

COMPANISTO

DEAL-LIGHTS

Rückblick
**Das Companisto-
Jahr 2017**

Einblick
**Innovationsbremsen
im Güterverkehr**

Weitblick
**Die Methode der
optimierten Wette**

Q1
2018



WEISSENHAUS
GRAND VILLAGE
RESORT & SPA AM MEER

AMERIA
PIONEERING TOMORROW




Was war das für ein Jahr 2017 für Companisto. Würden wir es mit einem Bild beschreiben, wäre es wohl ein Surfer, der nach und nach auf verschiedenen Wellen reitet. Zu Beginn wird er von einigen hohen Wellen noch überrascht, behält aber seinen Mut und gleitet letztendlich auf den Wellen, die ihn voranbringen.

2017 war ein abwechslungsreiches Jahr mit vielen interessanten Projekten, Wendungen und Finanzierungsrunden, die uns eines gezeigt haben: Companisto ist auf dem richtigen Weg, neuen Ideen und jungen, wachsenden Unternehmen den Weg zu bereiten. Mit Ihnen an der Seite!

Unser Wort des Jahres: Feedback. Insbesondere das der Companisten in der großen Investorenumfrage und auch das zur ersten Ausgabe der Deal-Lights. Vielen Dank für die zahlreichen, sehr guten, aber auch kritischen Antworten. Wir haben uns alle Antworten zu Herzen genommen und sie in unsere Entwicklung in 2017 mit einbezogen. Sei es etwa die Anhebung der Mindestinvestmentsumme auf Basis der Wünsche der meisten Companisten die weitere Fokussierung bei der Auswahl der Startups auf Companisto oder die Deal-Lights selbst, die wir zum Companisto-Magazin weiterentwickelt haben. Wir sind gespannt, wie Ihnen die überarbeitete Ausgabe gefällt.

Lautete das Motto der ersten Deal-Lights noch „Qualität folgt aus Erfahrung“, so ist es in Ausgabe Zwei „Rückblicke und Einblicke.“ Wir blicken zurück auf das vergangene Companisto-Jahr; werfen einen Blick in Companisto hinein auf den Auswahlprozess der Unternehmen auf unserer Plattform; blicken in die Sichtweisen der finanzierten Unternehmen, ihrer Gründer und die Themenfelder, die Sie als Investor interessieren. Sprich: Wir blicken zusammen auf die Deal-Lights 2017.

Viel Vergnügen dabei.

Ihr

Tamo Zwinge, LL.M. & David Rhotert

INHALT

EINBLICK

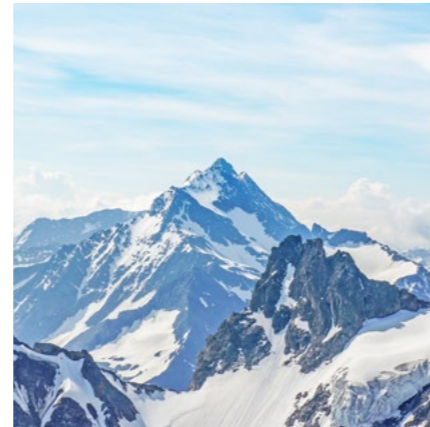
6



Digitalisierung im internationalen Güterverkehr
Dr. Eric Steck von ASE zum Status Quo im Güterverkehr

RÜCKBLICK

18



Companisto 2017
Unser Jahr in Zahlen, Daten und Fakten

WEITBLICK

26



Die Methode der optimierten Wette
Investor Insights mit Niko Samios

COMPANISTO STELLT SICH VOR

28



Die Investment Unit
Interview mit Robert Kunz

7

Startup-Profil: ASE

10

Startup-Profil: Medipee

11

„Medizintechnik ist etwas anderes als eine Stehlampe zu bauen.“

Die Gründer von Medipee im Gespräch

13

Startup-Profil: idana

14

Startup-Profil: itravel

15

Profil: REPLICATE© System

16

**Was macht eigentlich?
Jamie Jacobs – Erst den Pivot,
dann hoch hinaus**

20

**Das Crowdfunding-Jahr 2017:
Top, Flops, Trends & Ausblick**
Gastbeitrag von Michel Harms

23

15.000 Gründer und kein Mitarbeiter

31

Gutschein

Digitalisierung im internationalen Güterverkehr – Dr. Eric Steck von ASE zum Status Quo im Güterverkehr

Wir bestellen auf Amazon, Zalando und Co. Doch wer macht sich wirklich Gedanken darüber, wie diese Ware zu uns kommt? Die meisten bestellten Warensendungen haben seit ihrer Produktion einen lange Reise hinter sich. Eine Jeanshose zum Beispiel ist schon über 50.000 km unterwegs, bevor sie das erste Mal getragen wird.

Die ASE GmbH digitalisiert mit ihrer Software den Güterverkehr. Um den komplizierten Markt zu verstehen, gibt ASE-Geschäftsführer Dr. Eric Steck einen Einblick in die aktuelle Lage des Gütertransports im Exportland Deutschland.

Herr Dr. Steck, wie ist die Situation auf dem deutschen Gütermarkt und wie ist die Entwicklung?

In Deutschland wurden 2016 mehr Güter transportiert als je zuvor. Laut Bundesverkehrswegeplan des BMVI wird für Deutschland in Zukunft mit einer Kapazitätssteigerung von 38 % gerechnet. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes stieg das Transportaufkommen weltweit gegenüber dem Vorjahr um 1,1 % auf 4,6 Milliarden Tonnen. Das klingt erst einmal wenig, ist aber global betrachtet ein großes Volumen. Der Containertransport nimmt stetig zu, jährlich um weltweit 3 % laut der Drewry-Hochrechnung von Oktober 2017. Die Erhebungen des indischen DS Research Centers gehen von rund 20 % Kapazitätssteigerung bis 2021 aus. In diese Hochrechnung sind weltweit 24 Logistikterminals einberechnet. Diese wachsende Kapazität muss von allen Logistikern gemeinsam bedient werden.

Wie steht es um die Infrastruktur in Deutschland? Kann diese mit den steigenden Kapazitäten mithalten?

Die Infrastruktur der Straße ist besser als die der Schiene. Aus diesem Grund werden auch 79 % der Gütermenge in Deutschland mit Lkw transportiert. In Bayern und Schleswig-Holstein werden sogar Spitzenwerte von 95 % gemessen. Generell ist zu sagen: Die steigenden Kapazitäten treffen auf eine überlastete Infrastruktur in Deutschland. Aus mangelnder Kapazität griff die Deutsche Bahn letztes Jahr schon auf Trassen des Personalverkehrs zurück, so zum Beispiel in Frankfurt am Main. Das BMVI möchte Finanzmittel des Bundes bis 2030 zu rund 54 % in den Ausbau der Straßen investieren, viel weniger in den Schienenverkehr. Die alten

Gütertransportstrukturen werden gefestigt und nicht modernisiert. Gerade der Ausbau des Schienennetzes ermöglicht eine effizientere Abwicklung und eine Entlastung des Straßenverkehrs. Die Prognosen zeigen ein weiteres Wachstum an.

Angesichts der Digitalisierung in der Branche müssen sich auch Logistiker mit Innovation auseinandersetzen. Wie rüsten sich die Güterverkehrsunternehmen für die Digitalisierung?

Nicht umsonst haben viele Unternehmen schon reagiert und sich auf die Veränderung im Güterverkehr eingestellt. Die Zahl der Warenlieferungen steigt unaufhörlich an. In Deutschland lassen sich 68 % der Millennials immer oder zumindest häufig die Ware bis zur Haustür liefern. Die Städte selbst wachsen immer weiter und damit nehmen auch die Herausforderungen für die Logistik zu.

Startup-Profil: ASE

Branche:	Software/IT-Dienstleister für Logistik
Beteiligungsmodell:	Unternehmensbeteiligung
Finanzierungsziel:	700.000 € (max. 1 Mio. €)
Fundinglaufzeit:	Bis max. 07.03.2018
Angebotene Beteiligung:	9,09 %



„Wir haben die Hand am Puls der Warenströme“, sagt Eric Steck, CEO von ASE. Der IT-Dienstleister scannt mit seinen „Video-toren“ und dem dazugehörigen „NUMBER-Check“-System vorbeifahrende Züge und Lkw vollautomatisch im laufenden Betrieb. Die intelligente Software ermöglicht die Erfassung von Waggon- und Containernummern, KfZ-Kennzeichen, Gefahrgutkennzeichen, Beschädigungen u. v. m. Damit erspart ASE Logistikunternehmen die zeitaufwendige und fehleranfällige manuelle Kontrolle.

ASE bringt mit seiner Lösung die Digitalisierung in der Logistik praktisch voran und konnte neben namhaften Kunden auch den Business Angel des Jahres 2016, Dr. Tobias Engelhardt, für sich gewinnen.



Top-Fakten

- Renommiertere Kunden: Hamburger Hafen, Deutsche Bahn u. v. m.
- Extrem hohe Erkennungsrate von >95 %
- 500 Mio. € Marktpotenzial bei der Digitalisierung im Güterverkehr allein in Deutschland
- Auszeichnung für Innovationen im Bahnverkehr

Meilensteine (erreicht/geplant)

- Kauf der IP-Rechte zur Nummern-Erkennung
- Investmentschwelle am 1. Fundingtag erreicht
- Umsatz 2017: über 2 Mio. €
- Entwicklung zum Full-Service-Provider im trimonalen Verkehr



companisto.com/ase

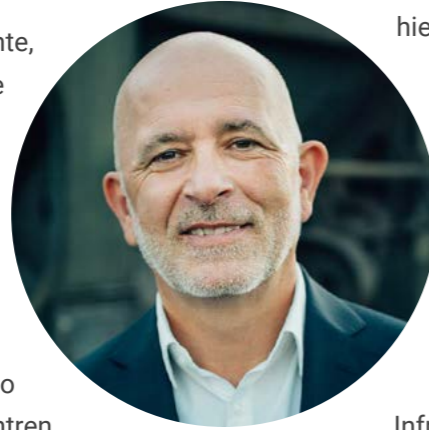
Bis 2050 werden nach einer Prognose der Vereinten Nationen 66 % der Menschen in Städten leben. Für uns gibt es hier keinen Weg an einer Digitalisierung vorbei. Viele Unternehmen beginnen mit der Integration von digitalen Services, so unter anderem große deutsche Unternehmen wie Hafen Hamburg, Hafen Mannheim und BASF.

