


COMPANISTO DEALIGHTS



Digitalisierung der Gesundheitsbranche

Quo vadis, Digital Health?

Ein Blick hinter die Kulissen

Was macht eigentlich EBS Technologies?

Finanztrends

Warum ICOs nicht die Zukunft der Crowdfinanzierung sind!

Steuerleitfaden Crowdfunding

Wie Sie Verluste steuerlich geltend machen!



 **COMPANISTO**

Der Erwerb dieser Vermögensanlagen ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Companisto kann nicht garantieren, dass das Investment in ein Startup bis zum vorgesehenen Datum des Kampagnenendes möglich ist. Wird ein maximaler Investitionswert für eine Finanzierungskampagne erreicht, endet die Kampagne vorzeitig. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

COMPANISTO DEALLIGHTS

Wenn Sie niesen, was hören Sie danach in den meisten Fällen? „Gesundheit!“ Wenn Sie jemandem zum Geburtstag gratulieren, was wünschen Sie meistens? „Gesundheit!“ Wenn Sie investieren wollen, was sollten Sie genau im Auge behalten? „Gesundheit!“ Kein anderer Aspekt des Lebens steht so hoch im Kurs und landet an erster Stelle bei Umfragen unter Deutschen, was ihnen wichtig und wertvoll ist.

Als Markt ist Gesundheit ebenso ein Dauerbrenner: Allein 2016 wurden in Deutschland dafür laut Statistischem Bundesamt mehr als 365,5 Milliarden Euro ausgegeben. Auch für Investoren wird der Gesundheitssektor weltweit immer attraktiver. Ein Katalysator hierbei ist die rasant voranschreitende Digitalisierung, die gänzlich neue Entwicklungen und Geschäftsfelder möglich macht.

Das merken wir selbst beim Crowdfunding. Auf Companisto gibt es aktuell mehrere Unternehmen, die direkt oder indirekt dem Gesundheitssektor zuzuordnen sind. Es wird also Zeit, sich etwas genauer damit auseinanderzusetzen.

Die neue Ausgabe der Companisto Deal-Lights steht daher im Zeichen der sogenannten MedTechs sowie HealthTechs und verbindet ganz unterschiedliche Sichtweisen miteinander: die der auf Companisto finanzierten Unternehmen; die der Investoren, die in sie investieren; die derer, die deren Lösungen nutzen.

Was bei einem ersten schnellen Blick aufs Thema sofort ins Auge fällt, ist die enorme Bandbreite an Aspekten und Zielsetzungen, die MedTechs und HealthTechs abdecken: Sei es ein Idana mit einer Software, die Ärzte die Anamnese erleichtern soll. Sei es ein gerade zu Ende finanziertes REPLICATE System, das den Zahnersatz quasi neu erfindet. Das Themenfeld ist so breit gestreut, dass eigentlich für jeden Investor etwas dabei sein sollte. Genau wie in den Companisto Deal-Lights selbst. Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen beim Lesen.

Ihr

T. Zwinge *DA*

Tamo Zwinge, LL.M. & David Rhotert

„Ich möchte wissen, was da draußen ist.“

-Stephen Hawking

Quo vadis,
Digital Health?

06

Finanztrends:
Sind ICOs die Zukunft?

28

Companisto Performance
im 1. Quartal 2018

45

MedTechs & HealthTechs
auf Companisto

11

Investor Insights:
Dr. Christian Schulz

32

Companisto stellt sich vor:
Gründer Tamo Zwinge

46

Startup-Profil,
Updates und Previews

12

Steuerleitfaden für
Crowdinvestings

34

Neuigkeiten von
Companisto

49

Was macht eigentlich?
– EBS Technologies

24

Die Companisto-Story:
Pioniergeist im Gepäck

40

Gutschein für
Investment-Pioniere

50

Quo vadis, Digital Health?

Die Digitalisierung der Gesundheitsbranche bietet ein Meer an Möglichkeiten. Doch wohin steuert sie? Und was können Startups dabei tun?

Wie Startups die Gesundheitsbranche verändern

Die Gesundheitsbranche steht vor großen Herausforderungen: veraltete Strukturen, ineffiziente Prozesse und steigende Kosten. Die Digitalisierung scheint der einzige Ausweg aus der Misere. Startups können einen entscheidenden Beitrag dazu leisten. Quo vadis, Digital Health?

Die Gesundheitsbranche steht vor gewaltigen Herausforderungen: eine stark alternde Gesellschaft und ein damit verbundener Anstieg an chronisch Kranken, steigende gesetzliche Anforderungen und ein erhöhter Kostendruck. Als ein möglicher Ausweg erscheint die Digitalisierung der Branche. Die Hoffnungen sind groß: schlankere Prozesse, eine effizientere Verwaltung und eine bessere Verzahnung aller Beteiligten, vom Patienten über Ärzte und Krankenhäuser bis hin zur Krankenkasse. Doch damit die Transformation ins digitale Zeitalter gelingen kann, müssen hohe Hürden genommen werden.

Das Gesundheitswesen hinkt bei der Digitalisierung hinterher, was besonders fatal ist, da es eine der wichtigsten Säulen der deutschen Wirtschaft darstellt. Es erwirtschaftet laut Angaben des [Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie \(BMWi\)](#) rund 12 Prozent des Bruttoinlandsprodukts und ist in den letzten Jahren stabiler und stärker gewachsen als die restliche Wirtschaft. Dazu trage vor allem der Bereich der industriellen Gesundheitswirtschaft bei, der hochinnovative

Produkte für Diagnose, Behandlung und Therapie von Krankheiten hervorbringt, so das BMWi.

Gesundheitssektor vor gewaltigen Herausforderungen

Die Gesundheitsbranche scheint die Notwendigkeit der Digitalisierung erkannt zu haben, wie eine [Studie im Auftrag der Telekom](#) zeigt. Immerhin 42 Prozent der befragten Einrichtungen aus dem Gesundheits- und Sozialwesen haben das Thema Digitalisierung weit oben auf die Agenda gesetzt und erkannt, dass von dieser Transformation ihr künftiger Erfolg abhängt. Im Vergleich dazu hatten nur 24 Prozent der Einrichtungen das Thema im Vorjahr priorisiert. Die Branche arbeitet kontinuierlich an der Digitalisierung, doch die Hürden sind nach wie vor hoch. Im Branchenvergleich liegen sie mit 54 von 100 Indexpunkten genau im Durchschnitt.

Doch die Einrichtungen des Gesundheitswesens gelten als starr und unflexibel, wenn es darum geht, neue technologische Möglichkeiten zu integrieren.

„Die Branche benötigt umfassende Veränderungsprozesse, die deutlich über die Umsetzung herkömmlicher Maßnahmen hinausgehen“, sagt Dr. Martina Oldhafer, Leiterin des Bereichs Change-Management am Universitätsklinikum Schleswig-Holstein, gegenüber dem Fachmagazin [IT-Business](#). „Wir müssen grundlegend umdenken und an mehreren Stellschrauben gleichzeitig drehen, ansonsten scheitert unsere personal- und kostenintensive Branche an ihrer Finanzierbarkeit oder am Fachkräftemangel.“

In ihrer Studie „Herausforderungen der Gesundheitsbranche 2017 – 2021“ zeigt Dr. Oldhafer die größten Hürden der Branche auf: wachsender Kostendruck (95 Prozent), Umgang mit steigenden regulatorischen und gesetzlichen Anforderungen (93 Prozent), Digitalisierung (89 Prozent) und zunehmende Anforderungen an die Bindung von Talenten (84 Prozent). Es sind vor allen Dingen die vorherrschenden traditionellen Denkmuster, die einer Veränderung im Weg stehen. Dies bestätigt auch Kay Balster, Senior Investment Manager beim High-Tech Gründerfonds (HTGF). Er ist einer der „altgedienten“ Mitarbeiter des halbstaatlichen Risikokapitalgebers. Seit 2009 finanziert er insbesondere Startups aus der Biotechnologie- und Medizintechnikbranche.

Digital Health ist ein Milliarden-Markt

„Die größte Herausforderung ist meiner Meinung nach die Mentalität im Gesundheitsbereich. Ich kenne einige Leute, die in diesem Bereich tätig sind und die berichten mir, dass man sich dort nur langsam für neue Entwicklungen öffnet“, so Balster. „Viele Prozesse könnten schon heute durch Technologie besser gemacht werden. Doch manchmal macht schon allein die alte Bauart vieler Krankenhäuser mit dicken Wänden

aus Beton und Stahl die umfassende Internetversorgung zum Problem. Unglaubliche Prozesse werden unnötigerweise noch immer auf Papier dokumentiert. Das schreit geradezu nach Optimierung, auch weil es sehr fehleranfällig ist.“

Dass die Digitalisierung für den Gesundheitssektor großes Potenzial birgt, verdeutlicht auch eine Untersuchung der Unternehmensberatung Roland Berger. Demnach könnte allein das Marktvolumen der digitalen Pharmaindustrie bis zum Jahr 2020 auf mehr als 200 Milliarden Euro Umsatz anwachsen. Das entspricht einem jährlichen Wachstum von rund 20 Prozent. Getrieben wird das Wachstum durch den Big-Data-Trend.

Die steigende Menge gesundheitsbezogener Daten lässt neue digitale Geschäftsmodelle entstehen. Eine stetig wachsende Zahl an Startups hat den Gesundheitssektor daher als einen vielversprechenden und vor allem stark wachsenden Markt für sich identifiziert. Das verdeutlicht eine Liste des [Branchenportals „Für Gründer“](#) mit den Top-50-Startups aus Deutschland. Die Top-3-Jungunternehmen arbeiten alle im Gesundheitssektor. Insgesamt stammen 12 von 50 aufstrebenden Startups aus den Bereichen Medizintechnik und Health & Life Sciences.

Diese Startups befassen sich zum einen mit der Digitalisierung vorhandener Prozesse, etwa in Form der elektronischen Patientenakte, Telemedizin oder Mobile-Health-Applikationen (M-Health). Aber sie entwickeln ebenso hochinnovative Medizinprodukte: automatisierte Labore zur verbesserten Krebsdiagnose, medizinische Geräte zur nicht-invasiven Blutzuckermessung, neuartige Desinfektionsmittel für eine verbesserte Hygiene, Algorithmen für eine effizientere Herz-Kreislauf-Diagnose, Reha-Roboter und digitale Therapiesysteme für Schlaganfall-Patienten.

„Wir müssen grundlegend umdenken und an mehreren Stellschrauben gleichzeitig drehen, ansonsten scheitert unsere personal- und kostenintensive Branche.“

Neue Impulse für den Gesundheitssektor

Ein klarer Trend im Markt geht dabei hin zur Individualisierung. Ein weiterer Trend ist, dass der Patient selbst stärker und aktiver in den gesamten Prozess, von der Prävention über die Diagnose bis zur Therapie, eingebunden wird. „Früher war es der niedergelassene Arzt oder das Krankenhaus, an dem allein die Leistungen erbracht wurden. Das vermischt sich immer mehr“, so Balster. „Einige Parameter werden mittels moderner Technologie auch von außerhalb erbracht. So ist die Bundesärztekammer nun auch offen für Fernbehandlungen und Skype-Diagnosen. Immer mehr neue Techniken werden genutzt, um Diagnosen zu stellen.“

Als Beispiel für die Einbindung des Patienten nennt der Investment-Manager das Produkt CardioSecur der Personal MedSystems GmbH, einem Unternehmen aus dem HTGF-Portfolio. Es handelt sich dabei um ein App-basiertes mobiles EKG mit vier Sensoren. CardioSecur misst 15 Kanäle (Sichtachsen) auf das Herz, während Standard-EKGs nur zwölf messen. „Das muss man sich mal vorstellen: ein einfaches mobiles Gerät für zuhause und unterwegs – kein ‚Hardcore-Medical-Device‘ – ist besser als der bisherige Goldstandard auf dem Gebiet.“

Eine große Herausforderung bestehe darin, alle wichtigen Entscheider im Gesundheitsbereich miteinzubeziehen, um die Akzeptanz neuer Verfahren zu erhöhen. Nicht nur der Krankenhaus-Direktor und der IT-Leiter wollen von der neuen Entwicklung überzeugt werden, auch Pflegekräfte und Ärzte müssen den Sinn darin erkennen. Am Beispiel von CardioSecur bedeutet das etwa, den Arzt nicht aus der Wertschöpfungskette zu verlieren, sondern ihn auf seine neue Rolle einzustellen. Statt wie bisher selbst EKG-Messungen durch-

zuführen und dafür vergütet zu werden, könnte seine Rolle in Zukunft darin bestehen, sich nur noch auf die Auswertung der EKG-Daten zu beschränken.

