DIGITALES ARCHIV

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Periodical Part

Crowdfunding monitoring Schweiz ... / Institut für Finanzdienstleistungen Zug ; 2018

Provided in Cooperation with:
Hochschule Luzern

Reference: Crowdfunding monitoring Schweiz ... / Institut für Finanzdienstleistungen Zug ; 2018 (2018).

This Version is available at:
http://hdl.handle.net/11159/3452

Kontakt/Contact
ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft/Leibniz Information Centre for Economics
Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel (Germany)
E-Mail: *rights[at]zbw.eu*
https://www.zbw.eu/econis-archiv/

Standard-Nutzungsbedingungen:
Dieses Dokument darf zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen. Sofern für das Dokument eine Open-Content-Lizenz verwendet wurde, so gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

https://zbw.eu/econis-archiv/termsofuse

Terms of use:
This document may be saved and copied for your personal and scholarly purposes. You are not to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public. If the document is made available under a Creative Commons Licence you may exercise further usage rights as specified in the licence.

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

HOCHSCHULE
LUZERN

Wirtschaft

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Crowdfunding Monitoring

Schweiz 2018

www.hslu.ch/crowdfunding

Prof. Dr. Andreas Dietrich, Simon Amrein

FH Zentralschweiz

Wir danken den folgenden Plattformen herzlich für die Unterstützung der Studie mit Daten:

100 DAYS
FUNDERS
givengain
I believe in you
I care for you
ideenkicker.ch
regional.gemeinsam.erfolgreich.
RAIFFEISEN lokalhelden.ch
progettiamo.ch IL TICINO INSIEME
Crowdfunding promosso dagli Enti Regionali per lo Sviluppo del Canton Ticino
ProjektStarter
we make it.com
Advanon
3 circle funding
acredius
cashare clever swiss funding
creditfolio
CreditGate24
creditworld
CROWD4CASH
HYPOSCOUT AG
Hyposcout – Ihre Hypothekenplattform
LEND
LENDICO
LENDORA
splendit
SWISSLENDING
swisspeers
BEEDOO
CONDA
crowdhouse
CROWDLI
CROWDFUNDING FÜR IMMOBILIEN
foxstone
immoyou
Invest in Swiss Real Estate.
investiere
venture capital
myBrick

Wichtigste Resultate in der Übersicht

In der Schweiz wurden im Jahr 2017 **CHF 374.5 Millionen (+192%)** vermittelt.

Das grösste Wachstum von 2016 auf 2017 verzeichnete der Bereich
Crowdinvesting (+245%, auf CHF 135.2 Mio.), gefolgt von
Crowdlending (+239%, auf CHF 186.7 Mio.),
Invoice Trading (+38% auf CHF 23.5 Mio.) und
Crowdsupporting/Crowddonating (+71%, auf CHF 29.1 Mio.).

Mittels Crowdfunding wurden innerhalb von **acht Jahren** in der Schweiz
CHF 568 Millionen vermittelt.

Über 160‘000 Personen haben im Jahr 2017 in der Schweiz ein
Crowdfunding-Projekt unterstützt.

Im Jahr 2017 wurden im Crowdsupporting/Crowddonating von 2’262 lancierten Kampagnen
1’536 Kampagnen finanziert. Dies entspricht einer **Erfolgsquote von 68 Prozent**.

43 Crowdfunding Plattformen
waren in der Schweiz per Ende April 2018 aktiv (Sitz Schweiz).

Vorwort

Crowdfunding ist eine Methode der Geldvermittlung über Plattformen im Internet für verschiedenartige Projekte. Dazu gehören beispielsweise Kredite an Unternehmen, Beteiligungen an einem Start-up, der Miterwerb einer Immobilie oder die Finanzierung sozialer Projekte. Crowdfunding-Projekte weisen somit eine hohe Bandbreite auf. Sie haben jedoch gemeinsam, dass in der Regel viele Personen einen oftmals kleinen Betrag zur Verfügung stellen und so die Realisierung eines Projekts ermöglichen. Zentrales Element aller Crowdfunding-Formen ist zudem die direkte, internetbasierte Kommunikation zwischen Geldgebenden und Kapitalnehmenden.

Die erste Crowdfunding-Plattform in der Schweiz wurde von Cashare 2008 gegründet. Mittlerweile verzeichnen wir in der Schweiz über 40 Plattformen. Doch nicht nur die Anzahl von Plattformen hat sich in der letzten Dekade rasant entwickelt. Neben einem schnellen Wachstum der vermittelten Volumina beobachten wir immer stärker differenzierte Geschäftsmodelle. Auch haben erste Schweizer Plattformen in den letzten zwei bis drei Jahren eine Expansion ins Ausland gewagt. Zudem nehmen professionelle Investoren insbesondere den Bereich Crowdlending zunehmend als interessante Anlageklasse war. Und schliesslich gab es mit der im Sommer 2017 eingeführten FinTech-Regulierung erstmals die lange erwarteten Anpassungen auf Regulierungsebene – auch wenn diese (noch) nicht zur vollen Zufriedenheit der gesamten Branche ausgefallen sind. All dies sind aus unserer Sicht Anzeichen, dass Crowdfunding als Finanzierungsmöglichkeit an Relevanz gewinnt und der Markt reifer wird.

Die von Schweizer Crowdfunding-Plattformen vermittelten Volumen haben sich auch im vergangenen Jahr erfreulich entwickelt: Im 2016 wurde erstmals die CHF 100 Millionen Grenze überschritten. Im Jahr 2017 hat sich dieser Wert noch einmal fast verdreifacht. Er beträgt nun CHF 374.5 Millionen. Im laufenden Jahr könnte der Markt erstmals die Milliarden-Grenze überschreiten. Grösste Wachstumstreiber waren in den letzten Jahren die Finanzierung von KMU mittels Crowdlending sowie Investitionen in Immobilien über Crowdinvesting.

Verglichen mit den relevanten Teilmärkten (z.B. Konsumkreditmarkt, KMU-Kreditmarkt, Venture Capital, Spendenbereich) sind die Marktanteile von Crowdfunding weiterhin sehr tief. Wir sind aber überzeugt davon, dass sich Crowdfunding in den nächsten Jahren in einigen dieser Teilmärkte zu einer zunehmend wichtigen Finanzierungsart entwickeln wird.

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft veröffentlicht jährlich das vorliegende Crowdfunding Monitoring. Mit dieser Publikation soll die Entwicklung in der Schweiz aufgezeigt, die bestehenden Plattformen vorgestellt und die Treiber der zukünftigen Entwicklung erläutert werden. Dadurch soll auch die Transparenz in diesem Markt weiter erhöht werden.

Für unsere Analysen sind wir auf die Zusammenarbeit mit den Crowdfunding-Plattformen angewiesen. Folgende Plattformen haben uns mit Daten unterstützt: 100-days, 3circleFunding, acredius, Advanon, bedoo, Cashare, Conda, Creditfolio, CreditGate24, creditworld, Crowd4Cash, Crowdhouse, Crowdli, Foxstone, Funders, GivenGain, Hyposcout AG, I believe in you, I care for you, ideenkicker.ch, Immoyou, investiere, Lend, Lendico, Lendora, Lokalhelden, myBrick, Progettiamo, Projektstarter, Splendit, Swisslending, Swisspeers und wemakeit. Wir möchten uns hierfür ganz herzlich bedanken. Ein grosses Dankeschön geht ebenfalls an unseren wissenschaftlichen Mitarbeitenden Philip Künzli.

Prof. Dr. Andreas Dietrich
Leiter Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Simon Amrein
Senior Wissenschaftlicher Mitarbeiter,
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Inhaltsverzeichnis

1 Ziel und Aufbau der Studie ... 1

2 Begriffsabgrenzung und Definition ... 2
2.1 Definition von Crowdfunding: Gegenleistung als Entscheidungskriterium ... 3
2.2 Motive von Kapitalnehmenden für die Lancierung von Kampagnen ... 5
2.3 Motive von Kapitalgebenden für die Unterstützung von Kampagnen ... 5
2.4 Abgrenzung: Initial Coin Offerings als Crowdfunding? ... 6

3 Crowdfunding in der Schweiz ... 8
3.1 Marktwachstum in der Schweiz ... 10
3.2 Crowdsupporting/Crowddonating ... 12
3.3 Crowdinvesting ... 17
3.4 Crowdlending ... 19
3.5 Invoice Trading ... 23
3.6 Weitere Geschäftsmodelle im Bereich Alternative Finance ... 24

4 Crowdfunding im internationalen Vergleich ... 25
4.1 Volumina und Struktur ausgewählter Crowdfunding-Märkte ... 28
4.2 Geschäftsmodelle ... 31
4.3 Fazit ... 31

5 Thesen: Crowdfunding im Jahr 2018 ... 32

Anhang: Marktteilnehmer ... 34

Anhang: Statistik ... 48

Autoren ... 49

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ ... 50

Ausgewählte Publikationen des IFZ ... 51

1 Ziel und Aufbau der Studie

Das Ziel der vorliegenden Studie ist die Entwicklungen im Schweizer Crowdfunding-Markt aufzuzeigen und zu diskutieren. Der Fokus liegt dabei auf Plattformen mit Niederlassung in der Schweiz sowie auf Crowdfunding-Kampagnen, welche Projekte in der Schweiz betreffen. Insbesondere in Crowdsupporting gibt es jedoch auch ausländische Plattformen, welche aufgrund ihrer hohen Relevanz ebenfalls einbezogen werden.

Die jährlichen Veröffentlichungen der Marktzahlen haben zum Ziel, die Transparenz im Schweizer Markt zu erhöhen und einen Überblick über die wichtigsten Trends aufzuzeigen. Das Zielpublikum des Crowdfunding Monitorings ist nicht nur eine fachkundige Leserschaft, sondern auch die breite Öffentlichkeit. Diese soll durch die vorliegende Publikation einen verständlichen Gesamtüberblick zu den einzelnen Finanzierungsmöglichkeiten sowie den verschiedenen Marktteilnehmern erhalten.

Hierfür hat das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft auch in diesem Jahr wieder die Daten sämtlicher in der Schweiz im Jahr 2018 aktiven Crowdfunding-Plattformen erhoben. Zwischen Januar und Dezember 2018 registrierten wir aktive Crowdfunding-Kampagnen für Projekte in der Schweiz auf folgenden 29 Plattformen: 100-days, 3Circlefunding, Advanon, Cashare, Creditfolio, CreditGate24, creditworld, Crowdhouse, crowdli, Funders, GivenGain, Hyposcout, I believe in you, I care for you, ideenkicker.ch, Immoyou, Indiegogo, investiere, Kickstarter, Lend, Lendico, Lendora, Lokalhelden, Progettiamo, ProjektStarter, Splendit, Swisslending, Swisspeers, und wemakeit. Die veröffentlichten Zahlen basieren auf Umfragen bei den Plattformen. Grössere Kampagnen, die nicht über Plattformen liefen, wurden separat erfasst.

Die Studie ist folgendermassen aufgebaut: Nach einer Einführung in das Thema (Kapitel 2) wird die Entwicklung des Schweizer Crowdfunding-Marktes seit 2008 aufgezeigt (Kapitel 3). Die entsprechenden Entwicklungen werden sowohl als Gesamtes wie auch unterteilt nach den verschiedenen Teilbereichen von Crowdfunding aufgezeigt und kommentiert. Kapitel 4 analysiert den schweizerischen Crowdfunding-Markt im internationalen Kontext. Im letzten Kapitel der Studie schliesslich wird ein Ausblick in Form von Thesen gegeben. Im Anhang befinden sich zudem Portraits der Schweizer Plattformen sowie verschiedene Datentabellen.

2 Begriffsabgrenzung und Definition

Crowdfunding ist eine Finanzierungsform von Projekten über das Internet. Das Konzept basiert darauf, dass in der Regel eine Vielzahl von Menschen Geld für kulturelle, soziale oder kommerzielle Projekte aufbringt. Die Kommunikation zwischen Investor und Kapitalnehmer erfolgt internetbasiert. Die Rolle des Vermittlers (Intermediär) übernimmt eine Crowdfunding-Plattform. Dem Intermediär wird für die Transaktion eine Gebühr entrichtet. Diese Vermittlungsprovision ist meistens als Prozentsatz auf dem gesammelten Betrag definiert. Die Kapitalgeber werden je nach Crowdfunding-Art monetär oder anderweitig entschädigt. Die Bezeichnung Kampagne wird im Folgenden für die Finanzierungsphase von Projekten auf Crowdfunding-Plattformen verwendet.

Der Begriff Crowdfunding wird in der Literatur oftmals sowohl begrifflich wie auch konzeptionell als Subkategorie von Crowdsourcing angesehen. Crowdsourcing setzt sich dabei aus den englischen Wörtern crowd (Menschenmenge) und outsourcing (Auslagerung) zusammen. Im Kontext des Crowdsourcing steht die Crowd für die Masse an Internetnutzern, oft auch einfach als Community bezeichnet. Der Begriff des Outsourcings verweist auf die Auslagerung von bestimmten Aufgaben. Der Auslagerungsprozess kann beispielsweise zwischen Privaten und/oder Unternehmen geschehen. Der Grundgedanke von Crowdsourcing ist entsprechend die Erledigung bestimmter Aufgaben durch eine Community. Dabei generiert die Community in einem vorher klar definierten Rahmen (z.B. Zeitraum, Teilnahmebedingungen, Entschädigung) unterschiedlichste Mehrwerte für den Auftraggeber.[1]

Crowdsourcing wurde wesentlich vom Journalisten Jeff Howe geprägt, welcher im Jahr 2006 in einem Artikel im Wired Magazin den Prozess des Crowdsourcings mit verschiedenen Beispielen illustrierte und damit auch die Unterkategorien Crowdcreation, Crowdvoting und Crowdwisdom erläuterte (Howe, 2006).[2] Ergänzend zu diesen drei Formen lässt sich der Begriff Crowdfunding hinzufügen, welcher im Unterschied zu den drei anderen Kategorien nicht die Aggregation von Wissen, Meinungen und Kreativität umfasst, sondern die Sammlung von Geldern zum Ziel hat.

Die vier Formen von Crowdsourcing lassen sich wie folgt unterscheiden:

- **Crowdwisdom:** Crowdwisdom (Schwarmintelligenz) nutzt die Intelligenz einer Community. Die Crowd wird in diesem Bereich zur Aktivierung und Reflexion ihres Wissens aufgefordert.

- **Crowdcreation:** Crowdcreation hat zum Ziel, das kreative Potenzial einer Crowd zu nutzen. Die gesammelten Ideen der Masse kommen beispielsweise in Form von Texten, Audiodateien oder Grafiken zur Anwendung.

- **Crowdvoting:** Beim Crowdvoting werden die Meinung und das Urteilsvermögen der Crowd genutzt. Ziel ist es, Ideen oder Inhalte zu bewerten. Die so strukturierten Meinungen bilden anschliessend die Entscheidungsgrundlage für die Crowd. Crowdvoting kann somit beispielsweise als Prognosewerkzeug genutzt werden.

- **Crowdfunding:** Auch im Bereich des Crowdfundings ist die Nutzung des Internets sowie der Crowd zentral. In Abweichung zu den oben erwähnten Kategorien stehen jedoch nicht Wissen oder kreatives Potenzial der Crowd im Mittelpunkt, sondern die Beschaffung von Kapital für Projekte. Die Phase der Geldbeschaffung wird als Kampagne bezeichnet.

[1] Siehe dazu beispielsweise Kaltenbeck, J. (2011). Crowdfunding und Social Payments. Berlin: Verlag epubli.
[2] Howe, J. (2006). The Rise of Crowdsourcing. Wired Magazine. Issue 14.06.