Für noch schnellere und effiziente, digitalisierte Prozesse in der Branche fehlt es aber im Moment an der Infrastruktur. Wie schon gesagt, die Trassen in Deutschland sind völlig überlastet und auch die sogenannte letzte Meile zum Kunden ist oft nicht effektiv gelöst. Der Hinterland-Verkehr, also der letzte Weg zu den Logistikzentren im Inland und zum Endkunden, ist bislang sehr starr und unumgänglich an den Lkw-Transport gebunden. Das behindert die Innovation nachhaltig.

Auch die Datenerfassung ist nicht einheitlich und in den meisten Fällen immer noch manuell. Hier bedarf es eindeutig einer Modernisierung für zukünftige Kapazitäten. Aber es gibt viele innovative Ideen innerhalb der Branche. Das Stichwort Industrie 4.0 ist ein wichtiges Themenfeld für die Branche. Auch wir, mit unserer Datenerfassungssoftware, arbeiten in diesem Bereich. Die Software NUMBERCheck automatisiert die Güterererkennung an allen Waggons und Containern.

Welche Trends sehen Sie für die Zukunft des Güterverkehrs? Gibt es Lösungsansätze, um die steigenden Kapazitäten zu bewältigen?

Die Branche ist stetig im Wandel, das ist sicher. Die Kapazitätssteigerung ist für alle Teilnehmer eine Herausforderung. Die internationale Logistik ist eine schnell expandierende Branche. Die meiste Ware hat bis zum Endkunden eine lange Reise hinter sich. So hat sich auf dem globalen Gütermarkt ein Trend entwickelt, der seit 2008 stetig zunimmt:



Dr. Eric Steck
Geschäftsführer ASE

„Für noch schnellere und effiziente, digitalisierte Prozesse in der Branche fehlt es aber im Moment an der Infrastruktur.“

Die Kombination von verschiedenen Verkehrsmitteln. In der Branche spricht man von Kombiniertem Verkehr (KV). Etwa 110 Mio. Tonnen werden im internationalen Güterverkehr mit vielen unterschiedlichen Transportmitteln vom Produzent zum Kunden gebracht. Das entspricht ungefähr einem Viertel des gesamten Güterverkehrs. Gerade hier ist es wichtig, die unterschiedlichen Unternehmen auch digitaler zu vernetzen und die Datenerfassung zu optimieren.

Unsere Kunden berichten uns, dass sich einige Güterumschlag-Terminals räumlich nicht mehr vergrößern können, weil sie bereits so eng in die bestehende Infrastruktur eingebunden sind. Hier bleibt wirklich nur eine Lösung, um die steigenden Kapazitäten abzudecken: Die einzelnen Prozesse des Verladens der Ware müssen beschleunigt werden, indem sie effizienter abgearbeitet werden. Und das führt mich auch gleich zum Lösungsansatz für die Branche: Die Prozesse müssen digitalisiert und vereinfacht werden. Die Datenübertragung muss schneller und effizienter zwischen einzelnen Logistikunternehmen ausgetauscht werden können. Das ist zum

Beispiel auch wichtig für die Sicherheit der Transporte. So weiß jedes Logistikunternehmen, von Bahn, Lkw bis hin zum Schiff, welches Gefahrgut aktuell transportiert wird, und kann bereits Vorkehrungen treffen. Die Unternehmen im modernen Güterverkehr müssen noch intensiver zusammenarbeiten. Nur so kann die Herausforderung des internationalen Gütertransports gestemmt werden.

Wenn Sie sich auf einen Lösungsansatz festlegen müssten, welcher ist Ihrer Ansicht nach zur Optimierung des Gütertransports besonders wichtig?

Es gibt ein Thema, das uns jeden Tag besonders beschäftigt. Viele unserer Kunden, mit denen

wir zusammen arbeiten, bestätigen uns das. Alle Akteure, also Speditionen, Häfen, Terminals und Eisenbahnunternehmen, agieren mit unterschiedlichen Systemen zur Datenerfassung. Es gibt keine einheitliche Erfassung. Das macht die Prozesse sehr unübersichtlich und verzögert die Prozesse des Umladens unnötig.

Laut dem Bundesamt für Güterverkehr (BAG) setzen 52 % der befragten Unternehmen viele unterschiedliche Identifikationstechnologien, wie RFID-Systeme, Barcodes und Sensorik, ein. Zum besseren Verständnis: Diese Identifikationstechnologien dienen dem übergeordneten Management von Transportketten, wie Sendungsverfolgung, automatisierte Kommunikation und Vernetzung. Gibt es hier keine einheitliche Lösung, muss jeder

Container und jeder Waggon einzeln notiert werden. Dieser Prozess ist sehr zeitaufwendig.

Ein Einlesen der Daten in ein standardisiertes System käme allen Beteiligten zugute, die schnelle Erfassung wäre gewährleistet und es wäre auch aus Sicherheitsaspekten vorteilhaft: Gefahrgüter werden schneller erkannt und können über den ganzen Transportweg besser geplant werden.





Startup-Profil: Medipee

Branche:	Medizintechnik
Beteiligungsmodell:	Unternehmensbeteiligung
Finanzierungsziel:	350.000 € (max. 500.000 €)
Fundinglaufzeit:	Bis max. 23.03.2018
Angebotene Beteiligung:	12,28 %

Medipee will den Bereich Gesundheitsvorsorge revolutionieren und direkt ins eigene Heim holen. Dafür entwickelt das MedTech-Startup ein System zur automatisierten Urinanalyse, welches direkt in der Toilette misst und analysiert. Das von Medipee entwickelte Gerät stellt die Informationen automatisch, hygienisch und einfach zur Verfügung.

Mit dem Investment der Companisten soll die Geräte- und App-Entwicklung der B2C-Variante finanziert sowie die Markteinführung für Anfang 2019 vorangetrieben werden.



Top-Fakten

- Attraktives, skalierbares Geschäftsmodell
- Patentiertes Produkt mit Plug-and-play-System
- Mehrfach ausgezeichnet, u. a. mit Quantensprung Award
- Großes Potenzial im wachsenden Markt der Gesundheitsüberwachung

Meilensteine (geplant)

- Markteinführung Anfang 2019
- Zertifizierung nach DIN 13485
- Umsatz: 2019 rd. 800.000 €, 2020 rd. 2,29 Mio. €



companisto.com/medipee

„Medizintechnik ist etwas anderes als eine Stehlampe zu bauen.“

Die Gründer von Medipee im Gespräch

Thomas Prokopp und Paul Bandi sind die beiden Köpfe hinter Medipee. Das Startup digitalisiert die Urinanalyse mittels eines Gerätes, das an die heimische Toilette angebracht wird. Wir sprachen mit beiden über ihre Gründung des MedTech-Startups, über Motivation, das Miteinander und über das Tabuthema Urinanalyse.

Gemeinsam ein Unternehmen zu gründen bedeutet für Gründer oft, wahnsinnig viel Zeit miteinander zu verbringen. Wie habt ihr euch beide gefunden?

Thomas Prokopp: „Über eine Dating-Seite (lacht). Nicht ganz, ich hatte eine Anzeige im Gründerzentrum Aachen aufgegeben, dass ich nach einem Mitgründer suche. Paul hatte sich daraufhin bei mir gemeldet.“

Paul Bandi: „Und das war eine überaus ominöse Anzeige. Da stand ja nur was vom ‚Revolutionieren‘ drin (lacht ebenfalls). Aber die Idee zu Medipee hat mich aus zwei Dingen fasziniert: Ich interessiere mich als Verfahrenstechniker für den Körper als ‚chemische Anlage‘, also dafür, wie wir Nahrung und Luft energetisch und stofflich für uns nutzbar machen. Und zweitens bin ich mit der Messtechnik vertraut, denn meistens werden für Urinuntersuchungen optische Messtechniken angewendet. Das hat mit meiner bisherigen Forschungsarbeit wie die Faust aufs Auge gepasst.“

Thomas: „Frank Willems kam dann ebenfalls über das Gründernetzwerk Aachen als dritter Mann im Bunde dazu. Er hat selber erfolgreich ein Medizintechnikunternehmen aufgebaut und ist seitdem als

Business Angel unterwegs. Seine Erfahrungen im Bereich Finanzierung, Zulassungen und Vertragsgestaltungen sind für uns ein enormer Vorteil. Medizintechnik ist eben etwas anderes als eine Stehlampe zu bauen.“

Von Vorteil ist es für Investoren, wenn sich die Fähigkeiten der Gründer ergänzen. Was schätzt ihr denn aneinander?