Daran zeigt sich, dass Startups der Gesundheitsbranche die nötigen Impulse geben können. Denn im Gegensatz zu eingefahrenen Denkmustern bringen Gründer von MedTech-Startups Einfallsreichtum und Flexibilität mit. Deshalb achtet der erfahrene HTFG-Investment-Manager bei der Auswahl vor allem auf das Gründerteam. „Die wichtigsten drei Kriterien lauten: Team, Team und Team. Es ist die einzige bekannte Variable in dieser Gleichung. Ein gutes Team sollte das Wissen und die nötige Erfahrung mitbringen. Es sollte eine große Portion Enthusiasmus für seine Idee mitbringen. Wichtig ist aber auch eine gewisse Flexibilität, so dass es in schwierigen Zeiten – und die kommen ganz sicher – schnell einen guten Plan B parat hat.“

Um die Digitalisierung der Gesundheitsbranche zur Erfolgsgeschichte zu machen, braucht es vor allem ein Umdenken innerhalb der Branche. Die Chancen dieses Prozesses für alle Beteiligten müssen in den Vordergrund gerückt werden – für Ärzte, Krankenkassen, Krankenhäuser und nicht zuletzt für die Patienten. „Die Mitbestimmung und Autonomie des Patienten in der Behandlungsentscheidung werden deutlich zunehmen“, sagt Juliane Zielonka, Managing Director des Startupbootcamp Digital Health Berlin, gegenüber dem [medizinischen Fachportal DZW](#). „Damit entstehen neue Behandlungspfade, und die bisherigen Beziehungen zwischen Patient und Arzt oder Krankenversicherung sowie zwischen Arzt oder Apotheker und Pharmaindustrie verändern sich aufgrund der digitalen Transformation.“

„Die Mitbestimmung und Autonomie des Patienten in der Behandlungsentscheidung werden deutlich zunehmen.“



Interview mit Kay Balster vom HTGF

Med- und HealthTechs auf Companisto: Daten & Fakten

Seit der ersten Companisto-Stunde gehören Unternehmen aus dem Digital-Health-Bereich zu den beliebtesten Investments der Companisten. Allein 45 Prozent unserer Investoren finden Startups aus den Sektoren Medizin und Gesundheitsbranche besonders attraktiv (Companisto Investoren-Umfrage 2017).

6/3



6 MedTechs wurden bisher auf Companisto finanziert, 3 davon laufen aktuell noch.



3,75 Mio.€

an Finanzierungsvolumen haben alle MedTechs bisher eingesammelt.

1st

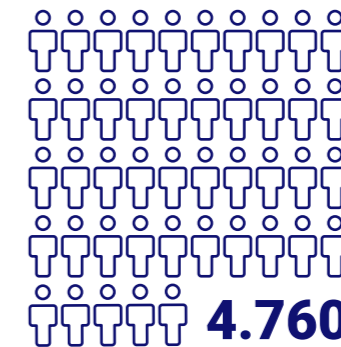


doxter war das erste Startup auf Companisto, das einen erfolgreichen Exit hinlegte – Verkauf an doctena.



50%

der finanzierten Unternehmen wurden/sind anschlussfinanziert.



4.760

Companisten haben sich bisher an allen MedTechs/HealthTechs beteiligt.



Unternehmen planen den Sprung über den großen Teich in den US-amerikanischen Markt.

Über Companisto finanzierte Med- & HealthTechs

doxter



replicate[®]
immediate tooth replacement system

idana
imagine digital anatomy



Einblicke

Unternehmensprofile, Updates, Interviews und mehr zu den aktuellen Finanzierungsrunden auf Companisto.

„Die Anamnese ist unser wichtigstes Handwerk“

Idana will die Anamnese intelligent digitalisieren. Doch am Ende entscheidet die Praxis über den Erfolg! Wir haben zwei Ärzte gefragt, was bei der Anamnese wichtig ist und ob bzw. wie Idana dabei helfen kann.

Wie viel Zeit haben Sie für einen Patienten zur Verfügung und wofür verwenden Sie diese?

Dr. Marta Rettegi: „Es ist sehr unterschiedlich. Ich bin Hausärztin. 80 Prozent der Patienten kenne ich schon. Manchmal reichen 3–4 Minuten, manchmal sind 20–25 auch nicht genug. Bei neuen Patienten oder neuen Erkrankungen muss man immer eine ausführlichere Anamnese erheben. Dies kann bei multimorbiden Patienten 30–40 Minuten dauern.“

Dr. Michael Wittwer: „Im Schnitt dürften es so 15 Minuten in meiner fachinternistischen Praxis sein. Für ein Erstgespräch mit neuen Patienten nehmen ich mir mehr Zeit, mind. 30 Minuten für die Anamnese, das Besprechen der Befunde, einen ersten Eindruck usw.“

Welchen Stellenwert hat die Anamnese in der Praxis für Sie als Ärzte?

Dr. Rettegi: „Die Anamnese ist unser wichtigstes ‚Handwerk‘.“

Dr. Wittwer: „Extrem hoch. Die Anamnese ist das wichtigste Instrument, um zu einer Diagnose zu kommen.“

Immerhin werden bis zu 80 Prozent der Diagnosen im Anamnesegespräch gestellt. Und ich verbringe i. d. R. nie wieder so viel Zeit mit dem Patienten. Dabei geht es ums gegenseitige Kennenlernen. Der Patient soll das Gefühl haben verstanden worden zu sein und verstehen, was genau passiert und dass es richtig und wichtig ist.“

Wie wird die Anamnese von Patienten momentan gehandhabt? Welche Meinung haben Sie dazu?

Dr. Wittwer: „Für mich ist der persönliche Kontakt enorm wichtig. Ich lasse den Patienten erstmal frei reden, um herauszufinden, was ihn zu mir führt, was er erwartet, wie ich ihm helfen kann. Meine Erkenntnisse schreibe ich noch – absichtlich – mit Füller und Zettel mit. Später wird die Dokumentation dann diktiert und digital erfasst.“

Dr. Rettegi: „Die Anamnese fängt schon an der Anmeldung an, damit die Sprechstundenhilfen einige Untersuchungen einleiten können. Ein Beispiel: Kommt ein Patient mit Brustschmerzen, wird ein EKG durchgeführt und Blut entnommen. Bei der körperlichen Untersu-

chung stellen wir fest, dass nur ein Nerv eingeklemmt ist. Durch eine bessere Anamnese hätte man die unnötigen kostspieligen Untersuchungen sparen können.“

Haben Sie bereits Erfahrungen mit Idana oder ähnlichen Systemen sammeln können? Was sagen die Patienten?

Dr. Rettegi: „Ich habe immer wieder versucht, durch Fragebögen mehr Infos von den Patienten zu bekommen. Habe einen Anamnesebogen zusammengestellt, damit ich wichtige Fragen nicht vergessen. Aber am Ende musste ich die Dokumentationen manuell eintragen. Seit 25 Jahren versuchen wir immer wieder etwas Neues einzuführen. Die Patienten haben immer positiv darauf reagiert. Selbst viele alte Menschen informieren sich im Internet über ihre Symptome und Erkrankungen und haben kein Problem, mit einem Tablet umzugehen. Natürlich gibt es einige, die immer unzufrieden sind.“

Dr. Wittwer: „Wir nutzen selbst digitale Systeme, um die Erkenntnisse zu dokumentieren. Allerdings erst nach dem Gespräch. Auf dem Gebiet der Nephrologie ist die Anamnese sehr komplex und vielschichtig. Es erfordert viel Fingerspitzengefühl, die richtigen Schlüsse zu ziehen. Ältere Patienten haben dazu gerne noch lieber Papier in der Hand statt ein Tablet. Natürlich

nutzen wir auch strukturelle Bögen (auf Papier) als zusätzliche Quelle, gerade wenn es um Eingriffe geht.“

Welchen positiven Beitrag können Lösungen wie Idana in Ihrer täglichen Arbeit leisten? Was sollte man nicht erwarten dürfen?

Dr. Wittwer: „Ein großer Mehrwert ist sicherlich, dass es sehr viel schwerer ist, wichtige Informationen zu vergessen. Zudem wird Papier und vor allem Platz gespart und es gibt einen schnellen Zugriff auf die benötigten Daten. Daher sind solche Systeme schon eine sinnvolle Ergänzung. Was sie nicht ersetzen können, ist das Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient. Und ganz klar die Verantwortlichkeit des Arztes, sich für den Patienten verantwortlich zu fühlen. Also der menschliche Faktor, unabhängig von der Telemedizin.“

Dr. Rettegi: „Ich weiß noch nicht, wieviel Aufwand eine digitale Lösung für unsere Praxis bedeuten würde. Wir möchten es aber auf jeden Fall einführen. Junge Leute sind froh, wenn sie solche Modernisierungen sehen. Der Patient-Arzt-Kontakt ist in einer Hausarztpraxis sehr wichtig. Ich würde mich nie 100 Prozent auf die Digitalisierung verlassen. Das ist aber auch nicht das Ziel der digitalisierten Anamnese.“



Idana-Profil

Idana ermöglicht es Ärzten, das Bestmögliche aus den acht Minuten zu machen, die ihnen im Schnitt pro Patient zur Verfügung stehen – durch die Digitalisierung der Anamnese, einen der wichtigsten medizinischen Standardprozesse.

Noch vor dem Gespräch zwischen Arzt und Patient erhebt die Idana-Software die Krankheitsgeschichte und bietet ein umfassendes Bild. Das spart Zeit und steigert gleichzeitig die Qualität der Diagnostik. Darüber hinaus bildet die von Idana entwickelte Software auch die zeitintensive Dokumentation der Anamnese ab.

Das interdisziplinäre Team strebt die Qualitätsführerschaft im Bereich der digitalen Anamnese an und hat bereits renommierte Kooperationspartner für sich gewonnen, u. a. die Uniklinik Freiburg und das Kompetenzzentrum Palliative Care.



Branche: Medizinsoftware

Beteiligungsmodell: Unternehmensbeteiligung

Finanzierungsziel: 350.000 € (max. 500.000 €)

Angebotene Beteiligung: 22,58 %

TOP-FAKTEN

- Effiziente, skalierbare Software-as-a-Service-Lösung von Ärzten für Ärzte
- Interdisziplinäres Team bringt ärztliche und technologische Expertise ein
- Pilotbetrieb bereits gestartet
- Wachstumsmarkt Electronic/Mobile Health mit Vol. von 70 Mrd. USD
- 2016 Förderung durch EXIST-Gründerstipendium für ein Jahr

MEILENSTEINE (ERREICHT/GEPLANT)

- Erste Umsatzgenerierung in Q1 2018
- Integration der GDT-Schnittstelle zu Arztinformationssystemen
- 55.000 Euro EU-Funding im Rahmen des PERMIDES-Clusters
- Förderung als innovatives Hightech-Startup durch das Land Baden-Württemberg
- Entwicklung zum diagnostischen Assistenzsystem in 2019
- Expansion in den EU- bzw. US-Markt in 2019



companisto.com/idana

Der Gründer-Steckbrief: KoRo

Constantinos Calios (29) und Piran Asci (24) sind beide Excel-Freaks und die Köpfe hinter KoRo. Was sie antreibt, motiviert, inspiriert und in den Tag starten lässt, haben sie uns im Steckbrief verraten.

Wie ist Eure Idee entstanden?

2013 bei einem Glas Wein mit Mitgründer Robert und dem Buch „Kopf schlägt Kapital“. So wurde Ko(sta)Ro(bert) geboren. Piran ist dazu gestoßen und nach Roberts Ausstieg wurde die Idee zusammen weitergeführt und neu belebt.

Welche Vision verfolgt ihr?

Wir wollen den Markt revolutionieren, indem wir unbekannte Produkte aus der ganzen Welt im Rohzustand an den Markt bringen, langfristig Kunden und Bauern zusammenbringen und Verbraucher immer über Herkunft, Inhalt, Spezifikationen und Preis Bescheid wissen.

Wie sieht so ein normaler Tag bei Euch aus?

Kosta ist eher Frühaufsteher, Piran bleibt dafür länger wach. Es gibt bei KoRo also immer 24/7 einen Ansprechpartner, der Feedback gibt und sich um operative Projekte kümmert. Zum Nachmittag rekapitulieren wir den Tag gemeinsam.

Wie motiviert ihr Euch tagtäglich?

Mit KoRo selbst. Es macht einfach Spaß, ins Büro zu kommen, die motivierten Menschen zu sehen und

sich darauf zu freuen, gemeinsam etwas Größeres zu schaffen.

Welcher Gründer inspiriert Euch und warum?

Günter Faltin hat uns zum Unternehmertum überhaupt inspiriert. Zudem Elon Musk, Jeff Bezos und Steve Jobs.

Die Meinung, auf die ihr am wenigsten verzichten könnt?

