

Vorbemerkungen:

Fragen

Die Fragen **1 bis 21** dienen der Information für die Investoren.
Die Antworten sind auf investormarket.de öffentlich einsehbar.

Die Fragen **22 bis 28** dienen dazu Erfahrungen aus den aktuellen Angeboten vieler verschiedener Anbieter zu sammeln. Mit den so gewonnenen Erkenntnissen lassen sich Probleme und Risiken, aber auch Vorteile und Chancen analysieren. So können wir die Prozesse optimieren und Ihnen als Emittenten jetzt und vor allem in Zukunft bei Ihrem Geschäft helfen. Diese Informationen bleiben intern und werden nicht veröffentlicht.

Die Erstellung, ggf. Nachbearbeitung, Auswertung und Veröffentlichung sind für Sie kostenlos.

Transparenz-Siegel

Die Antworten der Fragen 1 bis 21 fließen in das Transparenz-Siegel ein.
Aus dem Anteil der beantworteten Fragen ermitteln wir den Prozentsatz, den der Investor dann auf dem Siegel sieht, sichtet und ggf. in seiner Bewertung berücksichtigt. Die Erstellung und die Veröffentlichung sind für Sie kostenlos.

Bedeutung und Vorteil

Bei der Beantwortung der Fragen sind Offenheit und Vollständigkeit entscheidend. Wir bewerten nicht Ihre Erfahrung, Finanzstärke, Sicherheit oder Rendite, nur Ihre Informationspolitik. Daneben findet man auf investormarket.de noch eine Bewertung der Kunden (Rezension). Dieses „Anleger-Rating“ ergänzt unser Transparenz-Siegel auf seine eigene Weise. Während wir neutral die Vollständigkeit der Antworten veröffentlichen, bewerten die Anleger den Inhalt des Angebots.

So würde z.B. ein Emittent oder ein Unternehmen, insbesondere ein Start-up-Unternehmen, mit seiner ersten digitalen Emission durch die Beantwortung aller Fragen augenscheinlich besser dastehen, als ein großer erfahrener Anbieter, der dies nicht tut.

Falls es etwas Negatives aus der Vergangenheit zu berichten gibt, kein Problem! Auch ggf. suboptimale Aspekte gehören dazu und deren Erwähnung wirkt sich dabei nur positiv auf die Transparenz aus.

Hierzu ein Beispiel:

Bei einer früheren Emission gab es Probleme mit dem Vertrieb, den Beratern oder vielleicht mit zu hohen Kosten. Rechtsstreitigkeiten und verringerte Auszahlungen waren die Folge. Genau aus diesem Grund wählt Ihr Haus jetzt und in Zukunft den elektronischen Zeichnungsprozess. Eben weil dieser rechtssicherer und günstiger sein kann. Durch diesen Zusammenhang ist der Investor umso überzeugter von Ihrem jetzigen Weg.

Ihnen wird auffallen, dass einige Fragen auf bereits im Handelsregister publizierte Informationen fokussiert sind. Jedoch wollen wir Sie mit bestimmten Fragen nicht kritisieren oder diskreditieren.

Im Gegenteil. Mit diesem Emittenteninterview wollen wir Sie in Ihrer Informationspolitik unterstützen, um den Anleger noch besser zu motivieren.

Nutzen Sie die Möglichkeit!

Ein Transparenz-Siegel mit 100% ist wie eine best „Note“, aber leichter zu erreichen als eine hohe Rendite. Es sorgt für ein Image-Plus und verschafft Ihnen vielleicht den entscheidenden Vorteil gegenüber anderen.

Investor Relation ist Trumpf.

Falls Sie bezüglich des Emittenteninterviews Fragen haben, Unterstützung bei der richtigen inhaltlichen Formulierung Ihrer Antworten oder Anregungen bezüglich der Beantwortung des Interviews benötigen, wenden Sie sich gerne direkt an uns.

Nachfolgend finden Sie die einzelnen Fragen. Zusätzlich zu den Stichpunkt-Angaben in der Fragenliste haben wir im Anschluss an den Fragebogen für Sie einige zusätzliche Bemerkungen zu den einzelnen Fragen aufgelistet, um das Verständnis zu verbessern und die korrekte Beantwortung zu ermöglichen.

