

SWISS **NEW**  
**FINANCE** CONFERENCE

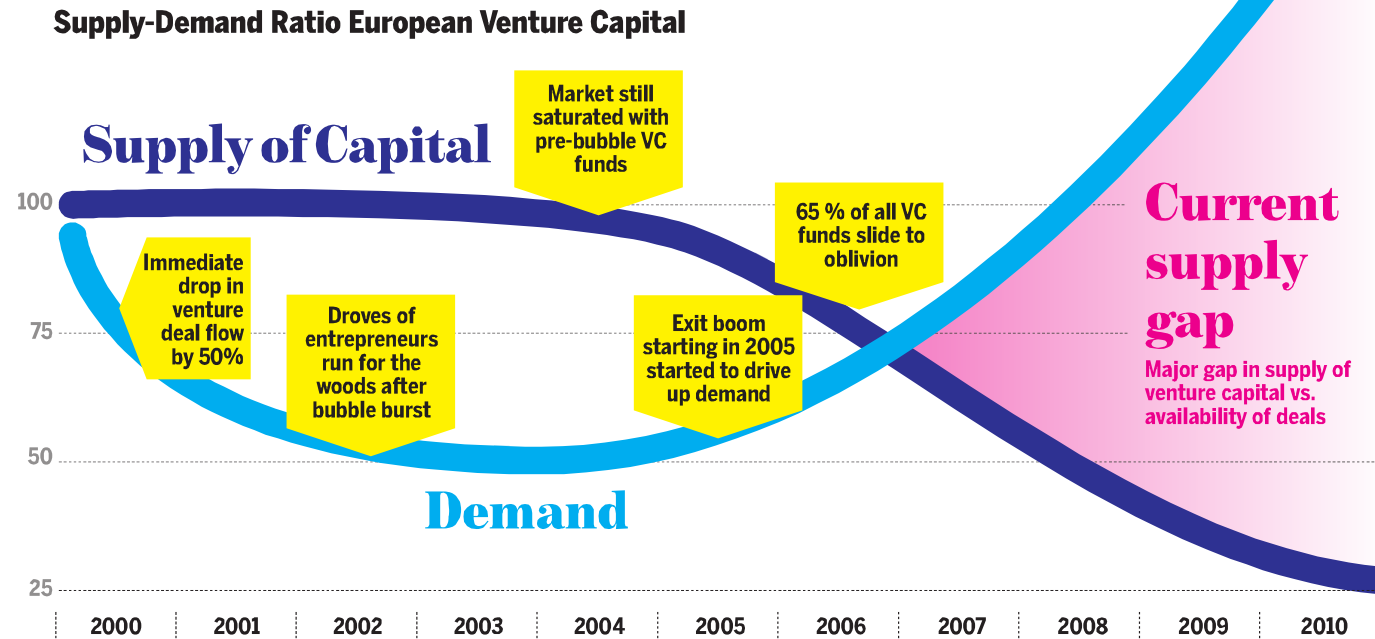
# Crowdfunding

23. August 2012  
Philipp Steinberger



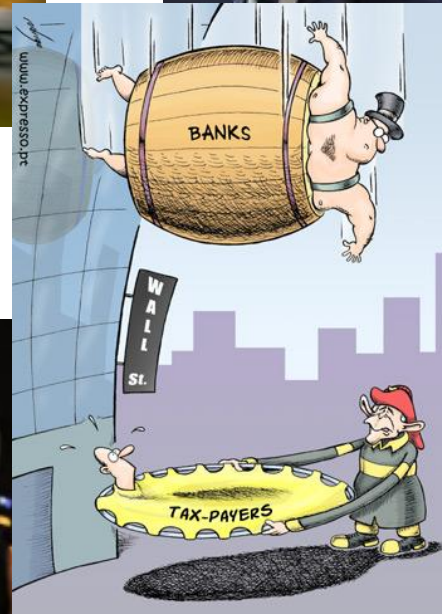
# Crowdfunding Fact I: Unternehmer haben es immer schwerer das für ihr Wachstum benötigte Kapital auf dem traditionellen Weg zu finden