Die des jeweils anderen. Wir verstehen uns gegenseitig als Punching-Ball, treffen wichtige Entscheidungen immer gemeinsam.

Welche Eigenschaften schätzt ihr besonders?

Der Wille zum Lernen und sich in neue Sachen einzuarbeiten. Offenheit und die Lust, sich permanent zu entwickeln.

Womit bringt man Euch auf die Palme?

Klar mit dem Nicht-Einhalten von Deadlines.

Was an Eurem Shop gefällt Euch am besten?

Wir lieben beide Pistazien. Piran schwört auf Pistazienmus, Kosta liebt Pistazien extra grün.

Wie geht ihr mit Fehlschlägen um?

Ohne Fehler kann man nichts lernen, deswegen sagen wir unseren Mitarbeitern immer: „Es ist nicht schlimm, wenn ihr Fehler macht. Macht sie, probiert Vieles aus, damit ihr am Ende immer schlauer seid als am Anfang.“

Was würdet ihr anderen Gründern empfehlen oder abraten?

Verfolgt Eure Ideen, lasst Euch von niemandem aufhalten. Wenn ihr fallt, steht auf und kämpft weiter, es lohnt sich. Diese Erfahrung ist genau das, was einen für das Leben prägt.

In was würdet ihr selbst mal gerne investieren?

Als Excel- und Prozessfreaks gern mal in ein Tech-Startup.

Das letzte Wort: Jeder ist herzlich eingeladen, uns mal im Büro zu besuchen. Wir sind immer offen für Ideen, seien sie auch noch so verrückt.



Constantinos Calios
& Piran Asci
Gründer KoRo



KoRo-Profil

Immer mehr Kunden wollen Klarheit darüber, wo ihre Lebensmittel herkommen, warum sie hier mehr kosten als woanders und vieles mehr. KoRo löst diese Fragen mit einem schlanken, effizienten Geschäftskonzept. Es bietet in seinem Food-Onlineshop naturbelassene Lebensmittel in hoher Qualität ausschließlich in Großpackungen an, die als Eigenmarke vertrieben werden und direkt von den produzierenden Bauern geliefert werden.

Der Kunde erhält Qualitätsprodukte zu niedrigen Preisen. Die Bauern werden fair entlohnt. KoRo erzielt deutlich höhere Margen als klassische Händler. Mit seinem Crowdfunding will KoRo zu Europas Nr. 1 Food-Onlineportal für haltbare Lebensmittel aufsteigen.

KoRo

Branche: E-Commerce/Lebensmittel

Beteiligungsmodell: Unternehmensbeteiligung

Finanzierungsziel: 500.000 € (max. 700.000 €)

Angebotene Beteiligung: 8,33 %

TOP-FAKTEN

- Schlankes, effizientes Geschäftsmodell
- Überspringt viele Handelsstufen im Lebensmittelhandel
- Deutlich höhere Margen als klassische Lebensmittelhändler
- Hohe Stammkundenquote von 50 % bei über 80.000 Kunden
- Starke Partner/Investoren, z. B. die Gründer von ProSieben und Premiere
- Platz 14 im Gründerszene Wachstumsranking 2016/2017

MEILENSTEINE (ERREICHT/GEPLANT)

- 100 % Umsatzwachstum in 2017 auf 2 Millionen Euro
- Vertriebsstart auf HSE ab Mai 2018
- Verkaufsstart bei Einzelhändlern ab September 2018
- Gezielte Neukundenakquise, u. a. durch den Ausbau des B2B-Vertriebs
- Ausbau des strategischen Einkaufs
- Ausbau des Produktportfolios: 500 Produkte ab Dez. 2018, 1.000 ab Dez. 2019



companisto.com/koro

Der Gründer-Steckbrief: **mySWOOOP**

Für mySWOOOP-Mitgründer Jan-Lucca Sielski (27) sind Motivation und Zahlenverständnis tragende Säulen seiner täglichen Arbeit. Im Steckbrief erzählt er, was ihm dabei noch wichtig ist und was er anderen Gründern rät.

Wie ist Deine Idee entstanden?

Bei einem gemeinsamen Abendessen mit meinen Freunden und Mitgründern Simon und Benjamin.

Welche Vision verfolgst Du?

Mit meinen Gründungen Firmen zu schaffen, die nachhaltig und profitabel bestehen und tatsächliche Probleme adressieren.

Was brauchst Du zum Start in den Tag?

Eine kalte Dusche und ein geregeltes, gesundes Frühstück.

Wie sieht so ein normaler Tag bei Dir aus?

Zuerst Sport, dann Duschen und ab ins Office. Frühstück und dabei Mails checken. Dann gibt es die ersten Meetings. Daily Tasks abarbeiten. Feierabend und Abendessen.

Wie motivierst Du Dich tagtäglich?

Am besten mit einer bildlichen Vision meiner Ziele. Das gilt sowohl privat als auch beruflich.

Welcher Gründer inspiriert Dich?

Elon Musk. Besonders für seine Fähigkeit, mehrere Unternehmen aus verschiedensten Bereichen aufzubauen.

Die Meinung, auf die Du am wenigsten verzichten kannst?

Die meines Vaters.

Welche Eigenschaften schätzt Du besonders?

Zuverlässigkeit und Ehrlichkeit.

Womit bringt man Dich auf die Palme?

Unnötiges Gerede, „Nichtaufdenpunkt-kommen“!

Was an Deiner Plattform gefällt Dir am besten?

Die Einfachheit.

Wie gehst Du mit Fehlschlägen um?

Vor allem reflektierend, um daraus zu lernen. Ich versuche dennoch das Positive aus solchen Erfahrungen zu ziehen und gestärkt und motiviert in die Zukunft zu gehen.

Was würdest Du anderen Gründer empfehlen oder abraten?

Bleibt gelduldig und ausdauernd. Und immer ausreichend Puffer – sowohl zeitlich als finanziell – mit einplanen.

In was würdest Du selbst mal gerne investieren?

In ein HealthTech-Unternehmen.

Das letzte Wort: ... sollte immer wohl überdacht sein.



Jan-Lucca Sielski
Gründer & CEO



Benjamin Gabriel
Gründer & CEO



Simon Gabriel
Gründer & CEO



mySWOOOP-Profil

MySWOOOP ist eine Re-Commerce-Plattform für Elektronikartikel, die per maßgeschneiderter Software beste Einkaufspreise ermittelt sowie schnellen und einfachen Verkauf für Kunden anbietet – B2B und B2C. Die eingekauften Artikel werden sowohl online auf verschiedenen Plattformen als auch offline in Flagship Stores und Partnergeschäften angeboten.

Beteiligt an mySWOOOP ist die Melchers Group, die bisher knapp 3 Millionen Euro investiert hat. Mit der Finanzierung auf Companisto soll das Partnernetzwerk deutschlandweit ausgebaut und die Produktentwicklung vorangetrieben werden.

mySWOOOP[®]
Das kauf ich dir ab.

Branche : Re-Commerce

Beteiligungsmodell : Unternehmensbeteiligung

Finanzierungsziel : 500.000 € (max. 1 Mio. €)

Angebotene Beteiligung : 6,49 %

TOP-FAKTEN

- Etabliertes C2B2C-/B2B2C-Geschäftsmodell
- 174 % Wachstum p. a.
- Multi-Channel-Strategie: Online und offline mit Flagship Stores und Partnergeschäften
- Jahresumsatz seit 2015 verdreifacht auf 4,6 Mio. Euro
- Starke Partner: Melchers Group als Ankerinvestor seit 2014 beteiligt
- Platz 25 im Gründerszene Wachstumsranking 2016/2017

MEILENSTEINE (ERREICHT/GEPLANT)

- Ausbau des stationären Ankauf-Partnerprogramms ab Mai 2018
- Start Skalierung Onlinemarketing ab April 2018
- Optimierung Software & Website und Entwicklung Smartphone-App
- Geplanter Umsatz 2018: 8,7 Mio. Euro
- Internationalisierung ab 2020



companisto.com/myswooop



Meadow Robotics-Profil

Effizient. Modular. Made in Germany! Das Team von Meadow Robotics hat sich auf die Entwicklung von Servicerobotik im Außenbereich spezialisiert. Dabei fährt das Gründerteam Pascal Deschner, Martin Lang und Michael Stoll einen modularen Ansatz. Dieser zeigt sich bereits in der ersten Entwicklung des Robotik-Startups: dem Range Robot.

Der autonom agierende Range Robot sammelt Golfbälle auf einer Driving Range ein und führt sie zurück. Wo bisher große, laute Maschinen umständlich über die Übungsfläche fahren, wird bald das kleine, unauffällige Fahrzeug seine Arbeit verrichten – effizient, selbstlernend und kostensparend.

Als ersten starken Partner für die Produktion konnte Meadow Robotics die Heidelberger Druckmaschinen AG gewinnen. Mit Unterstützung der Companisten sollen unter anderem vorbestellte Systeme vorfinanziert und soll in die Akquise ausländischer Handelspartner investiert werden.



Branche: Robotik

Beteiligungsmodell: Unternehmensbeteiligung

Finanzierungsziel: 350.000 € (max. 500.000 €)

Angebotene Beteiligung: 22,58 %

TOP-FAKTEN

- Entwicklung des Range Robot zu 100 % von den Gründern finanziert
- Flexible Produktion durch den Partner Heidelberger Druckmaschinen AG
- Dreistufiges Geschäftsmodell: Verkauf von Neuprojekten, Verkauf von Ersatzteilen und Servicedienstleistungen
- Erste Umsätze durch Pilotkunden ab Mitte 2018
- Sehr guter Zugang zum Markt dank starkem Netzwerk

MEILENSTEINE (ERREICHT/GEPLANT)

- Kooperation Heidelberger Druckmaschinen AG
- Q2 2018: Patentanmeldung
- Mitte 2018: Testbetrieb und erste Umsätze durch Pilotkunden
- Q4 2018: Start Vertrieb Deutschland
- Ab 500.000 Investmentvolumen: Akquise ausländischer Handelspartner



companisto.com/meadow-robotics

ALARMTAB

Branche: Sicherheitstechnik

Beteiligungsmodell: Unternehmensbeteiligung

Finanzierungsziel: 500.000 €
(max. 1.750.000 €)

Angebotene Beteiligung: 11,11 %

TOP-FAKTEN

- Neue, rein digitale Funktechnologie für den Sicherheitsbereich
- Technologie weltweit marken- und patentrechtlich geschützt
- 1 Mio. Euro Umsatz in der Beta-Testphase 2017 – ohne Marketing
- 800.000 Euro Betriebsmittelfinanzierung durch die Hausbank und das Land Sachsen-Anhalt
- Auszeichnung mit dem Silbernen PROTECTOR Award 2017 und German Design Award 2017

MEILENSTEINE (ERREICHT/GEPLANT)

- Proof of Concept in 2017 erbracht
- Ausbau der Marketingaktivitäten in allen Kanälen
- Launch der neuen Alarmtab-Komplettlösung "TabTechnic"
- Ausbau des Warenlagers und Personalaufstockung
- Etablierung im deutschen Markt und UK in 2018
- Internationale Expansion in wichtige europäische Länder bis 2019
- Weltweites Vertriebsnetzwerk bis 2020 und Expansion in die USA



companisto.com/alarmtab

Alarmtab Kampagnen-Update

Die Alarmtab© UG setzt mit ihrer neuen, digitalen Funktechnologie Bluetosec© weltweit neue Maßstäbe im Sicherheitsbereich. Sie ermöglicht unter anderem Alarm-, Brandschutz-, Notrufanlagen oder auch Smart-Home-Steuerungen mit neuen Funktionen. Die Technologie ist marken- und patentrechtlich geschützt sowie bereits mittels einer Betriebsmittelfinanzierung der Hausbank und dem Land Sachsen-Anhalt durchfinanziert.

Das Spin-off der AMG Sicherheitstechnik hat den Proof of Concept bereits in 2017 erbracht und ist jetzt bereit für die internationale Markteinführung.

Zuletzt wurde die neue Komplettlösung "Tab Technic" veröffentlicht und eine automatische Internet-Konnektivität integriert.



Prelovee
in love with vintage fashion

PreLovee-Preview

Prelovee ist eine Meta-Suchmaschine für Second-hand-Mode und kuratiert das Angebot von Second-hand-Online-Shops. Auf einer Seite finden sich über 1,5 Millionen Produkte von 500 Marken übersichtlich vereint.

Gegründet wurde das Münchener Unternehmen 2016 von Stephanie Neumann und Swantje Pawlit-schek. Ihre Vision: Prelovee soll DIE Second-hand-Lösung im FashionTech-Bereich sein und den Online- sowie Offline-Markt ideal verknüpfen, unterstützt durch qualitativen Content.