Informationen zum Emittenten oder dem Emissionshaus:

1. Wie ist Ihre Gesellschafterstruktur und Rechtsform? *(HR-Informationen)*

2. Wie viel Erfahrung besitzen die handelnden Personen in diesem oder in anderen Geschäftsbereichen? *(positive Erfolge u. negative Erfahrungen des gesamten Teams)*

3. Welche Projekte haben die handelnden Personen schon vorher (physisch oder digital) abgewickelt? *(Referenzen vergangener Projekte; Erläutern in Frage 8)*

4. Haben Sie offizielle Ratings oder Bewertungen? *(detaillierte Aufzählung aller Bewertungen)*

5. Haben Sie Ihre aktuellen Geschäftsabschlüsse veröffentlicht? *(Art der Veröffentlichung)*
 - a. Wenn ja, wo? *(Ort / Plattform)*



6. Wie gut schätzen Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu ähnlichen Mitbewerbern ein? (evtl. Alleinstellungsmerkmale)

7. Haben Sie mit Ihrer Emissionsgesellschaft gleichzeitig noch weitere Angebote am Markt? (Referenzen u. gerne Verlinkungen)

8. Falls Sie bereits Projekte erfolgreich gefundet haben, wurden diese planmäßig zurückgezahlt? Gab es Zahlungsverzögerungen oder Zahlungsprobleme? (Bezugnehmend auf Frage 3)

9. Welche Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken sehen Sie für Ihre Gesellschaft? Können Sie diesbezüglich eine SWOT-Matrix ausfüllen?

Stärken

Schwächen

Chance

Risiko

Informationen zum aktuellen Projekt:

1. Ist das aktuelle Online-Projekt Ihr erstes?
2. Wann ging es an den Start?
3. Wie hoch ist die angestrebte Fundingsumme? (*Fundingschwelle; Fundinglimit*)
4. Wann läuft Ihr aktuelles Projekt aus?
5. Wann glauben Sie, dass Sie Ihr Finanzierungsziel realistisch erreichen?

6. Betreiben Sie dieses Projekt noch auf anderen Plattformen (Co-Funding)?
- a. Wenn ja, auf welchen?
7. Wie sieht die Finanzierungsstruktur Ihres aktuellen Projektes aus? (*Verhältnis von Eigenkapital, Mezzanine Kapital und Fremdkapital; Finanzierungsstruktur*)
8. Wie sah die Finanzierungsstruktur von vergangenen Projekten aus? (*Bezugnehmend auf Frage 7*)
9. Um Ihr Geschäftsmodell hinsichtlich Ihres aktuellen Projektes besser beurteilen zu können:
- a. Wie hoch ist beim aktuellen Angebot Ihre Gewinnmarge?
- b. Wie hoch sind beim aktuellen Angebot die Vertriebskosten?

- c. Wie hoch waren diese Posten bei vergangenen Projekten?

Informationen zum Finanzprodukt

1. Welches Finanzprodukt bieten Sie aktuell an? Haben Sie ein prospektpflichtiges Finanzprodukt oder auf Basis eines Informationsblatts? (*Auf Basis eines Informationsblattes; Vermögensinformationsblattes (VIB); Wertpapierinformationsblattes (WIB)*)

2. Nutzen Sie bei Ihrem aktuellen Finanzprodukt einen Tokenprozess? (*STO; ICO*)

2. Bezüglich Ihres aktuellen Projekts, was wäre im (theoretischen) Falle einer Insolvenz?
 - a. In welchem Rang sind die Investoren?

 - b. Gibt es eine Besicherung oder eine Patronatserklärung?

6. Falls Ihre Emissionsgesellschaft parallel noch weitere Angebote am Markt hat, werden diese physisch oder digital vertrieben?

7. Wenn Sie den aktuellen digitalen Vertriebsweg über eine Plattform Revue passieren lassen, arbeiten Sie lieber mit einem physischen Vertrieb zusammen oder bevorzugen Sie doch den digitalen Weg?

Hinweise zu den Interviewfragen

Informationen zum Emittenten oder Emissionshaus:

Zu Frage 1:

Ergänzende Fragen: Wird das Unternehmen als GmbH, GmbH & Co. KG, UG, AG, OHG, etc. geführt? Wie viele Geschäftsführer gibt es? Wie viele Gesellschafter gibt es? Unterscheiden sich diese vom Inhaber?

Hinweis: Hier wäre es von Vorteil, wenn die Beantwortung dieser Frage eine detaillierte Zusammenfassung der genannten Punkte darstellt und dem Anleger von der Sicherheit, Kompetenz und Seriosität des Unternehmens überzeugt.

