

Luxusgüter für Kleinanleger mit Konvi

Was genau ist „Konvi“ und wie kam euch die Idee?

Die Idee für „[Konvi](#)“ kam uns tatsächlich im April 2020, also mitten in der Coronakrise. Ich selbst habe gesehen, wie auf den Aktienmärkten plötzlich alles rot wurde und zugleich beobachten müssen, wie sich in meinem persönlichen Umfeld diverse Menschen in Kurzarbeit befanden. Meine Mitgründer und Ich haben als Retail Investoren schon seit Jahren in Aktien und andere Anlageklassen investiert und dann in der Krise gemerkt, wie wichtig es ist, dass man ein breit diversifiziertes Portfolio besitzt. Doch viele Anleger unterschätzen die „Power“ von Portfoliodiversifizierung und haben aus diesem Grund ein Finanzportfolio was nicht zu ihrem persönlichen Risikoprofil passt. Allerdings ist das größte Problem, dass die meisten Anlageklassen, die sich sehr gut zur Diversifizierung eignen, nicht für Kleinanleger zugänglich sind. Gerade junge Leute können sich Assets wie wertvolle Uhren, besondere Weine oder den alten Whiskey meist nicht leisten.

Deswegen haben wir entschieden: Wir müssen etwas ändern und alternative Anlageklassen jetzt demokratisieren – so wie Aktien vor einigen Jahren auch demokratisiert wurden. Sprich jeder Anleger sollte in alles investieren können egal wie wohlhabend man ist. Daraufhin haben wir Konvi entwickelt als eine Plattform, die diese alternativen Anlageklassen für jeden zugänglich macht.

Warum eignen sich gerade Sachwerte zur Portfolio Diversifizierung?

Bestimmte Sachwerte wie seltene Uhren, edle Weine, Whiskey oder Kunst eignen sich sehr gut als Kapitalanlage und

insbesondere zur Portfolio-Diversifizierung aufgrund dessen, dass sie eine geringe Korrelation zu Mainstream Anlageklassen wie Aktien oder Bonds haben. Das heißt zum Beispiel: Die Wertentwicklung einer seltenen Uhr verhält sich nicht in Abhängigkeit von der Wertentwicklung des Aktienmarktes. Daher sind diese Sachwerte oft sehr stabil in Zeiten von Finanzkrisen und erholen sich viel schneller. Das ist auch der Grund warum es fast schon unvernünftig ist, solche Anlage nicht in sein Portfolio aufzunehmen. Allerdings muss man auch bedenken, dass nicht jede Uhr, jeder Wein oder jedes Kunstwerk eine gute Anlage ist. Bei Uhren sind es tatsächlich nur 1% der Uhren, die sich sehr gut für ein Investment eignen. Das sind die Uhren, die in so einer kleinen Stückzahl produziert werden, dass die Nachfrage immer deutlich höher als das Angebot ist. Daher ist Zugang auch hier das Schlüsselwort. Wenn man solche Assets zum richtigen Zeitpunkt und zum Listen- oder gar Herstellerpreis bekommt, ist eine sehr hohe potentielle Wertsteigerung möglich.

Wie viel Zeit hat euch der Gründungsprozess selbst gekostet? Und was waren eure ersten Schritte?

Der erste Schritt war tatsächlich der regelmäßige Austausch unter uns Gründern. Wir haben uns überlegt, wie wir unsere Idee am besten umsetzen können. Zudem haben wir uns relativ am Anfang mit unserem jetzigen Partner „WatchFund“ ausgetauscht. WatchFund ist das weltweitgrößte Investmentvehikel für sehr wohlhabende Anleger, die mit einem Mindestinvestment von 250.000 Euro in Uhren investieren.

Durch ihn wussten wir dann sicher, dass auf jeden Fall eine Nachfrage besteht und es Sinn macht diese Produkte zugänglich zu machen. Daran anschließend standen wir viel im Austausch mit anderen Partnern und potentiellen Kunden, in dem wir Nutzerumfragen und gezielte Marktrecherche betrieben haben. Dadurch konnten wir unsere Idee immer wieder optimieren. Außerdem war der regulatorische Prozess sehr langwierig, da wir lange überlegen mussten, wie die Plattform userfreundlich

und zugleich rechtlich abgesichert sein kann.

