



HANDELS-, INDUSTRIE-,
HANDWERKS- UND LAND-
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN



A2F – DER ZUGANG ZU ALTERNATIVEN FINANZIERUNGSMITTELN

Private Equity, Venture Capital, Crowdfunding

Eine Begegnung mit der Zukunft

Simon Kofler
Direktor Raiffeisenkasse Kastelruth – St. Ulrich
Handelskammer Bozen, 18 Februar 2021

Erfahrungen gesammelt, Kompetenzen aufgebaut, Netzwerke gepflegt

1969 in Brixen geboren



In Padua studiert



Erste Gehversuche in Belgien



2 Jahre Finanzanalyst in Mailand



4 Jahre New York

8 Jahre London
Master (MSc) Investment Management



6 Jahre in Bozen



2 Jahre Mailand/München



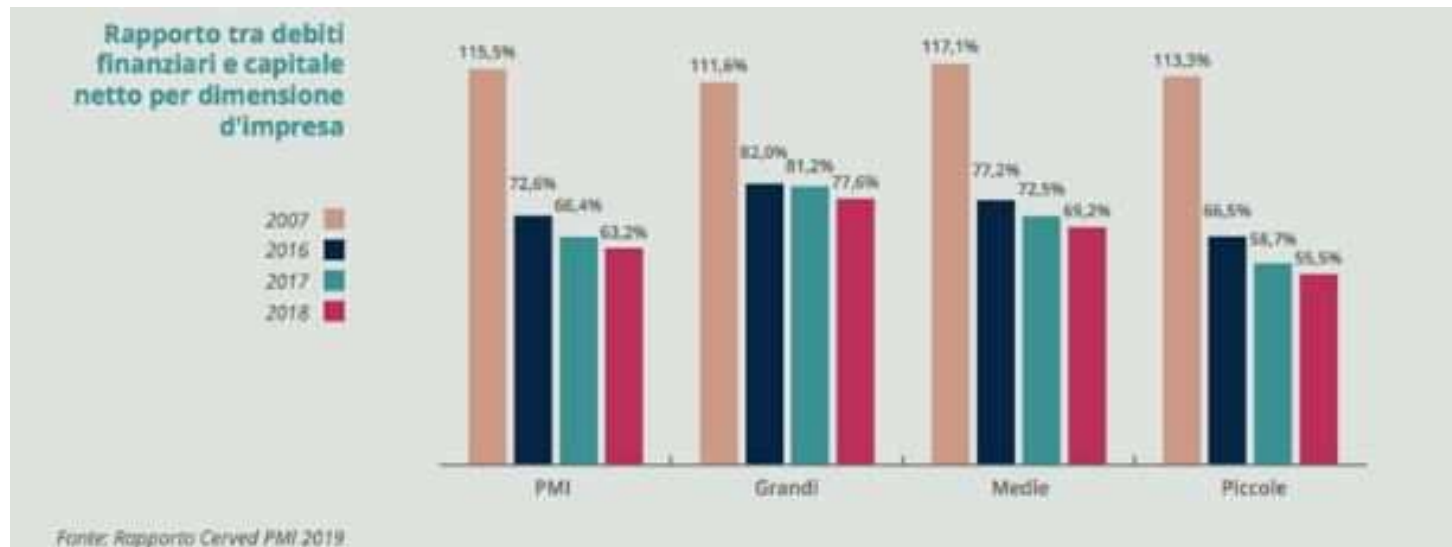
3 Jahre Raiffeisenwelt



Die Suche nach alternativen Finanzierungsmöglichkeiten ist langfristiger Trend

Immer weniger Abhängigkeit von der typischen Bankfinanzierung aufgrund zweier Tatsachen:

