

→ 28.10.2021

20. Brennstoffzellenforum

Status quo & Ausblick zur Wasserstofftechnologie

Dringlich einfach und transparent
Wie Crowdinvesting 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:

portagon

Wie komme ich an Kapital?



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

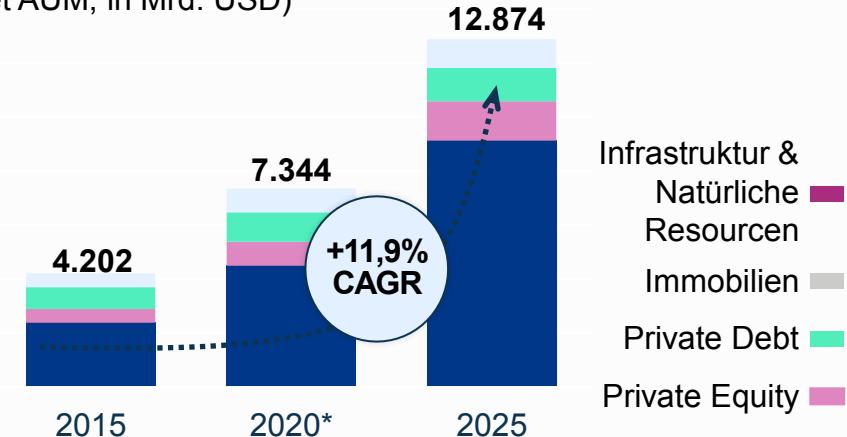
Eigenkapital	Fremdkapital	Fördermittel	Börsengang	Private Kapitalmarkt
<ul style="list-style-type: none">Zielgruppe InvestorenVerhältnis Beteiligungsverhältnis	<ul style="list-style-type: none">Zielgruppe BankenVerhältnis Schuldverhältnis	<ul style="list-style-type: none">Zielgruppe Staatliche Fördermittel, FörderinstituteVorteil Weiteres FinanzierungsmittelNachteil Bürokratisch & komplex	<ul style="list-style-type: none">Zielgruppe Zukünftige ShareholderVorteil Zugang zum KapitalmarktNachteil Aufwändiger Prozess	<ul style="list-style-type: none">Zielgruppe Private InvestorenVorteil Flexible & projekt- abhängige FinanzierungNachteil 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

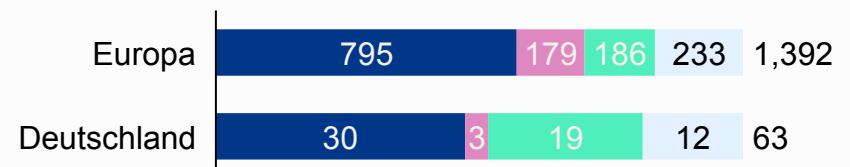
Digitalisierung führt zu dynamischem Wachstum des globalen privaten Kapitalmarkts

(net AUM, in Mrd. USD)



Quelle: Preqin, McKinsey

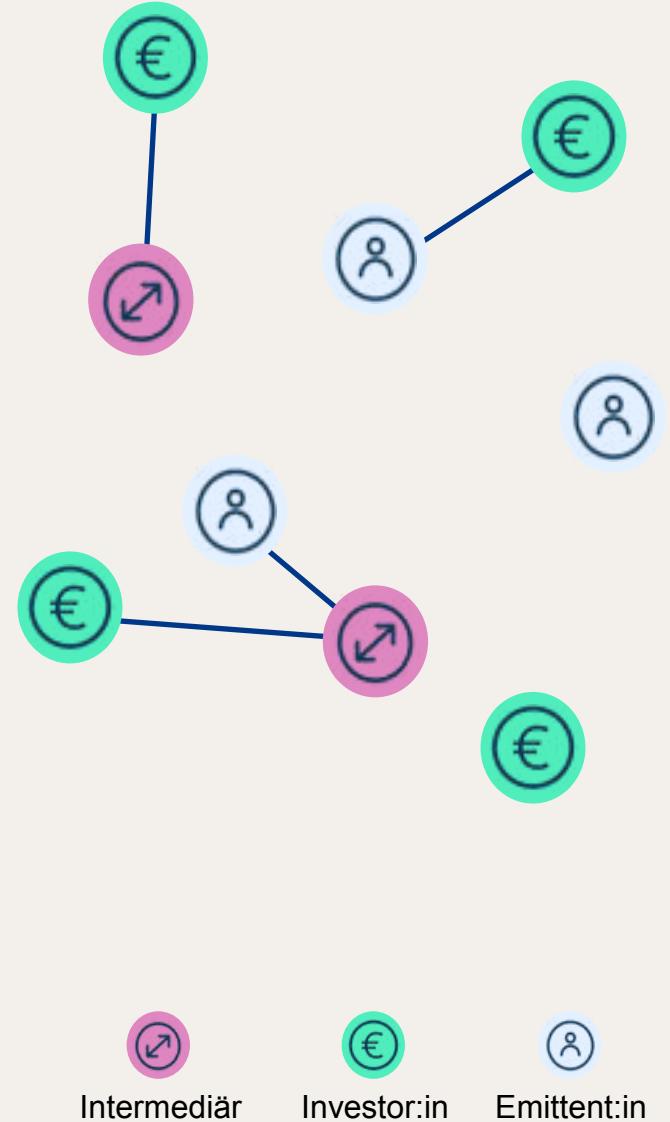
*2020 Werte von H1 2020; 2025 wird von Preqin prognostiziert.



