

# FINTECH INNOVATORS

## Rising Stars **2021**

Junge, innovative FinTech- und InsurTech-Startups aus Deutschland und Österreich, die 2021 den Markt erobern.

# FinTech Innovators: Willkommen bei den Rising Stars 2021

## Grußworte vom Herausgeber, Dr. Florian Kandler

Wer sind die jungen und aufstrebenden FinTechs und InsurTechs aus Deutschland und Österreich? Wer ist neu, was sind die Trends, welche Erfolge konnten die Startups im letzten Jahr erzielen und was planen sie für 2022? Zahlreiche, bisher unveröffentlichte Details haben die Gründer:innen für diesen Report preisgegeben. In Zusammenarbeit mit Investor:innen, Akzelertoren, Berater:innen, Corporates und Gründer:innen der FinTech-Community haben wir diesen Report konzipiert. Das Ziel: einen wertvollen Überblick für alle in unserem Ökosystem zu liefern und gleichzeitig die jungen Startups zu unterstützen, entdeckt oder noch bekannter zu werden.

Rising Stars unterscheidet sich von klassischen Daten-Reports in der Art der Datenerhebung und dem Fokus, junge FinTechs/InsurTechs und ihre Gründer:innen ins Rampenlicht zu rücken. Ein Rampenlist, das sie sich durch ihre harte Arbeit verdient haben.

Rising Stars will kein wissenschaftlicher Bericht mit Anspruch of Vollständigkeit sein. Vielmehr laden wir alle Gründer:innen junger FinTechs ein, im Report dabei zu sein. Ein großer Teil der von der Community nominierten und von uns kontaktierten Startups haben diese Einladung angenommen.

Lasst uns die möglichen Einhörner von morgen feiern, die derzeit in Deutschland und Österreich heranwachsen!

### ALLE DATEN VON GRÜNDER:INNEN BESTÄTIGT

Alle Informationen im FinTech Rising Stars Report sind von den Gründer:innen der Startups geliefert und bestätigt. Somit ist der Rising Stars Report einer der akkuratesten Datensätze, der der Community jährlich zur Verfügung steht. Mit zahlreichen, bisher unveröffentlichten Details zu Erfolgen und Plänen der Unternehmen.

### AUSWAHLKRITERIEN

Der Fokus liegt auf FinTechs und InsurTechs, die nicht länger als fünf Jahre auf dem Markt sind und ihre Zentralen in Deutschland oder Österreich haben. Durch eine weitreichende Nominierungs-Phase in unserer 11.000 Personen großen Online Community und durch

Unterstützung unserer Community- und Medien-Partner innerhalb der FinTech-/InsurTech-Szene, werden Startups von uns eingeladen. Neben reinen FinTechs/InsurTechs, die ausschließlich für diese Branche entwickeln, sind auch Firmen eingeladen, die laut Nominierung der Community und Selbstauskunft einen relevanten Fokus auf die Finanz- oder Versicherungsbranche haben. Grundsätzlich ist Rising Stars kein wissenschaftliches Projekt, sondern entsteht im Geiste der gegenseitigen Unterstützung und Inklusion. Nach dem Motto: lieber eine(n) Gründer:in mehr unterstützen als eine(n) zu viel ausschließen.

Die ganz jungen Startups und ihre Gründer:innen liegen uns ganz besonders am Herzen. Diese werden gleich auf den vordersten Seiten in diesem Report der Community präsentiert.

**Wenn ein Startup fehlt**, das wir nächstes Jahr auf jeden Fall einladen sollen, kannst du es hier nominieren ([hier klicken zum Nominieren](#)).

### ERKLÄRUNGEN ZU DEN DATEN

Ab Seite 24 findest du doppelseitige Features der Startups. Folgende Abkürzungen auf diesen Seiten seien erklärt:

- Name (Überschrift links oben): ist der Markenname. Wenn die Firma einen abweichenden Namen hat, steht er in Klammern dahinter.
- Produktkategorien in Schlagwörtern: direkt unter dem Namen links oben. Eine Liste von Kategorien, in denen



sich das Produkt eines Startups befindet.

- “Phase” in Quick Facts: P1 = Produkt noch in der Entwicklungs-Phase. P2 = Erste nicht-zahlende Test-Nutzer. P3 = Erste zahlende Test-Nutzer/-Kunden. P4 = Voll gelaunchtes Produkt.
- Umsatz 2020 bzw. 2021 werden in folgenden Kategorien angegeben: <100k = unter 100.000€. 100k+ = 100k-499k. 500k+ = 500k-999k. 1M+ = 1Mio-2,9Mio. 3M+ = 3Mio-9,9Mio. 10M+ = 10Mio oder mehr. Diese Frage war optional und konnte auch ausgelassen oder mit “möchte ich nicht sagen” beantwortet werden.
- Funding, Umsatz: k/A = keine Angabe von den Gründer:innen gemacht. “-” = kein Funding. n/a = nicht anwendbar, z.B. Umsatz 2020, wenn das Unternehmen erst 2021 gegründet wurde.
- One-Liner: der Text direkt unter der blauen Quick Facts Box ist der “One-Liner” oder Elevator Pitch des Startups.
- Kontakte: Gründer und Leitende Angestellte. Nicht bei allen Startups wurden die leitenden Angestellten abgefragt. Doppelnennungen bei Gründer und leitende Angestellte war nicht möglich. Es wurde nicht abgefragt, welche Gründer:innen ggf. nicht mehr im Unternehmen aktiv sind.

Alle Texte sind von den Gründer:innen übernommen und nur in Einzelfällen aus Layoutgründen gekürzt.

### EXPERTEN-ARTIKEL

Auf den Seiten 6 bis 15 teilen einige unserer Premium Partner wertvolle Einblicke und Tipps mit der Community. Einen großen Dank an diese Partner des Reports. Durch ihre Unterstützung ist es uns möglich, FinTech Rising Stars jedes Jahr für alle Leser:innen und alle teilnehmenden Startups kostenlos zu realisieren.

Großen Dank für diesen Startup Spirit aller Premium Partner, Community-Partner, Medien-Partner, Gründer:innen und zahlreichen Mitwirkenden an diesem jährlichen Großprojekt. Und vor allem: viel Vergnügen und spannende Zeit beim Lesen der FinTech Rising Stars 2021!

Herzliche Grüße im Namen des gesamten Teams,

Florian Kandler  
Geschäftsführer & Herausgeber | FinTech Innovators  
florian@fintech-i.com

**Wenn du Gründer:innen helfen willst** im nächsten Report dabei zu sein, dann kannst du sie hier ganz einfach nominieren: [klicke einfach hier](#).

# Großen Dank an die Premium Partner des Reports

*Mit einem Klick auf das Logo gelangst du zu den Services,  
mit denen dieser Partner unser FinTech-Ökosystem unterstützt.*

*Mit einem Klick auf das Logo gelangst du zu den Services,  
mit denen dieser Partner unser FinTech-Ökosystem unterstützt.*





# Fintechs und Sparkassen Innovation Hub – just good friends.

**Gastartikel von Milena Rottensteiner & Janosch Krug,  
Leitung Sparkassen Innovation Hub**

Im Banking treiben neue technologische Trends und Innovationen den Wandel voran. Die Speerspitze dieser Entwicklung bilden meist Fintechs, die neue Ideen freier und schneller vorantreiben können als die etablierten Kräfte der Finanzwelt. Was Letztere den Finanz-Start-ups allerdings voraus haben: viele Millionen Kund:innen, die neue Produkte und Services dann auch nutzen. Als Sparkassen Innovation Hub (S-Hub) vernetzen wir dich und dein Fintech mit der Sparkassen-Finanzgruppe und verschaffen dir so Zugang zu aktuell 45 Millionen Kund:innen.

Der S-Hub wurde mit der Intention gegründet, als Innovationseinheit bewusst anders zu arbeiten als der Rest der Sparkassen-Finanzgruppe (SFG). Unsere Methodik ist daher sehr nah dran an den Arbeitsweisen von Fintechs. Und da wir innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe auch für das Trend- und Ideen-Scouting verantwortlich sind, sorgen wir dafür, die Meinungsbildung innerhalb der SFG zu neuen Themen zu forcieren.

Vernetzung und Partnering gehören bei uns zum gelebten Mindset. Wir arbeiten also mit Überzeugung daran, spannende Fintechs mit der Sparkassen-Finanzgruppe zusammenzubringen, um gemeinsam Ideen zu entwickeln, die Millionen Kund:innen lieben werden. Für dich als Fintech-Macher:in sind wir erste Anlaufstelle in die Sparkassen-Welt.

Hier zeigen wir dir fünf Wege auf, dich und deine Fintech-Idee gemeinsam mit dem S-Hub voranzubringen:

## 1. STARTE MIT UNS IN EINE GEMEINSAME PRODUCT DISCOVERY

Wir vom S-Hub denken immer kooperativ und sind daher offen für innovative Lösungswege. Neben konkreten Kundenbedürfnissen stellen wir vor allem die Entwicklungen am Fintech-Markt in den Fokus. Und hier kommst du ins Spiel! Dank unseres gezielten Trend-Foresights und Markt screenings erkennen wir relevante Trends und Innovationen und dienen externen Partnern als Tor zur Sparkassen-Finanzgruppe. In den fünf Jahren seit Gründung des S-Hubs konnten wir die Zusammenarbeit mit einer Vielzahl an Fintechs, Start-ups und weiteren

Tech-Partnern aufnehmen und vertiefen. Darunter sind neben vielen anderen die erfolgreichen Marktteilnehmer aboalarm, fino, Authada und OptioPay.

Zum Start in eine Kooperation mit Fintechs und Start-ups erfolgt bei uns die gemeinsame Entwicklung eines überzeugenden Business Cases. Dabei bilden wir ein interdisziplinäres Team, bestehend aus Mitarbeitern von Fintech oder Start-up, S-Hub, Sparkassen und – bei Bedarf – weiteren externen Expert:innen. Über die Stationen Wettbewerbsbetrachtung, Proof des Geschäftsmodells und Nutzerbefragungen erarbeiten wir dabei das sogenannte Venture Design und stellen es innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe vor.

Eines der jüngeren Beispiele: Parallel zu unserem Trendreport "Token Economy" haben wir in diesem Jahr einen Design Sprint mit Teilnehmer:innen der Hamburger Sparkasse, der Kreissparkasse Köln, der Sparkasse KölnBonn, der API-Plattform wallis und des Fintechs Finexity am Beispiel von tokenisierten Immobilienbeteiligungen durchgespielt und evaluiert. Die gewonnenen Erkenntnisse wurden daraufhin konkretisiert und fließen aktuell in das Arbeitspaket Tokenisierung Digitaler Assets des DSGV-Projekts Digitaler Euro ein.

## 2. NIMM AM SYMBIOTICON-HACKATHON TEIL

Die Symbioticon ist der Hackathon der Sparkassen-Finanzgruppe und wurde bereits fünfmal von unserem S-Hub Team veranstaltet. Auf der Suche nach zukunftsweisenden Innovationen im Banking-Bereich



stellen sich dabei Programmierer:innen, Kreative und Fintechs aktuellen Herausforderungen. Flankiert wird die Symbioticon von einem abwechslungsreichen Rahmenprogramm mit Keynotes und Panel-Diskussionen zu ausgewählten Themen. Partner wie Google, IBM, Mastercard und Microsoft stellen Expert:innen und Schnittstellen (APIs). So wird aus dem Hackathon-Format eine Art Tech-Festival, das insbesondere auch der Vernetzung innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe dient. Für dich als Fintech-Macher:in kann dies einen schnellen Zugang zu Partner aus der SFG bedeuten.

Als Gewinner-Idee der Symbioticon 2020/2021 überzeugte zuletzt Deep Neuron Lab die Jury mit einem Prototyp zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) bei der Bearbeitung von Firmenkrediten. Team Deep Neuron Lab gewann das Gesamtsieger-Preisgeld in Höhe von 20.000 Euro und erhielt die Möglichkeit, seine Idee innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe zu pilotieren.

## 3. NUTZE UNSERE CO-CREATION PLATTFORM MOVE

Aus unserer Sicht ist nutzerzentrierte Ideenentwicklung die Basis für die Entwicklung innovativer Produkte. MOVE ist die Co-Creation Plattform des S-Hubs. Hier werden aus den Ideen und Meinungen der angemeldeten Teilnehmenden innovative Lösungen für die Produkte und Services der Sparkasse von morgen. Auch gemeinsam mit Fintechs setzen wir via MOVE Projekte mit unseren aktuell mehr als 5.800 registrierten Mitgliedern um – von Umfragen, über Produkttests, bis zur gemeinsamen Ideenentwicklung.

## 4. WERDE KEYNOTE-SPEAKER:IN BEI UNSEREN EVENTS

Neben der Symbioticon, mit ihrem vielfältigen Keynote- und Panel-Programm, bieten auch die jährlich vom S-Hub veranstalteten Innovation Days eine Bühne für Speaker:innen aus der Fintech-Welt. Das Spektrum der Innovation Days reicht vom Banking der Zukunft, digitalen Trends, E-Commerce über Gamification bis hin zu Change Management-Prozessen in der Finanzindustrie sowie ge-

sellschaftlichen Themen wie Nachhaltigkeit und Diversity. Ziel ist es, stets den Nerv der Zeit zu treffen und mit den richtigen Formaten überzeugende Impulse in die Sparkassen-Finanzgruppe zu geben. Fintechs gehören hierbei häufig zu den Programmhilights. Zuletzt konnte zum Beispiel Andrea Fernandez, CEO und Co-Founder des Berliner Fintechs Vitamin ihre Investment-App für Frauen vor 100 Gästen vor Ort und 2500 Zuschauer:innen im Livestream präsentieren.

## 5. SCHREIBE EINEN GASTBEITRAG FÜR UNSER DIGITALMAGAZIN GOLDILOCKS

Um regelmäßig über Trends und Innovationen, in Hinsicht auf Relevanz für die Sparkassen-Finanzgruppe zu berichten, hat der S-Hub GOLDILOCKS gestartet — das Digitale Magazin für die Finanzwelt vom Sparkassen Innovation Hub und finletter, einem in Hamburg ansässigen Newsletterdienst zur Fintech-Branche. Hier finden sich neben Titelstory, News, Interviews und Berichten über aktuelle Produktentwicklungen und die Arbeitsweisen des S-Hubs auch Gastbeiträge mit externen Sichtweisen, Studiergebnisse oder Produktvorstellungen. Mit einem Beitrag erreichst du eine besonders spannende Zielgruppe aus Entscheidern der Sparkassen-Finanzgruppe und an finanztechnologischen Entwicklungen Interessierten Stammler:innen.

**Fazit:** Auf welchem Weg auch immer – wir vernetzen die Sparkassen-Finanzgruppe mit externen Fintechs und agieren als Schmelztiegel, in dem vielversprechende Ideen zusammengetragen und umgesetzt werden.  
**Let's get in touch!**

Milena Rottensteiner & Janosch Krug,  
Leitung Sparkassen Innovation Hub

E-Mail: [hallo@sparkassen-hub.com](mailto:hallo@sparkassen-hub.com)  
Web: [www.sparkassen-hub.com/fintechs](http://www.sparkassen-hub.com/fintechs)



# Wer programmiert wen? Künstliche Intelligenz im Fokus der Regulatorik

**Gastartikel von Thomas Gaber und Manuel Cantele, KPMG Austria**

Artificial Intelligence aka künstliche Intelligenz (KI), ist ein Thema, das derzeit viel Aufmerksamkeit in diversen Bereichen auf sich zieht. Auch in der Wirtschaft gelten KI-Möglichkeiten als vielversprechende Innovation, die großes Potenzial haben, Prozesse nachhaltig zu verändern. Speziell für Banken bieten sich dabei auch große Chancen. Aber nicht alles, was Vorteile bringt, ist auch erlaubt. Daher ist es entscheidend, sich mit den regulatorischen und rechtlichen Rahmenbedingungen von KI auseinanderzusetzen.

## WIE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ DEN BANKENSEKTOR VERÄNDERT

Künstliche Intelligenz und Machine Learning Algorithmen halten im Bankensektor immer stärker Einzug und werden dessen Arbeitsweise über Jahrzehnte massiv verändern. KI ist damit ein entscheidender Wettbewerbsfaktor geworden. Künstliche Intelligenz kann in Banken eine Vielfalt von Prozessen digital effizienter gestalten und deren Wertschöpfung steigern.

Automatisierte Lösungen übernehmen zusehends die intelligente Analyse, Interpretation und Aufbereitung großer Datenbestände. Dabei verfügt kaum eine andere Branche über ein derart großes Datenvolumen wie der Bankensektor. Durch die zielgerichtete Nutzung dieser Daten können sowohl Ertrags- als auch Kosteneinsparungspotenziale gehoben werden.

Sicherzustellen ist dabei jedoch, dass die Nutzung von KI indirekt aufsichtlichen Anforderungen in den Bereichen der Kreditvergabe, des Kreditrisikomanagements oder der Fraud Detection nachkommt. So regeln etwa die Leitlinien der Europäischen Bankenaufsicht zur Kreditvergabe und -Überwachung (EBA/GL/2020/06) den Einsatz von automatisierten Modellen in der Kreditentscheidung und heben die Notwendigkeit der Automatisierung von Prozessen in der Abwicklung von Kreditanträgen deutlich hervor.

## DER EINSATZ VON SELBSTLERNENDEN SYSTEMEN BRAUCHT KLARE REGELN

Bei all den beschriebenen Vorteilen birgt künstliche

Intelligenz aber auch eine Reihe potenzieller Gefahren. Viele Unternehmen fangen erst an, sich konkreter mit Deep Learning, Machine Learning (ML) und vergleichbaren Techniken auseinanderzusetzen. Fehlendes fachliches Wissen und mangelnde Erfahrung in der Praxis schaffen hohe Unsicherheiten in der Abschätzung von Risiken und der adäquaten Gestaltung von Lösungen.

Hinzu kommt, dass es immer wieder zu diskriminierenden oder undurchsichtigen Entscheidungen kommt, wenn Prozesse durch Algorithmen gesteuert werden. Die daraus folgende Skepsis, auch aufseiten der Regulatorik, ist daher nicht zu unterschätzen. Die europäischen



Institutionen und Aufsichtsbehörden reagieren mit gesetzlichen Maßnahmen, die erheblichen Einfluss auf die Gestaltung von Lösungen haben. Erst im Frühjahr dieses Jahres veröffentlichte die EU-Kommission ihren ersten Gesetzesvorschlag (COM/2021/206) für die Regulierung künstlicher Intelligenz. So werden in Zukunft manche Anwendungsfälle gar verboten oder zumindest strengeren Regeln unterworfen. Vorrangiges Ziel ist dabei stets die Sicherstellung der Transparenz der Technologien, Datenqualität und der ordnungsgemäße Umgang mit Daten.

Auch wenn es seitens der Regulatorik auf nationaler Ebene noch Handlungsspielräume geben mag, so injizieren zahlreiche Leitlinien, Arbeitspapiere und Berichte einen neuen Rechtsrahmen für künstliche Intelligenz, einschließlich verschärfter Maßnahmen. Mittelfristig werden regulatorische Anforderungen noch weiter zunehmen. Unternehmen sind daher gut beraten, bereits heute in die Compliance von morgen zu investieren.

## KÜNSTLICHE INTELLIGENZ UNTER KONTROLLE

Kontrolle wird somit von essenzieller Bedeutung für den Einsatz von KI-Techniken und das Vertrauen in deren Ergebnisse sein, aber auch um die aufsichtsrechtlichen Erwartungen erfüllen zu können. Im Vordergrund steht dabei die Sicherstellung der Korrektheit, Integrität, Qualität, technische Robustheit, Fairness und Transparenz der eingesetzten Modelle.



Zur systematischen Sicherstellung der oben genannten Kriterien existieren mittlerweile eine Reihe von Methodiken und technische Instrumente. Zur Überprüfung der Erklärbarkeit von Algorithmen und Modellentscheidungen



lässt sich beispielsweise das LIME-Verfahren (Local interpretable model-agnostic explanations) nutzen.

Ein LIME-Algorithmus bildet dabei für den zu erklärenden Einzelfall (z.B. ein Risiko-Scoring eines Unternehmens) ein für fachliche Entscheider leicht interpretierbares visuelles Erklärungsmodell. Es werden dabei systematisch unterschiedliche Modell-Inputs generiert und die Sensitivität des Modells auf diese ausgewertet. Unternehmen haben durch diese und andere Techniken die Möglichkeit, die Ergebnisse der im Einsatz befindlichen KI-Algorithmen nachzuvollziehen.

## WIE KÖNNEN WIR HELFEN?

KPMG verfügt über umfassendes Knowhow über die Möglichkeiten, Funktionen und Risiken von künstlicher Intelligenz sowie über die rechtlichen, ethischen und sozialen Auswirkungen von KI-Modellen. Mit unserem Expertenwissen begleiten wir Unternehmen bei der Validierung ihrer KI- und ML-Modelle, sodass diese den immer komplexeren Standards im Hinblick auf die Nachvollziehbarkeit, Angemessenheit und Korrektheit gerecht werden. Darüber hinaus unterstützen wir Unternehmen bei der rechtskonformen Implementierung und Wartung von KI-Lösungen.

Dr. Thomas Gaber (links) - Partner, KPMG Austria, Risk Consulting  
 Dr. Manuel Cantele (oben) - Director, KPMG Austria, Data & Analytics

[www.kpmg.at](http://www.kpmg.at)

## Mit vereinten Kräften für ein übergeordnetes Ziel: Kundenzufriedenheit

*Interview mit Christian Wolf, Leiter Abteilung Strategic Partnerships and Ecosystems*

Die Raiffeisen Bank International (RBI) ist eine der führenden Banken in Österreich und 13 zentral- und osteuropäischen Staaten, die sie als ihren Heimmarkt betrachtet. In der Zentrale der RBI arbeiten verschiedene Abteilungen daran, strategische Innovationsinitiativen für die Bank und ihre Tochtergesellschaften zu etablieren. Eine davon ist die Abteilung Strategic Partnerships and Ecosystems, die Christian Wolf leitet.

Wir sprachen mit Herrn Wolf über seine Abteilung und darüber, wie sie Partnerschaften mit Startups aufbaut.

SIE LEITEN EINE STRATEGISCHE ABTEILUNG MIT FOKUS AUF INNOVATIONEN, DIE AUF DEM AUFBAU VON PARTNERSCHAFTEN UND ÖKOSYSTEMEN BERUHEN. KÖNNEN SIE UNS SAGEN, WELCHE ROLLE PARTNERSCHAFTEN MIT STARTUPS FÜR INNOVATIONEN IM FINANZSEKTOR HEUTZUTAGE SPIELEN?

Der Finanzsektor entwickelt sich ständig weiter und verändert sich. Die Zeiten, in denen wir Startups und andere Akteure vornehmlich als unsere Konkurrenten betrachtet haben, sind vorbei.

Der größte Nutzen für unsere Kunden entsteht, wenn wir unsere Anstrengungen bündeln und unsere Stärken kombinieren, um unsere Ziele zu erreichen und den größtmöglichen Mehrwert zu bieten.

Sowohl Banken als auch Startups haben das gleiche übergeordnete Ziel und den gleichen Fokus: Kundenzufriedenheit. Banken bieten ihren Kunden Stabilität, Vertrauenswürdigkeit und zentrale Innovationen, während Startups disruptive Ideen und große Agilität einbringen.

Genau aus diesem Grund haben wir vor einigen Jahren das **Elevator Lab** ins Leben gerufen, ein von der RBI unterstütztes Partnerschaftsprogramm, in dessen Rahmen wir jährlich offene Ausschreibungen für innovative Startups veröffentlichen. Hier können sich diese bewerben und mit unseren Tochterbanken an einem

bezahlten Proof of Concept arbeiten – mit dem Ziel einer langfristigen Partnerschaft.

WAS IST DER SCHLÜSSEL ZU EINER ERFOLGREICHEN PARTNERSCHAFT ZWISCHEN TRADITIONELLEN FINANZINSTITUTEN (BANKEN) UND MODERNEN FINTECH-STARTUPS?

Das Wichtigste ist, einen Innovationsbereich innerhalb der Bank zu identifizieren, in dem eine gemeinsame Innovation mit Startups und Partnern den größten Nutzen bringt. Das tun wir in der Regel im Rahmen unseres Elevator-Lab-Programms.

Natürlich ist es auch sehr wichtig, ein engagiertes und proaktives Startup zu haben, das einen konkreten Anwendungsfall definiert hat, um in diesem Bereich Mehrwert zu schaffen. Beide Seiten müssen auch ein gewisses Maß an Anpassungsfähigkeit an den Tag legen:

Die Banken müssen bereit sein, sich nach außen zu öffnen und mit Startups in einem schnelllebigen Umfeld zusammenzuarbeiten. Und die Startups müssen sich an die Prozesse, Regulatorik und bestehenden Systeme in Banken anpassen. Dabei spielen wir als Abteilung eine wichtige Rolle.

Abgesehen von diesem Beispiel für Zusammenarbeit legen wir auch großen Wert auf den Aufbau eines Ökosystems aus Branchenakteuren und Startups, um bereits früh Trends und mögliche Kooperationsmöglichkeiten zu identifizieren.



Wir unterstützen dieses Ökosystem auch durch andere Initiativen. So findet zum Beispiel Anfang nächsten Jahres wieder unser **Open API Hackathon** statt.

Ziel ist, innovative Startup-Lösungen für B2B und B2C Value-added Services zu schaffen. Außerdem haben wir erst kürzlich – wie auch im Vorjahr – unsere **Blockchain Night** veranstaltet, um mit unseren Partnern und Startups Wissen auszutauschen sowie über Blockchain-Technologie, deren Entwicklung und mögliche Einsatzbereiche zu diskutieren.

WELCHES SIND DIE INSPIRIERENDSTEN STARTUPS, MIT DENEN DIE RBI ZUSAMMENGARBEITET HAT, UND INWIEFERN KONNTE DIE RBI ZUR SKALIERUNG IHRER GESCHÄFTE BEITRAGEN?

Im Laufe der Jahre haben wir viele inspirierende Startups kennengelernt und ich bin sehr stolz darauf, dass wir 15 langfristige Partnerschaften mit Startups aufgebaut haben – ein Resultat aus rund 25 Proofs of Concept in den letzten fünf Jahren.

Einige Lösungen dieser Partnerschaften werden nun konzernweit eingesetzt, wie etwa jene von **Moxtra** oder **kompany** – beides Kooperationen, die aus unserem Elevator-Lab-Programm hervorgegangen sind.

Unser Ziel ist es nicht nur, Partnerschaften mit sehr guten, innovativen Startups einzugehen, sondern diese Verträge und Kooperationen auf so viele unserer Tochterbanken wie möglich auszuweiten. Eine weitere separate Einheit, ebenfalls unter dem Dach der RBI, ist unser Wagniskapitalgeber **Elevator Ventures**, der beispielsweise auch in kompany investiert ist.

Christian Wolf  
Leiter Abteilung Strategic Partnerships and Ecosystems

[elevator-lab.com](http://elevator-lab.com)  
[cee-fintechatlas.com](http://cee-fintechatlas.com)  
[api.rbinternational.com](http://api.rbinternational.com)  
[blockchain.rbinternational.com](http://blockchain.rbinternational.com)



## Digitale Währungen für das Business von morgen

**Gastartikel von Stefanie Ahammer, Country Managerin Visa Österreich**

Visa verfolgt ein klares Ziel: mit innovativen Lösungen und der „Network of Networks“-Strategie wichtige Impulse für Handel und Endverbraucher liefern. Denn digitales Bezahlen und der nachhaltige Umgang mit Kryptowährungen haben stark an Bedeutung gewonnen – immer wichtiger werden auch Partnerschaften mit richtungsweisenden Fintechs.

Finanzinstitute, die Krypto-Payments ermöglichen, bieten ihren Kunden derzeit noch ein echtes Unterscheidungsmerkmal. In naher Zukunft wird das Bezahlen mit digitalen Währungen jedoch von allen Anbietern erwartet.

Visa liefert neben fundiertem Know-how für den Aufbau einer Krypto-Strategie auch handfeste Lösungen für die Etablierung der bankeigenen Angebote. Wir investieren vermehrt in diesen Bereich und sehen es

als Teil unserer Strategie, neue Zahlungsströme zu erschließen und diese auch außerhalb des klassischen Kartengeschäfts zu ermöglichen. Mit unserem „Network of Networks“ bauen wir so Brücken zwischen der klassischen Finanzwelt und der Krypto-Welt.

### DIE FÜNF „KRYPTO-SÄULEN“

Aktuell verfolgen wir fünf verschiedene Vorgehensweisen auf diesem Gebiet. Der erste Ansatz ist dabei besonders niederschwellig für die Verbraucher, denn **Visa Karteninhaber** können ihre Karte dazu nutzen, Kryptowährungen zu erwerben.

Darüber hinaus arbeiten wir mit **Krypto-Wallets** und Exchanges zusammen, die Visa Karten ausgeben. Auf diese Weise können Nutzer dieser Plattformen ihre digitalen Assets einsetzen und so im Handel mit ihrer Karte bezahlen.

Der dritte Bereich umfasst die **Value Added Services** – wie beispielsweise APIs, mit denen wir es unseren Partnern auf Banken- und Fintech-Seite ermöglichen, schnell Kryptoangebote für ihre Kunden zu entwickeln. Unsere APIs helfen ihnen dabei, ihren eigenen Endkunden den Kauf oder Verkauf digitaler Währungen – etwa über ihre Banking-Apps – einfacher zu ermöglichen.

Das vierte Feld ist die Abwicklung von Transaktionen über die **Ethereum Blockchain** in der digitalen Währung USD Coin. Dieses Verfahren wurde im Rahmen eines

**Visa Crypto Strategy**

- Crypto Purchase
- Crypto Wallets & Exchanges
- Value Added Services
- Ethereum Blockchain
- CBDCs



Pilotprojektes Anfang des Jahres von uns getestet. Letztlich haben wir auch damit begonnen, mit Zentralbanken auf der ganzen Welt zusammenzuarbeiten, um sie dabei zu unterstützen, **Central Bank Digital Currencies (CBDC)** nahtlos in bestehende Systeme zu integrieren.

### UND WO JETZT MIT KRYPTO & CO BEZAHLEN?

Diese Frage wird uns oft gestellt: Kann ich schon heute via Karte mit Kryptowährungen bzw. Bitcoin bezahlen? Natürlich. Denn es ist eben nur nicht so, dass Visa die Transaktionen in digitalen Währungen über das eigene Zahlungsnetzwerk abwickelt.

Visa arbeitet inzwischen mit mehr als **50 Krypto-Plattformen** zusammen und unterstützt sie dabei, Visa Karten auszugeben. Man müsste also Kunde einer Krypto-Plattform sein, die diese Visa, sogenannten Krypto-verknüpften Karten ausgibt.

### INNOVATIVE KRYPTO-PARTNERSCHAFTEN

Visa arbeitet weltweit mit den größten Krypto-Plattformen zusammen, in Österreich und Deutschland sind das Bitpanda und Nuri. Das heimische Fintech **Bitpanda** gibt eine „Visa Debitkarte“ – also eine Bankomatkarte

– heraus. Mit der Karte ist es möglich, mit digitalen Vermögenswerten einfach und bequem dort zu bezahlen, wo Visa akzeptiert wird. Und das funktioniert so: Die **mit der Debitkarte verknüpfte Kryptowährung** wird automatisch und in Echtzeit zum Zeitpunkt der Transaktion in die Fiat-Währung (z.B. Euro) der zugehörigen Karte umgewandelt. Die Transaktion im Handel wird dann weiterhin immer in einer klassischen Währung, wie dem Euro, über unser Zahlungsnetzwerk VisaNet abgewickelt.

Eben diese Krypto-verknüpften Karten bieten unsere Partner weltweit an. Bei einigen können sie nicht nur Kryptowährungen einsetzen, sondern auch andere digitale Assets wie Fractal Shares, ETFs oder digitales Gold. Diese Krypto-Plattformen ermöglichen es, den Karteninhabern zusammen mit uns – jederzeit und überall – über ihre digitalen Assets zu verfügen und sie durch die Visa-Karte zum ganz normalen Bezahlen im Handel einzusetzen: Schon jetzt an weltweit mehr als 80 Millionen Akzeptanzstellen – Tendenz steigend!

Stefanie Ahammer  
Country Managerin  
Visa Österreich

[www.visaeurope.at](http://www.visaeurope.at)  
FinTech Fast Track Program



## Open Banking Apps – so geht es richtig gut mit FinTech-Kollaboration

**Gastartikel von Matthew Turnbull, Senior Director, BFS Consulting Market Lead Switzerland und Eric Exner, Vice President, Head of Banking, Financial Services & Insurance DACH**

Europäische Banken haben seit Jahren das Ziel, Open Banking zu ermöglichen. Dabei spielen Fintechs als Innovationstreiber eine entscheidende Rolle. Trotzdem hat es bisher wenige erfolgreiche Implementierungen gegeben. Eine Irische Bank hat in Zusammenarbeit mit einem führenden Fintech und mit Cognizant eine App für 'Personal Financial Management' in weniger als drei Monaten implementiert. In diesem Artikel fassen wir unsere Erfahrung zusammen, wie das Erfolgsrezept für die Implementierung von Open-Banking aussehen kann.

**THERE BE DRAGONS!  
OPEN BANKING: ALLE REDEN DAVON, ALLE WOLLEN MITMACHEN, NIEMAND KANN ES SO RICHTIG**

Open Banking ist für viele traditionelle Finanzdienstleister eines dieser Buzzwords aus dem Land von „Yee-Haw“ und „Woo-Hoo“. Aber Open Banking ist längst nicht mehr US-amerikanisches Buzzword-Bullshit-Bingo, sondern birgt das echte Potenzial bessere Customer Experience für mehr Kundenzufriedenheit zu bieten.

Klingt ja toll! Und dann? Finanzdienstleister, die sich wagemutig in uncharted territory begeben und Open Banking für echte Anwendungsfälle einsetzen wollen, stellen leider schnell ernüchtert fest, dass die Open Banking APIs nicht das halten, was sie versprechen: Technisch nicht ausgereift und zudem nicht compliant. Banken haben mehrere Schwierigkeiten bei der Umsetzung von Open Banking APIs, sowohl in den USA als auch in Europa. Technisches uncharted territory wird schnell juristisches uncharted territory.

Regulatorische Grenzen scheinen unklar, teilweise sind auch die Gesetzgeber noch gar nicht so weit. Die Frage der Datensicherheit und regulatorischer Rahmenwerke wie DSGVO / GDPR gelten als Herausforderungen sowohl für Banken als auch für Fintechs. Und überhaupt: Was für eine App braucht man? Wie verdient man am Ende damit Geld? Sollte die Bank eine eigene agile Softwarefabrik aufbauen oder geht es besser mit bestehenden Ökosystemen?

**USE CASE: DIE TRADITIONELLE BANK VON NEBENAN PLÖTZLICH AHEAD OF THE FINTECH-PACK**

Es gibt erfolgreiche Beispiele, dass es dennoch geht. Eine irische Bank hatte das erklärte Ziel, ein Software-Tool für Privatpersonen zu entwickeln, um schnell und einfach die eigenen Finanzen planen und verwalten zu können. Die skizzierte Kundenlösung würde etwas bieten, was zum damaligen Zeitpunkt nicht einmal Fintech-Musterschüler wie N26 oder Revolut hatten.

Mit einer Analyse der Ausgangslage und Spezifizierung der Projektziele hat Cognizant der Bank dabei geholfen, einen Weg zu finden, die Lösung als App in weniger als drei Monaten bereitzustellen. Gemeinsam mit einem Fintech konnte Cognizant Lizenzen anbieten, die regulatorische Hürden für die App-Entwicklung aus dem Weg räumen konnten.

So konnten wir eine Lösung entwickeln, die auch die hohen Anforderungen an Datensicherheit erfüllte, sowie eine optimierte Customer Experience möglich machte – und das ganze bei niedrigen Kosten und schneller Implementierung in einem agilen Vorgehensmodell.

Die mehr als 50% eingesparten Kosten gegenüber einer kompletten Eigenentwicklung wurden für die Entwicklung weiterer Funktionalität eingesetzt, die das Team in schnellen Iterationen nach agilen Prinzipien ausgeliefert hat.

Ende gut, alles gut!

### DREI GOLDENE REGELN FÜR DIE ERFOLGREICHE UMSETZUNG VON OPEN BANKING

Aus diesem und anderen Beispielen von Cognizants Kunden kann man ein paar goldene Tipps für die erfolgreiche Implementierung von Open-Banking Apps ableiten:

**Erstens** ist es sehr empfehlenswert, passende Partnerlösungen und relevante Ökosysteme zu kennen und zu verstehen, da praxiserprobte Lösungskomponenten Kosten, Projektdauer und Risiken minimieren können. Fintech-Partnerschaften und Ökosysteme mit Fintech-Beteiligung sind häufig die erste Wahl!

**Zweitens** ist die Auswahl der richtigen Apps entscheidend. Funktionalität, die zu Kundenzufriedenheit und / oder zusätzlichen Umsetzungsmöglichkeiten führt – wie Personal Finance, Investment Advisory oder zusätzliche (nicht Banking-) Dienstleistungen – zahlen sich oft längerfristig aus. Apps, die z.B. fachliche Informationen als Dienstleistung anbieten, und dafür ein bezahltes Abonnement verlangen, sind weniger erfolgreich.

Und **drittens** ist es notwendig, die Technologie-Strategie und das Betriebsmodell für die Apps zielgerichtet zu gestalten, um eine schnelle Umsetzung von Änderungen und dann den kostengünstigen Betrieb zu ermöglichen.



### KLEINES FAZIT: OPEN BANKING – ES GEHT DOCH!

Ob eine App für eine irische Bank oder Roboadvisory-Apps für eine Online-Trading-Plattform – mit der richtigen Auswahl von Partnern und Software und einem praxiserprobten Vorgehensmodell ist die Herausforderung „Open Banking Software“ nicht nur überwindbar, sondern lässt sich erfolgreich im Sinne eines optimierten Kundenerlebnisses und Schaffung eines echten Mehrwerts meistern.

Wir helfen unseren Kunden, Technologien zu modernisieren, gemeinsam verbessern wir den Alltag der Menschen. Erfahrt, wie das geht unter [www.cognizant.com](http://www.cognizant.com) oder folgt uns unter @cognizant.

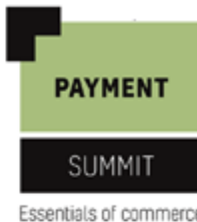
Matthew Turnbull (links) - Senior Director, BFS Consulting Market Lead Switzerland  
Eric Exner (oben) - Vice President, Head of Banking, Financial Services & Insurance DACH

Cognizant Technology Solutions GmbH  
Fintech Innovators Premium Partner

We engineer modern businesses to improve everyday life. Cognizant (Nasdaq-100: CTSI) entwickelt moderne Unternehmen, indem wir unseren Kunden helfen, Technologien zu modernisieren, Prozesse neu zu denken und Kundenerlebnisse zu transformieren, damit sie in unserer sich schnell verändernden Welt immer einen Schritt voraus sind. Gemeinsam verbessern wir das tägliche Leben.