2.1 Definition von Crowdfunding: Gegenleistung als Entscheidungskriterium

Der Begriff «Crowdfunding» – definiert als Sammeln von Geldern via Internet für Projekte – lässt sich in weitere Kategorien unterteilen. Hauptkriterium für die Unterscheidung von verschiedenen Crowdfunding-Formen ist die Art der Gegenleistung. Diese kann einerseits einen monetären Hintergrund haben: Die Kapitalgeber erhalten hierbei eine Beteiligung am Unternehmen, beziehungsweise partizipieren am Unternehmenserfolg (Crowdinvesting) oder erhalten einen Zinsertrag (Crowdlending) für das zur Verfügung gestellte Kapital. Des Weiteren wird häufig auch das Invoice Trading dem Crowdfunding zugerechnet wird. Beim Invoice Trading werden offene Rechnungen verkauft. Der Ertrag aus Kapitalgebersicht besteht aus der Differenz zwischen dem bezahlten Betrag für die Rechnung und dem tatsächlichen Rechnungsbetrag. Je nach Geschäftsmodell der einzelnen Plattform handelt es sich beim Invoice Trading – abhängig von der Anzahl der Kapitalgeber – um klassisches Crowdfunding (mehrere Personen finanzieren die Rechnungen) oder ein Crowdfunding-ähnliches Modell (nur eine Gegenpartei). Die drei Bereiche «Crowdlending», «Crowdinvesting» und «Invoice Trading» können durch ihre Nähe zu den Finanzmärkten dem Begriff FinTech (financial technology) zugeordnet werden.

Die Gegenleistung für die Unterstützung einer Crowdfunding-Kampagne kann auch nicht-monetär sein. In diesen Bereich fällt das in dieser Studie als Crowdsupporting definierte Modell, welches oft auch als «reward-based crowdfunding» bezeichnet wird. Beispiele für Entschädigungen sind hier Produkte oder Dienstleistungen. Schliesslich ist es auch möglich, dass keine direkten und messbaren Gegenleistungen für die getätigte Investition erbracht werden (Crowddonating). Bei einer solchen Spende stehen somit soziale oder altruistische Motive im Vordergrund. Dies ist im Übrigen auch beim Crowdsupporting oft der Fall. Hier steht ebenfalls vielfach die ideelle Unterstützung im Vordergrund, da die Gegenleistungen in Form von Gütern oder Dienstleistungen objektiv oftmals schwierig zu bewerten sind und abhängig von der Kampagne teilweise nur einem kleinen Anteil der Investition entsprechen.

Die fünf Crowdfunding-Kategorien sind in Abbildung 1 ersichtlich:

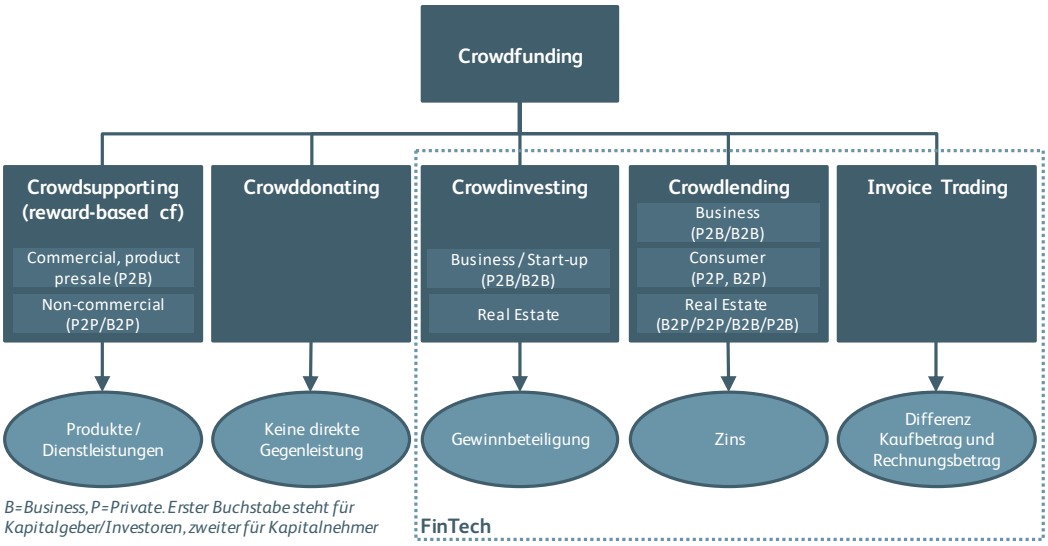


Abbildung 1: Formen und Gegenleistungen der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien

Crowdsupporting / reward-based Crowdfunding

In die Kategorie Crowdsupporting fallen häufig kreative, kulturelle oder kommerzielle Projekte sowie Projekte aus dem Sportbereich. Bei dieser Art der Finanzierung erhält der Kapitalgeber eine in der Regel einmalige Gegenleistung in Form von Produkten, künstlerischen Werken oder Dienstleistungen. Der Kreativität der Kapitalsuchenden sind hier keine Grenzen gesetzt (bspw. Einladungen zu Veranstaltungen, Spezialeditionen oder Vorbezug eines Produktes). Crowdsupporting lässt sich abhängig davon, ob es sich bei den Projektinitiierenden um ein Unternehmen oder um eine Privatperson handelt, in einen kommerziellen und einen nicht kommerziellen Bereich unterteilen.

Crowddonating

Die hier bezahlten Unterstützungsbeiträge sind reine Spenden, welche in der Regel nicht mit Gegenleistungen verknüpft sind. Denkbar sind beispielsweise soziale, karitative oder kulturelle Projekte. Ebenfalls kann Crowddonating zur Generierung von Geldern für politische Kampagnen genutzt werden.

Crowdinvesting

Beim Crowdinvesting geht es weniger um das Finanzieren eines Projektes, als vielmehr um eine Beteiligung über Eigenkapital oder Mischformen von Eigen- und Fremdkapital (Mezzanine-Kapital) an einem Unternehmen oder an einer Immobilie.

Im Bereich von **Crowdinvesting für Unternehmen** bietet sich diese Finanzierungsform vor allem für Unternehmen in einem frühen Entwicklungsstadium (Start-ups) an. Crowdinvesting bietet je nach Plattform auch Investoren mit kleinen Beträgen die Möglichkeit, ein Jungunternehmen in der Wachstumsphase zu unterstützen. Als Gegenleistung erhalten Investoren in der Regel Anteile am Unternehmen und/oder partizipieren am Erfolg des Unternehmens. Zu beachten gilt, dass bei vielen Investitionsformen in diesem Bereich die Stimmrechte limitiert sind, um den Unternehmerinnen und Unternehmern mehr Entscheidungsfreiheiten zu gewähren.

Neben Investitionen in Unternehmen gehört auch das **Real Estate Crowdinvesting** in die Kategorie Crowdinvesting. Beim Real Estate Crowdinvesting werden die Investoren (oftmals im Grundbuch eingetragene) Miteigentümer einer Immobilie. Im Gegensatz zum Erwerb von Stockwerkeigentum wird beim Miteigentum aber nicht eine einzelne Wohnung, sondern ein prozentualer Anteil einer bestehenden und vermieteten Renditeimmobilie gekauft. Die Investoren partizipieren danach einerseits am Mietzins und andererseits beim Weiterverkauf an einer allfälligen Wertentwicklung der Immobilie.

Crowdlending

Das Crowdlending umfasst die Finanzierung von Unternehmen oder Privaten durch Kredite (Fremdkapital). Crowdlending ist auch bekannt unter dem Namen Peer-to-Peer (P2P) oder Marketplace Lending. Als Gegenleistung für die Kreditgewährung erhalten die Darlehensgeber Zinszahlungen, deren Höhe in der Regel abhängig vom Risiko des Kapitalnehmers sind. Neben Privatkrediten und KMU-Krediten kann man in der Schweiz seit kurzem auch Hypotheken an Privatpersonen ohne eine dazwischengeschaltete Bank vergeben. Kredite an Privatpersonen werden in der Studie als **Consumer Crowdlending** bezeichnet, solche an Unternehmen als **Business Crowdlending**. Für Kredite in Form von Hypotheken verwendet die Studie den Begriff **Real Estate Crowdlending**.

Invoice Trading

Bei dieser Form des Crowdfundings kaufen Investoren offene Rechnungen von Unternehmen gegen einen Abschlag. Invoice Trading erlaubt somit KMU kurzfristige Finanzierungen zu erhalten. Durch die direkte Verbindung von Debitoren und Investoren ergibt sich eine neue Anlageklasse. Investoren war es bislang nicht möglich, direkt ins Umlaufvermögen der Unternehmen zu investieren. Als Gegenleistung für den Kauf der Rechnungen erhalten die Investoren eine Rendite, die sich aus der Differenz zwischen dem Kaufbetrag für die Rechnungen und der Summe der offenen Rechnungsbeträge ergibt.

Die erhobenen Daten lassen nicht immer eine klare Unterscheidung zwischen Crowddonating und Crowdsupporting zu, da Geldgeber bei einigen Plattformen auch die Möglichkeit haben, auf eine Gegenleistung zu verzichten. Daher werden diese beiden Kategorien vor allem bei der Volumenentwicklung gemeinsam betrachtet.

2.2 Motive von Kapitalnehmenden für die Lancierung von Kampagnen

Crowdfunding-Kampagnen bieten für die Kapitalnehmer sowohl finanzielle als auch nicht-finanzielle Vorteile. Auf der einen Seite ist die Hauptmotivation für Kapitalnehmer meist das Bedürfnis nach der Finanzierung eines Projektes. Auf der anderen Seite kann eine Finanzierung über Crowdfunding auch nicht-finanzielle Vorteile bieten. Crowdfunding ermöglicht Unternehmen oder privaten Projektinitianten mit (potenziellen) Kunden in einen direkten Dialog zu treten und somit unmittelbare Reaktionen zu erhalten. Crowdfunding-Kampagnen eignen sich daher gut zur Gewinnung und Bindung von Kundinnen und Kunden. Ein gutes Projekt kann zudem das Image eines Anbieters fördern, respektive auf ein innovatives Projekt aufmerksam machen. Ein weiterer Vorteil einer Crowdfunding-Kampagne besteht darin, dass die Initianten eines Projekts durch eine erfolgreiche Kampagne aufzeigen können, dass es für ihre Produkte oder Dienstleistungen einen Markt gibt (Markttest). Schliesslich kann es mit Crowdfunding auch gelingen, Kapital für gute Ideen zu finden, welche üblicherweise nicht zu dem von den klassischen Geldgebern geforderten Modell passen. Schwarmintelligenz kann somit dazu führen, dass Trends und gute Ideen wahrgenommen und unterstützt werden.

2.3 Motive von Kapitalgebenden für die Unterstützung von Kampagnen

Auch die Motive der Unterstützenden können unterteilt werden in finanzielle und nicht-finanzielle Aspekte. Diese hängen massgeblich von der jeweiligen Crowdfunding-Kategorie ab. Im Bereich des Crowdinvesting und Crowdlending verfolgen die Investoren fast ausschliesslich finanzielle Ziele. Die Investorin oder der Investor eines Projekts erwartet als Gegenleistung für die Anlage eine risiko-gerechte Rendite. Diese setzt sich zusammen aus Zinszahlungen und der Rückzahlung des Darlehensbetrages (Crowdlending) oder aus einem Wertgewinn und/oder Dividenden aus einer Beteiligung an einem Unternehmen oder Immobilie (Crowdinvesting).

Im Bereich Crowdsupporting und Crowddonating gehen die Motive von Kapitalgebern oft über den finanziellen Aspekt hinaus. Dies kann einerseits ein philanthropischer Anreiz sein. Denkbar ist dies beispielsweise bei Projekten, welche sozialen, kulturellen oder politischen Anliegen dienen. Ebenfalls ist als Gegenleistung beispielsweise eine Danksagung oder ein Treffen mit einer Künstlerin oder einem Künstler denkbar. Zum anderen gibt es bei vielen Kampagnen den Anreiz, ein Produkt zu beziehen. Der Vorteil kann hier beispielsweise darin liegen, dass dieses zu einem besseren Preis, zu einem früheren Zeitpunkt oder mit besonderer Ausstattung bezogen werden kann.[3] Da es meist keine oder nur

[3] Vgl. z.B. Mollick (2014). The dynamics of crowdfunding. Journal of Business Venturing, 29(1).

sehr tiefe Mindestinvestitionsbeträge für Crowdfunding gibt, werden schliesslich gewisse Gelder teilweise auch nur aus Spass oder für ein politisches Statement getätigt.

Im Rahmen einer Umfrage des IFZ wurde vor zwei Jahren eruiert, welche Personen Crowdfunding wie oft unterstützt haben und weswegen die anderen Personen noch keine Kampagne mitfinanziert haben (vgl. Crowdfunding Monitoring 2016). Dabei kam die Studie zum Schluss, dass die Mehrheit der unterstützenden Personen bislang nur Geld für ein einzelnes Projekt zur Verfügung gestellt hat (40 %). Rund ein Fünftel der Befragten gab an, bereits in zwei Projekte investiert zu haben. 13 Prozent der Teilnehmenden hat drei Projekte unterstützt. Ein beachtlicher Anteil von einem Viertel der bisherigen Unterstützenden hat bereits in mehr als drei Projekte investiert.

Diejenigen Umfrageteilnehmenden, welche Crowdfunding kennen, jedoch noch nie eine Crowdfunding-Kampagne unterstützt haben, gaben an, dass sie zu träge waren, die Mühe auf sich zu nehmen nach einer geeigneten Kampagne zu suchen. Weitere oft genannte Gründe sind mangelnde finanzielle Mittel oder das Fehlen von geeigneten Projekten. Der Faktor Sicherheit scheint nur eine untergeordnete Rolle zu spielen. Lediglich neun Umfrageteilnehmer (5 %) haben angegeben, dass eine mangelnde Sicherheit von Crowdfunding-Plattformen der Grund dafür ist, dass sie noch nie eine Kampagne unterstützt haben.

2.4 Abgrenzung: Initial Coin Offerings als Crowdfunding?

Initial Coin Offerings (ICO) können als eine Form von Schwarm-Finanzierung für Projekte angesehen werden, welche im Bereich der Distributed Ledger Technology (DLT) anzusiedeln sind. Zahlreiche Charakteristiken eines ICO lassen sich auch mit der in dieser Studie gewählten Arbeitsdefinition von Crowdfunding vergleichen. Es finanzieren klassischerweise eine Vielzahl von Personen eine Unternehmung oder ein Projekt. Die Intermediation zwischen Geldgeber und Geldnehmer findet über das Internet statt. Je nach ICO sind auch unterschiedliche Entschädigungen für die Geldgeber möglich. Insofern liesse sich die Kategorisierung in Abbildung 1 auch auf ICO übertragen. Es gibt aber auch einige Unterschiede. Ein erster Unterschied besteht darin, dass bei ICO die Geldgeber Beträge häufig bereits in Kryptowährungen bezahlen und/oder ein Gegenwert in DLT-basierten Werten ausgedrückt wird. Während also ICO in der Regel stark (Blockchain-)technologielastige Projekte finanzieren, beinhalten Crowdfunding-Kampagnen alle Arten von Projekten. Als zweites sind Crowdfunding-Projekte in der Regel an Plattformen gebunden, während ICO nicht über spezifische Plattformen laufen, sondern die Firmen das Geld direkt von den Investoren erhalten.