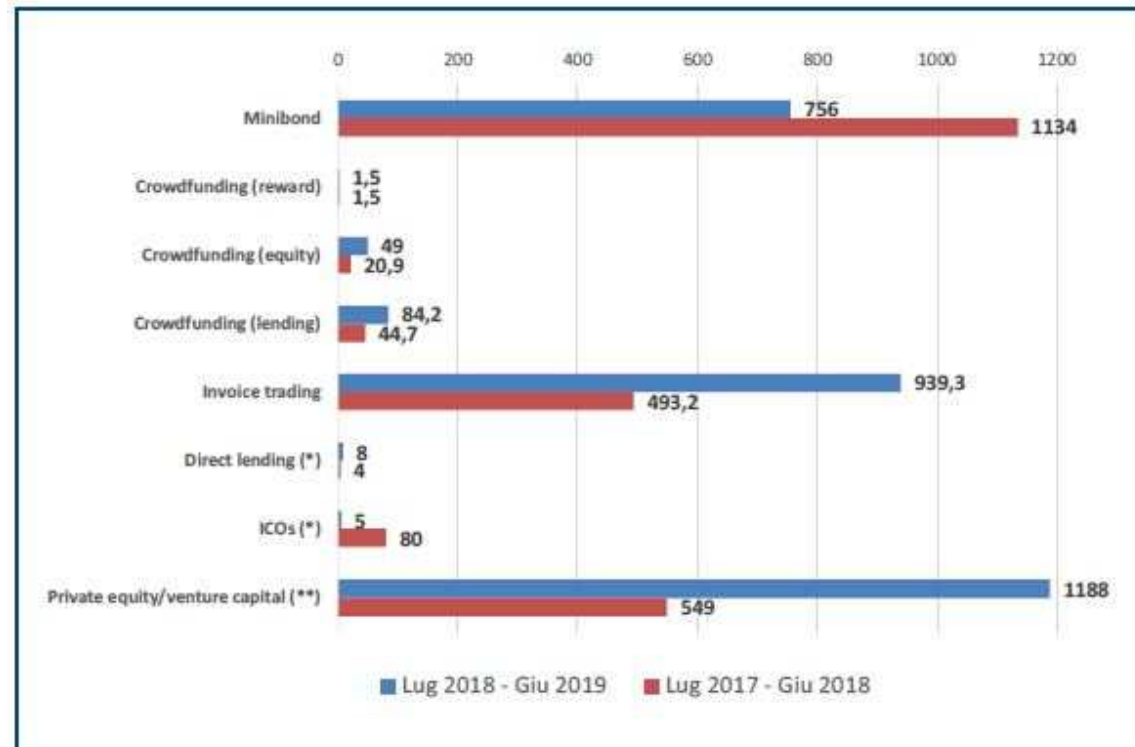
1. Mehr Einbringung von Eigenkapital stützt die Solidität des Unternehmens
2. Mehr Diversifikation in der Herkunft der Mittel notwendig
3. Mehr Kompetenz ist wichtige Nebenerscheinung



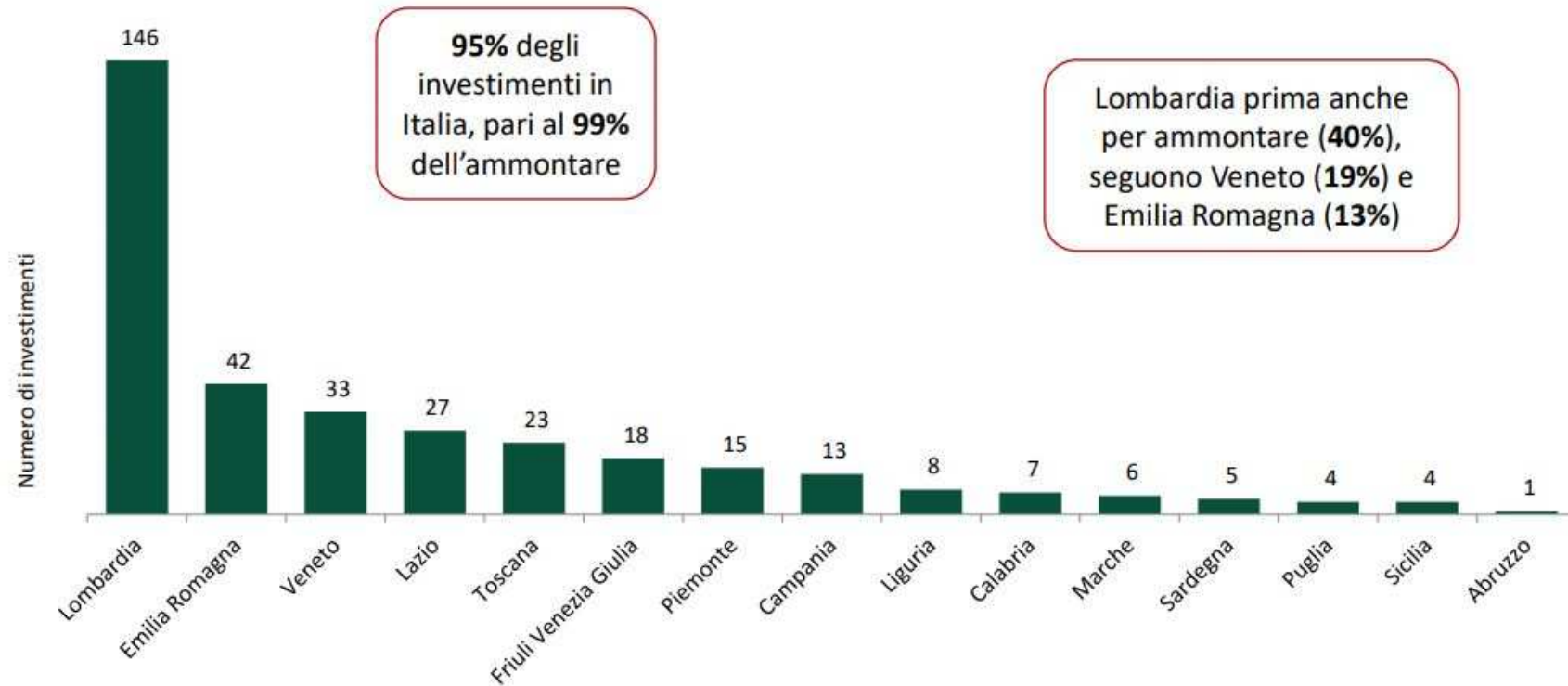
Alternative Finanz kommt wohl oder übel auch nach Südtirol