[www.cognizant.com](http://www.cognizant.com)

# Medien- & Community-Partner des Reports





## Financial Home als Meilenstein zum Ökosystem!

**Gastartikel von Maria Pechan, Projektleiterin, Bankenforen Leipzig & Diana Ehrenberg, Projektmanagerin Kompetenzteam Vertrieb & Service, Versicherungsforen Leipzig**

Was laut Überschrift so einfach klingt, erweist sich in der Praxis für Banken und Versicherer als Mammutprojekt. Für ein Financial Home, welches den Überblick über die eigene finanzielle Situation gibt aber noch viel wichtiger auch einen Zugang zu neuen Finanzprodukten gewährleistet, bedarf es mehr als nur einer weiteren Anbieter-App, die vom Endkunden ungenutzt ein trauriges Dasein fristet. Ohne die dazugehörige Managementattention, eine hohe Priorisierung des Themas sowie der Entwicklung der passenden Umsetzungs- und Positionierungsstrategie wird man keine nennenswerten Erfolge realisieren und die Kundenschnittstelle gegenüber Mitbewerbern nicht nachhaltig sichern können.

### WIN-WIN - BANKEN UND VERSICHERER PROFITIEREN

Neue Möglichkeiten, die sich durch die Fokussierung auf die Thematik Allfinanz und damit auch auf das Thema Bancassurance ergeben, versprechen sowohl für die Bank als auch für die Versicherer profitable Geschäfts- und Kooperationsmodelle. Die zu hohe Cost-Income-Ratio europäischer Banken aber auch die Herausforderung trotz Niedrigzinsumfeld nachhaltige Erträge zu generieren, lassen die Bankenlandschaft nach alternativen Ertragsquellen Ausschau halten. Dabei gewinnen der Vertrieb von Versicherungsprodukten und die damit einhergehenden Provisionserträge an neuer Lukrativität.

Auch die Versicherer stehen unter enormen Handlungsdruck: die Corona-Pandemie, das langanhaltende Niedrigzinsniveau sowie die zunehmende Wettbewerbsverlagerung in die digitale Welt steigern das Interesse den Vertriebskanal über die Bank stärker zu nutzen, um deren Kundenpotenziale zu erschließen.

Interessant in dem Zusammenhang ist aber die Frage: Was erwarten die Bankkunden? Hier wird schnell klar, dass Banken bisher im Kontext Absicherung und Vorsorge enormes Vertriebspotenzial verschenken: Jeder dritte Kunde wurde, trotz bestehenden Wunsches, nicht auf Versicherungsprodukte angesprochen. Dabei verspricht eine konsequente Kundenansprache durchaus Vertriebsfolge, denn das Grundvertrauen gegenüber

der Bank ist höher als gegenüber einer Versicherung. Dennoch haben zwei von drei Kunden bisher kein Versicherungsprodukt über eine Bank erworben. Dabei möchte die Mehrheit der Befragten EINEN Ansprechpartner, der sich um die finanziellen Belange kümmert. Ein umfassender Beratungsansatz, unter Berücksichtigung der Dimensionen Risikoabsicherung, Finanzierung und Vermögensaufbau, würde genau diesem Anliegen Rechnung tragen.

### BANCASSURANCE 2.0

Grund genug dem bisher schon etwas angestaubten und nicht wirklich neuen Thema Bancassurance eine neue Chance zu geben. Allerdings reicht es heute nicht mehr aus unter diesem Begriff den stationären Vertrieb von Versicherungsprodukten über Bankenschanter zu subsumieren. Die technologischen Fortschritte, die Verlagerung des Marktplatzes in die digitale Welt und die veränderten Kundenbedürfnisse erfordern ein Umdenken und damit ein Bancassurance 2.0. Nicht nur die digital affinen „Millenials“ – gerade bei jungen Menschen ist eine eindeutige Bereitschaft zur Nutzung digitaler Kanäle zu verzeichnen – auch die übrigen Generationen nutzen längst die Onlinekanäle, um ihre Bankgeschäfte zu tätigen. Die Corona-Pandemie war dazu noch ein wichtiger Treiber, der Customer Journeys sämtlicher Kaufprozesse in die digitale Welt verlagert hat. Was das Bankenfilialsterben schon seit Jahren andeutet, gilt auch für das Thema Bancassurance: Die Zukunft wird digital!

### FINANCIAL HOME - WARUM? – WEIL DER KUNDE ES WILL!

Die Amazonisierung der Welt ist im vollen Gange. Damit kommen auch Banken und Versicherungen gar nicht umhin, den Kunden und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt zu stellen und seinen Convenience-Ansprüchen damit Rechnung zu tragen. Digitale Plattformen bieten daher die perfekte Lösung und können für den Kunden sein gewünschtes finanzielles Zuhause erschaffen. Anbieter des Financial Homes sollte dabei ganz klar die Bank sein, da das Vertrauen der Kunden ihnen gegenüber höher ist und sie auch über die entsprechend höhere Kundenkontaktfrequenz verfügen. Versicherer, Technologieanbieter und Start-ups können dabei das Produkt- und Serviceportfolio abrunden oder technologische Herausforderungen bei der Umsetzung enablen. Streng genommen dürfte dieses Plattformbild auch die Ausschließlichkeitskooperationen in Frage stellen. Solange die Kunden sich aber in allen finanziellen Themen abgeholt und bedient fühlen, zum Beispiel auch über das Angebot von Ventillösungen, kann selbstverständlich auch dieses Kooperationsmodell mit einem Financial Home erfolgreich sein. Kurzfristig müssen aber, unabhängig vom Kooperationsmodell zwischen Banken und Versicherungen, zwingend die Herausforderungen des Digitalisierungsstaus aufgearbeitet werden. Selfservice-Angebote, selbsterklärende digitale Abschlussstrecken, Erhöhung der Usability im Front Office, Sicherstellung der Omnikanalfähigkeit, Anpassung der CRM-Systeme, Veredelung der Big Data zu Smart Data sind nur ein paar Themen, die das Gap zwischen dem Status Quo und dem erforderlichen Zielbild aufzeigen, um eine digitale Plattform des Financial Homes zu realisieren.



Wer sich diesen Hausaufgaben nicht stellt, wird zukünftig die Kundenschnittstelle für disruptive Player offenlassen und damit die Gefahr eingehen, beim Thema Bancassurance in einen Nischenmarkt gedrängt zu werden. Andere Branchen mit ihren digitalen Distributionskanälen geben schon längst die Benchmark vor. Ein alleiniger Vergleich mit den unmittelbaren Wettbewerbern, führt nicht selten dazu, dass man sich in vermeintlicher Sicherheit wiegt. Liquid Expectation beschreibt den Effekt, dass es für zufriedenstellende Kundenerlebnisse nicht allein ausreicht der Klassenprimus in der eigenen Branche zu sein. Längst geben andere Branchen den Ton an und schrauben die Kundenerwartungen in die Höhe. Wer zukünftig sogar ein Ökosystem mit echten Mehrwerten für seine Kunden durch ein vollumfängliches Produktangebot und dazugehörige Dienstleistungen für seine Kunden aufbauen möchte, wird sich auch allen Kooperationspartnern, nicht nur aus dem Versicherungsbereich öffnen müssen. Ein wichtiger Meilenstein dabei ist die Bereitstellung eines Financial Homes, weil der Kunde es will.

Maria Pechan (links) - Projektleiterin, Bankenforen Leipzig  
Diana Ehrenberg (oben), Projektmanagerin Kompetenzteam Vertrieb & Service, Versicherungsforen Leipzig

**Sie möchten mehr über die Perspektiven der Bancassurance erfahren?**

Die komplette Studie ist [hier abrufbar](#).

[www.versicherungsforen.net](http://www.versicherungsforen.net)





# FinTech: Gekommen um zu bleiben

**Gastartikel von Dr. Hansjörg Leichsenring, Herausgeber des Bank Blogs, internationaler Redner und Moderator**

Noch vor fünf Jahren wurde über eine mögliche FinTech-Blase und deren vorzeitiges Platzen spekuliert. Inzwischen scheint klar, FinTech ist gekommen, um zu bleiben. Woher kommt dieser Trend und wie geht es weiter?

In den letzten zehn Jahren haben sich FinTechs in der Finanzbranche fest etabliert. Nachdem es 2020 kurzzeitig so schien, als ob dem Markt die Luft ausginge, lassen die bisherigen Zahlen darauf schließen, dass die Investitionen in FinTech-Startups im Jahr 2021 einen neuen Rekordwert erreichen könnten. Von den weltweit fast 750 mit mehr als einer Mrd. US \$ bewerteten Startup-Einhörnern sind über 160 FinTechs – die größte Gruppe.

## GRÜNDE FÜR DEN FINTECH-ERFOLG

Mehrere Dinge dürften für den Erfolg von FinTechs ausschlaggebend sein:

- Anhaltend niedrige Zinsen und hohe Liquidität schaffen ein ideales Investitionsklima.
- Ständig neue Innovationen (Beispiele sind Neobroker, Blockchain oder Quanten-Technologie) schaffen neue Anreize für Investitionen.
- Die fortschreitende, durch die Corona-Pandemie zusätzlich beschleunigte, Digitalisierung hat längst die Finanzbranche und deren Kunden erfasst.
- Das zunehmende Interesse der BigTechs für Finanzdienstleistungen hat auch das Interesse an FinTechs steigen lassen.
- Partnerschaften zwischen Banken und FinTechs werden zur Normalität.

## AKTUELLE FINTECH-TRENDS

Natürlich ist nicht alles Gold was glänzt. Immer noch weisen viele FinTechs Verluste aus. Und immer noch gibt es – auch bei einigen Einhörnern – Geschäftsmodelle, die nicht erkennen lassen, wie jemals Gewinne erwirtschaftet werden sollen. Insgesamt werden die Investoren wählerischer: „Etablierte“ große Startups tun sich leichter bei der Kapitalsuche als junge neue Firmen. Derzeit liegen vor allem Startups aus den Sektoren Zahlungsdienstleistungen, Neobanken und Neobroker sowie Versicherungen im Trend.

Eine Studie von KPMG sieht folgende Trends für die nahe Zukunft:

- Zunehmendes Interesse an Krypto und Blockchain,
- Zunahme der M&A-Aktivitäten,
- Special Purpose Acquisition Companies (SPACs) gewinnen an Bedeutung,
- Cybersicherheit wird ein wichtiges Thema,
- B2B-Angebote werden wichtiger und
- Immer mehr Partnerschaften werden gesucht und gefunden.

## GRENZEN VON FINTECHS

Klar ist inzwischen, dass der „Disruptionsehrgeiz“ der Anfangszeit einem pragmatischen Ansatz gewichen ist. FinTechs erfinden das Bankgeschäft nicht neu, aber sie tragen zu dessen Veränderung bei.



Klar ist auch: eine gute User Experience alleine reicht schon lange nicht mehr aus, um erfolgreich zu sein. Die Banken haben diese Lektion inzwischen gelernt. FinTech ist – wie Finanzprodukte überhaupt – kein Rocket Science. Neue Konzepte lassen sich relativ schnell kopieren, wenn die USP fehlt.

## PERSPEKTIVEN FÜR FINTECHS

Die Zukunft der Finanzdienstleistung ist digital und gehört, mit oder ohne FinTechs, denjenigen Instituten, welche die aktuellen Entwicklungen aufmerksam verfolgen, analysieren und daraus die richtigen Schlüsse ziehen.

FinTechs haben grundsätzlich zwei Optionen, um nachhaltigen Erfolg zu erzielen:

- Entweder sie bieten etablierten Kreditinstituten Leistungen oder Prozesse auf partnerschaftlicher Basis, die für diese mit einem deutlichen Mehrwert verbunden sind, aber nicht kurzfristig kopiert werden können oder

- sie müssen selbst zur Bank werden und sich entweder durch Kostenführerschaft oder durch Differenzierung ihren Platz im Wettbewerb erkämpfen. Vieles spricht aktuell dafür, dass der erste Weg der vielversprechendere ist.

Dr. Hansjörg Leichsenring  
Herausgeber des Bank Blogs,  
internationaler Redner und Moderator

Dr. Hansjörg Leichsenring befasst sich seit über 30 Jahren beruflich mit Banken und Finanzdienstleistern und berichtet als Herausgeber des Bank Blogs ([www.der-bank-blog.de](http://www.der-bank-blog.de)) über aktuelle und grundsätzliche Entwicklungen der Finanzbranche. Er ist außerdem gefragter Redner und Moderator im In- und Ausland.

[www.der-bank-blog.de/fintech/](http://www.der-bank-blog.de/fintech/)

# Pfandkredite: die letzte Bastion unterdigitalisierter Fintech-Services

**Gastartikel von Stefan Puchinger, Investment Associate beim aws Gründerfonds**

Fintechserhalten bereits seit mehreren Jahren erhöhte Aufmerksamkeit sowie beachtliches VC-Funding und sind mittlerweile auch im Retail-Bereich etabliert: Zahlungsabwicklung, Versicherungsleistungen, Banking, Broker, Personal Finance, Lending oder Investing wurden in diesem Zusammenhang von Grund auf neu gedacht. Nur wenige Verticals sind noch unterdigitalisiert – Pfandkredite<sup>1</sup> sind einer davon. Zurecht?

## TRENDS UND MARKTUMFELD: CASH NOW, USE LATER

Eine der Innovationen der vergangenen Jahre im FinTech-Bereich bildet der Trend hin zu buy now, pay later (BNPL) und die damit verbundene Digitalisierung von Lieferantenkrediten. Dabei haben Kunden die Möglichkeit, die gekauften Produkte nicht zum Kaufzeitpunkt, sondern über einen Zeitraum von mehreren Wochen oder Monaten in Raten zu bezahlen. Diese Entwicklung erhöht den Konsum und bindet zugleich Kapital in Konsumgütern, die nur teilweise genutzt werden. Der digitale Pfandkredit ermöglicht nun, das in Konsumgütern gebundene Kapital wieder zu Cash zu machen. Digital, transparent und temporär. Die Erweiterung von „Buy now, pay later“ um „Cash now, use later“ ist ein neuer Markttrend in Fintech.

## COVIDALSBOOSTER FÜR RELEVANTE ZIELGRUPPEN

Während der COVID-19-Pandemie erhielten die Themen Konsum und Digitalisierung einen neuen Aufschwung und wurden in einem anderen Licht betrachtet. Zusätzlich fiel durch die Pandemie einem nicht unwesentlichen Anteil der Bevölkerung zumindest ein Teil des monatlichen Einkommens weg, was insbesondere Junge und Geringverdiener mit niedrigen Liquiditätspolstern

<sup>1</sup> Pfandkredite bezeichnen Kredite, bei denen ein persönlicher Wertgegenstand des Kreditnehmers als Sicherheit dient, von dessen Wert auch der ausbezahlte Darlehensbetrag abhängig ist. Wird ein Pfandkredit nicht im vereinbarten zeitlichen Rahmen (inkl. Zins und Gebühr) zurückgezahlt, so erhält der Pfandkreditgeber das Recht, den Gegenstand zu verkaufen und das ausständige Darlehen damit zu begleichen.

<sup>2</sup> Quelle: Report on the Economic Well-Being of U.S. Households in 2020 - May 2021, abrufbar unter [www.federalreserve.gov/publications/2021-economic-well-being-of-us-households-in-2020-banking-and-credit.htm](https://www.federalreserve.gov/publications/2021-economic-well-being-of-us-households-in-2020-banking-and-credit.htm)

traf. Dabei wurde ersichtlich, dass auch in Industriestaaten ein nicht zu unterschätzender Anteil der Bevölkerung als „underbanked“ gilt, also nur einen beschränkten Zugang zu klassischen Bankprodukten wie Kreditkarten oder (Konsum-)Krediten hat (in den USA immerhin 13% der Gesamtbevölkerung<sup>2</sup>). Gleichzeitig sind Banken aufgrund der bestehenden Regulierungen und der fehlenden Bonität ebendieser Kunden oft die Hände gebunden, sodass diese erschwerten Zugang zu Liquidität haben. Wie aber sollen Konsumenten ohne ausreichende finanzielle Mittel defekte Haushaltselektronik wie Waschmaschine oder Kühlschrank ersetzen, unerwartete Kosten wie eine Autoreparatur bezahlen, oder ein kaputtes Smartphone durch ein neues ersetzen? In Fällen wie diesen können kurzfristige Liquiditätsengpässe drastische Auswirkungen auf den Lebensstandard haben. Da jedoch viele dieser Konsumenten Wertgegenstände besitzen, bilden Pfandkredite hier oft die „vergessene Option“, die unter solchen Umständen eine Möglichkeit zur Überbrückung bieten.

## PFANDLEIHE – EINE BRANCHE IM DORN RÖSCHEN-SCHLAF

Das klassische Geschäft mit Pfandkrediten ist bereits Jahrhunderte alt, hat sich im Kern jedoch bisher kaum verändert. In diesem Zusammenhang ergeben sich heutzutage mehrere Herausforderungen, mit denen Kunden konfrontiert sind:

1. Image: Das Erscheinungsbild der Geschäftslokale von traditionellen Pfandleihe-Anbietern wirkt oftmals unseriös und wenig vertrauenswürdig und der Auftritt ist oft wenig ansprechend für potenzielle Kunden.



v.l.n.r.: Stefan Puchinger (Investment Associate), Christoph Haimberger (Geschäftsführer aws Gründerfonds)

2. Intransparenz: Der Endkunde ist zunächst auf den Schätzmeister angewiesen, der den Wert des jeweiligen Produktes bestimmt, wobei dem Kunden oftmals eine objektive Preisfindung vorenthalten ist bzw. eine gewisse „Abhängigkeit“ vermittelt wird. Im nächsten Schritt ist oft unklar, wie sich neben dem auszahlenden Betrag die Zins- bzw. Gebührenstruktur zusammensetzt.

3. Abgedeckte Produktpalette: Viele Pfandleihe-Shops fokussieren sich auf Wertgegenstände wie Uhren oder Schmuck, der Fokus liegt also tendenziell auf wenigen, hochpreisigen Gegenständen. Gleichzeitig ist es insbesondere bei jüngeren Generationen der Fall, dass viele ihrer wertvollsten Gegenstände – neben dem Auto – verhältnismäßig mehrere mittelpreisige Elektronikartikel wie Handys, Smartwatches, Fernseher, Tablets oder Spielkonsolen sind.

4. Kundenzentrierung: Die allermeisten dieser Shops haben keinen oder einen schlechten Webauftritt, der Vertrauen zur Kundenbasis aufbauen könnte. Somit sind Abwicklung, Kommunikation, Dokumentation und Servicierung (Verlängerung oder Rückzahlung) durch die Bindung an Öffnungszeiten sehr unflexibel und erfordern den Gang zum Geschäftslokal.

All diese Aspekte zeigen auf, dass bisher die Transaktion an sich im Vordergrund stand und deshalb viel Potenzial auf der Strecke blieb, da der Service sowie die gesamte „Customer Experience“ zweitrangig erscheint.

## MEHRWERT DURCH DIGITALISIERUNG

Digitalisierung bietet eine einmalige Möglichkeit, die genannten Probleme zu adressieren und das Geschäftsmodell der Pfandleihe neu auszurichten. Algorithmen können die Wertermittlung für eine Vielzahl an Gegenständen – abhängig von deren Modell und Zustand – objektivieren, Kosten für den Endkunden werden transparent offengelegt und zusätzliche Services zentralisiert abgewickelt. Als positives Beispiel dafür kann unser Portfoliounternehmen CASHY genannt werden, das eine Plattform zur Abwicklung von Kurzzeit-Finanzierung entwickelt hat, auf der Kundenerlebnis und Transparenz im Vordergrund stehen. Endkonsumenten erhalten dadurch niederschwellig Zugang zu Liquidität, den sie sonst bei intransparenten oder teureren Anbietern suchen müssten. Zusätzlich bietet CASHY die Möglichkeit zum Direktverkauf von Wertgegenständen und schafft somit eine innovative und attraktive Lösung, um nicht benötigte Wertgegenstände mit wenig Aufwand zu verkaufen.

Stefan Puchinger  
Investment Associate  
aws Gründerfonds

[www.gruenderfonds.at](https://www.gruenderfonds.at)  
[www.cashy.at](https://www.cashy.at)



# DIE NEUEN

01

**DIE NEUEN** sind FinTech- und InsurTech Startups aus Deutschland und Österreich, die erst **im Jahr 2021 ganz neu auf den Markt** kamen. Hier findest du viele Marken, Ideen und Technologien, die du noch nicht kanntest. Wir wünschen dir eine spannende Entdeckungsreise!



# Brickwise Holding

Digital Asset Trading, Investment Broker, P2P Trading, Blockchain

BRICK  
WISE

## QUICK FACTS

2019

GRÜNDUNG

9/21

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

800k

FUNDING

n/a

UMSATZ 2020

100k+

UMSATZ 2021

**Brickwise ist die erste mobile Plattform für Immobilieninvestments, über die digitalisierte Anteile an Eigentumswohnungen, Villen, mehrstöckigen Zinshäusern sowie Gewerbeimmobilien gehandelt werden können.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

B2C: Retail & Professionelle Investor:innen; B2B: Immobilienverkäufer:innen.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Österreich und Deutschland.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Weitere EWR-Staaten.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Keine.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Die innovative Basis für die Handelsplattform liefert die Blockchain-Technologie, die es Investor:innen ermöglicht, Wertpapiere dezentral, direkt und in Echtzeit zu übertragen. Die Blockchain übernimmt dabei die Funktion eines digitalen Registers, auf dem alle Transaktionen verschlüsselt und fälschungssicher dokumentiert sind. Langwierige, kostspielige und komplexe Immobilientransaktionen gehören somit der Vergangenheit an.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Dank der Stückelung der Immobilien in Anteile öffnet Brickwise den Immobilienmarkt erstmals auch für Investor:innen, die aufgrund der üblicherweise sehr hohen Einstiegspreise bisher keinen Zugang zum Immobilienmarkt hatten. Investor:innen profitieren wie Wohnungs- oder Hauseigentümer:innen von Mieteinnahmen und einer möglichen Wertsteigerung der Immobilie.



### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Einer der wichtigsten Meilenstein in den letzten 12 Monaten war es, den Handelsplatz so fertigzustellen, dass er den regulatorischen Anforderungen innerhalb des EWR-Raums entspricht und natürlich unser GoLive.

### **Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

1.500 Personen auf der Warteliste für den Launch.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Die nächsten wichtigen Meilensteine sind der Erhalt der eigenen Konzession als Wertpapierunternehmen, mit der wir die Plattform in allen EWR-Staaten betreiben können und das unser Produkt den Product Market Fit erreicht.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Wir suchen laufend nach strategischen Partner:innen und Investor:innen, die uns dabei helfen, unser Produkt auf das nächste Level zu bringen und unser Ziel, Europas führende Handelsplattform für digitale Immobilieninvestments zu werden, zu erreichen.

## KONTAKT

Adresse: [Börseplatz 4  
A-1010 Wien](#)

Gründer: [Michael Murg, Marco Neumayer,  
Klaus Pateter, Valentin Perkonigg](#)

Webseite: [www.brickwise.at](http://www.brickwise.at)

sophia

## Sophia (AIHPOS GmbH)

InsurTech / Versicherungsmakler

# QUICK FACTS

2019

GRÜNDUNG

6/21

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

126k

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

<100k

UMSATZ 2021

**Sophia ist deine persönliche Versicherungsmaklerin.**

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

B2C, Zielgruppe <40 Jahre

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Österreich.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

22 Versicherungspartner.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Gewerbeberechtigungen: Versicherungsvermittlung in der Form Versicherungsmaklerin und Beraterin in Versicherungsangelegenheiten, Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung und Informationstechnik.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Sophia kümmert sich um deine Versicherungssituation, damit du es nicht musst.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Sophia hat nur ein Ziel – dich bestmöglich zu versichern. Und zwar so, wie es zu deiner aktuellen Lebenssituation passt. So behalten die User ihre Versicherungen im Überblick, können ihren tatsächlichen Versicherungsbedarf analysieren lassen, werden an Kündigungsfristen erinnert, erhalten individuelle Empfehlungen zum Optimieren ihrer Verträge, können neue Versicherungen abschließen und behalten die Versicherungssituation ihrer Lieblinge im Blick. Und wenn's mal kracht, kann der Schadensfall ganz einfach per WhatsApp, Signal oder klassisch per E-Mail gemeldet werden und unsere erfahrenen Customer Happiness Soldiers kümmern sich um den Rest. Sophia funktioniert ganz ohne Maklervollmacht, einfach kostenlos registrieren und loslegen – no strings attached. Die App ist im österreichischen Apple App Store, Google Play Store oder als Web-App verfügbar.



Foto (c) Harald Teufel

**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Nach dem Product-Launch im Juni 2021 haben wir bereits die ersten zahlenden organischen User. Des Weiteren haben wir die Zusage zu einer Forschungs- und Entwicklungsförderung der FFG bekommen. Im Rahmen dieser werden wir Sophia für die Versicherungsberatung der Zukunft fit machen.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Unser Fokus richtet sich auf die Steigerung der Bekanntheit von Sophia, sowie auf ein starkes User-Wachstum. Weiters werden wir einen eigenen Vergleichsrechner entwickeln, der Versicherungssparten übergreifend den idealen Versicherungsmix für die individuelle Lebenssituation berechnet. Auch der Vertragsabschluss wird voll digitalisiert und automatisiert werden.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Menschen, die Sophia spannend finden und uns unterstützen möchten, gemeinsam die Versicherungsberatung zu revolutionieren. Sei es finanziell, personell oder Händchen haltend ;).

## KONTAKT

Adresse: [Einspinnergasse 1/9  
A-8010 Graz](#)

Gründer: [Petra Fröschl-Zückert, Karl Haas,  
Sebastian Peischl](#)

Webseite: [www.hi-sophia.at](http://www.hi-sophia.at)





## QUICK FACTS

2021

GRÜNDUNG

4/21

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

<100k

UMSATZ 2021

### Ein Vergleichsportal für gewerbliche Immobilienfinanzierung.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Projektentwickler, Bauträger, Immobilieninvestoren, Bestandshalter und Finanzierungsvermittler.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland und ein paar österreichische Städte.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europäische Länder mit ähnlicher Markttransparenz.

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

AssetBird und die Strategis AG.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Nicht benötigt.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Es gibt kein Vergleichsportal, das innerhalb eines Tages Kreditgeber der gewerblichen Immobilienfinanzierung nebst Konditionen etc. abbildet, sodass Markttransparenz entsteht.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Wir bieten unseren Kunden auch direkt Käufer für Ihre Immobilien ab dem Status einer Baugenehmigung oder eines Baurechts an.

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir sind ein First Mover, daher mussten wir nachweisen, dass unsere Zielgruppe auch kauft. Seit



Juli 2021 haben wir mit dem Vertrieb angefangen und die relevanten Einnahmen erzielt.

#### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Wir haben zwischen Juli und November 2021 81 Projekte mit einem Finanzierungsvolumen von 1,2 Milliarden Euro auf unsere Plattform geholt, die an unsere Kreditgeberpartner abgegeben wurden.

#### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Keine, wir hatten andere Sachen zutun, ehrlich gesagt.

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Unsere Kunden nutzen FinList in der Regel ein Jahr lang. Dementsprechend möchten wir nach einem Jahr erste "Wiederbucher" sehen.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir wollen noch mehr Kreditgeber zum weiteren Produktausbau akquirieren und natürlich unser Team mit neuen kompetenten Kollegen vergrößern.

## KONTAKT

Adresse: [Wilhelm-Külz-Straße 25](#)  
[D-16540 Hohen Neuendorf](#)

Gründer: [Sandra Olschewski & Florian Hollm](#)

Webseite: [www.finlist.de](http://www.finlist.de)

# Geld & Wissen

Edu FinTech Finanzbildung und Vertrieb



## QUICK FACTS

2020

GRÜNDUNG

6/21

MARKT LAUNCH

P3

PHASE

300k

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

<100k

UMSATZ 2021

**Eine psychologische App mit der Sparer passende Aktienfonds finden.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

B2C: Unerfahrene Anleger B2B2C: Makler und Vermittler.

B2B: Inhaber von Kundenschnittstellen wie Banken, Versicherungen, Onlineportale, Non-financial Retail.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

DACH.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Wir würden gerne unabhängig bleiben, um App-Nutzern ein sponsorenfreies Angebot machen zu können.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Wort-Bildmarken, CiPs Dt Nationalbibliothek, Verlags- und Lizenzrechte, Urheberschutz, Global US Copyright, Gütesiegel Finanzbildung.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Wir haben ein hochsignifikantes, psychologische Muster gefunden und patentiert, nach welchem unerfahrene Sparer Aktienfonds aussuchen und verkaufen diesen Algorithmus als Schlüssel gegen Einmalzahlung an App-Nutzer, die Aktienfonds passend zur Persönlichkeit suchen.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Die Fonds & Mensch App ist verständlich für Finanzlaien, verzichtet auf Mathematik, gibt dem Nutzer ein emotionales Beherrschungsgefühl und ist unabhängig von Regulierung, weil kein Asset Gathering stattfindet, womit die App hoch skalierbar ist.



### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Das unerfahrene Privatanleger bereit waren für eine Finanz App zur Auswahl von Aktienfonds 66,77 Euro zu bezahlen und sich bei uns für Unabhängigkeit und Verständlichkeit bedankt haben.

### **Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Team von 15 Helfern, 8 gläubige Investoren, eine funktionierende App, 60 eingelistete Aktienfonds der globalen Spitzenklasse, zahlende Nutzer, interessierte Makler.

### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Siegel unabhängige Finanzbildung.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Die App verfeinern, 2300 Endkunden und viele Makler gewinnen.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Kreativität, Solvenz, Hedonismus.

## KONTAKT

Adresse: [Bertramstrasse 61](#)  
[D-60322 Frankfurt](#)

Gründer: [Jan Neynaber](#)

Webseite: [www.geldundwissen.de](http://www.geldundwissen.de)



# Airbank

CFO Tool, Multi Banking, Cash Flow Management, B2B Payments, Invoice Management

# Airbank

## QUICK FACTS

2021

GRÜNDUNG

10/21

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

2,5M

FUNDING

n/a

UMSATZ 2020

<100k

UMSATZ 2021

### Alle Finanzen an einem Ort verwalten.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

KMUs in Deutschland von 5-250 MitarbeiterInnen, vor allem in den Bereichen Gastronomie, Hotellerie, Baugewerbe, Immobilien, E-Commerce, und im Medien- und Agenturbereich.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Österreich, Frankreich, UK, Irland, Spanien, Italien.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Vollständiger Rollout in ganz Europa mit erweiterter Bankenkonnektivität in US, Kanada, Ozeanien und LatAm.

#### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Wonderwerk, Antler, Beyond, Juni, Simpliant, Orthoclear, Expondo, Felten.

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Partnerschaft mit Yapily.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Rechtlich: EU-Markensicherung für "Airbank", ISO27001 Zertifizierung für Bankenverbindungen. Regulatorisch: PSD2 Lizenz durch Yapily. Technisch: VPC-hosting in Deutschland.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Airbank verbindet zu Bankkonten aus ganz Europa für automatisiertes Liquiditätsmanagement, besseres E-Banking und reibungslose Buchhaltungsprozesse.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Bei Airbank kann alle Geschäfts-Bankkonten verbinden. Mit den geladenen Transaktionen können klein- und mittelständische Unternehmen Rechnungen besser verwalten, Zahlungen einfacher durchführen, Kapitalflussrechnungen in Sekunden erstellen, und in der Buchhaltung signifikante Kosten einsparen.

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Unser wichtigster Meilenstein war unser Public



Launch. Nach acht Monaten an Entwicklungsarbeit sind wir seit Oktober live. Unser Produkt hatte nicht nur eine der besten und stabilsten Bankverbindungen unter Fintechs, sondern deckte bereits eine Reihe an notwendigen Funktionen, wie Liquiditätsplanung, automatisierte Kapitalflussrechnung, und Ausgabenmanagement ab.

#### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Wir haben mehr als 200 Unternehmen innerhalb eines Monats nach Launch auf unsere Plattform holen können.

#### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Fintech Germany Award 2021 (3. Platz), Accounting Summit Award 2021.



#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

In den nächsten 12-18 Monaten plant Airbank das All-In-One Ökosystem für Unternehmensfinanzen zu werden. Dies inkludiert die digitale Rechnungsverwaltung und -freigabe, komplette Integration mit Buchhaltungssystemen und BuchhalterInnen, und Finanzierungslösungen um Liquiditätsengpässe überbrücken zu können.

## KONTAKT

Adresse: [Gormannstraße 14](#)  
D-10119 Berlin, Deutschland

Gründer: [Christopher Zemina, Patrick de Castro Neuhaus](#)

Webseite: [www.joinairbank.com](http://www.joinairbank.com)



# Bavest Technologies

Data Analytics, Capital Markets

## QUICK FACTS

<b>2019</b>	<b>8/21</b>	<b>P2</b>	<b>k/A</b>	<b>&lt;100k</b>	<b>&lt;100k</b>
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

*Bavest ist die Finanzplattform der nächsten Generation, die den Einblick in Finanzdaten für jedermann demokratisiert.*

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2C: Anleger, die mittel- bis langfristig investieren.  
B2B: Asset Manager, Hedgefonds, Family Offices.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Weltweit, Fokus: DACH.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa und USA.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Wir sind in Gesprächen mit Vermögensverwaltern bezüglich unserer Bavest Connect API.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Bavest ist eine SaaS Plattform für Anleger, die jedem Zugang zu Wertpapieranalysen in institutioneller Qualität bietet.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Kunden können Portfolios importieren und von Algorithmen analysieren lassen. Bei den Daten handelt es sich um Real-Time Daten. Aus diversen Quellen werden Daten aggregiert und von eigenen Algorithmen analysiert und aufbereitet, sodass jeder Märkte in institutioneller Qualität analysieren kann. Bavest ist ein Bloomberg-Terminal für Privatanleger.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir haben unsere Closed Beta veröffentlicht und arbeiten seit der erfolgreichen Pre-Seed-Runde (Mai 2021) an der App. Zuvor hatten wir einen Prototyp gebaut, um den Markt und die Nachfrage nach unseren Finanzdienstleistungen zu testen.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

10000 Interessierte haben sich auf unserer Warteliste für die Beta registriert.



### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Wir fokussieren uns auf die Entwicklung unserer Produkte. Der Markt entscheidet wer das beste Produkt hat.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir werden in der Mitte von 2022 eine größere Seed Runde closen, danach werden wir europaweit Bavest anbieten und im B2B Markt einsteigen.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Investoren, Softwareentwickler, Marketing Manager.

## KONTAKT

Adresse: Bahnhofplatz 12  
D-76137 Karlsruhe

Gründer: Ramtin Babaei, Pedram Babaei

Webseite: www.bavest.co



# Bloxxon

Blockchain, Crypto, SaaS

BLOXXON  
BLOCKCHAIN FOR BANKING

## QUICK FACTS

2020

GRÜNDUNG

9/21

MARKT LAUNCH

P3

PHASE

k/A

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

### Emission, Handel und Verwahrung von tokenisierten Assets.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Banken, Vermögensverwalter, Verwahrstellen, Depotbanken, Handelsplätze.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

EU.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Kryptoverwahrlizenz nach KWG.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Bloxxon verbindet etablierte Player der Finanzindustrie mit der Blockchain und ermöglicht so der breiten Masse von Anlegern, digitale Assets zu nutzen.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Die Bloxxon Digital Asset Plattform verschafft - je nach Wunsch über API-Schnittstellen oder ein eigenes Frontend - Zugang zu den zentralen Elementen Emission, Handel und Verwahrung von tokenisierten Assets.

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Ein Beweis für die Qualität der Bloxxon-Lösung war, mit der Tochterfirma als zweiter Anbieter in Deutschland die Kryptoverwahrlizenz der BaFin erhalten zu haben.



Bereits 2019 hat das heutige Bloxxon-Team eine digitale Anleihe über ca. € 2.3 Mio auf der Blockchain realisiert.

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Bloxxon wird bis zum Ende des Jahres für mehrere namhafte Investmentplattformen blockchainbasierte Anleiheprozesse bauen und ein Ökosystem bis hin zum Sekundärmarkt für diese digitalen Werte schaffen.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Entscheider, die bestehende Vermögenswerte zukünftig auf der Blockchain abbilden werden.

## KONTAKT

Adresse: [Joachimsthaler Straße 30](#)  
D-10719 Berlin

Lt. Angest.: [Daniel Wernicke, Dr. Johannes Schmitt](#)

Webseite: [www.bloxxon.co](http://www.bloxxon.co)



# DingoDot

fintech, openbanking, psd2, AI, EU, SaaS, B2B, accounting, bookkeeping, gig economy

## QUICK FACTS

2021	12/21	P1	500k	n/a	<100k
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

*DingoDot Mobile app handles the accounting and finance worries of digital freelancers. #fintech #openbanking #psd2 #AI #europe #SaaS #B2B.*

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2B, digital freelancer in gig economy, EU based.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

EU, mainly DACH and CEE region.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

DACH, CEE region, and Nordic within EU.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

We are in pre-revenue R&D stealth mode, but we will proudly report this next year.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

We are still in pre-revenue R&D stealth mode, but we will proudly report this next year.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

n/a

### Was ist die Innovation eures Produkts?

DingoDot - AI powered mobile app - handovers the accounting and finance worries of digital freelancers.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

DingoDot is getting ready to save you both. You, digital freelancer and your accountant too. DingoDot will upgrade your analog accountant with superpowers thanks to AI. Help DingoDot and other users like you to get the most of it. Let him know what bothers you, and DingoDot & friends will find a receipt for you. Less accounting, more chill.



### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

We cherry picked a bunch of motivated talents which is now compact team of friends where everyone helps each other to launch DingoDot to app stores this winter.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

We are still in pre-revenue R&D stealth mode, so we will proudly disclose this next year.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

DingoDot app will come alive this winter and it will prove its superpowers to eat-up the worries of digital freelancers with their accounting and finance on the pilot markets.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

DingoDot is still looking for some enthusiastic country managers for mainly DACH region ready to jointly assist a local digital freelancer community regarding their accounting, bookkeeping and financing needs.

## KONTAKT

Adresse: [c/o WeWork  
Kemperplatz 1  
D- 10785 Berlin](#)

Gründer: [Peter Fusek, Peter Capkovic](#)

Webseite: [www.dingodot.com](http://www.dingodot.com)





# QUICK FACTS

<b>2021</b>	<b>8/21</b>	<b>P2</b>	<b>k/A</b>	<b>&lt;100k</b>	<b>&lt;100k</b>
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

**Eine digitale Plattform, die es Unternehmen mit wiederkehrenden Umsätzen (Abos) ermöglicht, Kapital zu erhalten ohne Anteile abzugeben und gleichzeitig Investoren eine attraktive 12-Monats-Rendite bietet.**

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

B2B, B2C and D2C.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Europa.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Afrika.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Antler.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Wir haben eine Vertriebsstruktur, die es uns ermöglicht, alle Arten von Investoren sowie Unternehmen in der Europäischen Union zu unterstützen.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Wir bringen auf unserer Plattform Investoren und SaaS Unternehmen zusammen und ermöglichen durch unseren automatisierten Due Dilligence Ansatz Finanztransaktionen innerhalb weniger Stunden.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Tapline kreiert eine neue Anlagenklasse für Investoren: Recurring Revenue.



**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

In unserer 5-monatigen Unternehmensgeschichte konnten wir bereits eine erste VC-Finanzierung sichern, 2 neue Mitarbeiter für unsere Idee begeistern und mehr als 20 SaaS Unternehmen haben unser Produkt validiert.

**Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Antler Accelerator, 2021 (erste deutsche Cohort).

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Der wichtigste Meilenstein ist der Go-Live unseres Produktes im Dezember 2021 und der Ausbau des Kundenportfolios in 2022.