Möglicher Einsatz von Tokens im Crowdfunding

Als Gegenwert werden bei ICO sogenannte Tokens herausgegeben. Die Schweizerische Finanzmarktaufsicht FINMA unterscheidet drei funktionale Arten von Tokens: Die «Payment Token» sind mit Kryptowährungen gleichzusetzen, aus denen möglicherweise die Funktionalität eines Zahlungsmittels hervorgehen kann. «Utility Token» erlauben den Zugang zu einer Technologie und/oder einer Dienstleistung. Die «Asset Token» repräsentieren schliesslich Vermögenswerte. Dazu gehören beispielsweise Anteile an Unternehmen oder deren Erträgen sowie Ansprüche auf Dividenden oder Zinszahlungen. «Asset Token» sind in ihrer Funktionalität somit vergleichbar mit Aktien, Obligationen, Kreditverträgen oder derivativen Finanzinstrumenten.[4]

[4] Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA (2018). Wegleitung für Unterstellungsanfragen betreffend Initial Coin Offerings (ICOs). Ausgabe vom 16. Februar 2018. S. 3. Online (29.03.2018): https://www.finma.ch/de/news/2018/02/20180216-mm-ico-wegleitung/.
Einen ähnlichen Weg bei der Unterscheidung von ICO nach Funktionalität geht auch MME, welche drei Hauptklassen von ICO kennt. Vgl.: MME (2017). Conceptual Framework for Legal & Risk Assessment of Blockchain Crypto Property

Die drei Arten von Token gemäss Definition der FINMA lassen sich auch in die Crowdfunding-Taxonomie in Abbildung 1 übersetzen. Tokens werden zukünftig somit auch innerhalb des klassischen Crowdfundings Anwendung finden. So könnten «Asset Token» einen Gegenwert im Crowdinvesting, Crowdlending und Invoice Trading darstellen. Im Bereich Crowdsupporting könnten theoretisch sowohl «Payment Token» als auch «Utility Token» eingesetzt werden. Die Gegenleistung könnte so mit einem Token verknüpft werden. Die Rechte dieser Token in Form eines Smart Contracts können dabei spezifisch auf das Crowdfunding Projekt angepasst werden. Alternativ ist es auch denkbar, dass für ein Projekt eine eigene Währung geschaffen wird, die dann für den Bezug von Gegenleistungen eingesetzt werden kann.

Um den Prozess der «Tokenization» im Crowdfunding verständlich zu machen, lassen sich verschiedene Beispiele für den Einsatz aufführen. Ein Foto-Künstler könnte beispielsweise für das Recht an einem Bildband einen «Utility Token» herausgeben. Ebenfalls denkbar wäre zum Beispiel die Ausgabe eines eigenen «Payment Token» für ein Musikfestival. Der «Payment Token» kann dann für den Bezug eines Tickets aber auch in der Gastronomie am Festival eingesetzt werden. Und schliesslich wäre es auch möglich, Kredite über «Asset Token» abzuwickeln. Basierend auf Smart Contracts stellen diese «Asset Token» einen Anteil der geschuldeten Darlehenssumme dar. Die Token könnten dann auch auf dem Sekundärmarkt zu Marktpreisen gehandelt werden.

Zwei Schweizer Plattformen haben für 2018 bereits den Einsatz von DLT-Technologien angekündigt. Swisspeers wird künftig Kredite mit der Ethereum-Blockchain abwickeln und bewirtschaften. Die Gläubigeransprüche werden mit «Asset Token» abgebildet.[5] Wemakeit hat angekündigt im laufenden Jahr die neue Plattform Oomnium über ein ICO zu lancieren. Darauf werden ab 2019 Projekte jeglicher Art die Möglichkeit haben, ihren eigenen Token zu lancieren. Oomnium verfolgt das Ziel, diesen Prozess so zu vereinfachen und zu standardisieren, dass keinerlei technische und regulatorische Kenntnisse seitens der Projektinhaber notwendig sind.[6]

Im Jahr 2017 fanden in der Schweiz ICO im Umfang von etwa CHF 837 Millionen statt, wovon CHF 272 Millionen auf FinTech ICO entfallen.[7] Das grösste ICO in der Schweiz wurde von Tezos durchgeführt (CHF 228 Mio.), gefolgt von Sirin Labs (CHF 156 Mio.) sowie Bancor (CHF 155 Mio.). Somit entfällt auf die Schweiz ungefähr 15 Prozent des weltweiten ICO Volumens im Jahr 2017 von etwa CHF 5.5 bis 5.9 Milliarden.[8]

Nachfolgend werden wir «nur» die im «klassischen» Sinne über Crowdfunding abgewickelten Kampagnen präsentieren.

(BCP). Online (29.03.2018): https://www.mme.ch/fileadmin/files/documents/Publikationen/170926_BCP_Framework_-_Genesis_Version.pdf

[5] Swisspeers (2018). Kredite in der Etherium-Blockchain. Online (06.04.2018): https://info.swisspeers.ch/blockchain

[6] Wemakeit (2018). Blockchain Culture. Online (01.04.2018): https://wemakeit.com/pages/blockchain-culture

[7] Ankenbrand, T., Dietrich, A., & Bieri, D. (2018). IFZ FinTech Study 2018. An Overview of Swiss FinTech.

[8] Die Angaben des ICO Volumen 2017 variieren zwischen diesen Bandbreiten. Vgl. FabricVentures & TokenDate (2018). The State of the Token Market. Online (29.03.2018): https://www.fabric.vc/report/; ICODATA.IO (2018). Stats 2017. Online (29.03.2018): https://www.icodata.io/stats/2017; EY (2018). EY research: initial coin offerings (ICOs). December 2018. Online (29.03.2018): http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-research-initial-coin-offerings-icos/$File/ey-research-initial-coin-offerings-icos.pdf

3 Crowdfunding in der Schweiz

Als erste Crowdfunding-Plattform in der Schweiz wurde im Jahr 2008 Cashare (Crowdlending) gegründet. Im Jahr 2009 kam die Crowddonating-Plattform givengain dazu, gefolgt von investiere (Crowdinvesting) im Jahr 2010 und den beiden Crowdsupporting-Plattformen 100-days und wemakeit im Jahr 2012. Seither haben zahlreiche weitere Plattformen den Markteintritt gewagt. Per Ende April 2018 sind 43 Plattformen mit einer physischen Präsenz in der Schweiz aktiv.[9] Dazu kommen noch zahlreiche weitere, international ausgerichtete Plattformen ohne Niederlassung in der Schweiz. Einige davon sind von einer gewissen Wichtigkeit für die Schweiz, da auf diesen zahlreich (teilweise auch grössere) Kampagnen durchgeführt werden. Zu den in der Schweiz relevanten internationalen Plattformen gehören derzeit vor allem die amerikanischen Plattformen Indiegogo und Kickstarter. Entsprechend werden diese beiden Plattformen auch in der Untersuchung berücksichtigt.

Insgesamt haben wir in der Schweiz per April 2018 die folgenden Plattformen mit einem relevanten Umfang an aktiven Projekten in der Schweiz identifiziert:[10]

Crowd-investing	**Business / Start-up** Beedoo, c-crowd, investiere, Raizers
	Real Estate Crowdhouse, Crowdli, Foxstone, Immoyou, myBrick, Swiss-Crowd
Crowd-lending	**Business und Consumer** 3Circlefunding, Cashare, CreditGate24, Crowd4cash, Lendora
	Business Acredius, Swisspeers , creditworld, Funders, Lendico, Advanon[11]
	Consumer Creditfolio, Splendit, Lend
	Real Estate Cashare, CreditGate 24, Hyposcout, Raizers, Swisslending
Invoice Trading	Advanon
Crowd-supporting Crowd-donating	100-days, Cause direct, Fengarion, fundeego, funders, GivenGain, I believe in you, I care for you, ideenkicker.ch, Indiegogo, Kickstarter, Lokalhelden.ch, moBOo.ch, Progettiamo, ProjektStarter, wemakeit

Tabelle 1: Plattformen mit aktiven Kampagnen in der Schweiz (Stand April 2018)

Abbildung 2 zeigt die Markteintritte und Marktaustritte von Schweizer Plattformen seit 2008. Im Gegensatz zu Tabelle 1 zeigt die Abbildung sämtliche Plattformen die einmal online waren. Somit befinden sich in der Abbildung teilweise auch Plattformen, über die (noch) nie eine Kampagne abgewickelt wurde. Die Marktentwicklung auf Ebene der Plattformen wurde in den letzten Jahren jeweils als «selektive Konsolidierung» bezeichnet. Dies beschreibt den Prozess, wonach immer wieder kleine Anbieter mit keinem oder nur kleinen Volumen den Markt praktisch still verlassen.

[9] Ab dem Jahr 2017 wurde die Definition von «aktiven Plattformem» stärker eingeschränkt. Es Zählen nur noch Plattformen, über die auch tatsächlich Kampagnen abgewickelt wurden. Die Präsenz einer Plattform im Internet reicht nicht, um einbezogen zu werden. Mit dieser enger gefassten Definition gab es im Jahr 2016 37 Plattformen.

[10] Plattformen, welche nur unregelmässig und kleinere Schweizer Projekte auflisten, wurden weggelassen.

[11] Advanon ist hauptsächlich dem Bereich Invoice Trading zuzuordnen, bietet jedoch auch ungedeckte Kurzfristkredite für Unternehmen an. Die Plattform ist deshalb auch unter Business Crowdlending aufgeführt.

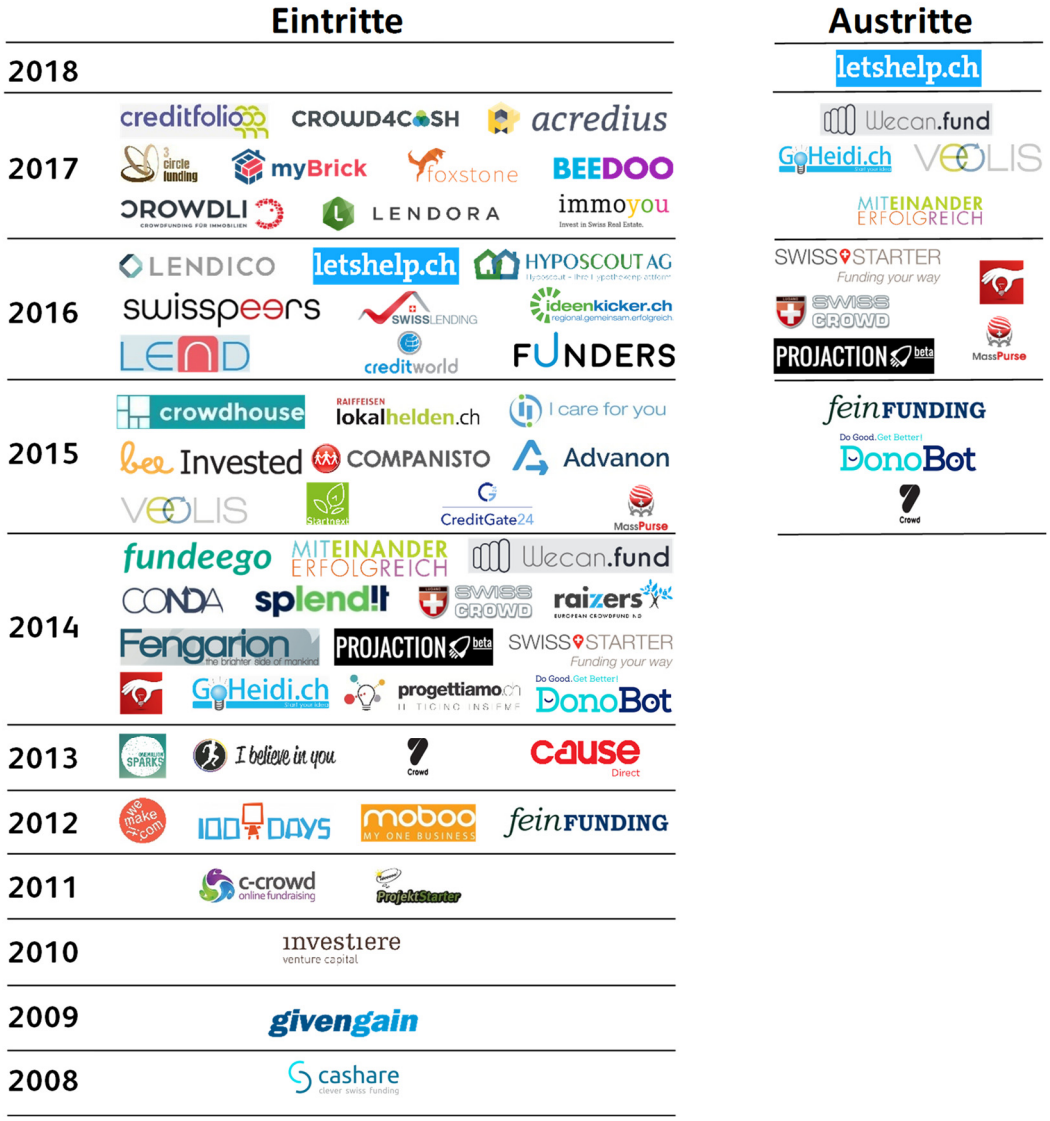


Abbildung 2: Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt

Im Jahr 2017 haben sich die Plattform Miteinander Erfolgreich der Basellandschaftlichen Kantonalbank und GoHeidi aus dem Markt zurückgezogen. Zudem ist WeCan.Fund nicht mehr als Crowdlending Plattform aktiv, sondern bietet nun interessierten Kunden ihre Unterstützung beim Aufbau von Crowdfunding- oder Blockchain-Plattformen an. Im Januar 2018 stellte die Swisscom den Betrieb der Spendenplattform letshelp ein. Neu in den Markt eingetreten sind 2017 Foxstone, Lendora, immoyou, 3circlefunding, Crowdli, Beedoo, creditfolio, Crowd4Cash, myBrick und acredius. Zudem bietet neu Funders der Luzerner Kantonalbank neben Crowdfunding nun auch Business Crowdlending an. Netto hat sich der Bestand an Crowdfunding-Plattformen in der Schweiz per April 2018 gegenüber Ende 2016 um 6 Plattformen erhöht. Abbildung 3 zeigt die Anzahl Ein- und Austritte im Schweizer Markt seit 2008 auch graphisch auf. Seit 2014 gibt es in jedem Jahr eine beträchtliche Anzahl an neuen Plattformen. Gleichzeitig sind in den vergangenen Jahren aber auch 12 Plattformen wieder aus dem Markt ausgeschieden.

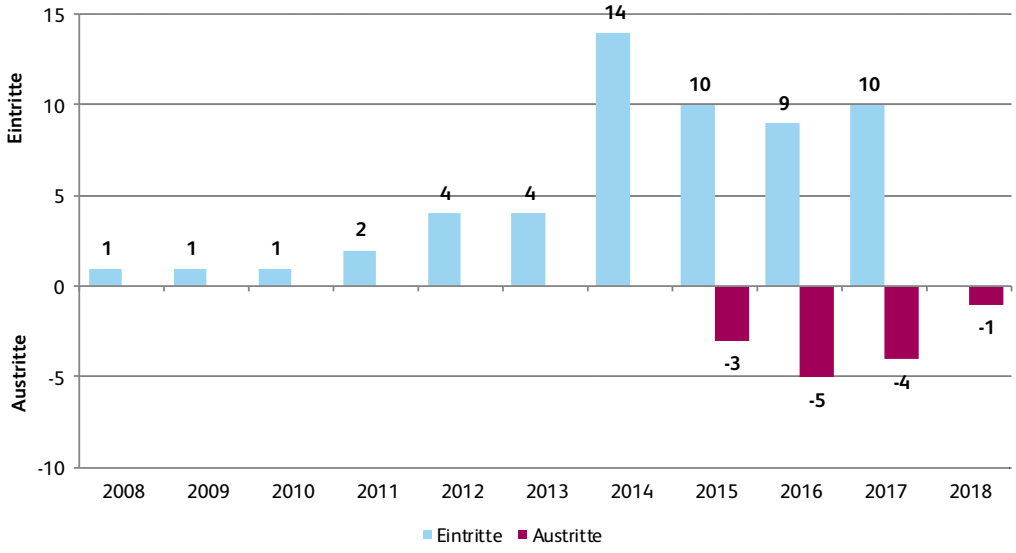


Abbildung 3: Anzahl Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt

3.1 Marktwachstum in der Schweiz

Abbildung 4 zeigt das Wachstum des Volumens aller Crowdfunding-Kategorien in der Schweiz seit 2008. Das Volumen der erfolgreich finanzierten Kampagnen[12] ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Im Jahr 2016 wurde zum ersten Mal die Schwelle von CHF 100 Millionen. Im Jahr 2017 erreichte der Schweizer Crowdfunding-Markt bereits ein Volumen von CHF 374.5 Millionen. Gegenüber dem Vorjahr resultiert somit ein Wachstum von 192 %. Gegenüber dem Jahr 2015 stieg das Volumen sogar fast um das Vierzehnfache. Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform im Jahr 2008 wurden in der Schweiz insgesamt CHF 568.3 Millionen mittels Crowdfunding vermittelt. 66 Prozent dieses gesamten Betrags wurde dabei im vergangenen Jahr erzielt.