Komplementäre Finanz sind:

- Minibond
- **Crowdfunding**
- Invoice Trading
- Direct Lending
- ICO (Initial Coin Offering)
- **Private Equity/VC**



Aber wann? (Anzahl in Italien „Private Capital“ 2019, PWC)



Ein Blick über den Tellerrand des Private Capitals (Equity oder Debt)

SPAC (Special Purpose Acquisition Companies) – auf der Überholspur an die Börse

Sammeln Geld von Investoren, gehen als leere Hülle an die Börse mit dem Ziel in unterbewerteten Unternehmen zu übernehmen. Die Zeitspanne innerhalb welcher sich die SPAC einem oder mehreren Unternehmen annehmen, ist weniger als 2 Jahre (weit weniger als für Private Equity). In den USA ein großer Trend, in Italien schon sehr präsent.

ELTIF (European Long Term Investments) – langfristige Ziele für institutionelle & private Anleger

Zeichenbar **auch** für den privaten Investor sind ELTIF illiquide geschlossene Fonds. Investiert wird vornehmlich in kleine ansonsten nicht öffentlich zugänglichen Unternehmen welche typisch für die italienische Unternehmenslandschaft sind.

PIR (Piani individuali di risparmio) – private Unterstützungsmöglichkeiten lokaler Unternehmen

Mit einem mittelfristigen Zeithorizont sind die PIR in der Lage Ersparnisse an italienische KMU's zu channeln. Verwaltet werden die PIR von SGR und können **nur** von physischen Personen gezeichnet werden. PIR sind eine Investitionsform welche es in anderen Ländern schon längst gibt und besondere steuerliche Vorteile genießen.

Private Debt (z.B. Minibond) – eine interessante Kombination von Rendite und Kredit

Um den vielen italienischen KMU's alternative Finanzierungsmöglichkeiten zu ermöglichen und gleichzeitig den Hunger nach Rendite von Investoren zu sättigen, wurden die Minibond in das Leben gerufen. Dabei ist es nicht nötig an der Börse quotiert zu sein. Minibonds sind der erste Schritt Richtung Neuausrichtung.



Eine gehörige Portion Mut und Selbsterkenntnis sind vonnöten



Alternative Mittelbeschaffung fördert und fordert

Unternehmenskultur
wird aufgemischt, nach
mehreren Generationen
vielleicht etwas
steif/betriebsblind

Besserer Finanzierungszins über die
gesamte Finanzierungspalette,
sicherlich minimiert sich das
Abhängigkeitsrisiko

CFO wird
kompetenter
nachdem er sich mit
„numbercruncher“
auseinandersetzen
muss

Wachstumsruck kommt
zustande und mit ihm
wachsen die Erwartungen der
Investoren



Das Unternehmen wird
interessant für neue
Mitarbeiterprofile – es
steigen die Kompetenz und
das Netzwerk

Periodische Berichterstattung
nötig, die Gefühle des Partners
interessieren wenig. Disziplin!

