

Angebaggert

Das Start-up TradeMachines betreibt einen Marktplatz für gebrauchte Maschinen. Um seine weltweite Expansion zu finanzieren, sucht es Investoren bei Companisto.

START-UP

CROWDINVESTING

Schleifmaschinen, Kreissägen, Gabelstapler bis hin zum 23 Tonnen schweren Bagger finden sich auf der Seite von www.trademachines.de – eine Metasuchmaschine für gebrauchte Maschinen. Das Berliner Start-up TradeMachine setzt dabei auf folgende Marktsituation: Bisher sind gibt es 100 kleine Auktionshäuser und 8.000 Händler, die gebrauchte Maschinen anbieten. Jedoch ein passendes Angebot zu finden sei angesichts des fragmentierten Marktes eher Zufall, sagt Gründer und Geschäftsführer Heiko Koch. TradeMachines bietet dafür eine Lösung an, indem die Angebote sehr vieler Handels-, Auktionsplattformen und Händler auf einer Seite gebündelt werden.

Über Cost-per-Click zum Erfolg

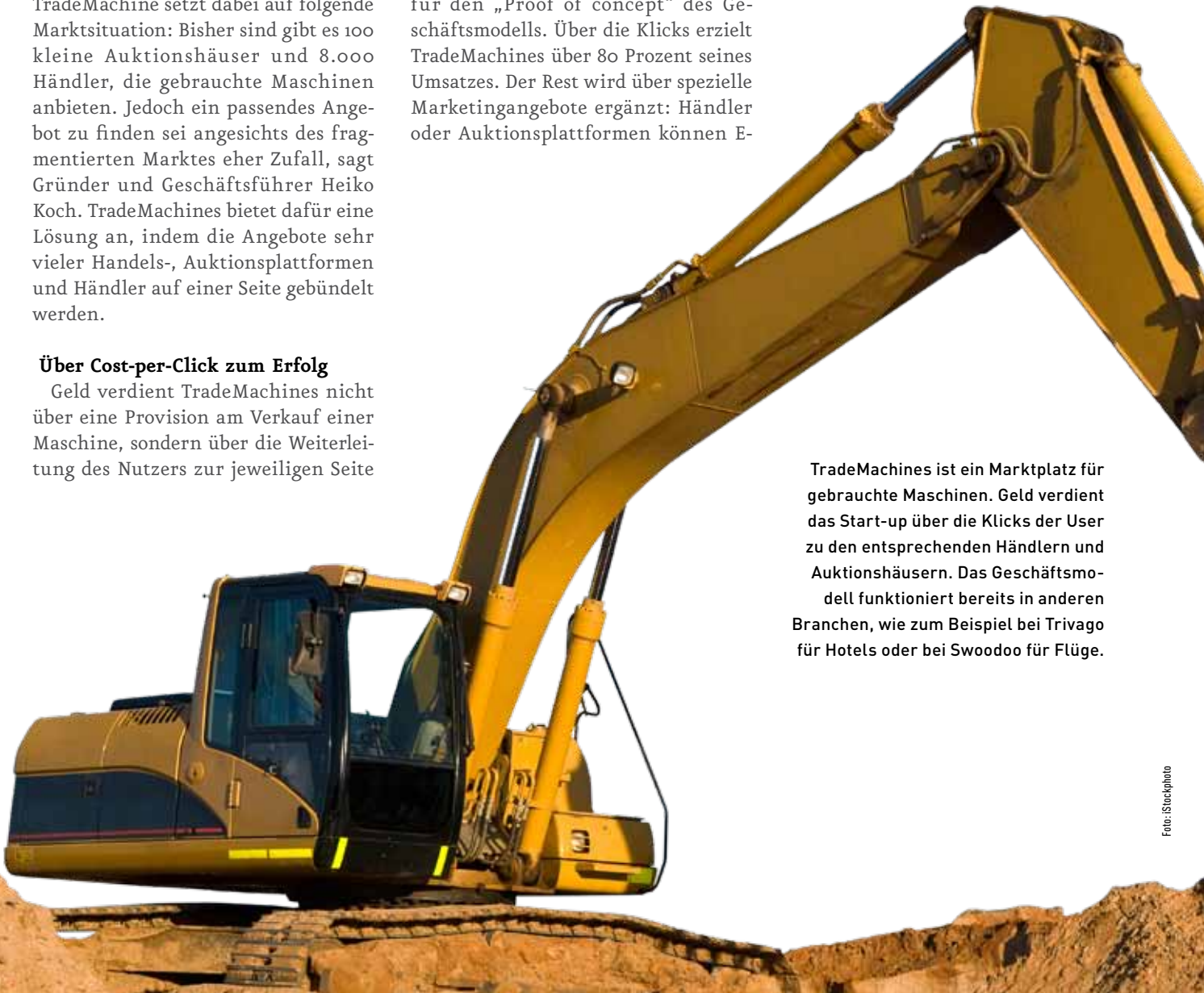
Geld verdient TradeMachines nicht über eine Provision am Verkauf einer Maschine, sondern über die Weiterleitung des Nutzers zur jeweiligen Seite