Thomas: „Paul ist unser österreichisches Technik-Genie. Er verantwortet bei uns die gesamte technische Entwicklung. Ich kümmere mich um den wirtschaftlichen Teil, vor allem um Finanzen und Marketing. Frank bringt für uns wertvolle Erfahrung im Bereich Gründung mit und hat viele Prozesse schon erlebt und dazu noch ein tolles Netzwerk. Wir müssen nicht mehr alle Fehler selber machen, das spart uns enorm viel Zeit und Kraft.“

Paul: „Thomas ist ein charmanter Lügner. Unsere Mitarbeiter tragen auch sehr viel zum technischen Fortschritt bei und teilen mit viel Einsatz unseren Gründergeist. Als Österreicher mag ich Toms sprachliche Inkompetenz, oder wie er es nennt ‚Hochdeutsch‘ (lacht.) Aber ich finde seine Idee einfach genial. Es ist sehr, sehr viel schwerer, eine einfache Lösung zu entwickeln als eine komplizierte. Das bewundere ich sehr. Tom hat eine große Vision und kann diese auch gut transportieren. Ich muss ihn dabei hin und wieder auch einfangen und sagen, dass dieses oder jenes in der jetzigen Phase technisch – noch – nicht möglich ist. Aber, wie wir Österreicher sagen: Passt schon!“



Paul Bandi

Zum Gründen ist nicht jeder geboren. Wie arbeitet ihr und was bedeutet es für euch, euer eigenes Unternehmen aufzubauen?

Thomas: „Wir nutzen in vielen Bereichen die Vorteile unseres Netzwerkes. Dies gilt bei der technischen Entwicklung genauso wie beim Marketing oder bei Finanzierungsfragen. Unser Meilensteinplan hat klare Zielsetzungen. Dennoch ist die geistige Entwicklung des Produktes durch unseren Austausch offener gestaltet, aber trotzdem viel schneller als bei etablierten Unternehmen. Du bist selbstverantwortlich und betreibst gerade deshalb klassisches Projektmanagement mit festen Terminen.“

Paul: „Man hat eben aufgrund der Selbstverantwortung keinen 8-Stunden-Tag und muss dann auch immer mal wieder Abstand halten und einen Tag Luft holen. Auch mit den Ängsten muss man klarkommen. Wenn man zum Beispiel vor einem Problem steht und keine Lösung sieht. Man gerät auch immer mal wieder in Sackgassen, aus denen man sich dann selbst wieder herausziehen muss. Ich habe immer das gemacht, was mir Spaß gemacht hat. Klar beneide ich manchmal auch die Menschen, die nach einem Arbeitstag heimgehen und frei haben, oder ein Wochenende. Aber dann denke ich, nein, ich kann hier meinen Traum leben. Und das möchte ich auf keinen Fall eintauschen.“

Thomas: „Gerade wenn man in einer innovativen Branche an einer technischen Neuheit arbeitet, ist die Last manchmal groß. Ich würde daher auch nie allein gründen, weil sich diese Last so auf mehrere Schultern verteilt und man aufeinander achten kann. Bei uns gibt es immer klare Entscheidungsprozesse, die dann von allen getragen werden können. Das ist ein klarer Vorteil.“

Die Zulassung ist im Bereich Medizintechnik mit das wichtigste. Wann wird das bei euch möglich und wie arbeitet ihr auf diesen Meilenstein hin?

Paul: „Wir arbeiten nach einem Projektplan mit größeren und kleineren Meilensteinen. In den

nächsten Monaten wollen wir 30–50 Produkte fertig haben, die wir testen können. Die Zertifizierung unseres Unternehmens nach der EN ISO 13485 ist für Ende 2018 geplant. Der Prozess der Zertifizierung bzw. Zulassung ist für viele Unternehmen deshalb so langwierig, weil die Entwicklungsschritte gut dokumentiert und nachvollziehbar sein müssen. Wir sind auch dank der Erfahrung von Frank von vorneherein sehr gut unterwegs. Vorwissen, eigene Erfahrungen und eine gute Vorbereitung sind dabei schon die halbe Miete.“

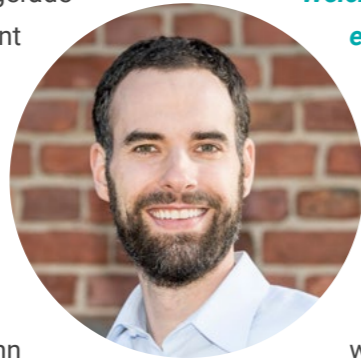
Welche Zielgruppen werdet ihr zum Markteintritt zuerst angehen?

Thomas: „Wir gehen zunächst einmal eine kleine, dedizierte Zielgruppe an. Mit dieser wollen wir dann das Produkt testen und rund machen, bevor wir uns noch breiter aufstellen. Die übrigen Privatnutzer werden wir dann weiter segmentieren und sukzessive angehen. In Frankreich, so berichtete eine befreundete Frauenärztin vor kurzem, werden Schwangere

angehalten nahezu täglich auf Harnwegsinfekte zu testen. Medipee kann auch hier einen guten Beitrag zur Früherkennung leisten. Und dann folgen natürlich die medizinischen Einrichtungen. Denn die Handhabung von Urinproben ist unangenehm und wenn eine Probe erst einmal zu lange stand, bevor sie ausgewertet wird, kann man die eigentlich wegschmeißen. Wir bieten mit Medipee eine digitale Datenauswertung mit höherer Qualität und Schnelligkeit.“

Habt ihr eigentlich den Eindruck, dass das Thema Urinanalyse ein Tabuthema ist? Wie kommuniziert ihr das?

Paul: „Ja, es hat fast immer etwas von zweideutigem Humor. Ein Lieferant von uns nennt mich immer den ‚Urin-Meister‘ – und ich bin sein Kunde (lacht). Aber viele Menschen, die betroffen sind, öffnen sich schon. Es ist natürlich trotzdem was anderes als beispielsweise Schokolade zu produzieren.“



Thomas Prokopp



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

Meilensteine (geplant)

- Erste Umsatzgenerierung in Q1 2018
- Aufbau der medizinischen Inhalte und Ausbau der Schnittstellen
- Entwicklung zum diagnostischen Assistenzsystem in 2019
- Expansion in den EU- bzw. US-Markt in 2019



companisto.com/idana

Startup-Profil: Idana

Branche:	Software-as-a-Service/ Medizinssoftware
Beteiligungsmodell:	Unternehmensbeteiligung
Finanzierungsziel:	350.000 € (max. 500.000 €)
Fundinglaufzeit:	Bis max. 09.05.2018
Angebotene Beteiligung:	22,58 %

Idana ermöglicht es Ärzten, das Bestmögliche aus den 8 Minuten zu machen, die ihnen im Schnitt pro Patient zur Verfügung stehen – durch eine 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 darüber. Das spart Zeit und steigert gleichzeitig die Qualität. Die zeitintensive Dokumentation wird ebenso mit erledigt.

Das interdisziplinäre Team hat bereits renommierte Kooperationspartner für sich gewonnen, u. a. die Unikliniken Freiburg und Erlangen.



Top-Fakten

- Buchungsumsatz seit 2014 auf 8 Mio. Euro verachtfacht
- Co-Investment von Fonds-Investor VCDE i. H. v. 200.000 Euro
- Konfiguration der Reisebausteine mit Echtzeit-Datenanalyse und maschinellem Lernen
- Investoren: u. a. Dr. Thomas Döring, Brent Hoberman, Christophe Maire

Meilensteine (geplant)

- Vorbereitung Markteinführung Frankreich und Ausbau Geschäft in Österreich und Schweiz
- Ausbau Kundenberatung und Produktentwicklung
- Weiterentwicklung der Software- und Blockchain-Module
- Durchführung Patentanmeldung in den USA
- Höchste Wiederkehrate an zufriedenen Kunden im Markt erreichen

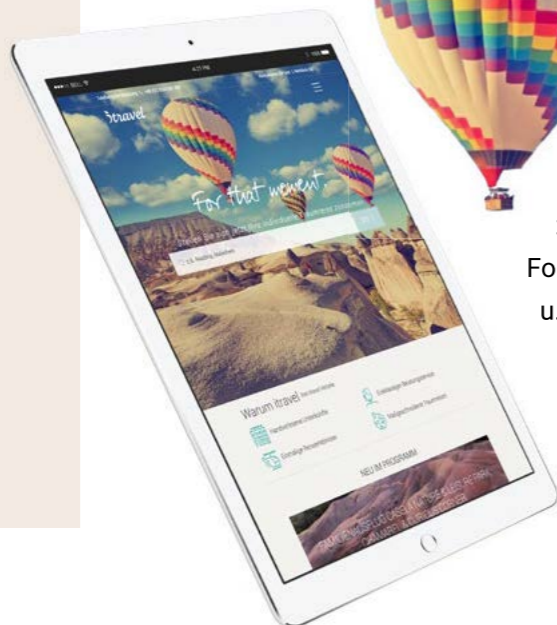


companisto.com/itravel

Startup-Profil: itravel

Branche: Reisen/Online-Reiseveranstalter
Beteiligungsmodell: Unternehmensbeteiligung/Co-Finanzierung
Finanzierungsziel: 1,5 Mio. € (max. 2,5 Mio. €)
Fundinglaufzeit: Bis max. 12.04.2018
Angebotene Beteiligung: 6,98 %

itravel will innerhalb der nächsten fünf Jahre zum internationalen Marktführer von Individualreisen aufsteigen. Dafür nutzt das Travel-Startup bereits jetzt modernste Technologie. Kunden können beim digitalen Reiseveranstalter ihre Reise mithilfe Künstlicher Intelligenz individuell zusammenstellen und via Blockchain direkt buchen.



Finanziert und unterstützt wird itravel bereits jetzt von zahlreichen namhaften VC-Fonds und Investoren. So haben u. a. Holidaycheck-Aufsichtsrat Dr. Thomas Döring sowie Lastminute.com-Gründer Brent Hoberman investiert.



Profil: REPLICATE® System

Branche: Medizintechnik
Beteiligungsmodell: Unternehmensbeteiligung/Co-Finanzierung
Finanzierungsziel: 1,5 Mio. € (max. 2,5 Mio. €)
Fundinglaufzeit: Bis max. 08.06.2018
Angebotene Beteiligung: 3,23 %

Das von der NDI AG entwickelte REPLICATE® System ist eine weltweit einzigartige, patentierte Lösung, die den einzelnen Zahn schonend ersetzt. Ein individuell angefertigter künstlicher Zahn wird direkt im Anschluss an die Zahnentfernung, ohne Bohren, dank einer detailgetreuen Nachbildung der Zahnwurzel in den Kieferknochen eingesetzt.