Erfahrungsaustausch mit Kennern
anderer Unternehmen/Branchen,
idealerweise auch im selben Bereich
schon tätig

Private Equity und Crowdfunding durchleuchtet

Merkmale	Vorteile	Nachteile
Investiert in Privates Kapital welches nicht öffentlich zugänglich ist (Handelsplatz / Börse)	<ul style="list-style-type: none"> • Die Unternehmenskultur wächst mit externer Expertise weil numerisches Interesse besteht und Kompetenz wächst/kommt. • Das Netzwerk zieht immer weitere Kreise und bringt neue Opportunitäten mit sich. • Die Emotionen sind nicht ausschlaggebend. • Zeitliche Dauer der Investition festgelegt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht alle Private Kapitalgeber werden an deinem Unternehmen interessiert sein. • Der Austausch mit möglichen Investoren bringt Unannehmlichkeiten mit sich – plötzlich muss man sich rechtfertigen. • Die Miteinbindung in strategischen Entscheidungen muss gelernt werden.
Ein Unternehmen stellt das Kapital zur Verfügung, investiert entweder in Start-ups oder bestehende Unternehmen		
Strategien können LBO (leveraged buyout), venture capital oder Wachstumskapital sein, Umstrukturierungen u.v.m.		
Ziel ist v.a. wachsenden oder jungen Unternehmen genügend Sprungkraft zu geben um in 5-7 Jahren den Wertzuwachs zu realisieren		
Das Unternehmen bekommt einen neuen Klein- oder einen Mehrheitsaktionär		
Die Bewertung des Unternehmens wird dem Kapitalgeber überlassen		
Das Interesse beruht vornehmlich auf industrieller Logik und nicht aufgrund der Bewertung (hoch/tief) des Unternehmens		

Wer sind die wichtigsten Akteure im **Private Equity** für KMU



Small European buyout firms have beaten private equity giants such as Ardian and CVC Capital Partners as top performers by delivering the most consistent **returns** to investors over the past 10 years. (www.fnlondon.com)




Private Equity und **Crowdfunding** durchleuchtet

Merkmale	Vorteile	Nachteile
Privates Kapital welches nicht öffentlich zugänglich ist (Handelsplätze / Börse)	<ul style="list-style-type: none"> Nachdem Momentum und die regionale/globale mediale Erreichbarkeit wichtig sind, können auch gesellschaftliche oder nachhaltige Ideen sehr erfolgreich sein. Die Verbreitung der Investmentidee wirkt sich auch auf die hohe Anzahl der Investoren aus welche durchwegs auch Kunden werden können und das Unternehmen weiterempfehlen. Das Unternehmen bleibt dem Unternehmer. 	<ul style="list-style-type: none"> Die Kosten an einer Crowdfunding Plattform beizutreten sind hoch, d.h. dem Unternehmen bleiben nicht alle aufgetriebenen Finanzmittel zur Verfügung. Der kulturelle Austausch mit den neuen Kapitalgebern fehlt & Unternehmenskompetenz wird nicht gefördert. Wenn die Summe nicht in einem bestimmten Zeithorizont nicht erreicht wird, wird das Kapital zurückgegeben. Kapitalgeber kann auch Aktionär werden (equity crowdfunding).
Schnelle globale Erreichbarkeit verlangt hohes mediales Geschick und „storytelling“		
Bestehende Unternehmen oder auch Kleinstbetriebe mit herkömmlichen (langweiligen) Produkt kommen in Frage		
„Momentum“ und „Kommunikation“ ist ein wichtiger Aspekt (Emotionen übermitteln)		
Das Unternehmen bleibt dem Unternehmer		
Die Bewertung des Unternehmens ist dem Unternehmer überlassen, der Investor folgt vor allem einer finanziellen und nicht industriellen Logik		

Crowdfunding spricht ein sehr großes Spektrum an

Progetti




Be Green Tannery
GREEN ECONOMY

La prima azienda conciaria innovativa che fornisce una pelle realmente sostenibile e metal free ai grandi brand che operano nel mondo della moda e del lusso.