eines Anbieters. Das Start-up bekommt von den Betreibern einer Auktionsseite eine Provision für jeden Klick eines Nutzers – 30 Cent, um genau zu sein. Im Sprech der digitalen Welt heißt das „Cost per Click“. Andere Suchmaschinen wie zum Beispiel Trivago für Hotels oder Swoodoo für Flüge sind Belege für den „Proof of concept“ des Geschäftsmodells. Über die Klicks erzielt TradeMachines über 80 Prozent seines Umsatzes. Der Rest wird über spezielle Marketingangebote ergänzt: Händler oder Auktionsplattformen können E-

Mail-Kampagnen buchen, um ihre Angebote gezielt zu bewerben.

Ein Blick auf die aktuellen Nutzerzahlen: So tummeln sich pro Monat rund 300.000 Besucher auf der Seite und besichtigen täglich rund 80.000 Maschinen. Rund 30 Prozent aller Auk-

TradeMachines ist ein Marktplatz für gebrauchte Maschinen. Geld verdient das Start-up über die Klicks der User zu den entsprechenden Händlern und Auktionshäusern. Das Geschäftsmodell funktioniert bereits in anderen Branchen, wie zum Beispiel bei Trivago für Hotels oder bei Swoodoo für Flüge.





TradeMachines
Gründer Heiko Koch sieht für kommendes Jahr gute Chancen, eine Series-A-Finanzierung anzugehen.

tionen für gebrauchte Maschinen in Europa werden schon über die TradeMachines durchgeführt.

Eines kann man den Gründern nicht unterstellen: Sie würden nicht im großen Maßstab denken. Das Unternehmen betreibt nämlich schon ein Büro in Chicago. „Die Online-Marketing-Budgets sind dort wesentlich höher, weshalb wir bereits 25 Prozent des Umsatzes in Nordamerika machen“, sagt



Koch. Die finanziellen Daten des Unternehmens lesen sich dementsprechend: So kalkuliert TradeMachines in diesem Jahr mit einem negativen EBIT von 1.652.108 Euro und 2016 nochmals mit gut 907.079 Euro. Die positive Wende soll sich im Jahr darauf vollziehen – mit einem EBIT von 61.816 Euro. Der Umsatz beläuft sich für 2015 auf rund 677.013 Euro und soll sich künftig jedes Jahr mehr als verdoppeln. Und sieht der Crowdinvestor auch Gewinne? Geht es nach dem Businessplan von TradeMachines, kann ein Anleger bei einem Einsatz von 1.000 Euro mit einer Ausschüttung von 584 Euro im Jahr 2019 rechnen. Solche Renditeträume sind immer mit Vorsicht zu genießen, da sich Businesspläne bei Start-ups schnell in Schall und Rauch auflösen können und es sich hier um eine Risikokapitalanlage handelt.

Die Bewertung des Unternehmens liegt bei satten acht Millionen Euro. Das ist sehr hoch angesetzt. Hier wird natürlich viel Zukunftsmusik schon mit eingerechnet, was vermessen erscheint. Koch erklärt dazu: „Bewertungen von anderen Suchmaschinen wie Kayak oder Idealo zeigen, wohin ein gut funktionierendes Business in diesem Bereich führt, nicht zuletzt habe auch ich bei dieser Bewertung erneut investiert.“

Im März dieses Jahres sind bereits einige Business Angels in das Unternehmen eingestiegen, sowie Wolfgang Heigl (Gründer von Swoodoo), Axel Jahn (Gründer von Netpioneer) und Philipp Glöckner, der schon verschiedene SEO-Stellen im Rocket-Internet-Universum bekleidet hat. TradeMachines kann hier auf einen geballten Erfah-

rungsschatz zurückgreifen, der das Unternehmen maßgeblich nach vorne bringen wird. Für das kommende Jahr denkt das Start-up bereits an eine Series-A-Runde. Gründer Koch sagt: „Die ersten Kontakte mit VC-Investoren haben uns ein sehr positives Feedback geliefert.“

Die nächsten Schritte für das Unternehmen sind schon klar umrissen: Mit dem Geld der aktuellen Crowdfunding-Kampagne soll die Plattform in den kommenden sechs Monaten in weitere Sprachen (Spanisch, Russisch, Italienisch) übersetzt werden, damit Händler auf der ganzen Welt über TradeMachines ihre Bagger anbieten können. Auf der anderen Seite: „Wir generieren schon heute potenzielle Käufer aus quasi allen Ländern der Welt“, erklärt der Geschäftsführer.

