rechnungsmanagement.

Ist das Thema Blockchain und Krypto für Euch ein Thema?

Derzeit spielt Blockchain-Technologie für CURE Finance keine Rolle. Gut möglich, dass es in Zukunft



sinnvoll oder gar erforderlich wird, blockchainbasierte Zahlungen zu ermöglichen.

Wo seht ihr Euch mit Cure Finance in 5 Jahren?

Als moderne europäische Bank für Heilberufe, die kundenorientiert, agil und marktnah ist.

Wie entwickelt sich die Finanzbranche in den nächsten Jahren?

Grundsätzlich positiv – die Finanzbranche hat in den letzten zehn Jahren viele Innovationen gesehen und Veränderungen vollzogen. Digital Banking hat sich im Consumer Bereich durchgesetzt. Beim Business Banking – hier verstärkt in der Vertikalisierung von Finanzanwendungen – und bei sog. Finanz-SuperApps sehen wir großes Potential.

Es gilt heute mehr denn je seine Kunden zu kennen und das nicht nur im Vertrieb, sondern Fachexpertise und Funktionen müssen sich auch im Produkt wiederfinden. Traditionelle Banken werden es ohne echten Wandel und datengetriebene Geschäftsmodelle schwer haben. Wir werden die Rückkehr der Zinsen erleben und die Einführung blockchainbasierter Finanzanwendungen in der Breite sehen. Meiner Ansicht nach wird sich vor allem auch das Verständnis von Geld an sich wandeln. Hierbei wird es große gesellschaftliche Veränderungen geben. ■



Für mich ist es sehr wichtig selbstständig zu arbeiten und einen Sinn in meiner Arbeit zu sehen

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Meine Name ist Bettina, ich bin 33 Jahre alt und habe meinen Wurzeln in Stuttgart. Nach meinem Finanzstudium habe ich Finanzprozesse mit Hilfe der Implementierung von neuen Technologien bei Unternehmen jeglicher Größe optimiert und Teams geführt. Im Februar 2021 habe ich den Schritt aus dem Anstellungsverhältnis gewagt und Hivebuy gegründet. Ich wohne in Berlin Friedrichshain und verbringe meine Freizeit gern mit Freunden oder mit meinem Freund und Hund in der Natur.

Warum hast Du Dich entschieden Hivebuy zu gründen?

Für mich ist es sehr wichtig selbstständig zu arbeiten und einen Sinn in meiner Arbeit zu sehen. Unterschiedliche, neue Themen und das Entwickeln von Mitarbeitern machen mir sehr viel Spaß. Kombiniert damit, dass ich in meiner bisherigen beruflichen Laufbahn viel über administrative Prozesse unterschiedlichster Unternehmen lernen konnte, war mir klar, dass diese Eigenschaften perfekt zum Gründen passen. Nach einer tieferen Analyse wurde schnell klar, dass das Feld der indirekten Be-

schaffung für kleine und mittelständische Unternehmen nicht bedient wird, obwohl explizit hier Optimierungen zu einem unmittelbaren, positiven Effekt auf das Betriebsergebnis wirken können. Bei indirekter Beschaffung handelt es sich im übrigen um alle Artikel und Dienstleistungen, die man einkauft ohne diese unmittelbar weiterzuverkaufen.

Welche Vision steckt hinter Hivebuy?

Meine Vision mit Hivebuy ist es den administrativen Bereich des Mittelstands zu digitalisieren und einen Prozess, der bisher stiefmütterlich behandelt wird so zu optimieren, dass unsere Kunden damit sogar Geld sparen. Gleichzeitig möchten wir mit Hivebuy auch kleinere Unternehmen dabei unterstützen bessere Einkaufsvorteile zu erzielen, da es ihnen oftmals an der Verhandlungsmacht aber auch an den Ressourcen mangelt.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie hast Du Dich finanziert?

Eine große Herausforderung war es definitiv gute Mitarbeiter zu finden, die in einem early-stage start-up ihre Chance erkennen und auch wahrnehmen. Aktuell ist es für uns wichtig Leute an Bord zu haben, die erst einmal machen und nicht zu zögerlich an die Themen gehen. Unser Motto: probieren geht über studieren.

Mir war es von Beginn an wichtig Experten mit an Bord zu haben, weshalb wir erst eine Business Angel und Expertenrunde gemacht haben. Mit dem Geld konnten wir den MVP der Software entwickeln, den wir dann auch für Investorengespräche in der Pre-Seed Runde zeigen konnten. Ich persönlich habe während der ersten Monate nach der Gründung noch in Teilzeit bei einem Start-Up gearbeitet um meine Unkosten zu decken, bin jedoch, nachdem die Weichen gestellt waren, so früh wie möglich in Vollzeit bei Hivebuy eingestiegen.

Wer ist Deine Zielgruppe?

Die Zielkunden von Hivebuy sind Unternehmen, die keinen strukturierten Einkaufsprozess von nicht-Handelsware haben, dieser jedoch ab ca. 10% ihres Umsatzes ausmacht. Diese Unternehmen haben meist 70-700 Mitarbeiter, nutzen einige SaaS-Lösungen und haben gegebenenfalls "Krücken" mit Jira oder Slack gebaut. Innerhalb des Unternehmens sind insbesondere C-Level, Operations und Finance unsere Kunden.

Wie funktioniert Hivebuy?

Wo liegen die Vorteile?

Lösungen für die Beschaffung und Optimierung von nicht-Handelswaren sind bei großen Unter-

nehmen schon gang und gäbe. Diese Lösungen schaffen es allerdings nur durch einen großen Implementierungs- und Customizingaufwand die Kundenbedürfnisse zu bedienen. Mit Hivebuy liefern wir eine schlanke, intuitive Lösung um die Kernprozesse einfach abzubilden. Hier geht es uns insbesondere darum die Kommunikationslücke zwischen Fachbereichen zu schließen und unterschiedliche Tätigkeiten zu verbinden: die jährliche Budgetplanung der Abteilungen wird unmittelbar in jeder Bestellanforderung des einzelnen Nutzers berücksichtigt, die Fachexperten und/oder Vorgesetzten geben diese Bestellanforderungen basierend auf der Budgetplanung, Betrag und ihrer Expertise frei und die letztendliche Bestellung wird entweder automatisiert oder durch die jeweils verantwortliche Personengruppe erstellt. An diesem Punkt findet oftmals der größte Prozessbruch statt. Hivebays Stärke liegt jedoch darin auch Lieferung, Wareneingang und Rechnungseingang abzubilden und so die komplette Prozesskette nachvollziehbar und in einem Tool analysierbar zu machen.

Wie ist das Feedback?

Das erste Feedback der Kunden ist sehr positiv, da wir es geschafft haben eine intuitive Lösung zu entwickeln, die schnell aufgesetzt ist und keine Schulungen benötigt.

Manchmal kommt der von Boris Becker geprägte Satz "das war ja einfach" mehrmals in einem Meeting - das macht mich sehr stolz, da es uns genau darum geht. Jeder der größere ERP-Lösungen genutzt hat, kennt die unendlichen Stunden des googles einer gewissen Funktion oder das tagelange Onboarding - wir denken, dass das in unserer heutigen Arbeitswelt nicht mehr standesgemäß ist und das Tools intuitiv sein müssen.

Wie verändern sich die Beschaffungsprozesse in den Unternehmen?

Beschaffungsprozesse in Unternehmen wurden in den letzten Jahren durch die Erfahrungen von Privatpersonen mit Zalando, Amazon und co. geprägt. Daher steckt das Thema meines Erachtens noch in den Kinderschuhen. Indirekte Beschaffungsprozesse werden in der Zukunft viel stärker optimiert und analysiert - es gibt so viele Beispiele an denen man sieht, dass ein intelligenter, strukturierter indirekter Beschaffungsprozess schon im Voraus Probleme lösen kann. Nehmen wir mal ein Angebot für eine Dienstleistung: mit Hivebuy wird das Angebot und der Vertrag unmittelbar an die Rechtsabteilung gesendet und kann dort geprüft werden; alles bevor das Kind in den Brunnen gefallen ist. ■



Foto:Quelle © Christian Hüller



FotoQuelle: © FinList

FÜR UNS IST ES WICHTIG, UNSEREN KUNDEN TRANSPARENZ, SCHNELLIGKEIT UND SELBSTBESTIMMUNG AUF DER SUCHE NACH IHREM PASSENDEN KREDITGEBER ZU LIEFERN.

Stell Dich doch bitte kurz unseren Lesern vor!

Ich bin Sandra, 35 Jahre alt und geschäftsführende Gesellschafterin bei FinList. Nach meiner ersten eher nicht so erfolgreichen Gründung in der Telekommunikationsbranche mit 21 Jahren hatte ich zwei erfolgreiche im Energie- und Gesundheitssektor. Für mich war Selbstständigkeit also schon immer ein Thema. Irgendwann hat mich dies dann auch vor ein paar Jahren zur gewerblichen Immobilienfinanzierung geführt. So habe ich mit meinem Co-Founder Florian Hollm FinList gegründet.

Warum habt Ihr Euch entschieden FinList zu gründen?

Während meiner damaligen Arbeit bei einem Vermittler für gewerbliche Immobilienfinanzierung habe ich gemerkt, dass die Branche digital aus meiner Sicht nicht das abbildet, was die Kunden und Kreditgeber wirklich wollen. Der Mehrwert, schnell und transparent an ein Kreditgebernetzwerk zu gelangen, Kreditverträge schnell und bestmöglich auszuhandeln, wurde auf Kundenseite nicht erfüllt. Bzw. auf Kreditgeberseite wurden Kreditgeber

manuell ausgewählt und projektspezifisch unvorgefiltert abgesprochen, sodass ein Projekt manchmal bei zehn oder mehr Kreditgebern angefragt wurde, aber eben nicht bei den drei bis vier wirklich passenden. Das verursacht auf Kreditnehmerseite teilweise bis zu zwei Wochen Wartezeit bis überhaupt eine Antwort zurückkommt und auf Kreditgeberseite extrem viel unnütze Arbeit. Das gestalten wir gerade mit FinList effizienter.

Welche Vision steckt hinter FinList?

Für uns ist es wichtig, unseren Kunden Transparenz, Schnelligkeit und Selbstbestimmung auf der Suche nach ihrem passenden Kreditgeber zu liefern. Wir möchten unseren Kreditnehmern keine Kreditgeberpartner vorenthalten, weil wir uns nicht von Provisionszahlungen abhängig machen, sondern dafür sorgen, dass günstig gute strategische Partnerschaften zwischen Kreditnehmern und Kreditgebern auf nationaler und internationaler Ebene im DACH-Raum geschlossen werden können.

Warum sollte jemand in einer Finanzierungsabteilung oder der einzige Finanzierungsmanager einer Projektentwicklung oder Investmentunternehmens sich mit der Suche nach Kreditgebern beschäftigen, anstatt innerhalb eines Tages direkten Kontakt zu allen potenziell passenden Finanzierungspartnern zu erhalten bzw. spätestens innerhalb einer Woche zu wissen, wer dann auch wirklich ins Finanzierungs-Gespräch zu einem Projekt kommen möchte?

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die

größten Herausforderungen und wie habt ihr Euch finanziert?

Da wir die ersten mit einem komplett automatisierten und digitalen Prozess für die Suche, den Vergleich und die Anfrage für gewerbliche Immobilienfinanzierung sind, war es für unsere potenziellen Kunden in den ersten zwei Monaten schwer, die bekannten Anwendungsmethoden abzulegen und auf den neuen Weg zu vertrauen. Irgendwann kam Florian Hollm jedoch auf die Idee einen bekannten ähnlichen Prozess in Form eines (Kreditgeber-)Vergleich zu nutzen, der durch die Gesundheits- und Versicherungsbranche bereits aus dem Privatleben bekannt war. Danach mussten wir nichts mehr erklären.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Unsere Zielgruppe sind Unternehmen im DACH-Raum, die Immobilien jeglicher Nutzungsart zwischen einer und 500 Mio. Euro Gesamtvolumen mit Renditeabsicht bauen oder ankaufen und hierfür eine Immobilienfinanzierung benötigen. Generell alle, die Wachstumsabsichten haben und einen signifikanten Track-Record vorweisen können. Künftig werden wir aber auch Privatiere, die sich bereits in die Profi-Richtung entwickeln, algorithmisch unterstützen, professionellere Anfragen an Kreditgeber zu stellen.