obiettivo minimo: 750.000 €
obiettivo massimo: 700.000 €

86 %

39 Investitori | **214.721 €** Investimenti | 48 Giorni rimasti




LifeGate
GREEN ECONOMY

Da 20 anni LifeGate opera per promuovere il cambiamento e risvegliare una nuova coscienza sociale e ambientale, ispirando modelli di consumo consapevoli e sostenibili.

obiettivo minimo: 106.250 €
obiettivo massimo: 1.500.000 €

639 %

1074 Investitori | **1,3 Min€** Investimenti | 24 Giorni rimasti




Etilika
COMMERCIO


E-commerce specializzato nella vendita di vini e superalcolici. Nasce nel 2019 ed è già tra i principali player italiani del settore.

obiettivo minimo: 40.000 €
obiettivo massimo: 999.750 €

1820 %

287 Investitori | **909.825 €** Investimenti | 27 Giorni rimasti






Acquainbrick
GREEN ECONOMY

Un modo diverso e moderno di consumare acqua, per definire nuovi canoni del consumo on-the-go. Acqua buona in un contenitore completamente riciclabile e personalizzabile, composto da circa il 70% di materia prima vegetale.

obiettivo minimo: 80.000 €
obiettivo massimo: 500.000 €

739 %

447 Investitori | **590.838 €** Investimenti | 3 Giorni rimasti




ProfumeriaWeb
COMMERCIO

L'e-commerce beauty pure player n°1 in Italia, con fatturato 2020 di 8M€+ e un entusiasmante piano di crescita, finalizzato alla quotazione in borsa entro 2 anni.