→ 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

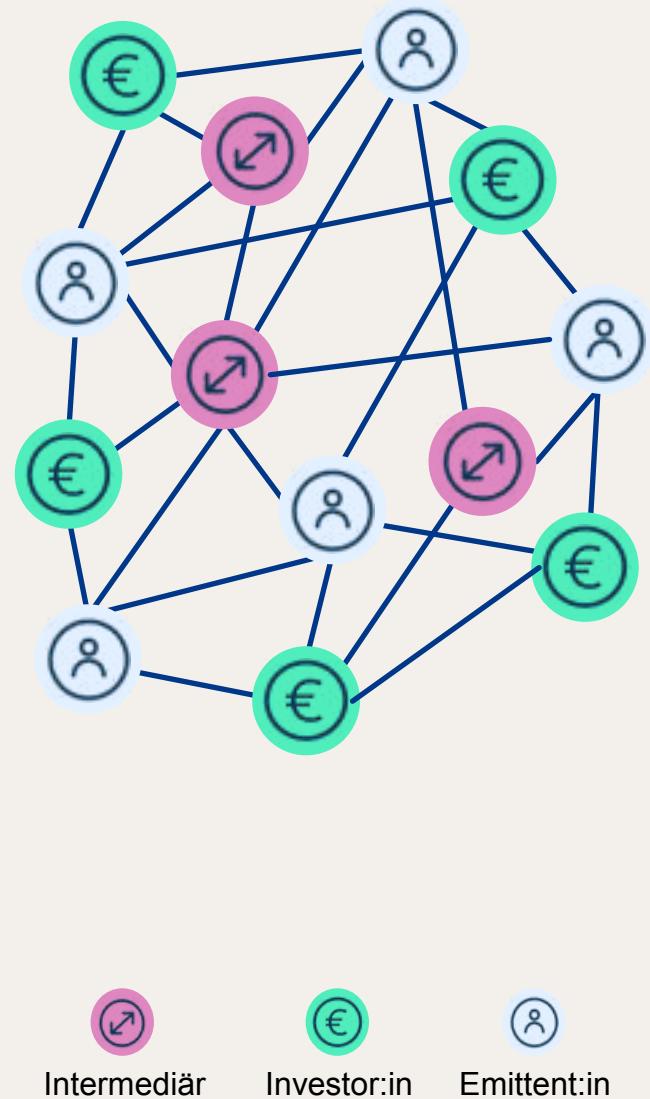




Digitaler Zugang zu Kapital

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



1 **Der private Kapitalmarkt**

Durch Schwarmfinanzierung zu einer demokratischen Finanzierungsstruktur

2 **Herausforderung Finanzierung**

Welche Rolle spielt portagon dabei?