Wie funktioniert FinList? Wo liegen die Vorteile?

FinList funktioniert über zwei Filtermechanismen. Zunächst kann man in einem Kreditgebervergleich herausfinden, ob es projektbezogenen Kreditgeber gäbe. Dann kann man die ausgegebenen Kreditgeber auf Besonderheiten hinsichtlich der gewünschten Finanzierungsbedingungen wie zum Beispiel Besicherungsmöglichkeiten, Ausschlüsse etc. selektieren und sich anschließend die übrigen Finanzierer in Form einer Projektliste speichern. Nun muss man das Projekt mithilfe einer Projektmaske erstellen. Hier filtert unser Algorithmus aufgrund der Vorhabensbeschreibung des Kunden noch einmal unpassende Finanzierungspartner aus.

Wie ist das Feedback?

Bisher haben wir in den letzten fünf Monaten ein von unseren Kunden gesuchtes Kapital von circa 2 Milliarden Euro bedient. Aus dem gesuchten Kapital gingen circa 800 Millionen Euro Projektvolumen hervor. Wir haben monatlich neue Referenzen, die wir auf unserer Website aufstellen und erhalten Empfehlungen.

Wo seht ihr Euch in 5 Jahren?

In fünf Jahren möchten wir nicht nur im deutschsprachigen Raum, sondern europa- bzw. weltweit agieren. Da wir komplett digital aufgestellt sind, möchten wir an Mitarbeitern nicht so stark wachsen, sondern weiterhin qualitativ und kapazitätsorientiert. Natürlich möchten wir weiterhin so schnell agieren wie bisher.

Wenn ich selber einen Kredit vergeben will, wie ist der Ablauf, wer trägt das Risiko?

Das Vergaberisiko trägt der Kreditgeber ausschließlich allein, daher ist dieser in Form von den Baselregulierungen der Europäischen Länder stark reguliert. Kreditgeber haben klare An-

gaben, wie viel Eigenkapitalausstattung sie in welcher Form aufbringen müssen. Deshalb greifen viele Kreditgeber größtenteils auf ihre Bestandskunden zurück, mit denen sie meistens gute Erfahrungen gemacht bzw. Beziehungen aufgebaut haben. Dennoch gibt es viele Gründe, weshalb es sich für die meisten Kreditnehmer lohnt, mehrere sogenannte Hausbanken zu haben. Hier kommt FinList ins Spiel. Denn wer hier als Kreditnehmer nicht mit aktuellem Hintergrundwissen agiert ist meistens zu langsam am Markt und wird auch nicht also interessanter Neukunde eingestuft. Früher hat man das den Vermittlern überlassen, denn es hat zu lange gedauert, dieses Wissen aufzubauen. Heute liefern auch Offline-Vermittler nicht mehr schnell genug und sind dazu durch die Provision gleichzeitig nicht gerade kostengünstig. Zudem haben sie oft keine aktualisierten und auf das Investitionsverhalten der Kunden ausgerichteten Kontakte. Es fehlt hier einfach an Transparenz und Tempo - das wollen wir ändern.

Welche Events sollte man 2022 nicht verpassen?

Sicherlich sollte man die Expo-Real dieses Jahr nicht verpassen. Aber auch mal die Events der Immobilienjunioren liefern sowohl Einblicke, als auch aktuelles Wissen zu branchenrelevanten Themen. ■



FotoQuelle: © FinList

Für die breite
Masse sind
Versicherungen
unsexy und sie
springen gleich
ab, wenn sie das
Wort nur hören

**Stell Dich doch bitte
kurz unseren Lesern vor!**

Hi, ich heiße Sebastian Peischl, lebe im wunderschönen Graz und bin Co-Founder des österreichischen InsurTech „Sophia“. In meiner Freizeit bin ich in den Bergen beim Mountainbiken, am Squash- oder Badminton-Platz oder auf der Skipiste anzutreffen. Bereits zu meiner Schul- und Studienzeit haben mich Jungunternehmen fasziniert und nach meiner ersten beruflichen Erfahrung bei zwei steirischen Start-ups habe ich, gemeinsam mit meiner Mitgründerin Petra Fröschl-Zückert und meinem Mitgründer Karl Haas, Sophia ins Leben gerufen. Dass ich einmal in der Versicherungsbranche lande, hätte ich mir nicht gedacht: Versicherungen waren für mich immer ein langweiliges und kompliziertes Thema – beschäftigen wollte ich mich damit nicht. Daraus entstand aber meine Motivation, ein Produkt zu entwickeln, das anderen den „Pain-Point Versicherung“ abnimmt. So entstand Sophia, getreu dem Motto „Sophia kümmert sich um deine Versicherungssituation, damit du es nicht musst.“

Warum habt Ihr Euch entschieden Sophia zu gründen?

Ganz simpel: Persönlicher Ärger über die Versicherungsbranche. Karl und ich waren Kollegen in einem Start-up und begannen uns darüber auszutauschen, wie unzufrieden wir mit dem Status quo der Versicherungsbranche sind. Im Rahmen dieser Gespräche lernten wir auch Petra kennen. Sie ist seit über 20 Jahren Versicherungsmaklerin und konnte unseren Ärger nur zu gut verstehen: Undurchsichtige Verträge, sperrige Abwicklungen, die Jagd nach Provisionen, einheitliche

Angebote für individuelle Bedürfnisse, schlechte Digitalisierung, orts- und zeitgebundene Beratung usw. – die Versicherungsbranche war noch nicht im 21. Jahrhundert angekommen, obwohl Kunden sich nach einer bedürfniszentrierten Lösung gesehnt haben, wie sie es zum Beispiel von Amazon kennen. Schlussendlich stellten wir uns die Frage: “Was würde die perfekte Versicherungsmaklerin leisten, wenn sie nur mich als Kunde zu betreuen hätte?”. Die Antworten bildeten das Fundament für Sophia.

Welche Vision steckt hinter Sophia?

Auf Versicherungen hat niemand Bock. Keiner möchte daran denken oder sich damit beschäftigen. Trotzdem sind sie wichtig, um finanziell gut geschützt zu sein. Mit Sophia möchten wir deine helfende Hand im Bereich Versicherungen werden. Sie ist deine persönliche Versicherungsmaklerin. Du hast ein Problem, benötigst eine neue Versicherung, möchtest deine bestehenden Versicherungen checken lassen, hast einen Schadensfall? Sophia ist für dich da. Sie nimmt dir dieses unübersichtliche Thema ab, denn sie hat nur ein Ziel – dich bestmöglich zu versichern. Und zwar so, wie es zu deiner aktuellen Lebenssituation passt. Damit hast du mehr Zeit für die lustigen Dinge im Leben.

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

Anfangs war es eine sehr steile Lernkurve. Versicherung ist ein komplexes und breit gefächertes Thema. Karl und ich sind Softwareentwickler und Petra musste uns in kurzer Zeit vieles über diese Branche beibringen. Bei der Entwicklung unseres ersten Prototyps hatten wir Momente, wo wir einen Schritt nach vorne gingen und zwei zurück. Aber das gehört dazu und von Fehlern lernt man am meisten. Nach dem Public Release von Sophia im Juni 2021 war die größte Herausforderung, Sophia als Brand und als Produkt attraktiv an unsere Zielgruppe zu vermarkten. Für die breite Masse sind Versicherungen unsexy und sie springen gleich ab, wenn sie das Wort nur hören. Auch hier haben wir unseren Weg gefunden. Wenn es einmal nicht so funktioniert, wie man es sich

vorstellt, darf man nie vergessen: Es ist ein Marathon und kein Sprint. Derzeit finanzieren wir uns selbst mit der tollen Unterstützung von österreichischen Fördergesellschaften wie der Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG), dem Austria Wirtschaftsservice (AWS) oder der Steirischen Wirtschaftsförderungsgesellschaft (SFG). Um unser weiteres Wachstum in den nächsten Jahren zu stemmen, sind wir auch gerade auf der Suche nach weiteren Geldgebern.

Wer ist Eure Zielgruppe?

Mit Sophia sprechen wir eine junge Zielgruppe (<40 Jahre) an, die sich in der digitalen Welt zurechtfindet. Wir möchten unsere Kunden in möglichst frühen Lebensphasen erreichen, die Wichtigkeit und Notwendigkeit von Versicherungen aufzeigen und sie gemeinsam durch all ihre wichtigen Lebensabschnitte begleiten. Denn unser Leben ist geprägt von Veränderung und Sophia unterstützt dich mit der richtigen Versicherung – every step along the way.

Wie funktioniert Sophia? Wo liegen die Vorteile?

Wir verfolgen den Ansatz, dass nicht die Versicherungen im Mittelpunkt stehen, sondern unsere Kunde und deren Lieb-
linge (Partner*in, Kinder, Haustiere, KFZ, Wohnung etc.). Diese sind unter-
schiedlichen Risiken ausgesetzt, vor
denen man sich, je nach individueller
Lebenssituation, schützen sollte. Versi-
cherungen sind eine Notwendigkeit, sich
gegen finanzielle Folge abzusichern – ein
Mittel zum Zweck. Wir zeigen unseren
Kunden wie sie sich selbst und ihr nahes
Umfeld schützen können und welche
Versicherung die passende Absicherung
liefert. Mit Sophia behalten unsere User
ihre Versicherungen im Überblick, kön-
nen ihren tatsächlichen Versicherungs-
bedarf analysieren lassen, werden an
Kündigungsfristen erinnert, erhalten
individuelle Empfehlungen zum Opti-
mieren ihrer Verträge, können neue Ver-
sicherungen abschließen und behalten
die Versicherungssituationen immer im
Blick. Sophia funktioniert ganz ohne
Maklervollmacht, einfach kostenlos re-
gistrieren und loslegen – no strings at-
tached. Die App ist im österreichischen
Apple App Store, Google Play Store oder
als Web-App verfügbar.



Foto/Quelle: © HARALD TAUBERER/PHOTOCRAPHY

Welchen klassischen Prozess macht ihr smart und wie?

Die klassische Versicherungsberatung. Wir erfassen die individuelle Lebens- und Risikosituation der Kunden und berechnen daraus einen tatsächlichen Versicherungsbedarf. Diesen stellen wir mit den bestehenden Versicherungsverträgen gegenüber und zeigen dem User eine mögliche Unter- oder Überversicherung auf. Auf Basis dieser Gegenüberstellungen sprechen wir dann Versicherungsempfehlungen aus, die die Versicherungssituation verbessern. Weiters sind wir gerade bei der Implementierung eines eigenen Vergleichsrechners, der Versicherungssparten übergreifend den idealen (bewertet auf Preis und Leistung) Versicherungsmix für die individuelle Lebenssituation berechnet. Hierfür experimentieren wir auch mit künstlicher Intelligenz und möchten herausfinden, wie diese Technologie auch in der Versicherungsberatung Platz finden kann. Damit möchten wir die Frage "Wie kann ich mich und meine Liebsten mit einem preiswerten Budget bestmöglich gegen Gefahren absichern?" klären und Sophia für die Versicherungsberatung der Zukunft fit machen.

Wo seht ihr Euch in 5 Jahren?

Derzeit ist Sophia nur in Österreich ver-

füßbar. Der Markteintritt in weitere Länder, wie Deutschland oder der Schweiz, steht in den kommenden fünf Jahre auf jeden Fall auf der Agenda. Zuvor möchten wir uns mit Sophia in Österreich als Ansprechpartnerin Nummer Eins zum Thema Versicherungen etablieren. Auch eine Änderung am Geschäftsmodell ist angedacht: Um noch unabhängiger und transparenter auftreten zu können, werden wir Verträge ohne Provision verkaufen. So sind Versicherungen für Kunden um einiges günstiger. Unser Service wird dann über ein monatliches Entgelt vergütet: Versicherungsvermittlung à la Netflix. In den nächsten Jahren möchten wir auch eigene Versicherungsprodukte entwickeln, die zu den Bedürfnissen unserer Zielgruppe genau passen: Stichwort Baukasten-Versicherung. Hierzu möchten wir entweder mit einem Versicherer kooperieren oder selbst eine Versicherung gründen. Mit Sophia holen wir das Thema Versicherungen aus seinem verstaubten Dasein und gestalten den Umgang für die Endkunden erträglicher.