Das Markt für gebrauchte Maschinen beträgt derzeit allein 334 Milliarden Euro weltweit, schätzt Ritchie Bros. Auctioneers, der größte und börsennotierte Marktteilnehmer. TradeMachines bildet über die eigene Plattform bislang zwei Milliarden Euro ab. Hier besteht also noch viel Luft nach oben, um zahlreiche Klicks zu monetarisieren.

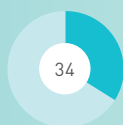
Großes Potenzial

TradeMachines macht einen zwiespältigen Eindruck. Zwei Punkte schlagen dabei aufs Investorengemüt: die sehr hohe Bewertung und das negative EBIT derzeit. Andererseits: Wer in großem Maßstab denkt, wird zuerst viel investieren müssen. Unter anderem aufgrund der starken Investorenunterstützung hat das Unternehmen das Potenzial, in seiner Nische Weltmarktführer zu werden. *sebastian.schinhammer@deraktionaer.de*

Aktuelle Projekte im AKTIONÄR-Check

TradeMachines

Idee: Metasuchmaschine
 Art: partiarisches Darlehen
 Investiert: 173.650 €



bereits finanziert in %



Stadium



Originalität



Potenzial

Unternehmen



Erfahrung



Spirit

Gründer



Planzahlen



Bewertung



Finanzen

= Positiv = Neutral = Negativ

Erklärung: Stadium: Reife der Firma/des Produkts; Originalität: Abgrenzung der Idee gegenüber der Konkurrenz; Potenzial: Wachstumschancen, Skalierbarkeit; Erfahrung: Relevanz des Lebenslaufs; Spirit: Subjektive Einschätzung der Management-Qualität; Planzahlen: Realismus der Firmenprognosen; Bewertung: Relative Bewertung der Firma; Investoren: Qualität/Bekanntheit der Altinvestoren.

Die Macht des Schwarms

Die Veranstaltung CrowdDialog zielt auf ab,
Potenziale vieler Stakeholder zu bündeln und zu nutzen.

START-UP

CROWD-EVENT

Das Phänomen des Schwarms ist nicht nur bei Fischen interessant, sondern auch bei Menschen. Denn viele kluge Köpfe können zusammen erstaunliche Dinge fabrizieren, um zum Beispiel ein Start-up zu finanzieren, Produkte zu entwickeln oder Ideen zu unterstützen. Die Veranstaltung CrowdDialog, die am 26. November in München stattfindet, setzt sich mit all diesen Varianten des Schwarmphänomens auseinander. Wie können Ideen geteilt, Arbeit aufgeteilt oder Wissen aus unterschiedlichsten Disziplinen genutzt werden, um Probleme zu lösen? Diese Ansätze für den Mittelstand sichtbar zu machen, sieht Dr. Michael Gebert, Organisator des CrowdDialog, als große Chance: „Gerade für die innovativen und schnellen mittelständischen Betriebe, die gerne als Rückgrat Deutschlands bezeichnet werden, sind crowd-basierte Themen sehr spannend und zukunftsweisend. Dabei versucht der

CrowdDialog konzeptionell, den drei wesentlichen Stakeholder-Gruppen, nämlich Wissenschaft, Praxis und Politik, die Themenwelten Crowdsourcing, Crowdfunding und Crowdinnovation zu präsentieren.“

Finanzierung über die Crowd

Es gibt drei thematische Schienen: Crowdsourcing, -innovation und -funding. Bei Letztgenanntem ist die Bandbreite sehr weit gefasst: Ein Vortrag handelt von Crowdbonds für Wohn- und Gewerbeimmobilien, ein anderer von den Möglichkeiten von Venture Capital, Business Angels und der Crowd, den Mittelstand bei der Finanzierung unterstützen können. „Mit Crowdinvesting können Unternehmen viel Kapital bekommen, wertvolles Feedback einholen und neue Kunden gewinnen“, sagt René Seifert, Vorstand der Crowdinvesting-Plattform Venturate.

Besucher können sich auch auf spannende Diskussionen freuen: Wie stehen traditionelle Banken zu den neuen Möglichkeiten? Wird dieses dynami-

Dr. Michael Gebert hat den CrowdDialog ins Leben gerufen.



sche Umfeld es als Chance oder vielmehr als Herausforderung begreifen? Gerade der progressive Fintech-Bereich birgt zahllose neue Modelle und Varianten, sein Geld anzulegen. Allein das Crowdlending, wobei Privatpersonen Kredite an Unternehmen oder andere Personen vergeben können, erzielte in den ersten neun Monaten dieses Jahres ein Kreditvolumen von 117,5 Millionen Euro. Im Gesamtjahr 2014 waren es nur 35,6 Millionen gewesen, heißt es im aktuellen Für-Gründer-Crowdfunding-Monitor. Das Motto für die Veranstaltung ist klar: „Was zählt, ist das gemeinsame Schaffen von Werten“, sagt Gebert. s.schinhammer@deraktionaeer.de



Spannende Diskussionen sind garantiert: Welche Möglichkeiten hat die Crowd, ihr Geld optimal anzulegen?