Die Anlageprodukte liegen wahrscheinlich nicht bei euch im Office rum, wo lagert ihr diese?

Bei Uhren sucht unser Partner die besten Uhren aus und erhält diese dann. Im Anschluss werden diese dann für die Dauer einer vorab festgelegten Halteperiode bei einem Drittpartner in einem Safe sicher verwahrt und zwischengelagert.

Bei Weinen und Whiskeys ist die Lagerung natürlich nochmal etwas anspruchsvoller auf Grund der speziellen Klimabedingungen. Glücklicherweise sind unsere Partner dort allerdings so gut aufgestellt, dass sie diese Produkte in speziellen Hallen zwischenlagern, wo die Weine und Whiskeys dann auch reifen können. Außerdem sind selbstverständlich alle Produkte vollumfänglich versichert.

Kann der Kunde bei euch jederzeit verkaufen, also auch vor Ablauf der Halteperiode?

Sachwerte sind in der Regel langfristige und illiquide Anlagen. Der Kunde weiß bei uns von Anfang an, wann das jeweilige Produkt spätestens verkauft wird. Eine Uhr wird bei uns beispielsweise durchschnittlich drei bis fünf Jahre gehalten. Das heißt nach Verkauf des Produktes geht der jeweilige Erlös automatisch an den Kunden über. Wenn der Kunde sein Geld früher braucht, kann er allerdings frühzeitig aussteigen. Dafür werden wir auch in den nächsten sechs Monaten einen Sekundärmarkt launchen, wo dann Kunden an andere Kunden Anteile verkaufen, oder diese nachkaufen können. Dadurch machen wir den illiquiden Markt auch liquider. Die Preise auf dem Sekundärmarkt werden dann quasi von den Kunden selbst bestimmt, jedoch orientieren sie sich natürlich auch an Referenzpreisen.

Wie entwickelt sich die Nachfrage?

Wir beobachten momentan eine zunehmende Nachfrage, da immer

mehr Personen nach alternativen Anlageklassen suchen. Uns kommt es definitiv zugute, dass immer mehr Menschen ein Bewusstsein dafür entwickeln, dass man sein Portfolio breit streuen sollte. Da wir noch eine junge Plattform sind, ist es so, dass wir genug Produkte haben, um dem nachzukommen, das heißt wir können sehr gut in den einzelnen Kategorien skalieren. Es gibt noch so viele weitere alternative Assets auf dem Markt wie beispielsweise Kunst, seltene Designerhandtaschen, Oldtimer, oder natürlich auch NFTs, sodass wir eigentlich immer genug Produkte haben werden.

Wie schafft ihr es junge Menschen von diesen alternativen Anlageklassen zu überzeugen und gegebenenfalls überhaupt erst darüber zu informieren?

Wir adressieren mit unserer Plattform vor allem junge Menschen und machen uns deswegen auch viele Gedanken darüber. Da viele junge Menschen nicht genug Geld haben, um in solche alternativen Assets zu investieren sind sie häufig auch nicht so bewandert in der Thematik, deswegen investieren auch wir viel in Aufklärung jedoch nicht nur über die alternativen Anlageklassen, sondern auch zu Themen wie ETFs oder ähnlichem. Wir möchten auch gar nicht vermitteln, dass man lediglich in unsere Anlageklassen investieren sollte, sondern eher holistisch aufklären. In der Regel sollte man, abhängig von seinem persönlichen Risikoprofil, nämlich gar nicht mehr als 5 bis maximal 20 Prozent in physische Assets investieren. Wir möchten also quasi nur das Puzzle für eine Gesamtstrategie ergänzen.

Möchtet ihr perspektivisch auch mit anderen Brokern zusammenarbeiten?

Wir können uns vorstellen in der Zukunft auch einen eigenen Index, also zum Beispiel einen Uhrenindex oder einen Konviindex zu haben, der dann bei den jeweiligen Brokern angeboten wird. Aber dafür müssen wir erstmal ein gewisses Volumen generieren.

Was war die größte Aufgabe im Rahmen eures Gründungsprozesses?