Wie verändert sich die Versicherungsbranche in den kommenden Monaten?

Die Versicherungsbranche ist leider etwas träge und in den kommenden Monaten werden wir uns nicht viel erwarten dürfen. Wenn wir aber weiter

in die Zukunft blicken, wird sich einiges ändern: Der Kunde wird mehr in den Fokus gerückt. Versicherungsprodukte werden flexibler und passen besser zu den Kundenbedürfnissen. Die Versicherungsberatung und der Vertrieb werden online abgewickelt. Einfache Produkte werden ohne menschliche Beratung auskommen, bei komplexeren Produkten wird der Kunde frei entscheiden können, wie eine Beratung gewünscht ist: analog, digital oder hybrid. Auch Versicherungsprodukte können schneller abgeschlossen werden: Du stehst am Fuße eines Berges – mit einem Klick hast du die passende Versicherung für die nächsten Stunden abgeschlossen, die zu deinem abenteuerlichen Vorhaben passt.

Welche Events sollte man 2022 nicht verpassen?

Um auf dem neuesten Stand zu bleiben, was in der Versicherungsbranche passiert und welche Trends und Innovationen uns erwarten, empfehle ich „The Magic of Innovation – Insurance Innovation Day“ in unserer Hauptstadt Wien und „IFA – Insurance Forum Austria“ in Stegersbach. Für Gründer ist es auch wichtig, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Startup-Events gibt es in Österreich in jeder großen Stadt. Mein Favorit sind die Events vom IdeenTriebwerk Graz. ■

WIR HABEN ERKANNT, DASS MILLIONEN ANDERER ANLEGER DASSELBE PROBLEM HABEN WIE WIR!



Stell euch doch bitte unseren Lesern vor!

Das Divizend-Gründerteam besteht aus Thomas Rappold, CEO, und Julian Nalenz, CTO.

Thomas ist aufgrund seiner Popularität und seines weitreichenden Netzwerks an potentiellen Partnern für die strategische Entwicklung, den Vertrieb, das Marketing und die Kommunikation mit Investoren verantwortlich. Nach dem Start seiner Karriere bei der Allianz, wo er maßgeblich an der Entwicklung höchst innovativer Finanzportale beteiligt war, ist er seit 15 Jahren als FinTech-Unternehmer tätig und Mitgründer zahlreicher Startups, z. B. des FinTech-Einhorns Numbrs. Er verfügt über eine langjährige Erfahrung im Umgang mit strukturierten und unstrukturierten Finanzdaten und entwickelte lange vor PSD2 die erste vereinheitlichte Kontoaggregations-API für den deutschen Markt.

Julian trifft die strategischen technischen Entscheidungen, die für die Etablierung des zukünftigen Ökosystems von Divizend notwendig sind und ist intensiv in die Entwicklung des Dienstes zur Rückforderung ausländischer Quellensteuern von Divizend involviert, dessen Team er derzeit stark ausbaut. Er trägt häufig zu Open-Source-Projekten auf GitHub bei und ist in der Münchner und Stockholmer Start-up-Szene sehr aktiv. Zuvor war er auch der Hauptentwickler für Machine Learning in einem Universitätsseminar, das sich mit der Langlebigkeit von „Game of Thrones“-Charakteren beschäftigte und über das in vielen internationalen Medien berichtet wurde.

Warum hast Du Dich entschieden Divizend zu gründen?

Als Anleger waren wir auch vor Divizend schon stark an internationalen Dividendenaktien interessiert, um Portfolios mit langfristigem Zweiteinkommen aufzubauen. Doch dabei sind wir immer wieder auf das Problem der Quellensteuern gestoßen, durch die man doppelt besteuert wird, wenn man Dividenden aus Ländern wie der Schweiz, Österreich, Norwegen uvm. erhält. Diese doppelt gezahlten Steuern sind zwar aus dem Ausland rückerstattbar, doch der Prozess bis zu einer erfolgreichen Rückerstattung erfordert derzeit viel internationales steuerliches Fachwissen, das Privatanleger einfach nicht haben, und zusätzlich hat jedes Land sein eigenes, schwer verständliches Formular, meist ausschließlich in Papierform.

Als wir uns Schritt für Schritt immer mehr mit dem Thema beschäftigten, haben wir erkannt, dass Millionen anderer Anleger dasselbe Problem haben wie wir und häufig nicht einmal davon wissen. Dabei ist der Markt riesig: Das internationale Volumen an gezahlten Quellensteuern auf Dividenden beträgt jährlich etwa 100 Milliarden Dollar, davon werden jedes Jahr etwa 20 Milliarden nicht zurückerstattet. Damit geht für die Anleger echtes Geld und damit ein erheblicher Teil der Dividendenrendite verloren. Somit lag es nahe, dass wir ein FinTech gründen, welches dieses Problem durch das Anbieten eines einfach zu verstehenden, intuitiv bedienbaren Webdienstes löst. Damit war Divizend geboren. Von Vorteil war dabei, dass wir im Team über umfangreiches technologisches, steuerliches und Wertpapier-Know-How verfügen, um unsere Plattform erfolgreich zu entwickeln.

Welche Vision steckt hinter Divizend?

Unmittelbar ist unser Anspruch, die

Foto/Quelle: © stock.adobe.com - VectorMine



Maximieren“: Durch den stetigen Ausbau unserer Plattform werden wir Anlegern ein umfangreiches Lösungsportfolio an Dividendeninformationen und -diensten bereitstellen. Das manifestiert sich bereits jetzt im Unternehmensnamen Divizend: Wir bringen das „Zen“ in Dividenden.

Worin liegt bei Divizend der USP?

Mit unserer Plattform bieten wir die weltweit erste Lösung für Privatanleger an, um schnell und unkompliziert ausländische Quellensteuern auf Dividenden zurückzufordern. Dies geschieht in lediglich vier Schritten:

1. Einlesen der Wertpapierdepots über unsere eigen entwickelte Wertpapierschnittstelle
2. Überblick über alle Rückerstattungsmöglichkeiten in den einzelnen Ländern auf dem zentralen Dashboard
3. Schritt-für-Schritt-Anleitung über unseren intelligenten Steuerassistenten, der schließlich fehlerfreie und vorausgefüllte Anträge generiert
4. Abschieben des Antrags, wobei wir immer mehr internationale Steuerämter elektronisch anbinden können, bspw. die Schweiz oder Dänemark

Auch preislich ist Divizend für Privatanleger sehr attraktiv. Im Gegensatz zu Banken, die für die Rückforderung stets eine fixe Gebühr verlangen, arbeiten wir transaktionsbasiert mit einer prozentualen Gebühr mit einer prozentualen Gebühr von 17,5 %. Beispiel: Sie ermitteln über Divizend einen rückerstattbaren Betrag von 100 Euro, dann zahlen Sie für den Antrag 17,50 Euro an uns. Damit wird die Rückerstattung erstmalig auch für kleine Beträge zugänglich, da sie durch unsere prozentuale Gebühr garantiert rentabel ist.

Wer ist die Zielgruppe von Divizend?

Der Ausgangspunkt sind für uns Privatanleger, die ausländische Dividendenaktien aus quellensteuerrelevanten Ländern besitzen. Hierbei unterstützen wir bereits Rückerstattungen aus Ländern wie der Schweiz, Österreich, Belgien, Spanien, Finnland, Norwegen, Schweden, Dänemark und Australien.

Rückerstattung ausländischer Quellensteuern auf Dividenden zu demokratisieren und für jeden einfach zugänglich zu machen. Dadurch sollen Privatanleger erstmals die Möglichkeit bekommen, ihre Dividendenrendite durch die Rückforderung zu maximieren, genau so, wie es größere Institutionen bereits durch Dienstleister machen lassen.

Doch das ist noch lange nicht alles: Durch die anhaltende Nullzinspolitik der Zentralbanken suchen Sparer und Anleger nach Alternativen, um ihr Geld für sich arbeiten zu lassen. Wir sind überzeugt, dass Dividendenaktien ein großartiges Werkzeug dafür sind. Dabei werden auch von Unternehmensseite Dividenden immer populärer: Der Dividendenmarkt hat ein jährliches Volumen von etwa 1,5 Billionen Dollar und wächst mit Raten von 5-10 % pro Jahr. Unser Leitspruch ist folglich „Finden, Handeln,



Dieses Angebot bauen wir kontinuierlich aus. Dabei adressieren wir diese Anleger entweder direkt über divizend.com oder in Zusammenarbeit mit Portalbetreibern, Banken und Privatbanken.

Der nächste große Schritt ist für uns nun der Ausbau unserer Plattform für B2B-Zielgruppen wie Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Family Offices. Diese Institutionen fordern zwar heute meist die Quellensteuern ihrer Kunden und Mandanten schon zurück, was aber meist kostenintensiv und mit hohem manuellem und administrativem Aufwand verbunden ist. Aus diesem und einigen weiteren Gründen verspüren wir auch bei B2B-Kunden eine hohe Nachfrage nach unserer Lösung.

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

Grundsätzlich ist die Realisierung unsere Plattform eine technologisch überaus komplexe Aufgabe, da wir Expertise in mehreren großen Bereichen zusammenbringen müssen, insbesondere Banking APIs, Steuern und Wertpapierdaten. Zudem haben wir von Beginn an großen Wert auf eine komfortable Nutzererfahrung gesetzt, um uns von traditioneller Steuersoftware abzugrenzen.

Konkret haben wir im ersten Schritt eine Schnittstelle zur Wertpapieraggregation umgesetzt, mit der unsere Nut-

zer komfortabel ihre Wertpapierdepots bei uns importieren können. Dabei mussten wir die derzeit weitgehend unstandardisierten APIs zum Zugriff auf Wertpapierdaten vieler verschiedener Banken vereinheitlichen. Zudem war es nötig, dass wir eine eigene Wertpapier- und Dividendendatenbank aufbauen, da herkömmliche Datenanbieter insbesondere Dividendendaten meist ohne Berücksichtigung der steuerlichen Details liefern. Schließlich haben wir mit unserer Rückerstattungsplattform selbst eine

abstrahierte Schicht kreiert, die sehr modular aufgebaut und damit einfach erweiterbar ist, damit wir kontinuierlich neue Herkunfts- und Rückerstattungs-länder integrieren können.

Nach fast drei Jahren Entwicklungszeit haben wir unsere Plattform schließlich im Dezember 2021 veröffentlicht und stießen direkt auf überaus positive Resonanz. Seit Beginn unserer Firma sind wir dabei vollkommen bootstrapped und haben bislang ohne externe Investoren gearbeitet.

INTERVIEW

Mit welchen Partnern arbeitet ihr zusammen und welche Erfahrungen hast Du bisher gemacht?

Zunächst arbeiten wir eng mit diversen Finanzportalen und -magazinen zusammen, die grundsätzlich vergleichsweise beweglich sind und bei denen die Intros durch Thomas' Bekanntheit im Bereich des Finanzjournalismus unkompliziert ablaufen. Auch Banken sind wichtige Partner für uns und zeigen grundsätzlich großes Interesse an unserer Lösung, allerdings stoßen wir dort immer wieder auf lange, ineffiziente Entscheidungswege. Deutlich schneller funktioniert im Gegensatz dazu mit unseren anderen B2B-Kundengruppen wie Family Offices, Vermögensverwaltern, Steuerberatungen und Investor-Relations-Abteilungen, da man dort häufig von Beginn an direkt mit den Entscheidern kommuniziert.

Darüber hinaus sind internationale Steuerämter ebenfalls wichtige Partner für uns. Hierbei stoßen wir zwischen den einzelnen Ländern auf starke Unterschiede in der Zusammenarbeit. Insbesondere solche Länder, die bereits einen Fokus auf eGovernment haben, wie die Schweiz oder Finnland, arbeiten vergleichsweise agil, wodurch wir dort direkte Ansprechpartner haben, die uns gut unterstützen und mit denen stets ein offener Dialog herrscht. Schließlich sind wir auch in intensivem Austausch mit den Kanzleien großer internationaler Wirtschaftsprüfer.

