

## MApC

Marktaufbau primeCROWD

<b>Programm / Ausschreibung</b>	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 2. Ausschreibung	<b>Status</b>	abgeschlossen
<b>Projektstart</b>	03.10.2016	<b>Projektende</b>	02.04.2018
<b>Zeitraum</b>	2016 - 2018	<b>Projektlaufzeit</b>	19 Monate
<b>Keywords</b>	Unterstützung KMU & Start ups		

### Projektbeschreibung

Die Renditen auf den Immobilien- und Aktienmärkten oder auf dem klassischen Sparbuch sind für vermögende Personen schon lange nicht mehr attraktiv genug. Diese Zielgruppe sucht eine lukrative Investmentchance, welche die Renditechancen von herkömmlichen Geldanlagemöglichkeiten übersteigt. Außerdem wollen wohlhabende Personen zunehmend sinnstiftende Investitionen vornehmen. Genau hier kommt primeCROWD ins Spiel – wir schaffen ein exklusives Investorennetzwerk aus zahlungskräftigen Menschen ab dem mittleren Management aufwärts und bieten diesem Netzwerk sorgfältig ausgewählte Startups, in die es sich zu investieren lohnt.

Über eine State of the Art Plattform werden klassische Nachrangdarlehen sowie echte Equity Beteiligungen vermittelt, wobei der Schwerpunkt klar auf der Vermittlung von Equity liegt. Damit werden nicht nur finanzielle Ressourcen, sondern auch Know How an das Start up zur Verfügung gestellt.

Die derzeitige Online Lösung dient vorrangig der Präsentation von Startups, der Akquise von Investoren sowie der Information aller Stakeholder und kann bereits den kompletten Investitionsprozess abwickeln. Zukünftig soll durch eine Integration aller beteiligten Systeme (CMS, CRM, Transaction System) der Vertriebsprozess weiter optimiert werden.

Der Prototyp wurde auf Basis von Wordpress mit zahlreichen, teils individuellen Modulen aufgesetzt, um damit schnell am Markt präsent sein zu können. Die Individualkomponenten basieren auf Java, einer MySQL-Datenbank und einer eigenen Paymentschnittstelle. Als CRM-System ist pipedrive im Einsatz.

Die Flexibilität und der Funktionsumfang sind bereits gegeben und in Verwendung, sie sollen jedoch noch weiter verbessert werden um eine optimale User Experience und eine größtmögliche Conversion zu erreichen. Daher soll die Plattform in PHP weiterentwickelt werden und das CRM integriert werden. Die Verwendung des PHP Frameworks Laravel 5.3 soll die flexible Weiterentwicklung der Plattform ermöglichen.

Insgesamt planen wir 2016 mit 200 registrierten Investoren ein Dealvolumen von 1,1 Millionen EUR für 7 Startups zu erreichen. 2017 sollen 620 registrierte Investoren 7,7 Millionen EUR in 35 Projekte investieren. 2018 ist es unser Ziel, mit

rund 1.400 Investoren ein Dealvolumen von 23.6 Millionen EUR für bis zu rund 80 StartUps zu erreichen.

Damit wollen wir einen positiven Beitrag für den Wirtschaftsstandort Österreich leisten, die Errichtung von Arbeitsplätzen unterstützen und Know How in österreichische Jungunternehmen bringen.

## **Abstract**

For wealthy people, yields on the property and stock markets or on classic savings accounts have long since been not attractive enough. This target group is looking for a lucrative investment possibility, which exceeds the potential returns from traditional investment opportunities. In addition, wealthy people increasingly want to undertake meaningful investments. This is where primeCROWD comes into play – we create an exclusive network of investors comprising solvent people from middle management upwards to offer them carefully selected startups which are worth investing in.

By means of a state of the art platform, classic subordinated loans as well as real equity investments are arranged, whereby the focus clearly lies on the placement of equity. Thereby, not only financial resources, but also know how is provided to the start up.

The current online solution is mainly used for the presentation of startups, the acquisition of investors as well as the information of all stakeholders and can already handle the entire investment process. In future, the sales process shall be further optimised through the integration of all systems involved (CMS, CRM, Transaction System).

The prototype has been set up based on WordPress with numerous, partly individual modules, to be present on the market fast. The individual components are based on Java, a MySQL database and a separate payment interface. As CRM system, we use pipedrive.

The flexibility and the functionality are already given and in use, however, they should be further improved to achieve the optimal user experience and the best possible conversion. Therefore, the platform shall be further developed in PHP and the CRM integrated. The use of the PHP framework Laravel 5.3 will enable flexible development of the platform.

Overall, in 2016, with 200 registered investors we are planning to achieve a deal volume of EUR 1.1 million for 7 startups. In 2017, 620 registered investors shall invest EUR 7.7 million in 35 projects. In 2018, is our goal to reach a deal volume of EUR 23.6 million for up to 80 startups with around 1,400 investors.

Thus, we want to make a positive contribution to the business location Austria, support the establishment of workplaces and bring expertise into Austrian startup companies.

## **Projektpartner**

- G8Way Ventures GmbH