

→ 28.10.2021

20. Brennstoffzellenforum Status quo & Ausblick zur Wasserstofftechnologie

Dringlich einfach und transparent

Wie Crowdfunding zur Skalierung der Produktion
von grünem Wasserstoff beiträgt



Mit Erfolgs-Cases aus der Praxis



Niklas Marx

Partner Manager

1 **Der private Kapitalmarkt**
Durch Schwarmfinanzierung zu einer demokratischen Finanzierungsstruktur

2 **Herausforderung Finanzierung**
Welche Rolle spielt portagon dabei?

3 **Use Case Bioenergiepark Senden**
So sieht digitale Finanzierung in der Praxis aus

4 **Q&A Session**
Fragen und Antworten



→ Jedes Unternehmen steht irgendwann vor der Frage:

Wie komme ich an Kapital?



Gründung



Wachstum



Nachfolge

Digitale Finanzierung

Unternehmen



- Welches ist das richtige Finanzierungsinstrument?
- Wer ist die/der richtige Finanzierungspartner:in?
- Bekomme ich überhaupt die Finanzierung, die ich brauche, um zu wachsen?



Kapitalmarkt

- Hochkomplex
- Extrem streng reguliert
- Hohe Initialkosten
- Unflexible Instrumente

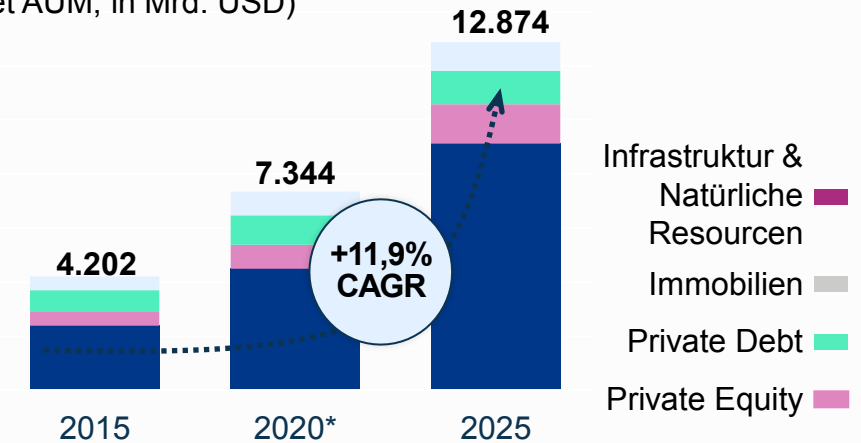
Eigenkapital	Fremdkapital	Fördermittel	Börsengang	Private Kapitalmarkt
<ul style="list-style-type: none">• Zielgruppe Investoren• Verhältnis Beteiligungsverhältnis	<ul style="list-style-type: none">• Zielgruppe Banken• Verhältnis Schuldverhältnis	<ul style="list-style-type: none">• Zielgruppe Staatliche Fördermittel, Förderinstitute• Vorteil Weiteres Finanzierungsmittel• Nachteil Bürokratisch & komplex	<ul style="list-style-type: none">• Zielgruppe Zukünftige Shareholder• Vorteil Zugang zum Kapitalmarkt• Nachteil Aufwändiger Prozess	<ul style="list-style-type: none">• Zielgruppe Private Investoren• Vorteil Flexible & projekt- abhängige Finanzierung• Nachteil Hohe Marketingkosten

→ Der private Kapitalmarkt ist auf dem Vormarsch

- Seit 2015 verzeichnet der globale private Kapitalmarkt starkes Wachstum
- Von 2015 bis 2025 soll sich die globale Marktgröße verdreifachen
- Die Digitalisierung im privaten Kapitalmarkt nimmt weiter zu
- Das Vermögen der privaten Haushalte nimmt stetig zu

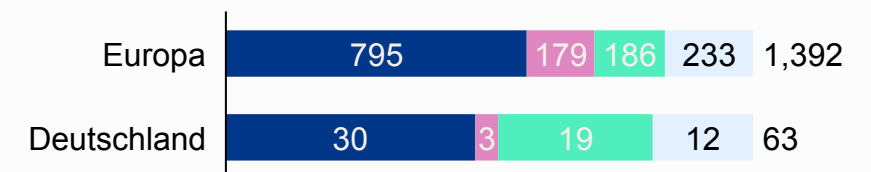
Digitalisierung führt zu dynamischem Wachstum des globalen privaten Kapitalmarkts

