

Eigenkapital mit Cap Table-Software verwalten: Start-up sammelt 1 Mio. EUR ein

Author : VC Redaktion

Das Start-up Ledgy will die Verwaltung von Eigenkapital digitalisieren. Das Unternehmen hat eine Cap Table-Software entwickelt. In der Seed-Runde sammeln die Zürcher 1 Mio. EUR ein. Ein europäisches Investorenkonsortium beteiligt sich: Btov Partners, Creathor Ventures und VI Partners sowie mehrere Business Angels steigen ein. Die frischen Mittel will Ledgy verwenden, um sein Angebot in Deutschland, Frankreich und Großbritannien auf den Markt zu bringen.

Der europäische Markt für Equity-Software ist fragmentiert. US-Unternehmen profitieren bei der Verwaltung ihres Cap Table oder der Organisation von Mitarbeiterbeteiligungen von Online-Plattformen. Firmen in Europa sind hingegen noch immer mit Tabellenkalkulationen beschäftigt. Das will die Zürcher Ledgy AG ändern: Das Start-up will die Eigenkapitalverwaltung digitalisieren – mit Hilfe von einer Software für Beteiligungs- und Bewertungsübersichten. Gründer sollen mit der Technologie ihren Cap Table effizienter aufsetzen und Mitarbeiterbeteiligungen leichter organisieren können. Unter anderem vereinfacht die Lösung nach Angaben der Macher den Überblick über Vesting-Pläne, Phantomprogramme und nummerierte Aktien. Runden- und Exit-Modellierung soll den Verantwortlichen wertvolle Erkenntnisse für Verhandlungen gewähren. CEO Ben Brandt: „Ledgy setzt einen neuen Standard für die Verwaltung des Eigenkapitals von Unternehmen in Europa. Vor allem die Beteiligung der Mitarbeiter ist entscheidend für ein aufstrebendes Start-up-Ökosystem.“ Mittelfristiges Ziel der Zürcher ist es, die führende Online-Plattform zur digitalen Abwicklung von Equity-Transaktionen in Privatfirmen zu werden. Unternehmen sollen einen unbürokratischen und günstigen Sekundärmarkt angeboten bekommen. Die Software soll Liquidität für frühe Investoren und Mitarbeiter ermöglichen.

„Neuen Standard für Cap Table-Management schaffen“

Ledgy wurde 2017 gegründet. Die Plattform startete drei Monate später. Heute haben die Zürcher nach eigenen Angaben rund 200 Kunden in der Schweiz. Nächste Schritte sollen die Markteintritte in Deutschland, Frankreich und Großbritannien sein. Das nötige Kapital für die Umsetzung der Expansionspläne haben sich die Zürcher gesichert: In der Seed-Runde hat das Start-up 1 Mio. EUR eingesammelt. Die Btov Partners AG, die Creathor Venture Management GmbH, die VI Partners AG und Business Angels steigen ein. Btov Partners setzt zudem selbst auf die Software des Unternehmens. CEO Florian Schweitzer ist sicher, dass Ledgy das Potenzial hat, „nicht nur den neuen Standard für Cap Table-Management in Start-ups zu schaffen, sondern auch für uns Investoren das Geschäft entschieden zu verbessern“. Man wolle auch als Kunde „aktiv an der Zukunft von Ledgy mitwirken“. Für Cédric Köhler, Managing Partner von Creathor Ventures, sind die Schweizer spannend, „weil ihr Ansatz einen guten Startpunkt für die Automatisierung von Investments und Unternehmensbeteiligungen darstellt“. Creathor Ventures investiert in technologieorientierte Start-ups, die Automatisierung, Personalisierung und Digitalisierung von Industrie, Wirtschaft oder Gesundheitswesen vorantreiben. [Unter anderem ist der Geldgeber an Klara beteiligt](#). Das Unternehmen will über eine Messaging-Plattform Ärzte und Patienten besser vernetzen.

[Ledgy AG, Zürich \(CH\)](#)

Tätigkeitsfeld: Software

Investoren: [Btov Partners AG](#), [Creathor Venture Management GmbH](#), [VI Partners AG](#), Business Angels

Volumen: 1 Mio. EUR (1. Finanzierungsrunde)