Geplanter Start: **2. Mai**

www.prelovee.de

 **MOWEA**

Mowea-Preview

Windenergie für jeden – MOWEA will mit modularen Windenergieanlagen den Massenmarkt erobern. Die kleinen Hightech-Turbinen sind ideal für die individuelle, dezentrale und kosteneffiziente Erzeugung von sauberer Energie. Für private Haushalte genauso wie bei industriellen Anwendungen oder auf großen Gebäuden.

MOWEA-Turbinen liefern unter gleichen Bedingungen mindestens 100 Prozent mehr Energie als vergleichbare Konkurrenzprodukte. Skaleneffekte sollen es ermöglichen, ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten. Fünf Jahre Forschung und Entwicklung (TU Berlin) stecken im modularen Konzept, hinter dem die drei Ingenieure Andreas Amberger, Till Naumann und Helge Sieberichs stecken.

Geplanter Start: **15. Mai**

www.mowea.world

„NEIN“ SAGEN, UM WEITERZUKOMMEN

EBS Technologies hat ein einzigartiges Verfahren für die Behandlung von neurologisch bedingten Sehstörungen entwickelt: NEXT WAVE™. 2015 finanzierte sich das MedTech auch über Companisto. Doch die anfangs eingeschlagene Strategie ging nicht auf. Das Startup stellte alles auf den Prüfstand und strukturierte sich komplett um. Mit Erfolg. Die Neufokussierung brachte EBS wieder in die Erfolgsspur – und aufs internationale Parkett.

Im Lebenszyklus eines Startups kommt unweigerlich irgendwann die Frage auf, ob der eingeschlagene Weg der richtige ist. EBS Technologies erwischt die Frage nach dem Crowdfunding auf Companisto 2015. „Wir hatten uns eine größere Finanzierungsrunde erhofft“, sagt der heutige CEO and Chairman of the Board Dr. Karl Schweitzer. Das entwickelte und patentierte NEXT WAVE™-System ist einzigartig und bringt das Potenzial mit, neurologisch bedingte Sehstörungen, verursacht z. B. durch Glaukom (Grüner Star), Augeninfarkt oder Schlaganfall, erfolgreich zu therapieren. Doch die finanziellen und arbeitstechnischen Ressourcen sind knapp.

Schlichtweg zu breit aufgestellt

Das damalige zehnköpfige Team um CEO Ulf Pommerening und Dr. Karl Schweitzer setzt sich an einen Tisch und analysiert die Situation. „Uns war schnell klar, dass wir uns als Unternehmen strategisch neu ausrichten müssen. Für unsere Ressourcen, finanziell und arbeitstechnisch, waren wir als Startup schlichtweg zu breit aufgestellt.“

Welcher der möglichen zwei Anwendungsmöglichkeiten

des NEXT WAVE™-Systems soll weiter verfolgt werden: die vor und die hinter dem Sehnerv? Eine kortikale Stimulation des Gehirns oder der ophthalmologische Ansatz (Anm. der Red.: Ophthalmologie = Augenheilkunde), der sich auf den Sehnervbereich konzentriert. Beide Therapien zeigen nachweislich Wirkung, doch nur eine kann sich EBS leisten weiterzuverfolgen.

„Nein“ sagen können

In dieser Phase sei es darum gegangen, die für das Wachstum bessere Lösung ins Auge zu fassen. „Auch wenn es schwerfiel. Wir haben uns bewusst entschieden, Dinge wegzulassen, die wir zu diesem Zeitpunkt nicht tun konnten. Denn als Startup muss ich nicht nur zeigen können, dass die Therapie ein konkretes Problem löst. Das Produkt muss, vor allem im Hinblick auf potenzielle Investitionen, im Markt verkauft werden können.“

EBS entscheidet sich daher, vorerst „Nein“ zu sagen – zum kortikalen Ansatz. „Wir wussten, dass sich bei der Stimulation des Gehirns etwas Positives tut, aber nicht warum. Um die Wirkweisen im Gehirn zu untersuchen und die Entwicklung voranzutreiben, hätten wir viel größere

Was macht eigentlich?

Ein Blick hinter die Kulissen des MedTechs EBS Technologies.



**Karl Schweitzer
(CEO and Chairman
of the Board)**

unterstützt EBS Technologies bereits seit mehr als fünf Jahren aktiv bei der strategischen Ausrichtung und ist seit Mitte 2017 Geschäftsführer des Unternehmens. Er verfügt über 25 Jahre Erfahrung im Bereich der Medizintechnik.

finanzielle Mittel gebraucht. Das hätten wir nicht lange überlebt.“ Das MedTech refokussiert sich daher auf den Bereich der Ophthalmologie. Die Glaukomtherapie war praktisch erprobt und versprach deutlich mehr Potenzial, um EBS auf Wachstumskurs zu bringen.

2017, der Beginn der Transition

EBS nutzt das komplette Jahr 2016, um die strategische Ausrichtung aufzusetzen. Welche Ressourcen werden intern gebraucht, welche können ausgelagert werden? Wie läuft es, wenn ich die Organisation entsprechend aufbaue? Welche Prozesse müssen angepasst, welche Kompetenzen ins Team geholt werden? Auf was und wen konzentriert sich der Vertrieb? Alles wird geprüft und geplant. Dafür werden auch mit bestehenden Investoren wie Norgine Ventures feste Meilensteine definiert, an deren Erreichung Millionenauszahlungen geknüpft sind.

Ab dem ersten Quartal 2017 geht es an die praktische Umsetzung. Ressourcen werden verkleinert, das Team komplett neu aufgestellt, gezielt Qualität ins Team geholt. Dr. Schweitzer wechselt Mitte 2017 vom Beirat auf den CEO-Posten und übernimmt das komplette operative Geschäft sowie das Einwerben von Mitteln. Aus „NEXT WAVE“ wird „Eyetric“. Statt die EBS-Hardware kostenlos zur Verfügung zu stellen, wird sie jetzt verkauft oder geleast. „Es ging darum, schnell gute Umsätze zu erzielen und finanziell auf sicheren Beinen zu stehen.“ Über das „Pay per Use“-Modell werden die Therapieanwendungen nun per Zugangs-

schlüssel (1 Schlüssel = 10 Anwendungen) zur Vorkasse angeboten.

EBS Technologies konzentriert sich ebenso bewusst auf den Privatkundensektor und verzichtet auf eine Codierung für die Kostenerstattung bei der Krankenkasse. Dr. Schweitzer: „Eine Codierung dauert in der Regel jahrelang. Wir sind daher mit der Glaukom-Therapie auf den Markt gegangen und haben 'verlangt', dass der Patient dafür zahlt.“ Viele Menschen seien auch bereit dazu, dafür zu bezahlen, so Schweitzer. Denn die Glaukomtherapie sei beispielsweise im Vergleich zum Lasern der Augen auch medizinisch erforderlich.

„Wichtig für uns war die Verbesserung der Stimmung im Team. Sie ist wieder deutlich positiver. Jeder schaut nach vorne und geht motiviert an die Arbeit.“

Schnelle Erfolge, mehr Motivation

Der massive Umbau und die neue praktische Ausrichtung machen sich bezahlt. EBS kann seinen Umsatz in 2017 im Vergleich zum Vorjahr um 40 Prozent steigern und plant 2018 ein weiteres Umsatzplus von 70 Prozent. Durch das Erreichen der umsatzgebundenen Meilensteine erhält das Startup wichtige zwei Millionen Euro, welche

die eigene Finanzierung sicherstellen. „Ebenso wichtig für uns war die Verbesserung der Stimmung im Team. Sie ist wieder deutlich positiver. Jeder schaut nach vorne und geht motiviert an die Arbeit.“

In nationalen und internationalen Fachkreisen kann sich EBS mit dem neuen Branding „Eyetric“ einen Namen machen. Die Veröffentlichung der Zwölfmonatsdaten Anfang Oktober 2017 auf dem Kongress der Deutschen Ophthalmologischen Gesellschaft zeigt den positiven Effekt der EBS-Glaukom-Therapie für die Gesichtsfeldverbesserung. „Als eines von nur drei europäischen Unternehmen haben wir es außerdem geschafft, auf dem weltweit ausgeschriebenen MedTech Innovator Wettbewerb unter die Top 50 zu kommen. In San Jose konnten wir unsere Therapie präsentieren.“

Ein zweigleisiger Zukunftsausblick

Die nächsten Schritte für EBS Technologies sind nach Dr. Schweitzer klar definiert. „Jedes Unternehmen geht durch verschiedene Zyklen. Wir sind an dem Punkt angekommen, von einem Niveau auf das nächste zu kommen, über die Grenzen hinaus bekannt zu und erfolgreich zu werden.“ Der erste Schritt dorthin: die entsprechende Finanzierung. Mit Hochdruck werde an der weiteren Equity-Runde gearbeitet, die bis Mitte 2018 in trockenen Tüchern sein soll.

„Wir sind an dem Punkt angekommen, von einem Niveau auf das nächste zu kommen, über die Grenzen hinaus bekannt zu und erfolgreich zu werden.“

Während die Kommerzialisierung in Deutschland über die eigenen drei Zentren voranschreitet, sollen außerdem weitere Quellen in internationalen Schlüsselmärkten erschlossen werden. „Wir wollen Eyetric



noch in diesem Jahr im Großraum London und einigen Provinzen in Italien auf den Markt bringen, weil hier ein großer Anteil Privatversicherter zu finden ist“, so Dr. Schweitzer. Dafür stehe EBS bereits in Verhandlungen mit erfahrenen Distributoren, die 20 bis 30 Jahre im Markt für Augenheilkunde aktiv sind und Eyetric vertreiben sollen.

Ein weiterer Teil der zweigleisigen Expansionsstrategie sieht vor, mit einem Teil des frischen Kapitals langsam in Richtung US-Markt zu starten. Gespräche mit der FDA (Food and Drug Administration) hat es bereits gegeben.

Und was passiert mit dem zweiten, kortikalen Therapieansatz des EBS-Systems, das zu Anfang noch auf der Agenda stand? „Verlieren wir nicht aus den Augen“, sagt der CEO. Es gäbe bereits Anfragen wissenschaftlicher Zentren aus den USA, der Schweiz und Frankreich, die gerne dazu Studien betreiben möchten. „Darüber können wir die Daten bekommen“, sagt Dr. Schweitzer, „die wir für die weiteren Entwicklung in zwei bis drei Jahren benötigen.“

Warum ICOs nicht die Zukunft der Startup-Finanzierung sind

Das Initial Coin Offering (ICO) sorgt derzeit für viel Furore. Diese Form des Crowdfundings stellt immer neue Rekorde auf, da in kürzester Zeit Millionenbeträge für Startups eingesammelt werden. Doch was steckt hinter dem Hype? Und was bedeutet das für die Zukunft der Crowdfinanzierung?

Ein Initial Coin Offering (ICO) ist die Verbindung von Crowdfunding mit der Blockchain-Technologie und sprachlich angelehnt an das englische Wort für Börsengang, das Initial Public Offering (IPO). Doch bei einem ICO werden keine Unternehmensanteile in Form von Aktien zum Kauf angeboten, sondern virtuelle Münzen einer digitalen Währung – sogenannte Tokens.

Diese Tokens sind so etwas wie digitale Gutscheine. Investoren kaufen sie entweder mit einer bereits etablierten Kryptowährung (z. B. Bitcoin) oder mit einer klassischen Währung. Nach dem ICO werden die Tokens auf den bekanntesten Online-Börsen für Kryptowährungen gehandelt. Ist das finanzierte Projekt später erfolgreich, steigt auch der Wert der Tokens rasant an.

Ein ICO ist damit im Prinzip eine Form von Crowdfunding. Balaji Srinivasan, Aufsichtsratsmitglied der renommierten Venture-Capital-Firma Andreessen Horowitz, bezeichnete ICOs daher nicht ohne Grund als

Kickstarter auf Steroiden. Denn formal gesehen handelt es sich nur um Spenden, da kein Eigenkapital oder Mezzanine-Kapital vergeben wird. Investoren erhalten in den meisten Fällen weder Mitbestimmungsrechte noch sonstige rechtliche Ansprüche, da ein Rechtsrahmen, wie er beispielsweise für VC-Firmen oder auch Crowdfunding-Plattformen existiert, bei Token Sales völlig fehlt.

Die mangelnde Regulierung ist exakt einer der Gründe, warum ein ICO für manche Technologie-Startups so attraktiv ist. So gut wie keine Reporting-Pflichten, Unklarheit über Investorenrechte und Regressansprüche im Falle einer Insolvenz, sowie der geringe bürokratische Aufwand machen es zu einer einfachen und schnellen Finanzierungsform – und zu einem risikoreichen Unterfangen für Anleger. Der ICO-Investor trägt das unternehmerische Risiko voll mit. Sollte das Projekt scheitern, sind die Tokens im Zweifelsfall wertlos.