(net AUM, in Mrd. USD)



Quelle: Preqin, McKinsey

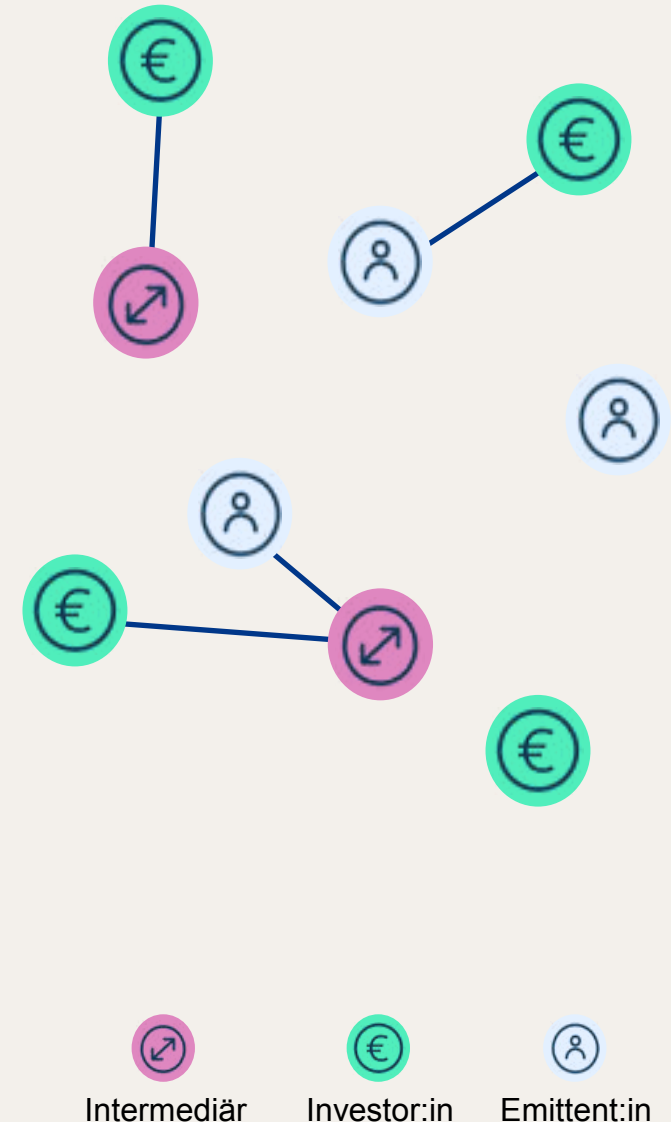
*2020 Werte von H1 2020; 2025 wird von Preqin prognostiziert.



→ Erschwerter Zugang zum privaten Kapitalmarkt

Das Potential des privaten Kapitalmarkts ist nicht ausgeschöpft

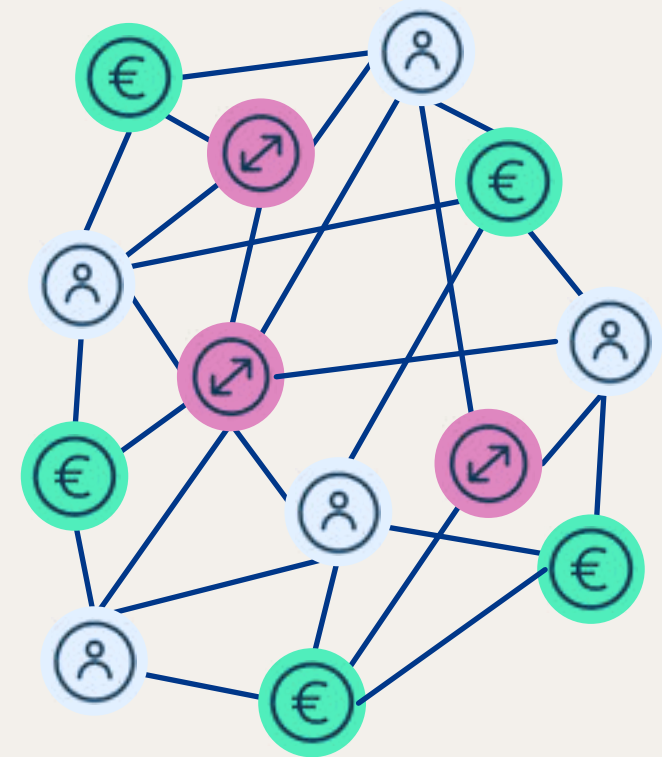
- Organisation und Transparenz sind für Teilnehmer:innen gering
- Das derzeitige Netzwerk ist durch persönliche Beziehungen gekennzeichnet
- Der aktuelle Markt bietet geringe Liquidität und ist kaum digitalisiert & fragmentiert
→ hohe Transaktionskosten



