



SMARTeFunding@Solutions...

...the new way to capital

SMARTeFunding@Reseller

Profitieren Sie als Provider



SMARTeFunding

Einführung	3
Die Baseler Reformen - Eine Übersicht	3
Basel IV erschwert diese Bedingungen für KMUs zusätzlich	4
Marktüberblick - Crowdfunding als alternative Finanzierungsquelle ...	4
Wachstum und Diversifizierung	4
Chancen und Herausforderungen	4
Regulierung und Zukunftsausblick	4
Finanzanlagevermittler vs. SmarteFunding-Reseller - Die Unterschiede .	5
Wer kommt als Reseller infrage?	6
Wie Sie als SmarteFunding@Reseller profitieren	7
Vergütungsprognose	7
Preiszusammensetzung der SMARTeFunding-Software	8
Schlusswort	9

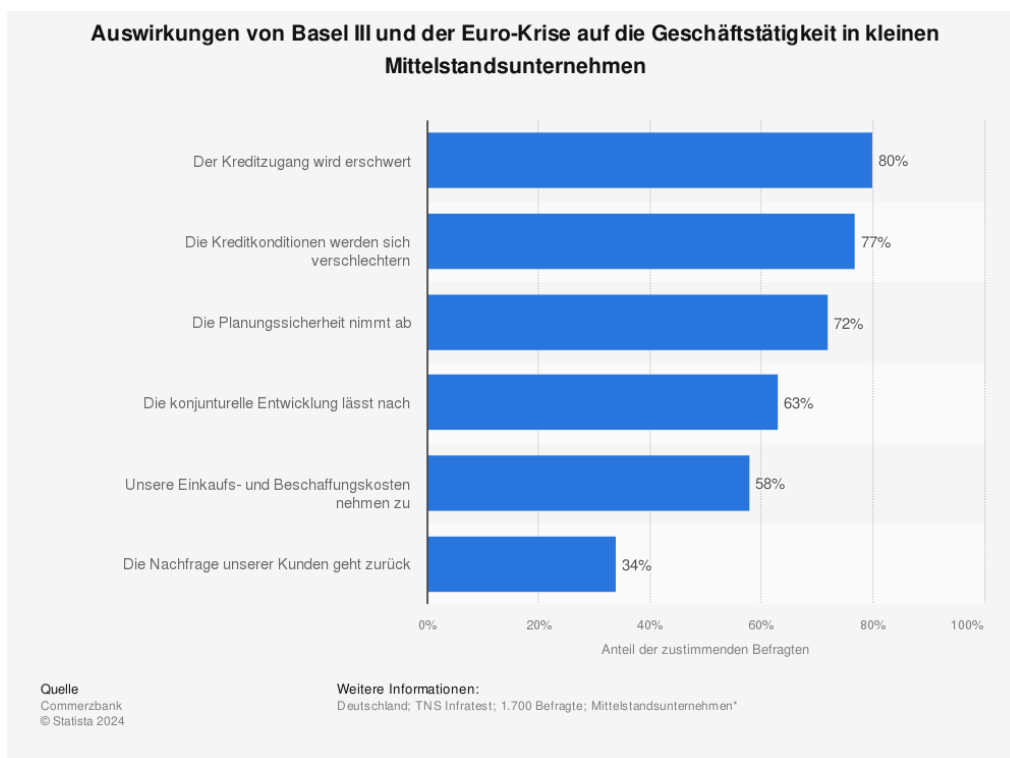
Einführung

In der heutigen Geschäftswelt stehen kapitalsuchende Unternehmen vor einer wachsenden Anzahl von Herausforderungen. Neben den **verschärften Eigenkapitalanforderungen**, die durch die Baseler Reformen erweitert wurden, sehen sich Unternehmen mit steigenden zeitlichen, finanziellen und personellen Aufwendungen konfrontiert. Darüber hinaus erhöhen sich die **Haftungsrisiken** aufgrund verschärfter Regulierungsanforderungen für **Finanzanlagevermittler**.