# KONTAKT

Adresse: Novalisstraße 10  
D-10115 Berlin

Gründer: Dean Hastie , Dmitrij Miller, Peter  
Grouev

Lt. Angest.: Dean Hastie, Dmitrij Miller, Peter  
Grouev

Webseite: [www.tapline.io](http://www.tapline.io)

# AXOVISION

Assetmanagement, Artificial Intelligence, Capital Markets, Crypto

AXOVISION

## QUICK FACTS

2020	12/21	P2	k/A	<100k	<100k
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

**AXOVISION ist ein alternativer Assetmanager, der sich auf technologieorientierte Anlageprodukte spezialisiert hat.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Vermögensverwalter, Family Offices, Hedgefonds, Dachfonds.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Österreich, Schweiz.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa, USA.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Strategische Partnerschaft mit einem engagierten Vermögensverwalter.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

BaFin regulierter Assetmanager.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

AXOVISION entwickelt innovative Handelsstrategien an der Schnittstelle zwischen Big Data, Machine Learning und Cloud Computing.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Unser ganzheitlicher Analyseansatz kombiniert eine Vielzahl traditioneller und alternativer Datensätze zu einer konsistenten Perspektive, um im Datenrauschen der Finanzmärkte präzise Handelssignale zu generieren.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Neben der Marktreife unsere Handelsmodelle haben wir die ersten Assets im 2 stelligen Millionenbereich einsammeln können.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?



Stark wachsendes Netzwerk aus Interessenten und Seedkapital.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Steigerung der Assets under Management in den 3 stelligen Millionenbereich.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Professionelle Investoren die innovative Konzepte unterstützen.

## KONTAKT

Adresse: Waldseestraße 7  
D-30163 Hannover

Gründer: Thomas Kutschera, Christoph Peter,  
Jan Wessling

Webseite: www.axovision.com



# QUICK FACTS

2020

GRÜNDUNG

4/21

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

n/a

UMSATZ 2020

100k+

UMSATZ 2021

*Mezzalite ist der B2B Marktplatz für Mezzanine-Kapital für Immobilienprojekte.*

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Immobilienprojektentwickler, Bauträger, Mezzanine-Kapitalinvestoren (Mezzanine-Fonds, Family Offices, semi-institutionelle Investoren)

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland und Österreich.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Benelux, CEE.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Namen dürfen wir nicht nennen, aber es sind viele renommierte Projektentwickler unter unseren Kunden, ebenso große und bekannte Investoren.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Partnerschaften mit klassischen offline Vermittlern und anderen Plattformen. Weiters gibt es Anfragen von Banken aus Deutschland und Österreich bzgl. einer tiefgreifenderen Zusammenarbeit mit uns.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

n/a

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Wir bringen Immobilien-Projektentwickler und professionelle Mezzanine-Kapitalgeber zusammen - schneller, bequemer und digital.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Von Dealsourcing, über Due Diligence bis hin zum Reporting können zukünftig die gesamten alternativen Finanzierungsinstrumente (Mezzanine, Whole Loan, Bridge Finanzierungen) über Mezzalite abgewickelt werden.



**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Launch der Plattform im April 2021 und bereits zum Start waren die ersten 5 Immobilienprojekte live.

**Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Wir konnten nur drei Monate nach dem Launch eine signifikante Dealpipeline aufbauen und haben bereits wiederkehrende Kunden. Das durchschnittliche Mezzanine-Volumen der Projekte auf der Plattform konnte bereits vervierfacht werden.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Aufbau eines strukturierten B2B-Sales Prozesses und Eingehen weiterer strategischer Partnerschaften um das Wachstum des Marktplatzes zu beschleunigen.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Strategische Partner aus dem Immobilien- bzw. Finanzierungsbereich, B2B-Vertriebsprofis.

# KONTAKT

Adresse: Schellinggasse 1/1  
A- 1010 Wien

Gründer: Georg Stampfl, Michael Rohrmair

Webseite: www.mezzalite.com

## QUICK FACTS

2021	10/21	P2	k/A	<100k	<100k
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

*Hivebuy ist die Business Spend Lösung die KMUs dabei hilft Artikel und Dienstleistungen intuitiv zu beschaffen, freizugeben und zu budgetieren - wie Enterprises es tun, nur einfacher.*

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

B2B: KMUs mit 50-500 Mitarbeitern, Scale-Ups.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland, jedoch ist Hivebuy auf deutsch, englisch und spanisch verfügbar.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Europa.

### **Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Hypatos GmbH, Home HT GmbH, Keleya Digital-Health Solutions GmbH.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

u.a. Amazon Business, Mercateo.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

BAFA Invest Akkreditierung.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Hivebuy ist eine 360° Business Spend Lösung, die KMUs dabei unterstützt deren interne Beschaffungsprozesse zu optimieren und gleichzeitig bessere Einkaufskonditionen zu sichern.

Hivebuy setzt im Moment des Bestellbedarfs an und ermöglicht somit Unternehmen bereits von Anfang an Compliance, Budget und Transparenz zu schaffen.



### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Die Idee rund um Hivebuy wurde im Januar 2021 geboren und wurde innerhalb von 9 Monaten zum Leben erweckt. Gleichzeitig konnten wir Kooperationen mit einschlägigen Lieferanten, Kunden sowie Mittelstandsberatungen vereinbaren und eine erfolgreiche Pre-Seed Finanzierung abschließen.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Wir werden mit dem aktiven Vertrieb von Hivebuy im November 2021 starten und freuen uns sodann weitere Kunden zu akquirieren. Zudem werden wir ab Dezember mit der Entwicklung von Schnittstellen zu Lieferanten, Finanzsystemen und weiteren wichtigen Partnern des Ökosystems beginnen um unseren Kunden eine reibungslosere Integration in deren bestehende Infrastruktur zu ermöglichen.

## KONTAKT

Adresse: Liniestraße 145  
D-10115 Berlin

Gründer: Bettina Fischer, Stefan Kiehne,  
Jaime Aguirre Garrido-Lestache

Webseite: www.hivebuy.de



**pockid**

Neobank, GenZ, Retailbanking, Gaming, Social Commerce

**POCKID**

# QUICK FACTS

**2020**

GRÜNDUNG

**6/21**

MARKT LAUNCH

**P4**

PHASE

**k/A**

FUNDING

**k/A**

UMSATZ 2020

**k/A**

UMSATZ 2021

*Wir sind die erste deutsche Neobank für die Generation Z.*

## **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Generation Z, Studenten, Schüler, Auszubildende, Eltern.

## **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland.

## **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Europa.

## **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

E-Geld Agent, PCI DSS (Europa).

## **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Die erste deutsche Neobank für die Generation Z mit dedizierter Banking App und Debit Mastercard, sowie digitaler Kontoeröffnung und Übersicht für die Eltern.

## **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Unser Produkt ermöglicht es einer digital sozialisierten Zielgruppe selbstständig für digitale Hobbies und Bedürfnisse zu zahlen und somit erste finanzielle Freiheit zu genießen.

## **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Innerhalb weniger Wochen wurden wir die größte europäische Neobank auf TikTok und konnten tausende Kontoeröffnungen feiern.



## **Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Größte Neobank auf TikTok in Europa.

## **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Mehrere.

## **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Neben der Integration neuer GenZ Features werden wir in weitere europäische Märkte expandieren, um unsere Vision zu realisieren "Enable Europes young generation to become financially independent".

## **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Neue talentierte Kollegen, B-2-B Partner aus dem Bereich Gaming & Social Commerce.

# KONTAKT

Adresse: Am Sandtorkai 27  
D-20457 Hamburg

Gründer: Jes Hennig, Max Schwarz, Timo Steffens, Deepankar Jha

Webseite: www.pockid.money



## QUICK FACTS

<b>2021</b>	<b>12/21</b>	<b>P1</b>	<b>k/A</b>	<b>n/a</b>	<b>&lt;100k</b>
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

**Wir entwickeln für Privatanleger die Möglichkeit von automatisierten Trading mithilfe von Algorithmen und damit eine verbesserte Rendite und den Schutz vor Kurseinbrüchen.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

B2C: Kryptoinvestierte Privatanleger, die die Rendite erhöhen und sich vor Kurseinbrüchen absichern möchten.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Ab Dezember 2021 in der DACH-Region.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

EU-weite Expandierung.

### **Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

n/a

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Erste Partnerschaft zu einem unabhängigen Finanzberater, der unser Produkt mit ins Angebot aufnehmen möchte.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Offizielle Bestätigung das Geschäftsmodell in Österreich durchführen zu dürfen.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Innovative Algorithmen, die von jedermann ohne Vorkenntnisse verwendet werden können  
Verbesserte Rendite und den Schutz vor Kurseinbrüchen.



### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Wir haben in den letzten Wochen und Monaten intensiv mit den österreichischen Behörden kommuniziert und konnten der regulatorischen Situation so gerecht werden, um einen zeitnahen Marktstart durchführen zu dürfen.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Wir planen im Dezember 2021 den Marktstart mit unserem MVP und damit die Verwaltung des Krypto-Portfolios für die ersten Kunden übernehmen zu dürfen.

## KONTAKT

Adresse: in Gründung  
D-Ulm

Gründer: Hannes Krieg, Josef Mayer,  
Jan Waldecker

Webseite: www.edgefy.net





# Nuclicore

No-Code, Enterprise SaaS, Datenadapter, Applikations, APIs, Workflows, Tasks, Prozesse

## QUICK FACTS

2020	6/21	P4	-	n/a	k/A
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

**Nuclicore ist ein Enterprise No-Code SaaS für die Finanzdienstleistungsbranche.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Versicherungsbranche: Versicherer, Assekuradeure/MGAs und Makler; sonstige Finanzdienstleister: Banken/Kreditinstitute, Bausparkassen, Kreditkartenunternehmen, Kapitalanlagegesellschaften, Leasing- oder Factoringgesellschaften, Kreditvermittler.

Versicherer und Banken, die mit unserer visuellen Oberfläche maßgeschneiderte Anwendungen und Schnittstellen sehr viel schneller, günstiger und nachhaltiger erstellen können als mit manueller Programmierung.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Mit Nuclicore können Unternehmen mehr Geld verdienen, schneller Geld verdienen und Kosten senken, da sie (i) Use Cases trotz voller IT-Pipeline umsetzen können, (ii) ihre bestehenden Systeme nicht anpassen müssen und (iii) sie mit Nuclicore eine Plattform nutzen, die für die Komplexität von Versicherern und Banken gebaut wurde und daher voll compliant ist.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir sind stets in engem Kontakt mit unseren bestehenden und zukünftigen Kunden. Größter Erfolg ist, dass wir so schnell Kunden gewinnen konnten, darunter z.B. von der BaFin lizenzierte Versicherer.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Europa, derzeit insbesondere Deutschland, Österreich, Schweiz.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europaweit.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Nuclicore Markeneintragung für Deutschland und die EU, BiPRO.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Nuclicore ist eine Enterprise No-Code Plattform für



### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Vor 12 Monaten gab es Nuclicore noch nicht: Wir haben ein komplettes Produkt gebaut, welches u.a. von Versicherern, MGAs und großen Maklern genutzt wird und ein sehr substanzielles Wachstum im Sinne von zufriedenen Kunden und Umsatz erreicht.

die mit uns folgende Use Case Beispiele umsetzen möchten:

- Anbindung beliebiger Partner, z.B. Vertriebskanäle, Claims Manager, Zahlungsanbieter oder auch interner Systeme
- Erstellung beliebiger Anwendungen, z.B. für Underwriting, Veränderungsmeldungen, Claims Management, Portale und Versicherungsprodukte
- Automatisierung von Workflows, z.B. Vertriebsservice, Reportings und Datenanalyse

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Alles 2021: Aufnahme in die Batches vom (i) Insurtech Hub Munich, (ii) InsurLab Germany, (iii) Plug and Play Insurtech; Präsentation bei der InsurTech Werft in Hamburg; Einladung zu den Versicherungsforen Leipzig und Aufnahme in deren User Group.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Unsere Kunden erreichen mit Hilfe unserer No-Code Plattform ihre Ziele nachhaltiger und schneller.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir sind immer auf der Suche nach neuen Kunden,

## KONTAKT

Adresse: Platz der Einheit 2  
D-60327 Frankfurt

Gründer: Anel Bejtovic,  
Dr. Eberhard Riesenkampff

Webseite: www.nuclicore.com



# Taxtastic

Data Analytics, expense and transaction classification for tax purposes, open banking

## QUICK FACTS

<b>2020</b>	<b>1/21</b>	<b>P3</b>	<b>120k</b>	<b>&lt;100k</b>	<b>&lt;100k</b>
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

**Taxtastic unterstützt Lohnsteuerzahler und kleine Unternehmen bei der Einkommensteuererklärung mit Künstlicher Intelligenz.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Unsere Kunden sind Banken, Legacy Systeme, Steuerberatungen, Buchhaltungssoftware, Finanzdienstleister, Finanzapps.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Vorwiegend in Österreich, aber wir bekommen auch viel Traction aus Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

DACH.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

BDO Austria.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Unser System wird mit interner Steuerexpertise entwickelt und wir sind Vorreiter, wenn es um das Thema "Vertrauenswürdige KI" geht.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Taxtastic muss nicht einzeln antrainiert werden, sondern verknüpft selbständig Ausgaben mit der individuellen Situation des Steuerzahlers/ Unternehmens und kann so noch nie gesehene Produkte auf steuerrelevant prüfen und kategorisieren.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Außerdem ist unsere KI Engine auf Skalierbarkeit ausgelegt und kann mit wenig Datenpunkten außerordentliche Ergebnisse erzielen.



Foto (c) Unternehmen

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Der Beweis, dass unsere KI Engine funktioniert und selbständig neue Inhalte erkennen und verarbeiten kann.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Startup live, Grace, Xpreneuers Inkubator.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Erfolgreicher Abschluss der ersten Finanzierungsrunde, Roll-out bei den ersten großen B2B Kunden.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir suchen Menschen, die ein breites Netzwerk zu Banken, Legacy Systemen und Zahlungsdienstleistern und uns helfen wollen, erfolgreich unsere ersten B2B Kunden zu akquirieren.

## KONTAKT

Adresse: Lindengasse 56  
A-1070 Wien

Gründer: Alexander Zehetmaier, Stefan Schoder, Karl Stückler

Webseite: www.taxtastic.at





# disphere tech

Cloud-Plattform, Prozessautomation, Remote-Selling, Permission Management

## QUICK FACTS

<b>2021</b>	<b>3/21</b>	<b>P4</b>	<b>150k</b>	<b>n/a</b>	<b>200k+</b>
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

**Remote Selling Plattform zur digitalen Umsetzung von Genehmigungen und Beratungen.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Versicherungen, Finanzvertriebe.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Schweiz, Österreich.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

15 mittlere und große Finanzvertriebe/ Versicherungen.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Vermarktungskoooperation mit einem internationalen Beratungskonzern.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Markenrechte diContract, eIDAS-Norm.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

diContract bietet alle Funktionen zum Distanzvertrieb/Remote Selling in einer cloud-basierten Plattform.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Die Plattform erweitert CRM-Systeme zum nahtlosen und voll-digitalen Dialog- und Transaktionsprozess mit Endkunden und Partnern (B2B2C).

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Die marktreife Fertigstellung der diContract-Plattform und die Gewinnung der ersten Kunden. Bis heute bereits mit 15 Kunden in der Finanzbranche SaaS-Verträge abgeschlossen



mit ca. 5.000 Anwendern. Aktuell Gespräche mit diversen Versicherern und Finanzorganisationen.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Aus einem Kundenprototypen eine voll funktionsfähige Cloud-Plattform entwickelt, die von großen Unternehmen der Finanzbranche nachgefragt und eingesetzt wird.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Bisher noch keine Teilnahme.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir wollen uns als Innovation-Leader im Remote Selling positionieren und nach Deutschland die Märkte Schweiz und Österreich angehen.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Investoren zur Unterstützung des weiteren Unternehmensaufbaus sowie Kooperations- und Vermarktungspartner in der Schweiz und Österreich.

## KONTAKT

Adresse: Ungererstraße 112  
D-80805 München

Gründer: Patrick Hüttemann,  
Alexander Schweers

Webseite: www.disphere.com



# BitsForDigits

M&A, Private Equity, Capital Markets

## QUICK FACTS

2021

GRÜNDUNG

9/21

MARKT LAUNCH

P3

PHASE

k/A

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

<100k

UMSATZ 2021

*BitsForDigits ist ein Marktplatz für das Kaufen und Verkaufen von Anteilen an profitablen Internetunternehmen.*

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Gründer von profitablen Internetunternehmen, Business Angels, Private Equity Funds.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Global.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Wir bieten unsere Plattform bereits global an.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Anonym.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

n/a

### Was ist die Innovation eures Produkts?

BitsForDigits ist der erste Marktplatz, der Gründer und Investoren anonymisiert auf einer Plattform zusammenbringt.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Keine andere Plattform hilft Gründern und Investoren Anteile an profitablen Internetfirmen zu handeln.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Der erste große Meilenstein war der Launch der



Plattform. Der Zweite war der 100ste User, der sich angemeldet hat.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Der nächste große Meilenstein ist es 10 Transaktionen erfolgreich zu vermitteln.

## KONTAKT

Adresse: Prenzlauer Allee 173  
D-10409 Berlin

Gründer: Jan-Philipp Peters, Laurits Just

Webseite: www.bitsfordigits.com



# QUICK FACTS

<b>2021</b>	<b>1/21</b>	<b>P3</b>	<b>0</b>	<b>n/a</b>	<b>&lt;100k</b>
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

*Walletguide helps you analyze your personal finances and provides guidance for a better financial future.*

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

B2C mit Fokus auf professionelle Anwender.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Weltweit.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Wir sind bereits weltweit unterwegs.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

k/A

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

k/A

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

n/a

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Einfache Analyse des eigenen Vermögens über alle Assets hinweg.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Ersetzt die typischerweise eingesetzten Spreadsheets für die Analyse der persönlichen Finanzen.



**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Wir haben die ersten 5 zahlenden Kunden gewonnen. Dies ist für uns die größte Bestätigung, da wir damit einen konkreten Mehrwert bei den Nutzern generieren.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Wir wollen die ersten 100 zahlenden Nutzer haben.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Clevere Wege unsere potenziellen Nutzer von uns zu überzeugen.

## KONTAKT

Adresse: Rüggeberger Straße 94  
D-58256 Ennepetal

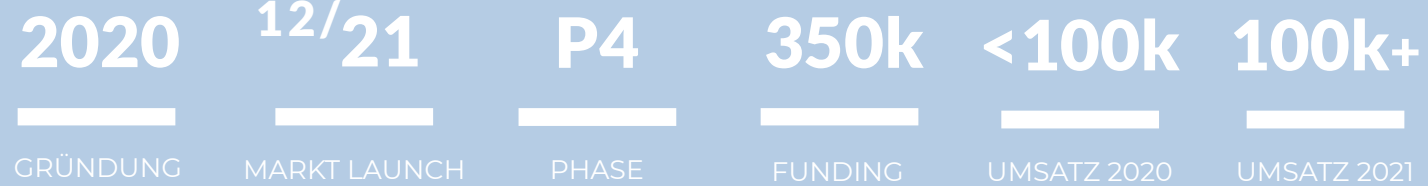
Gründer: Alexander Peiniger, Frederik Born

Webseite: www.walletguide.com

# Divizend

Open Banking, Investments, Dividenden, TaxTech,  
Vermögensverwaltung (WealthTech)

## QUICK FACTS



**Wir revolutionieren die Rückerstattung von ausländischen Dividenden-Quellensteuern auf einzigartige, intuitive Weise, wodurch Kosten gespart werden und Reinvestition gefördert wird.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Privatinvestoren, Privat- und Retailbanken, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Vermögensverwalter, Family Offices, Depotbanken, Broker.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Österreich, Schweiz.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europaweit, Hongkong, Singapur, USA.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

SIX, Google Cloud, UBS, Synpulse, Hauck & Aufhäuser, VP Bank, LUXHUB.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Unsere weltweit einzigartige, besonders benutzerfreundliche und preisgünstige

Plattform hilft privaten und institutionellen Anlegern, ihre zu viel gezahlten Quellensteuern auf Auslandsdividenden automatisiert und digitalisiert zurückzufordern. Entsprechend unseres ganzheitlichen Ansatzes „Finden, Handeln, Maximieren“ für Dividenden sind die wichtigsten unserer ausschließlich intern entwickelten Komponenten die Plattform zur Quellensteuerrückerstattung, die auf einen 90 Mrd. \$-Markt abzielt, die erste internationale API für Wertpapieraggregation, eine Wertpapierdatenbank, ein Dividendenscreener sowie ein modulares Ökosystem für Finanzdaten.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Über unsere Plattform ist es darüber hinaus möglich, Rückerstattungsanträge erstmalig voll digital an ausländische Steuerbehörden abzusenden, da wir die entsprechenden Schnittstellen bei uns integriert haben. Dadurch ermöglichen wir fehlerfreie, schnellere und teils sogar nachverfolgbare Quellensteuerrückerstattungsverfahren und damit die Möglichkeit, mehr Kapital zu reinvestieren.



### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Die Veröffentlichung unserer Plattform für Privatanleger und damit die produktive Nutzung unserer einzigartigen Infrastrukturkomponenten und Aufnahme unserer Geschäftstätigkeit nach drei Jahren Entwicklungszeit.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Integration von 90 % der relevanten deutschen Depotbanken in unsere interne API zur Wertpapieraggregation, Mitgliedschaft bei der Schweizer OpenWealth Association.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

European Data Incubator (2020), EY Start-up Academy (2020), STARTPLATZ (2021), Münchner Businessplan Wettbewerb (2021), German Accelerator (2021), CATAPULT Kickstarter (2021), Fit 4 Start (2021), Start?Zuschuss! (2021), F10 Accelerator (2021).

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Der nächste große Schritt ist die Gründung unserer Tochtergesellschaft, der Divizend Luxembourg Sàrl.,

in der wir unsere europaweiten B2B-Geschäfts- und Entwicklungsaktivitäten konzentrieren werden.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Kooperationspartner aus den Segmenten der Banken, Vermögensverwalter, Family Offices, Steuer- und Wirtschaftsprüfer usw..

## KONTAKT

Adresse: Nymphenburger Straße 10  
D-80335 München

Gründer: Thomas Rappold, Julian Nalenz

Lt. Angest.: Justin Meszaros, Jonas Tamimi,  
Christian Schlienkamp, Lena  
Pietsch, Simon Thobe, Felix Wiese

Webseite: www.divizend.com



# CURE Finance

Open Banking, Vertical Banking



## QUICK FACTS

2020

GRÜNDUNG

12/21

MARKT LAUNCH

P2

PHASE

k/A

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

<100k

UMSATZ 2021

**Intelligentes Banking für Heilberufe.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Heilberufe.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Österreich & Schweiz.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

CURE begleitet Heilberufe als Mensch und als Unternehmer mit einem integrierten und selbstlernendem Konto, vollumfänglich bei allen Praxisprozessen und finanziellen Herausforderungen.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Willkommen in der neuen Art, Praxisfinanzen zu managen! Mit dem CURE Banking:

Mehr Transparenz: durch Echtzeit-Kontrolle aller Praxiskennzahlen

Mehr Umsatz: durch Prozess- & Finanzoptimierung

Mehr Zeit: durch Beleg- & Buchhaltungsautomatisierung

Mehr Flexibilität: durch Liquiditätsvorausschau & Steuerprognose

Günstiger Einkauf: in digitaler Einkaufsgemeinschaft für Geräte

Einzigartige Heilberufe-Community: mit kostenfreiem Expertenzugang

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Das perfekte Team an Bord zu haben, mit dem wir unsere Idee vom intelligenten Banking verwirklichen.



### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Start der ersten Finanz-Community für Heilberufe & Digitaler Marktplatz für Anbieter, Services, Tools im Gesundheitsmarkt.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Kunden zu helfen, mehr Zeit und weniger Stress im Praxisalltag zu haben.

## KONTAKT

Adresse: Oranienburg Straße 69  
D-10117 Berlin

Gründer: Martin Buhl, Stefan Weiss,  
Wolfgang Strobel

Lt. Angest.: Christian Brendel, Cassie Kübitz-  
Whiteley

Webseite: [www.cure.finance](http://www.cure.finance)

## QUICK FACTS

2017

GRÜNDUNG

8/21

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

4M

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**CAPTIQ hat die erste alternative Online-Finanzierungslösung entwickelt, die auf die Bedürfnisse von Kammerberufen zugeschnitten ist, die mehrheitlich Freiberufler sind.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Architekten, Apotheker, Ärzte, Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Finanzberater und Banken.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

ggf. Österreich und Schweiz.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Solarisbank, TechQuartier.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Erlaubnis nach § 34c GewO für Deutschland.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

CAPTIQ digitalisiert den Kreditausgabeprozess im Geschäftskundenbereich für nicht-bilanzierende Kreditnehmer, die Angehörige eines Kammerberufs sind.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Das CAPTIQ-Geschäftsmodell basiert, neben der direkten Anfrage durch den Kammerberufler, auf einem B2B-Ansatz, der Finanzberater und Banken in den Vertrieb und die Kreditvergabe einbindet.

Foto (c) Unternehmen



### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Die CAPTIQ GmbH hat ihre erste Anleihe zur Refinanzierung von Krediten an Kammerberufler (Apotheker, Architekten, Ärzte, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, etc.) erfolgreich platziert. Die Emission der Inhaberschuldverschreibung über 30 Mio. Euro mit zehnjähriger Laufzeit wurde komplett von der BayernInvest gezeichnet.

### **Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Anbindung zweier Maklerpools bzw. Finanzvertriebe.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

In den nächsten 12-18 Monaten wollen wir Kooperationen mit allen nennenswerten Maklerpools abschließen.

## KONTAKT

Adresse: c/o Mindspace (TechQuartier Floor)  
Neue Mainzer Straße 66-68  
D-60311 Frankfurt am Main

Gründer: Soraya Braun, Lorenz Beimler

Webseite: www.captiq.com



# Sub Capitals

Neo Investing; Wealth Management



## QUICK FACTS

2021

GRÜNDUNG

3/21

MARKT LAUNCH

P2

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Neoland. Vollständig automatisiertes und sorgloses Investieren mit deiner eigenen künstlichen Intelligenz.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

B2C, Retail Investoren (welche professionell investieren wollen, jedoch nicht genügend Zeit, Geld und Erfahrung haben).

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Europa.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Europa.

### **Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

S-Broker (Sparkassen Finanzgruppe).

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

sino AG.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Vergiss alles, was Du übers Investieren weißt und erfahre künstliche Intelligenz auf dem Finanzmarkt.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Nach vier Jahren der KI Entwicklung haben wir diese zu Testzwecken auf Neoland für Privatinvestierende zugänglich gemacht. Dies stellt für uns einen wichtigen Schritt dar, um KI an den Finanzmärkten zu demokratisieren.



### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Symbioticon Hackathon - Track Investment (2020).

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Wir werden Neoland launchen! Und damit Privatinvestierenden automatisiertes Investieren mit einer eigenen KI ermöglichen. Wir werden damit die Einstiegshürden für eine KI gestützte Vermögensverwaltung senken.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Ihr strebt auch nach Gleichberechtigung und einer fairen Verteilung von Technologie an den Finanzmärkten? Dann suchen wir genau dich! #teamsub

## KONTAKT

Adresse: Heßstrasse 89  
D-80797 München

Gründer: Marius Siegert, Marc Schmid, Franz Liebermann

Lt. Angest.: Sandra Hinkel

Webseite: [www.subcapitals.com](http://www.subcapitals.com)



# QUICK FACTS

**2020**

GRÜNDUNG

**6/21**

MARKT LAUNCH

**P4**

PHASE

**k/A**

FUNDING

**100k+**

UMSATZ 2020

**500k+**

UMSATZ 2021

*Wir helfen Banken dabei, Konsument\*innen für einen klimabewussteren Umgang mit Geld zu motivieren.*

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Banken und Finanzdienstleister.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland, UK, Frankreich.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Weitere europäische Länder und USA.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Tomorrow, Novus, Green Got.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Visa, Worldline, FinTec Systems, right. based on science.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

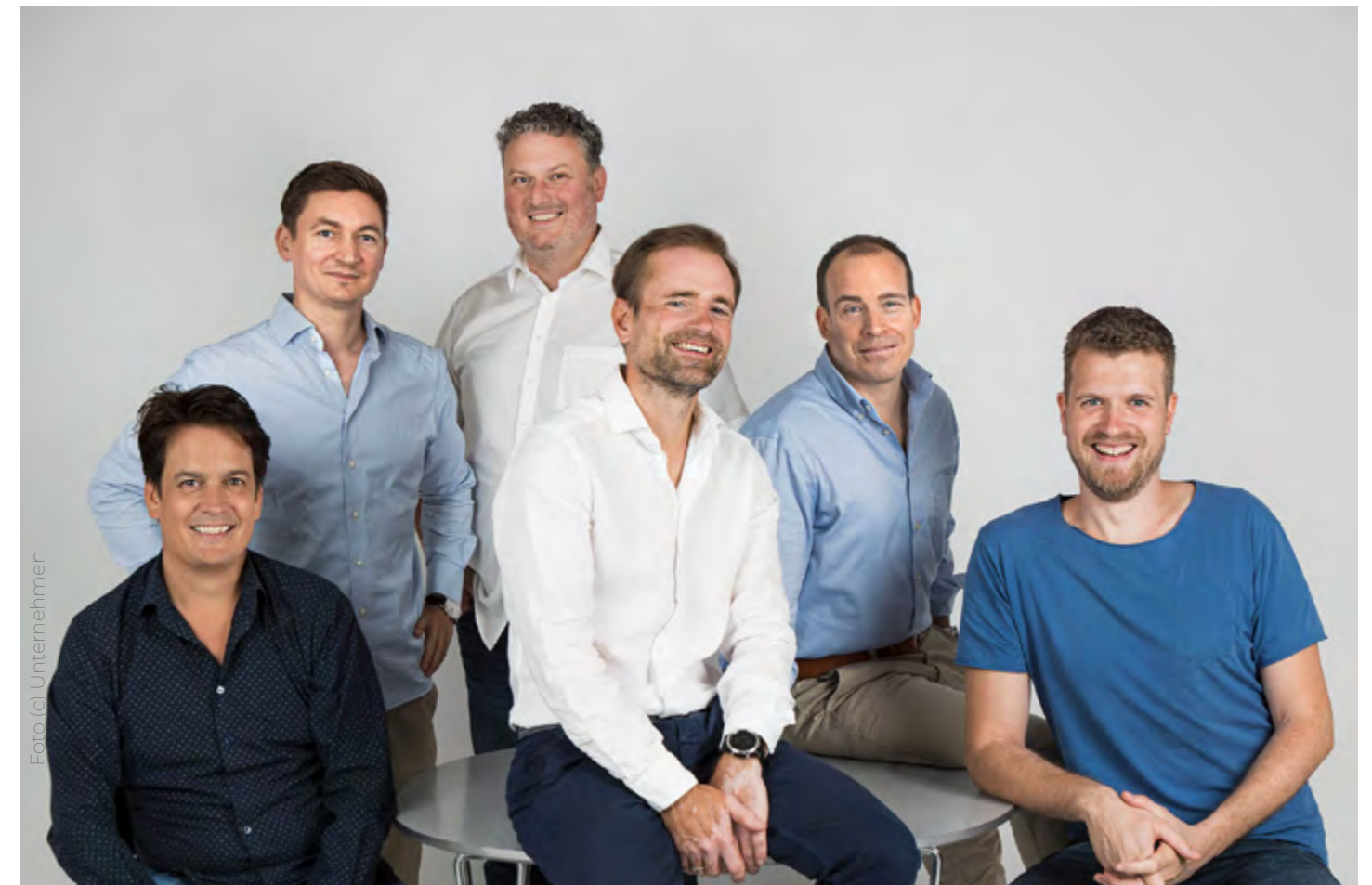
ISO 27000, PCI, Visa Ready.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Die ecolytiq-Software berechnet auf Basis von Zahlungstransaktionen die persönlichen Umwelteinflüsse, wie zum Beispiel CO2-Werte. ecolytiq stellt darüber hinaus eine Bibliothek zur Verfügung, die Inhalte, Hintergründe und Informationen rund um individuelle Umwelteinflüsse anschaulich erklärt.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

ecolytiq wurde von Unternehmern mit mehr als 50 Jahren gemeinsamer Erfahrung in den Bereichen Zahlungsverkehr, Bankwesen, Kundenbindung und skalierbaren Datenanalysesystemen gegründet. Wir sind ein schnell wachsendes Unternehmen mit passionierten, ambitionierten und kulturell vielfältigen Mitarbeiter\*innen. Im November 2020 trat ecolytiq dem Visa Fintech Partner Connect



Programme bei und ermöglicht es Banken, ihre Nachhaltigkeitsstrategien mithilfe von Zahlungsdaten nahtlos umzusetzen.

**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Neben dem Launch unserer Lösung bei unseren Kunden Tomorrow in Deutschland, Novus in UK und Green Got in Frankreich, ist unsere Technologie Teil des Anfang November 2021 angekündigten Visa Eco Benefits Sustainability Bundles, in dem u.a. der CO2-Fußabdruck -Rechner von ecolytiq enthalten ist: Visa Karteninhaber\*innen erhalten durch dieses Produkt Transparenz über den geschätzten CO2-Fußabdruck ihrer Konsumausgaben, einschließlich eines neuen Temperatur-Scores, der Karteninhaber\*innen die Klimaauswirkungen ihres persönlichen Konsumverhaltens verdeutlicht und aufzeigt, wie ihre Konsumententscheidungen zur Erreichung des 1,5°C-Ziels des Übereinkommens von Paris zum Klimawandel beitragen.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Der nächste Meilenstein wird die weitere

Expansion in internationale Märkte sein, damit wir durch weitere Partnerschaften mit Banken und Finanzdienstleistern so viele Menschen wie möglich erreichen, die durch den bewussten Umgang mit ihrem Geld jeden Tag einen aktiven Beitrag zum Klimaschutz leisten können.

# KONTAKT

Adresse: Mommsenstraße 11  
D-10629 Berlin

Gründer: Ulrich Pietsch, David Lais, Friedrich Hubel, Frederic Westerberg, Richard Malley, Mirko Kämpf

Webseite: [www.ecolytiq.com](http://www.ecolytiq.com)



# Akont

Neobank



## QUICK FACTS

2020

GRÜNDUNG

11/21

MARKT LAUNCH

P2

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

### The neobank for teenagers.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Any teenager from age 13 to 18 can register with Akount.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Germany.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

DACH region, then the whole EU.

#### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

k/A

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

k/A

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

None, we use the e-money licence of another company.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

We are the Revolut of the Generation Z.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

We are offering a Mastercard debit card and a mobile app to the teenagers to use and learn to manage their money. On top of that, the parents are also part of the offering as they have access to our parent portal, where they can specify certain



spending limits, merchant restrictions, have access to the account balance and a top-up functionality.

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

We launched. We have a waiting list of 3000+ teenagers registered with their own personal data.

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Onboard 35000 customers and have the Akount card be their first payment method choice in their daily life.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

A CMO to lead our efforts on social media and grow our following.

## KONTAKT

Adresse: [Paul-Robeson Straße 43](#)  
[D-10439 Berlin](#)

Gründer: [Houssame Hajji, Younes Chahbi](#)

Webseite: [www.akount.eu](http://www.akount.eu)



# QUICK FACTS

2020

GRÜNDUNG

7/21

MARKT LAUNCH

P2

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

*Independent, end-to-end, Bluetooth based mobile payment solution.*

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Financial Institutions, Retailer, Shopping Centre Betreiber, FinTechs.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Österreich, roll-out in anderen Ländern steht bevor.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Afrika, Lateinamerika, Zentralasien.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

k/A

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

k/A

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Der "horizon" payment initiation process ist zum Patent eingereicht.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Ein Mobile Payments System, das den Zahlungsvorgang komplett digitalisiert und auf der ganzen Welt, unabhängig und zu sehr geringen Kosten betrieben werden kann.



Foto (c) Norbert Novak / Vipaso

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

"horizon" ist eine white label solution, payment method agnostic und eine Infrastruktur, die die Daten dort lässt, wo sie hingehören.

**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Wir sind "live" gegangen und schaffen eine-end-to-end Transaktion (mit Autorisierung, etc.) in der Geschwindigkeit einer kontaktlos-Zahlung.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Roll-out und go-to-market worldwide mit den ersten abgeschlossenen Lizenzverträgen.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Wir brauchen Leute für Development, Sales und Support, die unseren Enthusiasmus teilen und Payment "geil" finden.

## KONTAKT

Adresse: [Leonard-Bernstein-Strasse 10 A-1220 Wien](#)

Lt. Angest.: [Peter Neubauer, Wolfgang Platz](#)

Webseite: [www.vipaso.io](http://www.vipaso.io)





# invest wise (ehem. WISE)

Vertriebsplattform

## QUICK FACTS



*invest wise digitalisiert, automatisiert und demokratisiert die klassische Anlageberatung und grenzt sich somit von den traditionellen Anlageberatern oder Finanzvermittlern ab.*

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Young-Professionals bzw. Berufseinsteiger.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Österreich & Schweiz.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Wir konnten bereits mehr als 30 Partnerschaften mit den größten Investmentanbietern wie Trade Republic, Scalable Capital oder Exporo schließen.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

invest wise führt das Thema Geldanlage näher an einfache Privatpersonen, unterbreitet diesen einen fundierten und konkreten Anlagevorschlag und befindet sich daher einen Schritt vor digitalen Brokern und Vermögensverwaltern wie TradeRepublic oder Scalable in der Wertschöpfungskette.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Mit Hilfe eines selbst entwickelten Algorithmus, der den Nutzern eine maßgeschneiderte Portfoliogewichtung vorschlägt, können diese unkompliziert und vor allem diversifiziert ihr Ersparnis anlegen. Außerdem stellt invest wise seinen Kunden kostenlos, verständlich und kompakt das nötige Finanzwissen sowie andere Tools wie beispielsweise einen zukünftigen Vermögensrechner zur Verfügung.



### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Den Launch unserer MVP-Investmentplattform, die strategische Kooperation mit unserem unabhängigen Partner-Honorarberater sowie die Genehmigung des invest - Zuschuss für Wagniskapital.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Wir haben in den letzten 12 Monaten mehr als 30 Partnerschaften mit den größten Investmentanbietern schließen können und seit dem Launch über 10.000 Webseiten-Besucher verzeichnen können.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

3. Platz bei der Handelsblatt University Innovation Challenge.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Den Launch unseres automatisierten Anlagecoachs und die Entwicklung einer Open-Banking-Aggregationsplattform, um alle bereits getätigten Investments bequem tracken zu können.

## KONTAKT

Adresse: Hartmuthstraße 8  
D-61476 Kronberg

Gründer: Tiën Grünewald, Lennart Poerschke,  
Felix Vogt

Webseite: www.invest-wise.de

# QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

6/21

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

*Indexbasiert und per Sparplan in Kryptowerte wie Bitcoin investieren.*

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

B2C Menschen, die mehr finanzielle Unabhängigkeit möchten.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

DACH.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Europa.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Partnerschaft mit zwei Deutschen Bankhäusern.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

BaFin lizenziert, Vollbank Lizens (durch Setup mit Partnerbank).