→ Digitaler Zugang zu Kapital

Potential des persönlichen Netzwerks

- Kapital fließt schneller in Netzwerken
- Jeder kann online, schnell und ganz einfach Kapital beschaffen
- Wir ermöglichen Skalierbarkeit, erhöhen die Liquidität und reduzieren die Kosten



Intermediär



Investor:in



Emittent:in

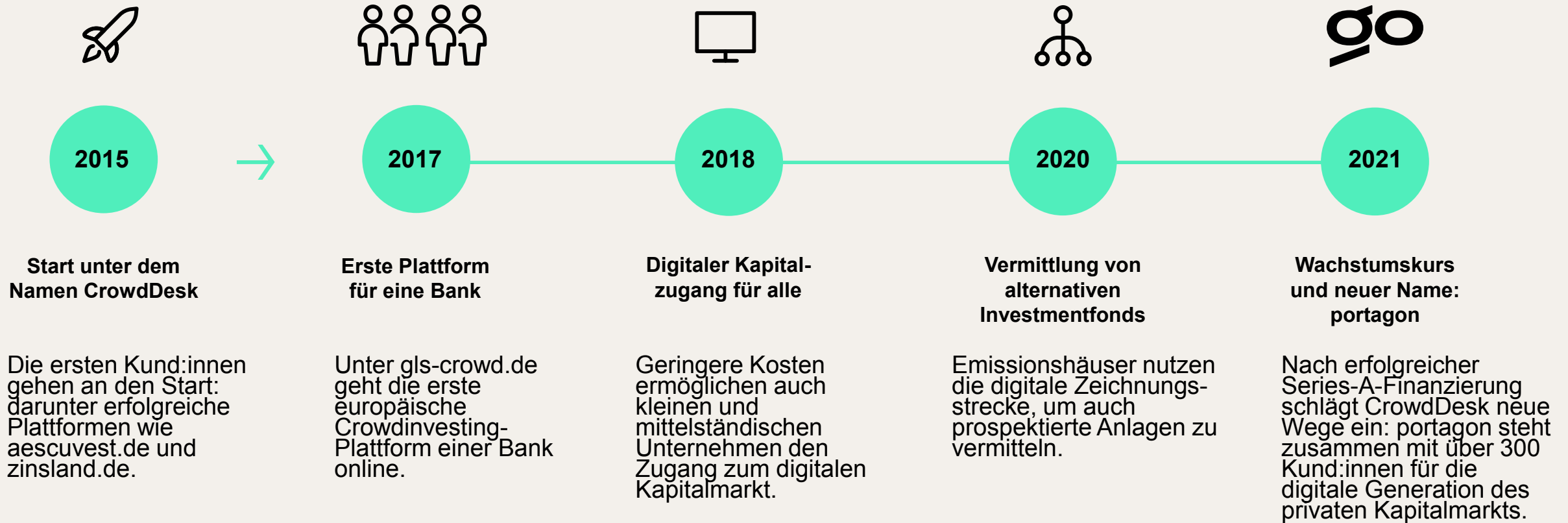
1 **Der private Kapitalmarkt**
Durch Schwarmfinanzierung zu einer demokratischen Finanzierungsstruktur

2 **Herausforderung Finanzierung**
Welche Rolle spielt portagon dabei?