Diese Faktoren treiben Unternehmen vermehrt dazu, nach alternativen und bankenunabhängigen Finanzierungsmöglichkeiten zu suchen. Idealerweise sollten diese Finanzierungsquellen digitale Vertriebswege nutzen, um den herkömmlichen physischen Vertrieb von Anlagevermittlungen zu ersetzen. Eine dieser Finanzierungsquellen stellt das sogenannte Crowdfunding dar. Wenn Sie sich zunächst mit unserer Philosophie und dem Produkt SMARTeFunding vertraut machen möchten, schauen Sie sich doch gerne auch unsere [ePaper](#) zu den Themen OwnMission, Brokerage und Tokenisierung an.

Die Baseler Reformen - Eine Übersicht

Die Baseler Reformen begannen mit Basel I in den 1980er Jahren, das darauf abzielte, das Kreditrisiko von Banken zu minimieren, indem eine Mindestkapitalanforderung basierend auf der Risikogewichtung von Bankaktiva eingeführt wurde. Basel II, eingeführt in den frühen 2000er Jahren, erlaubte Banken, eigene Risikomodelle zu verwenden, was zu flexibleren Regulierungen führte, aber Schwächen in der Risikobewertung offenbarte. Basel III, die jüngste Phase nach der globalen Finanzkrise von 2008, verschärfte die Kapitalanforderungen und führte zusätzliche Liquiditätsanforderungen ein, um die Widerstandsfähigkeit der Banken in Krisenzeiten zu stärken und das Vertrauen in das Bankensystem wiederherzustellen.



Basel IV erschwert diese Bedingungen für KMUs zusätzlich

Basel IV ist eine fortlaufende Initiative des Baseler Ausschusses, um das Bankenregulierungssystem weiter zu verbessern. Dieses Regelwerk befasst sich mit verschiedenen Aspekten der Bankenregulierung, einschließlich der Überarbeitung der Risikomodelle und der stärkeren Berücksichtigung von Marktrisiken. Basel IV wird die Widerstandsfähigkeit des Finanzsystems weiter erhöhen und die Stabilität des globalen Bankenwesens gewährleisten.

Die Baseler Reformen haben einen erheblichen Einfluss auf das Bankenwesen und die Finanzmärkte weltweit. Sie haben das Risikomanagement und die Kapitalanforderungen für Banken verbessert, um das Finanzsystem widerstandsfähiger gegenüber Krisen zu machen.

Dies bedeutet für KMUs allerdings im Umkehrschluss eine immer größer werdende Hürde in der Beschaffung von Kapital.

Marktüberblick - Crowdfunding als alternative Finanzierungsquelle

Crowdfunding, auch bekannt als Crowdfunding für Investitionen, hat in den letzten Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. Es bietet Unternehmen und Investoren eine alternative Finanzierungsmöglichkeit, bei der eine Vielzahl von Menschen, oft über Online-Plattformen, Kapital für Projekte bereitstellt. Im Folgenden werfen wir einen Blick auf den aktuellen Stand des Crowdfunding-Marktes.

Wachstum und Diversifizierung

Der Markt für Crowdfunding hat sich rasant entwickelt und diversifiziert. Ursprünglich auf Start-ups und kleine Unternehmen ausgerichtet, zieht Crowdfunding heute eine breite Palette von Unternehmen und Investoren an. Dieser Ansatz ermöglicht es Unternehmen, Kapital von einer breiten Basis von Investoren zu beschaffen, anstatt sich auf herkömmliche Finanzinstitute zu verlassen.