Das Gesamt-Volumen des Jahres 2017 verteilt sich auf insgesamt 5'113 Kampagnen.[13] Im Jahr 2016 fanden noch insgesamt 3'098 Kampagnen statt (+82 %). Das im Vergleich zum Volumen tiefere Wachstum zeigt auf, dass sich die durchschnittlichen Kampagnenvolumina stark erhöht haben. Haupttreiber dieser Entwicklung war neben dem Real Estate Crowdinvesting das Crowdlending in den Bereichen Business und Real Estate. Der grösste Bereich innerhalb von Crowdfunding war Crowdlending mit einem Volumen von CHF 186.7 Millionen. Das Wachstum gegenüber 2016 betrug 239.0 Prozent. Der zweitgrösste Bereich ist Crowdinvesting mit einem Volumen von CHF 135.2 Millionen (+245.0 %). Über Invoice Trading wurden CHF 23.5 Millionen abgewickelt (+38.2 %),[14] Crowdsupporting/Crowddonating erzielte ein Volumen von CHF 29.1 Millionen (+71.7 %).

[12] Eine Kampagne gilt dann als «erfolgreich finanziert», wenn bei dieser Geld von Geldgeber zum Geldnehmer fliesst. Bei Kampagnen mit fixer Zielsumme ist dies nur bei Erreichung dieses Betrages der Fall (all-or-nothing Modell). Ist keine fixe Zielsumme definiert und fliesst trotzdem Geld, so wird die Kampagne in unserer Auswertung ebenfalls als erfolgreich gewertet. Das angegebene Volumen gibt somit lediglich Auskunft über die Summe der geflossenen Gelder. Nicht berücksichtigt wird, ob die finanzierte Kampagne im Nachgang auch in ein erfolgreiches Projekt umgesetzt werden kann.

[13] Der Begriff «Kampagne» dient dabei als Überbegriff für die Finanzierung von verschiedenen Projekten, Krediten, Unternehmen oder Immobilien.

[14] Das Geschäftsmodell von Invoice Trading wird derzeit nur von der Firma Advanon abgedeckt. Advanon unterscheidet dabei zwischen «True Sales» und «Vorfinanzierungen». Den True Sales liegt ein Factoring-Vertrag zugrunde. Bei der Vorfinanzierung handelt es sich hingegen um einen ungesicherten Kurzzeitkredit. Diesen haben wir neu im Jahr 2017 dem

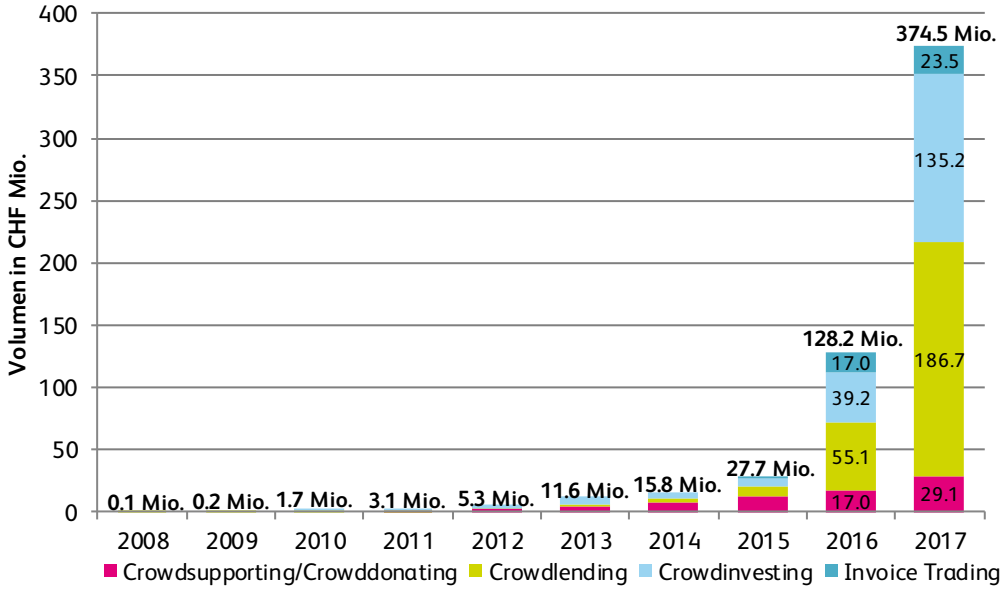


Abbildung 4: Entwicklung erfolgreich finanzierter Kampagnen nach Volumen von 2008 bis 2017

Wie bereits erläutert, stammen die publizierten Daten mehrheitlich von Crowdfunding-Plattformen. Zusätzlich wurden auch einzelne grosse Kampagnen, welche nicht über Plattformen liefen, für diese Studie berücksichtigt. Dazu gehören beispielsweise die Kampagnen für das Magazin Republik (CHF 3.5 Mio.) und den Tierpark Dählhölzli (CHF 2.1 Mio.). Beide Projekte sind dem Bereich Crowdsupporting/Crowddonating zuzuordnen. Sie haben gemeinsam, dass deren Finanzierung zu einem neuen Produkt (Magazin) oder der Realisierung eines Projekts (Gehege) beigetragen haben. In der Vergangenheit gab es aber auch Kampagnen, welche für die Finanzierung von bereits bestehenden Produkten lanciert wurden. Als Beispiel lässt sich hier die «we make it happen» Kampagne der Bergbahnen Saas-Fee anführen. Bereits zum zweiten Mal wurden über diese als Crowdfunding bezeichnete Kampagne Saisonkarten vorverkauft. Bei den Saisonkarten handelt es sich jedoch um ein bestehendes Produkt, für das die «we make it happen» Plattform ein weiterer Verkaufskanal darstellte. Den Kern des Produktes – die Benutzung der Bergbahnen Saas-Fee für eine Saison – hätte es in dieser Form auch ohne Crowdfunding-Kampagne gegeben. Die einzige von der Kampagne abhängige Variable war der Preis. Aus diesen Gründen werden solche Verkaufskampagnen nicht im Crowdfunding Monitoring erfasst.

Bereich Business Crowdlending zugerechnet. Im Vorjahr haben wir das gesamte Volumen von Advanon dem Invoice Trading Markt zugeordnet. Insofern müssen diese Wachstumszahlen mit Vorsicht beurteilt werden.

3.2 Crowdsupporting/Crowddonating

Im letzten Jahr wurden über Crowdsupporting/Crowddonating insgesamt 1'536 Projekte im Umfang von CHF 29.1 Millionen finanziert. Das Volumen wuchs gegenüber 2016 um 71.7 Prozent. In Bezug auf die Anzahl Kampagnen resultiert ein Wachstum von 14.8 Prozent. Entsprechend hat sich das durchschnittlich finanzierte Kampagnenvolumen markant erhöht von CHF 17'000 (2016) auf CHF 29'100 (2017). Diese Erhöhung dieses Durchschnittswerts wurde aber stark durch einzelne grosse Kampagnen getrieben.

In Abbildung 5 ist die Entwicklung von Crowdsupporting/Crowddonating in den letzten sechs Jahren ersichtlich. Für die Jahre 2015 bis 2017 existiert auch eine weitere Aufteilung in die grössten vier Kategorien. Die detaillierte Unterteilung von erfolgreich finanzierten Kampagnen in Kategorien ist in Abbildung 6 und Tabelle 2 ersichtlich.

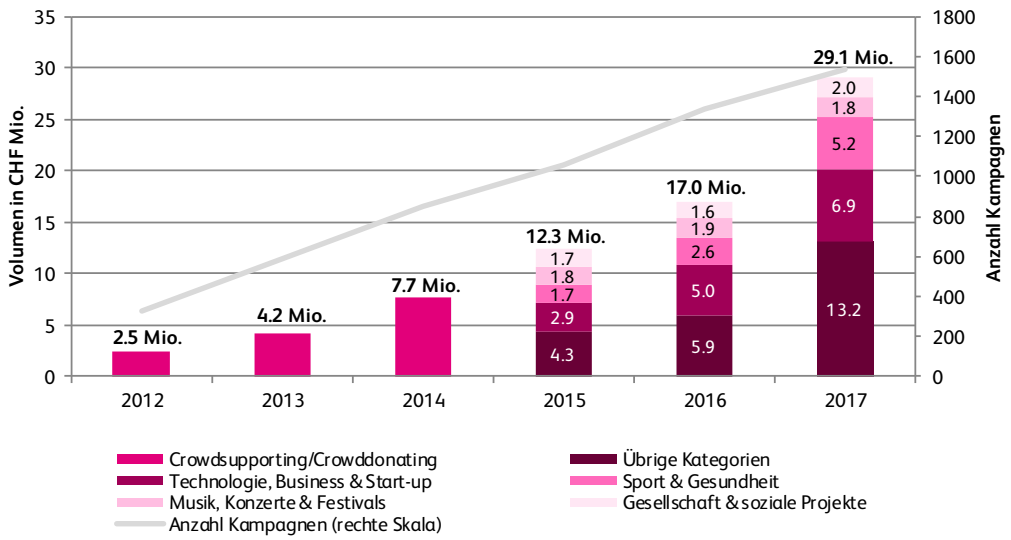


Abbildung 5: Crowdsupporting/Crowddonating Volumen und Anzahl Kampagnen 2012-2017

Die Auswertungen in Abbildung 6 zeigen, dass sich Crowdsupporting/Crowddonating besonders für Projekte im Bereich «Technologie, Business, Start-up» gut etabliert hat. In diesem Teilgebiet wurden im Jahr 2017 für 71 Projekte CHF 6.9 Millionen vermittelt. Das Volumen dieser Kategorie wird aber stark getrieben von einigen wenigen grossen Projekten mit internationaler Ausrichtung, die häufig über Kickstarter abgewickelt wurden. Der Vorverkauf von neuen Uhren, welche wir der Kategorie «Technologie, Business, Start-up» zugerechnet haben, wurde von einigen Schweizer Projektinitiatoren zu einem veritablen Geschäftsmodell weiterentwickelt. Für Schweizer Uhrenprojekte wurden im Jahr 2017 CHF 4.6 Millionen über Kickstarter gesammelt (Vorjahr CHF 2.1 Mio.). Diese wenigen, dafür grossen Projekte führen in der Folge zu sehr hohen durchschnittlichen Kampagnensummen (vgl. Tabelle 2).

Im Bereich «Sport, Gesundheit» wurden im letzten Jahr Projekte mit einem Volumen von CHF 5.2 Millionen finanziert. Eine besondere Stellung in diesem Markt nimmt insbesondere die Plattform I believe in you ein. Ebenfalls hohe Volumen verzeichneten die Kategorien «Umwelt, Nachhaltigkeit» (CHF 2.8 Mio.) sowie «Gesellschaft, soziale Projekte» (CHF 2.0 Mio.). Der Bereich «Umwelt, Nachhaltigkeit» wurde stark getrieben durch die Kampagne des Tierparks Bern für ein neues Steinbock-Gehege (CHF 2.1 Mio.). In all diesen drei Bereichen (Sport, Umwelt, Gesellschaft) zeigt sich, dass Projekte häufig von Vereinen initiiert werden, was die Mobilisierung von Unterstützenden häufig einfacher macht.

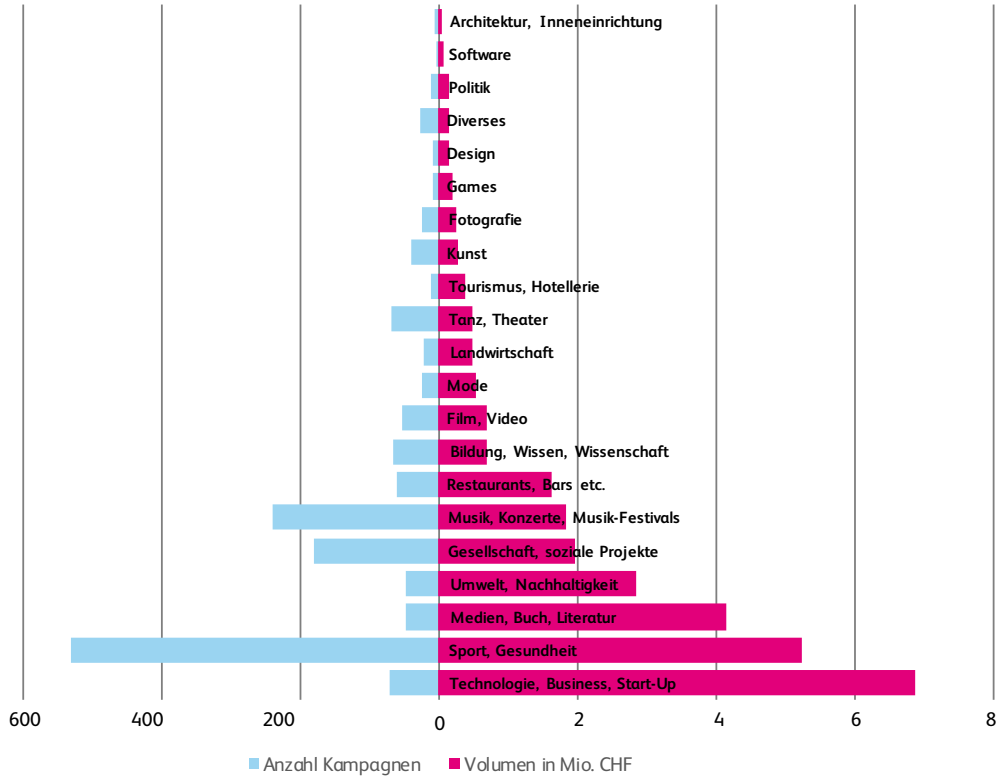


Abbildung 6: Verteilung von Crowdsupporting- und Crowddonating-Kampagnen nach Themen

Eine sehr hohe Relevanz nimmt Crowdsupporting/Crowddonating insbesondere in der Kultur- und Kreativwirtschaft ein.[15] In der Summe wurden in diesem Bereich mittels Crowdfunding im vergangenen Jahr schätzungsweise CHF 9.5-10.5 Millionen gesammelt (Vorjahr: CHF 6.5-7.0 Mio.). Der grösste Teil davon entfiel mit CHF 4.1 Millionen auf die Kategorie «Medien, Buch, Literatur», gefolgt von «Musik, Konzerte, Festivals» mit CHF 1.8 Millionen. Insbesondere der Medienbereich ist stark beeinflusst durch die Crowdfunding-Kampagne des Magazins Republik, welche insgesamt CHF 3.5 Millionen ausmachte. Ebenfalls einen grossen Beitrag innerhalb der Kultur- und Kreativwirtschaft leisteten Projekte in den Bereichen «Technologie, Business, Start-up» sowie «Film, Video». Mit Blick auf die Anzahl Projekte ist festzuhalten, dass dank Crowdfunding im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft schätzungsweise 800 bis 900 Projekte erfolgreich finanziert werden konnten. Dies ist durchaus ein beachtlicher Wert. Crowdfunding stellt aber gerade im Kulturbereich oftmals nur einen Teil der Finanzierung dar. Auch öffentliche Fördermassnahmen haben hierbei eine grosse Bedeutung.

Neben der Kultur- und Kreativwirtschaft sind im Crowdfunding auch die Bereiche «Sport, Gesundheit» mit CHF 2.6 Millionen sowie «Gesellschaft, Soziale Projekte» mit CHF 1.6 Millionen von hoher Bedeutung.