3 **Use Case Bioenergiepark Senden**
So sieht digitale Finanzierung in der Praxis aus

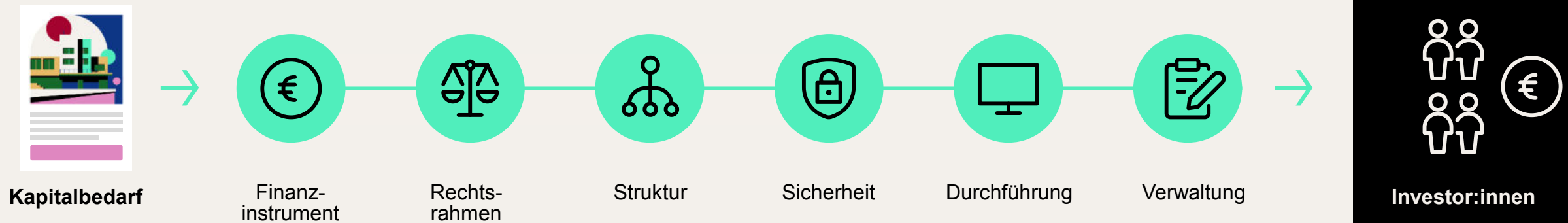
4 **Q&A Session**
Fragen und Antworten





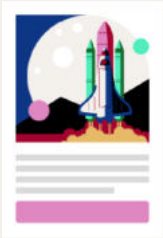
→ Die Lösung als One-Stop-Shop

6 Schritte vom Kapitalbedarf bis zum erfolgreichen Funding



→ Die Lösung als One-Stop-Shop

portagon digitalisiert die Kapitalbeschaffung



Kapitalbedarf



All-In-One-Lösung

Als Softwareanbieter vereinfachen und digitalisieren wir den gesamten Prozess.



Investor:innen





3.100

Gestartete Projekte
seit 2011

1.613 Mio. €

Investiertes Gesamt-
kapital seit 2011

745,5 Mio. €

Investiertes Kapital
2019-2020

983

Derzeit aktive
Projekte

102 %

Ø Jährliche
Wachstumsrate seit 2011

1 **Der private Kapitalmarkt**
Durch Schwarmfinanzierung zu einer demokratischen Finanzierungsstruktur

2 **Herausforderung Finanzierung**
Welche Rolle spielt portagon dabei?

3 **Use Case Bioenergiepark Senden**
So sieht digitale Finanzierung in der Praxis aus

4 **Q&A Session**
Fragen und Antworten





2.000 t

Jahresproduktion
Grüner Wasserstoff

45%

Wirkungsgrad

5

Werke in Deutschland

5€

Pro Kilogramm
Wasserstoff

„Um den Wasserstoffbedarf in Deutschland decken zu können, müssen wir eine mehrstufige Finanzierungsstruktur etablieren. Damit werden wir flexibler und können die Energiewende mit verschiedenen Ansätzen vorantreiben“



Zoran Aleksic
Betriebsleiter Blue Energy Group

Wasserstoff



portagon

BLUE ENERGY
SYNGAS

2 Jahre

Fundingzeit

2,4 Mio €

Bisher eingeworbenes Kapital

11.000 €

Durchschnittliche
Investitionssumme

215

lokale Investoren

„Um den Wasserstoffbedarf in Deutschland decken zu können, müssen wir eine mehrstufige Finanzierungsstruktur etablieren. Damit werden wir flexibler und können die Energiewende mit verschiedenen Ansätzen vorantreiben“



Zoran Aleksic
Betriebsleiter Blue Energy Group

1 **Der private Kapitalmarkt**
Durch Schwarmfinanzierung zu einer demokratischen Finanzierungsstruktur

2 **Herausforderung Finanzierung**
Welche Rolle spielt portagon dabei?

3 **Use Case Bioenergiepark Senden**
So sieht digitale Finanzierung in der Praxis aus

4 **Q&A Session**
Fragen und Antworten



**Niklas
Marx**

Partner Manager

Kontaktdaten

Tel: +49 160 9853 1169
n.marx@portagon.com

**Zoran
Aleksic**

Betriebsleiter Blue Energy Group

Kontaktdaten

Tel: +49 152 0444 3335
za@blue-energy-group.de