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Indexbasiert und per Sparplan in Kryptowerte wie Bitcoin investieren.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

coindex ist die erste Broker-Plattform für indexbasierte Krypto-Sparpläne in Deutschland. Auf coindex können Anleger einfach, transparent und verlässlich mit Einmal-Anlagebeträgen und/ oder im Sparplan in datengetriebene, index-basierte Körbe aus Kryptowerten investieren - ganz wie sie es von ETFs gewohnt sind. Alternativ können auch individuelle Portfolios zusammengestellt werden. Das alles in einem regulatorisch sicheren Rahmen mit einem lizenzierten, deutschen Produkt.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Unser wichtigster Erfolg in den letzten 12 Monaten war der Product Launch. Als Sergio und Kai 2018 angefangen haben, ihre Idee eines in Deutschland regulierten Investmentangebots in Kryptowerte für Privatanleger:innen zu verwirklichen, war



ihnen nicht ansatzweise klar, welche Abenteuer das Projekt für sie bereit hält. Unterwegs gab es viele Hürden und Rückschläge. Eine besondere Herausforderung aber gleichermaßen auch Chance war und ist, dass der Markt rund um digitale Vermögenswerte und das Thema Decentralized Finance noch sehr jung und dynamisch ist. Entsprechend hat einiges länger gedauert als geplant, da viele Strukturen, Institutionen und auch Regulation noch in Bewegung bzw. im Aufbau sind. Daneben kam zuletzt natürlich auch noch eine Pandemie mit ihren Auswirkungen dazwischen.

### **Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Vervielfachung der verfügbaren Assets. Solides Wachstums der wichtigen KPIs Assets under Management und Nutzerzahlen.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Wir werden basierend auf dem Feedback der Nutzer:innen und unseren Erkenntnissen zeitnah mit der Implementierung weiterer Angebote

und Funktionalitäten beginnen. So wollen wir die Plattform perspektivisch um Funktionen aus dem Decentralized Finance Bereich, wie z.B. das Angebot von tokenisierten Vermögenswerten, Immobilien, Edelmetallen oder Lending und Staking, ergänzen.

## KONTAKT

Adresse: Rathausstraße 2  
D-33602 Bielefeld

Gründer: Kai H. Kuljurgis,  
Sergio Martins Pereira

Webseite: [www.coindex.de](http://www.coindex.de)



# SQ Solutions

Blockchain, Legacy Modernization, Asset Management



## QUICK FACTS

2021

GRÜNDUNG

1/21

MARKT LAUNCH

P3

PHASE

-

FUNDING

100k+

UMSATZ 2020

500k+

UMSATZ 2021

*Evolutionäre Modernisierung der IT-Systeme von Finanzdienstleistern mittels einer innovativen, offenen Softwarelösung auf Blockchain-Basis, insbesondere für das Asset-Management.*

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Finanzdienstleister (Banken, Versicherungen).

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Aktiv in Deutschland, verfügbar weltweit.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

EU.

### **Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Große deutsche Versicherung, große deutsche Bank.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

IBM, PKS, ARS.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Wir sind das erste Startup, das die Modernisierung von Legacy-Anwendungen mit Blockchain als Technologie-Plattform verknüpft.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Die Verwendung etablierter Enterprise-Technologien und Open Source-Komponenten ermöglicht eine reibungslose Integration mit Bestandssystemen und "sanfte" Einführung in bestehende und zukünftige IT-Infrastrukturen.



### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Durchführung eines bezahlten PoC für unsere Technologieplattform QWICS und Gewinnung des ersten großen Kunden für unser Unternehmen.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Produktiver Rollout unserer Lösung bei einem Kunden.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Weitere Kunden, gute, hoch qualifizierte Mitarbeiter:innen zur Festanstellung.

## KONTAKT

Adresse: [c/o TechQuartier  
Platz der Einheit 2  
D-60327 Frankfurt / Main](#)

Gründer: [Dennis Seifert, Philipp Brune](#)

Webseite: [www.sq-solutions.de](http://www.sq-solutions.de)





**payactive**

Payment, Green Finance, Open Banking, PSD2, Social Cashback

# QUICK FACTS

**2020**

GRÜNDUNG

**8/21**

MARKT LAUNCH

**P3**

PHASE

**k/A**

FUNDING

**<100k**

UMSATZ 2020

**<100k**

UMSATZ 2021

*payactive - Die smarte & nachhaltige Payment Plattform für wiederkehrende Zahlungen.*

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2B2C (Unternehmen mit wiederkehrenden Zahlungsströmen).

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland & Österreich.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

The Generation Forest, RECSCOUT.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

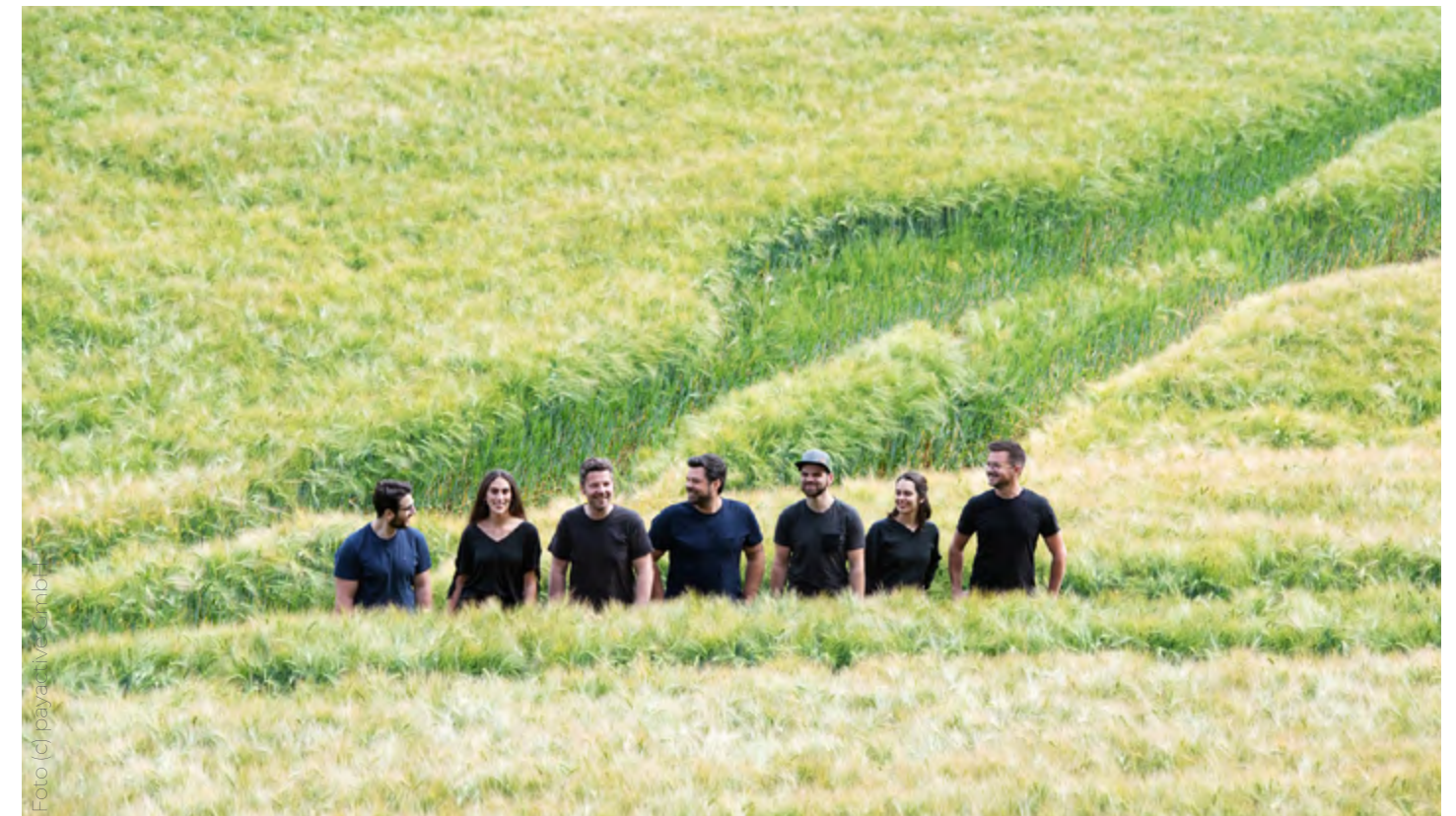
Wir arbeiten mit Banking Partner:innen zusammen, die die Lizenzierung haben.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

payactive ermöglicht es Unternehmen, ihre Zahlungsverkehrsprozesse effizienter und mit weniger Zahlungsausfällen zu gestalten und gleichzeitig einen positiven Impact zu leisten.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Durch den Einsatz von Open Banking werden teure Abrechnungskonten überflüssig.



### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Mit dem Abschluss unserer ersten Finanzierungsrunde als Unternehmen in Verantwortungseigentum konnten wir mit einem sechsköpfigen Team den ersten Teil des Produktes auf den Markt bringen und die ersten Kund:innen begeistern.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Abwicklung von einem Zahlungsvolumen von über 800.000€.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Der Abschluss der Series A Finanzierung, mit der wir als regenerative Paymentplattform maßgeblich dazu beitragen wollen soziale Ungerechtigkeit zu beseitigen und die Klimaschutzziele zu erreichen, wird für uns ein bedeutender Meilenstein sein. Wir wollen dazu eine der größten Paymentplattformen in Europa werden.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir suchen nach motivierten Teammitglieder und Investor:innen, für die nicht nur die reine Gewinnmaximierung zählt.

# KONTAKT

Adresse: Bautzner Straße 48  
D-01099 Dresden

Gründer: Mathias Born, Manuel Born

Webseite: www.payactive.eu/de/



# TMIA

Blockchain, Crypto, Custody, Cybersecurity



## QUICK FACTS

2019

GRÜNDUNG

4/21

MARKT LAUNCH

P3

PHASE

950k

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Mit NodeVenture entwickelten wir eine patentierte Technologie, die die sicherste Wallet-Infrastruktur für die Verwahrung von Crypto Assets bietet.**

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Retail- und Privatbanken, Family Offices, Kryptobörsen, Investmentfonds und Finanzdienstleister.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Österreich.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Unsere Expansion planen wir im deutschsprachigen Raum und parallel dazu gehen wir Partnerschaften mit lizenzierten VASPs (Virtual Asset Service Provider) in ganz Europa ein.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Eine namhafte österreichische Bank, deren Namen wir hier nicht nennen dürfen.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Wir sind Teil des LHoFT (Luxembourg House of Financial Technology).

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Registrierung gemäß § 32a Abs. 1 FM-GwG; Finanzmarktaufsicht Österreich, ISO 27001 Zertifizierung (Geltungsbereich: ganzes Unternehmen), ISAE 3000 Testat.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Wir sind das einzige Unternehmen weltweit, das die Sicherheit von Offline-Wallets mit der Verfügbarkeit von Online-Wallets anbieten kann, unabhängig von der Kryptowährung, der Blockchain oder dem Transaktionsvolumen.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Wir haben im Gegensatz zu gängigen „state-of-the-art“ Lösungen (HSM) eine Technologie entwickelt, die speziell für die Verwahrung von Private Keys konzipiert wurde. Dadurch lösen wir unter anderem das Problem der Wiederherstellung im Worst Case Szenario (Disaster Recovery) ohne dabei Abstriche in puncto Sicherheit zu machen. Unser



System ist vollautomatisiert und funktioniert ohne menschliches Zutun. Die sensibelsten Daten, die Private Keys, befinden sich zu keinem einzigen Zeitpunkt außerhalb unserer hochsicheren Infrastruktur.

**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Neben dem PoC mit einer namhaften Bank in Österreich, dem erteilten Patent (AT523530), der ISO 27001 Zertifizierung, dem ISAE 3000 Testat, der erteilten FMA Registrierung, einer Kapitalrunde im hohen 6-stelligen Bereich und vielen weiteren Themen, konnten wir auf dem raren Arbeitsmarkt unser Team verdoppeln und beschäftigen aktuell in Österreich 21 Mitarbeiter\*innen, aus 6 verschiedenen Nationen.

**Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

2x Overall Winner Startup Live, Sieger Digital Venture Trophy, Kategorie „Pre-Market“ 2020, #glaubandich-Challenge Landes-Gewinner Kategorie App-Solutions 2020, Gewinner Österreich des Startup Worldcup Kategorie Security & Big Data 2021, Edison 2021: Silber in der Kategorie Innovation, LHoFT: Catapult: Kickstarter 2021.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder „Meilenstein“ der nächsten 12-18 Monate sein?**

Innerhalb des nächsten Jahres verstärken wir unsere Präsenz in Österreich und planen den Markteintritt in das deutschsprachige Europa. Hierfür ist eine weitere Kapitalrunde geplant. Um die österreichische Stärke und Qualität im Bereich

der Blockchain Technologie sichtbar zu machen, zu fördern und weiter auszubauen erschaffen wir gemeinsam mit unseren Partnern ein europäisches Kompetenzzentrum, das Danube Blockchain Hub.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Wir sind immer an Kooperationspartnern in weiteren Ländern interessiert, die unsere Technologie einsetzen möchten und im besten Fall bereits eine Lizenz für unsere Geschäftstätigkeit haben. Natürlich suchen wir immer fähige Mitarbeiter, strategische Partner, kompetente Investoren und weitere Kunden.

## KONTAKT

Adresse: [Peter-Behrens-Platz 10 A-4020 Linz](#)

Gründer: [David Schnetzer, Cagdas Tasdemir](#)

Lt. Angest.: [Michael Kirchmair, Florian Glatt, Michael Walchshofer](#)

Webseite: [www.tmia.at](http://www.tmia.at)

## QUICK FACTS

2017

GRÜNDUNG

9/21

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Mit Hilfe der kostenlosen Vantikcard bieten wir unseren Kunden einen unkomplizierten Einstieg in die private Altersvorsorge. Bei jedem Einkauf erhält der Nutzer ein Prozent Cashback, der anschließend bis zum Renteneintritt nachhaltig in einem ETF-Portfolio angelegt wird.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Junge Berufstätige, die einen unkomplizierten Start in die Altersvorsorge suchen.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Europa.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Partnerschaft mit Mastercard und den Banken DAB BNP Paribas und Aion.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

34f GewO.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Die Vantikcard macht Altersvorsorge zum no-brainer - ohne Bankberater, ohne fixe Sparbeträge und ohne bindende Laufzeiten und bietet somit einen besonders einfachen Einstieg in die private Altersvorsorge.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Vantik bietet als erstes Unternehmen in Deutschland an, den Namen auf der kostenlosen Vantikcard selbst zu bestimmen. Ob Franzi, Maxi, Schatzi oder Superstar – gezahlt werden kann mit dem persönlichen Wunsch-Namen.



### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Seit dem Launch im September haben bereits mehrere tausend Kunden ihre Vantikcard erhalten und nutzen diese sehr aktiv für ihre täglichen Ausgaben. In den ersten zwei Monaten wurden bereits mehr als 1,5 Millionen Euro mit der Karte ausgegeben.

### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Nominierung für Fintech Germany Awards 2020; Nennung in der Business Punk Watchlist 2020, Finance and Insurance, Finalist Digital Top 50.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

In naher Zukunft sollen viele weitere Funktionen (z.B. ein Round up Feature beim Bezahlen) eingeführt werden, die das Sparen für den Ruhestand unkompliziert und zum Teil des täglichen Lebens machen.

## KONTAKT

Adresse: [Rosenthaler Straße 13  
D-10119 Berlin](#)

Gründer: [Til Klein](#)

Webseite: [www.vantik.com](http://www.vantik.com)



# ÜberseeHub

Open Banking, Vermittlungsplattform, Baufinanzierungsberatung

überseehub

## QUICK FACTS

2019

GRÜNDUNG

7/21

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

1M+

UMSATZ 2020

1M+

UMSATZ 2021

*Deine digitale Baufinanzierungssumme in wenigen Minuten.*

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Banken.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Es ist keine Expansion außerhalb Deutschlands geplant.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Die Sparkasse Bremen AG.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Schufa Holding AG, finAPI GmbH.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Keine besonderen.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Eine auf PSD2 Basis voll automatisierte Kapitaldienstberechnung mit anschließendem Zertifikat über die mögliche Baufinanzierungssumme.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Eine Berechnung "wie viel Immobilie kann ich mir leisten". Ich kann direkt nach passenden Immobilien



suchen. Ich kann direkt einen Beratungstermin buchen, um eine Finanzierung zu erhalten. Alles in wenigen Minuten.

**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Eine digitale Kapitaldienstermittlung auf Basis von PSD2 Daten, die identisch ist mit der Kapitaldienstberechnung des analogen Prozesses unserer Mandanten.

**Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Zwei Produkte in 12 Monaten am Markt.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Die digitale Baufinanzierung mit allem was dazu gehört.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Partner die ebenfalls digitale Lösungen rund um die Themen Bauen, Wohnen und Finanzieren anbieten.

## KONTAKT

Adresse: Auf der Muggenburg 9  
D-28217 Bremen

Gründer: Andrea Klanke, Dennis Wöltje

Webseite: www.ueberseehub.de



# Millio (cloudworx GmbH)

Salesforce Multibanking App, Banking/CRM-Integration

## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

3/21

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

*Millio ist die erste vollwertige App für Online Business Banking in Salesforce.*

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2B: Unternehmen aller Branchen in der DACH-Region, die Salesforce als CRM-System einsetzen; insbesondere CFOs, CEOs/Geschäftsführer, Digitalisierungsmanager & leitende Mitarbeiter in Finanzabteilungen.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

DACH-Region.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Verstärkter Fokus auf die EU.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

cloudworx ist offizieller Salesforce Partner.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Millio ist die erste Salesforce-native Banking App, die es dir ermöglicht, dein gesamtes Business Banking in deiner vertrauten Salesforce-Oberfläche zu organisieren.

Mit Millio kannst du all deine Geschäftskonten in Salesforce managen, den Abgleich und die Zuordnung von Transaktionen und CRM-Daten vollständig automatisieren sowie Zahlungsprozesse wie Überweisungen und Lastschriften in Salesforce auslösen. Unsere App hilft dir, deine unternehmerischen Bankingprozesse maximal effizient zu gestalten.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir konnten bereits zahlreiche Kunden mit unserer Banking App begeistern und viele Prozesse in den Finanzabteilungen unserer Kunden ganz einfach, schnell und ohne Hürden für den Anwender automatisieren und voranbringen – unser erklärtes Ziel.



Foto (c) Unternehmen

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir wollen die führende App für CRM-integriertes Banking werden und unsere Lösung in Zukunft auch Nutzern anderer CRM-Systeme zugänglich machen.

## KONTAKT

Adresse: Rupert-Mayer-Straße 44  
Gebäude 64.07a  
D-81379 München

Gründer: Timo Müller

Webseite: www.cloudworx.agency



# Forget.finance (Forget X GmbH)

Multibanking, Embedded Finance, Finanzberatung

Forget.  
finance

## QUICK FACTS

2020

GRÜNDUNG

5/21

MARKT LAUNCH

P3

PHASE

750k

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Forget.finance ist die erste App, die personalisierte und ganzheitliche Finanzberatung mit automatisierter Umsetzung kombiniert.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Millennials.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

DACH.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Erlaubnis als Finanzanlagenvermittler nach § 34f Abs.1 S.1 Nr.1 GewO.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir kombinieren holistische, personalisierte Finanzberatung durch einen AI-Bot sowie persönliche Finanzcoaches mit automatisierter Umsetzung durch Embedded-Finance-Produkte.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Während der FinTech-Space in den letzten Jahren durch das Aufkommen von Neo-Banken und -Brokern für Kunden immer leichter zugänglich geworden ist, so fehlt vielen Menschen das Wissen und Vertrauen, um in diesem Markt mit dem Investieren zu starten. Wir wollen diese Lücke schließen und die breite Masse an Millennials dazu ermutigen und dabei unterstützen ihre finanziellen Entscheidungen auch endlich im digitalen Raum zu treffen. Das schaffen wir durch unseren hybriden, wissenschaftsbasierten Beratungsansatz.



### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir haben in den letzten 10 Monaten mit unseren ersten Test-Usern ein UX-zentrisches Produkt entwickelt. Mit den ersten beiden Embedded-Finance-Integrationen möchten wir nun allen Millennials in Deutschland das finanzielle Leben einfacher machen.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

7500 User haben unseren ersten Prototyp benutzt.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Nach Launch wollen wir 10.000 Kunden dabei helfen ihre finanziellen Ziele zu erreichen und einen 3. Embedded-Finance-Service integrieren.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir suchen einen Trading-as-a-service Anbieter, einen Insurance Brokerage Partner & Finanzcoaches.

## KONTAKT

Adresse: Zeughofstraße 20  
D-10997 Berlin

Gründer: Konradin Breyer, Jurek Herwig

Webseite: www.forget.finance

# DIE JUNGEN

02

**DIE JUNGEN** sind FinTech- und InsurTech Startups aus Deutschland und Österreich, die in den Jahren **2018 bis 2020 auf den Markt kamen**. Sie sind also schon mindestens ein Jahr älter als “Die Neuen” (siehe voriges Kapitel) und entwickeln ebenfalls spannende Marken und Produkte. Viel Spaß beim Durchstöbern!





# Moss (Nufin GmbH)

Kreditkarten, Payments, Ausgabenmanagement, Finanzmanagement

## QUICK FACTS

2019

GRÜNDUNG

6/20

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

55M

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Moss ist eine technologiegetriebene Finanzmanagementplattform für ganzheitliches Ausgabenmanagement.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Kleinere und mittelgroße Unternehmen (KMU) mit 10 bis 500 Mitarbeitenden.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Niederlande.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Weitere Märkte innerhalb Europas.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Flink, HometoGo, Snocks, Grover, Joblift, Bike24.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

DATEV, Raisin Bank.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

GoBD-zertifiziert gemäß IDW PS 880.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Mit intelligenten Firmenkreditkarten, digitaler Rechnungsverwaltung und automatisierter Buchhaltung erlaubt Moss es Unternehmen, ihre Ausgaben einfach und transparent zu managen.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Kund:innen erhalten mit Moss einen einfachen und sicheren Zugang zu beliebig vielen virtuellen wie physischen Firmenkreditkarten, die höhere Limits haben als solche konventioneller Anbieter. Mithilfe der intuitiven Moss Software können Unternehmen so nicht nur mehr Transparenz und Überblick im Ausgabenmanagement schaffen, sondern auch flexibler agieren, indem jeder einzelne Mitarbeitende jederzeit handlungsfähig ist. Zudem vereinfachen die digitalen Prozesse



zur Erfassung und Freigabe von Rechnungen sowie die automatisierte Buchhaltung mit der DATEV-Schnittstelle die Arbeit insbesondere der Finanzabteilung enorm – Zeitersparnis inklusive! Moss ist dabei made in Germany, für deutsche Unternehmen.

Kunden und treiben technische Innovationen voran. Dazu zählen das Bereitstellen einer Übersicht zur Firmenliquidität und umfangreichere Finanzierungslösungen.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Moss hat sich von einer Firmenkreditkarte für Start-ups zu einer ganzheitlichen Ausgabenmanagement-Plattform für kleine und mittelständische Unternehmen entwickelt. Wir sind ein FinTech made in Germany, das im November auch auf dem niederländischen Markt gestartet ist.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

LinkedIn Top 5 Start-up Deutschland 2021, FinTech des Jahres 2020, ProcureTech100.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Neben der Expansion in weitere Märkte verbessern wir unser Produkt gemeinsam mit unseren

## KONTAKT

Adresse: Ziegelstraße 16  
D-10117 Berlin

Gründer: Ante Spittler, Anton Rummel,  
Ferdinand Meyer, Stephan  
Haslebacher

Lt. Angest.: Christian Müller, Daniel Kob

Webseite: [www.getmoss.com](http://www.getmoss.com)

# Myos

Lending, E-Commerce



## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

6/18

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

10M

FUNDING

500k+

UMSATZ 2020

1M+

UMSATZ 2021

**Myos eröffnet Online-Händlern den Zugang zur ersten produktbasierten Finanzierung, welche sich auf Echtzeitdaten und Vermögenswerte konzentriert.**

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Myos richtet sich an alle Online-Händler, deren Produkte auf mindestens einem Marktplatz vertreten sind, mit einem Jahresumsatz von über 50k€.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

EU-weit.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

UK und USA.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Unter anderem Penta und FinCompare.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Markenrechte in Deutschland, UK, USA und China.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Myos revolutioniert die Risikobewertung mittels AI und Machine Learning und nutzt öffentlich zugängliche Daten um die zukünftige Entwicklung von Produktsicherheiten zu bewerten.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Myos ermöglicht Online-Händlern Wachstum und Skalierung. Die Unternehmer profitieren durch die freie Verfügung des Kreditvolumens sowie der flexiblen Rückzahlung und gehen kein persönliches Risiko ein.



**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Anfang 2021 hat Myos erfolgreich die Series A-Runde i.H.v. 5m€ abgeschlossen.

**Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Myos hat 2021 über 1.600 Finanzierungen erfolgreich ausgezahlt.

**Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Fintech Germany Award 2020.



**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

In den nächsten 12 - 18 Monaten wird Myos in UK und in den USA launchen.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Myos sucht Partner entlang der Supply Chain von Online-Händlern, die gemeinsam mit uns Ihren Kunden Wachstum bieten wollen.

## KONTAKT

Adresse: Friedrichstraße 68  
D-10117 Berlin

Gründer: Benjamin Schickert, Nikolaus Hilgenfeldt

Lt. Angest.: Tim von Hörsten, Frane Bandov

Webseite: [www.myos.com](http://www.myos.com)



# RIDE

Software- und Plattformlösungen, Banking

.RIDE

## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

9/20

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

3M

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

1M+

UMSATZ 2021

**Wir entwickeln Software- und Plattformlösungen im Bereich der Vermögensstrukturierung & Geschäftskonten und unterstützen Menschen somit auf ihrem Weg zur finanziellen Freiheit - wir möchten die Tools und Strategien institutioneller Investoren mehr Menschen zugänglich machen.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Menschen mit einem investierbaren Vermögen im sechsstelligen Bereich, die mehr aus ihrem Vermögen machen möchten und finanzielle Freiheit anstreben. Sowie Steuerberatungen, Family Offices, Vermögensverwalter und Berater.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Partnerschaften haben für uns einen sehr wichtigen Stellenwert. Hierzu zählen z.B. unsere Partner-SteuerberaterInnen, Partnerschaften mit Brokern oder auch im Bereich Education und Anlageberatung.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Wir fokussieren uns auf die echte Rendite, nach Kosten und Steuern und somit auf die Vermögensoptimierung. Folglich bauen Kunden schneller Vermögen auf und können länger davon leben. Wir liefern Transparenz durch niedrige Festpreise bei Dienstleistungen, welche bisher teuer und intransparent waren. Unsere Software zur automatisierten Verbuchung von Wertpapiertransaktionen ist einzigartig und spart Ressourcen ein.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Wir entwickeln unsere Softwarelösungen in Zusammenarbeit mit spezialisierten Steuerberatern. Unsere Plattform bringt Anleger, Steuerberater, Notare sowie Banken zusammen. Die RIDE Services sind digital, rechtssicher, verständlich sowie kostengünstig.



### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Seit dem Launch der RIDE Plattform im September 2020 sind wir von anfänglich fünf auf aktuell 40 Mitarbeiter gewachsen und verwalten inzwischen über 100 Millionen Euro.

### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Hottest startups in Berlin 2021, Wired UK. Außerdem nominiert für Fintech des Jahres 2021.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Wir bauen die Angebotspalette weiter aus und entwickeln eine eigene Investmentplattform über welche wir Zugang zu alternativen Assetklassen ermöglichen.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch**

### **auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Wir möchten unser Team erweitern und suchen Verstärkung.

## KONTAKT

Adresse: [Haus Watergate  
Falckensteinstraße 49  
D-10997 Berlin](#)

Gründer: [Christine Kiefer und Felix Schulte](#)

Webseite: [www.ride.capital](http://www.ride.capital)



## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

6/20

MARKT LAUNCH

P2

PHASE

500k

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Eine All-in-one Financial Management Plattform, die das Beste aus Banking, Accounting und Planning kombiniert.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Freelancer, Einzel- und Kleinunternehmer, Startups.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Closed Beta (Commonwealth) - Go Live 2022 (Europa).

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Europa (DACH, NL,UK) und Commonwealth.

### **Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

TheVentury, Luke-Roberts.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Unsere Lösung rückt Financial Health und nicht regulatorische Compliance, nachhaltig und auf automatisierte Weise, in den Vordergrund.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Mit der Erfahrung von professionellem Corporate Treasury Management machen wir denselben Professionalitätsgrad für kleine Unternehmen zugänglich.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Sicherung einer knapp 7-stelligen FFG Förderung.

### **Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

1000+Testuser (Global).



Foto (c) Unternehmen

### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

1. Platz Worldline Hackathon (2019); F10 P2 Member (2019), 2. Platz KPMG KI Award (2021).

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Der Go-Live unserer Produktversion 1.0 (Q2 2022).

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Nachdem wir gerade eine Investment-Runde zusammenstellen, suchen wir spannende Pre-Seed Investoren bzw. motivierte Beta-Tester, die uns helfen unser Produkt zu verfeinern.

## KONTAKT

Adresse: Praterstraße 1/38  
A-1020 Wien

Gründer: John Shen, Navid Sianaki, Javier Durante, Sebastian Schmid

Webseite: www.yolly.io





# QUICK FACTS

<b>2019</b>	<b>3/20</b>	<b>P3</b>	<b>50k</b>	<b>&lt;100k</b>	<b>&lt;100k</b>
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

**User-created betting markets on the blockchain.**

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

14 million online traders.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Worldwide, in general, but our terms exclude some countries due to local legal blockchain restrictions.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

We will be focussing on Germany, Europe, and the Far East.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

We have mostly private traders as customers, being totally anonymous thanks to blockchain technology.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

We partnered up with Thundercore blockchain after being succesful in one of their acceleration programs earlier this year.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

We're totally open and transparent. We underpin this by providing our software under open source. See the DigiOptions App at <https://github.com/digioptions/digioptions-appd>.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

The traders can create the markets they would like to bet on: stocks, sports, politics, ...anything!

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

DigiOptions provides liquidity to the newly created betting markets - using our self developed market making bot.

**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

In the last 12 month we proved that our technology is ready to be used: We launched on Ethereum, Thundercore, and Celo test-blockchains.



**Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Celo Pathway Award for team DigiOptions. We are excited that the DigiOptions team was announced a winner of the Celo Pathway program. The intense 6 weeks program culminated in an international pitch event. We have been showcasing our DeFi project helping developing countries hedging against the consequences of climate change using decentralized derivatives markets.

**Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

2021 DigiOptions at The Deep Learning Crowd Podcast. 2021 Celo Pathway Award for team DigiOptions. 2021 BLOCKROCKET accelerates DigiOptions. 2020 DigiOptions @ FinTech Unicorn Battle Europe. 2020 DigiOptions successfully participated in EnCode Club. 2020 DigiOptions is a Finalist of the Future of Blockchain Competition.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Over the next 12 months we will be scaling up - onboarding users and creating great derivatives

markets you won't find anywhere else.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

We are looking for strategic partners to run new betting markets with us. E. g. news magazines could create markets on politics and we would get them running and provide liquidity.

# KONTAKT

Adresse: Nogatstr. 42  
D-12051 Berlin

Gründer: Ulf Bartel, Dr. Holger Bartel

Webseite: [www.digioptions.com](http://www.digioptions.com)



# Garantiemax

Vertriebsplattform, b2b2c scaling, Data Analytics

## QUICK FACTS



**Garantieerlängerungen für elektronische Geräte und im speziellen für große b2b- Industrien, wie z. B. den Küchenhandel, Banken, Energieversorgungsunternehmen zur NPS Steigerung, ChurnPrevention und Ertragssteigerungsmodelle.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

b2c, Banken, Energieversorgungsunternehmen, Küchenindustrie, Küchenhandel-/ hersteller, Möbelhandel-/ hersteller, Promotion und online direct sales.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Österreich, Niederlande.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Gesamte EU.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Höchste Ausgliederungsstufe eines Assekuradeurs seitens eines V.A.G Konzerns, Zulassung in Gesamt-EU inkl. CH, , eigene Produktschmiede, eigene App/ Plattform etc.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

GEDK sowie diverse Rahmenverträge mit namhaften Einkaufsverbänden in der Küchenindustrie.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Partnerschaft mit Signal Iduna Gruppe, Elasticbrains, J+P Gruppe.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

1 Produkt, 1 Preis, alle Geräte smart, fancy und innovativ abgesichert.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Die Garantiemax bildet als Assekuradeur echte Versicherungsleistungen als Garantieerlängerungsprodukte spezialisiert auf verschiedenste Industrien ab. Am Markt



Foto (c) garantiemax

nicht vergleichbare Hochleistungstarife versetzen den Kunden in die Lage, eine echte Kundenbindungsmaßnahme, Ertragssteigerungen, Data Analytics und Upselling Modelle ohne Mehraufwände zu betreiben. Durch unser tiefes Problemverständnis und einer agilen Arbeitsweise erreichen wir innerhalb den jeweiligen Wertschöpfungsketten eine bestmögliche Anwendungs- und Skalierungsmöglichkeit.

Herstellern, weitere Rahmenverträge mit Einkaufsverbänden, Roll Out b2c Produkt, Einsatz von KI, Skalierung der Auslandsstrategie innerhalb EU.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Weitere, strategische Investoren aus der Branche, hochqualifizierte Mitarbeiter mit Fachkompetenz.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Abschluss Rahmenverträge mit Einkaufsverbänden und über 1000 Händlern, Kooperation mit größtem Energieversorgungsunternehmen Deutschlands, erfolgreicher Raise einer seed- Runde. vollständige Ausgliederung als Assekuradeur innerhalb von 6 Monaten ab Beginn des Produktfreigabeverfahrens.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

“One click” Buchung unserer Produkte über Küchen-/ Möbelplanungsprogramme (hochkomplexer Datensatz), Promotionvertrag mit Distribution mit 1000 Mitarbeitern, Rahmenverträge mit namhaften Einkaufsverbänden.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder “Meilenstein” der nächsten 12-18 Monate sein?

Rahmenverträge mit namhaftesten E- Geräte

## KONTAKT

Adresse: Engerstrasse 3-5  
D.32051 Herford

Gründer: David Finkler, Marcel Scholle,  
Alexander Siever

Webseite: www.garantiemax.de



# anybill (techreach GmbH)

Beyond Payment, Value Added Payment Service, Smart POS, Data Analytics



## QUICK FACTS

2019

GRÜNDUNG

6/20

MARKT LAUNCH

P3

PHASE

>2M

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

100k+

UMSATZ 2021

**Zu jeder Zahlung ein digitaler Beleg - Mit anybill bauen wir ein Plattform-Ökosystem für die Ausstellung, Entgegennahme und Weiterverarbeitung von digitalen Kassenbons und Warenkorbdetails und verstehen uns hierbei als technischer Enabler und Embedded Service Provider.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2B-Partner: POS Software Anbieter und Kassenhäuser, B2B-Longtail Customer: kleine- und mittelständige Handelsunternehmen & Gastronomiebetriebe, B2B-Acceptance Partner: Banken, Payment Anbieter etc., B2B-Enterprise Customer: größere Handelsunternehmen mit Filialinfrastruktur.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Österreich, Schweiz.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

k/A

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

k/A

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

k/A

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

n/a

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Unser Ziel ist es zu jeder Zahlung einen digitalen Kassenbon zu liefern - in Banking-Apps, Wallets oder der Händler-App - wo Kund:innen diesen heute erwarten und wo Belege kontextuell Sinn machen. Für Händler ermöglichen wir durch unsere Kassensoftwareintegrationen die einfache Ausstellung von digitalen und gesetzeskonformen Kassenbelegen über unser SaaS-Modell. Wir arbeiten insbesondere an der Ausstellung digitaler Belege in Verbindung mit Kartenzahlungen, um ein integriertes und nahtloses Kundenerlebnis zu



schaffen, da wir davon überzeugt sind, dass Value added Services, die über die Zahlung hinausgehen, das "next big thing" im Handel und bei der Kundenbindung sind.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Wir schaffen einen neuen Layer über dem heutigen Payment Layer, um Zahlungen um Zusatzinformationen anzureichern und bieten hierfür die technische Infrastruktur am Point of Sale. Zudem ermöglichen wir Processing Partnern Belege für kontextuell passende Zwecke weiterzuverarbeiten wie beispielsweise den Beleg direkt an die Buchhaltung zu übergeben.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Zahlreiche Kassensoftwarepartner zu überzeugen die Integratioin durchzuführen und somit den ersten Kunden onzuboarden. Zudem ein großartiges Team aufzubauen.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Eine Vielzahl an Kunden live zu nehmen & den Belegerhalt mit Zahlungsmittel weiter auszurollen.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir sind auf der Suche nach eine(r/m) Head of Enterprise Sales und eine(r/m) Chief Operating & Financial Officer, die uns dabei unterstützen, das was wir in den letzten Monaten aufgebaut haben in die Skalierung zu bringen.

## KONTAKT

Adresse: Franz-Mayer-Straße 1  
D-93053 Regensburg

Gründer: Lea Frank, Tobias Gubo, Patrick Göttler

Webseite: [www.anybill.de](http://www.anybill.de)



# ExpressSteuer

Steuerberechnung

## QUICK FACTS



Die schnellste Steuererklärung Deutschlands.

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**  
Arbeitnehmer.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**  
TÜV Siegel

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**  
Deutschland.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**  
Die schnellste Steuererklärung Deutschlands.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**  
EU.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**  
Rundum sorglos Paket für unsere Kunden.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**  
Bild, McFit, Express, Smava, Finanzcheck.

**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**  
Wir konnten bereits über 10 Mio. € für unsere Kunden zurückholen.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**  
Bild, Mcfit, Smava, Finanzcheck, Express, Mopo.



Foto (c) Unternehmen

**Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**  
Verzehnfachung unseres Kundenstamms.

**Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**  
2nd place fastest growing Startup.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**  
Wir kämpfen für noch mehr Steuergerechtigkeit in Deutschland!

## KONTAKT

Adresse: Am Sandtorkai 73  
D-20457 Hamburg

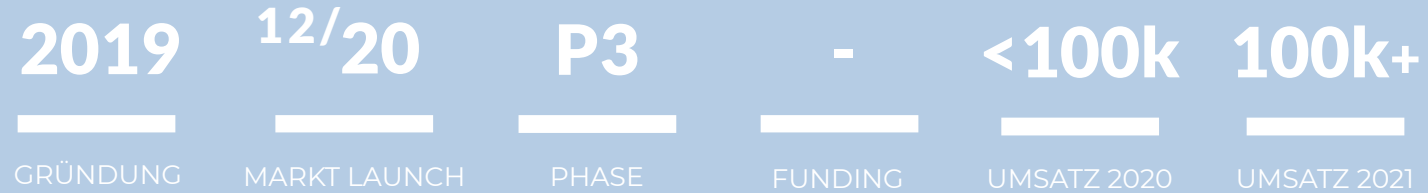
Gründer: Konstantin Loebner, Mehdi Afridi,  
Max Lambsdorff, Dennis Konrad

Webseite: www.expresssteuer.com





# QUICK FACTS



*Modernes Core Banking-System.*

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Finanzinstitute.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Bankhaus von der Heydt.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Deutscher Cloud-Betreiber.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

IDW PS 951.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Kostengünstige Technologieführerschaft.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Cloud native-Entwicklung mit konsequenter Umsetzung von API first.

**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Akquisition eines Pilotkunden.



**Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Gesteigerter Bekanntheitsgrad.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Kostendeckende Umsatzentwicklung.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Neukundengewinnung.