[15] Folgende Kategorien wurden der Kultur- und Kreativwirtschaft zugerechnet: Design; Film, Video; Fotografie; Games; Gemälde, Bilder; Medien, Buch, Literatur; Mode; Musik, Konzerte, Festivals; Tanz, Theater; Diverses. In der Kategorie Technologie, Business, Start-up befinden sich erfahrungsgemäss jeweils auch zahlreiche Projekte aus der Kultur und Kreativwirtschaft. Wir schätzen deren Anteil auf etwa 15 bis 30 Prozent.

Kategorie	Volumen in CHF			Anzahl Kampagnen			Ø Volumen in CHF		
	2017	2016	Δ	2017	2016	Δ	2017	2016	Δ
Technologie, Business, Start-Up	6'868'414	5'008'308	1'860'106	71	45	26	96'738	111'296	-14'558
Sport, Gesundheit	5'225'910	2'574'473	2'651'437	531	339	192	9'842	7'594	2'247
Medien, Buch, Literatur	4'145'658	681'343	3'464'314	48	63	-15	86'368	10'815	75'553
Umwelt Nachhaltigkeit	2'844'630	665'283	2'179'347	48	31	17	59'263	21'461	37'802
Gesellschaft, soziale Projekte	1'967'973	1'631'496	336'478	181	178	3	10'873	9'166	1'707
Musik, Konzerte, Musik-Festivals	1'835'998	1'856'348	-20'350	241	245	-4	7'618	7'577	41
Restaurants, Bars etc.	1'630'709	802'353	828'357	60	49	11	27'178	0	27'178
Bildung, Wissen, Wissenschaft	698'908	198'644	500'264	66	19	47	10'590	10'455	135
Film, Video	678'400	793'966	-115'566	53	70	-17	12'800	11'342	1'458
Mode	530'608	467'788	62'820	25	35	-10	21'224	13'365	7'859
Landwirtschaft	495'019	321'651	173'368	23	13	10	21'523	24'742	-3'220
Tanz, Theater	478'047	362'662	115'385	69	64	5	6'928	5'667	1'262
Tourismus, Hotellerie	381'812	250'222	131'590	12	15	-3	31'818	16'681	15'136
Kunst	281'500	336'489	-54'989	39	41	-2	7'218	8'207	-989
Fotografie	249'664	312'170	-62'506	24	35	-11	10'403	8'919	1'484
Games	201'803	171'997	29'806	9	7	2	22'423	24'571	-2'148
Design	153'587	364'171	-210'584	10	26	-16	15'359	14'007	1'352
Diverses	151'645	147'439	4'206	28	27	1	5'416	5'461	-45
Politik	150'531	286'323	-135'792	12	10	2	12'544	28'632	-16'088
Software	80'978	549'301	-468'323	2	14	-12	40'489	39'236	1'253
Architektur, Inneneinrichtung	52'780	326'984	-274'204	5	17	-12	10'556	19'234	-8'678

Tabelle 2: Investitionen in Crowdsupporting und Crowddonating nach Bereich

Wie in Tabelle 2 ersichtlich, variieren die durchschnittlich erzielten Kampagnensummen innerhalb der Kategorien sehr stark (zwischen CHF 5'416 in der Kategorie «Diverses» und CHF 96'738 in der Kategorie «Technologie, Business, Start-up»).[16] Die durchschnittlichen Finanzierungssummen einer «Musik, Konzerte, Musik-Festivals»-Kampagne und einer Kampagne im Bereich «Sport, Gesundheit» lagen bei knapp CHF 9'842. Bei «Gesellschaft, Soziale Projekte» lag dieser Wert bei CHF 10'873.

Die durchschnittliche Investitionssumme eines Unterstützenden hat sich in den letzten Jahren kontinuierlich erhöht. Im Jahr 2015 lag der Wert noch bei CHF 140. Im Jahr 2016 stieg der durchschnittliche Unterstützungsbetrag auf CHF 168, 2017 auf CHF 188. Hier ist aber lediglich der Durchschnittswert bekannt. Die effektiv bezahlten Beträge dürften je nach Projektkategorie sehr stark streuen.

Im Zusammenhang mit den diskutierten Volumina von Crowdfunding stellt sich immer auch die Frage nach der Relevanz dieser Finanzierungsform. Zwar konnten hohe Wachstumsraten erzielt werden. Vergleicht man die Volumina aber mit Vergleichsgrössen anderer relevanter Finanzierungsquellen, so wird klar, dass sich Crowdsupporting/Crowddonating weiterhin in einer kleinen Nische bewegt. Während dank Crowdfunding im Bereich Kultur- und Kreativwirtschaft im Jahr 2017 CHF 9.5-10.5 Millionen finanziert wurden, hat die öffentliche Hand beispielsweise im Jahr 2014 CHF 2.8 Milliarden für Kultur ausgegeben.[17]

[16] Diese Zahlen beziehen sich auf die Plattformen 100-days, funders, I believe in you, I care for you, ideenkicker.ch, Lokalhelden, Progettiamo, ProjektStarter und wemakeit, welche uns detaillierte Zahlen zur Verteilung der Projekte zur Verfügung gestellt haben. Zudem wurden alle Schweizer Kampagnen auf der Plattform Kickstarter berücksichtigt. Ebenfalls wurden grosse Schweizer Kampagnen berücksichtigt, welche nicht über Plattformen liefen. Damit ist der Schweizer Markt zwar zum grössten Teil, jedoch nicht komplett abgedeckt.

[17] Schweizerische Eidgenossenschaft, Bundesamt für Kultur BAK (2017). Taschenstatistik Kultur in der Schweiz 2017.

Des Weiteren ist festzuhalten, dass das über Crowdfunding-Plattformen gesammelte Spendenvolumen für soziale Projekte von geschätzten CHF 1-2 Millionen gegenüber dem Betrag von CHF 1.8 Milliarden Spendenvolumen über herkömmlichere Kanäle derzeit noch keine Bedeutung hat.[18] Das erwartete Wachstum für Spenden via Crowdfunding ist in den letzten Jahren entgegen unseren Erwartungen nicht eingetreten. Im Januar 2018 wurde mit letshelp.ch sogar der Betrieb einer wichtigen Plattform in diesem Bereich eingestellt – sie wurde zu wenig genutzt. Die Plattform war eine Kooperation zwischen Swisscom, swissfundraising und Zewo und war nur gerade 18 Monate online.[19]

Nichtsdestotrotz sind die insgesamt über 1'500 Kampagnen im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating beachtlich. Seit 2011 wurde in der Schweiz die Finanzierung von über 5'700 Projekten ermöglicht. Im letzten Jahr gab es etwa 140'000 Unterstützungsbeiträge. Auch dieser Wert ist stark steigend, was auf eine grössere Mobilisierung von Personen oder eine höhere Anzahl von Mehrfachspenden zurückzuführen ist. Im Jahr 2016 wurden erst 100'000 Unterstützungsbeiträge gezählt, im Jahr 2015 lag dieser Wert bei 88'000. Die Anzahl an Personen, welche Crowdfunding-Kampagnen unterstützt haben, dürfte zwar tiefer sein. So hat eine Befragung der Hochschule Luzern – Wirtschaft ergeben, dass rund ein Drittel der Personen, die Crowdfunding unterstützten, mehr als ein Projekt unterstützen.[20]

Innerhalb von Crowdsupporting und -donating haben sich in den letzten Jahren einige grosse Anbieter herausgebildet. Der Markt wird im Wesentlichen von 6 mittelgrossen bis grossen Plattformen bestimmt, welche 97 Prozent des Marktanteilsausmachen. Die derzeitige Relevanz der übrigen Plattformen in diesem Marktsegment ist damit gering.

Die Plattformen haben sehr unterschiedliche Geschäftsmodelle entwickelt. Einerseits gibt es Plattformen mit klarem Themenfokus, wie zum Beispiel Sport (I believe in you) oder karitative Zwecke (I care for you). Andererseits gibt es auch Plattformen mit einem breiteren thematischen Fokus. Dazu gehören beispielsweise wemakeit oder 100-days. Weiter hat sich gezeigt, dass vermehrt auch Banken mit eigenen Plattformen in den Crowdfunding-Markt einsteigen. Dazu gehören die Luzerner Kantonalbank (Funders), die Hypothekarbank Lenzburg (ideenkicker.ch) und die Raiffeisen Gruppe (lokalhelden.ch).

Um eine gewisse Grösse zu erreichen und die Geschäftsmodelle weiter zu skalieren sind einige Schweizer Plattformen auch international tätig. So ist beispielsweise Wemakeit neben der Schweiz auch in Österreich mit einem Büro präsent. Des Weiteren hat I believe in you im ersten Quartal 2018 die französische Plattform Fosburit übernommen, welche ebenfalls auf Sport-Crowdfunding fokussiert ist.

[18] Wert für Jahr 2016: Stiftung Zewo (2018). Spendenstatistik 2016. Online (29.03.2018): https://www.zewo.ch/fur-hilfswerke/service/spendenstatistik
[19] Swisscom (2018). Medienmitteilung: Digitale Spendenplattform letshelp.ch stellt Betrieb ein. Online (29.03.2018)
[20] Siehe Dietrich, A. & Amrein, S. (2016): Crowdfunding Monitoring 2016.

Tabelle 3 zeigt die Gebührenmodelle der Plattformen, welche im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating tätig sind. Die Gebühren liegen zwischen null und zwölf Prozent des gesammelten Betrags. Zwei Plattformen erheben keine Gebühren: Lokalhelden wird durch Raiffeisen betreiben. Progettiamo wird von der öffentlichen Hand unterstützt.

Plattform	Auszahlungsmodell	Online seit	Gebühr auf gesammelten Betrag	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
100-days	all-or-nothing	2012	6 %	
Funders	all-or-nothing	2016	7 %	
GivenGain	keep-it-all	2001	5 %	
I believe in you	all-or-nothing	2013	12 %	8 % für Beratung und 4 % Zahlungsverkehr. Keine Gebühren für nicht erfolgreiche Projekte.
I care for you	all-or-nothing	2015	10 %	6 % Administrations- und 4 % Transaktionsgebühren
ideenkicker.ch	all-or-nothing	2016	4 %	4 % Transaktionsgebühren
Kickstarter	all-or-nothing	2009	8-10 %	5 % Administrationsgebühr, 3-5 % Zahlungsgebühr
Lokalhelden	al-or-nothing	2016	0 %	1.5 % für Bezahlung mit Kreditkarte.
moBOo.ch	keep-it-all	2012	10 %	
Progettiamo	all-or-nothing	2014	0 %	
ProjektStarter	all-or-nothing	2011	8 %	5 % bei «Junior Projekten»
wemakeit	all-or-nothing	2012	10 %	4 % Transaktionsgebühren, 6 % Provision

Tabelle 3: Gebührenmodelle Crowdsupporting/Crowddonating

3.3 Crowdinvesting

In der Schweiz waren per Ende 2017 fünf Plattformen im Crowdinvesting tätig, über welche Kampagnen mit Standort Schweiz abgewickelt wurden. Insgesamt wickelten diese Plattformen 42 erfolgreiche Kampagnen ab (Vorjahr: 25). Das Volumen stieg gegenüber 2016 markant an von CHF 39.2 Millionen auf CHF 135.2 Millionen.

Wie im Vorjahr wurde das Wachstum im Crowdinvesting hauptsächlich durch den Immobilien-Bereich getrieben (vgl. Abbildung 7). Dieser Teilmarkt entstand in der Schweiz erst im Jahr 2015 und erreichte 2017 bereits ein Volumen von CHF 116.2 Millionen (Vorjahr: CHF 32.4 Mio.). Der Wert bezieht sich auf den über Crowdfunding gesammelten Eigenkapitalanteil. Der Fremdkapitalanteil wird in der Regel von Banken finanziert. Das starke Volumen-Wachstum im Real Estate Crowdinvesting kann hauptsächlich auf die Plattform crowdhouse zurückgeführt werden. Mit Crowdli, Immoyou und Foxstone sind 2017 aber drei weitere Plattformen online gegangen, von welchen auch ein weiteres Wachstum erwartet werden kann. Bei allen vier Plattformen betragen die Mindestinvestitionssummen meist mehrere zehntausend Franken.

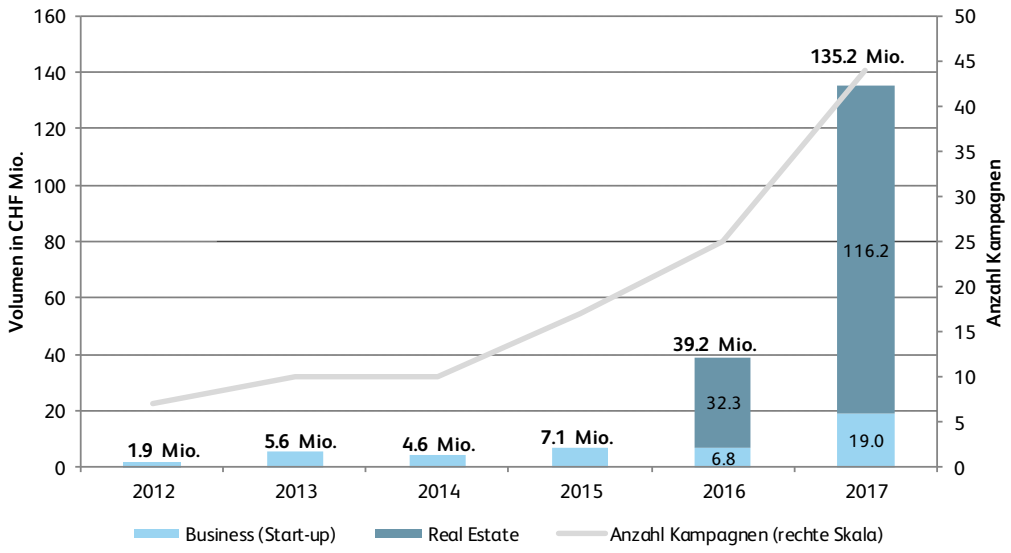


Abbildung 7: Crowdinvesting Volumen Schweiz 2012-2017

Im Bereich Crowdinvesting für Unternehmen wurden im Jahr 2017 Start-ups mit CHF 19.0 Millionen finanziert (gegenüber CHF 6.8 Mio. im Vorjahr). Die Investoren beteiligten sich an insgesamt 18 Start-ups. Im letzten Jahr wurde das Volumen dabei vor allem über die Plattform von investiere abgewickelt. Diese steht lediglich qualifizierten Anlegern mit Mindestinvestitionen von in der Regel CHF 10'000 offen. Damit unterscheidet sich investiere deutlich vom Geschäftsmodell anderer Crowdinvesting-Plattformen, wie zum Beispiel raizers, bei denen der Zugang für die «Crowd» nicht eingeschränkt ist. Insofern handelt es sich bei investiere nicht um eine «typische» Crowdinvesting-Plattform, da der Zugang nur einer «qualifizierten Crowd» offensteht.

Nach einigen Jahren der Stagnation konnte Business Crowdinvesting erstmals wieder hohe Wachstumsraten vorweisen. Dies ist zu einem grossen Teil auf Anpassungen am Geschäftsmodell von investiere zurückzuführen. So wurde beispielsweise die Problematik, dass zu viele Kleinaktionäre unerwünscht sind, über eine Treuhänder-Funktion gelöst. Diese Treuhänder-Funktion für Kapitalbeteiligungen unter CHF 50'000 nimmt investiere wahr. Gebühren fallen neu nur noch auf Investorenseite

an. Zudem wurden über investiere vermehrt auch growth-stage und later-stage Finanzierungen abgewickelt. Und schliesslich konnte mit Nest eine erste Pensionskasse als Co-Investor gewonnen werden. Der Einstieg von Nest ist wohl auch ein Grund dafür, dass der durchschnittliche Finanzierungsbetrag von CHF 0.5 Millionen auf etwa CHF 1 Million angestiegen ist. Mit dem FinTech Qumram hatte investiere im letzten Jahr zum ersten Mal einen Exit. Im April 2018 hatte investiere 50 Start-ups im Portfolio. Vier Start-ups mussten bisher liquidiert werden.