Chancen und Herausforderungen

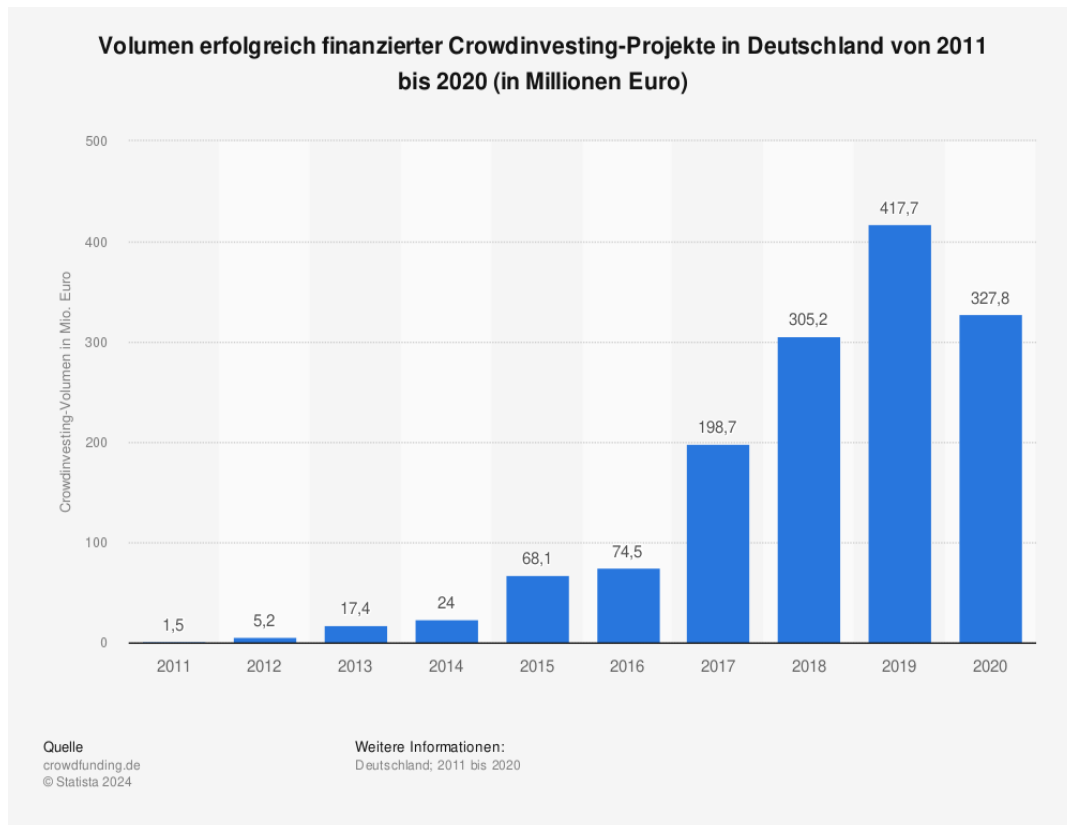
Crowdfunding bietet sowohl Chancen als auch Herausforderungen. Unternehmen können leichter Kapital beschaffen und ihre Reichweite erhöhen, indem sie ihre Investorenbasis erweitern. Auf der anderen Seite müssen sie jedoch eine transparente Kommunikation und effektives Risikomanagement gewährleisten.

Für Investoren bietet Crowdfunding die Möglichkeit, in eine breite Palette von Projekten zu investieren und ihr Portfolio zu diversifizieren. Gleichzeitig gehen sie jedoch Risiken ein, da Start-ups und Unternehmen, die Crowdfunding nutzen, ein höheres Ausfallrisiko haben können.

Regulierung und Zukunftsausblick

Die Regulierung des Crowdfunding-Marktes variiert je nach Region und Land. Die Aufsichtsbehörden bemühen sich jedoch zunehmend, klare Richtlinien und Schutzmechanismen zu schaffen, um das Vertrauen der Investoren zu stärken.

Der Crowdfunding-Markt wird voraussichtlich weiter wachsen und sich weiter diversifizieren. Mit zunehmender Akzeptanz und Reife des Sektors werden neue Geschäftsmodelle und Investitionsmöglichkeiten entstehen.