## KONTAKT

Adresse: Untermainanlage 7  
D-60329 Frankfurt am Main

Gründer: k/A

Webseite: www.innus.de

# QUICK FACTS

**2019**

GRÜNDUNG

**10/20**

MARKT LAUNCH

**P4**

PHASE

**k/A**

FUNDING

**k/A**

UMSATZ 2020

**k/A**

UMSATZ 2021

## Clean Energy-as-a-Service Finanzierungslösungen.

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

CleanTechs, Energieversorger inklusive Stadtwerke, Lebensversicherer, Pensionsfonds.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Europaweit.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa und einzelne Länder global.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

u.a. EIGENSONNE, Comgy und Voltaro.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

EWE.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

n/a

### Was ist die Innovation eures Produkts?

bullfinch bietet als einziges Unternehmen digital integrierte und kapitalmarktfähige Projektfinanzierung an.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

bullfinch hat sich durch Co-Investment Agreements mehrere hundert Millionen EUR an dry powder gesichert, das wir nun am Markt platzieren.



### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Unsere Technologieplattform wird so weit sein, dass wir die komplette kommerzielle Abwicklung von dezentralen Energieanlagen übernehmen können. Damit werden wir als einziges Unternehmen institutionellen Investoren Zugriff auf unsere ESG-konforme Asset Class geben können.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Langfristig orientiertes Wachstumskapital.

## KONTAKT

Adresse: Opernplatz 14  
D-60313 Frankfurt am Main

Gründer: Robin Haack & Hugo Merida-Barba

Webseite: www.bullfinch.com



# Coinpanion

Blockchain, Crypto, Lending, DeFi, NFT

coinpanion

## QUICK FACTS

2019

GRÜNDUNG

8/20

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

2M

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

*Wir ermöglichen es jedem, in Kryptowährungen zu investieren, indem wir uns um alles, vom einfachen Markteintritt bis hin zum automatischen Management der Kryptowährungen kümmern.*

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Studenten, Banken, Investoren, Anleger.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Österreich.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Anfang 2022 Deutschland und danach tba.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Wir decken regulatorisch in Österreich alles über unsere Partner ab. Ab Q1 2022 auch in Deutschland und einigen anderen EU-Ländern.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Auf anderen Plattformen musst Du Dich um Dein Krypto-Investment kümmern - Coinpanion übernimmt alles für Dich!

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Mit den Coinpanion-Krypto-Portfolios kannst Du selbst entscheiden, wie viel Risiko Du eingehen möchtest. Außerdem bietet Coinpanion einen kostenlosen Steuerreport an.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Coinpanion verwaltet nach knapp einem Jahr bereits mehrere Millionen Euro für seine Kunden und erhielt im August 2021 1,8 Millionen Euro Seed-Investment von Scalable Capital Gründer, Runtastic Gründer, CLARK Gründer und High-Tech Gründerfonds.



### **Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Coinpanion verwaltet nach etwas über einem Jahr bereits mehrere Millionen Euro für seine Kunden.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Coinpanion wird noch 2021 ein Decentralised Finance und NFT Portfolio launchen. Anfang 2022 startet die Expansion nach Deutschland und daraufhin in weitere EU-Länder. Bis Mitte 2022 wird das Coinpanion-Team voraussichtlich von 25 auf 50 Angestellte anwachsen.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Wir sind auf der Suche nach erfahrenen FinTech- und Krypto-Enthusiasten, die uns helfen, von 25 auf 100 Mitarbeiter zu wachsen.

## KONTAKT

Adresse: Schönbrunner Straße 131  
A-1050 Wien

Gründer: Alexander Valtingojer, Saad J. Wohlgenannt, Matthias Zandanel, Aaron Penn

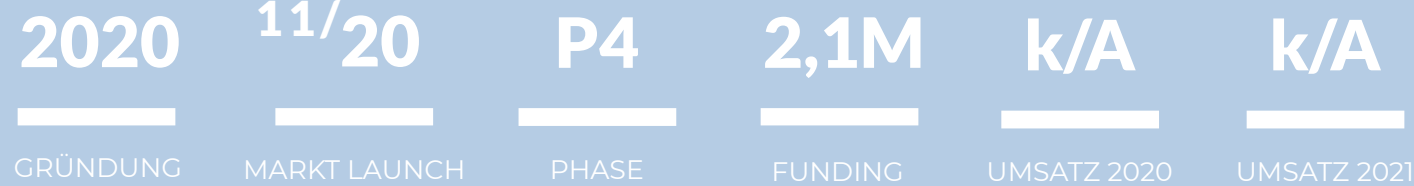
Webseite: [www.coinpanion.com](http://www.coinpanion.com)



**finway**

Ausgabenmanagement, vorbereitende Buchhaltung, virtuelle Debitkarten, Firmenkarten, Liquiditätsmanagement

# QUICK FACTS



*finway ist das Finanzbetriebssystem für KMUs in Europa und vereint holistisches Ausgabenmanagement, smarte Firmenkarten, vorbereitende Buchhaltung mit DATEV-Schnittstelle sowie Liquiditäts- und Cashflowmanagement auf einer ganzheitlichen Plattform.*

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland und Europa.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Recup, airfocus, bao solutions.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Für alle Abteilungen in Unternehmen gibt es Betriebssysteme, z.B. Hubspot im Marketing oder

Salesforce im Vertrieb - nur die Finanzfunktion bleibt bislang außen vor. Mit finway nehmen wir diesen Platz als erstes "Finance Operating System" für KMUs ein.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Mit finway können Finanzabteilungen Rechnungen bis zu 5x schneller verarbeiten, sparen Kosten und haben jederzeit volle Transparenz & Kontrolle über alle Ausgaben und Budgets im Unternehmen. Intelligente Freigabe-Workflows und smarte Zahlungsmittel sind nahtlos im OS integriert und beziehen alle Mitarbeiter:innen mit ein. Ob mobil oder am Arbeitsplatz. Für eine fehlerfreie, einfache, klare vorbereitende Buchhaltung mit direkter Schnittstelle zu DATEV.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Weniger als ein halbes Jahr nach unserer Gründung konnten wir im März 2021 2,1 Millionen € Seed-Finanzierung einsammeln und bereiten uns auf die nächste Runde vor. Wir sind jetzt schon ein



Team von über 30 hochmotivierten, "finwayans", die darauf brennen, den Status Quo des betrieblichen Finanzwesens völlig neu zu definieren.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

"Bitz&Prezels Startup Award 2020" und "LMU Entrepreneurship Center Award 2020".

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Auf 100 Mitarbeiter:innen wachsen, den internationalen Markteintritt stemmen, den 1000ten Kunden onboarden.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir suchen motivierte neue Kolleg:innen für alle Abteilungen und natürlich Unternehmen, die unser Produkt kennenlernen und mit uns den "fin-way" gehen wollen. Um uns weiter zu verbessern und finway noch effizienter zu machen, suchen wir auch Kooperationspartner wie z.B. Steuerberater, Unternehmensberater oder andere Anbieter, mit denen wir über mögliche und sinnvolle Integrationen sprechen können.

# KONTAKT

Adresse: Josef-Hunger-Weg 16  
D-82061 Neuried

Gründer: Jennifer Dussileck, Csaba Krümmer,  
Philipp Rieger

Lt. Angest.: Christian Weisbrodt

Webseite: www.finway.de





# QUICK FACTS

<b>2019</b>	<b>5/20</b>	<b>P4</b>	<b>-</b>	<b>k/A</b>	<b>&lt;100k</b>
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

*zmartup: einzigartige Crowd-Finanzierung für Startups und innovative Unternehmen.*

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Gründer, Early-Stage-Startups, junge Unternehmen, KMU's uvm.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

AUT.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

DACH.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Rebirth, Aniveri, Mei liabste Mischung.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Taten-Bank, Stadt Graz, AULA.Space, Conda zero21, go2market...

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

AUT (EU), AltFG, GewO, KMG, ECSP.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

zmartup bietet mit der Kombination aus Crowdfunding und Crowdfunding eine neue innovative Lösung, welche es so in dieser Art und Weise noch nie gegeben hat.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Hingegen dem Wettbewerb serviert zmartup Projekte ganzheitlich und unterstützt auch in



den Bereichen Technologie und Marketing mit Lösungen und Know-how.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Partner & Investoren die zmartup noch schneller und erfolgreicher an dessen Ziel bringen möchten!

**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Der erfolgreiche Relaunch nach der Pandemie, sowie die bemerkenswerte Akzeptanz durch die CROWD!

**Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Namhafte Kooperationspartner, stetig wachsende Akzeptanz bei der Crowd.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Als nächsten Meilenstein peilen wir ein Fundingvolumen von EUR 1 Mio. an, sowie ein gesundes und leanes Wachstum von zmartup.

## KONTAKT

Adresse: [Frikusweg 2 A-8141 Premstätten](#)

Gründer: [Patrick Üllen](#)

Webseite: [www.zmartup.com](http://www.zmartup.com)

spotixx

Künstliche Intelligenz, Betrugserkennung

Spotixx

# QUICK FACTS

2019

GRÜNDUNG

6/20

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

0

FUNDING

500k+

UMSATZ 2020

1M+

UMSATZ 2021

**Wir bieten stets aktuelle Fraud Business Rules für das Payment Screening an.**

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Banken und PSPs.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland, Österreich, Italien, Spanien, Belgien.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Aufbau lokaler Präsenz in den Ländern, wo wir bereits Kundenerfolge erzielen konnten, siehe oben.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Eine Tier1-Bank mit Ausweitung auf internationale Niederlassungen, ein Payment Processor und eine weitere Tier1-Bank im PoC.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

safeFBDC, ING-DiBa, TechQuartier, Deloitte.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Keine notwendig.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Tiefes Domain Know-how in der Lösung integriert, voll automatisierte Erstellung.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Wir können den Business Case in wenigen Wochen nachweisen und integrieren uns in den Fraud Management Prozess mit minimalem IT-Footprint.



**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Der wichtigste Erfolgsfaktor für uns ist die Stabilität unseres Teams und die Diversität der Skill-sets der Kollegen.

**Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

PoCs mit zwei Tier1-Instituten und Teilnahme als Konsortialpartner in öffentlich gefördertem safeFBDC-Projekt.

**Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Awards - keine. Der Erfolg unserer Kunden nährt uns.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Wir wollen in den nächsten 12 Monaten zwei Tier1-Kunden für unsere Lösung gewinnen und parallel Partner für unsere Forschungsprojekte gewinnen.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Wir wollen internationalisieren und suchen Investoren ab Q2 2022 .

## KONTAKT

Adresse: [Mainzer Landstraße 158](#)  
[D-60327 Frankfurt am Main](#)

Gründer: [Stefan Klaeser, Patrick Töniges](#)

Webseite: [www.spotixx.com](http://www.spotixx.com)



## QUICK FACTS

2019

GRÜNDUNG

6/20

MARKT LAUNCH

P3

PHASE

k/A

FUNDING

100k+

UMSATZ 2020

100k+

UMSATZ 2021

### Tokenisierung as a service.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Professionelle Anleger und Emissionshäuser.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

DACH.

#### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Vogemann, Gumpert Automobile.

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Cashlink, Tangany, Concedus.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Die neoFIN Hamburg GmbH ist ein vertraglich gebundener Vermittler im Sinne des § 3 Abs. 2 WpIG und wird bei der Anlagevermittlung gemäß § 2 Abs. 2 Nr. 3 WpIG ausschließlich auf Rechnung und unter Haftung der CONCEDUS GmbH, Eckental, tätig.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Auf der neoFIN Plattform werden Anleger immer wieder neue nachhaltige und renditestarke Sachwerte zeichnen können.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Neben Sachwerten werden wir auch exotischere Investments anbieten, wie z.B. ein tokenisiertes Wertpapiere von einem international bekannten Fußballer.

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Vor einigen Wochen haben wir uns mit einem Fußball-Weltstar geeinigt, ein tokenisiertes Wertpapier auf den Markt zu bringen.

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

In 2022 wollen wir tokenisierte ESG-Investments als Mainstream etablieren.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Emissionshäuser, Vermögensverwalter.



Foto (c) Unternehmen

## KONTAKT

Adresse: [Marienterrasse 12](#)  
[D-22085 Hamburg](#)

Gründer: [Patrick Schütze](#)

Lt. Angest.: [Philip Filhol](#)

Webseite: [www.neofin-hamburg.de](http://www.neofin-hamburg.de)



# QUICK FACTS

<b>2017</b>	<b>1/20</b>	<b>P4</b>	<b>ja</b>	<b>&lt;100k</b>	<b>&lt;100k</b>
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

*The world's first Artificial Swarm Intelligence platform that enables dynamic AI models at scale.*

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

B2B: Asset Managers, Insurance, Manufacturing, Telecom, Logistics and more.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Worldwide.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Europe and US.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Baloise, Telefonica.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Baloise, Telefonica, Procter & Gamble.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Trade Secrets.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

We bring the ability to scale AI models per entity or customer.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

We have automated the model process so that a data scientist is not required to maintain AI models' effectiveness.



**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Bringing automation to our SaaS platform so that our customers can scale their AI models.

**Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Top 278 AI startups in Germany: Handelsblatt, Initiative for Applied Artificial Intelligence.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

We are targeting a Series A and further international expansion.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

We are looking for new clients and investment partners in the coming year.

## KONTAKT

Adresse: Lehmbarg 25  
D-24576 Bad Bramstedt

Gründer: Thomas Kopetsch,  
Dr. Gunter Fischer

Lt. Angest.: Kevin Michael Gibney

Webseite: www.brainalyzed.com





# New Shore

Vertriebsplattform, Blockchain, Green Finance, Crowdfunding

## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

5/20

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

850k

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

<100k

UMSATZ 2021

**Tokenisierte Eigenkapitalanteile an innovativen und ökologischen Frachtschiffen.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Privat-, Semiprofessionelle- und Institutionelle Anleger.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa und Asien.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Rhenus SE (über Tochtergesellschaft) als Projektgeber.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Zwei der größten und renommiertesten Hamburger Schiffsmakler sind als Partner an New Shore beteiligt.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Vermittler von Finanzinstrumenten gemäß § 2 (2) Nr. 3 WpIG.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Der jemals erste in Deutschland tokenisierte Eigenkapitalanteil.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Konstenschlanker und öffentlicher Zugang zu einer sonst exklusiven Anlageklasse.



### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Billigung der BaFin und der anschließende erfolgreiche Launch und Platzierung des ersten Projektes.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Verdoppelung der geworbenen Token-Investoren (=Active User).

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Teilnahme an EY Start-up Academy 2020.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Launch weiterer Projekte und weitere Aufnahme von Wachstumskapital, um Marketing/Vertrieb auszubauen.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Investoren, Experten im Bereich Marketing und Vertrieb von Finanzprodukten.

## KONTAKT

Adresse: Alstertor 1  
D-20095 Hamburg

Gründer: Hanno Tamminga

Lt. Angest.: Dr. Richard Heuser

Webseite: [www.new-shore-invest.de](http://www.new-shore-invest.de)



# Promisioo

Onlinebroker, Aktien, Börse, Depot, Portfolio, Trading, Selftrader, Finanzen, Vermögen, ESG, Greenfinance, Broker, ETF, Optionen, Futures

## QUICK FACTS

2020	12/20	P4	-	k/A	k/A
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

### Professioneller Onlinebroker, der auch nachhaltige Projekte unterstützt

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2C, Privatkunden / Trader.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland und Österreich.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Keine.

#### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Bankgeheimnis. Keine Aussage :)

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Das Haftungsdach der Inno-Invest. Vielen Dank an dieser Stelle!

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Vertraglich gebundener Vermittler gem. § 3 Abs. 2 WpIG.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Professioneller Onlinebroker, der nachhaltige Projekte unterstützt.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Erster Onlinerbroker, der nachhaltige Projekte unterstützt.



Foto (c) Unternehmen

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir haben mehr Kunden gewonnen als wir kalkuliert haben und gleichzeitig keine Beschwerden oder Kontokündigungen verzeichnen müssen. Das macht uns sehr zufrieden.

#### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Das berichten wir gerne im nächsten Jahr.

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Die ausgewählten Nachhaltigkeitsprojekte noch stärker fördern zu können. Und die Social Media bzw. Podcast-Präsenz erweitern.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Ein Ankerinvestor oder einfach einen größeren Bekanntheitsgrad. Bspw. auch über Influencer. Weil, wir sind echt gut im Wettbewerbsvergleich :)

## KONTAKT

Adresse: Wilhelminenstraße 13  
D-64283 Darmstadt

Gründer: Serkan Dizbay, Stefan Schmitt,  
Thomas Siebert

Webseite: www.promisioo.de





## QUICK FACTS

2021

GRÜNDUNG

9/19

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

100k

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

<100k

UMSATZ 2021

### Fair Company Ratings based on Artificial Intelligence.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

We target big (mostly financial) companies with a large customer base: Banks, insurers and more.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Germany.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

We will cover the US market, as well as expanding to more European countries.

#### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Bayerische, Universa.

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

We just signed a cooperation agreement with a European banking consultancy firm.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

We have developed our own award winning artificial intelligence software. And - being transparent - we published parts of it as open source: <https://github.com/realrate/Causing>.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

We create fair company ratings based on artificial intelligence.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

And we can make the AI ratings explainable - there is no black box with RealRate.

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

We scaled up our financial strength ratings to more industries and countries, ready to revolutionize the ratings market.



Foto (c) Unternehmen

#### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

We doubled the ratings provided on our website [www.realrate.ai](http://www.realrate.ai).

#### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

2020 RealRate is one of the most promising German AI companies; The Silicon Review: RealRate, the AI-based rating agency, is one of the year's most reputable companies

2021 RealRate in the first interactive InsurTech Map; RealRate is part of the German Artificial Intelligence Landscape; RealRate announced as a winner at Holland Fintech pitch event; RealRate got German Business Award by EU Business News

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

In the next months we will be entering the US market, providing fair and explainable company ratings to stock listed US companies from a broad range of different industries.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

We are currently looking for great sales people, willing to work on a success basis using our hot leads to the B2B customers.

## KONTAKT

Adresse: [Cecilienstr. 14  
D-12307 Berlin](https://www.cecilienstr.de)

Gründer: [Dr. Holger Bartel, Harald Bartel, Karl Bartel](#)

Webseite: [www.realrate.ai](http://www.realrate.ai)

# Crypto Captain

Crypto, Data Analytics, Sentiment, Investieren



## QUICK FACTS

2020

GRÜNDUNG

10/19

MARKT LAUNCH

P3

PHASE

117k

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

<100k

UMSATZ 2021

**Wir ermöglichen die Partizipation von langfristig orientierten und risikoscheuen Anlegern am Kryptowährungsmarkt mit innovativen KI-getriebenen (Finanz-) Produkten.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Langfristige private und institutionelle Anleger, (Hedge-) Fonds, Handelssignal-Plattformen, Trading Bots.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Unsere Dienstleistungen sind global verfügbar.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Athanos Capital Partners GmbH, Blockrocket, Palmabot, Sanostro.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Unser Alleinstellungsmerkmal ist das präzise Markttiming von Kryptowährungen dank selbst entwickelter, wissenschaftlich fundierter KI.

Mit Hilfe unseres Systems können Portfolioverluste bei Markteinbrüchen um 50% reduziert und die Portfoliorenditen im Vergleich zu Buy and Hold verdoppelt werden.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Wir verwenden handverlesene, vertrauenswürdige und qualitativ hochwertige Online-Quellen zum Kryptomarkt, um den Marktsentiment zu bestimmen. Unsere prädiktive Analyse wurde im Laufe der Jahre verfeinert und erreicht mithilfe von maschinellem Lernen und unseren eigenen Textressourcen eine hohe Präzision beim Herausfiltern unerwünschter Inhalte, Identifizieren von Assets im Fließtext und dem Kategorisieren von aussagekräftigem Marktsentiment.



Auf dieser Grundlage betreiben wir ein algorithmisches Handelssystem, das unter Einbeziehung weiterer Faktoren deutliche Überrenditen generiert.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Im Frühjahr 2021 haben wir die ersten bezahlenden Privatkunden gewonnen. Außerdem bauen wir einen Echtgeld-Investment Track Record mit 200.000€ AUM auf.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Unser Ziel ist es, einen Krypto-Hedgefonds zu gründen.

## KONTAKT

Adresse: Nachsommerweg 9  
D-70437 Stuttgart

Gründer: Dr. Achim Klein, Lyubomir Kirilov

Webseite: [www.cryptocaptain.com](http://www.cryptocaptain.com)

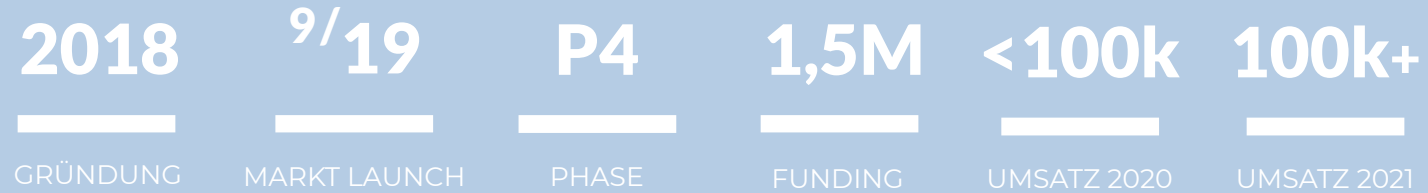




# Monkee

Personal Financial Management, Cashback, Sparen, Financial Wellbeing, Finanzwissen, Open Banking

## QUICK FACTS



Monkee kombiniert Personal Financial Management und Cashback in einer App und hilft Menschen dabei auf die Dinge zu sparen die ihnen wirklich wichtig sind.

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

SparerInnen die Spaß am Sparen haben wollen.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Österreich, Deutschland.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

REWE, Ebay, Booking.com, Thalia, Hervis, Media Markt, reBuy, Hervis, Deichmann, FlixBus, Humanic, HSE, MADE, Zalando, OBI, Peek & Cloppenburg, Otto, Quelle, Reno, Samsung, Shop Apotheke, TUI, uvm.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Aktuell in Deutschland und Österreich erhältlich, können die App aber technisch und regulatorisch in

der gesamten EU anbieten.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Monkee revolutioniert das Sparen und bietet eine komplett neue Alternative zu Zinsen. Denn "Smart Spending is the Future of Saving."

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Monee kombiniert Gamification und digitale "nudges", um dabei zu helfen mehr Geld für die Dinge zu sparen die einem wirklich wichtig sind und die eigenen finanziellen Gewohnheiten zu verbessern.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Monkee wurde in den letzten Monaten über 100.000 mal heruntergeladen und hilft Menschen dabei auf Ziele mit über 150 Mio Euro Wert zu sparen. Mit dem FutureBoost Feature unterstützen wir die Sparziele unserer Nutzer aktiv mit teilweise über 10% pro Jahr.



### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Über 250 Retail Partner in Deutschland und Österreich.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Austrian Retail Innovation Award 2020, Finalist Digital Top 50 2020, Innovationspreis 2019.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Mit der Smart Money Card werden wir den FutureBoost auch auf die Offline-Welt ausrollen und neue viele neue Partner für unsere Kunden gewinnen.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir bauen unser FutureBoost Netzwerk konstant

mit neuen Retailern aus und freuen uns auf viele neue Kooperationen. Ausserdem ist Monkee gerade beim Fundraising, um im nächsten Jahr noch viel mehr Menschen dabei zu helfen ihre finanziellen Ziele zu erreichen.

## KONTAKT

Adresse: Gartenweg 30e  
A-6063 Rum

Gründer: Christian Schneider, Jean-Yves Bitterlich, Martin Granig

Webseite: www.monkee.rocks



# CashOnLedger Technologies

Asset-as-a-Service, PayPerUse, IoT payments, Programmable payments, New digital asset class, Green Finance/ESG, Blockchain, Digital Euro

## QUICK FACTS

2020	7/19	P4	-	k/A	k/A
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

CashOnLedger bietet die technische Infrastruktur, um Asset-as-a-Service-Geschäftsmodelle zu ermöglichen.

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Maschinenbau, Nutzfahrzeuge, Pharma- & Lifescience, Medizintechnik, Kunststoffindustrie, Landwirtschaft.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Weltweit.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

United States & Asia.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Lindner Traktorenwerke, BMW, Merck & Stadt Herne.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Landesbank Baden-Württemberg & Infineon.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

CashOnLedger bietet die technische Infrastruktur, um datengetriebene Geschäftsmodelle für Industrie 4.0 zu ermöglichen. Wir wandeln IoT-Daten in Finanzströme und machen den Lebens- & Nutzungszyklus von Vermögenswerten transparent.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

CashOnLedger verbindet Industrie 4.0 mit Finanzdienstleistungen, indem es die nutzungsabhängige Abrechnung von Maschinen und die vollständige Automatisierung von Zahlungen ermöglicht - die Maschinennutzung wird direkt mit dem Finanzkreislauf verbunden. Basierend auf der Cashflow-Performance von Real Assets schaffen wir neue Asset-Klassen für Investoren, die zum einen die Refinanzierung von Pay-Per-Use und Asset-as-a-Service Modellen ermöglichen und zum anderen die Nachfrage von Investoren nach neuen Asset-Klassen befriedigen.



### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir haben unser Produkt (self-funded) aufgebaut und im Live-Betrieb bei den Lindner Traktorenwerken.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Fintech Germany Award 2021.



### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Unser Ziel ist es Kunden in den unterschiedlichen Industrien zu helfen ein Asset-as-a-Service Geschäftsmodell anbieten zu können.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Kunden, die über ein Asset-as-a-Service Modell nachdenken, um ihr Geschäftsmodell zu erweitern.

## KONTAKT

Adresse: Ubierring 35  
D-50678 Köln

Gründer: Serkan Katilmis, Maximilian Forster

Lt. Angest.: Lukas Schmidt, Teresa Samuel,  
Tuna Acar

Webseite: [www.cash-on-ledger.com](http://www.cash-on-ledger.com)



# AAZZUR

Embedded Finance, BaaS- and FinTech-Integrator



## QUICK FACTS

2017

GRÜNDUNG

1/19

MARKT LAUNCH

P3

PHASE

<2M

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

100k+

UMSATZ 2021

*One-stop-shop for embedded finance.*

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Startups, Corporates, Banken die third-Party-Innovationen in ihre Frontends integrieren wollen.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Europa.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Aliorbank, PZU Versicherung, Startups (stealth).

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Railsbank, Contis, openpayd, trezor, bsurance.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

PCI-DSS (global).

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Aggregations-Plattform für BaaS- und FinTech-Services on top of Open Banking in Verbindung mit skalierbarer und modularer Front-end Technologie.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Einfachster Weg als Startup oder Corporate auch Banking und Insurance Services anzubieten. Wir connecten externe Services in Deine Front-ends!



Foto (c) Unternehmen

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Product-Market-Fit.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

4 neue Partnerschaften und Kundenwachstum.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

techstars (2018), Money 2020 (2018/2019), RBL\_start (2018), F10 (2019/2020), plug&play (2020).

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Growth.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Customers und nächste Finanzierungsrunde.

## KONTAKT

Adresse: Leipziger Platz 15  
D-10117 Berlin

Gründer: Philipp Buschmann, Martin Damaske

Lt. Angest.: Richard Unger, Laura Keturke

Webseite: [www.aazzur.com](http://www.aazzur.com)

## QUICK FACTS

2019

GRÜNDUNG

5/19

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

&lt;100k

UMSATZ 2020

500k+

UMSATZ 2021

*oceanis ist die erste digitale Plattform für die Finanzierung von Handelsschiffen und ermöglicht es Reedereien global die bestmögliche Finanzierung zu finden und Finanzinstituten (Banken, Fonds- & Leasinggesellschaften) effizient Kapital zu platzieren.*

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Reedereien, Banken, Fonds- & Leasinggesellschaften.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Wir sind weltweit aktiv. Der Fokus bei den Reedereien liegt auf den großen Schifffahrtsnationen Griechenland, Norwegen, Deutschland.

#### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Gerade kürzlich konnten wir weitere Großbanken als Finanzierer gewinnen. Aus dem deutschsprachigen Raum ist hier bspw. die KfW IPEX-Bank zu nennen.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Eine Lizenz nach §34c GewO.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Nur bei oceanis erhalten Reedereien Zugang zu über 40 global tätigen Finanzinstituten. Hierfür sind lediglich 15 Minuten Zeit und die Nutzung unseres standardisierten, digitalen Prozesses notwendig. Im Anschluss erhalten die Reedereien bereits nach 24 Stunden erste Angebote. Sie sparen somit gegenüber dem konventionellen Weg bis zu 4 Wochen. Oceanis erreicht diesen Zeitvorteil durch festgelegte Risikoprofile und einen automatisierten Matchingprozess anhand der Zeichnungskriterien und Projektmerkmale der Finanzinstitute.

Banken und Fondsgesellschaften unterstützt oceanis mit einem standardisierten Analyseprozess bei der Auswahl ihrer Investments. Beide Parteien greifen im weiteren Investmentprozess auf den Support von oceanis und die bereitgestellten Tools zu. Unsere global agierende Plattform reduziert daher den Zeit- und Kostenaufwand für Reedereien und Finanzierer maßgeblich.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?



Die Assetklasse "Schiff" ist mit Projektgrößen zwischen US\$ 10m - US\$ 25m extrem kapitalintensiv. Wir unterstützen Finanzinstitute mit einer langen Schifffahrtshistorie als auch Institute mit weniger Erfahrung im Schifffahrtsmarkt.

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir haben die ersten 50 Millionen USD Kreditvolumen in den relevanten Segmenten der Handelsschifffahrt platziert.

#### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

In den vergangenen 12 Monaten haben wir unsere Kundenkennzahlen (z.B. Anzahl Reedereien, Anzahl Finanzierungsprojekte) um jeweils mehr als 100% gesteigert.

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir werden die Strukturierung von Finanzierungsprojekten vollumfänglich anbieten, weitere Prozessschritte optimieren und so unsere Kunden bei weitaus mehr Finanzierungen unterstützen.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir suchen Unterstützung im Produkt bzw. Produktdesign und IT, um unseren Kunden eine noch bessere Erfahrung zu bieten. Außerdem benötigen wir Investor Relations-Expertinnen für die Anbindung neuer Finanzinstitute.

## KONTAKT

Adresse: Caffamacherreihe 7  
D-20355 Hamburg

Gründer: Dennis Nagel, Erlend Sommerfelt  
Hauge, Maximilian Otto

Webseite: [www.oceanis.io](http://www.oceanis.io)

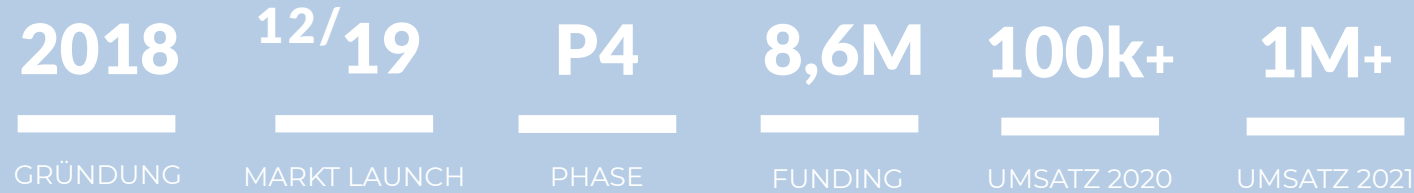




# HAWK:AI

AML/CFT Platform, Transaction Monitoring, Sanction Screening, Customer Surveillance, Customer Risk Rating, Information Sharing

## QUICK FACTS



**Eine AML-Lösung, die Regeln und KI miteinander vereint, um Finanzkriminalität effizient zu bekämpfen.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Banken, Zahlungsdienstleister, Neobanken.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Weltweit verfügbar. Aktiv in Deutschland, US, Polen, Luxemburg, Österreich, Frankreich, Schweiz, UK.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Singapore, UAE.

### **Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

BanksAPI, North American Bancard, Ratepay, Moss, Como (IBAN-X).

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Tuum, PwC, Dow Jones.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Multi-cloud, AWS and Azure.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Unsere Lösung hebt sich in drei wesentlichen Punkten ab. Erstens kombiniert sie KI mit traditionellen regelbasierten Systemen, um die Geschwindigkeit und Genauigkeit der Transaktionsüberwachung deutlich zu verbessern. Zweitens, ermöglicht die cloud-native Plattform höhere Effizienz und eine Zusammenführung von Datenmustern aus unserem globalen Netzwerk von Finanzinstituten. Es entsteht so ein starker Netzwerkeffekt, der letztlich die Wirksamkeit der Geldwäschebekämpfung verbessert. Dabei werden Datenschutzgesetze und -vorschriften vollständig eingehalten.

Drittens, sind wir ein Vorreiter auf dem Gebiet der "Explainable AI" (Technologie zum Patent angemeldet), die den Einsatz von KI und maschinellem Lernen in der AML-Compliance Wirklichkeit werden lässt.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Es ist uns gelungen, sowohl für Investoren als auch für das Top-Management attraktiv zu sein.

Wir haben in unserer Serie-A Runde unter Führung



von BlackFin Capital Partner und Picus Capital 10 Mio. USD eingesammelt, um unsere europäischer und US-amerikanischer Präsenz zu stärken, global zu expandieren und die Mitarbeiterzahl 2022 zu verdoppeln.

Darüber hinaus ist der ehemalige N26-Topmanager Georg Hauer im November als COO/CFO zu HAWK:AI gestoßen.

### **Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Vervierfacht der angebundenen Handelspartner.

### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

AIFinTech100, 2021. Fintech Germany, 2020, RegTech100.



### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Unser wichtigster Meilensteine ist die Expansion unseres US-Geschäfts und weitere Internationalisierung. Um das zu erreichen, wollen wir unsere Mitarbeiterzahl 2022 verdoppeln.

## KONTAKT

Adresse: Dingolfinger Straße 15  
D-81673 München

Gründer: Tobias Schweiger, Wolfgang Berner

Lt. Angest.: Georg Hauer

Webseite: www.hawk.ai



# Flexvelop

Equipment Funding, Lending, Leasing, Renting, Payment, BNPL

## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

6/19

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

1M

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

100k+

UMSATZ 2021

**Sorgenfreies und flexibles Unternehmenswachstum durch #geflexte Geräte / BNPL+Rückgabeoption.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2B Kunden jeder Größe, Startups, Existenzgründer, kleine und mittlere Unternehmen, Konzerne.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

DACH+EU.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Startups, Mittelstand, Konzerne.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Notebooksbilliger, EXPERT, KAESER, ...

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

BaFin-Freiheit (Operate Leasing).

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Die erste nachhaltige BNPL-Payment-Lösung mit Rückgabeoption und Vollversicherung, direkt am PoS.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Wir bieten unseren Kunden den echten Mehrwert eines sorgenfreien Wachstums, da #geflexte Geräte auch zurückgegeben werden können. Banken und Leasinggesellschaften können und wollen dieses unternehmerische Risiko selbst nicht tragen und bieten daher nur klassische Kredite ohne echte Flexibilität. Außerdem versichern wir die Geräte direkt selbst, sodass unsere Kunden hier keine Aufwände haben und sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Somit ist unsere Buy-Now-Pay-Later Lösung mehr als eine reine Payment-Option und bietet echte Mehrwerte für Kunden und alle Händler, die uns integrieren.

Zudem tragen wir durch die Rückgabeoption einen kleinen Teil zur nachhaltigen Kreislaufwirtschaft bei.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?



Die ersten großen Handelspartner wie Notebooksbilliger.de oder die Elektrofachmarktkette EXPERT haben #flexen als Payment-Option integriert. Zudem haben wir unsere Pre-Series A Runde erfolgreich abgeschlossen, sodass wir in weiteres Wachstum investieren können.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Erfolgreiche Expansion in weitere Branchen (Gastronomiegeräte, Office-IT, Dental-Equipment, Handwerk,...)

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

EY Startup Academy Award 2018.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Unsere Integration als Payment-Lösung für lokale Ladenflächen und Märkte ist erfolgreich abgeschlossen. Nun liegt der Fokus auf der Weiterentwicklung hin zur Vollintegration in Online-Warenkörbe und der Schaffung weiterer Mehrwerte für unsere Händler und Kunden.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir freuen uns über weitere Handelspartner, die ihren eigenen Umsatz mit #flexen steigern wollen. Zudem sind wir offen für VC-Gespräche hinsichtlich einer sich anbahnenden Series A ab Q3 2021.

## KONTAKT

Adresse: Elbchaussee 267A  
D-22605 Hamburg

Gründer: Dr. Hans-Christian Stockfisch,  
Dr. Ephraim Robbe, CFA

Webseite: www.flexvelop.com





# PWP Leeway

Data Analytics, Data Services, ESG, Investment & Investment Strategy Recommendation

## QUICK FACTS

<b>2019</b>	<b>6/19</b>	<b>P4</b>	<b>k/A</b>	<b>&lt;100k</b>	<b>&lt;100k</b>
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

*Analysen und Dienstleistungen für die Finanzbranche mit Fokus auf KI-basierter Aktienanalyse.*

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Fondsmanager, Vermögensverwalter, Family Offices, Privatanleger

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

D-A-CH.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

f3x capital, FinAdvisors, SRH AlsterResearch AG, 4free AG.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

sharewise, FIT4FINANZEN, SRH AlsterResearch AG.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Bei BaFin eingetragener Anbieter für Anlage- und Analgestrategieempfehlungen.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Die Leeway Fundamentalanalyse mit machine-learning gestützter Mustererkennung führte seit Auflage zu zweistelliger jährlicher Outperformance gegenüber dem Benchmark.



### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Wir sind unseres Wissens der einzige Anbieter einer Fundamentalanalyse durch Mustererkennung. Dadurch erreichen wir ein automatisiertes Ranking für das adaptive Faktorinvesting, das sich dem Marktzustand anpasst. Unsere Analysen sind mit der persönlichen Strategie kombinierbar. Sie reduzieren den Zeitaufwand, erweitern das betrachtbare Universum und verbessern die ursprüngliche Strategie, ohne sie einzuschränken.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Im ersten Jahr hat das Wikifolio der Leeway Strategie nach Gebühren 49 % Performance erzielt und den DAX um 17 % übertroffen.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Die Leeway Strategie als Kernbaustein in einem Fonds.

## KONTAKT

Adresse: Altensteinstraße 40  
D-14195 Berlin

Lt. Angest.: Elias Philipp, Lars Wißler

Webseite: www.leeway.tech



# CLEANVEST (ESG Plus)

Sustainable Finance, Green Finance, ESG, SRI, ESG Criteria, ESG Data, Big Data, Fonds-Vergleichsplattform

## QUICK FACTS

2015	7/19	P4	600k	k/A	k/A
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

### Nachhaltigkeitsdaten und ESG-Ratings für Portfolien, Fonds und ETFs.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Bankberater\*innen, Vermögensberater\*innen, Family Offices, (kleine und mittlere) institutionelle Investoren, KAGs, (Sustainable) Fintechs.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

DACH-Region.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

England, Frankreich, Niederlande, Spanien, Italien.

#### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Kunden (Auswahl): Allianz, Erste Asset Management, UniCredit Bank Austria, Österreichische Hagelversicherung, Tomorrow, LLB Österreich, Comgest, Steyler Bank, Lloyd Fonds, BNP Paribas REIM, WWF Österreich.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Markeneintragung (Wort-Bild-Marke CLEANVEST) für DACH-Region.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir übersetzen komplexe Inhalte (ESG) in eine verständliche Sprache und leichte Anwendung für die Kunden unserer Kunden (B2B2C) und helfen Bank- und Vermögensberater\*innen ihre Kunden trotz fehlendem Know-how im ESG-Bereich optimal zu beraten (um ihr Geld und ihre Werte in Einklang zu bringen, was mit MiFID II nun auch gesetzlich gefordert ist).

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Große ESG-Rating-Agenturen fokussieren ausschließlich auf B2B-Kunden (institutionelle Investoren, lange Sales-Zyklen). Wir waren die Ersten, die 2019 eine B2C-Plattform für Privatinvestoren geschaffen haben (CLEANVEST) und bringen jetzt mit CLEANVEST-PRO ein B2B2C-Tool auf den Markt, um erstmals auch für



Bank- und Vermögensberater\*innen ein leistbares SaaS-Tool für ihre ESG-Beratung bereitzustellen.