In welchen Ländern seid ihr bisher anzutreffen?

Derzeit ist unsere Plattform für Privatanleger aus Deutschland verfügbar. Doch da wir sie von Beginn an höchst modular entwickelt haben, sodass andere Herkunftsländer innerhalb kürzester Zeit problemlos integriert werden können, verfolgen wir einen ambitionierten Internationalisierungsplan. So werden wir unsere Lösung auf B2C-Seite noch im ersten Quartal 2022 für Privatinvestoren aus Österreich und der Schweiz anbieten. Auf B2B-Seite arbeiten wir parallel mit Kunden aus Luxemburg, Liechtenstein, Hongkong und Singapur an Lösungen.

Wann bist Du das 1. Mal Bitcoin und Co. in Verbindung gekommen?

Thomas hatte das erste Mal mit Bitcoin intensiven Kontakt im Jahr 2013 als er im Rahmen seiner Silicon Valley Besuche auf die ersten Bitcoin Startups aufmerksam wurde. Durch seine Tätigkeit als Investment-Advisor für Vontobel hat er zuletzt mit dem Smart Crypto Economy Index den weltweit ersten Index geschaffen, über den es möglich ist, in 20 führende Krypto-Aktien und fünf wichtige Krypto-Währungen über eine ISIN zu investieren.

Welche Bücher kannst Du zum Thema Dividenden und Aktien empfehlen?

Thomas selbst ist Bestsellerautor und hat die beiden Silicon Valley Bücher "Silicon Valley Investing" und die erste Biografie über die Silicon Valley Investorenlegende Peter Thiel (Co-Gründer PayPal und Palantir) geschrieben. Für Anleger, die sich für Techaktien interessieren, sind beide Bücher eine unschätzbare Ressource. Zum Thema Dividende können wir unbedingt das Buch von Marc Lichtenfeld mit dem Titel "Get Rich with Dividends" empfehlen. ■

WENN ICH AM ABEND IN MEIN DEPOT SAH, ERWARTETE MICH EINE NÜCHTERNE TABELLE.

Stelle Dich und Fincite kurz vor?

Mein Name ist Ralf Heim und ich bin mit Stefan Post und Friedhelm Schmitt einer von drei Gründern von Fincite. Neben Fincite haben wir drei eine Beteiligungsgesellschaft mit mittlerweile 12 starken Portfoliounternehmen.

Warum hast Du Dich entschieden Fincite zu gründen?

Vor Fincite war ich im Business-Intelligence-Markt unterwegs. Da habe ich tagsüber ein Unternehmen für moderne Analysetechnologie mit aufgebaut.

Wenn ich am Abend in mein Depot sah, erwartete mich eine nüchterne Tabelle. Friedhelm ging es ähnlich. Er hat vor Fincite bei einem Hedge-Fund gearbeitet.

Wir haben uns die Frage gestellt, warum Finanzdienstleister ihren Kunden keine bessere digitale Dienstleistung erbringen. Aus Gesprächen mit Banken wurde schnell deutlich, dass viele Finanzdienstleister durch veraltete Technologie nicht in der Lage waren, skalierbare und intelligente digitale Investmentdienstleistung zu erbringen. Das wollten wir ändern.

Wo kommt Fincite zum Einsatz?

Fincite bietet eine Softwareplattform, auf der kleine und große Finanzdienstleister ihre Beratungs-, Vermögensverwaltungs-, und Vermittlungsprozesse in kurzer Zeit digital abbilden können. Herzstück unserer Software ist dabei ein sowohl analysestarkes als auch optisch ansprechendes Investmentreporting.

Auf unserer Plattform CIOS haben wir mittlerweile über 7.000 Berater und 600.000 Portfolios. Zu unserem Kundenkreis zählen große Banken, Privatbanken und andere Investmentdienstleister aus ganz Europa. Seit Mitte letzten Jahres haben wir unsere Plattform auch für kleinere und mittelständische Berater und Vermögensverwalter geöffnet. Mit CIOS.Reporting können einzelne Berater und Vermögensverwalter die Plattform bereits ab 200€ pro Monat nutzen und ihren Investoren zur Verfügung stellen.

Welche Vision steckt hinter Fincite?

Wir möchten Vermögensverwaltern, Beratern und anderen Investmentdienstleistern eine Plattform bieten, mit der sie ihre Kunden schneller und einfacher begeistern. Nahtlos integriert in ein ansprechendes Reporting sollen Prozesse wie Onboarding, Finanzplanung, Portfolioanalyse- und -gestaltung sowie Ordering fraktionsfrei, compliant und einfach abgebildet werden.

Wir glauben an eine hybride Zukunft, in der digitale Plattform und menschliche Beratung Hand-in-Hand gehen.

Für private und institutionelle Investoren ergibt sich so die ideale Customer Experience. Für Berater und Relationship Manager die Möglichkeit notwendige Prozesse zu automatisieren und sich voll auf ihre Kunden zu konzentrieren. Dadurch können sie die Anzahl ihrer Kunden vervielfachen.

Von der Idee bis zum Start, was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie hast Du Dich finanziert?

Die größte Herausforderung ist das simultane Lösen vieler Herausforderungen am Anfang. Das Schaffen eines Problembewusstseins bei unseren Kunden. Jede Bank war zudem anders in ihren Prozessen. Compliance-Anforderungen hatten sich durch MiFID gerade verändert. In diesem Umfeld eine zukunftsfähige Softwareplattform aufzubauen, die skalierbar für mehrere Finanzdienstleister nutzbar ist war äußerst anspruchsvoll und hat auch mehrere Jahre gedauert.

Diese Entwicklung ohne Investorengelder erfolgreich umzusetzen, war erfüllend und herausfor-



dernd zugleich, denn die Finanzierung erfolgte über unsere Umsätze. Ein großer Vorteil war, dass wir somit gezwungen waren, immer kundenorientiert zu denken.

Wer ist Deine Zielgruppe?

Unsere Zielgruppe sind Anbieter von Investmentdienstleistungen. Dies umfasst Berater, Vermögensverwalter als auch Vermittler, die Leistungen für private oder institutionelle Investoren anbieten. Geografisch fokussieren wir uns auf Kontinentaleuropa und konnten aber trotzdem auch erste US-Kunden in diesem Jahr gewinnen.

Wie funktioniert Fincite? Wo liegen die Vorteile?

Die Vorteile unserer Software ist eine Kombination aus drei Faktoren: Experience, Automatisierung und Individualisierbarkeit. Automatisierung ermöglicht unsere Plattform durch zahlreiche Schnittstellen und Integrationsmöglichkeiten zu Depotbanken, Marktdaten und Kernsystemen out-of-the-box. Eine hochwertige User Experience bieten wir über ein eigenes Frontend; das auch individuell angepasst werden kann. Eine hohe Konfigurierbarkeit ermöglicht es schnell und einfach Anpassungen oder Ergänzungen vorzunehmen. Für große Kunden bieten wir zudem die Entwicklung neuer Lösungen auf CIOS.

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

Das war 2012. Damals habe ich auf einer Konferenz einen Gründer einer Bitcoin-Börse kennengelernt.

Wo siehst du dich in den nächsten fünf Jahren?

Ich liebe es Technologieunternehmen zu bauen und zu skalieren. Mit Fincite sowie unserer Beteiligungsgesellschaft kann ich das voll ausleben. Ich freue mich sehr auf die weitere Internationalisierung und die damit einhergehenden Erfahrungen.

Abseits davon: Mir ist Sport sehr wichtig und in fünf Jahren bin ich 40. Ich hoffe, dass Sport nach der gezwungenen Coronavirus-Pause wieder einen höheren Stellenwert für alle bekommen wird.

Welche Literatur ist deiner Meinung nach interessant, wenn man sich mit dem Thema Blockchain beschäftigt?

Vor allen anderen Quellen: die Original Whitepaper zu Bitcoin und Ethereum. Für Blockchain gibt es so viel guten Content und leider auch viel Noise. Hier würde ich empfehlen, den führenden Köpfen wie Vitalik Buterin und weiteren auf Social Media zu folgen. Die teilen regelmäßig sehr guten Content. ■

Stell dich doch bitte kurz vor!

Mein Name ist Johannes Laub und ich bin neben Jamal El Mallouki Gründer und Geschäftsführer von portagon (ehemals CrowdDesk). portagon digitalisiert durch seine Produkte und Leistungen das Geschäft der Kapitalaufnahme und -vermittlung für Unternehmen, Banken, Emissionshäuser und Finanzanlagenvermittler. Mit unserer Software ermöglichen wir einerseits einen unabhängigen, sicheren und vollständig digitalen Zugang zum privaten Kapitalmarkt und tragen andererseits einen Teil zur Demokratisierung der Finanzierungsbranche bei.

Gründungen begleiten mich schon eine lange Zeit. Mit 18 Jahren habe ich das erste Mal gegründet – und zwar ein Musiklabel, um die Band meiner Freunde zu promoten. Ein paar Jahre zuvor, mit ca. 15 Jahren, entdeckte ich meine große Leidenschaft für die Finanzwelt, zunächst im Trading-Bereich. Es folgten weitere Gründungen von LeihDeinerStadtGeld und LeihDeinerUmweltGeld, weil mir bewusst wurde, dass kleinere oder unkonventionelle Projekte kaum Chancen auf schnelle Liquiditäten haben – Privatinvestor:innen aber gerne in eben diese investieren möchten. Die gesamte Branche ist für Privatpersonen ein undurchsichtiger und nahezu geschlossener Markt. Vor allem, wenn es um Finanzierungen und die nötige Infrastruktur geht. Für einen essentiellen Gründungsstandort wie Deutschland sind eben diese jedoch unglaublich wichtig. Das wollte ich ändern. Mit portagon demokratisieren und öffnen wir diesen Markt heute und stellen Zugang zum privaten Kapitalmarkt her.

Was hat euch bewogen portagon zu gründen?

Bevor ich portagon zusammen mit Jamal gegründet habe, studierten wir beide an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht. Damals stand ich kurz davor, eine Karriere im Investmentbanking zu starten, und Jamal war auf dem Weg in die Unternehmensberatung. Das war jedoch zur Zeit der großen Finanzkrise – im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklungen empfanden wir die Strukturen der Branche zunehmend abschreckend.

MIT 18 JAHREN HABE ICH DAS ERSTE MAL GEGRÜNDET



Wir waren überzeugt, dass es für Unternehmen schneller und einfacher möglich sein muss, Kapital zu beziehen – jenseits der Kreditvergabe im traditionellen Bankensystem. Die Idee trieb uns an, eine Lösung und Plattform für Finanzierungen zu schaffen, auf der sich Privatanleger:innen und Unternehmen auf Augenhöhe begegnen. Damals hießen wir noch CrowdDesk. Im Sommer dieses Jahres haben wir uns dazu entschieden, das Unternehmen neu zu formieren, denn unser Angebot eines komplett digitalen Finanzierungsinstruments ist dem ursprünglichen Crowdinvesting-Modell entwachsen. So wurde aus CrowdDesk portagon. Mit unserem neuen Namen, neuem Markenauftritt und veränderter Ausrichtung verdeutlichen wir unser dynamisches Wachstum.

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

Tatsächlich vor langer Zeit, als Bitcoin noch kaum bekannt war. Bereits 2010 stellte ich mir zwei Bitcoin-Miner in die Einliegerwohnung im Haus meiner Eltern. Damals haben die Miner am Tag 1,5 Bitcoins ausgespuckt – der damalige Wert lag

bei rund neun Euro, heute wären es ca. 85.000 Euro. Die Miner trieben unsere Stromkosten jedoch ziemlich in die Höhe und entwickelten eine extreme Hitze – zum Ärgernis meiner Eltern. Also habe ich sie wieder abgebaut.

Was ist portagon?

