



TRANSFER- UNDGRÜNDERZENTRUM

Gründerzeit Auftakt mit Frederik Lindner von Seedmatch

Erstellt von Anja Fischer am 19.04.2018 um 10:04 Uhr:

18.04.2018 (Anja Fischer) - Gestern startete die **zweite Ausgabe der Gründerzeit im Sommersemester 2018** mit Christian Krutzger vom TUGZ und **Frederik Lindner** als externer Referent von Seedmatch aus Dresden.



Nach einer kurzen Vorstellungsrunde von allen **knapp 20 TeilnehmerInnen** startete Christian mit einer allgemeinen Einführung in die verschiedenen **Fördermöglichkeiten** für GründerInnen. Von **Exist.-Forschungstransfer** bzw. **Gründerstipendium** über **ego.-Gründungstransfer** und **ego.-Start** wurden die vielfältigsten Programme behandelt, die Landes-, Bundes- und EU-Ebene so bieten. Das TUGZ steht hierbei jederzeit mit Rat und Tat bei der Antragsstellung zur Seite.

Nach einer kurzen Pause ging es mit der "**hippen Form der Finanzierung**" (Dr. Gerald Böhm) weiter und Frederik Lindner stellte Seedmatch vor.

Am Beispiel von **Seedmatch** ging er genauer auf **Equity-based Crowdfunding** ein, bei dem man Geld in ein Unternehmen investiert, um dieses nach ein paar Jahren (nach Möglichkeit) mit Rendite wieder heraus zu kriegen - im Vergleich zu beispielsweise Reward-based Crowdfunding, bei dem man einen materiellen Gegenwert für sein Investment erhält (wie beim aktuellen Crowdfunding von Urwahn).



Crowdfunding darf **als** eine Art **Marketingmittel** nicht unterschätzt werden. Eine solche Kampagne ist "**aktive Werbung**" für ein Startup. Im Vergleich zum Reward-based Crowdfunding ist es beim Equity-based Crowdfunding wie bei Seedmatch, nicht unbedingt notwendig schon über eine große Reichweite zu verfügen, solange das Produkt und die Idee innovativ genug sind um Investoren

anzulocken. Bei klassischen Kickstarter-/Startnext-Kampagnen jedoch, sollte man schon über eine gewisse Fanbase verfügen, die einen auch dementsprechend unterstützen kann.



Bei Seedmatch und anderen Equity-based Crowdfunding Plattformen funktioniert das Prinzip nach einem **Beteiligungsmodell**. Es werden direkte Verträge zwischen Startups und Investoren geschlossen, die durch diverse Mechanismen reguliert werden. Der Investor erhält jedoch **kein Mitspracherecht** o.Ä. bei der Firma, lediglich einen geldwerten Anteil am Unternehmen.

Anhand eines aktuellen Beispiels erklärte Frederik Lindner den klassischen Ablauf einer Kampagne bei Seedmatch und welche Schritte die Antragsteller durchlaufen, bevor auf der Plattform die Kampagne auch erscheint.

Frederik Lindner beantwortete sowohl während als auch nach dem Vortrag sehr bereitwillig und ehrlich jegliche Fragen aus dem Publikum und es entstand auch nach Beendigung seiner Präsentation noch ein **reger Austausch zum Thema Crowdfunding**.

Danke für den informativen, spannenden und sehr interessanten Input!

Wer jetzt bereit ist, genug Risiko einzugehen und auch ein Investment wagen möchte, erhält mit dem Code **UniverSEEDtaet** 10 Rabatt bei Seedmatch.

Gründerzeit

- Gründerwoche
- MakerLabs
- Startup School
- Netzwerk
- Ausbildung
- ISS
- Workshop
- Mentor
- Event
- Startup Academy
- Gründerzeit