DACH-Markt in weitere europäische Märkte zu expandieren (allen voran UK, FR, NL, ES).

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Entwicklung von CLEANVEST-PRO, ein SaaS-Produkt im B2B2C-Bereich, um unser großteils Projekt-basiertes B2B-Geschäftsmodell mit langen Sales-Zyklen um ein echtes Produkt-basiertes Abo-Geschäftsmodell zu erweitern und somit hohe Skalierung und stärkeres Wachstum in den kommenden Jahren zu ermöglichen.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Kurz- und mittelfristig: Verstärkung im Sales-, IT- und ESG-Team. Längerfristig: CFO, COO, CMO.

#### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Mehr Kunden & höherer Umsatz trotz Pandemie.

#### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Klimaschutzvorreiter 2020, greenstart 2019, Nachhaltiger Gestalter 2017+2018, ClimateLaunchpad Austria 2015.

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Mit CLEANVEST-PRO als SaaS-Produkt schnell vom

## KONTAKT

Adresse: Resselstraße 16  
A-2120 Wolkersdorf

Gründer: Armand Colard, Thomas Ebenstein

Webseite: www.esgplus.com



# Tangany

Blockchain, Crypto, Custody, B2B, Regulated



## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

3/19

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

500k+

UMSATZ 2020

1M+

UMSATZ 2021

**Reliable regulated white-label blockchain custody since 2018.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Der Finanzmarkt (Banken, Vermögensverwalter, Fin-Techs, Tokenisierer und Crypto Applications).

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland und je nach rechtlichen Gegebenheiten in der EU und weltweit.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Wir wollen unseren Service so vielen Kunden wie möglich in Deutschland und der Europäischen Union zugänglich machen.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Aktuell nutzen über 40 Kunden, viele davon aus dem regulierten Umfeld, unsere Lösung.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Wir arbeiten eng mit Microsoft zusammen

und haben darüber hinaus einige wichtige Partnerschaften.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Kryptoverwahrlicenz (License ID: 50085612), Vorläufige Kryptoregisterführerlizenz und HSM mit FIPS140-2 Zertifizierung.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir bieten regulierte Kryptoverwahrung als API Whitelabel an.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Unsere Lösung besticht durch einen integrierten Ansatz aus Technologie und Regulatorik. Unsere flexible Lösung unterstützt Online, Offline, HSM sowie MPC Wallets und ist an mehr als 20 Blockchains angeschlossen.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Der Erhalt der Kryptoverwahrlicenz als dritter



regulierter Custodian durch die BaFIN war ein Meilenstein für Tangany. Daneben haben wir ebenfalls die vorläufige Kryptoregisterführerlizenz erhalten und konnten Auszeichnungen wie den "Best German Crypto Custodian 2021" Award von TiAM und den "German FinTech Award 2021" gewinnen. Diese Erfolge verhalfen uns zu bisher über 40 Kunden und 65.000 wallets under custody.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Wachstum auf über 40 Kunden mit insgesamt über 300 MIO € Assets under Custody.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

"Best German Crypto Custodian 2021" von Trends im Asset Management (TiAM) im Juni 2021. "Fintech Germany Award 2021" im September 2020 in der Kategorie "Seed" und Oktober 2021 in der Kategorie "Investment Technology".

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Nach einer erfolgreichen Funding Runde wollen wir unser Team in den nächsten 12 Monaten verdoppeln und unsere regulierte White-Label Custody Suite passend auf die Bedürfnisse unserer Kunden weiterentwickeln (Partnerportal, MPC, Usability, regulatorische Sicherheit) und in Deutschland und Europa

stark wachsen. Zusätzlich werden wir unseren Kunden weitere ergänzende Revenue Streams (Staking, Lending, DeFi) anbieten können und auch unser Lizenzangebot (Kryptoverwahrlicenz/ Kryptowertpapierregisterführer) deutlich ausweiten.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir suchen nach Talenten mit denen wir gemeinsam unser Ziel weiterverfolgen und realisieren können. Talente die ihr Potential sowohl im Team als auch persönlich zeigen und erweitern wollen.

## KONTAKT

Adresse: [Agnes-Pockels-Bogen 1](#)  
D-80992 Munich

Gründer: [Alexey Utin, Christopher Zapf und Martin Kreitmair](#)

Webseite: [www.tangany.com](http://www.tangany.com)

# CASHY

Lending



## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

5/19

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

2M

FUNDING

1M+

UMSATZ 2020

1M+

UMSATZ 2021

### Wir machen Wertgegenstände zu CASH.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Kunden mit kurzfristigem Liquiditätsengpass finden bei CASHY über einen Pfandkredit die perfekte Lösung ohne bürokratische Hürden. Auch der Verkauf von Gegenständen gestaltet sich durch Sofortangebote und digitalisierte Abwicklung weit weniger aufwändig als bei anderen Plattformen.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Bis Ende des Jahres wird es vier CASHY-Shops in ganz Österreich geben. Für 2022 ist beginnend mit Deutschland eine Internationalisierung geplant.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Wir prüfen aktuell verschiedene Märkte und entscheiden nach ausgewählten Kriterien (Regulierung, Marktpotenzial, etc).

#### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Wir freuen uns über 14.000+ Kunden mit einer durchschnittlichen Zufriedenheit von 96%.

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

PICEA Finnland, ENTRUPY USA.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Wir verfügen über eine durch das Magistrat genehmigte Geschäftsordnung zur Durchführung des Pfandgewerbes in Österreich und garantieren unseren Kunden mittels Gütesiegel des Fachverbands Finanzdienstleister maximale Sicherheit.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Die gesamte User Journey (Akquise, Bewertung von Assets, Abwicklung, Verwertung) wurde von uns digitalisiert. Wir nutzen CX außerdem als zentrales Mittel zum Erfolg, was in dieser Branche ein USP darstellt.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Wir verfügen über ein KI-gestütztes automatisiertes Bewertungstool mit 40.000 Produkten in der



Datenbank. Im Fokus steht dabei Convenience für den User durch Digitalisierung (viele, wofür man im Normalfall einen Shopbesuch benötigt, kann von zu Hause aus erledigt werden). Innerhalb von Wien bieten wir zudem einen Kurierservice.

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Unsere wichtigsten Meilensteine bisher waren Investitionsrunden mit dem aws Gründerfonds und mit Alexander Schütz (nach 2m2m). Wir verzeichnen weiterhin massives Wachstum mit 10-15% monatlich und haben erfolgreich CASHYDRIVE (Autopfand) und einen weiteren Standort in Graz gelauncht.

#### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Unser Kreditportfolio wurde 2021 vervierfacht.

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Bis Ende des Jahres 2021 wird unser Roll-out auf ganz Österreich mit weiteren Standorten in Linz & Innsbruck abgeschlossen, in den nächsten Monaten erfolgt die Internationalisierung von CASHY.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir sind auf der Suche nach alternativen Fremdkapital-Finanzierungsformen, zur Refinanzierung unseres schnell wachsenden Pfandkredit-Portfolios.

## KONTAKT

Adresse: Burggasse 117  
A-1070 Wien

Gründer: Patrick Scheucher, Florian Sulzer,  
Thomas Mang

Webseite: www.cashy.at





# Bitbond

SaaS, Blockchain, Tokenization, Digital Assets, Crypto

## QUICK FACTS

2013

GRÜNDUNG

12/19

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

500k+

UMSATZ 2020

1M+

UMSATZ 2021

### Software zur Tokenisierung von Assets für Banken.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Banken, Asset Manager, Fondsgesellschaften, Immobilienentwickler, Wertpapieremittenten.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Europa und Südostasien.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Frankreich, UK.

#### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Standard Chartered, ABN AMRO, Bankhaus von der Heydt, V-BANK.

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

CAPCO, Roland Berger, GSK Stockmann.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Bitbond macht Tokenisierung für Banken und Kapitalmarktteilnehmer nutzbar.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Wir unterstützen Banken bei der Konzeptionierung und Implementierung der gesamten Wertschöpfungskette für Digital Assets.

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Emission einer tokenisierten Schuldverschreibung durch ein DAX30 Unternehmen mit unserer Technologie.



Foto (c) Unternehmen

#### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Verdopplung der Anzahl Banken als Kunden.

#### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Fintech Germany Award 2017.



#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Tokenisierung mehrerer großer Emissionen (30 Mio. EUR plus).

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir suchen begeisterte Kapitalmarktprofis die heute schon die Digitalisierung von Wertpapieren Realität werden lassen wollen.

## KONTAKT

Adresse: Lottumstraße 26  
D-10119 Berlin

Gründer: Radoslav Albrecht

Lt. Angest.: Felix Stremmer, Bartek Rogalski

Webseite: www.bitbond.com



# FINEXITY

Open Banking, Vertriebsplattform, Blockchain, Crypto, Brokerage, issuance, digital assets, banking services

## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

12/19

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

5M+

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A+

UMSATZ 2021

*We make unbankable assets, bankable - for everyone!.*

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2C: Kleinanleger und Affluent Investoren; B2B: Finanzberater/Vermittler, Vermögensverwalter, Asset-Manager, Banken.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Zielmarkt Vertrieb: Deutschland; Origin Assets: Europa-weit.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

DACH, UK.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Vertraulich.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Vertraulich - pro Assetklasse min. 2 strategische Aktionäre.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Gebundener Vermittler gemäß § 3 (2) WpIG; ISO 27001.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

One-Stop Marktplatz für tokenisierte Vermögenswerte mit über 30 Millionen Euro AuM.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

\* Europa's einziger Multi-Asset Marktplatz mit fünf Assetklassen (Immobilien, Kunst, Fine Wine, Diamanten und Classic Cars)

\* Erste Tokenisierung eines PRIIPs in Europa im Dezember 2019

\* Entwicklung einer Infrastruktur, die die gesamte Wertschöpfungskette von digitalen Assets ermöglicht (Strukturierung, Emission, Tokenisierung, Primärmarkt Token-Ausgabe, Asset-Management, Verwahrung und Sekundärmarkthandel)

\* Bestehende Whitelabel-Kooperationen mit Banken, Vermögensverwaltern und Emittentinnen.



Foto (c) Unternehmen

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Platzierung, Tokenisierung und Eröffnung eines liquiden Sekundärmarktes von über 40 Emissionen.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Anzahl Emissionen: 10x; Anzahl B2B Partner: 10x; Volumen tokenisiertes Volumen: 7x.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Deutscher Exzellenz-Preis 2020 - bestes Finanzen Start-up; Most innovative Real Estate Platform 2019 - German Business Awards 2019; EY Accelerator 2019.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Abschluss weiterer strategischer Partnerschaften mit Finanzdienstleistungsinstituten um das Primärmarktvolumen auf über 150 Millionen Euro zu skalieren.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Banken, Vermögensverwalter, Asset-Manager, Asset-Provider, Brokerage Partner.

## KONTAKT

Adresse: Holzdammm 28  
D-20099 Hamburg

Gründer: Henning Wagner, Tim Janssen

Lt. Angest.: Ramin Gulzari, Karina Revenco,  
Oliver Becker

Webseite: www.finexity.com



# SignD Identity

open banking, KYC, KYB, AML, eSignature, compliance



## QUICK FACTS

2019

GRÜNDUNG

7/19

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

1,8M

FUNDING

100k+

UMSATZ 2020

500k+

UMSATZ 2021

### All-In-One Platform for Customer Onboarding & Engagement.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Banken, Fintech, Insurance, Healthcare, government, travel, telecom.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Global verfügbar, aktiv in Europa, Afrika und Asien.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Americas.

#### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Wir konnten einige führende Banken, Gesundheitsunternehmen, Glücksspielunternehmen, Finanzdienstleister, Berufsvereinigungen gewinnen. Als identity provider respektieren wir die Wünsche unserer Kunden und veröffentlichen nur ausgewählte Kunden auf unserer Website.

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Strategische Partnerschaften auf internationaler

Ebene umfassen Infrastrukturbetreiber, Signatur-, Bank- und Zahlungsverkehrspartner mit überregionalem oder europäischem Reach, die führende Technologieplattform im Glücksspielbereich, sowie eine Complianceplattform in Südafrika und einen Technologiehub in Kenia.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Open Banking: EU, eIDAS (elektronische Signaturen - highest level of assurance): EU, NFC-biometric ID: worldwide.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Die einzige Plattform, die den gesamten Neukunden-Onboardingprozess aus einer Hand anbietet - mit der weltweit größten Reichweite, auch und insbesondere für regulierte Unternehmen

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Beyond technology - neben unseres one-stop-shop Prinzips lieben unsere Kunden, dass sie sich auf das Know How im Design von conversion-freundlichen und regulatorisch einwandfreien Services verlassen können.

# know your customer

your all-in-one framework  
KYC, AML, PEP, QES & more

Foto (c) Unternehmen

signd.id



#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Der wichtigste Meilenstein der letzten 12 Monate ist der Launch der SignD SmartIdent - QES, die mit Abstand einfachste und schnellste Qualifizierte Signatur Europas. Unser Docusign-on-steroids findet täglich neue Anwendungsgebiete und Kunden aller Unternehmensgrößen.

#### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

RegTech100 2021.

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

In den nächsten 12-18 Monaten wird unsere Directors App gelaunched. Eine Verbindung aus verifizierten Firmendaten, Workflows und einer eID, die rechtliche Interaktionen und Verträge zwischen Unternehmen massiv vereinfachen wird.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

2021 suchen wir Integratoren und

Kooperationspartner um unsere Services gemeinsam zu platzieren. Wir freuen uns aber auch über Unternehmen, denen es wichtig ist, ihre neuen Kunden erfolgreich zu boarden, ebenso über Investoren, die unseren Weg begleiten wollen.

## KONTAKT

Adresse: [Gumpendorferstraße 83/1 A-1060 Wien](#)

Gründer: [Bernhard Reiterer](#)

Lt. Angest.: [Clemens Pohl, Katarzyna Sadowska, Richard Lutschounig, Peter Klän](#)

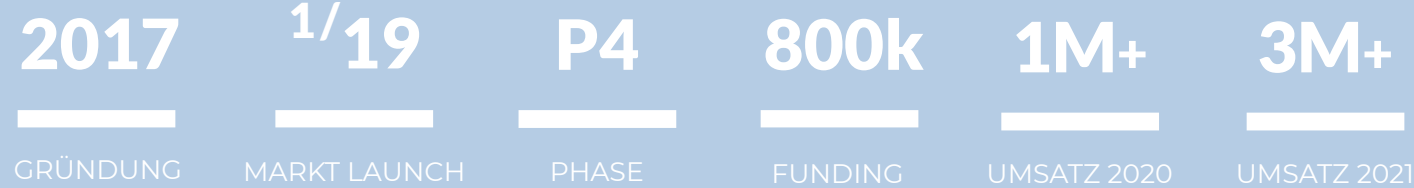
Webseite: [www.signd.id](http://www.signd.id)



# XVA Blockchain

Blockchain, Smart Derivatives Contracts, Reporting für Brokerage, Asset Management und Custody, Risikoanalysen

## QUICK FACTS



**XVA Blockchain ist der Spezialist für Finanzinstitute digitale Technologielösungen mit Smart Derivatives Contracts über die XVA Blockchain einzusetzen und zu integrieren und dadurch einen Mehrwert liefern indem der Kapitaleinsatz optimiert, das Kontrahentenrisiko minimiert und die operative Effizienz gesteigert wird (durch kürzere Verwahrungsketten, sofortige Abwicklung durch T+0, Tokenisierung).**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Banken, Kapitalverwaltungsgesellschaften und Versicherungen.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

New York, London, Singapur, Tokio.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

BayernLB, Bethmann Bank, DZ Bank, UniCredit, Eurex Clearing, Helaba, Deutsche Börse Group,.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

DTCC (Depository Trust and Clearing Corporation).

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

LEI-Zertifizierung, Kooperationsvertrag mit der DZ Bank.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

XVA Blockchain bietet B2B-Datenreporting für Brokerage, Asset Management und Custody. Die Blockchain bietet allen Marktteilnehmern einfachen Zugriff und Sichtbarkeit wichtiger Transaktionsdaten. Unsere auf Cloud und Blockchain basierenden Services eliminieren das Risiko eines Single Point of Failure für unsere Kunden. Für Ihre Kapitalmarktderivate führen wir Smart Derivative Contracts mit einer vollständig deterministischen Kündigung ein, um viele der Ineffizienzen bei besicherten OTC-Transaktionen zu



beseitigen. Das in die Smart Contracts eingebettete automatische Kündigungsverfahren ersetzt den Ausfall der Gegenpartei durch ein Optionsrecht der Gegenpartei.

Eine neue Finanzierungsrunde steht im Jahr 2022 bevor, da wir den internationalen Roll-out, ein US-Büro und ein US-Patent für unsere Smart Derivative Contracts beabsichtigen.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Safer and better Capital Markets by Managing Financial Transformation.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Im Jahr 2021 konnten wir unseren ersten produktiven Smart Derivative Contract mit der DZ Bank und BayernLB abschließen (Juni). Darüberhinaus war unsere zweite Seed-Finanzierung von 0,4 Millionen mit der ISB Bank & CoinIX erfolgreich (August) und wir konnten bis September 8 neue Kunden gewinnen.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Die Verdreifachung unserer Kunden.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir planen, dass unsere Smart Derivative Contracts durch den DACH-Rollout 2021 und dem US-Pilot 2022 die innovative Lösung ohne Konkurrenz wird.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir suchen internationale Mitarbeiter und Kontakte. Darüber hinaus suchen wir Investoren für unseren internationalen Roll-out.

## KONTAKT

Adresse: Rheinstraße 4E  
D-55116 Mainz

Gründer: Thomas Schwiertz

Lt. Angest.: Poh Chuen Tan, Alexander J. Boos, Dr. Dietmar Schnabel, Frederick Friedmann, Véronique Breidert, Rob Crozier

Webseite: [www.xva-blockchain.com](http://www.xva-blockchain.com)



# IVE.ONE

Blockchain, Crypto, Green Finance/ESG, Tokenisierung, Digitale Assets



## QUICK FACTS

2017

GRÜNDUNG

7/19

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

100k+

UMSATZ 2020

100k+

UMSATZ 2021

**Digitale Asset Infrastruktur für Banken, Asset Manager und große Unternehmen um ihren Kunden den Zugang zu Krypto- und digitalen Werten zu ermöglichen.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2B: Banken, Asset Management Firmen, große Immobilienunternehmen.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Österreich, Schweiz, Vereinigtes Königreich, Luxembourg.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Hong Kong, Vereinigtes Königreich.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Reederei H. Vogemann, Auto 1 Fintech.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Coinbase, PwC, Tangany.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Kryptowertpapierregisterführung in Deutschland.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Das IVE.ONE Produkt modernisiert den Finanzmarkt durch eine all-in-one digitale Infrastruktur mit integrierter API und Whitelabel Lösung, die den Kauf und Verkauf von Crypto- und digitalen Vermögenswerten ermöglicht.



### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Partnerschaft mit Coinbase: Im September dieses Jahres haben wir Coinbase, die globale Krypto-Plattform, als strategischen Partner gewonnen. Ziel der Partnerschaft ist es, institutionellen Investoren und Unternehmen einen einfachen und sicheren Zugang zu Krypto-Ökonomie anzubieten.

Neuer Kunde: In 2021 hat IVE.ONE eine traditionelle deutsche Bank als Kunden gewonnen. Die digitale Asset Infrastruktur wird in das bestehende System der Bank integriert um institutionellen Kunden den Kauf und Verkauf von Krypto zu ermöglichen.

Digitale Innovations- und Technologieförderung von DISTR@L Förderprogramm zur Durchführung von Innovationsprojekten im digitalen Kontext.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Finopitch 2021.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

In den nächsten 12 Monaten arbeiten wir daran, die digitale Asset Infrastruktur von IVE.ONE an weitere Banken anzubinden um den Kryptokauf und -verkauf für institutionelle Kunden zu ermöglichen.

## KONTAKT

Adresse: Robert-Schneider Straße 38  
D-64289 Darmstadt

Gründer: Phong Dao, Robert Malec,  
Evgeny Matershev

Webseite: [www.ive.one](http://www.ive.one)

**epap**

Multi Banking, Financial Planning, Digitale Belege, Marktforschung,  
Market Insights, Cashback



# QUICK FACTS

2020

GRÜNDUNG

9/19

MARKT LAUNCH

P3

PHASE

1,3M

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Wir unterstützen Menschen in ihren alltäglichen Finanzen, machen das Sammeln von Belegen bequem und lohnenswert und ermöglichen Produktherstellern hyper-targeted Insights auf Basis alltäglicher Belege.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

epap ist eine App für alle, die ihre Finanzen selbst in die Hand nehmen wollen. Auf B2B-Seite sind es Produkthersteller und Handel, die Entscheidungen schnell und kostengünstig validieren möchten.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

DACH.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Europa.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

act´o-soft, roc.Kasse, Epson, GS1, EHI Retail Institute, Kompetenzzentrum Handel.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

epap ist die erste Finanzapp, mit der User\*innen nicht nur ihre Finanzen organisieren, sondern zukünftig auch Geld verdienen können. Produkthersteller erhalten so händlerunabhängig und -übergreifend Zugang zu First Party Data, die Konsument\*innen mit ihnen teilen.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

epap User\*innen können selbst entscheiden, mit wem sie ihre Daten teilen, wenn sie mit ihren Belegen Geld verdienen möchten.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Digitale Belege gibt es bereits in über 5.000 Geschäften mit der epap App. Unsere Community hat über 500.000 Belege mit epap digitalisiert und kann sie nun auch mit dem Bankkonto verbinden.



### **Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Wachstum des Teams von vier Gründern auf 13 Mitarbeitende, 500.000 digitalisierte Belege, über 40.000 Downloads, 5.500 verfügbare Stores mit digitalen Belegen.

### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Durchstarterpreis 2020, Handel und Wandel Publikumsvoting 2021, LeanLab 2019, Futur X Pitchboxing 2020.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Unsere neuen Features ermöglichen es User\*innen, mit ihren Belegen sogar Geld zu verdienen. Über Umfragen und Cashback auf dem Beleg helfen sie dabei auch Produktherstellern, Produkte zu entwickeln, die sie lieben.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Wir freuen uns auf Kontakte zu Produktherstellern als Pilotkund\*innen für unsere Marktforschungsfeatures, sowie Investor\*innen für die geplante Series A im Sommer 2022.

## KONTAKT

Adresse: Waldorferstraße 7  
D-30163 Hannover

Gründer: Sebastian Berger, Jannis Dust,  
Fabian Groß, Gerd Trang

Webseite: www.epap.app





# Prestatech

Open Banking, Lending, Data Analytics, ML & AI

## QUICK FACTS

2019

GRÜNDUNG

11/19

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

5M

FUNDING

1M+

UMSATZ 2020

1M+

UMSATZ 2021

*Prestatech is an OpenAPI platform with an innovative underwriting platform for banks and financial institutions. Currently active with major European banks, Prestatech offers them a variety of digital credit services from data enrichment to end-to-end instant lending solutions.*

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Banks and Fintechs.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

k/A

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Germany and Italy.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

k/A

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Spain, DACH.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Thanks to technological innovation, Prestatech has gained an extensive expertise in the digital credit space and through its open-platform is currently offering API-based solutions that leverage on AI, advanced algorithms and Big Data technologies.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Intesa Sanpaolo, Banca Aidexa.



**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Successfully performed a management buy-out in February 2021 from a leading Bank. Managed to implement a banking client in just 2 weeks, thanks to our API platform.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

We are working on our international expansion and to deliver additional services to facilitate credit decisions.

## KONTAKT

Adresse: Kurfürstendamm 11  
D-10719 Berlin

Gründer: Christian Nothacker, Luca Terragni,  
Massimiliano Mastalia,  
Lorenzo Giusti

Webseite: www.prestatech.com

# FAAREN

B2B Software, Marktplatz, SaaS



## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

9/18

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**FAAREN ist ein Software-as-a-Service Anbieter und Marktplatz für das Auto Abo.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Autohandel, OEMs, Importeure, Autovermietungen, Banken, Versicherungen, Flottenbetreiber.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland, Schweiz.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Nord- und Südeuropa, Nordamerika.

### **Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

AMAG Schweiz, Europa Service, Kuhn+Witte, Gottfried Schultz, Tiemeyer Gruppe.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Helvetia Versicherung, Kroschke Gruppe.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Mit der White Label Software und dem Marktplatz von FAAREN, kann jedes Unternehmen aus der Automobilbranche selber selber zum Auto Abo Anbieter werden.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

FAAREN hat eine White Label Software entwickelt, die über API-Schnittstellen kommuniziert und somit vielfältig einsetzbar ist. Damit kann FAAREN auf alle individuellen Bedürfnisse des Kunden eingehen.



### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Kickstart Accelerator Schweiz 2020, University Innovation Challenge (Handelsblatt) 2019, Mobile Media Day 2018, Wunder Mobility Startup Stage Battle 2019 (Finalist).

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Die Entwicklung eines internationalen Self-Service, mit dem sich ein Partner selbst onboarden kann, um die Auto Abo Software selbständig zu integrieren und zu nutzen.

## KONTAKT

Adresse: Ostring 2-4  
D-97228 Rottendorf

Gründer: Daniel Garnitz, Maximilian Renoth,  
Konstantin Stenzel, Fabian Hagen

Webseite: www.faaren-group.com



# QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

8/18

MARKT LAUNCH

P3

PHASE

450k

FUNDING

100k+

UMSATZ 2020

500k+

UMSATZ 2021

*Immotege macht bisher nicht plattformfähige Immobilienfinanzierung plattformfähig.*

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

B2C: private Immobilieninvestoren; B2B: Finanzierungsvermittler und alle weiteren Zuträger wie Makler, Bauträger, Versicherungsvermittler etc.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Deutschland.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Bereits über 2.000 Kunden.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Tätigkeit für diverse Maklerpools und Vertriebe.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

§34c,d,i,f GewO in Deutschland.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Komplexe Immobilienfinanzierung mit Knackpunkten können online so einfach wie ein Ratenkredit von Immobilieninvestoren oder Zuträger (z.B. Makler, Vermittler, Bauträger) selbst abgewickelt werden.



**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Baufi-CRM und BauFi-Portal in einem System.

**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Entwicklung unserer Plattform.

**Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Verdoppelung der Mitarbeiter.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Funktionserweiterungen unserer Plattform.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Venture Capital.

## KONTAKT

Adresse: Mollenbachstraße 19  
D-71229 Leonberg

Gründer: Philipp Scharpf

Webseite: www.immotege.de

# Cashlink Technologies

Blockchain, Tokenisierung

## QUICK FACTS

2016

GRÜNDUNG

10/18

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

Cashlink bietet Ihnen die All-in-One Softwarelösung für die Tokenisierung von Wertpapieren.

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Investmentplattformen und Finanzinstitutionen.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Österreich, Schweiz.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europäischer Wirtschaftsraum.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir bieten Ihnen alle Bausteine, um Ihre eigene Plattform für tokenisierte Vermögenswerte zu betreiben.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir sind stolzer Gewinner des Fintech Germany Awards 2021 in der Kategorie "Early Stage".



Foto: (G) Unternehmen

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Fintech Germany Award 2020 Sonderkategorie "Blockchain" und Fintech Germany Award 2021 in der Kategorie "Early Stage".

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Antrag für die Kryptowertpapierregisterführerlizenz

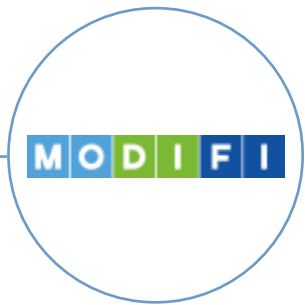
## KONTAKT

Adresse: [Deutsche Börse FinTech Hub](#)  
Sandweg 94  
D-60316 Frankfurt am Main

Gründer: [Michael Duttlinger, Lars Olsson](#)

Webseite: [www.cashlink.de](http://www.cashlink.de)





# MODIFI

Lending, Working Capital financing

## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

11/18

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

35M

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**MODIFI solves global trade for SMBs.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Ausschließlich für Klein- und mittelständische Importeure und Exporteure.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Indien, Pakistan, Bangladesh, China, Hong Kong, UAE, USA und die Niederlande.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Insbesondere in Südostasien, aber auch in Mittel- und Südamerika.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Home24, Berlin Brands Group.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

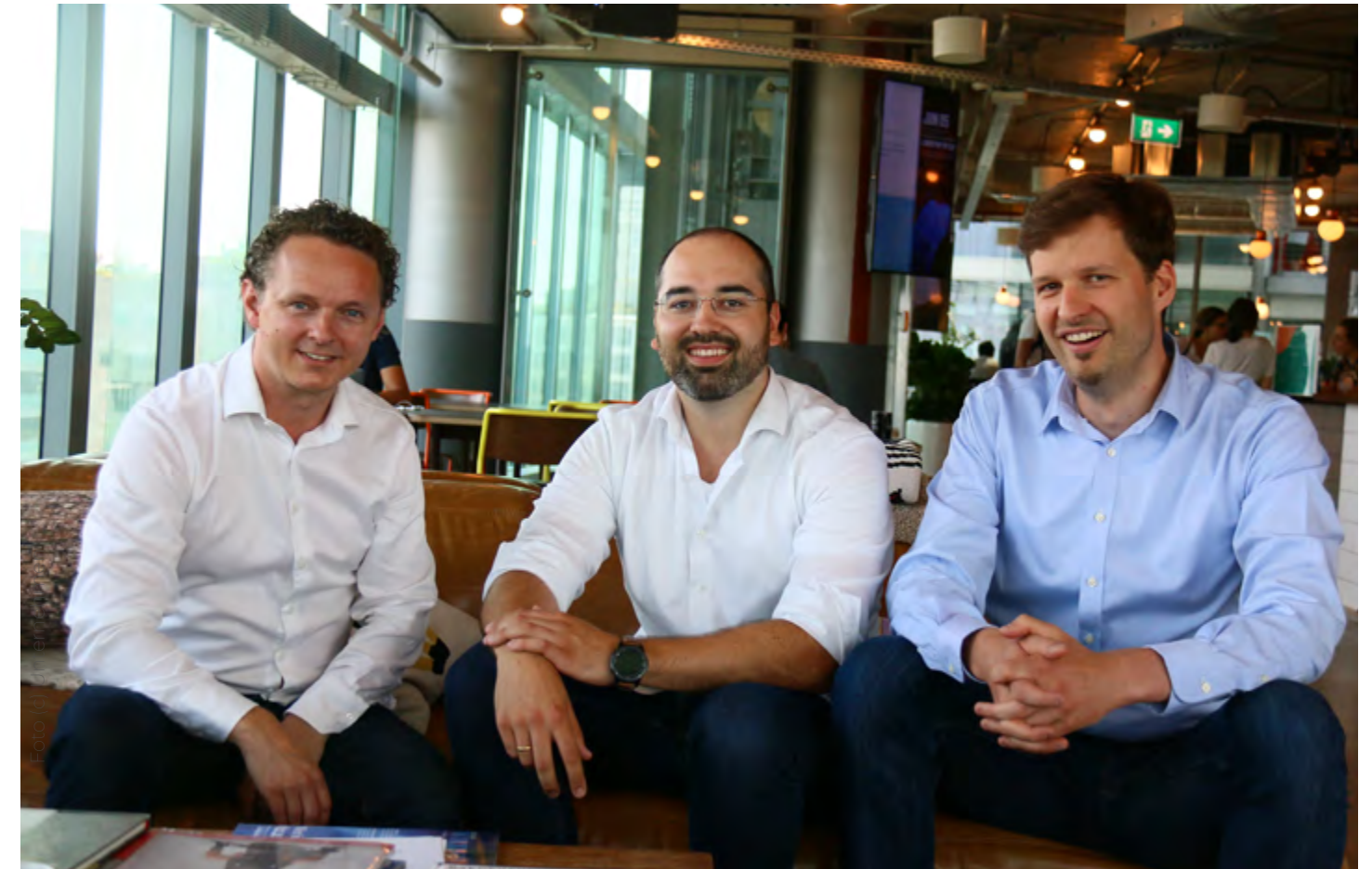
MODIFI betreibt Factoring Lösungen in mehr als 12 verschiedenen Ländern. Zusätzlich kooperiert MODIFI in Deutschland mit der Solarisbank als Fronting Partner.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

MODIFI digitalisiert Trade Management und Trade Finance für SMBs in mehr als 12 Ländern.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

MODIFI konnte in den letzten 12 Monaten seine Präsenz in Asien insbesondere in China deutlich ausbauen und in diesem Zusammenhang erfolgreich eine Series B Finanzierung über 20m USD abschließen.



### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Mehr als 1000 Handelspartner nutzen MODIFI.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

In den nächsten 12 bis 18 Monaten soll das Team weltweit von 50 auf 100 Mitarbeiter verdoppelt werden. Zudem wird MODIFI die derzeitige Produktpalette mit Fokus auf Trade Finance deutlich erweitern. Ziel ist one-stop-shop für SMB Importeure und Exporteure weltweit zu werden.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir haben viele offene Positionen und suchen Mitarbeiter, die mit uns internationalen Handel digitalisieren und maßgeblich für SMBs positiv verändern wollen.

## KONTAKT

Adresse: Belziger Straße 33  
D-10823 Berlin

Gründer: Nelson Holzner, Sven Brauer,  
Jan Wehrs

Webseite: www.modifi.com



# Neodigital Versicherung

Insurance Factory, Neocarrier, Versicherungsfabrik, Schadenversicherer, Insurance-as-a-Service, Privatkunden, Unfallversicherer

## QUICK FACTS



*Wir sind eine digitale Versicherungsfabrik für Privatkunden und Profis, welche bei Prozesseffizienz, Verwaltungskosten und Innovationsfähigkeit den Benchmark in der Versicherungsbranche setzt und ihre Leistungen auch anderen Versicherern über ein Insurance-as-a-Service Modell zur Verfügung stellt.*

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Privatkunden, Versicherungsmakler, Versicherungsunternehmen, Finanzdienstleister, Startups.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland und Österreich.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Wir schauen uns aktuell intensiv den europäischen Markt für unsere Expansion an.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Für unser Insurance-as-a-Service Modell sind dies Generali, VPV und die Bayerische Versicherung.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Zulassung als Schaden-/Unfallversicherer bei der BaFin.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Unsere Produkte und die dahinterliegenden Prozesse sind zu 100 % digital und dadurch auch maximal transparent für unsere Kunden. Wir ermöglichen zudem etablierten Versicherungsunternehmen, Finanzdienstleistern sowie Startups, welche das B2B-Geschäftsmodell der Neodigital nutzen, in kürzester Zeit mit professionellen, zertifizierten und langfristig bewährten Lösungen am Markt zu agieren und so wettbewerbsfähig zu sein und zu bleiben. Wir stellen vollständig digitalisierte Prozesse über die komplette Wertschöpfungskette hinweg zur Verfügung und das zu deutlich unter dem Marktdurchschnitt liegenden Kosten.



### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Wir bieten in allen unseren Produkten eine Innovationsgarantie an – denn wir entwickeln unsere Produkte permanent weiter. Wir investieren jährlich mehr als 6.500 eigene PT in Weiterentwicklungen. Unser Team bringt ein großes Versicherungs- und IT-Knowhow mit.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Unsere wichtigsten Erfolge in den letzten 12 Monaten waren einerseits die Einführung der neuen Sparte Wohngebäude und andererseits die Erweiterung unserer Kundenbasis auf über 300.000 Kunden.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Top100 Top-Innovator 2021, Digitaler Assekuranz Award SUH, Digitaler Leuchtturm 2018, Kreativsonar Auszeichnung 2021.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

In den nächsten 12-18 Monaten streben wir als wichtigste Meilensteine die Einführung der Produkte Kfz inkl. Telematik, Rechtsschutz und Tierkranken an.

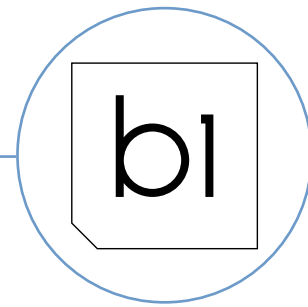
## KONTAKT

Adresse: Untere Bliessaße 13-15  
D-66538 Neunkirchen

Gründer: Stephen Voss, Dirk Wittling

Webseite: [www.neodigital.de](http://www.neodigital.de)





# Banking One (blai)

Machine Learning, Data Analytics, Vertriebsunterstützung

## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

1/18

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

90k

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Richtiger Kunde. Richtiges Produkt. Richtiger Zeitpunkt.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Banken.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Österreich.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

EU.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Viele Rechtsgutachten zum Thema Datenschutz bspw. von Ernst & Young, Bankverbänden sowie einzelnen Banken.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Die Kombination der Daten vieler verschiedener Banken in einem großen Datenpool, ermöglicht die besten Prognoseergebnisse und Ertragspotenziale in DACH.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Durch die aussagekräftige Bewertung von Banking One und dem wahrscheinlicheren Bedarf der ausgewählten Kund:innen erreichen Bankberater im Termin nachweislich eine höhere Abschlussquote von durchschnittlich 65 %.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir haben erneut unseren Umsatz verdoppelt. Ebenso wichtige Partnerschaften mit Bankenverbänden geschlossen und die Pilotphase einer Bankengruppe erfolgreich absolviert - Gruppenrollout im Jahr 2022.



### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Jährliche Verdoppelung des Umsatzes.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir werden erneut den Umsatz und die Kundenanzahl verdoppeln. Und zudem mit einem neuen, zusätzlichen Produkt an den Markt gehen.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Mitarbeiter IT und Vertrieb (möglichst mit ML Erfahrung bzw. Banking-Hintergrund), Kooperationspartner für Vertrieb, Ehemalige Mitarbeiter mit Kontakten in Bankenwelt.

## KONTAKT

Adresse: Waidmarkt 11  
D-50676 Köln

Gründer: Arne Horn, Felix Amrhein

Webseite: www.banking-one.com

# QUICK FACTS

2017

GRÜNDUNG

1/18

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

13M

FUNDING

100k+

UMSATZ 2020

1M+

UMSATZ 2021

### Steuer- und Anti-Geldwäschesoftware für Kryptoassets.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Trader, Investoren, Krypto-Finanzdienstleister, Steuerberater, Behörden.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Österreich, Deutschland, Schweiz, Frankreich, Spanien und in den USA.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Ganz Europa sowie Korea & Japan.

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Bitpanda, Nuri, Atani, Coinfinity, Kompany, Coinpanion, KPMG, PwC uvm.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Nicht nötig.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Blockpit bietet als erstes Unternehmen rechtssicheres und länderspezifisches Reporting für blockchain-basierte Assets.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Die Anbindung aller Datenquellen (Bank, Börsen, Wallets etc) via API und Public Keys ermöglicht eine Berechnung in Echtzeit und hilft so bei der ständigen Steueroptimierung.



#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

€ 8,5 Millionen Series A (Juli 2021) mit strategisch sehr wertvollen Investoren aus den Bereichen Krypto und FinTech.

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Mit den kommenden Regulatorien wie MiCA, DAC8 und der Travel Rule erwarten wir einen starken Zuwachs an Neukunden und wollen möglichst rasch die Million Nutzer-Marke knacken.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Mitstreiter in allen Bereichen, welche interessiert sind an der Adaption von Kryptoassets mitzuwirken. Aktuell haben wir über dreißig Stellen ausgeschrieben.