Trends der Finanzbranche

Sind ICOs die Zukunft der Startup-Finanzierung?

Goldgräberstimmung im ICO-Business

Der wohl bekannteste ICO fand 2014 zur Entwicklung des Blockchain-Projekts Ethereum statt, das sogenannte Smart Contracts einsetzt, um digitale Geschäftsbeziehungen zu vereinfachen. Das Projekt sammelte damals 18 Millionen Dollar ein und die daraus entstandene Kryptowährung Ether pendelte sich zunächst bei 40 Cents pro Ether ein. Inzwischen ist Ethereum ein weltweiter Erfolg und der Kurs schoss dementsprechend auf über 800 Dollar pro Ether in die Höhe.

Ethereum hat damit den Grundstein für den folgenden [Goldrausch im ICO-Business](#) gelegt. Weil sie so einfach

und schnell umzusetzen sind, finden immer mehr Token Sales statt. Im gesamten Jahr 2017 wurden auf diese Art rund 6 Milliarden Dollar eingesammelt. Davon allein 3 Milliarden im vierten Quartal. Ein Funding-Rekord jagt dabei den nächsten. Doch nicht immer mit dauerhaftem Erfolg. Denn der Bereich zieht aufgrund mangelnder Regulierung auch viele Betrüger an. Laut dem Informationsportal [Tokendata](#) sind mehr als die Hälfte aller ICOs nach nur knapp einem Jahr bereits gescheitert – darunter auch ein paar der größten ICOs wie Bancor und Tezos (siehe Grafik). Verfolgten einige ICOs von Anfang an nur das Ziel, sich am Geld der Investoren zu bereichern?



Börsenaufsicht beendet Wild-West-Stimmung

Es war nur eine Frage der Zeit, bis die Behörden dem Treiben im Namen des Anlegerschutzes einen Riegel vorschieben. Im Juli 2017 stufte die [SEC](#) die ICOs offiziell als Wertpapiergeschäfte ein. Damit deutete sich schon an, dass die Wild-West-Zeiten für die Branche vorbei sind. Auch die deutsche [BaFin](#) hat kürzlich klargestellt, dass sich ICOs nicht im rechtsfreien Raum befinden. Sie will jeden ICO im Einzelfall prüfen, ob es sich um ein erlaubnispflichtiges Finanzinstrument handelt.

Je nach rechtlicher Ausgestaltung des Token Sales handelt es sich nach Auffassung der BaFin entweder um ein Wertpapier nach dem Wertpapierprospektgesetz (WpPG) oder um Vermögensanlagen nach dem Vermögensanlagegesetz (VermAnlG). Sollte ein Token beispielsweise „Gesellschafterrechte verkörpern“ oder „übertragbar und am Finanzmarkt handelbar“ sein, so handele es sich um ein Wertpapier. Somit würden ICOs als Finanzierungsform für Startups auf einen Schlag genauso stark reguliert wie Aktienemissionen. In anderen

Fällen kann ein Token auch unter das Vermögensanlagegesetz fallen und würde dann genauso reguliert wie Beteiligungen mit Genussscheinen oder partiarischen Darlehen.

ICOs ersetzen Crowdfunding nicht

Der größte Vorteil, den ICOs gegenüber Crowdfunding bisher hatten, war der öffentliche Handel der Tokens. Dadurch wurde eine eigentlich illiquide Geldanlage plötzlich liquide. Die Tokens eines ICOs konnten sofort nach der Auktion öffentlich auf diversen Handelsplätzen für Kryptowährungen gehandelt werden. Doch dieser Vorteil entfällt nun, da ICOs unter bestehende Wertpapiergesetze fallen werden und damit hohe gesetzliche Anforderungen erfüllen müssen.

Für Startups brachte die Handelbarkeit ohnehin auch Risiken mit sich, denn den Gründern fehlte so die nötige Planungssicherheit. Wenn vom ersten Moment an auf die Firmenentwicklung spekuliert wird, steht das Startup unter einem enormen Erfolgsdruck. Ein Kurseinbruch der Tokens, etwa bedingt durch einen allgemeinen Markteinbruch bei Kryptowährungen, könnte trotz guter Arbeit das vorzeitige Aus bedeuten.

Außerdem wird bei einem Token Sale häufig ein Großteil aller Tokens zur Auktion angeboten. Das bedeutet, dass das Startup nur eine Chance hat,

ausreichend Kapital einzusammeln. Eine einzige Seed-Runde, in der 100 Prozent des Kapitals offeriert wird. Eine Anschlussfinanzierung in Form einer Series-A- oder Series-B-Finanzierung ist ausgeschlossen. Dazu ist die Kompatibilität mit anderen Finanzierungsformen bisher völlig unklar. Crowdfunding hat dagegen schon bewiesen, dass es kompatibel mit Anschlussfinanzierungen durch

Ein Initial Coin Offering (ICO) ist eine unregulierte Form des Crowdfundings. Synonyme Begriffe sind Token Sale oder Crowd Sale.

VC-Gesellschaften ist, was sich in der steigenden Anzahl an Co-Finanzierungen widerspiegelt.

Wenn sich der Hype gelegt hat...

Dazu fehlt dem ICO als Assetklasse bisher etwas, das über die erfolgreiche Finanzierung eines Projekts hinausgeht: ein vorzeigbarer Erfolgsfall, also der Aufbau einer Firma, die dauerhaft Werte schafft. Nur wenn das gelingt, werden sich Wagniskapitalgeber ernsthaft mit dieser Finanzierungsform beschäftigen. Bis dahin werden ICOs das

Crowdfunding als Startup-Finanzierung in absehbarer Zukunft nicht ersetzen.

Der große Hype, den ICOs zurzeit erleben, hat nicht nur mit dem ohne Frage vorhandenen Potenzial der Blockchain-Technologie zu tun. Er beinhaltet auch eine große Portion Spekulation risikofreudiger Investoren, ausgelöst durch immer neue Höchststände der Vorreiter-Kryptowährung Bitcoin. Diese Entwicklung erinnert gefährlich an die Dotcom-Blase und das Ergebnis dieser Entwicklung ist hinlänglich bekannt.

Aber: ICOs werden sicher nicht einfach verschwinden. Doch sie werden in absehbarer Zeit auf Blockchain- und Open-Source-Projekte beschränkt bleiben. Wenn sich der Hype erst einmal gelegt hat – und das wird angesichts der bevorstehenden Regulierung schon bald sein – wird der ICO-Markt eine Korrektur erleben. Auch danach wird diese Finanzierungsform weiterhin interessant für Kenner der Blockchain-Szene bleiben. Wer sich jedoch in Software-Programmierung und Kryptographie nicht auskennt, für den wird es schwierig die Projekte zu verstehen, geschweige denn ihren künftigen Erfolg abzuschätzen.



Investor Insights

„Das Timing ist unheimlich wichtig“

Dr. Christian Schultz investiert seit mehr als 20 Jahren in Startups. Als Gründer von Technologie-Unternehmen kennt er auch die andere Seite des Verhandlungstisches. Im Interview verrät er, worauf es für ihn beim Crowdfunding ankommt.

Wann haben Sie das erste Mal mit der Crowd und mit Companisto zu tun gehabt?

Ich arbeite schon seit den Anfangszeiten mit Companisto zusammen. Ich kenne die Crowd sowohl aus Investorensicht wie auch aus Geschäftsführersicht eines finanzierten Unternehmens. Auch heute tausche ich mich regelmäßig mit dem gesamten Team zu Investitionen in Startups aus.

Wie erleben Sie die Zusammenarbeit mit der Crowd und der Plattform?

Für mich hat sich Companisto zu der Plattform mit dem nachhaltigsten Konzept entwickelt. Es existieren juristisch fair austarierte Verträge und ein effektives Marketing. Der Ablauf einer Finanzierung ist professionell und unkompliziert. Auch Folgefinanzierungen von Startups in bereits

bestehende Crowdfundings sind möglich. Hier wird sehr unternehmerisch gedacht.

Meiner Ansicht nach bietet die Crowd neben dem reinen Mittelfluss von Geld einige weitere Vorteile. Einige Companisten haben zum Beispiel einen Ingenieurshintergrund. Durch Crowdfunding bekommt man daher Zugang zu Experten, die zwar keine sehr großen Summen investieren, aber trotzdem über wertvolles Wissen und ein entsprechendes Netzwerk verfügen, dass sich durchaus sehr sinnvoll nutzen lässt.

Welche Startups sind Ihrer Einschätzung nach für Crowdfunding geeignet? Was muss gegeben sein?

Grundsätzlich eignen sich alle Startups für die Finanzierung mit der Crowd, egal welches Geschäftsmodell oder in welcher



Dr. Christian Schultz investiert seit 1997 in Startups. Er ist als Kieferorthopäde in seiner Praxis tätig, hat mehrere Fachbücher geschrieben und hält zahlreiche Patente in den Bereichen Medizintechnik, Nanotechnologie, Plasmaphysik und Pharmazie.

Branche man sich bewegt. Man muss nur einen Weg finden, es der Allgemeinheit verständlich darstellen zu können.

Wie sind Sie dazu gekommen, in Startups zu investieren?

Neu aufkommende Technologien und Geschäftsmodelle und deren Umsetzung in neu gegründeten Unternehmen haben mich schon immer interessiert und so habe ich die ersten Investments ab 1997 getätigt.

Ich glaube den Begriff Startup gab es damals vordergründig noch gar nicht. Dann kam die Zeit des „Neuen Marktes“ 1998/1999. Im Bereich der Medizintechnik hatte ich ein paar wissenschaftliche Arbeiten gemacht und da gab es zwei Unternehmen, die mich interessiert haben.

Da bin ich mit damals überschaubaren Beträgen mit reingegangen, weil ich mich mit meinem fachlichen Know-how einbringen konnte und mit Anteilen incentiviert wurde. Das eine Unternehmen hat den IPO geschafft und das andere wurde erfolgreich verkauft.

Und wie finden Sie vielversprechende Unternehmen, in die Sie investieren?

Ich versuche auf eine Perspektive von drei bis fünf Jahren herauszufinden, welche Technologien und Märkte in der Zukunft interessant sein könnten und versuche ein grundsätzliches Verständnis dafür zu entwickeln. Das Timing ist unheimlich wichtig und man liegt selbstverständlich auch öfter mal daneben. Das heißt, ein Thema war zu früh, um es zu monetarisieren oder andere sind schneller und besser.

Zu 80 Prozent spreche ich deshalb Unternehmen direkt an, als das ich auf die Vielzahl der Investmentangebote, die ich erhalte, überhaupt reagiere. Das soll nicht überheblich klingen, aber auch mein Tag hat nur 24 Stunden und sich mit Dingen auseinanderzusetzen, die man immer wieder neu zu durchdenken hat, macht wenig Sinn.

„Wichtig ist vor allem das Team, dann das Team und dann nochmals das Team. Alleinstellungsmerkmale, die nicht so schnell kopierbar sind, sollten ebenfalls erkennbar sein.“

Bei vielversprechenden Startups schaue ich dann, ob die Chemie zwischen mir und den Gründern passt und ob es für mich Möglichkeiten gibt, mich einzubringen. Manchmal entwickeln sich solche Dinge auch über persönliche Netzwerke.

Auf welche Faktoren achten Sie bei Startups am meisten?

Wichtig ist vor allem das Team, dann das Team und dann nochmals das Team. Ich setze grundsätzlich eher auf zwei oder drei Gründer statt auf Einzelgründer. Alleinstellungsmerkmale, die nicht so schnell kopierbar sind, sollten ebenfalls erkennbar sein.

Wie bewerten Sie Unternehmen?

Das sind in diesen frühen Unternehmensphasen zum einen Dinge, die bei jedem Business Angel auch etwas mit Bauchgefühl zu tun haben. Das Team ist, wie gesagt, der wichtigste Faktor. Es wäre weiterhin hilfreich, wenn ein nachvollziehbarer Proof existiert, wie die Vorstellungen zur späteren Marktbearbeitung aussehen und ob man insgesamt über die deutschen und europäischen Tellerränder hinausblickt.

Dann schaue ich mir die Zahlen insbesondere für die ersten zwei Jahre an und gebe darauf einen kräftigen Abschlag von 50 Prozent, und schaue dann auf den notwendigen Kapitalbedarf. Das ist wichtig, um die Möglichkeiten der Weiterfinanzierung durch andere externe Investoren abschätzen zu können.