Das Gründerteam verfügt über langjährige Vertriebs- und Marktkenntnisse sowohl im deutschen als auch im US-amerikanischen Markt. Für 2018 ist der Gang an die Börse geplant.

Top-Fakten

- Co-Investment in Höhe von 1 Mio. € über bestehende Investoren
- Seit 4 Jahren erfolgreich im Einsatz
- Patentierte Technologie
- Bereits zu 100 % finanziert, Überzeichnung möglich

Meilensteine (erreicht/geplant)

- US-Patent erhalten
- Qualitätszertifizierung nach ISO 13485
- Auszeichnung als „Rising Start-up“ der techweek 2017 in Dallas
- Neuer Produktionsstandort in der „Leuchtenfabrik“ in Berlin
- Pilotprojekt mit zahnmedizinischer Plattform dentolo
- Umsatz 2018: 2,28 Mio. €
- Börsengang und Expansion in die USA in 2018
- Abschluss des US-Großauftrages über 15 Mio. €



companisto.com/replicate



Was macht eigentlich?

JAIMIE JACOBS – ERST DEN PIVOT, DANN HOCHHINAUS

Florian Tremmel und Julian Peters gründeten Jaimie Jacobs, das Anfang 2015 auch über Companisto finanziert wurde. Damals sind noch Dr. Damir Ismailovic und Claudia Kieserling mit dabei. Jaimie Jacobs bot einen Online-Shop mit 3-D-Schuh-Konfigurator an, sodass vor allem Frauen ihre Schuhe online selbst designen können und ihn direkt nach Hause geliefert bekommen. Doch der Laden läuft nicht. Florian und Julian wagen den Pivot, Ismailovic und Kieserling gehen. Und heute? Hat Jaimie Jacobs den erfolgreichen Turnaround geschafft und ist ab dem ersten Geldbeutel profitabel. Eine unternehmerische Achterbahnfahrt mit Happy End.

Anfang des Jahres 2016 stehen Florian Tremmel und Julian Peters vor den Scherben ihres Unternehmens. Die selbstdesignten Schuhe schwanken stark in der Qualität, sind teuer zu bezahlen und das Design kommt bei den Kundinnen weniger gut an als gedacht. Was tun? Aufgeben ist weder für Julian noch für Florian eine Option. Neue Ideen müssen her. Sie fangen an, einen kleinen Geldbeutel für Herren zu vertreiben und stellen ihn bei Amazon zum Verkauf ein. Das klappt gut, die Menschen kaufen das kleine Lederportmonee. Der Umbruch steht an.

Personen, Alltage, Leben

Jaimie Jacobs hat vier Mitarbeiter, plus die 17 Angestellten in der Schuhproduktion. An Jaimie Jacobs hängen Personen, Alltage, Leben. Claudia, die Schuhexpertin, CTO Damir, Florian und Julian

setzen sich an einen Tisch, wägen die Optionen ab, diskutieren, suchen nach Lösungen. Am Ende verlassen Claudia und Damir das Unternehmen. Die Schuhproduktion bleibt bestehen. Claudia Kieserling bleibt deren Chefin. CTO Damir Ismailovic findet eine neue Herausforderung. Gehalt hat der Programmierer des 3-D-Konfigurators und der Website zu diesem Zeitpunkt schon länger nicht gesehen. Florian und Julian bleiben im Unternehmen. „Natürlich stellt man sich immer wieder die Frage, ob es wirtschaftlich noch Sinn macht, das Unternehmen weiterzuführen. Aber uns gehen die Ideen nicht aus und wir haben immer Chancen gesehen“, beschreibt Florian. Die Idee mit dem „Flap Boy“ funktioniert und die beiden bringen weitere Herrenaccessoires auf den Markt. „Während die Schuhe uns vor viele Probleme und negatives Feedback stellten, arbeiteten wir ab dem ersten Geldbeutel profitabel“, ergänzt Julian.

Wissen, was Männer wollen

Nach der Einigung mit ihren ehemaligen Mitgründern straffen die beiden Münchener erneut die Schultern. Sie wechseln von der Zielgruppe Frauen zu Männern, setzen eine neue Website auf, ändern die Vertriebskanäle und die Marketingmaßnahmen. „Wenn wir eines gelernt haben, ist es dass wir nur noch Produkte verkaufen, bei denen wir bewerten können, ob diese attraktiv sind oder nicht. Julian und ich wissen, was Männer haben wollen, während vor allem Claudia sich mit der Kommunikation mit Frauen auskannte, als wir noch Schuhe produzierten. Die neue Ausrichtung von Jaimie Jacobs können wir glaubhaft verkaufen“, erklärt Florian. Die beiden bringen nach und nach mehr Produkte auf den Markt: neue Portmonees, Schlüsselanhänger und Mini-Geldbeutel. Der „Nano Boy Pocket“ schlägt ein wie eine Bombe. „Wir wurden von chinesischen Anbietern daraufhin sofort kopiert und mit Billigprodukten konfrontiert. Aber wir bauen eine langfristige Marke auf und zeichnen uns durch die Qualität aus. Der Verkauf in Europa, den USA und Japan – die größten Amazon-Handelsplätze – lief sehr gut an“, sagt Julian. 2016 erwirtschaftet Jaimie Jacobs die ersten Gewinne, die 2017 an die Companisten ausgezahlt werden.



Florian Tremmel
Gründer Jaimie Jacobs

„Während die Schuhe uns vor viele Probleme und negatives Feedback stellten, arbeiteten wir ab dem ersten Geldbeutel profitabel.“

Die Marke weiter stärken

Der ProSiebenSat.1-Accelerator, der 2014 bereits bei Jaimie Jacobs einstieg, beteiligt sich Anfang des Jahres erneut mit einem Media-for-Equity-Deal. Jaimie Jacobs ist im Fernsehen und die Werbung trägt Früchte. Die Umsätze wachsen, Jaimie Jacobs kann die Marke weiter stärken und sich gegen die anderen Anbieter behaupten. „Das ist natürlich ein ganz anderes Gefühl, wenn man merkt, dass man

ein Produkt etabliert hat, dass die Kunden cool finden“, erzählt Florian. Eine neue Kooperation mit Burda entsteht und Jaimie Jacobs wird das erste Mal im Printbereich vermarktet.

Florian und Julian stellen wieder zwei Mitarbeiter ein. „Langsam müssen wir ein eigenes Logistik-Zentrum aufbauen und werden in den nächsten Jahren auch noch mal verstärkt wachsen. Zwischen drei und sechs neue Mitarbeiter sind geplant. Wir werden 2017 daher noch keinen positiven EBIT erreichen, planen das aber für 2018“, erläutert Julian die nächsten Schritte. Demnächst werden auch Uhren die Marke vervollständigen und weitere Produkte sind in Planung.

Die Münchener Unternehmer bleiben bodenständig. Sie legen Wert auf die Qualität des Leders, arbeiten mit europäischen Herstellern und kleinen Handwerksbetrieben in der Nähe der bayrischen Hauptstadt zusammen. „Für uns war es sehr wichtig, kleine Handwerksbetriebe zu finden, die bereit waren, exklusiv für uns zu arbeiten. In den letzten Jahren haben wir solche Partner gefunden und fast familiäre Geschäftsbeziehungen aufbauen können. Wir legen Wert auf faire Arbeitsbedingungen und Löhne“ schließt Florian.

Vom Pivot des Startups haben die meisten aktuellen Kunden wenig mitbekommen. Das liegt zum einen an der veränderten Zielgruppe, zum anderen an der Konsequenz der Gründer. Beide haben mit Jaimie Jacobs den Neuanfang geschafft und streben weiter nach einem soliden Wachstum. Dabei gibt es nur einen Weg: nach vorn.

Companisto 2017

Unser Jahr in Zahlen, Daten und Fakten

356,5 Mio. €

Unternehmenswert aller Portfolio-Unternehmen
zum Jahresende (akkumuliert)

15

Anschlussfinanzierungen

(Jede Form von Finanzierung, die während oder nach Abschluss einer Crowdfunding-Kampagne stattfindet.)

20

**Erfolgreich finanzierte
Startups**

+ 22,7 %

**Veränderung des Gesamtwert aller aktiven
Beteiligungen zum Vorjahr**

282 Tsd. €

Ausgezählte Beträge

(Festverzinsungen und Beteiligungen
auf erzielte Gewinne)

+ 33,81 %

**Anstieg der Unternehmenswerte
im gesamten Companisto-
Portfolio**

Schnellste Finanzierungsrunde

AMERIA (10 Tage)

Größte Finanzierungsrunde

Weissenhaus (2 Mio. €)

Finanzierungsrunde mit den
meisten Companisten

REPLICATE© System (1.580)

10,6 Mio. €

Investmentvolumen

200

**Neu geschaffene
Arbeitsplätze**

9

**Insolvenzen /
Liquidationen**

Insgesamt wurden seit 2012 über Companisto mehr als 46 Mio. Euro Kapital bereitgestellt. Abgezogen dem inaktiven Kapital beläuft sich der Gesamtwert aller aktiven Beteiligungen Ende 2017 auf rund 39,4 Mio. Euro. Das entspricht einer Wertsteigerung von 22,7 % im Vergleich zu 2016.

Das Crowdfunding-Jahr 2017: Top, Flops, Trends & Ausblick

von Michel Harms, crowdfunding.de



Michel Harms ist Herausgeber von crowdfunding.de, einem unabhängigen Informationsportal rund um Crowdfunding und Crowdinvesting. Für Companisto blickt er zurück auf das Crowdinvesting-Jahr, dessen Top-Trends und Top-Themen.