Im Jahr 2017 konnten mit einer Ausnahme sämtliche Kampagnen im Crowdinvesting erfolgreich finanziert werden. Dies ist wohl nicht zuletzt auch auf eine sorgfältige Projektauswahl sowie professionelle Betreuung der Projekte durch die erwähnten Plattformen zurückzuführen.

Die durchschnittlichen Kampagnen-Volumen sind sehr unterschiedlich. Im Real Estate Crowdinvesting sind sie im Durchschnitt markant gestiegen, da häufig Mehrfamilienhäuser finanziert wurden. Der Eigenkapital-Anteil im Immobilienbereich lag 2017 bei CHF 4.8 Millionen (Vorjahr: 2.7 Millionen).

Bereich	Plattform	Online seit	Auszahlungsmodell	Gebühren	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
Business (Start-up) Crowdinvesting	Beedoo	2017	all-or-nothing	10 %	Geldnehmer: 10 % der Funds raised. Investor: 7.5 % des Profits, wenn die Beteiligung weiterverkauft wird.
	Bee Invested	2015	all-or-nothing	7 %	Geldnehmer: 7 % der Funds raised. Investor: keine Gebüren
	c-crowd	2011	all-or-nothing	10 %	Geldnehmer: Maximal 10 % auf den Funds raised. Investor: Maximum 5.5 % des Investments.
	investiere	2010	all-or-nothing	4 %	Geldnehmer: Keine Gebühren Investoren: 3-6 % Kommission auf dem Investment sowie carried interest von 15 % bei einem jährlichen return von mindestens 5 %
	Raizers	2015	all-or-nothing		Geldnehmer: Maximal 10 % auf den Funds raised. Investor: Maximum 5.5 % des Investments.
Real Estate Crowdinvesting	Crowdhouse	2015	all-or-nothing	3 %	3 % des Immobilienkaufpreises, danach 5 % des Nettomietertrages für die Immobilienverwaltung.
	Crowdli	2017	all-or-nothing	3.6 %	3.0 % Brokerage-Fee und 0.6 % Transaction-Fee des Immobilienkaufpreises. Management Fee von 1.5 % . 4-5 % des Nettomietertrages für die Immobilienverwaltung.
	Foxstone	2017	all-or-nothing	3 %	3 % des Immobilienkaufpreises. Danach 0.5 % -1 % des Kaufpreises als Management Fee.
	Immoyou	2017	all-or-nothing	3 %	3 % des Immobilienkaufpreises. Danach 0.3 % -0.5 % des Kaufpreises als Management Fee. Zuzüglich Immobilienverwaltungs Gebühren.
	myBrick	2017	All-or-nothing	2-3 %	2-3 % des Investitionbetrages.

Tabelle 4: Gebührenmodelle Crowdinvesting

3.4 Crowdlending[21]

Per Ende 2017 waren in der Schweiz insgesamt vierzehn Plattformen aktiv. Die Plattformen fokussieren sich meist auf ein oder zwei Segmente von Crowdlending. Mit Cashare und CreditGate24, gibt es auch zwei Plattformen, die Business, Consumer und Real Estate Crowdlending anbieten. Im Jahr 2016 kamen sieben neue Plattformen auf den Markt. Im letzten Jahr wagten mit Acredius, Creditfolio und Crowd4Cash weitere Plattformen den Markteintritt.

Daneben lancierten im Jahr 2017 und 2018 auch zwei Anbieter eine Art «Umbrella-Plattform», welche für institutionelle Investoren in Kredite auf Schweizer Crowdlending-Plattformen investieren. Es sind dies Lendity und Impact-Lending. Das Ziel dieser Anbieter ist es, einen Fonds anzubieten, welcher in verschiedene, ausgewählte Kredite unterschiedlicher Plattformen investiert.

Mit der Swiss Marketplace Lending Association SMLA wurde im letzten Jahr auch eine Branchen-Organisation gegründet, deren Ziel es ist, die Transparenz im Schweizer Markt zu erhöhen und den Crowdlending-Markt sowie das Ökosystem weiterzuentwickeln.

Der Crowdlending Markt erreichte im Jahr 2017 ein Volumen von CHF 186.7 Millionen (Vorjahr: CHF 55.1 Mio.). Die Anzahl der erfolgreich vermittelten Kredite erhöhte sich von 840 auf 2'035. Von den CHF 186.7 Millionen entfallen CHF 111.6 Millionen auf den Bereich Business Crowdlending (KMU-Kredite). Das Volumen lag in diesem Segment im Vorjahr noch bei CHF 28.1 Millionen. Auch das Volumen im Bereich Consumer Crowdlending (Kredite an Privatpersonen) hat sich im Jahr 2017 gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt (+116 %) und beträgt nun CHF 52.0 Millionen (vgl. Abbildung 8). Des Weiteren hat sich auch Real Estate Crowdlending im Jahr 2017 stark entwickelt. Es wurden CHF 23.1 Millionen vermittelt.

Die drei Bereiche von Crowdlending haben gemeinsam, dass immer die Vermittlung von Fremdkapital im Zentrum steht. Die Art der Kredite ist aber sehr unterschiedlich. Dies zeigt sich nicht zuletzt in den unterschiedlichen durchschnittlichen Kreditbeträgen: Bei KMU Krediten lag der Wert bei rund CHF 300'000,[22] was eine starke Steigerung gegenüber dem Vorjahr bedeutet (2016: CHF 171'000). Die grösste Transaktion im diesem Segment war ein vermittelter KMU Kredit in der Höhe von CHF 8.7 Millionen. Im Consumer Crowdlending lagen die durchschnittlichen Kreditsummen bei CHF 31'000 (2016: CHF 36'000). Beim Real Estate Crowdlending lag das durchschnittliche Kreditvolumen bei CHF 854'000. Die grösste Transaktion betrug hier CHF 7 Millionen.

Im Schnitt haben Kreditgeber an KMU im Jahr 2017 CHF 25’000 investiert (2016: CHF 18'000). Bei Krediten für Privatpersonen liegt dieser Wert gegenüber dem Vorjahr unverändert bei etwa CHF 4’000. Es ist davon auszugehen, dass diese Werte pro Kredit stark variieren. Entsprechend sind diese Durchschnittswerte mit Vorsicht zu geniessen. Neben Privatinvestoren entdecken zunehmend institutionelle Investoren und Family Offices das Crowdlending als neue Anlageklasse. Diese investieren im Vergleich zu Privatinvestoren in der Regel bedeutend grössere Beträge.

[21] Der Teil Crowdlending wurde zu einem grossen Teil übernommen von: Dietrich, A., Amrein, S., von der Heyde, F., Heuermann, A. & Rüdisühli, M., (2018). Crowdlending Survey 2018.
[22] Der Durchschnittsbetrag wurde ohne Einbezug der Kurzfristkredte von Advanon berechnet.

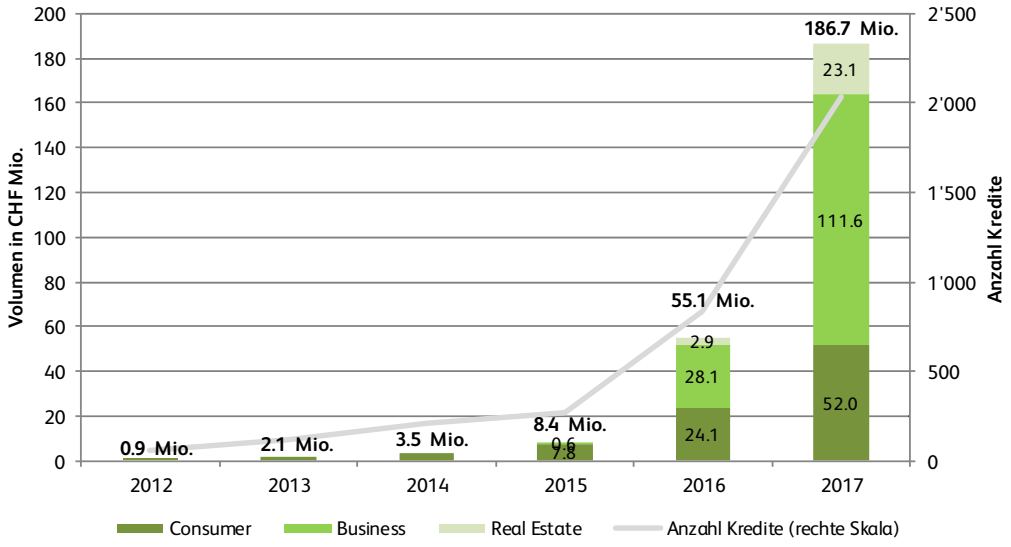


Abbildung 8: Crowdlending Volumen Schweiz 2012-2017

Bei der Betrachtung von Volumenzahlen im Crowdlending stellt sich immer auch die Frage nach der Relevanz des entsprechenden Crowdlending-Segments. Eine Möglichkeit zur Einordnung der Zahlen bietet ein Vergleich mit den Teilmärkten, in welchem die Crowdlending-Plattformen aktiv sind. Nachfolgend wird aufgezeigt, wie die Gesamt-Entwicklungen im Konsumkreditmarkt (Consumer Crowdlending), KMU-Kreditmarkt (Business Crowdlending) und Hypothekarkreditmarkt (Real Estate Crowdlending) war und wie gross der entsprechende Marktanteil des Crowdlending-Marktes ist.

Das ausstehende Volumen der Konsumkredite in der Schweiz betrug per Ende 2017 CHF 7.2 Milliarden. Das Volumen hat zum ersten Mal seit 2009 wieder leicht zugenommen.[23] Des Weiteren waren 8.7 Milliarden an Leasing-Volumen ausstehend. Im Jahr 2017 wurden im Bereich der Konsumkredite Neukredite in der Höhe von rund CHF 4.2 Milliarden gewährt. Das im Jahr 2017 vermittelte Volumen im Consumer Crowdlending ist mit CHF 52 Millionen im Verhältnis zum Gesamtmarkt noch sehr klein. Wie in Abbildung 9 ersichtlich, ist der prozentuale Anteil von Consumer Crowdlending an den Neuabschlüssen von Konsumkrediten in den letzten Jahren aber kontinuierlich angestiegen auf 1.2 % im Jahr 2017.

Der schweizerische Hypothekarkreditmarkt umfasst sowohl Kredite an Private als auch an Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Per Ende 2017 betrug das Hypothekarkreditvolumen in den Büchern der Schweizer Banken CHF 974 Milliarden, wovon CHF 733 Milliarden auf private Haushalte entfiel.[24] Der Hypothekarmarkt war in den letzten Jahren einem sehr starken Wachstum unterworfen. Annualisiert ist das Hypothekarvolumen an die privaten Haushalte in den letzten fünf Jahren um jährlich 3.1 Prozent gewachsen.[25] Im Hypothekarkreditmarkt für Private werden jährlich schätzungsweise CHF 150-180 Milliarden neu abgeschlossen (unter Berücksichtigung von Wachstum, Fälligkeiten, Rückzahlungen). Auch in diesem Bereich ist das im Vorjahr vergebene Crowdlending-Volumen von CHF 23.1 Millionen im Vergleich zum Gesamtmarkt noch sehr tief.

---

[23] Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformation (2018). Jahresbericht 2016. Online (01.04.2018): https://www.zek.ch/de-ch/uber-uns/jahresbericht-statistiken

[24] Schweizerische Nationalbank SNB (2018). Datenportal. Hypothekarkredite Inland. Online (10.04.2018): https://data.snb.ch/

[25] Für eine umfassende Analyse des Hypothekarkreditmarktes siehe: Lengwiler, Christoph; Seiler Zimmermann, Yvonne & Amrein, Simon (2018). Immobilienfinanzierung und deren aktuelle Regulierung. In Armin Jans; Christoph Lengwiler; Marco Passardi (Hrsg.), Krisenfeste Schweizer Banken? (317-360). Zürich: NZZ Libro.

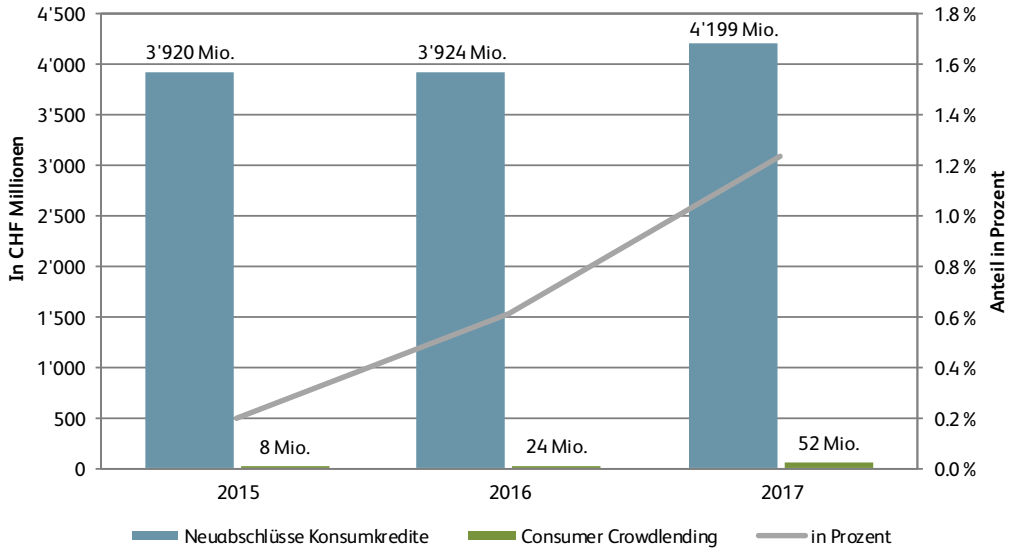


Abbildung 9: Anteil von Consumer Crowdlending an Neuabschlüssen von Konsumkrediten 2015-2017

Im Markt für KMU Kredite[26] war bei den Schweizer Banken per Ende 2017 ein Kreditvolumen von CHF 298 Milliarden ausstehend.[27] Damit entfallen knapp 90 Prozent aller Unternehmenskredite in der Schweiz auf KMU.[28] Der Markt wuchs in den letzten fünf Jahren um durchschnittlich 2.3 Prozent. Auch wenn die Neuabschlüsse für den Gesamtmarkt im Jahr 2016 nicht verfügbar sind, wird auch hier klar, dass das Volumen von Business Crowdlending im Umfang von CHF 95.9 Mio. auch in diesem Bereich relativ tief ist. Gleichzeitig deuten die verhältnismässig tiefen Volumina in allen drei Segmenten auch das Potenzial von Crowdlending als alternative Finanzierungsmöglichkeit an. Es ist zu erwarten, dass die Anteile von Crowdlending an den entsprechenden Märkten in Zukunft markant steigen werden.

Mit der Einführung der sogenannten FinTech Regulierung wurden gesetzliche Hürden für FinTech-Unternehmen und damit auch für Crowdfunding-Plattformen verringert. Die Anpassungen bringen für Crowdfunding-Plattformen im Grundsatz zwei zentrale Veränderungen: Als erstes wurde die maximale Frist für das Halten von Geldern zu Abwicklungszwecken von zuvor sieben Tagen auf 60 Tage verlängert. Die Anpassung wurde in der Branche begrüsst, hat sie doch die Kreditprozesse deutlich vereinfacht.

Als zweitens wurde die für die Crowdlending-Plattformen stark einschränkende 20er-Regel aufgeweicht, indem diese nur noch für Kredite von mehr als CHF 1 Million gilt. Oder in anderen Worten: Kredite mit einer Summe von weniger als CHF 1 Million können mit der Revision der Bankenverordnung (BankV) von mehr als 20 Investoren finanziert werden.

[26] KMU ist definiert als Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitenden.

[27] Schweizerische Nationalbank SNB (2018). Datenportal. Unternehmenskredite nach Betriebsgrösse. Total Kredite, Benützung. Online (10.04.2018): https://data.snb.ch/

[28] Für eine umfassende Analyse der Kreditvergabe an KMU siehe: Dietrich, Andreas; Wernli, Reto & Duss, Christoph (2017). Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz 2016.