Zu Frage 2:

Ergänzende Fragen: Welche Erfahrung bringt die Geschäftsleitung und das Management mit? Welche Erfahrung bringen Verwaltungs-, Abwicklungs- Mitarbeiter und das Team im Allgemeinen mit?

Hinweis: Sie können im Rahmen dieser Frage zu jedem relevanten, am Projekt beteiligten Mitarbeiter eine kurze Biografie mit 2-3 Sätzen verfassen. Alternativ können Sie auch gerne die Informationen in Stichwörtern verfassen. Achten Sie nur darauf, dass auch wirklich jeder Ihre Stichwörter versteht.

Zu Frage 3:

Ergänzende Fragen: Welche Immobilien- oder Unternehmensprojekte wurde begonnen und bereits erfolgreich abgewickelt? Durch welche Projekte können Ihre Kompetenzen und Fähigkeit bei Ihrem aktuellen Projekt untermauert werden?

Hinweis: Erwähnen Sie hier bestenfalls alle Finanzprojekte, an denen Sie mitgearbeitet haben. Interessant für einen Anleger wäre hier ebenfalls, wenn Sie erläutern, welche Erfahrungen, ob negative oder positive, Sie gemacht haben und wie Sie daran gewachsen sind, um nun ihr aktuelles Projekt erfolgreich durchzuführen.

Zu Frage 4:

Ergänzende Fragen: Auf welchen Seiten, in welchen Magazinen oder durch welche Experten wurde Ihr aktuelles Projekt bewertet? Gibt es eine öffentliche, positive Stellungnahme in Form eines Ratings zu Ihrem Projekt? Wo finden Anleger diese Informationen?

Hinweis: Zählen Sie hier alle Magazine, Webseiten oder Personen auf, die über Ihr Projekt (bestenfalls positiv) berichtet haben, sodass Sie dem Anleger signalisieren können, dass Ihr Angebot bereits eine gewisse Akzeptanz und Relevanz erreicht hat.

Zu Frage 5:

Ergänzende Fragen: Wie wurden Ihre Geschäftsabschlüsse veröffentlicht (Physisch oder Digital)? Über welche Plattformen wurden Ihre Geschäftsabschlüsse veröffentlicht? Wo und wie können diese eingesehen werden?

Hinweis: An dieser Stelle können Sie zusätzlich in 2-3 Sätzen grob formulieren, wie diese Abschlüsse (eher positiv oder eher negativ) aussehen. Sie können ebenfalls kurz erklären, wie es zu dem Ergebnis gekommen ist und wie Sie in Zukunft planen, diese Abschlüsse anzupassen. Sie können hier kurz auf Ihre Ziele für die Zukunft eingehen.

Zu Frage 6:

Ergänzende Fragen: Wer sind Ihre Mitbewerber? Wie unterscheidet sich Ihr Geschäftsmodell bzw. Angebot, von der der Mitbewerber? Was ist hier Alleinstellungsmerkmal? Warum sollten Kunden im Allgemeinen eher zu Ihnen, als zu den Mitbewerbern gehen?

Hinweis: Im Rahmen dieser Frage geht es um Ihre Selbsteinschätzung im Vergleich zu Mitbewerbern. Stellen Sie deutlich dar, dass Sie aufgrund Ihrer Alleinstellungsmerkmale, besser aufgestellt sind als Ihre Mitbewerber. Nennen Sie auch gerne die Branche auf der Sie tätig sind und warum Sie eine Bereicherung sind.

Zu Frage 7:

Ergänzende Fragen: Wie viele Finanzprojekte haben Sie aktuell parallel zur Zeichnung auf dem Markt? Wo haben Sie diese platziert? Werden Sie physisch oder digital, durch Vermittler oder im Rahmen des Eigenemissionsprivilegs vertrieben?

Hinweis: Informieren Sie die Anleger über weitere Projekte, die Sie aktuell auf dem Markt haben. So können Sie zeigen, dass Sie Ihr Handwerk verstehen und vermitteln Vertrauen. Erwähnen Sie ebenfalls, wo diese Projekte gefunden werden können, sodass sich Anleger ebenfalls diesbezüglich informieren können.

Zu Frage 8:

Ergänzende Fragen: Gab es bereits im Vorfeld, ggf. bei vorherigen Projekten Schwierigkeiten, Probleme oder andere Herausforderungen? Was war die Ursache für diese? Wie sind Sie mit Schwierigkeiten und Problemen umgegangen?