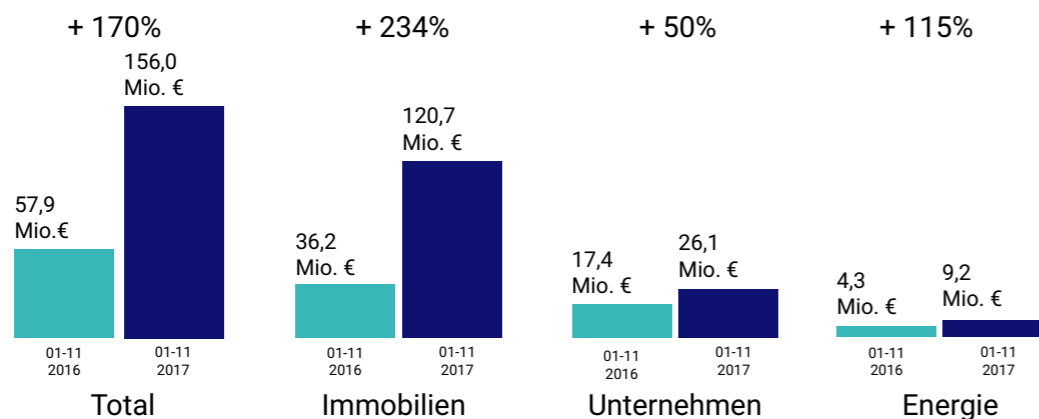
Crowdinvesting Rekordjahr 2017

2017 war ein erneutes Rekordjahr für den deutschen Crowdinvesting-Markt. Im Zeitraum Januar bis November hat die Crowd 156 Mio. Euro in Unternehmen, Immobilien- und Energieprojekte investiert. Dies entspricht einem Zuwachs von 170 %.

Immobilien stellen dabei das wachstums- und volumenstärkste Investmentsegment. Crowdinvestitionen in Unternehmen und Energieprojekte legen ebenfalls deutlich zu.

Crowdinvesting Deutschland

Jan. - Nov. 2017 vs. Vorjahreszeitraum



Volumen erfolgreich finanzierter, abgeschlossener Crowdinvesting-Projekte deutscher Emittenten. Quelle: Crowdfunding.de

Schwieriger Jahresstart für Startup-Crowdinvesting

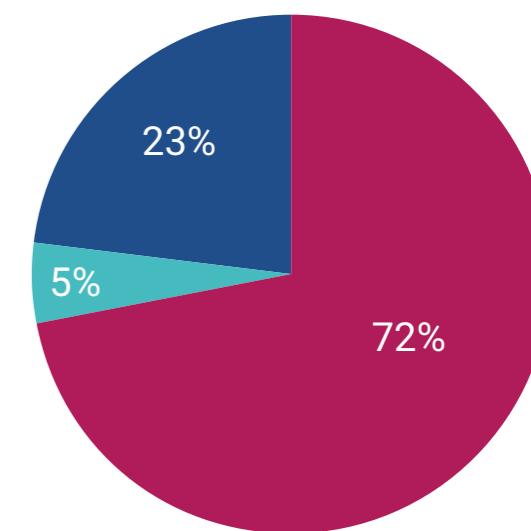
Die Startup-Crowdinvesting-Branche hatte zu Jahresbeginn mit einer Häufung von Ausfällen zu kämpfen. Die Insolvenzen mehrerer Startups, die zum Teil Millionen von der Crowd eingesammelt hatten, führten in den ersten Monaten des Jahres zu einem großen medialen Echo. Die Negativschlagzeilen machten es für die Branche nicht leichter, Startups und Investoren für Crowdfunding zu gewinnen.

In der zweiten Jahreshälfte hat sich das Startup-Crowdinvesting-Klima etwas entspannt. Die marktführende Plattform für Startups und Wachstumsunternehmen, Companisto, konnte einen kontinuierlichen Dealflow aufweisen. Daneben ist Seedrs als englische Plattform in den deutschen Markt getreten. Eine der Pionierplattformen musste dieses Jahr allerdings aufgeben: Innovestment meldete im Herbst Insolvenz an.

Der Markt wartet auf Exit Erfolge

2017 gab es keine signifikanten Exits. Knapp ein Viertel des durch die Crowd in Startups investierten Volumens ist mittlerweile ausgefallen. Fünf Prozent des Volumens wurden bereits zurückgezahlt (oder ein Rückkaufangebot unterbreitet).

Mit rund 70% ist der Großteil des Startup-Crowdinvestment-Volumens noch aktiv. Damit bleibt abzuwarten, ob sich Startup-Investments generell für die Crowd finanziell lohnen. Statistisch ist dies bisher noch nicht abzuleiten.



Quelle: Crowdfunding.de

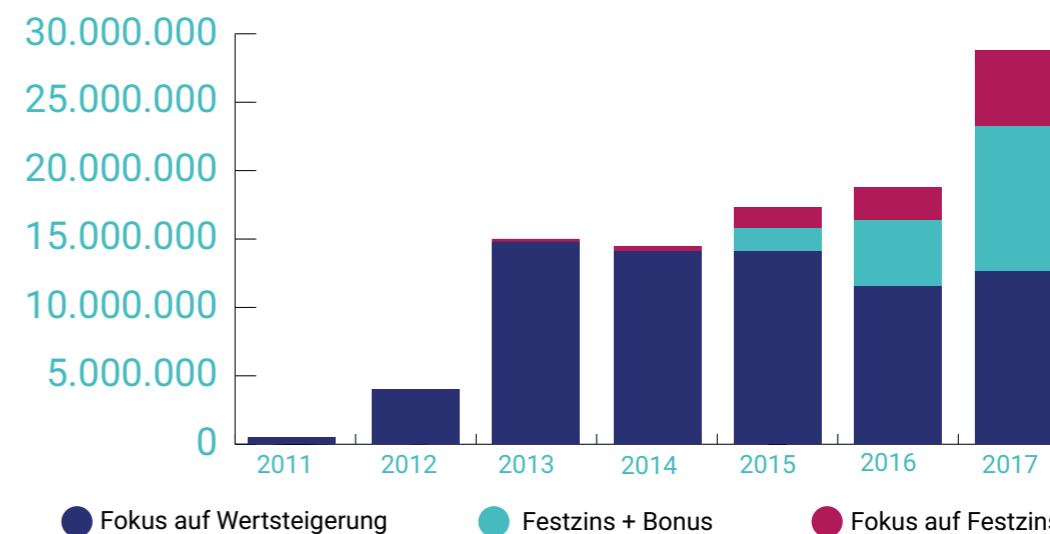
Status der Unternehmen beim Crowdinvesting für Startups in Deutschland

Trend zu festverzinslichen Crowdinvestments

Das Volumen exit-orientierter Unternehmensinvestments blieb 2017 konstant, während festverzinsten Crowdinvestments (z. T. mit zusätzlichem,

variablen Bonus) deutlich zulegen konnten. Hierzu zählen auch die Venture Debts/Loans für Wachstumsunternehmen.

Crowdinvesting Unternehmensfinanzierungen



Quelle: Crowdfunding.de

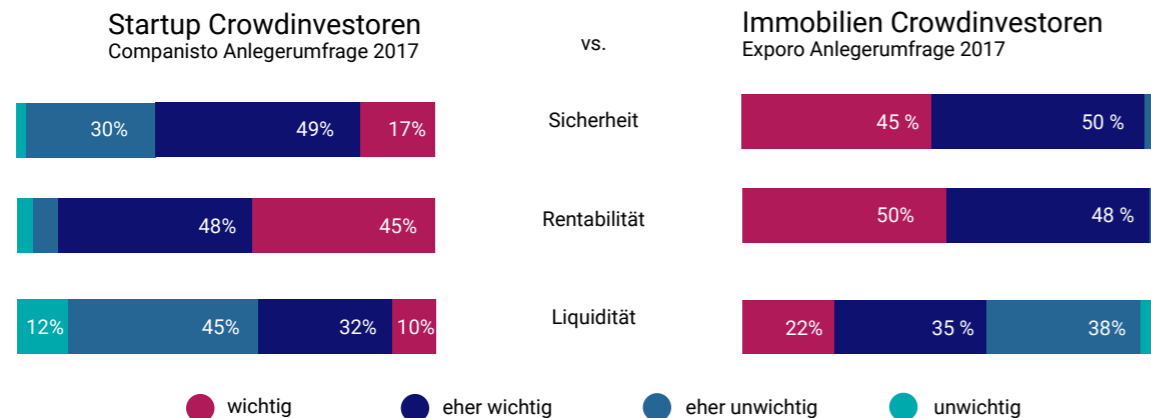
Anleger im Vergleich

Zwei Anlegerumfragen der marktführenden Startup-Plattform Companisto und der marktführenden Immobilien-Plattformen Exporo zeigen Gemeinsamkeiten und Unterschiede. So weisen die Startup-Investoren erwartungsgemäß eine vergleichsweise

höhere Risikoneigung auf. Grundsätzlich müssen sich aber alle Anleger darüber im Klaren, dass in allen Crowdfund-Segmenten das nicht unerhebliche Risiko des Totalverlustes besteht.

Das magische Dreieck beim Crowdfunding

Wie wichtig sind Ihnen folgende Kriterien bei Ihren Investitionsentscheidungen?



Quelle: Crowdfunding.de (Companisto Anlegerumfrage (2.307 Teilnehmer) und Exporo Anlegerumfrage (846 Teilnehmer), 2017)

Kleinanlegerschutzgesetz

Im Zuge der Evaluierung des Kleinanlegerschutzgesetzes hat der Gesetzgeber das Vermögensanlagengesetz 2017 in verschiedenen Punkten angepasst. Allerdings wurde der Anwendungsbereich der Befreiungsvorschriften nicht wie von

vielen in der Crowdfunding-Branche erhofft auf weitere Anlageformen wie z. B. Aktien oder Schuldverschreibungen erweitert.