Mit portagon positionieren wir uns gegen die starren Strukturen der Finanzwelt, um eine Chancengleichheit innerhalb der Finanzierungsbranche herzustellen. Wir möchten die Demokratisierung der Finanz- und Finanzierungsindustrie, sowie den Abbau von Intermediären vorantreiben. Anleger:innen sollen dadurch bessere Anlageprodukte erhalten und Emittenten einen einfacheren Weg zum Kapitalmarkt bekommen. Denn für viele Unternehmen ist es schlichtweg zu teuer, aufwendig oder nicht möglich, sich Liquiditäten über herkömmliche Kapitalmärkte zu beschaffen. Insbesondere Start-ups, Einzelunternehmer:innen, kleine und mittelständische Unternehmen brauchen unbedingt eine passende Alternative. Mit unserer Technologie, einer SaaS-Lösung, standardisieren wir dafür jegliche Prozesse, die für das Einsammeln, Vermitteln und Investieren von Kapital erforderlich sind. Zusätzlich machen wir sie rechtskonform. Dadurch können sich Emittent:innen digital am Kapitalmarkt finanzieren, und Investor:innen sowie Intermediäre werden dazu befähigt, Investitionen online zu vermitteln und abzuwickeln.

Wer ist eure Zielgruppe?

In erster Linie richtet sich portagon an Unternehmen aller Größen in verschiedensten Branchen mit Eigenkapital-Bedarf, die nach neuen Finanzierungsmöglichkeiten suchen. Finanzvermittler:innen, Banken und Finanzdienstleister:innen gehören jedoch auch zu unseren Zielgruppen. Immerhin bekommen sie durch unsere digitale Finanzierungsplattform oder unsere direkt integrierbare Whitelabel-Lösung die Chance, Unternehmen einen neuen Kapitalzugang zu eröffnen, die aufgrund ihres geringen Eigenkapitals bislang nicht berücksichtigt werden konnten.

**In welchen Ländern seid ihr aktiv?**

Derzeit sind wir in Deutschland und Österreich aktiv. Unsere Kunden und Kundinnen können jedoch europaweit Kapital einsammeln.

Welche Produkte findet der Kunde bei euch?

Bei uns gibt es keine Standardabfertigung. Vielmehr bieten wir unseren Kundinnen und Kunden mit unserer SaaS-Lösung ein Baukastenprinzip an und somit eine individuell auf sie abgestimmte Finanzierungslösung. Dabei umfasst das Paket nicht nur die benötigte technologische Infrastruktur, sondern darüber hinaus auch eine passende Vermarktungsstrategie, einen professionellen Anlegerservice und eine rechtskonforme Strukturierung. So ermöglichen wir individuelle digitale Finanzierungen für die unterschiedlichsten Branchen – wie beispielsweise Food & Beverages, Mobility und erneuerbare Energien. Dafür bieten wir individuelle Plattform-Lösungen. Mit dieser ermöglichen wir es Unternehmen, einzelne Projekte zur Zeichnung anzubieten. Eine wichtige Angelegenheit, denn mit einer individuell gestalteten Plattform können ohne großen Aufwand rechtssicher Finanzierungen gestartet werden, ohne dafür extra eine spezielle externe Lösung in Anspruch nehmen zu müssen. So wird die digitale Finanzierung auch eine Alternative für mittelständische Unternehmen, Handwerksbetriebe und Start-ups, um kleinere Summen einzusammeln – die aber genauso entscheidend sein können.

Wie hat sich eure Plattform seit dem Launch entwickelt?

2015 sind wir unter dem Namen CrowdDesk als Anbieter für die Bedürfnisse von Crowdinvesting- und -financing gestartet. Heute, gut sechs Jahre später, bieten wir mit portagon eine breit aufgestellte Software-Lösung für digitale Finanzierungen aller Art. Damit vernetzen wir Finanzinstitutionen, Intermediäre, Unternehmen sowie Investor:innen. Zudem bieten wir auch hinsichtlich Datenschutzes umfangreiche Hilfestellung an – sofern sie von unseren Kundinnen und Kunden gewünscht werden. Mittlerweile ist unsere SaaS-Lösung ja auch als Whitelabel-Lösung bei großen Finanzinstitutionen in Betrieb, denn der Bedarf an

sicheren Infrastrukturen in dem Bereich ist groß. Mit den Einnahmen aus unserer Series-A-Finanzierungsrunde im Sommer dieses Jahres konzentrieren wir uns mit unserem Team von mittlerweile knapp 70 Mitarbeiter:innen vor allem auf die Weiterentwicklung des Produkts und auf strategische Partnerschaften.

Welche Prozesse verändert ihr bei der Kreditvergabe?

Wir bieten mit unserer Lösung die passende Infrastruktur für die sichere Abwicklung digitaler Finanzierungen. Und für eine weitere Öffnung des Finanzmarktes auch daran anknüpfende digitale Angebote. Denn der gesamte Bereich der digitalen Finanzgeschäfte unterliegt noch immer starren Vorschriften und Regulatoriken aus dem analogen Zeitalter.

Wir halten geeignete Funding-Lösungen für Unternehmen bereit, die trotz unzureichender Eigenkapitalquote strategisches Wachstum ermöglichen. Banken und Finanzdienstleister:innen wiederum bekommen durch unsere Lösungen die Möglichkeit, ihre Kundenbindung zu stärken, indem sie auch Unternehmen bedienen können, die sie zuvor aufgrund mangelnder Kreditwürdigkeit abweisen mussten.

Wie steht Ihr zu dem Thema Regulierungen?

Als wir mit portagon gestartet sind, war der Markt noch komplett unreguliert. Den Austausch und die Zusammenarbeit mit den Gesetzgebenden in der Folge haben wir als sehr fruchtbar empfunden. Immerhin konnten wir auch unseren Perspektiven Gehör verschaffen und sind auf offene Ohren gestoßen. Als die Regulierung dann kam, hat dies unser Geschäft nicht beschränkt, ganz im Gegenteil: Es wurde dadurch sogar weiter angetrieben. Denn ab diesem Zeitpunkt gab es klare Regeln und auch etablierte Institutionen wie etwa Banken sind in den Markt eingetreten – die Branche wurde attraktiver und hat mehr Aufmerksamkeit erhalten.

An unserem Beispiel kann man gut erkennen, dass Regulierungen nicht nur Einschränkungen bedeuten, sondern nützlich sein können – solange sie sinnvoll sind.



FotoQuelle: © portagon

Welche Aufgaben haben die klassischen Banken in Zukunft?

Ich denke, klassische Banken werden in Zukunft insbesondere drei Kernaufgaben haben. Zum einen natürlich weiterhin das Kerngeschäft der Bereitstellung und des Managements von Liquiditäten. Zum anderen werden sie aber auch dafür verantwortlich sein, lokale Wirtschaftskreise zu ermöglichen. Zuletzt ist eine ihrer Kernaufgaben, Kapital möglichst effizient an die Stellen zu bringen, an denen es unternehmerisch wirken kann. Im Grunde, wie es auch mit unseren Plattformen gemacht wird.

Welche Konferenzen sollte man 2022 nicht verpassen?

Ganz klar die Konferenz von Finance Forward und das damit zusammenhängende Festival von OMR. Zudem sind auch große Events wie das visionäre Hinterland of Things oder auch die NOAH sehr relevant für uns. In den einzelnen Branchen gibt es auch einige Events, die man auf keinen Fall verpassen sollte. So etwa die Expo Real im Immobilienbereich oder auch den Energiegipfel vom Handelsblatt.



Die herCAREER ist ein wunderbares Format und ich unterstütze sie gerne, weil sie Frauen stärkt und sie ihnen unheimlich viel Mut macht. Ich meine, dass ein Besuch der herCAREER für alle Frauen ein Muss sein sollte, nicht zuletzt, weil sie hier große Netzwerke erschließen und für sich nutzen können.

Prof. Heidi Stopper
Topmanagement-Coach & Beraterin, ehem. Vorstand im MDAX, Autorin und mehrfache Beirätin sowie Speaker & Table Captain der herCAREER

06. - 07. Oktober 2022 - MOC, München

Die Karrieremesse für Absolventinnen, Frauen in Fach- & Führungspositionen und Existenzgründerinnen

www.her-CAREER.com // #herCAREER

herCAREER



über 60
Vorträge & Diskussionen
im Auditorium



rund 350
MeetUps & Talks mit
Role Models & Insidern



über 225
Aussteller:innen &
Partner:innen



über 450
Role Models, Insider &
Expert:innen



95 %
Weiterempfehlungsrate



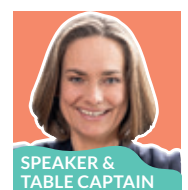
SPEAKER

Andrea Bury
CEO des Social Fashion Business ABURY Collection, das junge Designer mit Handwerksmeistern aus aller Welt zusammenbringt; Initiatorin des TEDx Marrakesh



SPEAKER & TABLE CAPTAIN

Robert Franken
Digitaler Potenzialentfalter, Gründer der Initiative Male Feminists Europe & ehrenamtlicher Botschafter für #HeForShe Dt.



SPEAKER & TABLE CAPTAIN

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



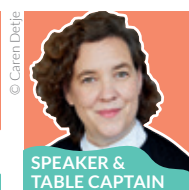
TABLE CAPTAIN

Anna Kopp
Director IT Germany u. Niederlassungsleiterin Munich HQ bei Microsoft, Board Member d. Microsoft Women's Network; Mitgl. d. Beirats Munich Business School



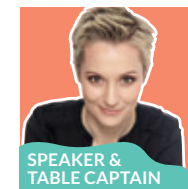
TABLE CAPTAIN

Thomas Lindner
Geschäftsführer Frankfurter Allgemeine Zeitung; war über 15 Jahre beim Verlag Gruner + Jahr, wo er lange die „Stern“-Titel verantwortete



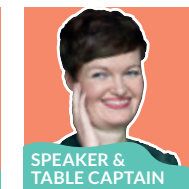
SPEAKER & TABLE CAPTAIN

Julia Möhn
Mitglied der Chefredaktion EMOTION & Managing Editor, Redaktionsleiterin WORKING WOMEN EMOTION



SPEAKER & TABLE CAPTAIN

Janine Steeger
Journalistin, Moderatorin, Autorin, Speakerin, Medientrainerin und Gründerin von FUTUREWOMAN.de



SPEAKER & TABLE CAPTAIN

Anastasia Umrik
Coach, Rednerin und Autorin, gründete die Initiative „anderStark – Stärke braucht keine Muskeln“ und „inklUWAS – design, das denken verändert“



Das neue digitale Netzwerk, das Menschen für einen Austausch im beruflichen Kontext verbindet.

Jetzt anmelden und kostenfrei matchen lassen!
www.herCAREER-Lunchdates.com

It's all about



herCAREER Voice
PODCAST

Jetzt abonnieren!

Werden Sie Teil der herCAREER-Community

Suchen und finden Sie Sparringspartner:innen unter
www.her-career.com/community

Abonnieren Sie auch den News-Feed und lesen Artikel über Frauen in der Arbeitswelt.



herCAREER.de



company/hercareer



@her_CAREER_de,
#herCAREER



hercareer
#herCAREER



her-career.com/
podcast



Newsletter abonnieren unter
www.her-career.com/newsletter

ab **10,- €**

für ein 1-TAGES-TICKET beim
Messe-Ticket-Kauf unter
her-career.com/ticketshop

Studierende & Absolvent*innen
erhalten kostenlosen Eintritt nach
Online-Registrierung und Vorlage
ihres gültigen, personalisierten
Studierendenausweises vor Ort.

* kostenfreie Anreise für Studierende & Absolvent:innen,
mehr Infos unter her-career.com/FlixBus

Themenspektrum:

Existenzgründung // Geld &
Finanzen // Netzwerke // Ver-
einbarkeit // Weiterbildungs-
angebote // Arbeitgeber:innen

Sponsor:in

■ Deutsche
Hochschulwerbung

Hauptmedienpartner:innen

emotion | Frankfurter Allgemeine

Startup
Valley

now+next
Magazin für Studium und Karriere

Das 1,5-Grad-Ziel messbar im Blick – so funktioniert Impact Investing

Das Jahr 2021 steht für deutlich mehr Tempo bei der Umsetzung von Nachhaltigkeit im europäischen Finanzwesen: Die fortschreitende Taxonomie, die Etablierung der EU-Nachhaltigkeits-Benchmarks und erweiterte Pflichten zur Offenlegung als auch bei der Finanzberatung sorgen für lange geforderte Transparenz – und ein wachsendes Universum klimabewusster Fonds. Marcus Weyerer, Senior ETF Investment Strategist bei Franklin Templeton Investments, über die neuen Möglichkeiten, gezielt im Einklang mit dem Pariser Klimaabkommen zu investieren.