Am Ende ist auch die Gestaltung der Verträge wichtig. Die Gründer müssen immer ausreichend Anteile besitzen, um optimal motiviert zu sein und gleichzeitig auch nach Verwässerung der Anteile noch ausreichend am Unternehmen beteiligt zu sein. Ich habe aber zum Beispiel kein Verständnis dafür, dass Gründer, die innerhalb der ersten drei Jahre aus dem Unternehmen ausscheiden, weiter am Unternehmenserfolg partizipieren.

Wie werden Crowdinvesting-Erträge besteuert?

Zwei Dinge sind gewiss im Leben: der Tod und die Steuer. Ende Mai ist es für die meisten Deutschen wieder soweit. Bis dahin muss die Steuererklärung beim Finanzamt eingehen. Lesen Sie hier, worauf Sie als Crowdinvestor achten müssen.

Steuerleitfaden für Investoren

Kann man Verluste aus
Crowdinvestments absetzen?

Erträge aus dem Crowdinvesting fallen unter die Kategorie der Kapitalerträge. Darauf werden Kapitalertragsteuer (bzw. seit 2009 Abgeltungssteuer), Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer fällig. Hierbei ist jedoch zwischen Startup-Beteiligungen in Form partiarischer Nachrangdarlehen und Venture Loans in Form von Nachrangdarlehen zu unterscheiden.

Bei den Startup-Beteiligungen unterliegen die Ausschüttungen grundsätzlich der deutschen Kapitalertragsteuer (25 Prozent) sowie dem Solidaritätszuschlag (5,5 Prozent auf die Kapitalertragsteuer) und gegebenenfalls der Kirchensteuer (i. H. v. 8 oder 9 Prozent auf die Kapitalertragsteuer, je nach Bundesland). Insgesamt ergibt sich somit eine Gesamtbelastung

von 26,38 Prozent durch die Kapitalertragsteuer und den Solidaritätszuschlag¹. Diese Steuern werden direkt von den finanzierten Unternehmen abgeführt.

Bei einem Crowdinvestment über Venture Loans findet aus steuerrechtlichen Gründen kein Steuerabzug bei der Ausschüttung statt, weshalb Sie diese Erträge selbst im Rahmen Ihrer Einkommensteuererklärung (in der Anlage KAP) erklären und gegebenenfalls versteuern müssen. Es gelten dabei dieselben Steuersätze für die Kapitalertragsteuer, den Solidaritätszuschlag und die Kirchensteuer wie bei der Steuer auf partiarische Nachrangdarlehen, also insgesamt eine Belastung durch Steuerabgaben von 26,38 Prozent.

¹ Falls Kirchensteuerpflicht besteht, ist diese Gesamtbelastung natürlich entsprechend höher.

Wie werden deutsche Crowdinvestments besteuert?

	STARTUP (DE)	VENTURE LOAN (DE)
PRIVATINVESTOR DEUTSCHLAND	<ul style="list-style-type: none"> 25 % Kapitalertragsteuer + 5,5 % Solidaritätszuschlag (Soli) + ggf. Kirchensteuer 	<ul style="list-style-type: none"> Keine Besteuerung bei Auszahlung Besteuerung über Einkommensteuererklärung (mit 25 % Kapitalertragsteuer + 5,5 % Soli + ggf. Kirchensteuer)
KAPITALGESELLSCHAFT DEUTSCHLAND	<ul style="list-style-type: none"> 25 % Kapitalertragsteuer + 5,5 % Soli Verrechnung mit Körperschaftsteuer & Gewerbesteuer 	<ul style="list-style-type: none"> Keine Besteuerung bei Auszahlung Besteuerung im Rahmen der Körperschaft- & Gewerbesteuer

Freistellungsauftrag der Steuern auf Kapitalerträge

Sie können bei den finanzierten Unternehmen einen Freistellungsauftrag beantragen. Das können Sie auf Companisto tun, allerdings nur für diejenigen Investitionen, bei denen auch bereits bei der Auszahlung eine Steuer fällig wird. Ein Freistellungsauftrag ist also nicht für Venture-Loan-Investments möglich, sondern nur für die klassischen Startup-Beteiligungen². Bitte beachten Sie auch, dass Freistellungsaufträge nur von in Deutschland steuerpflichtigen privaten Crowdinvestoren und nur für Beteiligungen an deutschen Unternehmen erteilt werden können. Den Freistellungsauftrag können Sie über diesen [Link](#) über unsere Plattform beantragen.

Es kann steuerlich von Vorteil sein, wenn Sie nicht als Privatperson, sondern über eine Kapitalgesellschaft (z. B. GmbH oder UG) investieren. Beim Crowdfunding über eine Kapitalgesellschaft besteht nämlich die Möglichkeit, eventuelle Verluste aus einem Crowdfunding mit Erträgen aus anderen Investments zu verrechnen, wodurch sich die gesamte steuerliche Belastung reduzieren lässt.

Steuerregelungen für deutscher Kapitalgesellschaften

Bei Investitionen in Deutschland ansässiger Kapitalgesellschaften auf Companisto unterliegen die Erträge aus dem Crowdfunding grundsätzlich der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer. Wie die Erträge privater Crowdfunder unterliegen die Erträge von Kapitalgesellschaften zunächst pauschal der Kapitalertragsteuer (25 Prozent) sowie dem Solidaritätszuschlag (5,5 Prozent auf die Kapitalertragsteuer), jedoch nicht der Kirchensteuer.

Diese von den finanzierten Unternehmen direkt abgeführten Steuern auf die Kapitalerträge der Investmentgesellschaft können danach mit der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer verrechnet werden. Erträge aus Venture Loans unterliegen wie bei privaten Crowdfunder keiner Steuer bei der Auszahlung, daher sind diese im Rahmen der Kapitalertragsteueranmeldung und der Gewerbesteuererklärung noch zu versteuern. Hierbei gelten dieselben Steuersätze wie bei Erträgen aus partiarischen Darlehen (siehe vorheriger Absatz).

² Aus steuerrechtlichen Gründen allerdings nur bei den Beteiligungen in Form partiarischer Nachrangdarlehen.

Steuerregelungen für österreichischer Investoren

Für Investoren aus Österreich gelten andere Steuerregeln. Wenn Sie als privater österreichischer oder schweizerischer Crowdfunder in ein deutsches Startup investieren, werden Ihre Erträge zunächst im Rahmen der Quellbesteuerung mit 25 Prozent Kapitalertragsteuer und 5,5 Prozent Solidaritätszuschlag (d. h. mit insgesamt 26,38 Prozent) pauschal in Deutschland versteuert.

In Österreich müssen Sie dann die entsprechenden Kapitalerträge im Rahmen der Einkommensteuer erklären und können sich hierbei die bereits in Deutschland gezahlten Steuern aufgrund des bestehenden Doppelbesteuerungsabkommens (DBA) anrechnen lassen. Für in

der Schweiz steuerpflichtige Investoren gilt ein analoges Verfahren bei der Schweizer Einkommensteueranmeldung. Es ist also unseres Wissens in beiden Fällen ausgeschlossen, dass Ihre Erträge doppelt besteuert werden. Weitere Informationen finden Sie auf der Seite des [Bundeszentralamts für Steuern \(BZSt\)](#).

Für weiterführende Informationen zur Besteuerung österreichischer und schweizerischer Crowdfunder, lesen Sie bitte unseren [Steuerleitfaden für Crowdfunding](#) (zu finden in der Investoren-Akademie auf Companisto). Dort finden Sie auch Hinweise zur Besteuerung von Kapitalerträgen, die ein deutscher Investor mit einem österreichischen Startup erwirtschaftet hat.

Wie werden österreichische Crowdinvestments besteuert?

	STARTUP (DE)	VENTURE LOAN (DE)
PRIVATINVESTOR ÖSTERREICH	<ul style="list-style-type: none"> 25 % Kapitalertragsteuer + 5,5 % Soli in DE Versteuerung in AT über Einkommensteuer mit Anrechnung Steuern aus DE 	<ul style="list-style-type: none"> Keine Besteuerung bei Auszahlung in DE Versteuerung in AT über Einkommensteuer
KAPITALGESELLSCHAFT ÖSTERREICH	<ul style="list-style-type: none"> 25 % Kapitalertragsteuer + 5,5 % Soli in DE Versteuerung in AT über Körperschaftsteuer mit Anrechnung Steuern aus DE 	<ul style="list-style-type: none"> Keine Besteuerung bei Auszahlung in DE Versteuerung in AT über Körperschaftsteuer



companisto.com/steuerleitfaden

Wie werden Verluste steuerlich geltend gemacht?

Verluste aus Insolvenzen steuerlich geltend machen

Beim Crowdfunding geht es darum, innovative Geschäftsideen mit Kapital zu unterstützen und damit im Idealfall eine hohe Rendite zu erwirtschaften. Doch mit einer hohen Rendite ist eben auch ein hohes Risiko verbunden. So kommt es, wie beim Wagniskapital üblich, auch zu Insolvenzen unter einigen Startups.

Für Investoren ist dies meistens gleichbedeutend mit dem Ausfall ihres eingesetzten Vermögens – ein Ärgernis, dem man bisher wenig Positives abgewinnen konnte. Denn bisher konnten zwar Gewinne aus einem Crowdfunding versteuert, Verluste aber nicht steuerlich geltend gemacht werden. Doch nun hat sich die Rechtsprechung grundlegend zu Gunsten privater Investoren geändert.

Das höchste deutsche Steuergericht, der Bundesfinanzhof (BFH) in München, urteilte kürzlich, dass Verluste aus privaten Darlehen mit anderen Kapitalerträgen verrechnet werden können. „Der endgültige Ausfall einer Kapitalforderung führt [...] zu einem steuerlich anzuerkennenden Verlust in der privaten Vermögenssphäre“, heißt es im [Urteil VIII R 13/15](#) vom 24. Oktober 2017. Damit stellt sich der BFH gegen die bisher herrschende Rechtsprechung der Finanzgerichte.

BFH stärkt Rechte privater Darlehensgeber

Für die Verlustverrechnung relevant sind Kapitalerträge aus Zinsen, Dividenden und realisierten Kursgewinnen aus Aktiengeschäften. Sollten keine Kapitalerträge vorliegen, besteht die Möglichkeit des Verlustvortrages. Doch wann liegt ein steuerbarer Verlust vor? Der BFH führt dazu aus, dass ein Verlust aufgrund eines Forderungsausfalls erst dann vorliege, wenn endgültig feststehe, dass über bereits gezahlte Beträge hinaus keine weiteren Rückzahlungen mehr erfolgen werden.

„Die Eröffnung des Insolvenzverfahrens reicht hierfür in der Regel nicht aus“, heißt es in der Urteilsbegründung. „Etwas anderes gilt, wenn die Eröffnung des Insolvenzverfahrens mangels Masse abgelehnt wird oder aus anderen Gründen feststeht, dass keine Rückzahlung mehr zu erwarten ist.“ Crowdfunding bildet nach unserem Rechtsverständnis hierbei die Ausnahme von der Regel.

Bei den Beteiligungen auf Companisto handelt es sich um [partiarische Darlehen](#). Diese Darlehen sind mit einem Rangrücktritt verbunden, weshalb sie auch als Nachrangdarlehen bezeichnet werden. Das bedeutet, dass die Darlehensgeber ihre Ansprüche im Fall einer [Insolvenz](#) hinter vorrangige Gläubiger zurückstellen müssen. Daher ist für Crowdfunder schon bei der Insolvenzeröffnung erfahrungsgemäß nicht mehr mit einer Rückzahlung ihres Darlehens zu rechnen.

Dokumente rechtzeitig beim Finanzamt einreichen

Es wäre ratsam, Verluste aus einem Crowdfunding möglichst früh anzumelden. Mit Bekanntmachung der Eröffnung des Insolvenzverfahrens sollten die betroffenen Investoren ihre Verluste beim Finanzamt geltend machen. Dazu sollten eine Reihe von Dokumenten über den Steuerberater beim Finanzamt eingereicht werden.

Zu den notwendigen Dokumenten zählen eine Kopie des Darlehensvertrags, eine Kopie des Beteiligungszertifikats als Bestätigung der geleisteten Investition, die vorläufige Verlustbescheinigung von Companisto (zu finden im Investorenbereich des Startups unter Dokumente), eine Bestätigung über die Eröffnung des Insolvenzverfahrens (zu finden unter [Insolvenzbekanntmachungen.de](#)) und das BFH-Urteil (zu finden auf der Seite des [Bundesfinanzhofes](#)).

Companisto wird die Investoren im Insolvenzfall unterstützen. Dazu werden allen beteiligten Investoren im Falle einer Insolvenz die notwendigen Dokumente gebündelt als Paket zur Verfügung gestellt. Diese müssen dann nur noch an den eigenen Steuerberater zur Verlustverrechnung weitergereicht werden.

