

Entwicklung eines Konzepts zur Gewinnung von Privatpersonen für die Investition an einer Mikrokapital-Börse

Dr. Klaas Rackebrandt

Summary:

In Schweden sind der Bereich der privaten Investitionen in börsennotierte Mikrokapital-Unternehmen und der damit verbundene Aktienmarkt bereits gut etabliert. In Dänemark sind ähnliche Tendenzen zu beobachten. Mit zunehmender Anzahl gründen dänische Firmen eine Holding in Schweden, um an der dortigen Mikrokapital-Börse gehandelt zu werden. Vor diesem Hintergrund wurde im Rahmen der vorliegenden Arbeit zunächst analysiert, welche Mikrokapital-Investmentstrukturen in Deutschland bereits vorhanden sind und welche kulturellen Besonderheiten in Deutschland das Investitionsverhalten der deutschen Privatinvestoren beeinflussen.

Darauf aufbauend erfolgte die Entwicklung eines Konzepts, um Privatpersonen für die Investition an einer Mikrokapital-Börse zu gewinnen.

Das entwickelte Konzept umfasst drei Bereiche (Konzeptbasis, kurzfristiges Konzept, langfristiges Konzept).

Die Basis beinhaltet die kulturellen Besonderheiten und das Investmentverhalten der Deutschen sowie die daraus abgeleitete Zielgruppe (Alter: 25-35 und 60+, Verdienst: >2500 € im Monat, zunächst aus dem Umfeld der Brokerfirma, des Emittenten). Des Weiteren wurden grundlegende Parameter zur Gestaltung von Kundenbeziehungen in Deutschland (Vertraulich, kontinuierlich, aktiv) sowie zur Auswahl der Emittenten im Mikrokapital-Bereich (Skalierbarkeit des Geschäftsmodells, Teilhaberstruktur, Team, Innovationsgrad, Produkt-Pipeline, Geschäftsberichte, Marktpotential, Langzeitkonzept) integriert.

Das kurzfristige Konzept umfasst das entwickelte Schulungskonzept (Marktstatistiken von IPOs in Schweden, Statistiken über Marktentwicklung des MTFs AktieTorget, Funktionsweise der Mikrokapital-Börse, Potentiale/Risiken der Investitionsmöglichkeit, Rendite, Diversifikations-Empfehlung), den faktenbasierten, sowie den emotionsbasierten Ansatz. Der Letztere beinhaltet die Bereiche zur Gewinnung des Vertrauens der Privatpersonen, die Positionierung der Angebote, die Investment-mit-Herz-Strategie, sowie Abschätzungen bezüglich der anzupreisenden Rendite, um das Interesse potentieller Investoren zu wecken, aber diese dabei nicht zu verschrecken. Der faktenbasierte Bereich beschreibt die Parameter (Marktstatistiken, Branchenstatistiken, Informationen über die Brokerfirma, Informationen über den Emittenten) die entscheidend sind, um den deutschen konservativen Anleger zur Investition an einer Mikrokapital-Börse zu bewegen sowie die notwendigen Inhalte zum Aufbau eines Netzwerks aus Kunden/Investoren. Das langfristige

Konzept beschreibt die Verlagerung der Gewichtung der Aktivitätsbereiche der Brokerfirma weg von den Schulungsaktivitäten sowie dem Aufbau des Kundennetzwerks, hin zur Fokussierung der Angebotserstellung, um diese in entsprechender Menge und Qualität zu veröffentlichen. Denn nur mit aufeinanderfolgenden qualitativ hochwertigen Angeboten lassen sich deutsche Privatpersonen auf Dauer von der Investmentmöglichkeit „Mikrokapital“ überzeugen. Auf der Basis dieser Konzeptansätze erfolgte die Ableitung von externen (Teaser, Informationsveranstaltungen, Market Days, Internetauftritt, Social Media) sowie internen (Marktforschung, Qualitätssteigerung durch kontinuierliche Überwachung und Verbesserung der internen Marketingprozesse) Marketingmaßnahmen, um die beschriebenen Inhalte zu vermitteln, die gesetzten Ziele zu erreichen, ein Investorennetzwerk aufzubauen und somit das Konzept zu komplettieren.

Abschließend konnte die Evaluierung des Konzepts durch die Einbeziehung von Experten aus Deutschland und Schweden zur Verifizierung sowie Modifizierung im Detail durchgeführt werden. Die Ergebnisse der Validierungsphase belegen die Vollständigkeit und Anwendbarkeit des Konzepts aus Expertensicht.

Basierend auf dem entwickelten Konzept erfolgte eine Gegenüberstellung mit dem schwedischen, gut funktionierenden Modell.