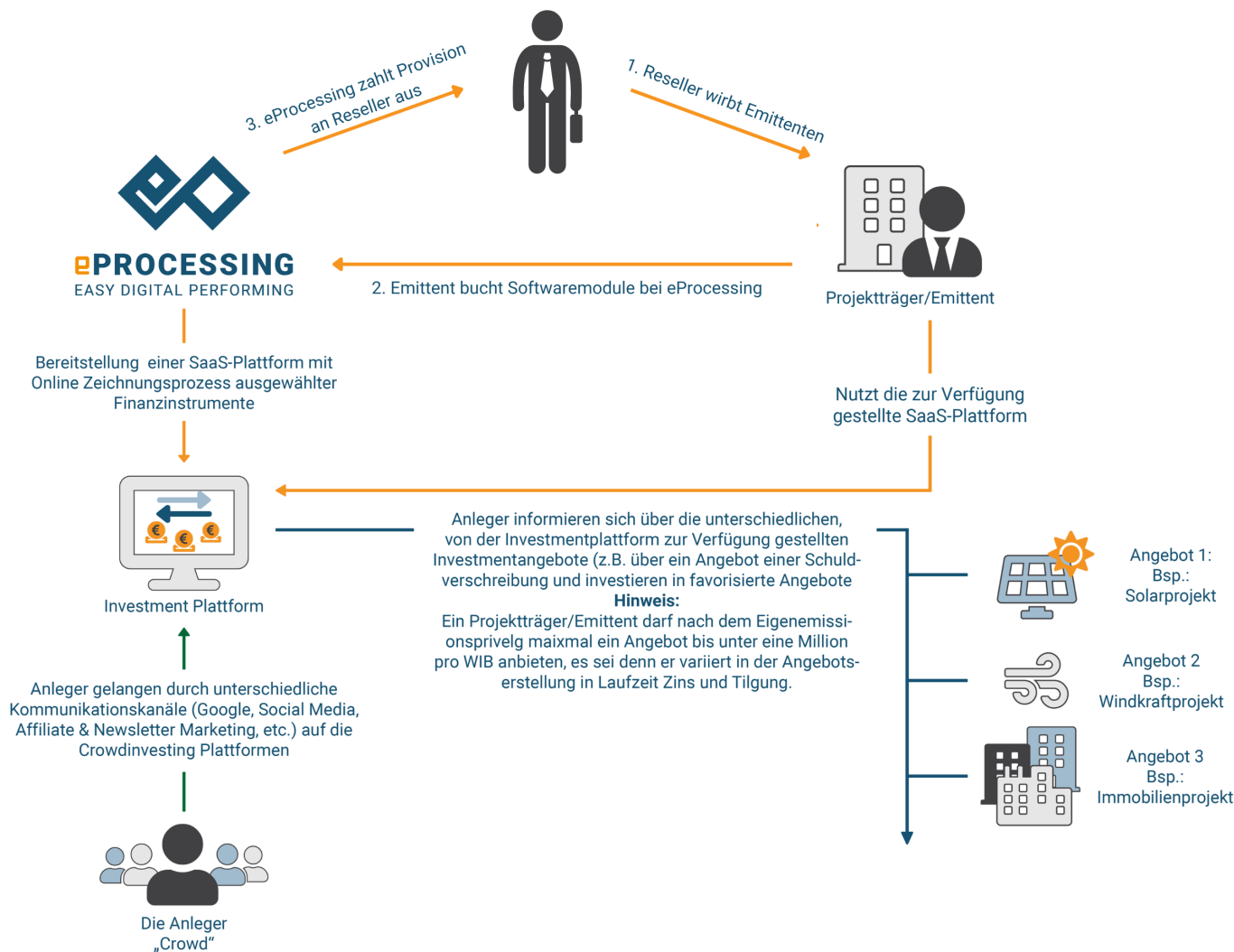
Crowdfunding hat das Potenzial, die Art und Weise, wie Unternehmen Kapital beschaffen, zu verändern und gleichzeitig Investoren eine breitere Palette von Investitionsmöglichkeiten zu bieten.

Finanzanlagevermittler vs. SmarteFunding-Reseller - Die Unterschiede

Um Finanzanlagen an Dritte zu vermitteln brauchen Sie in der Regel eine **Lizenz** nach §34f GewO bzw. nach §15 WpIG. Falls Sie bereits eine solche Lizenz besitzen, schauen Sie sich gerne unser ePaper zum Brokerage-Prozess "**SmarteFunding@Brokerage**" an. Auch mit fehlender Lizenz können Sie unter Implementation eines Haftungsdaches solche Finanzanlagen an Dritte vermitteln.