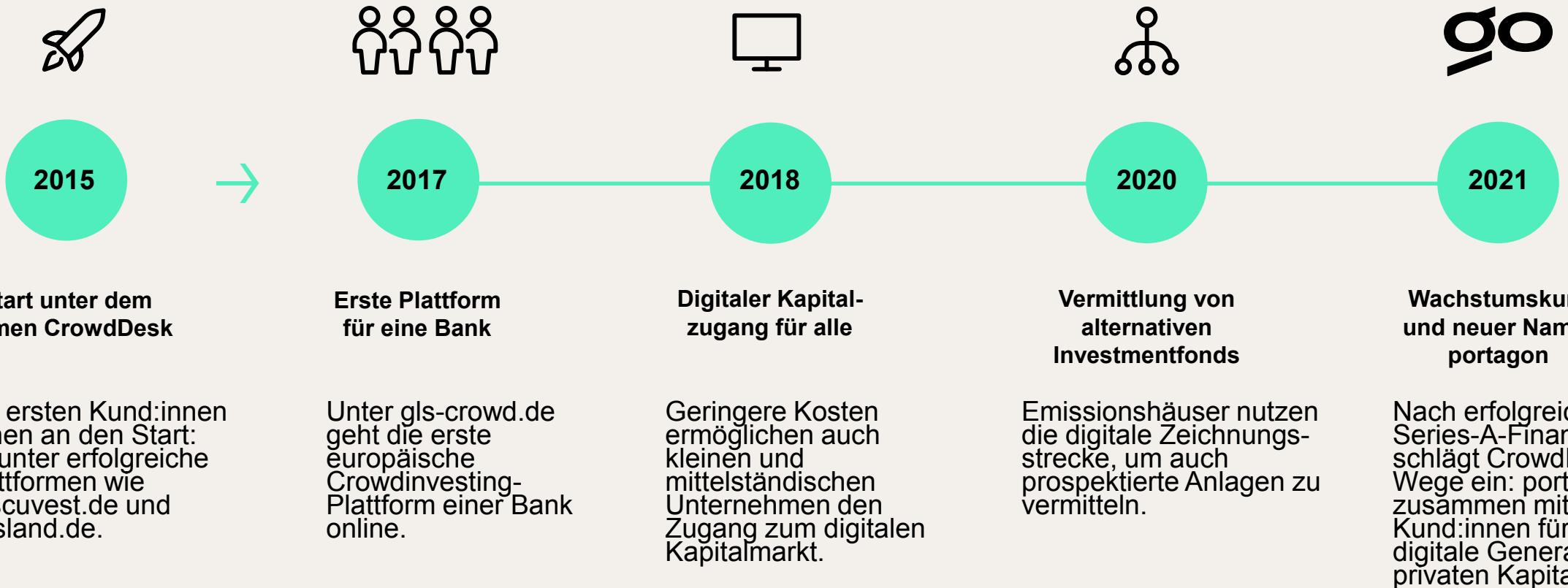
3 **Use Case Bioenergiepark Senden**

So sieht digitale Finanzierung in der Praxis aus

4 **Q&A Session**

Fragen und Antworten

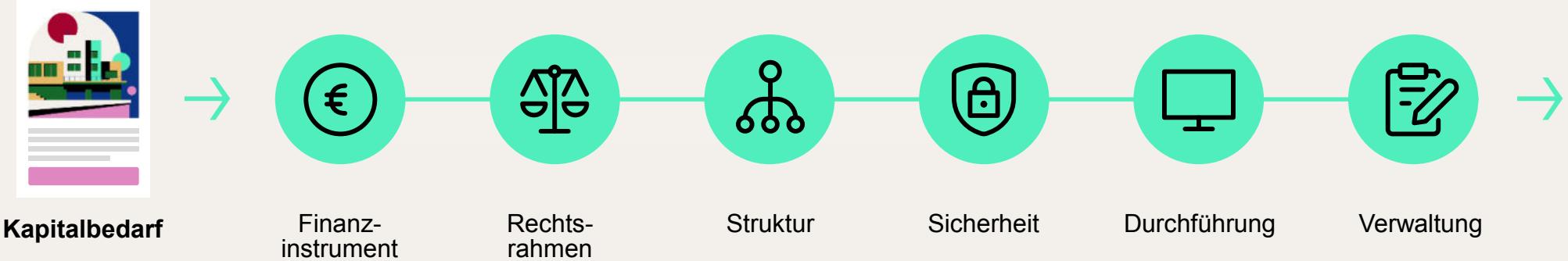






Die Lösung als One-Stop-Shop

6 Schritte vom Kapitalbedarf bis zum erfolgreichen Funding



Investor:innen

→ Die Lösung als One-Stop-Shop

portagon digitalisiert die Kapitalbeschaffung



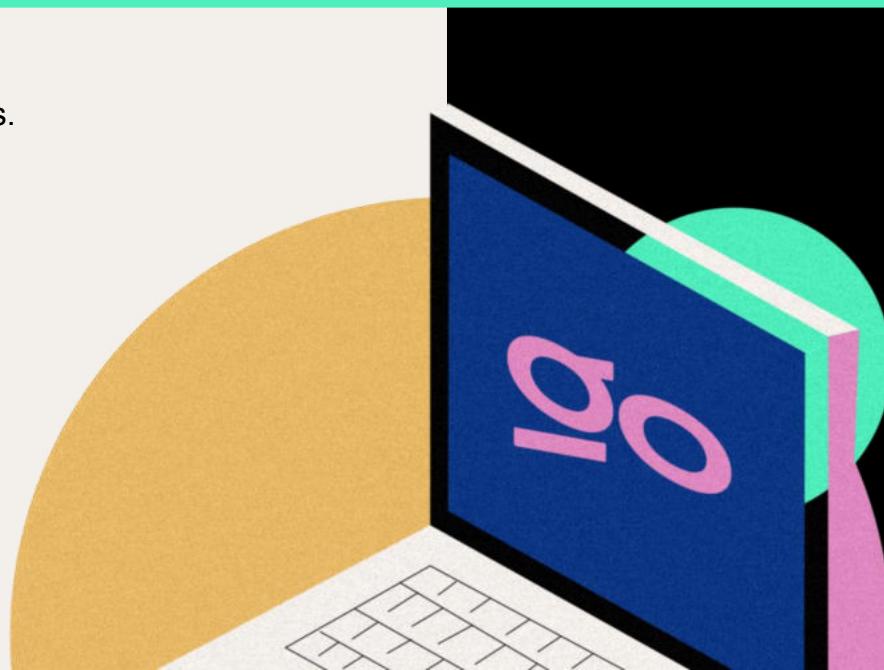
All-In-One-Lösung

Kapitalbedarf

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€

Pro Kilogramm
Wasserstoff

5

Werke in Deutschland

„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



2 Jahre

Fundingzeit

11.000 €

Durchschnittliche
Investitionssumme

2,4 Mio €

Bisher eingeworbenes Kapital

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