Ausblick 2018

Die Performance der bislang crowdfinanzierten Startups wird die weitere Entwicklung des Marktes maßgeblich mit beeinflussen. Für eine positive Dynamisierung des Marktes braucht es erfolgreiche Exits, durch die die Anleger von ihrem Risikoinvestment entsprechend profitieren.

Dass sich die Deutschen grundsätzlich für Startups interessieren, zeigt der Erfolg der Fernsehshow „Die Höhle der Löwen“. Das Format wird produktseitig mittlerweile bis in die Supermarktregale verlängert.

Für einen Teil der Zuschauer ist aber sicherlich nicht nur die passive Konsumentenrolle reizvoll, sondern auch die des aktiven Crowdfinanzierers. Entscheidend ist dabei auch im Jahr 2018, dass bei den Anlegern eine realistische Erwartungshaltung und das entsprechende Risikobewusstsein geschaffen wird.

Denn das Einzige, was man mit „Sicherheit“ zum Startup-Crowdfinanzierungs-Markt sagen kann, ist, dass es weiter spannend bleibt!

2017 war auch das Jahr der Blockchain. Ein Name ist damit untrennbar verbunden: Christoph Jentzsch. Er ist Gründer von „The DAO“: einer Firma mit 15.000 Gründern, aber ohne einen einzigen menschlichen Mitarbeiter. Dies ist seine Geschichte.

Bereits seit 2012 ist Christoph Jentzsch fasziniert von Kryptowährungen, wie dem Bitcoin und den dahinter stehenden Technologien. Besonders die

gegen die Selbstständigkeit ein. Er lernt das Blockchain-Projekt Ethereum kennen. Statt eine reine Digitalwährung wie Bitcoin zu sein, will Ethereum sogenannte Smart Contracts etablieren. Das sind digitale Verträge, die auf einfachen „Wenn-Dann“-Beziehungen basieren und so das Potenzial besitzen, viele Verwaltungsaufgaben zu automatisieren.

15.000 GRÜNDER, ABER KEIN MITARBEITER

Blockchain hat es ihm angetan: eine dezentrale, transparente und fälschungssichere Datenbank, die von keiner Zentralbank und keinem Staat kontrolliert wird. Die ideale Voraussetzung, um der Dezentralität, dem ursprünglichen Grundgedanken des Internets, neuen Aufwind zu geben.

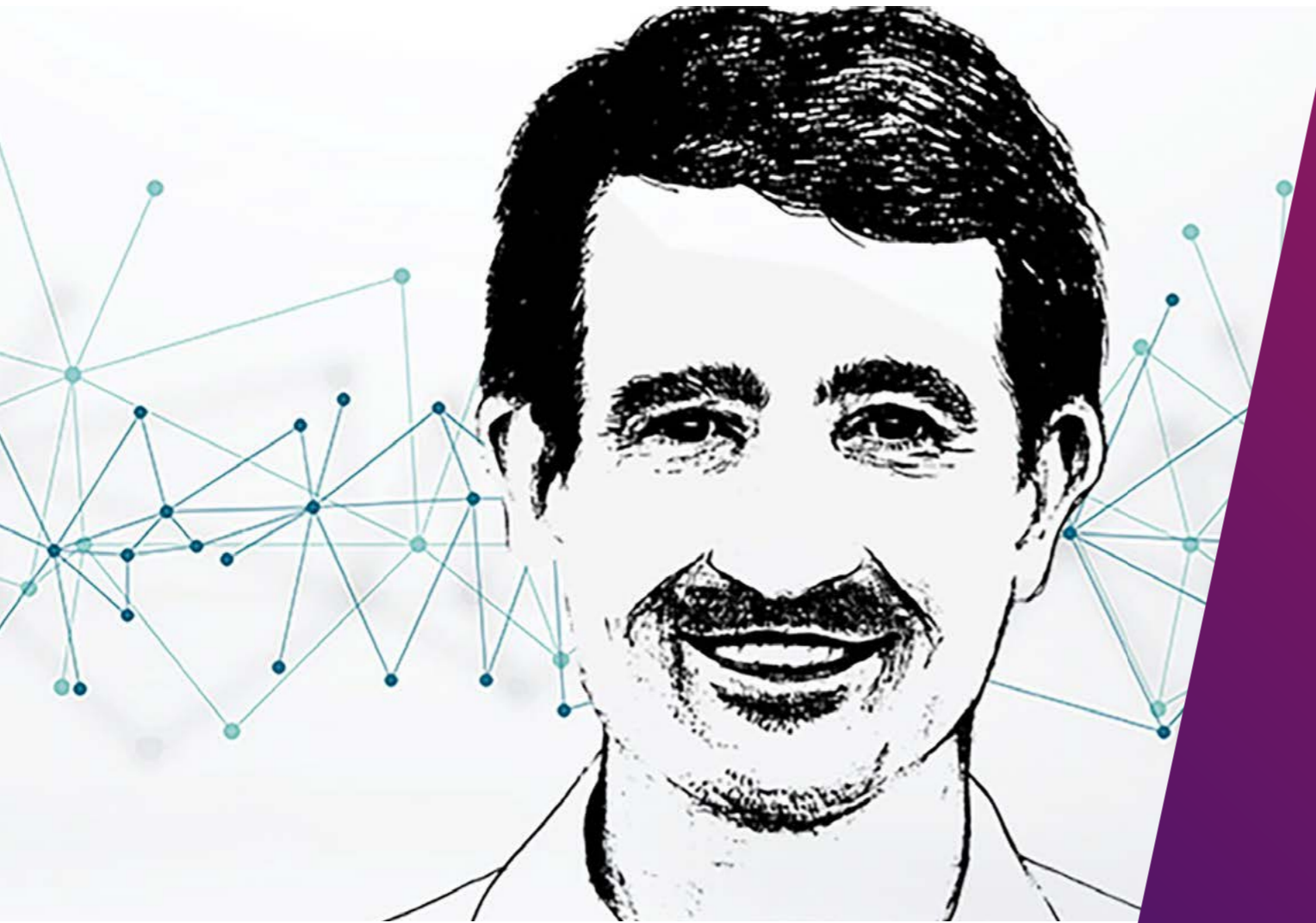
Denn für Christoph Jentzsch dreht sich vieles um den „Störfaktor Mensch“: Wo immer ein einzelner Mensch zu viel Macht auf sich vereint, steigt die mathematische Wahrscheinlichkeit des Scheiterns immens. „Single Point of Failure“ nennt Christoph Jentzsch das. Deshalb beschäftigt er sich schon lange mit dezentralen Systemen. „Ich liebe selbstorganisierte Systeme, die nur lokal organisiert sind, aber global funktionieren.“ Ihn interessiert, wie sich die Macht auf möglichst viele Schultern verteilen lässt.

2012 forscht er noch am Leibniz-Institut für Polymerforschung in Dresden. Doch er merkt schnell, dass ihn eine Arbeit in der Blockchain-Branche mehr reizt als eine Laufbahn in theoretischer Physik. Also tauscht er Ende 2014 seine Doktorandenstelle

15.000 Gründer, ein „The DAO“

Christoph Jentzsch wird Software-Tester bei Ethereum und lernt dort Vitalik Buterin kennen. Der Ethereum-Gründer bringt ihn auf eine geniale Idee: Es müsste technisch möglich sein, eine vollautomatische, dezentrale Organisation zu gründen. Denn auch Unternehmen bestehen am Ende nur aus Menschen, die Tätigkeiten ausführen, die zuvor in Verträgen festgelegt wurden – vom einfachen Mitarbeiter, der seinen Arbeitsvertrag umsetzt, bis hoch zum Top-Manager. Warum also mit Smart Contracts nicht ein Unternehmen dezentral organisieren?

Christoph Jentzsch schreibt das Konzept in ein Whitepaper, um es später einer Gemeinde aus Technologie-Begeisterten zu präsentieren. Die Firma tauft er auf den Namen „The DAO“, eine Abkürzung für „Dezentrale Autonome Organisation“. Sie soll selbstständig Investmentmöglichkeiten ausfindig machen und den Gesellschaftern präsentieren. Die Organisation besteht nur aus Smart Contracts und einem E-Voting-System, bei dem jeder Investor



seine Stimmrechte anteilig an seiner Investitionssumme dazu nutzen kann, um die Entscheidungen der Organisation zu beeinflussen.

„Wir wollten den Entscheidungsprozess dezentralisieren. Eine große Anzahl von Menschen entscheidet, nicht einer“, so Christoph Jentzsch. The DAO müsse man sich als eine Firma mit über 15.000 Gründern und einem Gemeinschaftskonto vorstellen. Die Mitglieder entscheiden, was sie mit dem Geld machen. Sie können es für wohltätige Zwecke einsetzen, Anteile von Firmen kaufen oder Firmen beauftragen, Produkte zu bauen und zu vermarkten.

Mithilfe eines Initial Coin Offerings (ICO), einer Form des Crowdfundings auf Blockchain-Basis, will er das nötige Kapital für die Umsetzung der Idee einsammeln. „The DAO“ wird ein Riesenerfolg und bricht alle Crowdfunding-Rekorde. Innerhalb von vier Wochen sammelt die dezentrale autonome

Organisation ohne jegliches Management 150 Millionen Dollar ein. „Wir hatten nicht mit dem Erfolg gerechnet. Das war schon ein bisschen beängstigend – eine so hohe Summe für solch einen experimentellen Smart Contract“, erinnert sich der DAO-Urheber.