Die Praxis hat jedoch gezeigt, dass das Emittieren von Wertpapieren / Securities nach dem **Eigenmissionsprivileg** für Emittenten eine höhere Conversion-Rate bei Anlegern besitzt. Das liegt u. a. daran, dass bei einer Eigenemission keine Angemessenheitsprüfung der Anleger durch den Emittenten erfolgen muss. Dies erleichtert die Zeichnung für den Anleger und den Emittenten. Unser @OwnMission Prozess bietet hierzu alles was der Emittent an Software benötigt.

Sie sind als Reseller wie ein **Provider** oder **Affiliate-Partner** anzusehen. Daher benötigen Sie keine Lizenz zur Vermittlung von Finanzanlagen und profitieren trotzdem an jeder von Ihnen verkauften Software. Sie unterstützen darüber hinaus Emittenten, denen oft die personellen Ressourcen für effizientes Investorenmarketing fehlen, in dem Sie unsere standardisierten, KI-unterstützten Marketing Lösungen anbieten.



Sie sind als Reseller das elementare **Bindeglied** zwischen Ihren Kunden und der eProcessing GmbH. Ihr Kunde erteilt uns den Auftrag und wir stellen Ihrem Kunden unsere SaaS-Plattform mit Online-Zeichnungsprozess zur Verfügung. Gemeinsam mit Ihrem Kunden richten sie diese Plattform dann für ihn ein, wobei wir Sie bei Ihren ersten Einrichtungen tatkräftig unterstützen werden. Unser Ziel ist es, dass Sie sich während Ihrer gesamten Tätigkeit als Reseller bei uns niemals allein gelassen fühlen.

Wer kommt als Reseller infrage?

Im Prinzip kann jeder Reseller bei uns werden. Egal ob Online-Marketingagentur, Unternehmensberatung, Gewerbefinanzierer, Finanzanlagenvermittler o.ä., jeder kann mit uns gemeinsam durchstarten. Die einzige Voraussetzung ist das Interesse daran, Kunden eine interessante und attraktive Finanzierungsalternative zu bieten und sich ein Nebeneinkommen verdienen zu wollen. Reseller fungieren, wie bereits erwähnt, als **Affiliate-Partner/Provider**, weshalb sie keine Finanzanlagenvermittlerlizenzen benötigen, um potenzielle Kunden anzuwerben. Von Vorteil ist es jedoch, wenn Sie bereits einen (kleinen) Kundenstamm von kapitalsuchenden Unternehmen und Investoren haben.

Wie Sie als SmarteFunding@Reseller profitieren

Sie profitieren als SmarteFunding@Reseller gleich doppelt. Einerseits verdienen Sie **Provision** auf jede von Ihnen verkaufte Software. Andererseits können Sie ebenfalls neue Reseller werben und bei diesen **mitverdienen**. Durch das Werben von Kunden und neuen Resellern bauen Sie sich Schritt für Schritt ein eigenes Gewerbe auf. Wie Sie nachfolgend sehen werden, sind unsere Provisionen gestaffelt. Dranbleiben und aufsteigen lohnt sich daher enorm.

Zudem profitieren Sie von unseren Seminaren und **Champions Club Events**, bei denen Sie neue Inputs und Skills an die Hand bekommen bzw. bei denen regelmäßig unsere fleißigsten Reseller geehrt werden.

Vergütungsprognose

Reseller beziehen ihre Provision aus zwei verschiedenen Einkommensquellen. Sie werden sowohl pro verkauftem Portal als auch anteilig an den Umsätzen der akquiriertem Unter-Reseller vergütet. Es gibt ein dreistufiges System, wobei die Anzahl der neugewonnenen Kunden ausschlaggebend für die Stufe und somit auch für die prozentuale Vergütung ist.

Ab dem 1. verkauften Portal wird der Reseller mit den Konditionen aus der Silber-Stufe vergütet, ab dem 5. aus der Gold-Stufe und ab dem 10. aus der Platin-Stufe.