Hinweis: Ähnlich wie bei Frage 3 geht es hier um Ihre Erfahrung und wie Sie daraus gelernt haben. Verdeutlichen Sie die Herausforderungen, denen Sie begegnen mussten und was Sie daraus für weitere Projekte mitnehmen konnten.

Zu Frage 9:

Ergänzende Fragen: Was sind Ihre Stärken? Was sind Ihre Schwächen? Welche Chancen gibt es? Welche Risiken kann es geben? Wie können bzw. werden die Stärken genutzt, um die Chancenrealisierung zu erhöhen? Welchen Risiken können durch welche Stärken begegnet werden? Wo können aus Schwächen Chancen entstehen? Wie schützen Sie sich durch Schäden durch Ihre Schwächen?

Hinweis: Tragen Sie gerne in die vordefinierten Felder jeweils Ihre Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken ein. In dem Feld darüber können Sie dann die „Ergänzende Fragen“ beantworten.

Informationen zum aktuellen Projekt

Zu Frage 1:

Ergänzende Fragen: Haben Sie bereits vorher ein Finanzprojekt realisiert? Falls Ihr aktuelles Projekt Ihr erstes sein sollte, haben Sie bereits an anderen Projekten mitgearbeitet? Woraus ergibt sich Ihre Erfahrung für das aktuelle Projekt?

Hinweis: Signalisieren Sie den Anlegern, ähnlich wie zuvor auch, worauf Ihre Erfahrung und Ihre Kompetenz beruhen. Überzeugen Sie hier den Anleger von Ihrer Person, selbst wenn es Ihr erstes Projekt ist.

Zu Frage 2:

Ergänzende Fragen: Seit wann ist Ihr Projekt auf dem Markt und seit wann können Anleger in Ihr Projekt investieren? Wann war der Launchtermin?

Hinweis: Zeigen Sie dem Anleger seit wann Ihr aktuelles Projekt gestartet ist.

Zu Frage 3:

Ergänzende Fragen: Wie viel Kapital wollen Sie durch das Projekt einnehmen? Sobald welches Ziel/ Summe erreicht ist, wird Ihr Projekt beendet?

Hinweis: Nennen Sie hier die Fundingsumme, die im Rahmen Ihres Projekts erreicht werden soll.

Zu Frage 4:

Ergänzende Fragen: Bis wann läuft Ihr Projekt? Welche zeitliche Grenze wurde für Ihr aktuelles Projekt festgelegt? Bis zu welchem Datum haben Anleger die Möglichkeit zu investieren?

Hinweis: Verdeutlichen Sie dem Anleger die zeitliche Grenze Ihres Projekts.

Zu Frage 5:

Ergänzende Fragen: Welche persönlichen bzw. unternehmerischen Prognosen haben Sie getroffen? Zu welchem Zeitpunkt schätzen Sie, wird Ihr aktuelles Projekt voll finanziert sein?

Hinweis: Sie können hier ggf. mitteilen, dass Sie damit rechnen, dass das Projekt vor der zeitlichen Begrenzung voll finanziert sein wird. Damit unterstützen Sie den Erfolgscharakter Ihres Projekts und kommunizieren dies an potentielle Anleger.

Zu Frage 6:

Ergänzende Fragen: Haben Sie Ihr aktuelles Projekt ebenfalls auf anderen Plattformen zur Zeichnung bereitgestellt? Über welche Wege können Anleger Ihr Projekt finden und investieren? Welche Co-Funding Maßnahmen haben Sie getroffen?

Hinweis: Interessant für den Anleger zu wissen wäre hier, auf welchen Plattformen bzw. über welche Wege Sie dieses Projekt anbieten. Dabei geht es nicht um andere Projekte, die Sie parallel zu diesem Projekt auf dem Markt haben.

Zu Frage 7:

Ergänzende Fragen: Wie steht es um das eingesetzte Eigenkapital? Wie setzt sich das Fremdkapital zusammen? Haben Sie bereits Mezzanine Kapital?

Hinweis: Erläutern Sie hier kurz und prägnant Ihre Finanzierungsstruktur und welche Personen und/oder Gruppen hier teilweise oder vollkommen in Ihrem Projekt finanziell beteiligt sind.

Zu Frage 8:

Ergänzende Fragen: Wie stand es um das eingesetzte Eigenkapital bei vergangenen Projekten? Wie setzte sich das Fremdkapital bei vergangenen Projekten zusammen? Hatten Sie bei diesen Projekten bereits Mezzanine Kapital verwendet?