Ein Wirtschaftskrimi „Made in Sachsen“

Doch noch bevor es richtig losgeht, wird „The DAO“ von einem Skandal erschüttert. Ein unbekannter Hacker nutzt eine Sicherheitslücke im Code, um

Gelder aus der Organisation abzuzweigen. Insgesamt versucht er auf diese Weise 30 Millionen Dollar zu stehlen. Ein Wirtschaftskrimi „Made in Sachsen“. Weil die autonome Firma auf der Ethereum-Blockchain basiert, hat der Vorfall signifikante Auswirkungen auf die ganze Kryptowährung. Die Ethereum-Community steht vor einer folgenschweren Wahl: Soll in die Blockchain eingegriffen werden, um den Diebstahl rückgängig zu machen? Das wäre ein absoluter Tabubruch. Oder bleibt die Ethereum-Blockchain unangetastet, zum Schaden aller?

Am Ende wird Ethereum in zwei Kryptowährungen aufgespalten: Ethereum und Ethereum Classic. Während der DAO-Hack in der ersten Variante rückgängig gemacht wurde, hat er bei der Classic-Variante stattgefunden. „Man weiß nie, wie weit man gehen kann, bis man zu weit gegangen ist“, sagt Christoph Jentzsch. „Wir sind zu weit gegangen und wir sind gescheitert.“ Am Ende ruft das Projekt sogar die US-Börsenaufsicht SEC auf den Plan. Diese nimmt „The DAO“ als Präzedenzfall für die Regulierung von Initial Coin Offerings (ICOs) und bewertet einige ICOs als Wertpapierverkauf. Erst als die DAO-Investoren ihre Gelder zurückerhalten kann er nach vielen stressigen Wochen endlich wieder durchatmen.

Wenn er könnte, würde Christoph Jentzsch heute etwas anders machen? „Ja“, antwortet er und lacht. „Ich würde den Fehler aus dem Programmcode nehmen.“ Doch die Idee einer DAO will der Blockchain-Pionier noch nicht aufgeben. Im Gegenteil: „Die ersten Flugzeuge sind abgestürzt, aber Flugzeuge waren trotzdem eine ziemlich gute

Idee und die Menschen haben weiter daran gearbeitet, bis sie sich durchgesetzt haben.“ Er arbeitet schon an einer dezentralen, autonomen Wohltätigkeitsorganisation, einer Charity DAO. Doch dieses Mal will er sich mehr Vorbereitungszeit lassen, denn der Programmierfehler, der zum großen DAO-Hack führte, sei letztlich unter Zeitdruck entstanden. Doch solange der „Störfaktor Mensch“ noch Teil der Gleichung ist, sind Fehler wohl unvermeidbar.

Diesen und weitere spannende Artikel über die Startup- & Crowdinvestingszene finden Sie in unserem Blog.



comanis.to/15000gruender

Investor Insights

Richtig pokern oder die Methodik der optimierten Wette

Nikolas Samios blickt auf über 15 Jahre Erfahrung im Venture-Capital-Bereich zurück. Wir sprachen mit ihm über seine Expertenmeinung zum Thema Venture Capital und Investitionen in Startups.

Herr Samios, Venture Capital ist ein Wagnis, Risikokapital. Muss man ein bisschen verrückt sein, um in Startups zu investieren?

Eher das Gegenteil: Man hat ein systeminhärentes Risiko, wenn man in Startups investiert. Aber nicht nur in Startups, sondern generell bei Investitionen in Unternehmen. Mittlerweile ist es gefühlt auch ein Risiko, wenn man in Staatsanleihen investiert.

... zusätzlich zur Gewissheit, dass man mit Negativzinsen zu rechnen hat.

Risiko ist die Umkehrfunktion von Rendite. Hast du kein Risiko, gibt es keine Rendite. Das ist ein direkter mathematischer Zusammenhang in einem funktionierenden Markt. Deswegen muss man Risiken eingehen, um eine Rendite zu bekommen. Das ist ja das Problem: Wir haben sehr viel Geld im System, aber man bekommt nirgendwo mehr eine vernünftige Verzinsung. Deswegen schauen sich die Leute sehr stark unternehmerische Investments an. Mit Investitionen in Startups kann man interessante Renditen machen. Aber es ist ein System, was eben auch risikoreich ist. Deswegen muss man Risiken richtig managen. Aus diesem Grund ist es das Gegenteil von verrückt. Eher rational, überlegt, methodisch. Um dieses Chaoelement zu reduzieren, kontrollierbar zu machen, braucht es Methodik.

Thema Methodik: Was gehört denn zu den Fähigkeiten eines guten Investors und wie bildet man diese aus?

Man kann nicht ein, zwei Investments machen und dann sagen, man hat methodisch korrekt Geld angelegt. Das beinhaltet ein viel zu hohes Klumpenrisiko. Man muss ein ganzes Portfolio

anlegen, eher 10, besser 20 oder 30 Investments machen. Das heißt auch, nicht fünf Mal in die gleiche Branche zu investieren. Das wäre auch ein Klumpenrisiko. Man muss immer auf die Qualität der Gründer achten: Haben die schon einen Track Record, wie ist die Qualität der Co-Investoren und so weiter. Es gibt eine ganze Liste von Themen, mit denen das Risiko für einen Deal reduziert werden kann. Über alle Investments muss ein richtiges Portfoliomanagement gelegt werden. Dann lässt sich mit der Asset-Klasse Startups oder Venture Capital auch in Deutschland gut Geld verdienen.

Beim Investieren gibt es zwei Theorien, die sich gegenüberstehen. „Value Investing“ besagt, dass man nur in Industrien investiert, in denen man sich auskennt und dann zu einem günstigen Zeitpunkt zuschlägt. Die Theorie der Diversifikation besagt dagegen, dass man sein Kapital auf möglichst viele verschiedene Anlageprodukte aufteilt. So werden eventuelle Verluste einer Anlageklasse durch Gewinne anderer ausgeglichen. Welche Theorie ist die richtige beim Investieren in Startups?

Diversifikation. Aber methodisch! In der Asset-Klasse Startups lassen sich nur „Educated Guesses“ machen. Man kann sich darüber streiten, wie man den Begriff interpretiert. In den 80er Jahren haben viele Leute vom „Spray and Pray“ geredet. Damit wurde impliziert, dass man Risiko nicht reduzieren kann und deswegen auch nichts prüfen muss – nach dem Motto: Hilft sowieso nicht. Ich mache also 10 Wetten, kaufe zehn Lose in der Lotterie und erhöhe damit die Chance, dass ich gewinne. Aber es ist egal, ob man dieses oder jenes Los kauft. Ich glaube, dass man sehr wohl unterscheiden kann. Das ist aber immer Wahrscheinlichkeit, keine Gewissheit. Aber die Summe an Maßnahmen hilft einem, eine höhere Chance zu erreichen. Bei Venture Investments geht es eben auch ums Können.

Dass man das Können mit einbringt, um damit eine höhere Rendite zu machen. Dadurch geht man eine gute, kluge, optimierte Wette ein, deswegen ist es nicht immer wichtig, dass jeder durchkommt.

Versuchen wir mal Educated Guessing genauer zu betrachten. Was ist das genau? Wenn jetzt also Ihr Investmentteam über einem möglichen Startup-Investment tagt, was besprechen Sie dann genau?

Alles. Also im Prinzip alle Kategorien, alle Headlines, die man in einem Business Plan vermuten würde: Markt, Wettbewerb, Produkt, Preis und Kosten, Team, Investoren, wirtschaftliche Traktion und KPIs. Haben die Schulden oder nicht, wie ist die Entwicklung der Bewertung gewesen? Es ist zum Beispiel gar nicht so gut, wenn ein Startup der einzige Marktteilnehmer ist. Denn dann muss man sich fragen, wieso macht es kein anderer? Es ist aber auch nicht gut, wenn 10 Leute das Gleiche machen, weil es dann entweder einen Preiswettbewerb gibt oder unglaublich viel Marketing gemacht werden muss. Weiterhin schauen wir darauf, wer vermutliche Exit-Kandidaten sind, wie die juristische Struktur aussieht etc.

Das A und O ist aber immer noch die Qualität des Gründerteams. Denn das wird jeder Investor sagen: Ein gutes Team kann aus einer Mittelklasse-Idee immer noch eine funktionierende Firma machen, aber ein Mittelklasse-Team aus der besten Idee keine Firma.

Wie beurteilt man ein Team am besten?

In der frühen Phase ist das einfachste, wenn die Gründer schon mal etwas aufgebaut haben, wenn sie also schon mal selbst Gründer oder Mitarbeiter Nummer fünf bei einem Startup dabei waren. Solche Gründer bekommen ein Plus. Das bedeutet nicht, dass ein Erst-Gründer keine Chance hat, aber er hat natürlich den Mehrfach-Gründer-Vorteil nicht und muss das irgendwie kompensieren. In einer Seriengründer investiert man vielleicht schon in der Seed Stage, weil der eben schon mal gezeigt hat, dass er erfolgreich ein Startup hochziehen kann.

Was die Menschen vom Investieren in Wagniskapital abhält, ist das Thema Scheitern, weil es Investitionen unsicher macht. Akzeptiert man in der VC-Branche, dass es das Scheitern gibt?

Das Scheitern ist völlig normal. Es darf halt nur nicht zu oft passieren. In dem Geschäftsmodell wird man immer einen gewissen Prozentsatz an Gescheiterten antizipieren und es aufgliedern, je nachdem in welcher Unternehmensphase investiert wird. In der Seed Stage kann logischerweise viel mehr schiefgehen als in der der Growth Stage.

Dafür bekommt man in der Wachstumsphase weniger Rendite, das ist wieder der mathematische Umkehrschluss.