# KONTAKT

Adresse: [Peter-Behrens-Platz 9  
A-4020 Linz](#)

Lt. Angest.: [Florian Wimmer, Gerd Karlhuber,  
Magnus Berchtold, Vladimir Tosovic,  
Thomas Buchsteiner, Marcell  
Nimführ](#)

Webseite: [www.blockpit.io](http://www.blockpit.io)



## QUICK FACTS

2018

GRÜNDUNG

9/18

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

1,5M

FUNDING

<100k

UMSATZ 2020

100k+

UMSATZ 2021

*Online Autofinanzierungen über die unterschiedlichsten Plattformen.*

**Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Automobilhandel & Finanzierung.

**Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland.

**Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Österreich und Schweiz.

**Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Häusler Automobile München.

**Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

TÜVSÜD, Techno Gruppe.

**Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Erlaubnis § 34c Absatz 1 Satz 1 Nummer 2 GewO.

**Was ist die Innovation eures Produkts?**

Multibanken fähig und beliebig auf Plattformen integrierbar.

**Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Focus Autofinanzierung und Leasing.



**Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Launch der Digitales Autohausplattform iAUTO.DE am 01.10.2021.

**Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

Verzehnfachung der Händlerleads.

**Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Etablierung von iAUTO.DE im Autohandel über ein Schwarminvestment von Autohändlern.

**Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

SEO & SEA Spezialisten, Mediendienstleister & Werbeagentur mit Focus Autohandel.

## KONTAKT

Adresse: Oldenboughstraße 14  
D-81247 München

Gründer: Jan Philip Wieners

Webseite: www.iautofinance.de

# QUICK FACTS

**2017**

GRÜNDUNG

**8/18**

MARKT LAUNCH

**P4**

PHASE

**4,5M**

FUNDING

**k/A**

UMSATZ 2020

**k/A**

UMSATZ 2021

## Einfache digitale Versicherungsprodukte direkt am Point of Sale.

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

E-Commerce, Retail, Utility Provider, Banken, Versicherungen.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Aktiv in Österreich, Deutschland, Schweiz, Benelux, Frankreich, Spanien, Bulgarien; verfügbar im gesamten EU/EWR Raum.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

USA, UK, Italien.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Caixabank, Refurbed, UNIQA, Cashpresso, Raiffeisen, Kika/Leiner, Playbrush.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Die bsurance Embedded Insurance Plattform ist weltweit verfügbar, für die Vermittlung von Versicherungen gilt im Rahmen der Dienstleistungsfreiheit der EU/EWR Raum.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

bsurance hilft Unternehmen, ein kundenorientiertes Versicherungsangebot zu schaffen, um ihr Wachstum zu fördern und bringt Versicherer mit neuen Kundensegmenten zusammen.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Die bsurance Lösung umfasst alle digitalen Prozesse in Real Time sowie die volle Unterstützung des bsurance Teams, Spezialisten aus den Bereichen Digitalisierung, Versicherung und Vertrieb.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Unsere erfolgreiche Expansion nach Frankreich, Spanien und die nordischen Staaten mit dem Gewinn der CaixaBank als neuen Partner.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

250% Wachstum bei den Monthly Recurring Revenues.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

UBS - Future of Finance Challenge 2021, Future50 Insurtechs 2021, InsurTech100 award 2021, Oxbow Partners Insurtech Impact 25 2021, DIA Top 100 Insurtech 2020 und viele mehr.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Den Abschluss unserer nächsten Finanzierungsrunde und die weitere Expansion.



## KONTAKT

Adresse: Nordmannngasse 27/2/10  
A-1210 Wien

Gründer: Lorenz Gräff, Manfred Schmiedl,  
Franz-Xaver Burner, Andreas  
Struggl

Lt. Angest.: Hermann Fried

Webseite: www.bsurance.com





# CyberDirekt

B2B2B Vertriebsplattform, Preisvergleich, Cyber-Security, Gewerbeversicherung, Data Analytics

## QUICK FACTS

2017

GRÜNDUNG

3/18

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

3M

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

### Cyberschutz für mittelständische Unternehmen.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Mittelständische Unternehmen jeglicher Branchen.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Dazu möchten wir heute noch nichts sagen.

#### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Wir konnten eine vierstellige Anzahl Kunden gewinnen.

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Alle relevanten Versicherungsgesellschaften im Cyber-Geschäft.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Unabhängiger Versicherungsvermittler.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir ermöglichen kleinen und mittelständischen Unternehmen, sich einfach und effektiv gegen Cyber-Risiken abzusichern.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

CyberDirekt bietet Unternehmen und Versicherungsmaklern über eine



Vergleichsplattform die größte Auswahl an Cyber-Versicherungen im deutschsprachigem Raum. Innerhalb von 5 Minuten ist kann eine Cyber-Versicherung 100% digital abgeschlossen werden. Darüber hinaus erhalten alle Kunden kostenfrei Zugang zu einem Cyber-Training für Ihre Mitarbeiter, Phishing-Tests und einem Websecurity-Check.

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir konnten unser Geschäftsvolumen mehr als verdreifachen.

#### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

> 200% Wachstum.

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir wollen das Wachstum unter den gegebenen Marktbedingungen noch weiter beschleunigen sowie unsere Präsenz in weitere EU-Länder ausweiten.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir möchten unser Team mit neuen Kollegen im Bereich Vertrieb, Kundenberatung sowie Cyber-Security Experten erweitern.

## KONTAKT

Adresse: Köpenicker Straße 154a  
D-10997 Berlin

Gründer: Hanno Pingsmann, Ole Sieverding

Webseite: [www.cyberdirekt.de](http://www.cyberdirekt.de)



# BITA

Indexing, Passive Investments, Thematic Investments, Financial Data, ESG data, Crypto, Cryptocurrencies, Green Investments, Asset Mgt.

## QUICK FACTS

2018	6/18	P4	7,5M	500k+	500k+
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

**BITA is the world's first provider of end-to-end infrastructure for self-indexing, systematic and thematic investing.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Our product is aimed at the B2B market. In particular, our target customers are Asset Managers, Wealth Managers, Family Offices, Institutions, Pension Funds, Registered Investment Advisors, Portfolio Managers, Indexed product issuers (like ETFs, ETPs...) and other professional investors.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

We currently have clients in the UK, North America and the EMEA region. Nevertheless, we have the right digital infrastructure to serve clients all around the world without geographical barriers.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

We would like to continue our expansion throughout North America and Europe, with an eye over the emerging Asian markets.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Several international institutional investors.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Amazon AWS (our main cloud service providers), Wiener Börse (dissemination of Index and Market data), ETFs Capital (investors, strategic partner for the ETF market).

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

We are authorized as an Index Administrator by the German Financial Authority (BaFin).

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Our product range includes the world's first end-to-end software platform for self-indexing and portfolio management called BITACore; we also offer Thematic, ESG and Cryptocurrency data, and we license thematic indexes.

BITACore is our most innovative product as it allows professional investors and managers to quickly create, backtest and launch their indexes or indexed investment strategies more rapidly than using traditional solutions. Besides, they have full control over the process and do not need to rely on any



third party (index) provider to create new strategies or update current ones.

On the service side, we harness the power of BITA Ace, our real-time cloud-based calculation engine, to provide highly customizable calculation services to our clients which make us stand out from the traditional index providers.

By using our software technology and innovative infrastructure, we can help clients to dramatically reduce their go-to-market time while enhancing the efficiency and automation of their product development processes.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

We offer innovative and customizable index services, and bespoke customer service.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Our biggest successes in the last months are closing our Series A with €6 million investment from ETFs Capital and having contributed actively to the launch of the first Bitcoin price-tracking ETF in Europe, by supporting the underlying index creation and being the official administrator.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

We aim at growing our team by headcount in order to serve more clients and increase our commitment

towards new product development. We are committed to improve our product solutions by adding new functionalities as well as incorporating feedback from the users.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

We are looking to add new clients to our portfolio to consolidate our presence in North America and Europe, and expand in Asia.

## KONTAKT

Adresse: [Karlstraße 12](#)  
[D-60329 Frankfurt am Main](#)

Gründer: [Victor Gomez, Paul Herrera](#)

Lt. Angest.: [George Kuznetsov](#)

Webseite: [www.bitadata.com](#)



# Nuri

Neobank, Crypto, Blockchain, Wealth



## QUICK FACTS

2015

GRÜNDUNG

10/18

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Wir sind eine Neobank die es den Nutzern erlaubt direkt Krypto vom Bankkonto aus zu kaufen und verbinden das traditionelle banking mit den attraktiven Anlagemöglichkeiten im Bereich Krypto und Blockchain.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Wir Bei Nuri glauben, dass innovative Technologien wie die Blockchain es ermöglichen, bei relativ geringem Risiko gute Renditen zu erwirtschaften aber der Zugang zu diesen Möglichkeiten ist noch stark limitiert. Das wollen wir ändern und sie einem Massenpublikum zugänglich machen. Unsere Vision ist es, den Zugang zu innovativen Finanzprodukten so einfach wie möglich zu gestalten - für jedermann und jede Frau.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

In der European Economic Area.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir verbinden das traditionelle banking mit den attraktiven Anlagemöglichkeiten im Bereich Krypto und Blockchain.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Wir bieten einen automatisierten Kryptosparplan in Verbindung mit einem Bankkonto an. Mit dem Bitcoin-Ertragskonto können Kunden jährlich eine Ertragsrate zwischen 4 und 5% erzielen, die wöchentlich ausgezahlt wird.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Bitwala wurde zur Nuri. Wir haben unsere Marken- und Produktpositionierung Richtung Massenmarkt verändert und dies wurde auch in unserem Produktportfolio reflektiert: Wir haben Custodian Wallets an den Start gebracht, die es



Einsteigern einfacher macht, ihre ersten Kryptos zu kaufen. Unsere Kryptosparpläne machen es unseren Nutzern noch einfacher, regelmäßig in Bitcoin & Ether zu investieren und dabei langfristig Vermögen aufzubauen. Unser Bankkonto hat einen Uplift bekommen und wir haben einen Lern Bereich in der App integriert.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Fintech des Jahres beim Deutschen FinTech Award.



### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir werden 2 neue Sparkonto-ähnliche Produkte auf den Markt bringen, basierend auf Blockchain Technologie, um es den Nutzern noch einfacher zu machen, langfristig Vermögen aufzubauen. Darüber hinaus werden wir "Geld ausgeben" und "Geld anlegen" stärker ineinander integrieren.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir wollen unsere Mission weiter in den europäischen Massenmarkt tragen. Kommt und helft uns, innovative Finanzprodukte auf der Blockchain zu bauen oder diese zu vermarkten.

## KONTAKT

Adresse: [Prinzessinnenstrasse 19/20](#)  
[D-10969 Berlin](#)

Gründer: [Ben Jones, Jan Goslicki, Jörg von Minckwitz](#)

Lt. Angest.: [Kristina Walcker-Mayer, Philipp Beer, Christoph Iwaniez, Vidya Mani](#)

Webseite: [www.nuri.com](http://www.nuri.com)

# DIE ETABLIERTEN

03

**DIE ETABLIERTEN** sind FinTech- und InsurTech Startups aus Deutschland und Österreich, die bereits in den Jahren **2016 oder 2017 auf den Markt kamen**. Sie sind also schon etwas etablierter als "Die Jungen" (siehe voriges Kapitel) und haben dieses Jahr ihre Technologien und Geschäfte weiter ausgebaut.



# EMIL Group

Bestandsmanagement, Produktlaunch, Modular, Cloudbasiert, Stand-Alone System, No Code, Vertrieb, Preisvergleich, Data Analytics

## QUICK FACTS

2016	4/17	P4	k/A	k/A	k/A
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

Die EMIL Group GmbH unterstützt Versicherungsanbieter dabei, Produkte schneller auf den Markt zu bringen und bestehende Portfolios günstiger zu verwalten.

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2B-Produkt: Versicherungen, Versicherungsmakler, MGAs.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

DACH.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Unter anderem nutzen bereits Signal Iduna, Continentale, BavariaDirekt, BGV und die Württembergische Versicherung die EMIL Insurance Suite.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Erfüllung der BiPro Norm, ISO27001.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Die EMIL Insurance Suite wird rein cloudbasiert und als Stand-Alone System betrieben und stellt somit eine flexible und skalierbare Technologie-Infrastruktur dar - Anpassungen und Konfigurationen können ausschließlich durch Fachabteilungen und ohne technischen Support durchgeführt werden.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Alle Standardprozesse eines Versicherers sind bereits vordefiniert und es werden fertige Templates und Module für die Produktkonfiguration sowie ein intuitiver Baukasten für Antragsstrecken und APP bereitgestellt.



Foto (c) Unternehmen

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir konnten die Anzahl an Versicherungsgesellschaften, welche die EMIL Insurance Suite für den günstigen Betrieb oder schnellen Start von Versicherungsprodukten nutzen sowie unser Team deutlich vergrößern.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Unter anderem wurde unsere Technologie mit dem Goldenen Bulle als Versicherungsinnovation des Jahres sowie dem Innovationspreis der Assekuranz ausgezeichnet

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Auch im kommenden Jahr geht es um Wachstum, sowohl auf Team- als auch auf Produktebene. Es gibt bereits Pläne weitere Sparten durch die

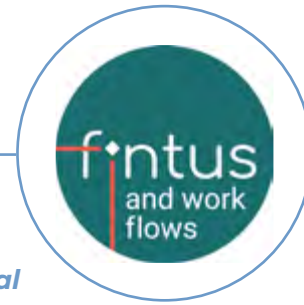
EMIL Insurance Suite abzudecken, bestehende Funktionen der Plattform weiterzuentwickeln sowie diese um neue Funktionen zu ergänzen. So wollen wir nicht nur neue Kunden gewinnen und neue Umsatzfelder erschließen sondern auch bestehenden Kunden weitere Bausteine anbieten.

## KONTAKT

Adresse: Ackerstraße 29  
D-10115 Berlin

Gründer: Bastian Knutzen & Chris Maslowski

Webseite: www.emil.de



## QUICK FACTS

2016	6/17	P4	-	2M+	5M+
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

**Deutschlands führende Low-Code-Banking-Plattform - Vertriebs-, Entscheidungs- und Transformationsplattform für die Finanzindustrie.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Banken, Finanzdienstleister, Förderbanken, Landesbanken, Leasing- & Factoring-Anbieter, uvm.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

DE, AT, CH.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

UK, IT, ES, POL.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Leider vertraulich.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Accenture, Bearingpoint, IKOR, SKS, xpact, GFT, Quadrio um nur einige unserer Vertriebs- und Implementierungspartner zu nennen.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

fintus ist agiert als Anbieter der Software-Lösung fintus Suite nebst Rechenzentrumsbetrieb (SaaS) als wesentliche Auslagerung gemäß KWG / MaRisk / BAIT.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Mit Low-Code in wenigen Tagen zur vollintegrierten Bank-Plattform - vom Kundenkontakt bis an den digitalen Arbeitsplatz. Statt Kernsysteme ersetzen sie mit fintus enablen.



Foto (c) Unternehmen

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Jahr 1 bereits 1 Mio. Umsatz, ein positives Geschäftsergebnis und erste Inkremente der Software bei Kunden produktiv.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Wir haben den Umsatz 2020 zu 2021 von >2 Mio. EUR auf >5Mio. EUR steigern können und sind nachhaltig profitabel.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Internationalisierung der fintus Plattform, basierend auf der Version 3 der Plattform (Fertigstellung Q4/2021) und weiteres Wachstum von zur Zeit 45 FTE auf 70+ FTE bis Sommer 2022.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir suchen Vertrieb, Consulting, Testing - kurz: jeden der Lust hat, in einem schnellwachsenden Enterprise-Software-Anbieter & FinTech sich zu entwickeln.

## KONTAKT

Adresse: [Stephanstraße 3](#)  
D-60316 Frankfurt am Main

Gründer: k/A

Webseite: [www.fintus.de](http://www.fintus.de)



# Getsafe

Neo-Insurer

GETSAFE

## QUICK FACTS

2015

GRÜNDUNG

12/17

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

100M

FUNDING

10M+

UMSATZ 2020

10M+

UMSATZ 2021

*Getsafe hat es sich zur Aufgabe gemacht, Versicherung nicht nur anders, sondern bedingungslos besser zu machen – in einer App, einfach per Smartphone.*

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Digital Natives – für alle, die ihre Versicherungen per Smartphone erledigen wollen.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland, UK.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Frankreich, Italien, Spanien, Österreich, Niederlande.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

BaFin-Sachversicherungslizenz für Deutschland (+EU), Assekurateur in UK.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Getsafe denkt Versicherung neu: Komplexität und Papierkram setzt der digitale Versicherer smarte Chatbots und Automatisierung

entgegen. Kund:innen können mit wenigen Klicks und in Echtzeit Schäden melden, ihren Versicherungsschutz ändern oder Fragen klären.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Über eine App bringt Getsafe Versicherungen auf das Smartphone von über 250.000 Nutzerinnen und Nutzern. Das Besondere: Die technologische Plattform schafft Geschwindigkeit und Flexibilität in einem der langsamsten und unflexibelsten Geschäfte der Welt.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Getsafe hat die Series-B-Finanzierung auf 80 Millionen Euro erweitert und eine BaFin-Lizenz erhalten. Die Lizenz gibt uns die nötige Freiheit, unkonventionelle Wege zu gehen und Innovationen schneller zu verwirklichen als zuvor. Langfristig wollen wir unseren Kundinnen und Kunden einen ganzheitlichen Versicherungsschutz aus einer Hand bieten.



### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

German Fintech Award 2020.



### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Schon heute profitieren Kundinnen und Kunden von einem transparenten und digitalen Prozess. Künftig werden wir die Bearbeitungsdauer von Schäden deutlich verkürzen und mehr Services per App bieten. Außerdem wollen wir mehr Produkte und Services anbieten und in weitere europäische Märkte expandieren.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Talente - in den nächsten 24 Monaten wollen wir unser Team auf 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verdoppeln. Bewerbt euch!

## KONTAKT

Adresse: [Max-Jarecki-Str. 21  
D-69115 Heidelberg](#)

Gründer: [Christian Wiens, Marius Simon](#)

Lt. Angest.: [Daniel Treiber, Alexander Grimm](#)

Webseite: [www.hellogetsafe.com](http://www.hellogetsafe.com)

## QUICK FACTS

2017

GRÜNDUNG

12/17

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

### Online-Vermögensverwaltung für Privatkunden.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Retailkunden ab einem Erstanlagebetrag von 3.000 €.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Österreich.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

k/A

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

BAWAG PSK, easybank.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Konzession als Wertpapierfirma gemäß § 3 WAG 2018 der Österreichischen Finanzmarktaufsichtsbehörde (FMA).

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Savity bietet unterschiedliche Anlageoptionen und -konzepte für ein Höchstmaß an Individualisierbarkeit der Portfolios.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Als einer der ersten Robo-Advisor hat Savity das Thema Nachhaltigkeit aufgegriffen: Seit 2017 gibt es eine streng nachhaltige Anlageoption, Savity wurde als erster Robo-Advisor im deutschsprachigen Raum in das Expertengremium Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) aufgenommen.



#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Erfolgreiche Integration (B2B2C) mit easybank und BAWAG P.S.K.

#### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

+200% Wachstum in AuM und Anzahl verwalteter Portfolios.

#### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Höchstnote im Capital-Test 2021, damit erneut bester österreichischer Robo-Advisor.

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Integration weiterer Kooperationspartner im In- und Ausland.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Kooperationspartner (B2B oder B2B2C) für unsere digitale Vermögensverwaltung.

## KONTAKT

Adresse: [Dingelstedtgasse 14/15](#)  
A-1150 Wien

Gründer: [Karin Kisling, Peter Wais, Alex Wais, Andreas Drach](#)

Webseite: [www.savity.com](http://www.savity.com)



## QUICK FACTS

<b>2017</b>	<b>12/17</b>	<b>P4</b>	<b>60M</b>	<b>k/A</b>	<b>k/A</b>
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

**Penta ist die führende digitale Business-Banking-Plattform für Selbstständige und KMUs.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Freelancer, Solo-Selbständige, kleine und mittlere Unternehmen aller Branchen.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

In den nächsten zwei Jahren wollen wir in mindestens drei Länder aus dem europäischen Zahlungsraum SEPA expandieren.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Penta bietet Deutschlands flexibelstes Geschäftskonto an: komplett digital, für Selbstständige und Unternehmen aller Größen

und Rechtsformen und gleichzeitig stark individualisierbar mit integrierten Schnittstellen zur Buchhaltung und einer kuratierten Finanzierungsplattform.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Mit Penta wollen wir der digitale und klimafreundliche CFO für unsere Kunden sein. Bei der Entwicklung von Produkten und Lösungen beziehen wir unsere Kunden deshalb mit ein. Unsere Produkt-Roadmap ist öffentlich und unsere Kunden können mitbestimmen, welche Produkte und Lösungen wir als nächstes entwickeln sollen. So stellen wir sicher, dass wir genau die Lösungen entwickeln, die unseren Kunden einen echten Mehrwert bieten.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Das Jahr 2021 war sehr erfolgreich für Penta. Am

Foto (c) Unternehmen



wichtigsten war unser überaus starkes Wachstum bei gleichzeitiger Steigerung unserer Profitabilität in allen Unternehmensbereichen. Unter anderem ist unsere Kundenbasis um mehr als 50 Prozent gewachsen und wir beschäftigen 40 Prozent mehr Mitarbeiter.

Plattform um hochwertige Banking-Angebote erweitern. Als digitaler CFO wollen wir damit der erste und einzige Ansprechpartner für unsere Kunden sein, wenn es um ihre Finanzen geht.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Handelsblatt TOP Geschäftskonto 2019, Business Punk TOP Konto 2020-2021, Fintech Germany Award 2020, Handelsblatt Diamond Star Award 2020.



### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir wollen unsere Position als führende Challenger Bank für kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland weiter ausbauen und die Penta-

## KONTAKT

Adresse: Warschauer Platz 11-13  
D-10245 Berlin

Lt. Angest.: Markus Pertlwieser, Lukas Zörner,  
Markus Steiff, Max Riege, Igor  
Kuschnir, Chiedza Muguti, Vasilija  
Grubic, Dan Hardaker

Webseite: www.getpenta.com

# hepster (MOINsure GmbH)

Neo Broker, MGA, Insurance as a Service, Platform Ecosystem



## QUICK FACTS

2016

GRÜNDUNG

4/17

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

12M

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Mittels einer API-getriebenen Plattform entwickeln wir bedarfsorientierte und individualisierbare Versicherungslösungen für Kooperationspartner und Endkunden in den Bereichen Mobilität, Elektronik, Ausrüstung, Tier, Reisen und Unfall.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2B(2C)-Zielgruppen: Retailer, Hersteller, Leasinganbieter, Vermieter / Verleiher, Versicherungsmakler, Serviceanbieter.  
B2C-Zielgruppen: Digital Natives, Online / Digital affil, mobil, aller Altersklassen.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

In Deutschland und Österreich.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europaweit.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

mein-dienstrad.de (baron mobility service GmbH), Rebike Mobility, und Spektrum Versicherungsmanagement.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Vermittlerzulassung in Deutschland/EU.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir entwickeln Versicherungsprodukte für eine neue Generation von Kunden. Diese lassen sich dank volldigitaler Prozesse flexibel und individuell auf die jeweiligen Bedürfnisse anpassen. Dabei bilden wir die gesamte Wertschöpfungskette der Versicherung digital und automatisiert ab - von der Produktentwicklung und Buchung einer Versicherung, bis hin zur Vertragsverwaltung, der Dokumentenerstellung in Echtzeit und der Schadenregulierung.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Unser Geschäftsmodell mit komplett digitalen Versicherungen ist auf den Bereich der „Embedded Insurance“ ausgerichtet. Sprich auf die Einbettung und Integrationen von Versicherungen in bestehende Prozesse. Versicherungen sind längst keine Stand-Alone-Produkte mehr, sondern



werden immer mehr Teil eines Gesamtprozesses. Es geht uns also darum, die Entwicklung von Versicherungen und deren Einbindung in die Customer Journey eines Partners so zu gestalten, dass es für den Kunden sinnig und einfach ist, die gewünschte Versicherung zu beziehen und handzuhaben. Gerade in Puncto Verwaltung, aber auch hinsichtlich der Schadenmeldung und -abrechnung.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Trotz anhaltender Lieferengpässe und weiteren Einschränkungen aufgrund der Corona-Pandemie hat sich die Anzahl der gebuchten hepster Fahrrad- und E-Bike-Versicherungen allein in der ersten Jahreshälfte im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt. So verzeichnen wir einen Zuwachs von mehr als 130 %. Gleichzeitig konnten wir unsere Marktposition vor allem durch den Ausbau bestehender Partnerschaft sowie starke neue Kooperationen in Deutschland und Österreich ausbauen.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

In 2019 ein Wachstum von 700%, in 2020 Wachstum von 600%, in 2021 Wachstum von 200%.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder „Meilenstein“ der nächsten 12-18 Monate sein?

Im Laufe des nächsten Jahres werden wir unsere Internationalisierung vorantreiben und in weitere europäische Märkte expandieren. Im Zuge dessen werden wir natürlich auch unsere Produkte diversifizieren und – basierend auf den Bedürfnissen und Anforderungen unserer Kunden und Partner – weiterentwickeln.

## KONTAKT

Adresse: Am Kreuzgraben 1a  
D-18146 Rostock

Gründer: Christian Range, Alexander Hornung, Hanna Bachmann

Lt. Angest.: Thomas Neumuth, Peter Schöning

Webseite: [www.hepster.com](http://www.hepster.com)





# otonova

Versicherung, App, Vertrieb, White Label, Krankenvollversicherung  
B2B-Lizenzplattform

## QUICK FACTS

2015

GRÜNDUNG

6/17

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

10M+

UMSATZ 2020

10M+

UMSATZ 2021

**Private Krankenvollversicherung in Deutschland, diverse Krankenzusatzversicherungen, White-Label-Kooperationen und B2B-Lizenzplattform zu anderen Versicherern.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Digital Natives, Beamte, Expats, Zusatzversicherte, alle Einkommensklassen über der Bemessungsgrenze.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Fokus auf DE, aber perspektivisch EU.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

WeFox und GETSAFE.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Bafin Lizenz.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

otonova ist die erste digitale Krankenversicherung in Deutschland. wir machen einiges anders als herkömmliche Versicherungen. Unsere zeitgemäßen IT-Systeme machen uns schnell und agil. Wir starten mit einem neuen Pool an Versicherten mit innovativen Features.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

otonova wurde 2020 und 2021 im Rahmen der KUBUS-Studie unter Privaten Krankenversicherungen zum zweiten Mal in Folge zum Versicherer mit der höchsten Kundenzufriedenheit gekürt.



Foto (c) Unternehmen

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Zusammenarbeit mit ersten White Label Partnern, z.B. Getsafe, Aufbau strategischer Partnerschaften wie WeFox.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Strategische Kooperationspartner mit denen wir weitere Märkte erschließen können.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Erster M&A Deal (Lead Portal) und Customer Growth über 100% Zuwachs in 2021.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

PKV mit der höchsten Kundenzufriedenheit (Kubus Studie); Beste PKV-Tarife (Handelsblatt); Testsieger Zahnzusatz (Stiftung Warentest); PKV-Tarif Testsieger (Wirtschaftswoche); Exzellent (Levelnine).

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Lizensierung und Launch einer Lebensversicherung, sowie weitere Produkterweiterungen.

## KONTAKT

Adresse: Ottostraße 4  
D-80333 München

Gründer: Roman Rittweger

Lt. Angest.: Jesko David Kannenberg,  
Bernhard Brühl, Peter Bauer,  
Martin Betzwieser

Webseite: [www.otonova.de](http://www.otonova.de)



# riskine

Versicherungs- und Bankberatung, Vertriebssoftware, Beratungsplattform, Chatbots, Data Analytics, Bancassurance

## QUICK FACTS

2016

GRÜNDUNG

12/17

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

3M+

UMSATZ 2020

3M+

UMSATZ 2021

Digitale Beratungs- und Vertriebslösungen für die Finanzindustrie, auf Basis neuester AI und graphbasierter Technologien.

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Versicherungen, Banken, Finanzvertriebe und Makler.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Österreich, Deutschland, Schweiz, Spanien, Italien, Rumänien, Frankreich.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Wir wollen in allen Ländern in Europa vertreten sein.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Sämtliche Lizenzen liegen im Eigentum unserer Firma. Alle Produkte sind IDD/MIFID und DSGVO konform.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir schaffen echte Kundenzentrierung in der Finanzberatung, indem wir objektive Risiken, subjektive Risikopräferenzen sowie Wünsche & Träume von KundInnen ganzheitlich analysieren und in den Kern der Beratungs-/ Vertriebssoftware bringen. Unser intelligenter Algorithmus „ALIS“ verbindet dabei die unterschiedlichen Perspektiven mit einem einzigartigen Lebenszyklusmodell. Wir sind der einzige Anbieter, der das gesamte Spektrum in einer modularen, API-basierten Struktur anbietet.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Unsere Multi-Channel-Lösungen sind sowohl für das Self-Service (Portal, Website, Apps,...) als auch für die persönliche und remote Beratung anwendbar.

Unsere API-basierten White-Label Lösungen, können individuell an die Vorstellungen und Bedürfnisse unserer KundInnen (Inhalte, Front-End Customization, Farben, Schriften) angepasst werden.



Die digitalen Lösungen unterstützen den Vertrieb und führen zu nachhaltigen Kundenbeziehungen, basierend auf Transparenz und Vertrauen.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir sind stolz darauf, Technologieführer im Bereich der AI unterstützten Beratungsgespräche bei Versicherungen in Europa zu sein. Wir sind der einzige Anbieter, der Lösungen länderübergreifend aus einer Plattform bereitstellen kann.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Top European Union InsurTech Companies, Daily Finance (2020), Fintech Germany Award (2020) Shortlist, Innovation Championship by ZÜRICH (2019), Gartner Cool Vendor in Insurance (2018), Insury Startup Award, Insurance Factory (2017).

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Der Schwerpunkt in den nächsten Jahren liegt vor allem in der weiteren Internationalisierung.

## KONTAKT

Adresse: Linke Wienzeile 10/4  
A-1060 Wien

Gründer: Ralf Widtmann, Johannes Seebacher

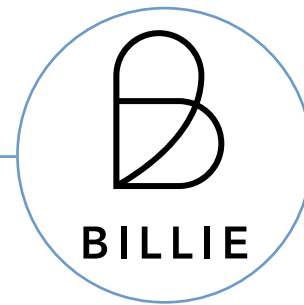
Lt. Angest.: Frederik Schorr

Webseite: [www.riskine.com](http://www.riskine.com)



# Billie

B2B Payments, B2B e-Commerce, Business Lending



## QUICK FACTS

2017

GRÜNDUNG

7/17

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

145M

FUNDING

3M+

UMSATZ 2020

10M+

UMSATZ 2021

**Billies „Buy now, pay later“ (BNPL) Zahlungsmethoden ermöglichen Geschäftskunden, online einzukaufen und später zu bezahlen (BNPL für B2B).**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

B2B-Händler, Einkaufsmanager.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Für Händler in Deutschland, für Einkäufer europaweit.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Europaweiter Roll-out auch auf Händlerseite.

### **Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Contorion, Staples, Forto.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Klarna, Hypovereinsbank, Raisin.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Factoring-Lizenz der BaFin.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Wir sind Europas erster und führender BNPL-Anbieter im Bereich B2B e-Commerce mit den höchsten Annahmehöhen im Checkout und den stärksten Partnern (z.B. Klarna).



### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Wir haben Klarna für eine global exklusive Partnerschaft gewonnen, die es allen Klarna-Händlern mit B2B-Checkout erlaubt, Billies BNPL-Lösung für die Einkäufe ihrer Geschäftskunden mit einem Klick live zu schalten. Damit haben wir das erste skalierbare BNPL-Angebot im B2B-Bereich geschaffen.

### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Fintech des Jahres 2017 (Payment & Banking), Best Payment Provider 2020 (E-Commerce Germany Awards).

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder „Meilenstein“ der nächsten 12-18 Monate sein?**

Wir werden unser BNPL-Angebot in den nächsten 24 Monaten für alle B2B-Händler in Europa verfügbar machen.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Insbesondere motivierte Mitarbeitende, die unsere große Vision teilen, das B2B-Einkaufserlebnis genauso smooth zu machen für B2C-Kunden. Unser Team soll von heute 150 auf mehr als 300 Köpfe wachsen.

## KONTAKT

Adresse: [Charlottenstraße 4](#)  
[D-10969 Berlin](#)

Gründer: [Aiga Senftleben, Christian Grobe,](#)  
[Matthias Knecht](#)

Webseite: [www.billie.io](http://www.billie.io)

# Arabesque S-Ray

ESG



## QUICK FACTS



**Wir kombinieren umfangreiche, essenzielle Datenmengen und ESG-Kennzahlen, um die Leistung und Nachhaltigkeit von Unternehmen durch exzellente Datenlösungen weltweit zu bewerten.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2B sowohl für Finanzdienstleister (Banken, Versicherer, Asset Manager, etc.) wie auch Unternehmen (Konzerne, SMEs, Verbände).

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Global.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Glass Lewis, Accenture, FactSet.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Arabesque S-Ray ist ISO 27001 zertifiziert, einem weltweit anerkannten Standard für Informations- und Cybersicherheitsmanagement. Weiters ist Arabesque AI als "investment research provider" durch die FCA reguliert.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Arabesque S-Ray kombiniert umfangreiche, essenzielle Datenmengen und ESG-Kennzahlen, um die Leistung und Nachhaltigkeit von Unternehmen weltweit zu bewerten und Unternehmen und andere Stakeholder weltweit zu unterstützen, nachhaltigere Entscheidungen zu treffen.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Arabesque S-Ray wurde in Zusammenarbeit mit führenden Universitäten und einem weltbekannten Gremium entwickelt und verwendet einen algorithmischen Ansatz, bei dem systematisch verschiedene Datenquellen kombiniert werden – statt sich auf menschliche Urteile zu verlassen. Ursprünglich für Arabesques eigenen Investitionsprozess entwickelt, bietet S-Ray eine einzigartige Investorenperspektive und ein tiefes Verständnis der Materialität. Mehrere Datenquellen und Nachrichtensignale werden täglich kombiniert und aktualisiert. Das ermöglicht eine reaktionsschnellere Entscheidungsfindung.



Um den Facettenreichtum von Nachhaltigkeit widerzuspiegeln, verwendet S-Ray vier verschiedene Nachhaltigkeitsbewertungen – anstelle nur einer einfachen Bewertung. Die quantitative Methodik von S-Ray bietet eine größere Reichweite, eine umfassendere Bewertung und eine wettbewerbsfähige Preisgestaltung. Zusätzlich hat Arabesque einen ausgezeichneten Vorstand und Beirat im Bereich der Nachhaltigkeit. Sie sorgen für die inhaltliche Fundierung und achten darauf, dass Arabesques Ziele fest im Blick behalten werden.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

In den letzten 12 Monaten haben wir das Geschäft deutlich ausgebaut und mehrere Senior Manager an Bord geholt, um das weitere Wachstum des Unternehmens zu steuern. Dazu gehören: Matthias Hübner, ehemaliger Partner bei Oliver Wyman, der unser Head of Advisory ist, Ulrika Hasselgren, ehemalige Head of ESG and Sustainability bei Danske Bank und ISS, die unsere neue Head of Nordics and European Sovereigns ist, und Daniel Klier, ehemaliger Global Head of Sustainable Finance bei HSBC, der unser neuer CEO von Arabesque S-Ray und Präsident der Arabesque-Gruppe ist.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

FinTech Germany Award 2020 (3. Platz) und 2021 (2. Platz) Kategorie "Early Stage".

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Arabesques nächster Meilenstein wird eine Plattform sein, die Unternehmen, Investoren und andere Interessengruppen für zugängliche, digitale Daten zur Nachhaltigkeit von Unternehmen verbindet. Dies wird eine unternehmenszentrierte digitale Lösung, die es Unternehmen ermöglicht, ihre Nachhaltigkeitsdaten digital zu melden, den Datenerfassungsprozess zu rationalisieren und den aktuellen Berichtsaufwand zu verringern.

## KONTAKT

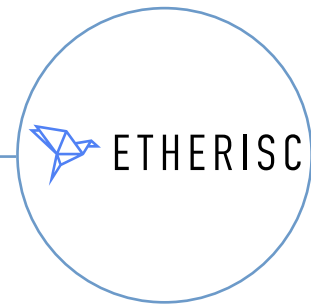
Adresse: Zeppelinallee 15  
D-60325 Frankfurt

Gründer: Omar Selim, Andreas Feiner, Hans-Robert Arndt, Dominic Selwood

Lt. Angest.: Daniel Klier, Todd Bridges, Philipp Müller, Maria Mähl, Parul Gupta, Hiroshi Amemiya, Matthias Hübner

Webseite: [www.arabesque.com](http://www.arabesque.com)





# Etherisc

P2P-Versicherung, Blockchain, Crypto, Inclusive Insurance

## QUICK FACTS

2016

GRÜNDUNG

3/17

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

3M

FUNDING

100k+

UMSATZ 2020

1M+

UMSATZ 2021

### Dezentrale Versicherung auf Blockchain-Basis.

#### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Wir sprechen allgemein Versicherungskunden, aber auch Partner an, die innovative Versicherungsprodukte bauen wollen.

#### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Kenia.

#### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Ostafrika, Europa.

#### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Aon (weltweit agierender Versicherungsmakler), Ethereum Foundation, Climate Ledger Initiative, Acre Africa, ZepRe.

#### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Wir sind ein Open-Source Projekt, unsere Software wird unter der Apache 2.0 Lizenz veröffentlicht.

#### Was ist die Innovation eures Produkts?

Etherisc baut eine Plattform für dezentralisierte Versicherungsanwendungen auf Blockchain-Basis, um den Kauf und Verkauf von Versicherungen effizienter zu gestalten, mehr Transparenz und Fairness zu schaffen und den Zugang zu Versicherungsanlagen zu demokratisieren.

#### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Bei Schäden erhält der Kunde seine Auszahlung ohne Papierkrieg und in Realtime.

#### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Roll-out der ersten blockchainbasierten Versicherungslösung für Kleinbauern in Afrika. 17.000 Farmer erhielten erstmals Zugang zu einer Versicherung, die direkt nach klimabedingten Schäden auszahlt.

#### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Gründung einer Schwesterfirma für Inclusive Insurance in den Niederlanden.



#### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Blockchain Startup Contest Graz (2016), Blockchain Oscar (2017), Insurance Shaper of the Year Award (2017).

#### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir planen den weiteren Rollout der Klimaschaden-Versicherung in weiteren afrikanischen Ländern. Weiterhin werden wir gemeinsam mit unseren Partnern zusätzliche Produkte wie eine Flugverspätungs-Versicherung oder eine Hurricane-Versicherung ausrollen.

#### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir suchen Partner, die unsere Plattform nutzen wollen, um eigene innovative Versicherungsprodukte zu entwickeln.

## KONTAKT

Adresse: Ruth-Drexel-Straße 154  
D-81927 München

Gründer: Christoph Mussenbrock

Webseite: www.etherisc.com





# FinMent

Bildungsinstitut, EdTech, Education for independent stock exchange trading, Investing platform, Neo investing, SaaS, Wealth Management

## QUICK FACTS

2016

GRÜNDUNG

9/16

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Wir vereinen Fin- und EdTech unter einem Dach: Mit unseren zweifach staatlich zertifizierten Börsenkursen und unserer innovativen Finanztechnologie, ermöglichen wir jedem ein 4- bis 7-stelliges Nebeneinkommen an der Börse aufzubauen.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Unsere Zielgruppen sind sowohl neue als auch erfahrende Investoren, die sich langfristig ein hohes Vermögen aufbauen möchten. Wir haben sowohl B2C als auch B2B Kunden.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Wir bedienen hauptsächlich den D-A-CH Raum. Hier sind wir der einzige Anbieter mit doppelt staatlich zertifizierter Anerkennung.