Seit Inkrafttreten des Pariser Klimaabkommens 2016 zieht die Weltgemeinschaft im Kampf gegen den Klimawandel verbindlich an einem Strang. Um die Erderwärmung auf 1,5 Grad Celsius zu begrenzen, brauchen wir jetzt Tempo beim Übergang in eine kohlenstoffarme Zukunft. Welche Rolle spielen dabei die Investoren?

Der wachsende Wunsch der Anleger, mit ihren Investments neben finanzieller Rendite auch eine positive Wirkung für das Klima und den Planeten zu erzielen, korreliert mit einem immensen Finanzbedarf im Zuge des Transformationsprozesses. So werden laut Schätzungen der EU-Kommission jährlich zusätzlich rund 180 Milliarden Euro benötigt, um die Treibhausgasemissionen bis 2030 um 40 % zu senken.

Wie kann es gelingen, dass die Kapitalflüsse in wirklich nachhaltige Investitionen umgelenkt werden – und nicht

in Greenwashing-Projekte, die eher Marketing- als langfristigen Nachhaltigkeitsstrategien folgen?

Hier sind wir in diesem Jahr mit der neuen Regulatorik ein gutes Stück voran gekommen. Die seit März geltende Offenlegungs- oder Transparenzverordnung der Europäischen Union betrifft neben Vermögensverwaltern auch Versicherer, Pensionskassen und viele weitere Finanzmarktteilnehmer. Sie unterstützt institutionelle und private Kunden sowie Finanzberater gleichermaßen dabei, anhand offen gelegter Daten und Methodik den tatsächlichen Impact, sprich die positive Wirkung besser nachvollziehen zu können. Zusammen mit weiteren Mindeststandards etwa für Klima-Referenzindizes hat diese Entwicklung weiteren Drive gebracht.

Sie sprechen damit die beiden Klima-Referenz-Benchmarks der EU an. Die Referenzwerte legen klare Mindeststandards für die Nachhaltigkeit von speziellen Indizes fest, die passgenau auf die Ziele des Pariser Klimaabkommens abgestimmt sind...

Sowohl die EU Climate Transition Benchmark (EU CTB) als auch die „Paris Aligned“ EU-Benchmark (EU PAB) stellen mit klaren Regeln und Messgrößen sicher, dass nachhaltige Indizes mit Blick auf die Klimawirkung vergleichbar und transparent werden.

Was heißt das genau für Investoren, die mittlerweile aus einer wachsenden Vielzahl von klimafreundlichen Fonds und ETFs wählen können?

Anleger können sich bei Portfolios, die sich an diesen Benchmarks orientieren, sicher sein, dass sie in ein diversifiziertes Anlageuniversum investieren, das durch strenge Mindestanforderungen gekennzeichnet ist. Noch stringenter als die EU Climate Transition Benchmark ist die „Paris Aligned“ Benchmark auf die Pariser Klimaziele ausgerichtet, denn sie fordert ein noch höheres Niveau der Dekarbonisierung verbunden mit einer noch drastischeren Begrenzung von Treibhausgasemissionen. Führende Indexanbieter, wie Stoxx oder S&P, haben mittlerweile neue Indizes für verschiedenste Regionen entwickelt, die gezielt jene Werte aus ihrem Anlageuniversum herausfiltern, die diesen Kriterien gerecht werden.

Was zeichnet ETFs auf Paris Aligned Indizes aus – etwa im Vergleich zu Produkten auf herkömmliche Low-Carbon- und Climate-Change-Indizes?

Während bei der Auswahl der Werte vielfach der Fokus darauf gerichtet wird, rückblickend klimafreundliche Unternehmen zu identifizieren, wird bei der Paris Aligned Benchmark die wachsende Fülle an Daten und Analysen genutzt, um vor allem auf die Zukunft gerichtet Chancenpotenziale zu erkennen, die sich im Zuge der Transformation eröffnen. Denn ein Unternehmen, das die Zeichen der Zeit erkennt und eine Vorreiterrolle einnimmt, verbucht nicht nur eine wirkungsvolle Reduktion des ökologischen Fußabdrucks, sondern steht auch oft hoch in der Gunst der Anleger. Gefragt sind also überzeugende nachhaltige Unternehmensstrategien, ein Management, das diese glaubwürdig vertritt, und neue Produkte sowie Dienstleistungen auf Basis innovativer Technologien und künstlicher Intelligenz, die dazu beitragen, die Wirtschaft kohlenstoffärmer zu gestalten.

Dass dies bei Investoren gut ankommt, zeigen eine Reihe von neuen Indexfonds, die sich an den Zielen des Pariser Klimaabkommens orientieren. Der Franklin S&P Paris Aligned Climate UCITS ETF beispielsweise, der im Juli 2020 aufgelegt wurde, liegt laut Rendite-Ranking des

Fachmagazins „Das Investment“ auf Platz 2 der Anti-Klimawandel-ETFs...

Stand 07.01.2022 weist unser passiv gemanagter ETF mit einem Fondsvolumen von 112 Millionen US-Dollar eine Rendite von 36,9 Prozent in EUR seit dem 7. Januar 2021 aus – und zeigt damit, dass ökologischer und ökonomischer Erfolg zwei Seiten derselben Medaille sein können. Unser Produkt versetzt Investoren in die Lage, ein nachhaltiges und messbares Anlageziel zu verfolgen. Mit unserem diversifizierten Engagement in US-Aktien bilden wir das Wertentwicklungs- und Anlageziel des zugrunde liegenden S&P 500 Paris-Aligned Climate Index nach, der eine Begrenzung der Erderwärmung um 1,5 °C anvisiert. Dieser strebt eine Dekarbonisierung von 7% im Vergleich zum Vorjahr an und setzt alle Anstrengungen auf eine Senkung der Treibhausgasintensität um mindestens 50% im Vergleich zu seinem zugrunde liegenden Referenzindex S&P 500 Index. Dabei weist der ETF eine überdurchschnittliche Branchengewichtung der Bereiche IT, Gesundheits- und Finanzwesen sowie Kommunikationsdienste auf.

Ausgeschlossen sind beispielsweise Wertpapiere von Unternehmen, die Umsatz mit der Förderung oder Verarbeitung von Kohle, Öl und Gas oberhalb der in den PAB-Verordnungen festgelegten Schwellenwerte erzielen. Dies gilt ebenfalls für Unternehmen, die sich nicht an die Grundsätze nachhaltiger und sozial verantwortlicher Politik halten oder die an Tabakerzeugnissen oder umstrittenen Waffen wie Landminen und Streumunition beteiligt sind. Gleichzeitig dürfen durch unternehmerisches Handeln auch andere Ziele der Bereiche Umwelt, Soziales und Governance (ESG-Faktoren) nicht erheblich beeinträchtigt werden.

Im Fokus der Analyse stehen aber auch die physischen Risiken aufgrund des Klimawandels...

Das ist richtig, denn egal ob steigender Meeresspiegel oder extreme Wetterereignisse – diese stellen für viele Unternehmen ein konkretes und wachsendes Problem dar. Darüber hinaus sind ein ganzes Bündel weiterer Übergangsrisi-



ken zu nennen, wie etwa die Anpassung von Geschäftsmodellen auf politische Veränderungen, neue Regulierungen und Emissionsgesetze verbunden mit höheren Steuern, veränderte Marktpräferenzen und Verbrauchernachfragen bis hin zu veralteten Produkten, die niemand mehr braucht, und wachsenden Reputationsrisiken durch klimaschädliches Handeln.

Welche Vorteile genießen die von Ihnen identifizierten Unternehmen, die sich frühzeitig transformieren?

Innovative Unternehmen verbessern durch ihr nachhaltiges Handeln nicht nur ihre Wettbewerbsposition signifikant, sondern können auch von den gerade beschriebenen veränderten Marktpräferenzen – sei es bei Herstellern oder Verbrauchern – profitieren.

Macht dies Aktien klimafreundlicher Unternehmen aus Ihrer Sicht auch performancestärker als klassische?

Wir sind der Überzeugung, dass der Übergang zu einer kohlenstoffarmen Wirtschaft viele neue Chancen für Innovationen auf den Gebieten der Energieerzeugung, -speicherung und -effizienzsteigerungen im Zusammenspiel mit

neuen Technologien und künstlicher Intelligenz eröffnet. Die Benchmark steuert Kapitalflüsse in diese Richtung. Die Ergebnisse lassen sich in jeder Hinsicht messen. So zeigt sich, dass die Performance der klimakonformen ETFs die zugrunde liegenden klassischen Indizes eindeutig schlagen kann.

Und wie beurteilen Sie die Perspektiven für den Markt von Paris Aligned ETFs?

Paris Aligned ETFs wie der von Franklin Templeton, die auf den neuen Klima-Benchmarks der EU basieren, sind ein attraktives, flexibles Instrument für alle Investoren, die sich messbaren Impact in ihr Portfolio holen möchten. Auch in den USA besteht etwas Aufbruchsstimmung. Die Biden-Administration macht derzeit deutlich, dass viel Willenskraft dahintersteht, die Klimaziele aktiv voranzubringen. Paris Aligned ETFs machen ökonomisch und ökologisch gleichermaßen Sinn: Statt auf Industrien zu setzen, die es vielleicht in zehn oder zwanzig Jahren nicht mehr gibt, nutzen immer mehr Anleger die Chancen einer klimafreundlichen Zukunft. Daher sind wir uns sicher, dass es sich hierbei nicht länger um Nischenprodukte handelt. Im Gegenteil – sie setzen neue Standards für klimagerechtes Investieren. ■



BRABUS 800 ADVENTURE XLP SUPERBLACK

Der ultimative Offroad-Pickup auf Basis Mercedes-AMG G 63 V8 Biturbo mit 588 kW / 800 PS und 1 000 Nm Drehmoment. Spezielle Portalachsen für maximale Bodenfreiheit. Exklusives BRABUS fine leather SUPERBLACK Interieur. BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK: Unter diesem Label bietet BRABUS ab sofort eine neue, besonders exklusive Variante seines Offroad-Pickups auf Basis des Mercedes-AMG G 63 an. Innen und außen ganz in Schwarz wie es für den Veredler seit mehr als vier Jahrzehnten charakteristisch ist.

Mit 5,31 Meter ist das BRABUS Supercar nicht nur 68,9 Zentimeter länger als eine serienmäßige G-Klasse ohne Reserverad am Heck. Es besitzt auch einen 50 Zentimeter längeren Radstand. Ein neu konstruiertes Stahlmodul mit Seitenwänden aus Carbon bildet das Heck mit Ladefläche.



FotoQuelle: © stock.adobe.com - BRABUS GmbH



Um den Highend-Pickup auch für härtesten Geländeeinsatz zu rüsten, erhielt der BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK ein speziell konstruiertes BRABUS Spezialfahrwerk mit Portalachsen. Damit wird eine Bodenfreiheit von 49 Zentimetern erreicht.

Ebenso einzigartig wie das Fahrzeugdesign und das Chassis ist das Triebwerk: Der BRABUS 800 Achtzylinder-Biturbo mit vier Liter Hubraum treibt das Allradfahrzeug mit 588 kW / 800 PS und 1 000 Nm Drehmoment an. Damit beschleunigt der BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK in nur 4,8 Sekunden auf Tempo 100. Wegen des hohen Schwerpunktes und der 22 Zoll All-Terrain-Bereifung ist die Höchstgeschwindigkeit elektronisch auf 210 km/h begrenzt.

Das schwarze Interieur der BRABUS SUPERBLACK Edition ist eine Hommage an das Jahr 1977, als

Bodo Buschmann die Marke BRABUS gründete: Das Geburtsjahr der Marke ist im Interieur dezent, aber dennoch unübersehbar, mit dem Brand Pattern „Heritage“ mit präzise ins Leder eingepprägten „77“ Logos verewigt.