Hinweis: Ähnlich wie bei der Frage 7 können Sie hier kurz und prägnant Ihre Finanzierungsstruktur erläutern sowie erwähnen, welche Personen und/oder Gruppen teilweise oder vollkommen in Ihren vergangenen Projekten finanziell beteiligt waren.

Zu Frage 9:

Ergänzende Fragen: Wie viel Gewinn planen Sie mit dem aktuellen Projekt einzunehmen? Wie setzen sich die Vertriebskosten zusammen? Wie sahen diese Themen bei vergangenen Projekten aus?

Hinweis: Teilen Sie dem Anleger hier die Struktur und Organisation hinsichtlich Gewinn und Kosten mit. Zeigen Sie ihm, wie Sie diese Themen bei vergangenen Projekten geplant haben.

Informationen zum Finanzprodukt:

Zu Frage 1:

Ergänzende Fragen: Wie ist der Titel Ihres Finanzprodukts? Bieten Sie eine Vermögensanlage, ein Wertpapier oder einen Fonds an? Basiert Ihr Finanzprodukt auf einem Prospekt, haben Sie ein Vermögensinformationsblatt (VIB) oder ein Wertpapierinformationsblatt (WIB)?

Hinweis: Zwar ist uns bekannt, welches Finanzprodukt Sie aktuell auf dem Markt haben. Hier geht es darum, dem Anleger ein persönliches Statement von Ihnen zu diesem Thema zu geben. Er interessiert sich dafür, wie Sie Ihr Finanzprodukt benennen.

Zu Frage 2:

Ergänzende Fragen: Basiert Ihr Finanzprodukt auf einem Security Token Offerin (STO)? Bieten Sie einen blockchainbasierten Token oder Coin an?

Hinweis: Ähnlich wie bei Frage 1 geht es hier darum, dem Anleger zu verdeutlichen, welches tatsächliche Finanzinstrument durch Ihr Projekt angeboten wird.

Zu Frage 3:

Ergänzende Fragen: Was geschieht im Fall, dass Ihr Projekt nicht erfolgreich abgeschlossen wird? Haben Sie diesbezüglich ein Risk Management eingerichtet? Wie können Sie Anleger von der „Sicherheit“ Ihres Projektes überzeugen? Wie werden Anleger bei einem negativen Projektverlauf behandelt?

Hinweis: Erklären Sie dem Anleger, wie Sie bei einem negativen Projektverlauf reagieren. Überzeugen Sie ihn von Ihrem Risk Management und verdeutlichen, warum Sie theoretisch eine Insolvenz ausschließen.

Informationen hinsichtlich zukünftiger Finanzierungen:

Zu Frage 1:

Ergänzende Fragen: Sind Sie persönlich zufrieden mit dem Projekt? Können Sie Ihre Zufriedenheit in Worte fassen? Oder sind Sie mit dem aktuellen Projektverlauf unzufrieden? Warum sind Sie zufrieden oder unzufrieden?

Hinweis: Überzeugen Sie den Anleger über Ihr Projekt, in dem Sie Ihre eigene Zufriedenheit mit dem aktuellen Projekt herausstellen. Der Anleger könnte ein Projekt interessanter finden, bei dem die Kontaktperson selbst zufrieden ist.

Zu Frage 2:

Ergänzende Fragen: Sind Sie persönlich zufrieden mit vergangenen, bereits abgeschlossenen Projekten? Können Sie Ihre Zufriedenheit bezüglich vergangener Projekte in Worte fassen? Oder sind Sie mit den vergangenen Projektverläufen unzufrieden? Warum sind Sie zufrieden oder unzufrieden?

Hinweis: Überzeugen Sie den Anleger über Ihr Projekt, in dem Sie Ihre eigene Zufriedenheit mit dem aktuellen Projekt herausstellen. Der Anleger könnte ein Projekt interessanter finden, bei dem die Kontaktperson selbst zufrieden ist.

Zu Frage 3:

Ergänzende Fragen: Welche Maßnahmen haben Sie auf Grundlage der ggf. negativen Erfahrungen bei vergangenen Projekten für das jetzige getroffen? Falls Sie mit dem aktuellen unzufrieden sein sollten, welche Maßnahmen haben Sie bezüglich einer Verbesserung eingeplant?

Hinweis: Es ist, wie Sie sicherlich wissen, nie schlimm, wenn etwas nicht so wie geplant läuft. Dem Anleger können Sie hier deutlich machen, dass Sie die Kontrolle haben, egal ob der aktuelle oder vergangene Projektverläufe eher positiv oder negativ sind oder waren.