

ALI MAHLODJI

Unseriöse Anlagemöglichkeiten

KitzVenture ist Beispiel einer Bewegung, die auf der Welle des Start-up-Hypes Herzen und Brieftaschen der Kleinanleger gewinnen will. Das kann gefährlich sein.

Technologiegetriebene Start-ups sind oftmals eine Wette auf die Zukunft, da ihr Ziel darin besteht, in relativ kurzer Zeit die Probleme der Welt mit neuartigen Ansätzen zu lösen. Dieses Unterfangen benötigt neben Visionären, Problemlösern, motivierten Teams und Menschen, die an das Projekt glauben, auch finanzielle Unterstützung, denn auch die Mieten und die Arbeitszeit in neue Lösungsansätze müssen finanziert sein.

Als wir Ende 2011 mit Hansi Hansmann beschlossen haben, eine GmbH zu gründen, waren Start-ups ungefähr so bekannt wie die bis vor Kurzem noch unbekannt sieben erdähnlichen Planeten der Milchstraße. Nur durch den unermüdligen Einsatz von Gründern, Initiativen wie dem Pioneers, staatlichen Förderstellen und Investoren und deren Netzwerken war es möglich, in knapp fünf Jahren Österreich auf die Landkarte der Gründerwelt zu setzen.

Möglich gemacht haben dies auch neuartige Finanzierungsansätze wie Crowdfunding und Crowdinvesting, die kreativ und realitätsnah das umliegende Kapital in die Förderung von Start-ups investieren.

Klarerweise gibt es bei Licht auch Schatten, und in ein Start-up zu investieren, ist neben vielen Chancen auch

immer ein Risiko – aber okay, das ist die Ehe auch, und trotzdem gehen wir diese ein, hoffend, dass es am Ende gut ausgeht.

In ein Start-up zu investieren, ist zum einen eine neue Art und Weise, sein hartverdientes Geld zu investieren, und zum anderen auch für viele Menschen die erste Berührung mit Unternehmertum. Allein das „Dabeisein“ ist ein sehr dankbares Gefühl, das immer mehr auch dazu beiträgt, dass Start-up-Investments den Mainstream erreicht haben.

TV-Shows wie „2 Minuten 2 Millionen“ befriedigen wie schon im alten Rom den Wunsch nach Brot und Spielen. Die Symbolik des Daumens Cäsars, der über Leben oder Tod entschied, spiegelt sich heute in den Summen wider, die Unternehmer für den Auf- und Ausbau ihrer Ideen erpitchen können.

Die Einschaltquoten sprechen eine klare Sprache: „Start-ups sind gekommen, um zu bleiben, und auch Herr und Frau Österreicher interessieren sich nicht nur für den nächsten Gesangs-Superstar, sondern auch für die Start-up-Dame, die mit ihrem neuartigen Test den Markt für Fruchtbarkeitstests für Frauen revolutionieren möchte.“

Auf diesen Zug aufzuspringen, ist legitim, doch bringt dies auch große Verantwortung mit sich, die – bei falscher Anwendung und bei falschen Versprechungen – den jungen Markt an Start-ups ganz schnell wieder in die Wunderflasche zurückschickt, aus der er entstanden ist.

Das bringt immer mehr Player auf den Markt, die mehr durch fantastische und halbrecherische Versprechen aufgeigen und weniger mit fundiertem Wissen und einer Basis, die Vertrauen schafft.

KitzVenture wurde zuletzt immer wieder als Beispiel einer Bewegung angeführt, die auf der Welle des Start-up-Hypes Herzen und Brieftaschen der Kleinanleger an sich binden will und dies mit dubiosen und unseriösen Informationen tut. Für Kleinanleger wiegt der Verlust eines investierten Euros weit höher als für professionelle Anleger, die unseriöse Angebote aus der Weite riechen.

Daher sollte jeder, der die Crowd (die Masse, das Volk, die Gesellschaft) zum Anlegerkreis zählen möchte, dieser auf Augenhöhe und mit Respekt begegnen, statt den großen und garantierten Gewinn zu versprechen. Wer einmal im Start-up-Umfeld unterwegs war, weiß, dass Veränderung die einzige Konstante ist und man alles, nur keine garantierten und riesigen Erfolge, versprechen kann.

Glücklicherweise gibt es für jedes schwarze Schaf auch gute Beispiele, wie Investmentvehikel mit Vertrauen betrieben werden. Aktuell steigen immer mehr Investment-Plattformen auf Equity-Investment um, wie etwa primeCrowd, das garantieren möchte, dass falsche Hoffnungen gar nicht eintreten.

Es ist klar, dass jeder selbst für die Art und Weise verantwortlich ist, wie er sein Geld anlegt. Doch das nimmt Investmentvehikel, die das Blaue vom Himmel versprechen, nicht aus der Verantwortung. Es ist ethisch verwerflich und branchenschädigend, wenn man mit dem Markenvertrauen spielt und die Bandbreite zwischen Gesetz und Grauzone so sehr dehnt wie „50 Shades of Grey“.

Beim aktuellen Hit aus Hollywood verlässt man nach 90 Minuten den Kinosaal und geht in die echte Welt zurück. Bei unseriösen Finanzangeboten aber beginnt genau da der echte Schrecken in der echten Welt. Das ist existenzgefährdend – für Anleger und ihre Familien. Spätestens hier verliert jeder Businessgedanke seine Existenzberechtigung.

ALI MAHLODJI, 35, ist Gründer von watchado.com, einer Karriereplattform, die Jugendlichen bei der Berufsfindung hilft. Mahlodji ist außerdem am Start-up-Hub primeCrowd beteiligt, der Investoren bei der Finanzierung junger Unternehmen unterstützt.