Der BRABUS 800 Adventure XLP ist der exklusive High Performance Pickup im BRABUS Supercar-Portfolio. BRABUS ist nicht nur der größte herstellernunabhängige Automobilveredler der Welt, sondern auch beim deutschen Kraftfahrtbundesamt in Flensburg als Fahrzeughersteller akkreditiert. Mit der SUPERBLACK Edition gibt es jetzt eine Variante dieses geländegängigen High Performance Pickups, die in bester Markentradition innen wie außen durchgehend schwarz gehalten ist. Zahlreiche Sicht-Carbon-Elemente setzen sportliche Akzente. Um deutlich sichtbar zu signalisieren, um welch extravagantes Supercar es sich bei diesem

Pickup handelt, sind die 800 Logos an der Karosserie genauso weiß unterlegt wie das BRABUS Signet am Heck. In der gleichen Kontrastfarbe wurden die Signature Stripes im Carbon-Kühlergrill ausgeführt.

Für die Konstruktion des XLP nutzten die BRABUS Ingenieure State-of-the-Art Design- und Konstruktionssoftware. Umfangreiche Berechnungen, Simulationen und Tests führten zu einem speziellen Modul für den Stahlleiterraum des Geländewagens. Es zeichnet auch dafür verantwortlich, dass der Radstand durch die Rückversetzung der Aufnahmen für die hintere Radaufhängung um 50 Zentimeter verlängert wird. Selbstverständlich bleibt die hohe Torsionssteifigkeit der G-Klasse in vollem Maße erhalten. Im Fokus der BRABUS Entwickler für den BRABUS 800 Adventure XLP stand aber nicht nur die Pickup-Karosserie, sondern auch überlegene Geländegängigkeit durch hohe Bodenfreiheit und maximale Achsversträngung. Dafür entwickelten die BRABUS Ingenieure und Techniker eine spezielle Aufhängung mit Portalachsen.

Vorne wurde die Neukonstruktion für die G-Klasse als Einzelradaufhängung ausgelegt. Alle dafür benötigten Komponenten wie der komplett neue Integralträger und die Achslenker werden mit Hilfe modernster CNC-Technik aus dem Vollen gefräst. Hinten bleibt es wie beim Basisfahrzeug beim Starrachsenprinzip des Basisfahrzeugs. Auch dafür mussten für das Portalachsenprinzip zahlreiche Teile neu konstruiert und aus hochfestem Aluminium produziert werden. Dazu gehören nicht nur alle Lenker der Aufhängung, sondern auch das verstärkte Achsgehäuse. So entsteht eine neue Achsgeometrie, die entscheidend zu den hervorragenden Heavy-Duty-Offroad-Eigenschaften des BRABUS Pickups beiträgt.



Eine weitere Spezialkonstruktion ist das titanbeschichtete, höhenverstellbare BRABUS Ride Control Gewindefahrwerk für den BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK, das speziell auf die hohe Bodenfreiheit durch die Portalachsen abgestimmt wurde. Das Setup des Fahrwerks kann im Cockpit über die serienmäßige DYNAMIC SELECT Fahrwerksverstellung der aktuellen Mercedes G-Klasse gewählt werden. Damit kann man nicht nur beim Fahrwerk, sondern auch für Antrieb, Lenkung und Assistenzsysteme verschiedene Setups wählen.

Der BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK rollt auf schwarz lackierten BRABUS Monoblock HD Rädern mit Achtlochbefestigung, die speziell für diese Portalachsen konstruiert wurden. Die auf maximale Festigkeit ausgelegten 9.5jx22 Leichtmetallfelgen nutzen den Platz unter den Sicht-Carbon-Kotflügelverbreiterungen mit Pirelli Scorpion ATR All-Terrain-Reifen der Dimension 325/55 R 22 optimal aus.





Passend zum längeren Chassis des Pickups wurde nicht nur eine längere Spezialkardanwelle, sondern auch die neue Heckpartie mit Ladefläche entwickelt, die harmonisch an die unverändert geräumige Passagierkabine der G-Klasse anschließt. Daraus resultiert eine Gesamtlänge von 5,31 Meter.

Dafür wurden aus Stahlblech Elemente wie die neue Rückwand für die Kabine, selbstverständlich mit beheizbarem Heckfenster, der robuste Boden der Ladefläche und die zur Seite öffnende Heckklappe angefertigt. Die Seitenwände der Ladefläche werden im aufwendigen Prepreg-Verfahren aus Carbon produziert. Die ebenfalls in Schwarz gehaltene Flexi-Teak Beplankung ist ein direkter Technologietransfer aus dem Bau von High Performance Booten durch BRABUS Marine. Der aufwendige Materialmix für die Karosserie garantiert perfekte Passgenauigkeit, höchste Festigkeit und hohe Belastbarkeit. Selbstverständlich ist der BRABUS 800 Adventure XLP TÜV-geprüft.

Die Carbon-Teile für die Ladefläche sind nicht die einzigen Komponenten aus diesem Hightech-Compound, den CSP, ein Geschäftsbereich der BRABUS Group, für diesen Pickup fertigt. Auch der BRABUS Motorhaubenaufsatz mit zwei Powerdomes und der über der Windschutzscheibe angebrachte BRABUS Windabweiser mit vier zusätzlichen LED-Leuchten werden hier produziert. Auch die Kotflügelverbreiterungen entstammen dieser Produktionslinie. Sie



wurden von der BRABUS WIDESTAR Breitversion für die aktuellen Mercedes G-Klasse Modelle adaptiert, beim BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK natürlich in Schwarz lackiert und zusätzlich mit Sicht-Carbon-Radläufen versehen. Sie machen den Pickup 11,6 Zentimeter breiter als das Basisauto. Weitere attraktive Akzente setzen die seitlichen Karosserieleisten aus dem gleichen Hightech-Werkstoff.

Ebenfalls von diesem Styling-Paket wurde für den BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK die WIDESTAR Schürze mit großen Lufteinlässen übernommen und mit Frontschützbügel und Seilwinde mit 4 500 Kilogramm Zugkraft aufgerüstet. Der robuste Unterfahrschutz wird ebenfalls aus Kohlefaser produziert, das genauso mit einem hochglänzenden Coating versiegelt ist wie alle anderen Sicht-Carbon-Komponenten an diesem Supercar. Ebenfalls schwarz ist der doppelte Bügel hinter der Kabine des BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK, der den aufregenden Pickup-Look dieses Supercars effektiv abrundet. Ebenso farblich abgestimmt sind die Halterung für die natürlich ebenfalls schwarz lackierten Reservekanister und der Reserveradhalter auf der Ladefläche. Wer auf eine große Expedition ausrücken will, wird den massiven Dachgepäckträger auf der Passagierkabine zu schätzen wissen, der für Outdoor-Camper auch mit einem Dachzelt aufgewertet werden kann.

Um bei der hohen Bodenfreiheit Ein- und Ausstieg zu erleichtern, besitzt der BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK schwarz beschichtete Trittbretter. Sie wurden an den verlängerten Radstand des Pickups angepasst und können auf Wunsch durch zusätzliche, elektrisch nach unten ausfahrende Trittstufen ergänzt werden. LED-Leuchten in den Verbreiterungen, die durch Ziehen eines Türgriffs oder das Keyless Go Signal bei Annäherung ans Fahrzeug aktiviert werden, verhelfen auch bei Dunkelheit zu einem sicheren Tritt. Sie beleuchten den Boden links und rechts vom Fahrzeug sowie die Trittflächen der Schwellerleisten.



Die Heckansicht wird nicht nur durch die Pickup-Klappe geprägt, die durch eine Sicht-Carbon-Blende mit vertieftem BRABUS Schriftzug die Herkunft dieses Supercars offenbart: Die Rückansicht wird durch die WIDESTAR Schürze mit angedeutetem Sicht-Carbon-Unterfahrschutz abgerundet. Die große Liebe zu Details demonstrieren die Griffe mit eingelegten BRABUS Schriftzügen an Türen und Heckklappe.

Wie es beste BRABUS Supercar Tradition ist, besitzt natürlich auch der BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK einen besonders leistungsstarken Antrieb. Das Vierliter-Achtzylinder-Biturbo-Triebwerk des aktuellen G 63 AMG erhielt bei BRABUS ein eingehendes Performance Upgrade. Zum BRABUS 800 PowerXtra + gehört der Ersatz der beiden Serienlader durch zwei neu konfigurierte BRABUS Hochleistungsturbo. Neben einer größeren Verdichtereinheit weisen sie eine modifizierte Rumpfguppe mit verstärkter Axiallagerung auf. Sie bauen maximal 1,6 bar Ladedruck auf. Passend zum Austausch der Lader wurden neue Kennfelder für Einspritzung, Ladedruckregelung und Zündung programmiert, die von einem in Plug-and-Play-Technologie adaptierten BRABUS PowerXtra Modul bereitgestellt werden. Der Typenbezeichnung BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK entsprechend produziert der Motor in dieser Konfiguration 588 kW / 800 PS bei 6 600 U/min. Das maximale Drehmoment liegt bei 1 000 Nm bei nur 3 600 Touren.

Damit erreicht der exklusive Pickup aus Bottrop in überaus souveräner Manier Fahrleistungen, die für einen immerhin 2 936 Kilogramm schweren Pickup herausragend sind: Im perfekten Zusammenspiel mit dem Neungang-Automatikgetriebe, das mit den schwarzen BRABUS RACE Aluminium-Schaltpaddeln am Lenkrad auch manuell geschaltet werden kann, und Allradantrieb wuchtet sich das Supercar mit Ladefläche in nur 4,8 Sekunden auf Tempo 100. Die Höchstgeschwindigkeit ist wegen der All-Terrain-Bereifung elektronisch auf 210 km/h begrenzt. Doch das High Performance Triebwerk begeistert nicht nur durch seine enorme Leistungsfähigkeit. Es besitzt auch akustische Qualitäten: Mit dem BRABUS Boost Xtra Sound-Kit für das Bypassventil produziert das aufgeladene Triebwerk ein deutlich vernehmbares „Blow Off“ Abblasegeräusch, wenn der Fahrer vom Gas geht.

Ein weiterer, nicht nur hörbarer Leckerbissen ist die BRABUS Hochleistungsauspuffanlage. Die integrierte Klappensteuerung ermöglicht es, zwischen diskretem „Coming Home“ Modus oder betont sportlichem V8 Sound zu wählen. Das System in Sidepipe-Optik mit je zwei Endrohren links und rechts vor den Hinterrädern besitzt ebenfalls ein

ganz spezielles optisches Detail: Die Auspuffrohre werden von einer Sicht-Carbon-Blende mit integriertem Launch Ambience Light eingerahmt, das bei Aktivierung der Innenraumbeleuchtung rot leuchtet.

Schwarz in schwarz heißt das Motto natürlich auch im Innenraum des BRABUS 800 Adventure XLP SUPERBLACK: In der hauseigenen Sattlerei wurde ein besonders exklusives BRABUS Masterpiece Interieur angefertigt, das feinstes schwarzes Leder perfekt mit sportlichen Carbon-Elementen vereint. Der Dachhimmel wurde mit schwarzem Alcantara gepolstert.

Zu dieser Highend-Veredelung gehört nicht nur, dass der Innenraum inklusive des Fahrzeugbodens mit feinstem schwarzem Leder gepolstert ist. Die Mittelbahnen der Sitze sind im Muschelrautendesign abgesteppt und zusätzlich millimetergenau perforiert. Viele Interieurelemente wurden mit dem Heritage Brand Pattern aufgewertet, das mit seinen eingepprägten „77“ Signets dem BRABUS Gründungsjahr Tribut zollt.