Die 20er-Regel wurde jedoch nur für Kredite an Einheiten, die eine «gewerblich-industrielle Tätigkeit» ausüben, aufgehoben. Während sich Kredite an KMU als «gewerblich-industriell» qualifizieren, gilt dies für Kredite an Privatpersonen nicht. Entsprechend gilt die 20er-Regel weiterhin für das «Consumer Crowdlending» und das «Real Estate Crowdfunding».

Aus unserer Sicht wäre es aber zu wünschen, dass die Aufweichung der 20er Regel für alle drei Segmente im Schweizer Crowdlending Markt gilt. Eine Unterteilung nach «gewerblich-industriell» und «Privatkredite» ist gerade aus Anlegerschutz-Perspektive wenig zweckdienlich.

Die Gebühren im Crowdlending beziehen sich in der Regel auf die Höhe der Kreditsumme (vgl. Tabelle 5). Gebühren fallen oftmals auf Kreditgeber- und Kreditnehmerseite an. Zudem können diese je nach Plattform sowohl bei Abschluss als auch über die Zeit anfallen. Die Bandbreiten sind dementsprechend hoch und die Gebührenmodelle teilweise schwierig vergleichbar.

Plattform	Business Crowdlending		Consumer Crowdlending		Real Estate Crowdlending	
	Kreditnehmer	Investor	Kreditnehmer	Investor	Kreditnehmer	Investor
3Circlefunding	1 % p.a.	0.4 % p.a.	0.75 % p.a.	0.4 % p.a.		
Acredius	1 % einmalig	1 % einmalig + 20 % auf Zinsen				
Cashare	0.75 % p.a.	0.75 % p.a.	0.75 % p.a.	0.75 % p.a.	0-0.75 % p.a.	0.5-0.75 % p.a.
Creditfolio			n.a.	keine		
CreditGate24	0.6-0.8 % p.a.	1 % p.a.	0.6-0.8 % p.a.	1 % p.a.	Individuell[29]	n/a
Creditworld	0.45-1.95 % einmalig	keine				
Crowd4Cash	0.7 % p.a.	0.5 % p.a.	0.7 % p.a.	0.5 % p.a.		
Funders	0.8 % einmalig	0.8 % einmalig				
Hyposcout					3 % einmalig	Keine
Lend			0.75 % p.a.	1 % p.a.		
Lendico	2-4.5 % einmalig	1 % p.a.				
Lendora	0.7 % p.a.	1 % p.a.	0.7 % p.a.	1 % p.a.		
Splendit			120 CHF p.a.	2 % einmalig		
Swisspeers	0.5-0.75 % p.a.	0.5 % p.a.				
Swisslending					2-5 % einmalig	keine

Tabelle 5: Gebührenmodelle Crowdlending

[29] Individuelle Gebühren je nach finanzieller Situation des Kreditnehmenden

3.5 Invoice Trading

Die Grundidee von Invoice Trading ist es, offene Debitoren über eine Online-Plattform zu verkaufen. Dadurch ist das Modell ähnlich wie jenes des bereits bekannten Factorings. Das Modell differenziert sich aber in der Regel vom traditionellen Factoring hinsichtlich der Automatisierung, der Flexibilität und der Risikoabtretung. Traditionelle Factoring-Unternehmen und Banken, welche diese Dienstleistungen anbieten, bearbeiten die Rechnungen oftmals noch manuell. Bei Invoice Trading Plattformen ist der Prozess standardisierter. Ein weiterer wichtiger Unterschied gegenüber den etablierten Factoring-Anbietern ist die direkte Verlinkung von Rechnungs-Verkäufern auf der einen und Investoren auf der anderen Seite. Somit übernehmen Invoice Trading Plattformen kein Ausfallrisiko und stellen auch keine Liquidität zur Verfügung. Stattdessen beschränkt sich die Plattform auf die reine Vermittlung von offenen Debitoren. Das Eintreiben der Forderungen erfolgt noch immer durch die Unternehmung selbst und nicht durch den Invoice Trading Anbieter. Ebenso ist zu erwähnen, dass man als Unternehmung auch nur zu einzelnen Zeitpunkten einzelne Rechnungen verkaufen kann. Die Flexibilität ist entsprechend höher als im Factoring. In der Schweiz bietet derzeit nur das FinTech-Startup Advanon ein entsprechendes Geschäftsmodell an. Die nachfolgenden Zahlen und Fakten wurden uns daher allesamt von dieser Plattform zur Verfügung gestellt.

Das Volumen im Bereich Invoice Trading betrug 2017 CHF 23.5 Millionen (2016: CHF 17.2 Mio.[30]). Die Anzahl Transaktionen stieg von 600 auf 1'500. Die Anzahl Transaktionen sind dabei deutlich tiefer als die Anzahl finanzierter Rechnungen, da in der Regel mehrere Rechnungen zusammen für eine einzelne Transaktion verwendet werden.

Einige Fakten:

- Im Durchschnitt werden pro Transaktion ca. CHF 21'000 finanziert.
- 95 % der Investoren sind Privatpersonen. Bis anhin haben 950 Privatpersonen eine Rechnung über Advanon vorfinanziert.
- Die Nettorendite (nach Abzug von Kreditausfällen und Gebühren) liegt bislang und gemäss Aussage von Advanon bei beachtlichen 8.3 Prozent.
- Dauer bis eine Transaktion finanziert wird: 25 Minuten
- Die Ausfallquote in den Jahren 2016 und 2017 liegt bei rund 1 %

Die Abgrenzung von Geschäftsmodellen ist nicht immer einfach. So unterscheidet beispielsweise Advanon zwischen True Sales und Vorfinanzierungen. Den True Sales liegt ein Factoring-Vertrag zugrunde. Bei der Vorfinanzierung handelt es sich jedoch um einen ungesicherten Kurzzeitkredit, welcher dem Business Crowdlending zugerechnet werden kann. Ein Teil die Volumina von Advanon wurde deshalb dem Bereich Crowdlending zugeordnet.

Advanon unterhält mit der Hypothekarbank Lenzburg die Plattform HypiCash.ch und mit der Basellandschaftlichen Kantonalbank die Plattform KMUcash.ch.

Mit Tradeplus24 gibt es einen weiteren Anbieter im Bereich Invoice Trading. Dieser richtet sich aber ausschliesslich an institutionelle Investoren und wird somit nicht dem Bereich Crowdfunding zugerechnet.

[30] Der Wert des Jahres 2016 umfasst sowohl Invoice Trading als auch kurzfristige Fremdkapitalfinanzierungen, der Wert 2017 hingegen nur Invoice Trading. Siehe dazu Fussnote 14.

3.6 Weitere Geschäftsmodelle im Bereich Alternative Finance

Neben den klassischen Crowdfunding-Plattformen gibt es auch weitere Plattformen, welche zwar online Kapitalgeber und Kapitalnehmer zusammenbringen, jedoch nicht unter die Crowdfunding-Definition der vorliegenden Studie fallen. Dazu gehören beispielsweise B2B-Plattformen (Business-to-Business) wie die oben erwähnte Tradeplus24, loanboox und Remaco.

Die Firma loanboox ist seit dem 1. September 2016 als Online-Vermittlungsplattform für öffentlich-rechtliche Körperschaften (ÖRK) und professionelle Investoren aktiv. Es handelt sich dabei um die erste Online-Plattform in der Schweiz, die Kredite für ÖRK via Internet vermittelt. Seit der Lancierung bis Ende 2017 vermittelte loanboox Kredite im Umfang von etwa CHF 2.5 Milliarden.

Im Gegensatz zu typischen Crowdfunding-Plattformen basiert das Geschäftsmodell von loanboox auf einem B2B-Ansatz und steht nur institutionellen und professionellen Anlegern offen. Auf der Plattform können Gemeinden, Städte oder Kantone Kreditgesuche von CHF 500'000 bis CHF 500 Millionen aufschalten. Institutionellen Investoren, nicht aber privaten Personen, ist es anschliessend möglich, Finanzierungsangebote zu unterbreiten. Die Kredite können von einem oder mehreren Kreditgebern finanziert werden. Bis anhin wurden die meisten Kredite aber nur von einer einzelnen Gegenpartei vergeben. loanboox beschränkt sich auf die Rolle als reiner Vermittler und verlangt nur vom Kreditnehmer bei erfolgreichem Finanzierungsabschluss eine einmalige Gebühr in der Höhe von einem Basispunkt pro Laufzeitjahr. Für Kapitalgeber fallen keine Kosten an. Loanboox hat 2017 nach Deutschland expandiert.

Ein weiteres Beispiel ist die Firma Remaco mit ihrem Corporate Direct Lending Modell. Die Remaco Direct Lending Plattform verbindet kapitalsuchende Unternehmen mit einem Kreis aus professionellen qualifizierten Investoren (nach KAG). Als Alternative zu Bankkrediten können Unternehmen ihr Kapital direkt auf der Remaco Plattform beschaffen.

An der Entwicklung ist besonders interessant, dass sich in der Schweiz nun erste Plattformen im B2B-Bereich positionieren. Derweil die Volumina von P2P-Modellen (Private-to-Private; z.B. Konsumkredite über Crowdfunding-Plattformen) oder P2B-Modellen (Private-to-Business; z.B. KMU-Kredite über Crowdfunding-Plattformen) derzeit noch im tiefen dreistelligen Millionenbereich sind, werden solche B2B-Modelle durch die hohen Volumina auch von Banken aufmerksam beobachtet. Es würde nicht erstaunen, wenn auch erste Banken in diesem Geschäftsfeld aktiv werden.

4 Crowdfunding im internationalen Vergleich

Der Schweizer Crowdfunding-Markt hat sich in den vergangenen Jahren stark weiterentwickelt. In allen Bereichen von Crowdfunding (Crowdsupporting/Crowddonating, Crowdinvesting, Crowdlending) wurden im Jahr 2016 erstmals zweistellige Millionen-Volumen verzeichnet. Im vergangen Jahr hat sich das Marktvolumen in der Schweiz noch einmal fast verdreifacht und auf CHF 374.5 Millionen erhöht. Einhergehend mit dieser Entwicklung hat sich in den letzten zwei bis drei Jahren auch die Vielfalt an Geschäftsmodellen von Crowdfunding-Plattformen stark erhöht. Und schliesslich hat auch die Anzahl an relevanten Plattformen zugenommen. In den meisten Segmenten von Crowdfunding (z.B. Consumer Crowdlending, Business Crowdlending, Business/Start-up Crowdinvesting) gibt es mittlerweile mindestens zwei bis drei Plattformen mit grösseren Volumen. Wie sind diese Veränderungen des Schweizer Marktes im internationalen Kontext zu werten? Wie weit fortgeschritten ist der schweizerische Crowdfunding-Markt in seiner Entwicklung in Bezug auf das Volumen?

Abbildung 10 zeigt die Crowdfunding-Volumen ausgewählter Länder. Da zum Zeitpunkt der Publikation lediglich für die Schweiz Zahlen des Jahres 2017 verfügbar sind, fokussiert sich der nachfolgende Vergleich auf das Jahr 2016. Im Jahr 2016 verfügte China über den weltweit grössten Crowdfunding-Markt. Mittels Crowdfunding wurden umgerechnet CHF 203.6 Milliarden vermittelt (2015: CHF 97.8 Mrd.).[31,32] In den USA betrug dieser Wert im Jahr 2016 CHF 25.1 Milliarden (2015: CHF 22.3 Mrd.),[33] in Grossbritannien CHF 5.9 Milliarden (2015: 4.6 Mrd.).[34] Die Volumina der Schweizer Nachbarländer lagen in Frankreich bei CHF 486 Millionen (2015: CHF 341 Mio.), in Deutschland bei CHF 351 Millionen (2015: CHF 266 Mio.) und in Österreich bei CHF 24 Millionen (2015: CHF 13 Mio.).[35] Im Jahr 2016 erreichte der Schweizer Markt CHF 128 Millionen, im Jahr 2017 bereits CHF 375 Millionen.

Aufgrund der unterschiedlichen Grösse und Wirtschaftskraft der oben aufgeführten Länder sind Aussagen zu den absoluten Volumenzahlen nur bedingt aussagekräftig. Abbildung 11stellt daher die Volumina der Jahre 2015 und 2016 in das Verhältnis zur Einwohnerzahl. Wie ersichtlich wird, befinden sich auch in diesem Ranking – wenn auch in einer etwas anderen Reihenfolge – China, Grossbritannien und die USA an der Spitze. In China wurden pro Kopf rund CHF 148 für Crowdfunding aufgewendet, beziehungsweise via Crowdfunding investiert. Im Vorjahr lag dieser Wert noch bei CHF 71. In Grossbritannien und in den USA lag das pro Kopf Volumen im Jahr 2016 bei CHF 90 resp. CHF 78. In Kontinentaleuropa fällt auf, dass insbesondere in Estland hohe Beträge pro Person über Crowdfunding vermittelt wurden. Der Wert für die Schweiz lag im Jahr 2016 bei CHF 15. Im Jahr 2017 machte die Schweiz aber einen grossen Schritt vorwärts auf CHF 45 pro Kopf.

[31] University of Cambridge. Cultivating Growth. The 2nd Asia-Pacific Alternative Finance Industry Report. Online. (04.04.2018): https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/.
[32] Es wurden jeweils Jahresmittelkurse verwendet. Eidgenössische Steuerverwaltung. Jahresmittelkurse. Online (06.04.2018): https://www.estv.admin.ch/estv/de/home/direkte-bundessteuer/wehrpflichtersatzabgabe/dienstleistungen/jahresmittelkurse.html
[33] University of Cambridge. The Americas Alternative Finance Industry Report. Hitting Stride. Online. (04.04.2018): https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/.
[34] University of Cambridge. Entrenching Innovation. The 4th UK Alternative Finance Industry Report. Online. (06.04.2018): https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/
[35] University of Cambridge. Expanding Horizons. The 3rd European Alternative Finance Industry Report. Online. (06.04.2018): https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/

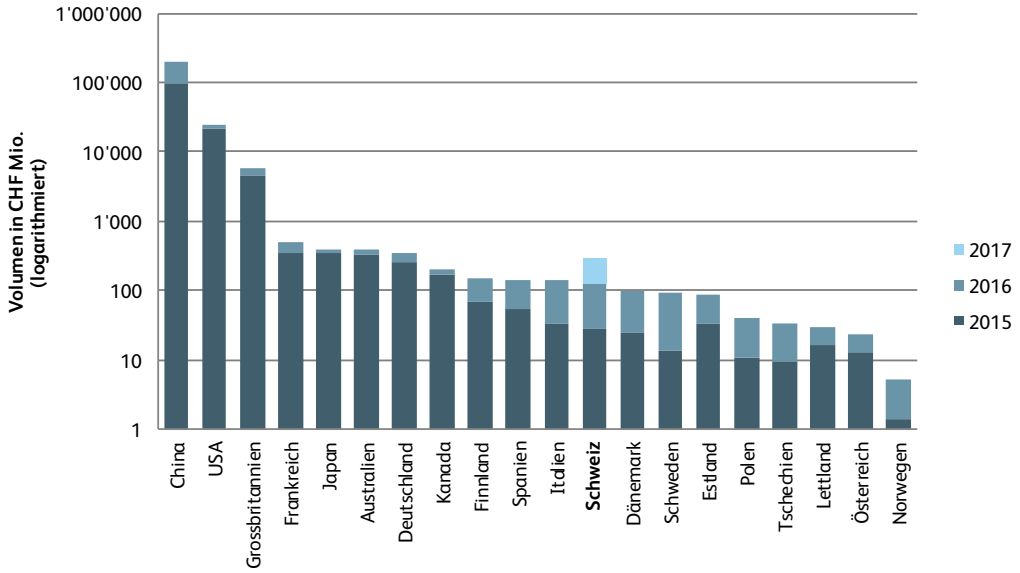


Abbildung 10: Crowdfunding-Volumen in ausgewählten Ländern [31, 32, 33, 34, 35]