Das war definitiv die regulatorische Seite. An dieser haben wir wirklich lange gefeilt und da haben unsere Anwälte auch einen sehr guten Job gemacht. Wir haben versucht nicht diesen Standardweg zu gehen, wir wollten wirklich die Power der Crowd nutzen, also im Endeffekt sind wir eine Crowdinvestment Plattform. Dieses Konzept ist jedoch relativ neu, da es vorher in jedem Land eine eigene Regulierung für die Crowdfunding Plattform gab. Seit November diesen Jahres gibt es eine EU weite Regulierung auf die wir die ganze Zeit hingearbeitet haben und dann auch kurz danach gelaunched haben.

Kann man eure Plattform überall auf der Welt nutzen?

Du kannst unsere Plattform überall in der EU nutzen, das heißt du brauchst nur einen Wohnsitz innerhalb der EU. Aktuell ist unsere Webseite außerdem komplett auf Englisch, wir übersetzen sie jedoch gerade auch ins Deutsche.

Auf eurer Webseite gebt ihr an, dass ihr 100 Prozent CO2 neutral seid. Was kann ich mir darunter vorstellen, sind eure Prozesse alle klimafreundlich oder kompensiert ihr etwaige Ausstöße?

Das war uns tatsächlich von Anfang an ein großes Anliegen, dass wir eine Plattform sind, die von Tag eins an klimaneutral ist. Natürlich stößt man CO2 ganz schnell aus, allein der Strom, oder die Server, die unsere Plattform in Anspruch nimmt. Wir berechnen das dann jeden Monat und pflanzen dementsprechend zusammen mit unserem Partner „Grow My Tree“ Bäume. Ich bin der Meinung, dass jedes Unternehmen in diesem Bereich Verantwortung übernehmen sollte.

Was würdest du einer gründungswilligen Person mit einer konkreten Idee raten? Gibt es bestimmte Stellen, an die sie sich wenden könnte?

Ich würde an erster Stelle die Idee validieren und versuchen

ein Gefühl dafür zu bekommen, ob es dafür einen Markt gibt. Gibt es Co-Founder so sollte man früh schauen, ob man sich gut ergänzt und nicht die gleichen Skills hat. Wichtig ist es dann nicht zu detailliert an der Idee zu arbeiten, sondern eher vorab zu validieren, dass sich ein „Deep Dive“ auch lohnt. Dann kann ich ein Buch empfehlen, was sicherlich die meisten Gründer kennen, das Buch von Eric Ries „The Lean Start-up“, das begleitet mich eigentlich die ganze Zeit in meinem Hinterkopf und hilft effizient zu arbeiten. Zudem sollte man sich frühzeitig ein Netzwerk aufbauen und in den Austausch mit Experten treten.

Was ist euer Unique Selling Point?

Unser Flagshipprodukt sind momentan Uhren, der Vorteil bei uns ist, dass wir relativ sicher sagen können, dass unsere Produkte an Wert gewinnen werden, da unsere Partner so vernetzt sind, dass sie auch an besonders seltene Exemplare kommen und dadurch in der Regel erfolgreiche Renditen vorweisen können. Wenn man sich jedoch selbst eine Uhr kauft für beispielsweise 5000 Euro, dann kann man nicht sicher sagen, dass diese im Wert steigen wird. Natürlich ist jede Investition spekulativ, aber durch die langjährige Erfahrung und Expertise unserer Partner wollen wir dafür sorgen, dass es kein „Gamble“ wird, sondern dass es etablierte Investments sind. Die historische Rendite von Uhreninvestment mit WatchFund liegen zum Beispiel bei 20-30% pro Jahr. Wir öffnen somit diese traditionell-exklusive Welt für Kleinanleger.

Hast Du noch einen Rat an unsere jungen Leser?

Ja! Ich weiß von mir selbst, dass man gerne – und das betrifft häufig Mädels – das Thema investieren vor sich herschiebt, weil irgendetwas immer dazwischenkommt. Da würde ich raten: Einfach starten. Irgendeinen seriösen Broker runterladen und loslegen. Am besten mit ETFs anfangen, denn gerade unsere Generation muss angesichts der Niedrigzinsen, Rentensituation etc. schauen, dass sie privat vorsorgt. Außerdem sollte man

sich dann im nächsten Schritt unbedingt mit der Diversifizierung des eigenen Portfolios auseinandersetzen und langsam weitere Anlageklassen hinzufügen. Es gibt natürlich viele Bücher und Blogs über das Thema Investieren, zum Beispiel auch die Blogs von „Finance, Baby!“ oder „Jung und Rente“.