Wichtig: In jedem Fall sollten Sie das individuelle Vorgehen zur Geltendmachung von Verlusten mit Ihrem Steuerberater klären. Investoren, die beim Crowdfunding einen Verlust erlitten haben, sollten nicht automatisch davon ausgehen, dass die Finanzbehörden das Urteil des BFH kennen oder diese Rechtsauffassung teilen. In der Companisto Investoren-Akademie finden Sie einen ausführlichen Artikel zum Thema [„Verluste aus Insolvenzen steuerlich geltend machen“](#).

Hinweis: Die Informationen in diesem Artikel dienen allgemeinen Informationszwecken und beziehen sich nicht auf die spezielle Situation einer Einzelperson oder einer juristischen Person. Sie stellen keine betriebswirtschaftliche, rechtliche oder steuerliche Beratung dar. Im konkreten Einzelfall kann der vorliegende Inhalt keine individuelle Beratung durch fachkundige Personen ersetzen. Niemand sollte auf Grund dieser Informationen handeln ohne geeigneten fachlichen Rat und ohne gründliche Analyse der betreffenden Situation. Für Entscheidungen, die der Verwender auf Grund der vorgenannten Informationen trifft, übernehmen wir keine Verantwortung. Obwohl Companisto sich bei der Auswahl des Informationsangebotes um größtmögliche Sorgfalt bemüht, haften wir nicht für ihre Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit.

Wichtige Dokumente zur Verlustanrechnung

Darlehensvertrag

Beteiligungszertifikat

Vorläufige Verlustbescheinigung
(zu finden im Investorenbereich des Startups unter Dokumente)

Bestätigung über die Eröffnung des Insolvenzverfahrens
(zu finden unter [Insolvenzbekanntmachungen](#))

BFH-Urteil
(zu finden auf der Seite des [Bundesfinanzhofes](#))



companisto.com/verlustbescheinigung

A person wearing a full-body suit made of brown paper, with a large, reflective silver sphere for a helmet. The person is standing in a mountainous landscape with green grass, rocks, and mountains in the background under a blue sky with clouds. The word "COMPANISTO" is written in white capital letters across the middle of the image.

COMPANISTO

Pioniergeist im Gepäck: die Companisto-Story

Warum machen wir das eigentlich, woher kommen wir, wo gehen wir hin? Alles Fragen, die sich eine Gründung im Laufe ihrer Entwicklung stellt. Das war und ist bei Companisto nicht anders. Die Idee einer Plattform für Investments in Startups und Wachstumsunternehmen ist nicht vom Himmel gefallen und sie entwickelt sich ständig weiter. Dies ist ihre Geschichte.



Vor mehr als 16 Jahren laufen zwei junge Männer durch Berlin: Tamo Zwinge und David Rhotert. Beide sind 21 Jahre alt. Kennen sich seit ihrer frühen Kindheit. Gingen zusammen zur Schule. Wohnen jetzt in einer Studenten-WG und studieren Jura an der FU Berlin.

Sie sind auf dem Weg zu ihrer Hausbank. Im Gepäck: ihr Businessplan für eine große unternehmerische Zukunft – die Idee für eine Rabattkarte für Clubs und Bars, die „Partycard“. Sie sind selbst ihre eigene Zielgruppe und wissen, was diese Menschen wollen.

Doch ihre Hausbank teilt weder die Motivation der beiden Studenten noch die Lust auf das unternehmerische Risiko. Selbst ihr alter Fiat Punto, den die beiden als Sicherheit anbieten, ändert daran nichts. Als sie die Bank wieder verlassen, sind sie enttäuscht, denken aber nicht eine Sekunde lang ans Aufgeben.



Vom Clubgänger zum Startup-Investor

David und Tamo glauben, wie so viele Gründer, leidenschaftlich an ihre Idee. Mithilfe ihrer Familie und Freunde können sie genug Kapital einsammeln, um der Partycard den Weg in die wirtschaftliche Realität zu ebnen. Und das kleine Unternehmen trifft den Geist der Zeit: 78.000 Bar- und Clubgänger nutzen das Angebot, bis die beiden jungen Gründer ihr Startup verkaufen. Sie zahlen ihre Investoren aus und bringen ihr Studium zu Ende.

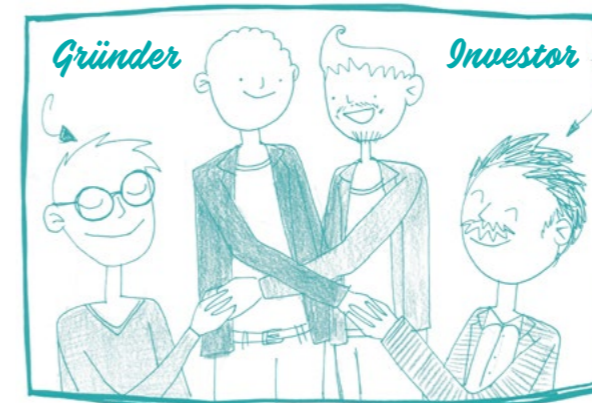
Danach arbeiten beide zunächst als Rechtsanwälte in internationalen Großkanzleien. Doch die Erlebnisse bei ihrer Existenzgründung lassen sie nicht los: Es gibt so viele gute Ideen in Deutschland. Doch Gründer haben es oft schwer, Start- und Wachstumskapital zu erhalten. Umgekehrt können Privatanleger nicht an einem Startup teilhaben.



Die Beiden fragen sich: Wie wäre es, wenn es eine Plattform gäbe, die genau das ermöglicht: die Gründern die Möglichkeit eröffnet, einfach und schnell an Startkapital zu gelangen? Auf der Privatpersonen sich in einem direkten Prozess online und unkompliziert an einer Existenzgründung beteiligen und die Startups damit unterstützen können? David und Tamo befragen ihr Gründer-Netzwerk und dieses ist sofort von der Idee überzeugt. Die Idee für Companisto ist geboren.

Compañeros für die Company

2012 macht sich Companisto auf den Weg. Hinter den Namen verbirgt sich das englische „company“ (Unternehmen) sowie das spanische „compañero“ (Kumpel). Die Grundidee war damals schon dieselbe wie heute: Viele Menschen bilden eine starke Community – die Crowd – und unterstützen ein Startup über ein Crowdfunding. Die Crowd wird von Anfang an Teil der neuen Unternehmensgeschichte. Im Gegenzug für ihr frühes Engagement werden die Investoren an den Gewinnen und einem möglichen Verkauf beteiligt.

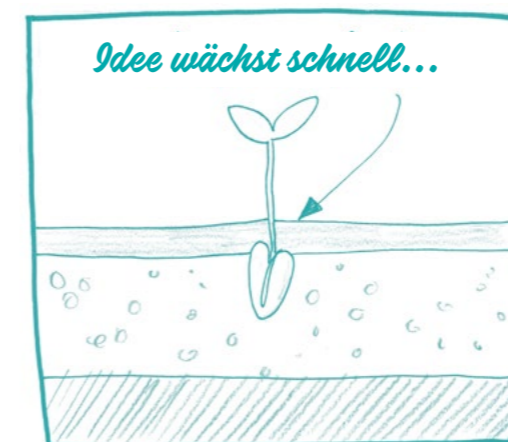


Companisto wird durch das EXIST-Programm gefördert. Fernab des hippen Startup-Kosmos im Herzen Berlins bezieht das noch kleine Unternehmen seinen ersten Firmensitz in Dahlem. Das erste Crowdfunding ist Companisto selbst. Freunde und Familie können die beiden Gründer wie schon zu Partycard-Zeiten unterstützen. Nur dieses Mal bekommen sie Anteile am frisch gebackenen Startup. In Dahlem lernen Tamo und David auch das zweite Crowdfunding kennen: doxter, das nur wenige Zeit später einen erfolgreichen Exit hinlegt.

Eine Gemeinschaft mit Pioniergeist

Companisto wächst und gedeiht, erste Erfolge stellen sich ein. Bald werden nicht mehr nur Startups finanziert, sondern auch gestandene Unternehmen.

Ende 2014 wird über Companisto erstmals ein Immobilienprojekt crowdfinanziert: das Luxusresort Weissenhaus, bis heute eines der größten europäischen Crowdfundings überhaupt.



Sechs Jahre nach der Gründung ist Companisto die größte Gemeinschaft von Investoren in Deutschland. Mehr als 49 Millionen Euro an Startkapital wurden an junge Unternehmen vermittelt (Stand: März 2018) und mehr als 3,5 Millionen Euro an wagemutige Investoren ausgezahlt.

Das Geschäftsmodell entwickelt sich ständig weiter. Tamo und David sitzen mittlerweile mit mehr als dreißig Mitarbeitern in einem Loft in Berlin Kreuzberg. Die Vision ist immer noch dieselbe. Der Pioniergeist lebt Tag für Tag weiter. Irgendwo im Schrank liegt immer noch der Hefter mit dem Businessplan, mit dem sie damals bei ihrer Hausbank abgeblitzt sind.

Companisto: Pionier und First Mover

- 85 % der Companisto- Startups sind co- oder anschlussfinanziert, haben also neben Crowdfunding eine weitere Finanzierungsquelle.
- Companisto war die erste Plattform mit kompatiblen Verträgen inkl. Investorenpooling und Life-Time-Beteiligung.
- Companisto unterstützt seine Startups aktiv mit seinem Family-Programm-Netzwerk.
- Venture Loan und Impact Loan fanden auf Companisto ihre erste Heimstätte.
- Companisto ist Gründungsmitglied des Bundesverbandes für Crowdfunding.
- Wir sind die erste Plattform mit einer sich ständig erweiternden Investoren-Akademie und mit einem Tool für das Investoren-Training.

DIE COMPANISTO-VISION

„Ob jemand seine Idee umsetzen kann, soll nicht mehr davon abhängen, welchen sozialen Hintergrund oder welche Netzwerke er oder sie hat, sondern allein davon, ob er andere von seiner Vision und seinen Fähigkeiten überzeugen kann. Innovation und Pioniergeist sollen nicht mehr durch die Verfügbarkeit von Kapital, sondern nur noch durch die Fähigkeiten der Menschen beschränkt sein.“

Companisto-Performance Q1 2018

In dieser Rubrik geben wir Ihnen einen Einblick in die Performance von Companisto in den letzten Monaten. Dieses Mal blicken wir auf die wichtigsten Kennzahlen für das erste Quartal 2018.

650

Tausend Euro sammelte die Finanzierungsrunde von REPLICATE@ System allein im ersten Quartal ein und war damit die erfolgreichste Kampagne in diesem Zeitraum.

2.500

Companisten beteiligten sich an den Finanzierungsrunden des ersten Quartals. Im Vergleichsquarter 2017 waren es 2.300 Companisten. Das entspricht einer Steigerung von rund 9 Prozent.

8

Finanzierungsrunden liefen im ersten Quartal: REPLICATE@ System, ASE, Medipee, itravel, Idana, Alarmtab, KoRo und mySWOOP. Im ersten Quartal 2017 waren es 9 Finanzierungsrunden.

6

Unternehmen, die über Companisto finanziert wurden, erhielten im ersten Quartal eine Anschlussfinanzierung: Medipee, Idana (2 x) AMERIA, Energieheld und Sawade.

4

Unternehmen, die über Companisto finanziert wurden, mussten im ersten Quartal Insolvenz anmelden: Livekritik, MyCouchbox, golf4you, und Diversicon.