## Europe today has the largest inequilibrium of venture Capital availability on the planet



Source: Earlybird

# Crowdfunding Fact II: Viele Privatinvestoren suchen vermehrt nach „greifbaren“ Investitionsmöglichkeiten



# Crowdfunding für Unternehmer: Möglichkeiten & Herausforderungen

## Möglichkeiten:

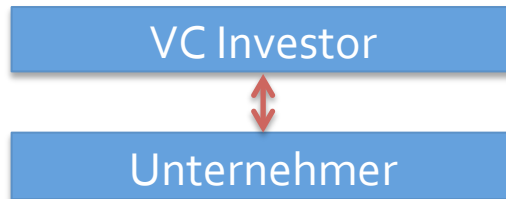
- Startup-Finanzierungen zwischen 50'000.- und 500'000.- sind oft zu gross für „Friends and Family“ und zu klein für professionelle Investoren, diese Finanzierungslücke kann mit Crowdfunding über die breite Masse geschlossen werden
- Crowdfunding demokratisiert das bisher noch elitäre Konzept des Business Angels
- Interaktivität zwischen Unternehmer und Aktionäre
- Fundraising via Social Media spart dem Unternehmer Geld und Zeit

## Herausforderungen:

- Crowdfunding ist ein sehr transparenter Prozess, mit allen Vor- und Nachteilen
- Eignet sich nicht für alle Geschäftsmodelle
- Administrative Hürden: viele kleine Aktionäre, Aktionärspool oder Aktionärsvertreter der Crowd; Administrative Abwicklung; Rechte für Minderheitsaktionäre

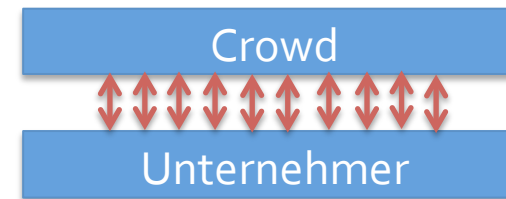
# Equity Crowdfunding vs. Venture Capital – ein Vergleich

## Venture Capital Modell



- 1 Investor
- Grössere Investitionsbeträge möglich
- Strategische Beratung, Zugang zum Netzwerk
- VC Investor als Qualitätssiegel
- Braucht hohe Rendite (tiefe Bewertung) mit dementsprechendem Aktionärsbindungsvertrag
- Fordert einen Exit < 5 Jahren
- Kontrollmechanismen
- Finanziert oft nur 1% des deal-flows

## Equity Crowdfunding Modell



- Viele Investoren mit kleinen Beträgen
- Kleinere Finanzierungen (wird sich über die Zeit verändern)
- Unternehmer behält Kontrolle:
  - Bewertung (Anteil)
  - Anzahl der neuen Investoren
- Power of the crowd:
  - Netzwerk der crowd
  - "Marketing ambassadors"
  - Neue Kunden
  - Crowdsourcing
- Ideal für Unternehmen mit einem B2C Geschäftsmodell

# Crowdfunding Prozess aus der Sicht des Unternehmers



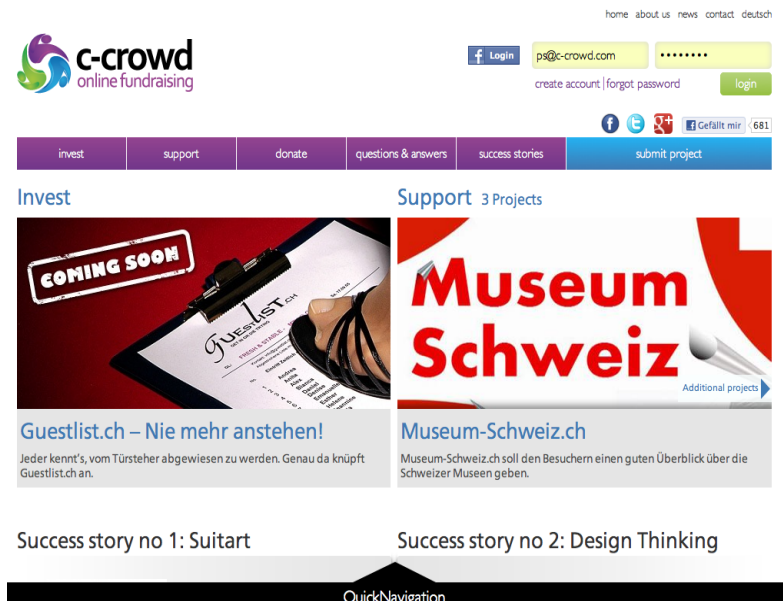
- Auswahl einer Plattform
- Einreichung der Unterlagen
- Terms & Conditions der Finanzierung
- Ausgewählte Plattform prüft die Unterlagen