Aktuell sind unsere Börsenkurse und Coachings auf Deutsch verfügbar.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Wir konnten bereits über 2500 Kunden gewinnen. Einige große Geschäftsführer und CEO namhafter Unternehmen, sind bei uns Kunde geworden. Leider dürfen wir aus datenschutzrechtlichen Gründen keine Namen nennen.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Unsere Partner sind die Börse Stuttgart, Lynx, Comdirect, Finanzen 100, Vontobel oder auch der Deutschen Börse zusammen. Wir sind immer offen, gemeinsam mit neuen Partner neue Projekte aufzubauen, um die finanzielle Bildung und deutsche Börsenkultur voranzutreiben.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Wir sind doppelt zertifiziert von der staatlichen Zentralstelle für Fernunterricht (ZFU) und der Senatsverwaltung für Bildung, Arbeit und Soziales.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir haben einen Markt-Algorithmus entwickelt, der auf unsere selbst entwickelte Strategie basiert. Die Strategie stammt ursprünglich von großen erfolgreichen Hedgefonds, die nur für sehr wenige Menschen zugänglich ist. So ermöglichen wir der



breiten Bevölkerung den Zugang zu Vermögen und Wohlstand.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Wir haben eine interaktive Lernplattform, bei dem die Kunden risikolos an der Börse unsere Strategie erlernen und mit echtem Geld fehlerfrei anwenden zu können.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Wir haben unsere Börsentechnologie auf den Derivatehandel erweitert. Seit Mitte 2021 findet der FinMent Markt-Algo völlig automatisch die besten Pyramiden und optimalen Kauf- und Verkaufszeitpunkte von Optionen. Durch den Handel mit Derivaten sind zusätzlich zum Aktienhandel 10-fache Gewinnchancen und maximaler Kapitalschutz möglich.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir werden in den kommenden Monaten ein neue Technologie mit einer neuen Handelsstrategie

launchen. Durch diese wird es möglich sein, dass jeder monatlichen Einnahmen mit nur wenigen Klicks erzielen kann. Damit machen wir diese Technologie und Strategien von großen Versicherungen zugänglich für die breite Bevölkerung.

## KONTAKT

Adresse: [Kuno-Fischer-Str. 14  
D-14057 Berlin](https://www.kuno-fischer-str.de)

Gründer: [Adrian Schmid und Ajder Veliev](#)

Webseite: [www.finment.com](https://www.finment.com)





## QUICK FACTS

2015

GRÜNDUNG

9/16

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

>10M

FUNDING

1M+

UMSATZ 2020

1M+

UMSATZ 2021

**[credi2] entwickelt und betreibt Buy Now, Pay Later-Bezahlmethoden für Banken, Händler und deren Endkund:innen.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Banken, Händler, Hersteller.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland, Österreich.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

EU/CEE.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Apple, Raiffeisen Bank International, Volkswagen Bank.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

[credi2] hilft Banken und Händlern innerhalb weniger Wochen ihre BNPL-Lösung zu launchen. Die markterprobte [credi2]-Plattform beinhaltet alle Bausteine für den Betrieb von maßgeschneiderten BNPL-Lösungen: digital, automatisiert, conversion-optimiert.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Seitens unserer Kunden, sowohl von Banken als auch von Händlern, ist kaum interner IT-Aufwand notwendig.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Wir haben 2020 in Deutschland ein Abomodell für Apple und Cyberport umgesetzt, welches sowohl am POS als auch online verfügbar ist. Mittlerweile ist das Abomodell bei einigen der größten Apple



Resellern in Deutschland als auch in Österreich verfügbar.

### **Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?**

>1.000 Fahrradhändler nutzen FINANCE A BIKE - unser Produkt für die VW Bank (Verdreifachung in den letzten 12 Monaten); Nach weniger als 12 Monaten seit Go-Live nutzen bereits 7 Händler das Abomodell für Apple Produkte.

### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

eKomi & BankingCheck Award 2021, 2019, 2018; E-commerce Germany Award 2019.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Die nächsten Projekte befinden sich schon in der Pipeline. Es ist geplant mit unseren bestehenden Lösungen weitere Länder zu erschließen, als auch neue Produkte zu launchen.

## KONTAKT

Adresse: Mariahilfer Straße 41-43/B6  
A-1060 Wien

Gründer: Daniel Strieder, Jörg Skornschek,  
Michael Handler

Lt. Angest.: Verena Mai, Ewa Bugl, Angela  
Holzhacker, Tobias Danzer

Webseite: www.credi2.com



# QUICK FACTS

**2019**

GRÜNDUNG

**1/16**

MARKT LAUNCH

**P4**

PHASE

**k/A**

FUNDING

**<500k**

UMSATZ 2020

**>3M**

UMSATZ 2021

## Receipts made simple.

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Kassenhersteller, Kassenanbieter und große Retailer.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Österreich.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Uber, orderbird, Bartels-Langness, markant, gastronomi, ready2order.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Wir haben als einer von nur drei Anbietern weltweit, zwei Produktzertifizierungen und eine Überprüfung nach technische Richtlinien, durch das BSI (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik) erreicht!

Diese umfassen im wesentlichen die strikte Konformität zu höchsten kryptografischen und technischen Vorgaben.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir sind Marktführer für Fiskalisierung in der Cloud. Unsere Softwarelösung ist eine 1-Click-Solution für Gesetzeskonformität am Point of Sale. fiskaly ist Ihr starker Partner beim Thema Fiskalisierung und digitaler Beleg.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Im Gegensatz zu anderen, ermöglicht unsere Lösung eine 100% automatisierte, unsichtbare Fiskalisierung ohne Hardware. Das heißt, Kunden brauchen keinen USB-Stick oder ähnliches, um eine Transaktion am Point of Sale gesetzeskonform durchzuführen. Das Rollout ist dadurch für alle Kassen gleichzeitig möglich und Updates werden automatisch eingespielt.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Unser größter Erfolg war die Zertifizierung unseres Produkts für Deutschland, der Cloud-TSE.



Mit unserer innovativen Cloud-Lösung konnten wir bisher über 600.000 Kassen unter Vertrag nehmen und mehr als 2 Milliarden Transaktionen rechtskonform absichern.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Kontinuierliches monatliches Umsatzwachstum von über 10%, Mitarbeiterwachstum von über 50%, Signierung von über 1 Milliarde Transaktionen.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

CEO Johannes Ferner erreichte den 2. Platz bei EY Entrepreneur of the Year 2021 in der Kategorie Startup und ist auf der Forbes 30 under 30 Liste.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Unsere Vision ist eine Expansion in alle europäischen Märkte, damit unsere Kunden mit fiskaly in jedem Land gesetzeskonform sind. Wir sind auf der Mission, die Fiskalisierung neu zu erfinden.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir suchen motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Partner, die mit uns die Expansion in neue Länder vorantreiben wollen.

## KONTAKT

Adresse: Mariahilfer Straße 36  
A-1070 Wien

Gründer: Johannes Ferner, Patrick Gaubatz,  
Simon Tragatschnig

Webseite: www.fiskaly.com



# Thinksurance

Marktplatz, Beratungsplattform, Data Analytics, SaaS



## QUICK FACTS

2015

GRÜNDUNG

1/16

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

20M

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Wir verstehen uns als Technologieunternehmen, das Deutschlands führenden Marktplatz für Gewerbe- und Industrieversicherungen anbietet.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen weltweit

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland und Frankreich.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Italien, Spanien, Niederlande, Belgien, USA, etc.

### **Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?**

Alle namhaften Versicherer sowie Versicherungsvertriebe.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Nicht relevant.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Mit unserem Marktplatz für Gewerbe- und Industrieversicherung verbinden wir die verschiedenen Marktteilnehmer und sorgen dafür, dass sie noch erfolgreicher werden. Deshalb können Vermittler auf unserer Plattform den gesamten Beratungsprozess rechtssicher und digital abdecken – von der Bedarfsanalyse über den Tarifvergleich bis hin zum Abschluss. Und zwar für zahlreiche Sparten, Produkte und Risiken. Versicherer bekommen über unsere Plattform direkten Zugang zu einem Vertriebsnetzwerk, in dem zehntausende Vermittler aktiv sind, sowie zu Beratungsleistungen im Bereich Data Analytics.



### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Seit 2020 haben wir einiges erreicht: Wir sind von 40 auf rund 150 Mitarbeitende gewachsen, haben unser erstes internationales Büro in Frankreich eröffnet, unser Produkt signifikant weiterentwickelt, zehntausende neue Nutzer überzeugt und zahlreiche Awards gewonnen.

### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

InsurTech100 List (2021), CEO Today Global sowie Europe Award (2021, 2020), FinTech Awards 2021, Digital Champion Award (2021), Digitaler Leuchtturm der Versicherungsbranche (2020), uvm.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Wir werden das größte Projekt unserer jungen Unternehmensgeschichte abschließen und unsere Lösung komplett neu erfinden. Zudem setzen wir unseren Internationalisierungskurs fort und werden in anderen europäischen Ländern aktiv.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Wir suchen Menschen, die Teil von etwas Großartigem werden und eine Branche komplett revolutionieren möchten.

## KONTAKT

Adresse: Stephanstraße 14-16  
D-60313 Frankfurt

Gründer: Florian Brokamp, Christopher Leifeld

Lt. Angest.: Timm Weitzel, Vasil Vasilev, Mathias Berg, Sven Schönfeld

Webseite: [www.thinksurance.de](http://www.thinksurance.de)



# PAIR Finance

Inkasso, Forderungsmanagement, Payment

## QUICK FACTS

2016

GRÜNDUNG

8/16

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

8,3M

FUNDING

9M+

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Das Fintech für Inkasso, das mit Künstlicher Intelligenz, Verhaltenspsychologie und Data Science die Inkassoindustrie revolutioniert und das Forderungsmanagement nachhaltig digital, effizient und kundenorientiert gestaltet.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

E-Commerce, Insurance und Insurtech, Zahlungsdienstleister, Banken, Online-Serviceunternehmen, Telko-Branche, Mobilitybranche, Energieversorger, Medienunternehmen.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Österreich.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Schweiz, Frankreich, Benelux.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Zalando, Klarna, ShareNow, Home24, Versicherungskammer Bayern, Sixt und 300 mehr.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Adyen, AWS, Crif, Schufa.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Eingetragener Rechtsdienstleister für Deutschland und Österreich.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

PAIR Finance ermöglicht mit seinem Technology-first-Ansatz ein neues, verbraucherzentriertes Kundenerlebnis im Inkasso und Forderungsmanagement. Die eingeleiteten Maßnahmen sind digital und basieren auf Künstlicher Intelligenz, Data Science und verhaltenspsychologischen Erkenntnissen. Das Fintech bietet erstmals ein auf jeden Menschen zugeschnittenes Bezahlerlebnis ohne Medienbruch: Ein selbstlernender Algorithmus



sensibilisiert säumige Verbraucher\*innen zur Zahlung der ausstehenden Forderung per passgenauer Nachricht, individueller Sendezeit und persönlichem Bezahllink - und verbessert damit die Zahlungsakzeptanz im Inkasso.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Menschen, die bereit sind den Markt mit uns zu verändern, d.h. motivierte Mitarbeiter\*innen, Partner\*innen und neue Geschäftskund\*innen.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

MPE Award – Best Merchant Payment Initiative 2021  
Start Europa-Expansion in Österreich  
Massgebliche Kundenzugewinne: Top Brands aus Insurance, Insurtech sowie Mobility  
Publikation der "Großen Kundentypologie-Studie".

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Die internationale Expansion, Stärkung des Standorts in AT, Ausbau hin zu einer internationalen Self Servicing-Plattform für Mandanten, stärkung der KI-Technologie, insbesondere in den Bereichen Deep Reinforcement Learning und Natural Language Processing. Weitere Vertikalisierung in zunehmend digital werdende Branchen.

## KONTAKT

Adresse: Hardenbergstraße 32  
D-10623 Berlin

Gründer: [Stephan Stricker](#)

Lt. Angest.: [Fabian Plätzen](#), [Dmitry Sharkov](#), [Christian Zingel](#)

Webseite: [www.pairfinance.com](http://www.pairfinance.com)



# CARL

M&A, Managed Marketplace, Transaktionsplattform, Corporate Finance

# CARL

## QUICK FACTS

2016

GRÜNDUNG

11/16

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Wir haben eine digitale Plattform geschaffen, die Unternehmer, Berater und Investoren miteinander vernetzt. Im Fokus steht dabei das Zusammenspiel von persönlicher Beratung und plattformbasierter Technologielösung. Auf diesem Weg finden Unternehmer den passenden Käufer und gleichzeitig bieten wir Investoren einzigartige Investitionsmöglichkeiten im Mittelstand.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Unternehmer im Mittelstand, Investoren/ Kaufinteressenten.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Österreich & Schweiz - und wir sind für Kaufinteressenten und Investoren aus der ganzen Welt erreichbar.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Unsere Expansionspläne sind aktuell noch vertraulich.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Neben einigen von Deutschlands traditionsreichsten Familienunternehmen als

Kunden haben wir eine Reihe der größten Banken Deutschlands als Kooperationspartner gewinnen können.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

u.a. Deutsche Bank, Postbank, Commerzbank, KfW, HaSpa und viele weitere Sparkassen.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Verschiedentliches IP, proprietär und vertraulich.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Durch den Einsatz von Technologie und die Nutzung von Daten ermöglicht CARL Unternehmen im Mittelstand einen einfachen, schnellen und sicheren Prozess für Unternehmensverkauf und Nachfolge.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

CARL hat direkten Zugang zu 2.500 Kaufinteressenten, Daten zu mehr als 180.000 weiteren potenziellen Investoren und bietet mittelständischen Unternehmen durch diese Daten, die eigens entwickelte Software und ein Team aus Experten eine einzigartige Verlässlichkeit bei Unternehmensverkauf und Nachfolge.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Ein großer Erfolg war der Launch unserer CARL Connect Plattform. Auf dieser verknüpfen wir über 2.500 Kaufinteressenten mit Unternehmern und Beratern. Das ermöglicht schnelle, einfache und sichere Prozesse und verbessert die Abschlusswahrscheinlichkeit weiter.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Wir stehen aktuell mit mehr als doppelt so vielen Unternehmen im Austausch über einen Verkauf wie noch vor 12 Monaten. Das freut uns sehr, dass unsere Lösung derart großen Anklang findet.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

u.a. Forbes 30 under 30 (2018), Bitz & Pretzels (2019).

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir wollen noch mehr Unternehmerinnen und Unternehmern bei einem Verkauf helfen und damit auch klar der Marktführer in Deutschland werden.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wir suchen ambitionierte neue Team-Mitglieder, die mit uns die CARL Vision vorantreiben wollen und freuen uns über weitere Mitglieder unseres Investoren- und Partnerberater-Netzwerkes.



## KONTAKT

Adresse: Schlegelstraße 26 A  
D-10115 Berlin

Gründer: Pascal Stichler, Kurosch D. Habibi

Webseite: www.carlfinance.de

# WEITERE

04

**WEITERE** sind Startups, die sich beworben haben oder von der Community für den Report empfohlen wurden, aber nicht die Kriterien in Bezug auf Jahr des Markteintritts, Produkt, o.ä. erfüllen. Da dieser Report im Geiste der Unterstützung von Gründer:innen entstand, wollen wir diese Startups in dieser Form dennoch in den Report aufnehmen und sie für euch “entdeckbar” machen. Viel Spaß!





# Mambu

Core Banking, SaaS, Cloud computing, Banking technology

## QUICK FACTS

<b>2011</b>	<b>6/11</b>	<b>P4</b>	<b>387M</b>	<b>k/A</b>	<b>k/A</b>
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

**Mambu ist die weltweit einzige echte SaaS-Cloud-Banking-Plattform und hat sich auf das Design und die Entwicklung modernster Finanzdienstleistungen für Banken, Kreditinstitute, Fintechs, Privatkundenbanken und Telekommunikationsunternehmen spezialisiert.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Banken, Kreditinstitute, Finanzdienstleister, Fintechs und Telekommunikationsunternehmen.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

65+ Länder auf 6 Kontinenten.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Wir sind bereits weltweit in EMEA, LATAM, APAC und Nordamerika tätig.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Einige unserer Partnerschaften können unter [www.mambu.com/partners](http://www.mambu.com/partners) eingesehen werden.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

N26, OakNorth, Raiffeisen Bank, BancoEstado,

ABN AMRO, Solarisbank, Bank Islam, Orange Bank, Raisin.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

ISO 27001.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Durch unseren einzigartigen Composable Ansatz können unabhängige Komponenten, Systeme und Konnektoren in jeder beliebigen Konfiguration kombiniert werden, um moderne Bankerlebnisse zu ermöglichen und den Anforderungen von Unternehmen und Endanwendern gerecht zu werden.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Herkömmliche Kernbankenplattformen sind so konzipiert, dass sie an einer monolithischen Umgebung festhalten und sich nicht an Veränderungen anpassen lassen. Mambu ist das Gegenteil: Mit unserer Kernbankenplattform kann



das Finanzangebot individuell und zeitnah erstellt werden. Zudem ermöglicht unser umfangreiches Ökosystem aus Partnern eine erweiterte, maßgeschneiderte funktionale Abdeckung je nach lokalen Bedürfnissen der Nutzer.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Mambu sammelte Anfang des Jahres 110 Millionen Euro ein und ist dadurch zum Einhorn geworden. Ende des Jahres haben wir nun weitere 235 Millionen Euro erhalten, sodass unsere Bewertung auf 4,9 Milliarden Euro gestiegen ist.

Wir haben dieses Jahr zudem viele neue Kunden hinzugewonnen, wie z.B. die Raiffeisen Digital Bank, die mit unserer SaaS-Cloud-Banking-Plattform innovative und personalisierter Finanzangebote entwickeln kann.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

100%+ YoY Umsatzwachstum, >200 Kunden weltweit, Signifikanter Ausbau des Kundenstamms in der DACH Region.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir wollen weiteren Banken und Finanzdienstleistern weltweit ermöglichen, moderne Bankerlebnisse zu schaffen und den Anforderungen von Endanwendern gerecht zu werden.

Wir arbeiten außerdem daran, Nachhaltigkeit

in alle unsere Tätigkeiten zu integrieren, damit Mambu eine Plattform für positive, systemische Veränderungen für alle unsere Nutzer, Mitarbeiter und die Gesellschaft insgesamt ist.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Fintech Germany Award 2021, Gewinner 'Growth Stage', FinTech des Jahres - Jurypreis 2021 (Payment & Banking).



## KONTAKT

Adresse: [Karl-Liebknecht-Straße 5  
D-10178 Berlin](https://www.mambu.com)

Gründer: [Eugene Danilkis, Frederik Pfisterer,  
Sofia Nunes](https://www.mambu.com)

Webseite: [www.mambu.com](https://www.mambu.com)



## QUICK FACTS

2015

GRÜNDUNG

7/15

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

5M+

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**ready2order ist ein Fintech, das sich auf die Entwicklung modularer POS- und Payment-Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen spezialisiert hat.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Die Kunden sind kleine und mittelständische Unternehmer:innen mit Mitarbeiter:innen im zweistelligen Bereich und bis zu mehreren Millionen Euro Jahresumsatz. Der Kundenstamm verteilt sich über die Branchen der Gastronomie, Einzelhandel und Dienstleistungen wie Friseursalons, Nagelstudios, aber auch Handwerker:innen und mehr.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland und Österreich.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Wir wollen unsere Produkte so vielen europäischen Kunden wie möglich anbieten können.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

ready2order baut POS- (Point of Sales) und

Payment-Solutions für kleine und mittelständische Unternehmen. Es bietet alle wichtigen Kassenfunktionen für Handel, Dienstleistung und Gastronomie und ist dabei 100% finanzamtconform. Die Software ist einfach verständlich und höchst flexibel einsetzbar – egal ob mobil oder stationär. ready2order hat sich damit der Mission angenommen, den Unternehmer:innen Angelegenheiten abzunehmen, die nicht zu deren Kerngeschäft zählen. Mit der Hardware und Software von ready2order können sich Unternehmer:innen sorgenfrei auf ihr eigentliches Geschäft konzentrieren.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Wir glauben daran, dass Unternehmer:innen nicht angetreten sind, um ihr Unternehmen nur zu verwalten, sondern um ihren Traum eines eigenen Bistros, Friseursalons oder Modegeschäfts zu verwirklichen. Daher gibt ready2order ihnen die Möglichkeit, sich auf genau das zu konzentrieren, was sie am besten können: Ihre eigene Vision voranzubringen. Damit möchten wir uns zu einer der führenden Plattformen Europas entwickeln,



die für alles da ist, was kleine und mittelständische Unternehmen brauchen. ready2order blickt auf fast zehn Jahre Erfahrung zurück, die es ermöglicht, differenzierte Produkte zu bauen, die einfach und verlässlich sind.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Der Launch unseres mobilen Kassenterminals readyGo inklusive einer integrierten Payment-Funktion für unsere über 10.000 Kunden in Deutschland und Österreich.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Wir wollen all unsere Produkte insbesondere im Payment-Bereich weiter ausbauen, um so zum Top-Finanz-Aggregator für kleine und mittelständische Unternehmen in Europa zu werden.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Wir sind immer auf der Suche nach Talenten, die mit uns an unserer Vision arbeiten.

## KONTAKT

Adresse: [Hintere Zollamtsstraße 17/5 A-1030 Wien](#)

Gründer: [Christopher Fuchs, Markus Bernhart](#)

Webseite: [www.ready2order.com](http://www.ready2order.com)



# LAMIE direkt

Neocarrier, B2B2C, embedded insurance, data-driven insurance

## QUICK FACTS

2015

GRÜNDUNG

9/15

MARKT LAUNCH

P4

PHASE

0

FUNDING

10M+

UMSATZ 2020

10M+

UMSATZ 2021

**B2B2C full-stack enabler für neue Marktplayer wie zB Telcos.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Konsumenten, Telcos, Banken.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Aktuell in 9 Ländern innerhalb der EU + Serbien und Nord Mazedonien.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Asien, USA.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Telekom Austria Group, Hutchison 3 Österreich.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Versicherungslizenz EU, Agentenlizenz, Lloyd's coverholder. Maklerlizenz.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir transformieren die Stärke von versicherungsfremden Ökosystem-Playern in innovative Versicherungslösungen.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Unser Vision: 100% positiv erledigte Schadensfälle!

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Das Erreichen von 500.000 Kunden und die internationale Expansion in mehr als 8 Ländern.



### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Wachstum um 100.000 Kunden.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Ausgezeichnet als DIA Top100 Start-Up to watch 2020; ausgezeichnet als weltweites "InsurTECH100" von FinGlobal.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Das nächste Ziel ist die Expansion nach Asien und USA und die Verdoppelung der Kundenbasis auf über 1 Mio Kunden.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Weitere Ökosystem-Player wie z.B. Telcos, Banken, oder Retailer, die ihre Ökosystempower mit Versicherung verbinden möchten und dadurch Versicherung neu erfinden möchten.

## KONTAKT

Adresse: [Hasnerstraße 2a  
A-4020 Linz](#)

Gründer: [Christian Pedak, Roland Pedak](#)

Lt. Angest.: [Thomas Aumayr, Michael Biberauer](#)

Webseite: [www.lamie-direkt.at](http://www.lamie-direkt.at)

# AUSBLICK

05

**AUSBLICK** vereint Startups, die sich beworben haben oder von der Community für den Report empfohlen wurden, aber erst im Jahr 2022 ihren Markteintritt planen. Im Geiste der Unterstützung insbesondere von jungen Gründer:innen, sind sie dennoch in den Report aufgenommen. Im Report nächstes Jahr findest du dann vielleicht schon interessante Neuigkeiten von ihnen. Es bleibt spannend!



## QUICK FACTS

2022

GRÜNDUNG

4/22

MARKT LAUNCH

P1

PHASE

k/A

FUNDING

n/a

UMSATZ 2020

n/a

UMSATZ 2021

**Für private Gebrauchtwagenkäufer, die sich bisher an der unseriösen Kaufabwicklung zwischen Privatpersonen stören, übernehmen wir die digitale und seriöse Kaufabwicklung.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Sicherheitsbewusste Gebrauchtwagenkäufer zwischen 20 und 40 Jahren.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Deutschland.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

DACH.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Starke und etablierte Kooperationspartner für Versicherungsbausteine.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Beim Gebrauchtwagenkauf zwischen Privatpersonen erhalten unsere Nutzer eine sichere und seriöse Kaufabwicklung, wie man sie sonst nur vom Händler kennt.

### **Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?**

Mit sicher-autokaufen.de in der Tasche kann jeder mit gutem Gefühl zum nächsten Gebrauchtwagenkauf.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Wir sind Teil des Fintech Accelerators Fintogether in Stuttgart und arbeiten mit namhaften, etablierten Partnern für unsere Produktbausteine zusammen.



Foto (c) Unternehmen

### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Startup BW ASAP Finale, Aufnahme Fintogether Accelerator.

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Neben ersten Testkunden Ende 2021 und dem Launch im Frühjahr 2022 stellt die Seed-Finanzierungsrunde ein wichtigen Meilenstein dar.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Für die Finanzierungsrunde in Q1/22 suchen wir noch einen weiteren Business Angel mit Erfahrung im Fintech/Automotive Bereich.

## KONTAKT

Adresse: in Gründung  
D-Stuttgart

Gründer: Florian Reister, Nikolaus Schmidt,  
Maximilian Rost, Alexander Schwarz

Webseite: www.sicher-autokaufen.de/

## QUICK FACTS

2021

GRÜNDUNG

7/22

MARKT LAUNCH

P2

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Wir bieten das erste und vollumfängliche Vorsorge-Home, womit Verbraucher alle ihre Vorsorge-Aktivitäten managen und tracken können und verbinden sie mit Finanzexperten.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2C: Otto-Normalverbraucher und Finanzmuffel, später weitere Zielgruppen.

B2B: Finanzberater, Versicherungsmakler, Ausschließlichkeitsvermittler, Banken, Versicherungen, Maklerpools, weitere Unternehmen

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Zahlreiche Testuser und Finanzexperten, welche großen Wert auf vertrauensvolle Kundenbeziehungen legen und diese zukünftig auf digitalen Wegen mit uns gemeinsam weiterentwickeln möchten.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Tink als verlässlicher Partner für unser hochwertiges Open Banking Angebot, sowie Lemon.Markets für die zukünftig beste Trading Experience bei Finfio.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Die erforderliche PSD2 Lizenz übernimmt unser Partner für Open Banking Technologie Tink für uns.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir bieten unseren Nutzern die einfachste Möglichkeit, um aufgeklärt und mit Übersicht ihre Altersvorsorge zu starten und anschließend im Auge zu behalten und Finanzberater erhalten durch uns einzigartige Möglichkeiten, um mit ihren Kunden in Verbindung zu bleiben.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Unsere Lösung ermöglicht Finanzexperten ihre



Kunden auf die Finfio-Plattform zu leiten. Berater, die auf gute Kundenbeziehungen Wert legen, bleiben mit Hilfe von uns dauerhaft mit ihren Kunden in Verbindung und nehmen am Leben dieser teil.

Zudem erweitern Berater durch uns automatisch ihr Produktangebot, steigern nachhaltig den CLV und bieten ihren Kunden fortan das höchstmögliche Absicherungslevel.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Über 200 durchgeführte Nutzerinterviews, welche uns darin positiv bestärkt haben, dass sich Verbraucher eine Anlaufstelle für das Management für alle ihre Altersvorsorge-Aktivitäten wünschen.

Auch der run von Finanzberatern auf unser smartes B2B-Angebot, was ihnen ermöglicht mit ihren Kunden eine noch nie dagewesene Kundenbeziehungsqualität zu erreichen.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Die Gewinnung und das positive Feedback unserer B2B und B2C-Pilotkunden, sowie die wertvolle Unterstützung durch unsere Business Angels und Mentoren.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Unser Go-Live im July 2022.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Wegbegleiter, talentierte Mitarbeiter oder B2B-Partner, welche unsere wertschätzende agile Arbeitskultur teilen.

## KONTAKT

Adresse: Rofanstraße 8  
D-81825 München

Gründer: Dariusz Borowski, Uwe Lätsch

Webseite: www.finfio.de





## QUICK FACTS

2020

GRÜNDUNG

1/22

MARKT LAUNCH

P2

PHASE

1,9M

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**SideCaps vereinfacht Investitionen in börsennotierte Nebenwerte radikal und fungiert als zentrale Plattform für den großvolumigen Handel und die Bereitstellung hochwertiger Informationen.**

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

Alle Marktteilnehmer im Ökosystem der börsennotierten Nebenwerte: Investoren, Wertpapierhandelsbanken, Researchhäuser, Emittenten.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland, Österreich, Luxemburg.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Europa inkl. UK, USA.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Deutsche Börse, CACEIS, mwb fairtrade, DonauCapital, transaction factory.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Wir agieren als Anlagevermittler unter einem Haftungsdach und sind zugelassen als Marktteilnehmer der Deutschen Börse.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Unser revolutionäres digitales Ökosystem für börsennotierte Nebenwerte bringt erstmalig alle Akteure dieses Marktsegments zusammen und bietet eine umfassende Plattform zur zielgenauen Informationsbeschaffung sowie eine bisher nicht mögliche effiziente & datengetriebene Zusammenführung großvolumiger Transaktionen.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Erfolgreicher Abschluss unserer 1,8 Mio. € Seed-Finanzierungsrunde unter der Führung des High-Tech Gründerfonds (HTGF) und mit Beteiligung des Innovationsstarter Fonds Hamburg GmbH



(IFH), der BörseGO AG sowie weiteren strategischen Investoren und renommierten Business Angels. Ein Großteil der Mittel fließt in die Weiterentwicklung der Transaktions- und Informationsplattform.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Wir werden im ersten Quartal 2022 mit unserer Contentplattform live gehen und unseren Nutzern damit eine schnellere, ausführlichere und individuellere Informationsversorgung im Segment der börsennotierten Nebenwerte anbieten. Im zweiten Quartal schließen wir mit unserer Transaktionsplattform für effizientere, günstigere und transparentere Nebenwertinvestments an diese Entwicklung an.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Vordenker und Kooperationspartner im Bereich Digitalisierung und Demokratisierung von Kapitalmarktgeschäften mit Fokus auf börsennotierten SMEs.

## KONTAKT

Adresse: [Versmannstr. 4  
D-20457 Hamburg](#)

Gründer: [Julius Krieg, Gerhard Weiß](#)

Lt. Angest.: [Holger Nass](#)

Webseite: [www.sidecaps.com](http://www.sidecaps.com)



# Luceasi

Payment, P2P Lending, Preisvergleich, Vertriebsplattform, PSP, buy now - pay later

## QUICK FACTS

2021	5/22	P2	-	n/a	<100k
GRÜNDUNG	MARKT LAUNCH	PHASE	FUNDING	UMSATZ 2020	UMSATZ 2021

Luceasi ist ein "one click" payment service provider für Leasing und Finanzierung.

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2B-Produktanbieter wie Elektrofachmärkte, Möbelhäuser, B2B e-commerce Shops und viele mehr.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

Österreich, Italien, Spanien, Frankreich und UK.

### Welche nennenswerten (Pilot-)Kunden konntet ihr bereits gewinnen?

Dürfen wir noch nicht sagen.

### Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?

Flexvelop aus Hamburg, finAPI und weitere, die noch nicht genannt werden dürfen.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

32er KWG Haftungsdach für BaFin konforme Geschäftsprozesse.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Wir beschleunigen den Verkaufsprozess am Point of Sale mit unserer B2B payment solution für Leasing und Finanzierung.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

KMUs und Personengesellschaften brauchen nur einen Account um mit nur einem Klick den optimalen Leasing- oder Finanzierungsvertrag abzuschliessen.

### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Der grösste Meilenstein der letzten 12 Monate war die Fertigstellung unseres einsatzbereiten MVP, die



positive Resonanz und Gewinnung von Partnern wie Flexvelop. Besonders Stolz sind wir aber auf unser Team.

### Welche sonstige Wachstumserfolge heute vs. vor 12 Monaten könnt ihr stolz berichten?

Verdoppelung der angebundenen Leasing und Mietkauf Partner.

### Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?

Hidden Champion von BayStartUp, Top 16 European Fintech by Lendit Fintech.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Kurz und knapp: Funding, Go Live und viele Transaktionen über unsere Lösung.

### Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?

Funding, weitere Partner für Leasing, Finanzierung, Versicherung und Produktanbieter, neue Teammitglieder.

## KONTAKT

Adresse: Zweibrückenstraße 2  
D-80331 München

Gründer: Florian Oswald, Simon Fiedler,  
Tatjana Scharl

Webseite: www.luceasi.com





# UnitPlus InnolInvest

Open Banking, Investing, Payments, ESG

## QUICK FACTS

2021

GRÜNDUNG

1/22

MARKT LAUNCH

P1

PHASE

800k

FUNDING

n/a

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

*UnitPlus entwickelt den ersten Neo Asset Manager, der die Payment- mit der Investmentwelt verknüpft. Personalisiert werden Sparbeträge in ein breit gestreutes ETF-Portfolio investiert, bis die Investments unmittelbar für Zahlungen genutzt werden können. Damit möchten wir nicht nur mehr Menschen zu einer einfachen und bequemen Geldanlage führen, sondern ETFs weltweit auch das erste Mal dank unseres Pay-with-Portfolio Mechanismus als Zahlungsmöglichkeit einführen. Geld bleibt so zu jedem Zeitpunkt aktiv, ob am Kapitalmarkt oder just-in-time für die Zahlung.*

### Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?

B2C für digital-affine Menschen von 20 bis 40.

### Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar

Deutschland.

### Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant

DACH und europäisches Umland.

### Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?

Finanzanlagevermittler nach §34f GewO.

### Was ist die Innovation eures Produkts?

Unser 'Pay-with-Portfolio' Mechanismus ermöglicht weltweit das erste Mal mit ETFs zu bezahlen und positioniert sich so als Gegenstück zu 'Buy Now Pay Later'. Die Rendite zahlt die nächste Rechnung, nicht der Kredit.

### Was ist außerdem besonders an eurem Produkt?

Der weltweit erste personalisierte Sparplan, der die individualisierte Geldanlage erlaubt.



### Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?

Zuerst der erfolgreiche Marktstart und dann sukzessive an unserer langfristigen Vision zu arbeiten, eine eigene Währung auf das Weltkapitalmarktportfolio zu entwickeln.

### Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?

Erfolgreicher Launch sowie erste Kund\*innen, die mit ihrem Portfolio bezahlen.

## KONTAKT

Adresse: Immanuelkirchstraße 10  
D-10405 Berlin

Gründer: Fabian Mohr, Kerstin Schneider,  
Sebastien Segue

Webseite: www.unitplus.eu

## QUICK FACTS

2020

GRÜNDUNG

3/22

MARKT LAUNCH

P1

PHASE

k/A

FUNDING

k/A

UMSATZ 2020

k/A

UMSATZ 2021

**Movinx agiert als Versicherungsvermittler (MGA) weltweit um Automobilherstellern und Mobilitätsanbietern nahtlose, zweckmäßige und digitale Versicherungslösungen zu liefern.**

### **Für wen (Branche/Zielgruppe) ist euer Produkt primär gedacht?**

Automobil- und Mobilitätsunternehmen; Versicherungsanbieter.

### **Länder/Regionen aktuell aktiv/verfügbar**

Derzeit noch nicht auf dem Markt.

### **Regionen in den nächsten 3 Jahren geplant**

Ausgewählte Länder in Europa und den USA.

### **Welche wichtigen strategischen bzw. Firmen-Partner(schaften) konntet ihr bereits gewinnen?**

Hinter uns stehen zwei Giganten der Automobil- und Versicherungsbranche: Daimler und Swiss Re.

### **Welche eigenen (!) Lizenzen, Genehmigungen, Zertifizierungen, etc. habt ihr?**

Movinx ist bereits ein lizenziertes Versicherungsvermittler innerhalb der EU und auf

dem besten Weg, bis Ende 2021 auch in den USA vollständig lizenziert zu werden.

### **Was ist die Innovation eures Produkts?**

Unterstützt von Versicherungs- und Automobilriesen verfügt Movinx über spezifische Kompetenzen (oder Fähigkeiten) in diesen Sektoren gepaart mit dem technischen und regulatorischen Know-how, um eine globale, modulare Versicherungslösung als tragfähiges lokales Angebot für unsere Partner bereitzustellen.

Wir wahren die Interessen unserer Partner durch wahre Unabhängigkeit, die zu einem optimalen, reibungslosen Ergebnis für den Partner führt, während es gleichzeitig zweckmäßig und vollkommen integriert für deren Endverbraucher ist.

### **Was war euer wichtigster Erfolg oder Meilenstein der letzten 12 Monate?**

Der Aufbau eines Team voller Experten aus den Bereichen Versicherung, Automobil, Regulierungen und Tech, um den Prozess der Gründung mehrerer rechtlicher Einheiten auf der ganzen Welt



abzuschließen, welchen den Fußspuren unserer Kunden folgen.

Wir haben die regulatorischen Herausforderungen gemeistert, um eine innovative, passgenaue Lösung zu finden, und befinden uns nun in der finalen Phase vor dem Launch unseres Produkts.

### **Welche nennenswerten Awards, Preise oder Wettbewerbe habt ihr gewonnen?**

Unsere CEO, Dr. Caro Gabor, wird oft als eine der führenden Persönlichkeiten im deutschen Fintech-Sektor anerkannt, zuletzt wurde sie ausgezeichnet als: 'STRIVE Magazines 10 der Top Female Business Influencer Deutschlands mit dem Schwerpunkt "Fintech"'.  
<https://www.strivemagazine.com/2021/05/10-top-female-business-influencers-germany/>

### **Was wird der wichtigste Erfolg oder "Meilenstein" der nächsten 12-18 Monate sein?**

Launch unserer strategischer Märkte bei gleichzeitigem, kontinuierlichen Testen und Lernen, wie sich der Sektor weiterentwickelt.

### **Wen oder was sucht ihr 2022, der/die/das euch auf dem Weg zum Erfolg beschleunigen würde?**

Wir brauchen diejenigen, die den Status quo hinterfragen, Software Engineers, die die Freiheit haben wollen, neue Dinge auszuprobieren, und die eine Umgebung suchen, in der sie genau dies tun können.

## KONTAKT

Adresse: [Kurfürstendamm 11  
D-10719 Berlin](https://www.kurfuerstendamm11.com/)

Lt. Angest.: [Dr. Carolin Gabor, Andreas Roth,  
Clemens Reidel](mailto:caro.gabor@movinx.com)

Webseite: [www.movinx.com](https://www.movinx.com)



# FinTech Innovators

[www.fintech-i.com/report](http://www.fintech-i.com/report)

Alle Rechte vorbehalten. Jeder Teil des Inhalts dieses Reports kann unter Verweis auf die Quelle und Angabe der URL [www.fintech-i.com/report](http://www.fintech-i.com/report) reproduziert oder übertragen werden, sofern der Herausgeber vorab darüber via Email unter [team@fintech-i.com](mailto:team@fintech-i.com) in Kenntnis gesetzt wird.

Erschienen im Dezember 2021.

---

## **Impressum**

FinTech Innovators  
Accomenda GmbH  
GF Dr. Florian Kandler  
Schelleingasse 26/2/16  
A-1040 Wien