Carbon-Elemente an Lenkrad, Armaturenbrett, Mittelkonsole und Türverkleidungen setzen betont sportliche Akzente im Cockpit. Dazu gesellen sich Aluminium-Komponenten wie Pedale, Türverriegelungsstifte und die ergonomisch geformten BRABUS RACE Schaltwippen am Lenkrad. Die große BRABUS Liebe zum Detail demonstrieren auch die insgesamt 206 Cockpit-Elemente wie Blenden, Griffe, Schalter, Lautsprecherabdeckungen und Lüftungsdüsen, die, passend zum Interieurdesign, in „Shadow Chrome“ lasiert wurden. ■



Bullshit Rules

Willkommen in der Welt der schwachsinnigen Regeln: »Schuster bleib bei deinem Leisten«, »Abwarten und Tee trinken«, »Eigenlob stinkt«. Wir alle lassen uns durch die eine oder andere fragwürdige Regel durchs Leben leiten, denn wir wachsen mit ihnen auf. Sie limitieren unser Leben, ohne dass wir es bemerken. Jetzt gilt es, die-»Bullshit Rules« zu hinterfragen und zu relativieren. Denn die größten Fortschritte hat die Welt dann gesehen, wenn jemand die Regeln oder sogar Gesetze brach. Als einige Mutige wie Nelson Mandela die Apartheidsgesetze brachen, wurde ein Wandel eingeleitet, der die ganze Welt infizierte. Erst als Elon Musk unbeirrt seine revolutionären elektrischen Autos baute, begann eine ganze Industrie sich zu wandeln.

www.amzn.to/3AH14je



Teile die Wolken und finde den Weg

Der Weg zu innerer und äußerer Klarheit verläuft entlang von fünf Schritten: Selbst reflexion, Fokussierung, Konzentration, Entscheidungsfreude und Tatkraft. Wenn wir uns an daran orientieren, landen wir dort, wo wir hinwollen, lautet das Versprechen des Autors. Dank der fünf »Wolkenteiler« gelangen die Leserinnen und Leser zu der Erkenntnis, wo sie derzeit stehen - und wo nicht -, wohin sie im Moment wollen - und wohin nicht -, was genau jetzt zu tun ist - und was nicht.

www.amzn.to/3kH3CHY

Unternehmensziel Wohlbefinden

Die meisten Menschen verbringen den Großteil ihrer Zeit im Job. Ihre Arbeit können sie dabei als Lust oder Last empfinden. Darum besteht ein enger Zusammenhang zwischen dem Wohlbefinden der Beschäftigten und den betriebswirtschaftlichen Zielen von Unternehmen. Nur mithilfe einer Werte-Entwicklung und einer konsequenten wertorientierten Führung kann es gelingen, dass Arbeit nicht zur Last, sondern zur Lust wird.

In seinem Buch »Unternehmensziel Wohlbefinden« zeigt der Autor Ernst Fritz-Schubert, warum es für Unternehmen immer wichtiger wird, sich nicht nur an betriebswirtschaftlichen Kennzahlen, sondern auch am Wohlbefinden der Mitarbeitenden zu messen. Er beschreibt, wie das Unternehmen »engelbert strauss« seine Werte am Menschen ausrichtet und das Wohlbefinden jedes Einzelnen wichtig ist. Außerdem verdeutlicht er wissenschaftliche Grundlagen zum psychologischen Wohlbefinden, erklärt, wie sich Unternehmenskultur verändern lässt und nennt Kriterien für eine wertebasierte Unternehmenskultur. Ein weiterer Schwerpunkt sind die Prinzipien einer mitarbeiterorientierten Führung. Dazu führt er Modelle und Tools an, die zur ihrer Stärkung beitragen.

www.amzn.to/3nw3bBL

Killing Innovation

Warum sind etablierte Firmen, die es geschafft haben, eine Innovationsfähigkeit aufzubauen, plötzlich nicht mehr innovativ? Können Unternehmen ihre wichtigsten Kompetenzen für Innovation wieder verlieren, ja sogar selbst zerstören?

Das Buch eröffnet ein ganzheitliches Verständnis von Innovation und beleuchtet die wesentlichen Faktoren zum Aufbau einer effektiven Innovationsstrategie, eingebettet in die Rahmenhandlung einer spannenden Obduktion. Am besten lassen Sie es gar nicht so weit kommen.

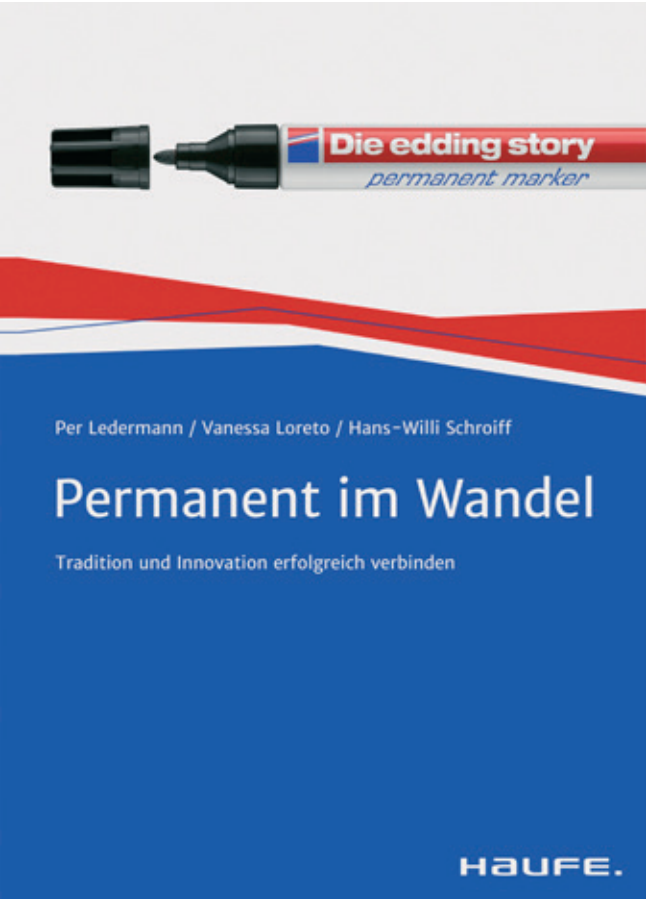
www.amzn.to/30rEGMO



Permanent im Wandel

„Permanent im Wandel“ zeigt praktisch, wie in Unternehmen eine Innovationskultur eingeführt werden kann. Grundlage ist ein Mix aus Erfahrungen aus der Praxis von edding sowie einem wissenschaftlichen Fundament. Ziel ist es, innerhalb eines Unternehmens die erfolgreichen Geschäftsbereiche zu erhalten und gleichzeitig neue, innovative Geschäftsbereiche aufzubauen, um so für die Zukunft gut gerüstet zu sein. edding-CEO Per Ledermann, edding-Managerin Dr. Vanessa Loreto und Prof. Dr. Hans-Willi Schroiff teilen unternehmerische Erfahrungen, die vor Disruption schützen können, zeigen Wege auf, wie Tradition und Innovation gemeinsam bestehen können und erklären, wie bereits von anderen erlebte Sackgassen vermieden werden können.

www.amzn.to/3kMJ4NA



Die Agilitäts-Lüge

Viele Unternehmer*innen haben sich bereits entschieden, agile Methoden einzusetzen oder gar das ganze Unternehmen zu transformieren. Tradierte Unternehmen wagen den Sprung in das unbekannte Gefilde New Work. Doch auf der Kulturebene ist davon bisher wenig angekommen. Führungskräfte kontrollieren immer noch, obwohl Vertrauen zu den Mitarbeitenden viel wichtiger wäre.

www.amzn.to/30rCW6e

Agile Führungskräfteentwicklung

Das Fachbuch »Agile Führungskräfteentwicklung«, herausgegeben von Mag. Gunther Fürstberger, beschreibt zeitgemäße Führungskräfteentwicklung und welche Kompetenzen dabei benötigt werden. Dabei wird deutlich, dass das selbstorganisierte, eigenverantwortliche und vor allem kontinuierliche Lernen zwar ungewohnt ist, aber riesige Effekte bietet.

www.amzn.to/3HsiWRT



Mach doch, was ich will

Deutschlands bekanntester Mentalist und Spiegel-Platz1-Bestsellerautor Thorsten Havener analysiert in »Mach doch, was ich will. Die Kunst der Manipulation«, wie wir im Alltag manipuliert werden und wie wir uns davor schützen können.

www.amzn.to/3wUFy8S

Die digitale Zukunft der Personalarbeit

Künstliche Intelligenz treibt digitale Transformation in Unternehmen voran und adressiert auch die Aufbau- und Ablauforganisation massiv. Was bedeutet KI für Human Resources und wie kann der Wandel sinnvoll gestaltet werden? Wie lässt sich die wachsende Datenflut mit künstlicher Intelligenz für fundierte Entscheidungen in der Personalarbeit nutzbar machen?

www.amzn.to/3nmg4ho



Rethinking HR

Arbeiten wir am richtigen Ort? Mit Werten, die alle vertreten können? Wird Führung wertschätzend umgesetzt? Und wie kann HR-Arbeit in der Zukunft gestaltet werden? Die Arbeitswelt und mit ihr HR als Kernstück stehen vor einschneidenden Veränderungen: Personalarbeit, die geprägt ist von Prozessen und dem Denken in Silos, passt nicht mehr in das New Normal.

www.amzn.to/3Hthizu

Bahn frei!

Die Barceló Hotel Group plant neues Royal Hideaway Luxury Hotel - Historischer Bahnhof Canfranc eröffnet Ende 2022 nach Renovierung

Spanier sind am Zug: Die Barceló Hotel Group mit Sitz auf Mallorca kündigte auf der Reisemesse Fitur in Madrid ein neues Hotel unter der Marke Royal Hideaway Luxury Hotels & Resorts an. Für das ambitionierte Prestigeprojekt wählte das Unternehmen den historischen Bahnhof Canfranc, Provinz Huesca, in der autonomen Region Aragon, welcher

Teil des kulturellen Erbes der spanischen Eisenbahn ist. 1928 wurde er eingeweiht, 2002 zum Kulturgut erklärt. Schon im Dezember dieses Jahres soll das Estación Canfranc, a Royal Hideaway Hotel mit 104 Zimmern, davon vier Luxussuiten, eröffnet werden. Mit seinem Hintergrund stimmt das außergewöhnliche Fünf-Sterne-Hotel mit den Werten Kunst, Kultur, Authentizität und Diskretion

im Rahmen der Markenstrategie der Gruppe überein. Die Rezeption wird in der historischen Bahnhofshalle untergebracht, während sich die Zimmer auf die erste und zweite Etage verteilen. Das Erdgeschoss avanciert zum Wellnessbereich mit beheiztem Schwimmbad, ebenso wie die Bibliothek und das Hauptrestaurant des Hotels, für das zwei Waggons im klassischen Stil des 20. Jahrhunderts umgebaut werden. Somit wird das Portfolio der Premiummarke Ende 2022 um ein neuntes Domizil und ein viertes Haus auf dem spanischen Festland erweitert. Informationen zu weiteren Hotels der Marke Royal Hideaway Luxury Hotels & Resorts finden sich unter www.barcelo.com/de-de/hotels/royal-hideaway/.

Für das Projekt arbeitet die Barceló Hotel Group mit der Regierung von Aragon eng zusammen, die Eigentümerin des ehemaligen Grenzbahnhofs zwischen Frankreich und Spanien ist, und 150 neue Arbeitsplätze schaffen möchte, um die lokale Wirtschaft anzukurbeln. Erneut setzt die Gruppe auf die Expertise des spanischen Innenarchitekturbüros ILMIODESIGN. Die Spezialisten orientieren sich bei der Neugestaltung an der Ästhetik alter Bahnhöfe und Züge des frühen 20. Jahrhunderts und kombinieren den Look mit gekonnt zeitgenössischen Elementen. Für eine nostalgische Atmosphäre sollen warme und elegante Räume sorgen. Materialien wie Holz und Messing, schwere Samtstoffe und eine von den 1920er Jahren inspirierte Farbpalette mit Beige-, Grün- und Petroltönen spielen dabei eine zentrale Rolle. Darüber hinaus sollen auch bestimmte Textilien der Volkskultur Aragons in das Design mit einfließen.



FotoQuelle: © Barceló Hotel Group - STRONBERGER PR GmbH



Oliver
Vormann,
Langballigau

Sonja
DIY-Expertin und Spenderin,
Herford

WIR SIND SEENOTRETTER

JETZT SPENDEN

UND AUCH SEENOTRETTER WERDEN AUF
SEENOTRETTER.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