- Projekt wird von der Plattform live geschaltet
- Bekanntmachung der Invest. Möglichkeit im privaten und geschäftlichen Netzwerk
- Interaktion mit potenziellen Investoren
- Business as usual!

- Ende der Zeichnungsfrist auf Plattform
- Administration der Finanzierung
- Umsetzung der Finanzierung

- Mögliche Anpassung des Verwaltungsrates
- Regelmäßige Information an Investoren
- Interaktivität mit Investoren
- Gesetzten Ziele müssen umgesetzt werden

# c-crowd.com – Kurzübersicht



- Start April 2011: Crowdfunding Plattform für Unternehmen, kommerzielle und wohltätige Projekte
- Effizient und einfach strukturierter Investitionsprozess
- Erfolgsbasiertes Modell: Prozentsatz des via c-crowd gefundenen Kapitals
- FINMA Ruling, dass c-crowd Aktivitäten nicht der Schweizer Finanzaufsicht unterstehen

CASH

BILANZ  
Das Schweizer Wirtschaftsmagazin

Tages Anzeiger

FINANZ und  
WIRTSCHAFT  
Mehr Wissen. Mehr Vorsprung.

Neue Zürcher Zeitung

LE TEMPS

moneycab

# Von der Projekteingabe bis zur Finanzierung – der c-crowd Prozess



- Emissionsprospekt
- c-crowd Fragenkatalog
- Investorenpräsentation / Businessplan
- Executive Summary

- Prüfung der Unterlagen
- Persönliches Treffen Unternehmer
- Einforderung zusätzlicher Informationen / Unterlagen

- Abstimmung im c-crowd Verwaltungsrat
- Einstimmigkeit benötigt
- Provisionsvertrag

- Projektmarketing via c-crowd Newsletter, FB und Twitter
- Marketing für gesamte die Plattform
- Netzwerk des Unternehmers

**Diverse unterstützende Unterlagen werden dem Unternehmer kostenlos zur Verfügung gestellt: Muster für Emissionsprospekt & Zeichnungsschein, Aktionärsbindungsvertrag,**



## c-crowd Case Studies



### **SuitArt AG ([www.suitart.com](http://www.suitart.com))**

Finanzierung: Fr. 548'864.- (Kapitalerhöhung)

Anzahl der Investoren: 24,

Zeit: 4 Monate

Kleinstmögliche Investition: Fr. 1'432



### **Design Thinking Startup AG ([www.dtsag.com](http://www.dtsag.com))**

Finanzierung: Fr. 108'700 (Gründungskapital)

Anzahl der Investoren: 56

Zeit: 2 Months

Kleinstmögliche Investition: Fr. 500.-

# Crowdfunding Outlook

- Crowdfunding steht am Anfang der Entwicklung
- Die über Crowdfunding gesuchten/gefundenen Beträge werden ansteigen, der Zeitraum um diese Beträge zu finden wird kürzer
- Der amerikanische JOBS Act als Beschleuniger des Wachstums. Einfluss auf andere Länder?
- Neue Plattformen, mit neuen USP's
- Bestehende Plattformen müssen ihre Geschäftsmodell verbreitern
- Konsolidierung von Crowdfunding Plattformen
- Crowdfunding wird nie die traditionelle Unternehmensfinanzierung ersetzen, wird diese jedoch ergänzen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

**Philipp Steinberger**  
ps@c-crowd.com  
@philsteinberger



**c-crowd.com**  
<https://www.facebook.com/swisscrowdfunding>  
[www.crowdfunding.ch](http://www.crowdfunding.ch)  
@ccrowd