Wenn jemand scheitert, ist es schon schade und man ärgert sich auch, aber das ist nicht das Relevante. Das Relevante ist, dass du die Methode hast, dass weniger Sachen scheitern als erfolgreich sind. Also unterm Strich eine Rendite rauskommt. Man sollte sich nicht zu stark emotional mit diesem Scheitern beschäftigen.



Nikolas Samios ist Mitgründer der Cooperativa Venture Group und entwickelte außerdem die German Startup Group, ein VC, der zum Beispiel in Junique, Soundcloud, Mister Spex und Delivery Hero investierte.

Diesen und weitere spannende Artikel über die Startup- & Crowdinvestingszene finden Sie in unserem Blog.



companis.to/nikosamios

Companisto stellt sich vor

Sie kennen uns aus E-Mails, der Webseite, Telefonaten oder auch dem einen oder anderen persönlichen Gespräch bei einer Konferenz. 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. Den Anfang macht Robert Kunz aus der Investment-Unit.

Companisto-Units

GESCHÄFTSFÜHRUNG

INVESTMENT

MARKETING

CONTENT

DESIGN

DEVELOPMENT

ROBERT KUNZ
Head of Investment

Robert, was machst Du bei Companisto?

Als Head of Investment bin ich hauptsächlich für die Bereiche Dealflow, Startups und Kooperationen verantwortlich. Außerdem stelle ich die Companisto-Vision, unser Modell und unsere Arbeit auf Veranstaltungen und Konferenzen vor.

Wie bist du zum Thema Startup-Finanzierung gekommen?

Die Themen Entrepreneurship, Finanzierung und Innovation haben mich schon während meines Studiums begleitet. Ich arbeitete in einer kleinen Finanz- und Strategieberatung für Clean-Tech-Startups und bin dort zum ersten Mal mit der Frühphasen-Finanzierung von Unternehmen in Kontakt gekommen. Zu dieser Zeit entstand mit Crowdfunding und Crowdinvesting gerade ein spannender neuer Bereich, über den ich dann auch meine Diplomarbeit geschrieben habe. Anschließend gründete ich selbst ein Technologie-Startup, was sich leider nicht durchgesetzt hat. Die beiden Sichtweisen eines Startup-Beraters und eines Gründers helfen mir jetzt, wo ich seit 2014 auf der Investorensseite sitze, enorm weiter.

Was bedeutet Dealflow bei Companisto?

Der Dealflow umfasst quasi den gesamten Auswahlprozess eines Unternehmens, bis es auf Companisto seine Finanzierungsrunde startet. Das ist oft ein mehrwöchiger Prozess. Jedes Jahr erhalten wir etwa 1.000 Businesspläne von Startups, die ein Crowdinvesting starten möchten. Bei der genauen Auswahl werden dann fünf Phasen durchlaufen, die von der Kontaktaufnahme bis zum Abschluss der Verhandlungen etwa vier Wochen in Anspruch nehmen.

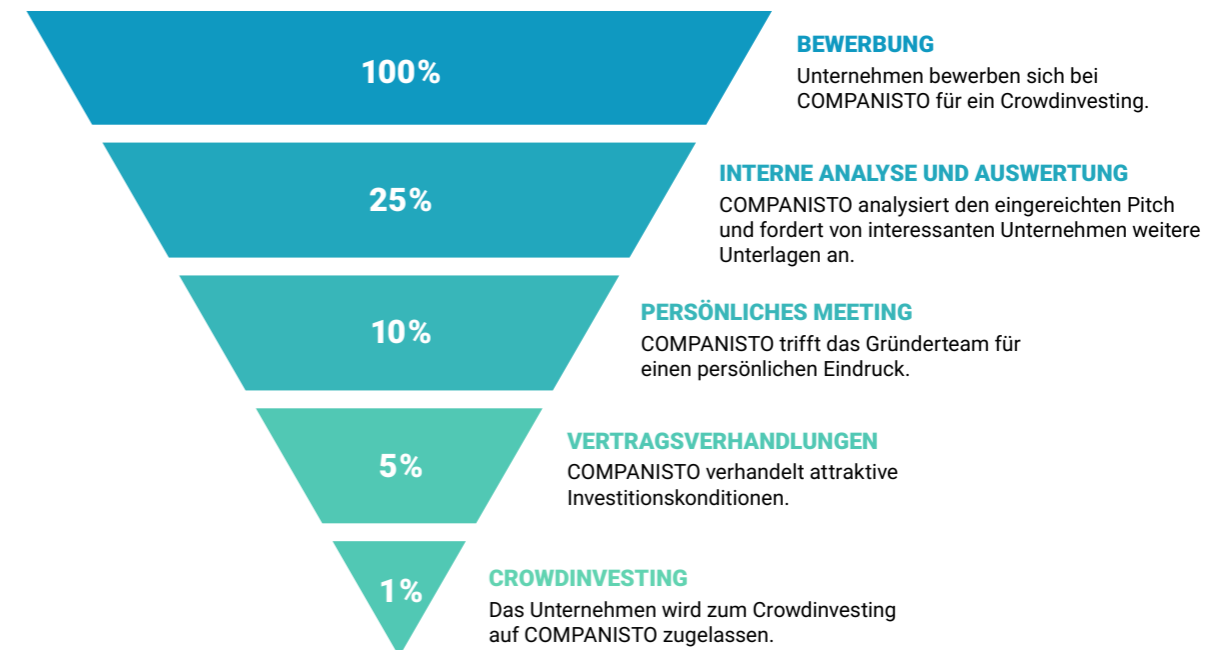
Wie läuft der Auswahlprozess in etwa ab?

Zunächst screenen wir die eingehenden Pitch Decks, die wir über unsere Seite und unser Netzwerk bekommen, also bspw. von Business Angels und Venture-Capital-Gebnern. Wenn ein Pitch Deck unser Interesse weckt, fordern wir weitere Informationen an und arbeiten uns in die Startup-Thematik ein: die Idee, das Startup selbst, das Gründerteam etc.

Steht dabei mehr das Gründerteam oder das Geschäftsmodell im Vordergrund?

Da wir aber keinen spezifischen Branchenfokus haben, spielt das Gründerteam schon eine sehr

Die fünf Phasen bei der Auswahl der Finanzierungsrunden auf Companisto



wichtige Rolle. Wir wollen über den direkten Kontakt ein Gefühl für die Personen hinter der Idee bekommen. Natürlich sehen wir uns auch das Produkt genau an, achten dabei auf Alleinstellungsmerkmale und versuchen das Marktpotenzial einzuschätzen.

Welche Expertisen fließen bei der Auswahl ein?

Wir tauschen uns intern eng über den Businesscase und das Startuppotenzial aus. Hierbei bringt jeder Investment-Manager seine Branchenexpertise mit ein. Ich zum Beispiel für CleanTech, Healthcare und FinTech. Bei Bedarf holen wir uns noch die Zweitmeinung eines Branchenexperten dazu, der mit uns dann die Informationen des Unternehmens auf Herz und Nieren prüft. Das können externe Experten aus unserem Netzwerk sein oder auch Experten aus der Crowd.

Gibt es K.O.-Kriterien, die zum Ausschluss aus dem Auswahlprozess führen?

Eines ist in jedem Fall unprofessionelles Verhalten seitens des Teams. Wenn man beispielsweise im Auswahlgespräch schon merkt, dass das Team schlecht vorbereitet ist oder sich untereinander uneinig ist. Deswegen ist für uns der direkte Kontakt und Austausch mit dem Startup-Team und

den Gründern sehr wichtig, um hier ein möglichst genaues Bild zu erhalten. Ein weiteres Ausschlusskriterium ist ein unklares Geschäftsmodell und ein fehlendes Marktpotenzial.

Wer entscheidet am Ende über die Aufnahme auf Companisto?

Unser „Investment-Komitee“. Hierbei kommen alle Investment-Manager und, je nach Branche, ein externer Experte zusammen. Wir klären dann noch einmal Fragen, die einer Finanzierung eventuell noch entgegenstehen, etwa angemeldete Marken- und Schutzrechte für ein Produkt. Erst wenn alle dafür sind, treten wir auch in Verhandlungen mit dem Startup zu den Konditionen der Finanzierung: Starttermin, Kapitalbedarf, Unternehmensbewertung usw. Sind sich beide Seiten einig und der Vertrag unterschrieben ist, steht einer Finanzierungsrunde nichts mehr im Weg.

Was ist euer Anspruch bei eurer Arbeit?

Wir wollen Investoren attraktive Investment-Angebote mit spannenden Zukunftstechnologien bieten. Daher setzen wir auf Klasse statt Masse. Nur wenn unsere Unternehmen auch langfristige

Erfolgschance aufweisen, erhalten unsere Investoren den größten Mehrwert. Das heißt auch, manchmal Cases abzulehnen, obwohl sie gut erscheinen. Wir hatten mal ein sehr ambitioniertes Startup im Bereich E-Mobilität. Die Companisten hätten es sicher finanziert. Doch der extrem hohe Kapitalbedarf in der Entwicklung hätte quasi eine sofortige Anschlussfinanzierung nach sich gezogen. Das war uns zu riskant, also haben wir uns gegen eine Finanzierung entschieden.

Das ausführliche Interview zur Auswahl der der Unternehmen auf Companisto finden Sie in in unserem Blog.



companis.to/auswahlprozess

Impressum

Companisto GmbH
Köpenicker Str. 154
10997 Berlin
Deutschland

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 15. Dezember 2017.
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 Investitions-wert für eine Finanzierungskampagne erreicht, endet die Kampagne vorzeitig.
Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

5% GUTSCHEIN

AUF EINES IHRER NÄCHSTEN INVESTMENTS
AUF COMPANISTO

IHR RABATTCODE

DeallightsQ118eP

Der Gutschein ist personengebunden und nur einmalig einlösbar. Der Gutschein ist bis zum 31.03.2018 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.

Gemeinsam in die Zukunft investieren.