In der Silber-Stufe wird ein Budget von 10%, ab der Gold-Stufe 20% und ab der Platin-Stufe 30% bereitgestellt. Dieses setzt sich wiederum aus dem Umsatz der von ihm selbst geworbenen Kunden (Eigen), dem Umsatz der Unter-Reseller (Ebene 1) und dem Umsatz der von den Unter-Resellern geworbenen Unter-Resellern (Ebene 2) zusammen.

Gesamtvergütung in %	(Silber-Stufe) Ab dem 1. Portal 10 %	(Gold-Stufe) Ab dem 5. Portal 20 %	(Platin-Stufe) Ab dem 10. Portal 30 %
Eigen (80 %)	8 %	16 %	24 %
Ebene 1 (12 %)	1,2 %	2,4 %	3,6 %
Ebene 2 (8 %)	0,8 %	1,6 %	2,4 %

Die Provision des Resellers setzt sich also zu 80 % aus der Stufe „Eigen“, 12 % der Umsätze aus Ebene 1 und 8 % der Umsätze aus Ebene 2 zusammen.

**Die 8% Vergütung für das erste Portal gelten nur, falls der Reseller kein direkter oder indirekter Beteiligter des Emittenten ist.*

Preiszusammensetzung der SMARTeFunding-Software

Um verstehen zu können, wie sich die Umsätze Ihrer Kunden zusammensetzen, haben wir eine Beispielrechnung für Sie aufgestellt.

Wir berechnen die Vergütung auf den Ertragsdurchschnitt unserer Kunden:

Gesamtkosten der Software mit einem gesamten Emissionsvolumen von **2.000.000 € p.A.** und einer Softwarelaufzeit von **6 Jahren**:

Monatl. Softwaregebühr in € (900,00 € x 12 Monate)	= 10.800,00 €
Processing Fee in € (p.A. (2.000.000 € x 0,6 %))	= 12.000,00 €
Gesamtkosten p.A. in €:	= 22.800,00 €
Gesamtkosten p.A. vom Emissionsvolumen:	= 1,14 %

Konkret würde Ihre Provision in diesem Fall so aussehen:

Gesamtvergütung in €	2.280,00 €	4.560,00 €	6840,00 €
Eigenumsatz (80 %)	1.824,00 €	3.648,00 €	5.472,00 €
Ebene 1 (12 %)	273,60 €	547,20 €	820,80 €
Ebene 2 (8 %)	182,40 €	364,80 €	547,20 €

Quellen:

<https://www.bundesbank.de/de/aufgaben/bankenaufsicht/rechtsgrundlagen/baseler-rahmenwerk/baseler-rahmenwerk-598536>

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/226024/umfrage/umfrage-zu-den-auswirkungen-von-basel-iii-und-euro-krise-auf-mittelstandsunternehmen/>

Schlusswort

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,

wir, die eProcessing GmbH, möchten uns für Ihre Zeit und Ihr Interesse an unserem ePaper bedanken und hoffen, Ihnen einen Mehrwert geliefert zu haben.

Wir haben Ihr Interesse geweckt? Dann nutzen Sie jetzt gerne einen der folgenden Buttons, um sich für ein kostenloses Reseller-Webinar anzumelden oder um unseren Newsletter zu abonnieren, so daß Sie kein ePaper mehr verpassen!

Beste Grüße
Ihr eProcessing Team


**Jetzt zum kostenlosen Webinar
anmelden!**

**Newsletter abonnieren, um kein
ePaper zu verpassen!**



ePROCESSING
EASY DIGITAL PERFORMING

ePROCESSING GmbH
Friedrichstraße 17
41061 Mönchengladbach

 +49 (0)2161 696940-10

eMail: info@eprocessing.eu
Web: www.eprocessing.eu

SMARTeFunding@Solutions

Eine Marke der:



ePROMOTING

EASY DIGITAL MARKETING

ePROCESSING

EASY DIGITAL PERFORMING

ePROGRAMMING


EASY DIGITAL DEVELOPING



ePROCESSING

EASY DIGITAL PERFORMING

ePROCESSING GmbH
Friedrichstraße 17
41061 Mönchengladbach

 +49 (0)2161 696940-10

eMail: info@eprocessing.eu
Web: www.eprocessing.eu