2,2

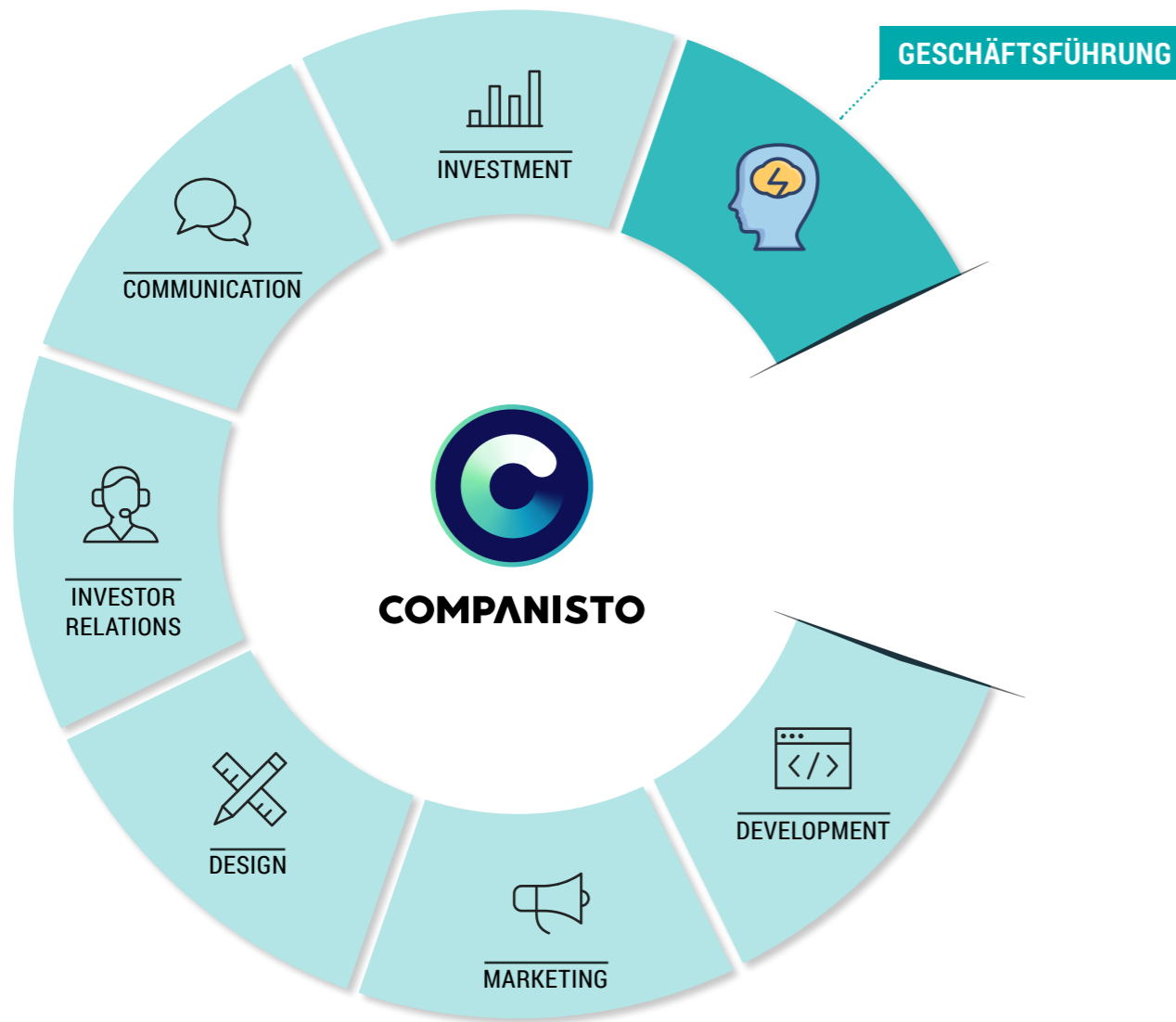
Millionen Euro wurden im ersten Quartal investiert. Im Vergleichsquarter 2017 waren es nur 1,2 Millionen Euro. Das entspricht einer Steigerung von 83 Prozent.

865

Euro investierte jeder Companist im Durchschnitt in ein Unternehmen. Im Vergleichsquarter 2017 waren es durchschnittlich 530 Euro. Das entspricht einer Steigerung von rund 63 Prozent.

Companisto stellt sich vor

Tamo Zwinge – Gründer und Geschäftsführer



Sie kennen uns aus E-Mails, der Webseite, Telefonaten oder dem einen oder anderen persönlichen Gespräch. Doch wer sind die Menschen hinter Companisto eigentlich und wie arbeiten wir? In „Companisto stellt sich vor“ geben wir Ihnen jedes Quartal einen Blick darauf. Heute: Tamo Zwinge, einer der beiden Companisto-Gründer und Managing Director.



- 1. und 2. juristisches Staatsexamen
- Master of Laws (LL. M.)
- Gründer & Geschäftsführer Partycard 2001-2005
- Gründer & Geschäftsführer Companisto seit 2011
- Vorstand für Regulierung im Bundesverband Crowdfunding

Tamo, um was kümmerst Du Dich hauptsächlich bei Companisto?

In erster Linie bin ich in der Geschäftsführung von Companisto tätig. Ansonsten fällt die rechtliche und regulatorische Ausgestaltung von Companisto in mein Aufgabengebiet. Also etwa die Erstellung und Weiterentwicklung der Startup-Verträge. Ein weiterer großer Bestandteil meiner Tätigkeiten ist die strategische Ausrichtung von Companisto sowie die Weiterentwicklung und Optimierung unserer Produkte und des Companisto-Modells.

Du warst mehrere Jahre erfolgreicher Rechtsanwalt und hattest einen sicheren Job. Warum hast Du dann überhaupt gegründet?

Die Arbeit in der Großkanzlei war spannend und interessant, doch mein Gründergeist wollte sich einfach wieder Bahn brechen. Und irgendwie ging es mir nicht aus dem Kopf, dass die Finanzierung meines erstes Startups Partycard fast gescheitert wäre – nur weil wir, ich und David, bei der Bank kein Grundstück oder Ähnliches als Sicherheit vorweisen konnten. Das war für mich eine einschneidende Erfahrung.

Hat Dir Deine Zeit als Rechtsanwalt als Gründer geholfen?

Ja, durchaus, vor allem meine Tätigkeiten als Anwalt im Wirtschaftsrecht und gerade im Gesellschaftsrecht.

Welcher Vision folgst Du, was ist Deine Leidenschaft als Gründer?

Sehr gute Ideen und Innovationen voranzubringen und vielversprechenden Gründerteams den Weg bereiten, egal welchen finanziellen Hintergrund diese haben. Gleichzeitig wollen wir aber auch allen Investmentinteressierten die Möglichkeit geben, sich an diesen Unternehmen zu beteiligen und sie auf dem Weg zu einem erfolgreichen und spannenden privaten Anlageportfolio unterstützen.

Warum ist Dir das so wichtig?

Ich hatte mit David bereits vor Companisto gegründet und schnell gemerkt, dass es alles andere als leicht ist, eine Finanzierung für sein Unternehmen und dessen Idee zu bekommen. Einfach zur Bank gehen und nach einem Kredit fragen – nur mit der Idee im Gepäck – funktioniert nicht. Das Erlebnis hat uns geprägt und wir wollten uns nicht mit dem Status Quo abfinden.

Wie uns ging und geht es vielen anderen auch. Es gibt so viele gute Ideen da draußen, die mit herkömmlichen Finanzierungsmöglichkeiten nicht aufgefangen werden konnten und können. Es wäre sehr schade, wenn die Umsetzung derer an der Finanzierung scheitern würde.

Haben Dich die Leute nicht für verrückt erklärt, den sicheren Job als Rechtsanwalt an den Nagel zu hängen?

Ja, der ein oder andere schon. Mein Umfeld war anfangs

„Meine Vision: Sehr gute Ideen und Innovationen voranzubringen und vielversprechenden Gründerteams den Weg bereiten, egal welchen finanziellen Hintergrund diese haben.“

Tamo Zwinge

auch skeptisch. Allerdings haben sie mich auch von Anfang an unterstützt und stehen voll und ganz dahinter.

Companisto ist Gründungsmitglied des Bundesverbandes Crowdfunding. Wie kam es dazu und bist Du auch selbst im Verband aktiv?

Für eine junge Branche wie Crowdfunding ist es wichtig eine plattformübergreifende Organisation zu haben, um ihre Interessen besser platzieren zu können. Der Bundesverband Crowdfunding tritt als Interessenvertretung aller Crowdfunding-Plattformen in Deutschland gegenüber der Politik auf.

Ich selbst bin als Vorstandsmitglied aktiv und verantwortlich für den Bereich Regulierung und Recht und habe unter anderem auch bei der Ausgestaltung des Kleinanlegerschutzgesetzes mitgewirkt, für das ich Sachverständiger vor dem Finanzausschuss des Deutschen Bundestages war.

Investierst Du auch selbst als Companist?

Ja.

Was muss eine Geschäftsidee für Dich mitbringen, damit sie Deine Aufmerksamkeit erhält?

Ich freue mich grundsätzlich über alle Ideen, die die Lebensqualität von Menschen ganz konkret verbessern, wo der Mehrwert für den Kunden also sofort erkennbar ist. Oder eine Idee, die etwas intelligent besser macht, was dann die Leute begeistert.

Das war schon bei doxter so, einem unserer ersten finanzierten Startups. Ich habe selbst ständig das Problem, dass ich einen Arzttermin machen will, mich aber erst mühsam durch Google klicken muss, um den richtigen Arzt zu finden. Am Telefon heißt es dann: Sorry, kein Termin frei. doxter hat dieses Problem gelöst, das wollte ich unterstützen. Aktuelle Beispiele wären auch KoRo, itravel oder Idana.

Als Gründer: Ein Punkt, den Du anderen Gründern in jedem Fall raten würdest?

Glaube an deine Idee und lass dich nicht von anderen davon abbringen.

Companisto News



Zielbasierte Funding-Laufzeiten

Die Laufzeiten für die Crowdfundingkampagnen werden sukzessive von einem Laufzeit-basierten auf ein Ziel-basiertes Funding umgestellt. Finanzierungsrunden laufen deshalb grundsätzlich so lange, bis das Maximum erreicht wurde, längstens jedoch 12 Monate. Wichtig: Mit der Umstellung wird die Beteiligung an einem Unternehmen direkt mit dem Vertragsabschluss wirksam.

Ein Profil für Experten

Companisten haben mit der ersten Stufe unseres Expertenbereichs die Möglichkeit, ihre Kenntnisse und Erfahrungen mit ihrem Startup zu teilen. Dafür muss einfach nur im eigenen Profilbereich das Expertenprofil ausgefüllt werden. Dann können Sie auch sehen, welche anderen Experten bei einem Startup investiert haben. Nur Companisten mit eigenem Experten-Profil können andere Experten-Profile ansehen.

(companisto.com/members-data)

Freunde werben und profitieren

Freunde und Bekannte von Companisto überzeugen und attraktive Prämien sichern: Das steckt im neuen Freunde-werben-Programm. In Ihrem Account finden Sie dafür einen Empfehlungslink, den Sie einfach an Ihre Freunde und Bekannten schicken können. Investieren diese über den Empfehlungslink, winkt Ihnen ein Investitionsgutschein im Wert von bis zu 100 Euro. (companisto.com/members-referrals)

2 x Neue Funktionen

Kampagne beobachten: Sie wollen mit einem Investment noch warten, einer Kampagne und ihren Neuigkeiten aber folgen? Kein Problem, die neue „Beobachten“-Funktion im Startup-Profil macht's möglich. Einfach das Sternchen direkt unter „Mein Account“ in der zweiten Subnavigation anklicken.

Gutscheine: In Ihrem Accountbereich können Sie unter „Meine Gutscheine“ eigene, aktive Gutscheine einsehen und – bei Bedarf – neue Gutschein-codes, z. B. aus externen Quellen, hinzufügen. (companisto.com/my-vouchers)



5%

GUTSCHEIN

IHR GUTSCHEINCODE

Pionier5

FÜR EINES IHRER NÄCHSTEN
INVESTMENTS AUF COMPANISTO



FÜGEN SIE IHREN NEUEN GUTSCHEINCODE EINFACH ZU
IHREM GUTSCHEINBEREICH AUF COMPANISTO HINZU.

Impressum

Herausgeber

Companisto GmbH
Köpenicker Str. 154
10997 Berlin
Deutschland

V.i.S.d.P.

Lorenz Klein

Chefredaktion

Mario Böhl

Redaktion

André Jasch
Cristin Liekfeldt
Simon Krebs
Cihan Karaboga

Design

Carla Da Silva

Kontakt

Tel: +49 (0)30 20 848 49 40

Fax: +49 (0)30 20 848 49 41

E-Mail: info@companisto.com

Verantwortlicher für eigene Inhalte von Companisto.com, dem Angebot der Companisto GmbH gem. § 55 RStV: Tamo Zwinge, LL.M.

Alle Angaben im Magazin beziehen sich auf den Stand 31. März 2018.

Bei Fragen zum Magazin und den Inhalten können Sie sich gerne an unsere Redaktion wenden: redaktion@companisto.com

Der Erwerb dieser Vermögensanlagen ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Companisto kann nicht garantieren, dass das Investment in ein Startup bis zum vorgesehenen Datum des Kampagnenendes möglich ist. Wird ein maximaler Investitionswert für eine Finanzierungskampagne erreicht, endet die Kampagne vorzeitig. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

Der Gutschein ist personengebunden und nur einmalig einlösbar. Der Gutschein ist bis zum 30.06.2018 gültig. Der Gutschein ist nicht mit anderen Aktionen kombinierbar. Der Gutschein gilt nur bei teilnehmenden Finanzierungsrunden und kann daher ggf. nicht bei allen Finanzierungsrunden eingesetzt werden. Eine Auszahlung des Gutscheins in bar ist nicht möglich. Ein Anspruch auf Einlösbarkeit des Gutscheins besteht nicht. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



BEGEISTERUNG TEILEN UND PROFITIEREN!

Das Companisto [Freunde-werben-Programm](#)

COMPANISTO.com