obiettivo minimo: 199.000 €
obiettivo massimo: 600.000 €

188 %

95 Investitori | **375.235 €** Investimenti | 15 Giorni rimasti



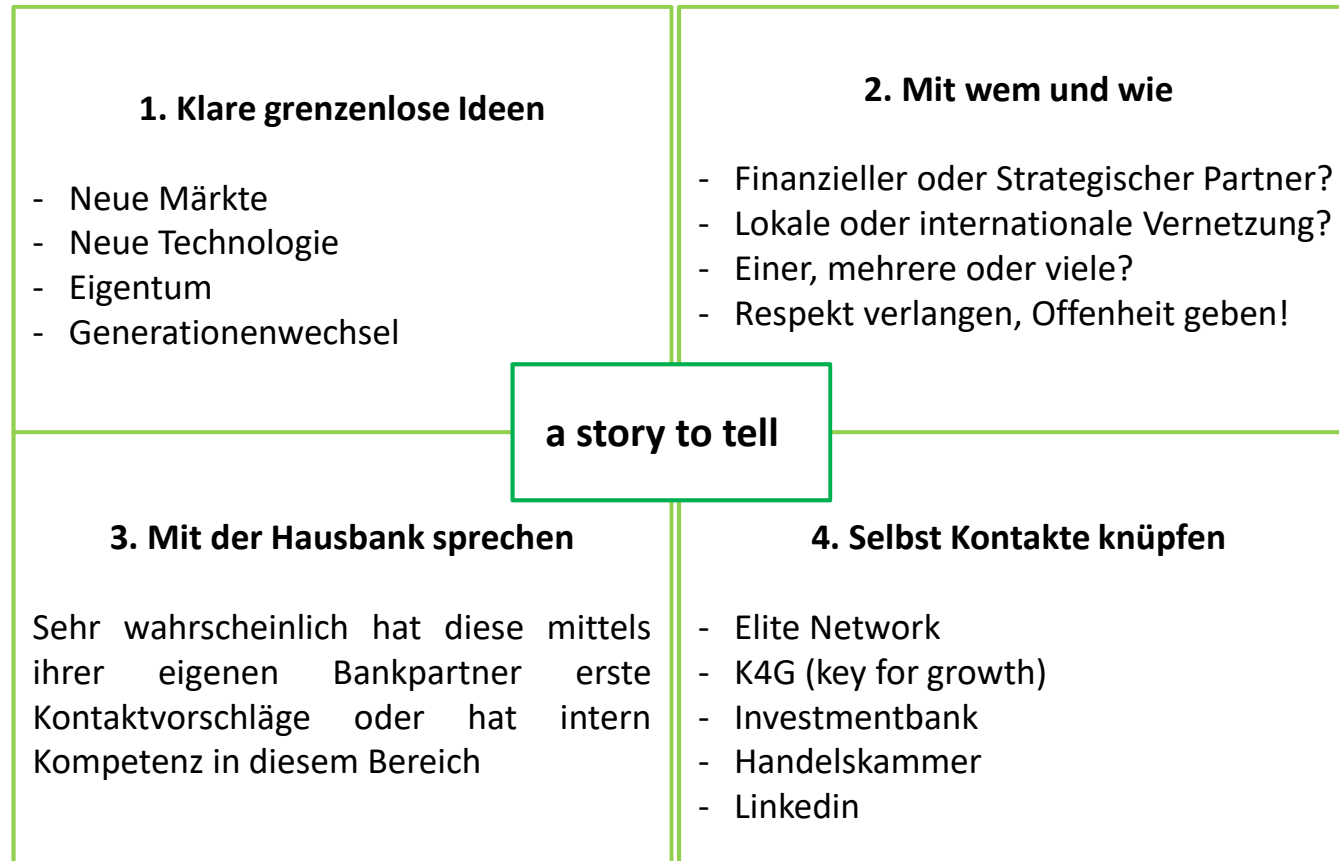
Prometheus
BIOTECH

Startup medtech che sviluppa dispositivi per la medicina rigenerativa. Il prodotto di punta è Ematik: un cerotto personalizzato che dimezza i tempi di guarigione delle ferite, senza cicatrici.

Coming Soon

[Scopri di più >](#)

Wie kann ich in Kontakt treten – was erwarten die sich von mir



Netzwerken – wie du und ich

Elite (LSE Group)

1.500 Unternehmen aus 41 Ländern, Hunderte aus Italien. Als grenzenloser Ideensammler/schleuder unterstützt Elite Unternehmen aus verschiedensten Branchen und vor allem kleinen Messgrößen

K4G (AIFI)

In Zusammenarbeit mit Deloitte und Legance wird alternative Finanzkompetenz, insbesondere Private Equity und Private Debt vermittelt und erste Kontakte geknüpft

Società	Settore	Provincia	Regione
Abinsula	Tecnologia - Software e Servizi Informatici	SS	Sardegna
Allied International	Altri Prodotti Industriali	PC	Emilia Romagna
Antonio Zamperla	Altri prodotti industriali	VI	Veneto
AVIMECC	Industria	RG	Sicilia
Berti Group	Altri Prodotti Industriali	VR	Veneto
Bibo Italia	Ingegneria Industriale	TO	Piemonte
CADIGROUP	Chimica	RM	Lazio
Comelit	Industria	BG	Lombardia
Cutitta Srl	Alimentari - Produzione di Generi Alimentari	AG	Sicilia
D&C	Altri Prodotti Industriali	BS	Lombardia
Dalena Ecologia	Industria	BA	Puglia
Dalma Mangimi	Produzione di Generi Alimentari	CN	Piemonte
FOMA	Altri Prodotti Industriali	BS	Lombardia
Fratelli Pagani	Produzione di Generi Alimentari	MI	Lombardia

Die Situation in Südtirol



Business Angels TBA

B2B Technologien im innovativen Bereich mit Wachstumspotential
Pre-seed Investment mit Unterstützung des eigenen Netzwerks
Regionaler Fokus



Botzen Invest EF

Auf Initiative der Kurie Trient 2009 geboren
Vornehmlich von privaten Unternehmern finanziert und geleitet
Ziel sind Investitionen in DACH Unternehmen



Euregio +

Unterstützung der lokalen Wirtschaft mit den Zielen der
Unternehmensgründungen
Förderung von Innovation
Förderung von Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum



LVH

Open Innovation Crowdfunding



WIFI

Informationsveranstaltungen zu den verschiedenen Themen der alternativen Finanz

Schlussfazit

1. Auch lokale Unternehmen können große Schritte machen
2. Es besteht absolute Konvergenz zwischen Finanz und Unternehmen
3. Schwierige Momente sind das beste „Momentum“ um neue Wege zu beschreiten
4. Gerade in diesen historischen Zeiten ist die alternative Finanz von großer Wichtigkeit
5. PE, VC, Crowdfunding u.v.m. fördern die Unternehmenskultur

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

**Simon Kofler
Direktor Raiffeisenkasse Kastelruth – St. Ulrich
Handelskammer Bozen, 18 Februar 2021**