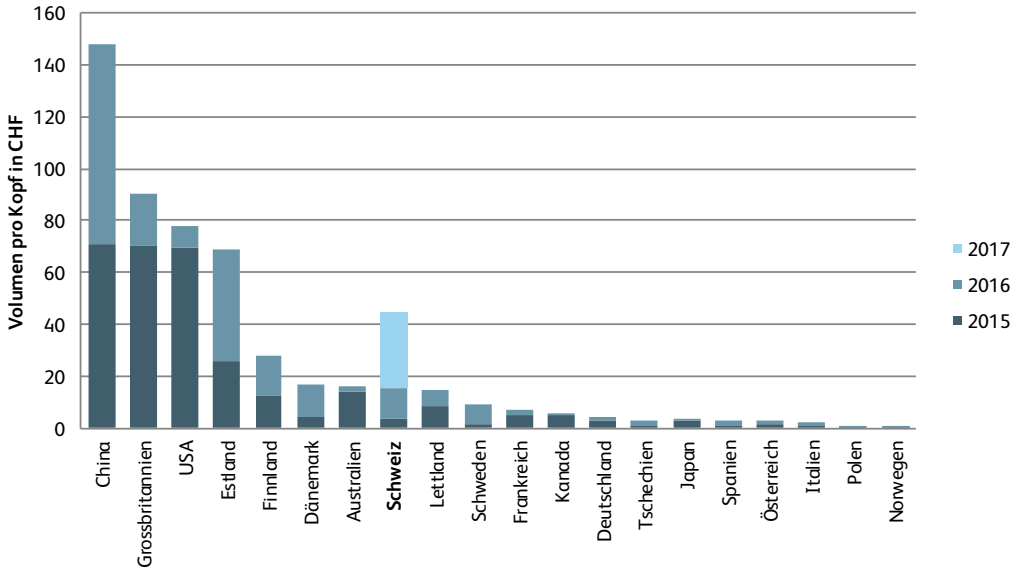


Abbildung 11: Crowdfunding-Volumen pro Einwohner in ausgewählten Ländern [31, 32, 33, 34, 35, 36]

[36] The World Bank. Population total. Online (4.4.2018): https://data.worldbank.org/indicator/sp.pop.totl

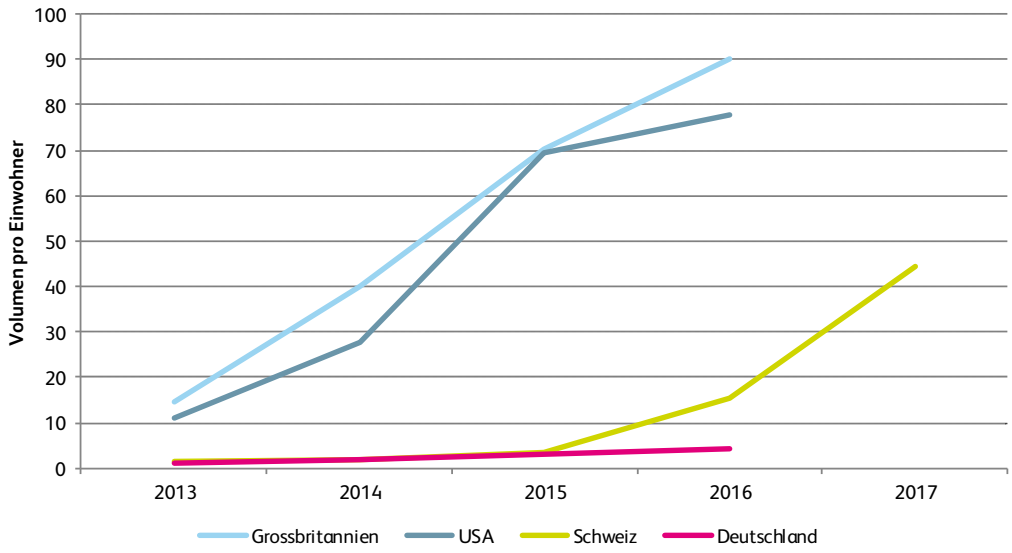


Abbildung 12: Crowdfunding-Volumen pro Einwohner 2013-2017 [31, 32, 33, 34, 35, 36]

Werden die Crowdfunding-Volumen pro Kopf betrachtet, wird anhand Abbildung 12 ersichtlich, dass der Schweizer Crowdfunding-Markt erst im Jahr 2015 «erwachte» und die Entwicklung seither deutlich dynamischer verläuft als in anderen kontinentaleuropäischen Vergleichsmärkten wie zum Beispiel Deutschland. Gleichzeitig ist man in Bezug auf die Verbreitung von Crowdfunding – unter Berücksichtigung der Volumina pro Kopf gegenüber den führenden Märkten USA und Grossbritannien noch immer in etwa drei Jahre im Rückstand.

Die Abbildung 13 kombiniert das Volumen pro Kopf mit dem annualisierten Wachstum des jeweils nationalen Volumens von Crowdfunding von 2014 bis 2016. Dadurch werden einerseits die Marktreife und andererseits die Marktdynamik ersichtlich. Die Länder in der Abbildung lassen sich in vier Bereiche einteilen. Einerseits gibt es die «Sleepers» mit tiefem Wachstum und tiefen Volumina. Die «Catch-up Markets» haben zwar ebenfalls noch tiefe Volumina, die Wachstumsraten sind aber sehr hoch. Die «Rocket Markets» erzielen auch bei sehr hohen Volumina noch hohes Wachstum. Bei den «Mature Markets» sind die Volumina hoch, die Wachstumsraten aber nicht mehr so hoch.

Die Schweiz weist vergleichsweise hohe Wachstumszahlen aus. Da das Pro-Kopf Volumen aber noch immer eher gering ist, kommt der Schweizer Markt oben links in der Graphik zu liegen. Im Jahr 2017 war das Wachstum des Schweizer Crowdfunding-Marktes noch einmal sehr hoch. Gegenüber den «Mature Markets» scheint die Schweiz auch in Bezug auf das Volumen pro Kopf etwas aufzuholen.

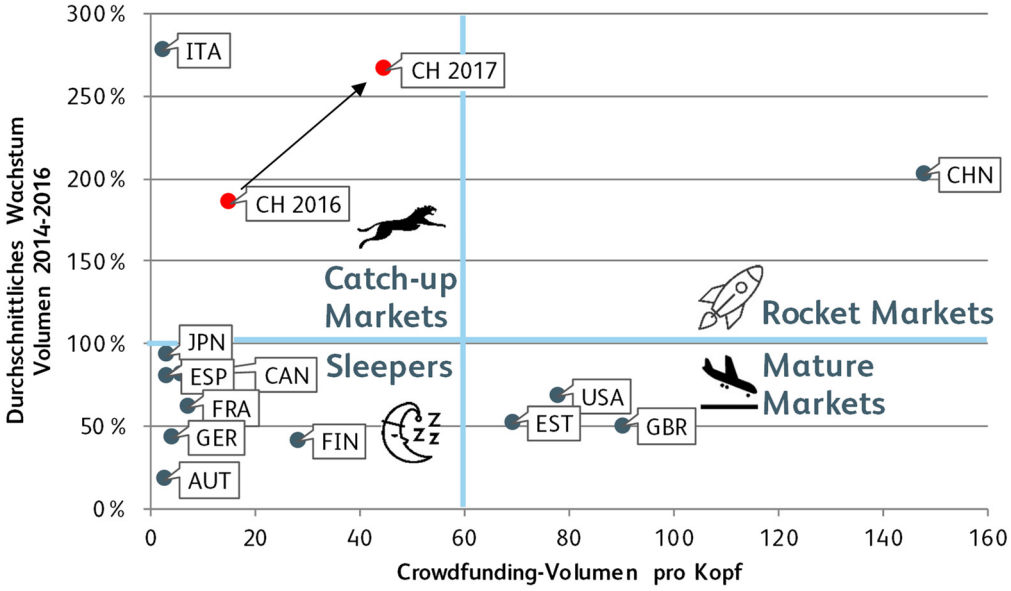


Abbildung 13: Durchschnittliches jährliches Wachstum (2014-2016) und Crowfunding-Volumen pro Kopf (2016) [31, 32, 33, 34, 35, 36]

4.1 Volumina und Struktur ausgewählter Crowdfunding-Märkte

Tabelle 6 zeigt neben den Crowdfunding-Volumen der einzelnen Länder pro Kopf auch die Volumina in Prozent des Bruttoinlandprodukt (BIP). Zudem wird der volumenmässige Anteil der einzelnen Crowdfunding-Formen am jeweiligen Gesamtmarkt in Tabelle 7 aufgezeigt. Für die teilweise – sowohl in absoluten als auch in relativen Zahlen – sehr unterschiedliche Bedeutung von Crowdfunding in den oben aufgezeigten Ländern gibt es verschiedene Erklärungsansätze. Einerseits kann das (unterschiedliche) regulatorische Umfeld massgeblich zur Entwicklung von Crowdfunding beitragen. Als zweites ist zu berücksichtigen, dass sich die Finanzsysteme von kontinentaleuropäischen Ländern stark von denjenigen der USA und von Grossbritannien unterscheiden. Während in den USA oder Grossbritannien ein grösserer Teil der Finanzintermediation direkt über die Kapitalmärkte stattfindet, kann das kontinentaleuropäische Finanzsystem als bankenorientiert bezeichnet werden. In Kontinentaleuropa findet also ein Grossteil der Finanzintermediation über die Banken statt. Zu berücksichtigen sind zudem auch kulturelle Unterschiede, zum Beispiel in Bezug auf die Innovationsfreudigkeit oder auch der Tradition, in junge Unternehmen zu investieren. Schliesslich ist der Bekanntheitsgrad von Crowdfunding in den USA und Grossbritannien noch immer etwas höher als in den meisten kontinentaleuropäischen Ländern.

Land	Volumen 2016 in CHF Mio.	Volumen 2015 in CHF Mio.	Veränderung in Prozent	Volumen 2016 in CHF pro Einwohner	Volumen in % BIP
China	203'629	97'665	108 %	148	1.85 %
USA	25'147	22'346	13 %	78	0.14 %
Grossbritannien	5'914	4'574	29 %	90	0.23 %
Frankreich	486	341	43 %	7	0.02 %
Japan	392	347	13 %	3	0.01 %
Deutschland	351	266	32 %	4	0.01 %
Kanada	210	172	22 %	6	0.01 %
Finnland	155	68	127 %	28	0.07 %
Spanien	143	53	167 %	3	0.01 %
Italien	139	34	305 %	2	0.01 %
Schweiz (in Klammer 2017)	128 (375)	28	363 % (192 %)	15 (45)	0.02 % (0.05 %)
Dänemark	97	26	278 %	17	0.03 %
Schweden	94	14	561 %	9	0.02 %
Estland	90	34	163 %	69	0.39 %
Polen	42	11	289 %	1	0.01 %
Tschechien	34	10	256 %	3	0.02 %
Lettland	30	16	82 %	15	0.11 %
Österreich	24	13	84 %	3	0.01 %
Norwegen	5	1	285 %	1	0.00 %

Tabelle 6: Crowdfunding Volumina 2016 weltweit [31, 32, 33, 34, 35, 36]

Tabelle 7 zeigt die Anteile der wichtigsten Bereiche von Crowdfunding in Prozent des jeweiligen nationalen Crowdfunding Volumens. Stark entwickelte Crowdfunding-Märkte haben verhältnismässig häufig grosse Crowdlending-Volumen. In China macht der Anteil von Consumer und Business Crowdlending beispielsweise 94 Prozent aus. In den USA beträgt der Anteil von Business und Consumer Crowdlending am gesamten Crowdfunding-Markt rund 88 Prozent des Gesamtvolumen von CHF 25.1 Milliarden. In Grossbritannien entfallen 54 Prozent des Marktvolumens auf Business und Consumer Crowdlending. Es gibt aber auch Länder, in welchen andere Crowdfunding-Formen relevanter sind. So ist beispielsweise in Schweden vor allem der Bereich «Crowdinvesting» von relativ hoher Bedeutung.

Die hohen Crowdlending-Volumina in den USA und Grossbritannien sind stark durch einzelne Plattformen geprägt. In Grossbritannien wurden 2017 allein über FundingCircle – eine Plattform im Bereich Business Crowdlending – CHF 1.6 Milliarden Kreditvolumen abgeschlossen (2016: CHF 1.1 Mrd.). Auf Zopa, welche im Consumer Crowdlending tätig ist, entfielen im Jahr 2017 CHF 1.2 Milliarden (2016: CHF 920 Millionen).[37]

[37] Für eine Übersicht zu den Crowdlending Anbietern und deren Volumen in Grossbritannien, siehe: P2PFA (2018). P2PFA Member Loanbook Data. Online (07.04.2018): https://p2pfa.org.uk/data/

Land	Marktstrutkur				
	Crowdinvesting	Consumer Crowdlending	Business Crowdlending	Crowdsupporting	Andere
China	0 %	66 %	28 %	1 %	5 %
USA	5 %	83 %	5 %	2 %	5 %
Grossbritannien	8 %	26 %	28 %	1 %	37 %
Frankreich	20 %	40 %	16 %	12 %	12 %
Japan	5 %	1 %	92 %	1 %	0 %
Deutschland	19 %	56 %	10 %	10 %	5 %
Kanada	11 %	12 %	11 %	17 %	50 %
Finnland	20 %	44 %	33 %	3 %	0 %
Spanien	28 %	14 %	34 %	10 %	14 %
Italien	1 %	20 %	36 %	16 %	27 %
Schweiz (in Klammer 2017)	31 % (36 %)	19 % (14 %)	22 % (26 %)	13 % (8 %)	16 % (16 %)
Dänemark	0 %	0 %	9 %	6 %	85 %
Schweden	84 %	6 %	0 %	9 %	1 %
Estland	8 %	46 %	3 %	0 %	43 %
Polen	2 %	84 %	2 %	9 %	4 %
Tschechien	1 %	51 %	0 %	6 %	42 %
Lettland	0 %	72 %	8 %	0 %	20 %
Österreich	22 %	0 %	23 %	18 %	37 %
Norwegen	12 %	0 %	0 %	82 %	6 %
Island	0 %	0 %	0 %	100 %	0 %

Tabelle 7: Crowdfunding-Marktstruktur 2016 weltweit [31, 32, 33, 34, 35, 36]

In den USA vermittelte die grösste US-Plattform LendingClub im Jahr 2017 CHF 8.9 Milliarden an Krediten (2016: CHF 8.5 Mrd.).[38] Über die Plattform Prosper wurden im Jahr 2017 CHF 2.8 Milliarden abgewickelt (2016: CHF 2.2 Mrd.).[39]

Auch die Zusammensetzung der Kapitalgeber hat sich in den fortgeschrittenen Märkten stark verändert. Der Anteil von institutionellen Investoren ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen und hat viel zum positiven Wachstum von Crowdfunding beigetragen. In Grossbritannien lag der Anteil institutioneller Investoren in den Bereichen Consumer Crowdlending, Business Crowdlending und Business/Start-up Crowdinvesting im Jahr 2016 zwischen 25 und 32 Prozent.[40] In den USA war dieser Wert im Jahr 2016 gar markant höher. Im Consumer Crowdlending wurden im Jahr 2017 70 Prozent von institutionellen Investoren finanziert. Im Bereich Business Crowdlending lag der Wert leicht tiefer bei 67 Prozent und im Business/Start-up Crowdinvesting bei 21 Prozent.

[38] Lending Club (2018). Investor Relations. Online (07.04.2018): http://ir.lendingclub.com/corporateprofile.aspx?iid=4213397

[39] Prosper (2018). Media. Online (07.04.2018): https://www.prosper.com/about-us/media/

[40] University of Cambridge. Entrenching Innovation. The 4th UK Alternative Finance Industry Report. Online. (06.04.2018): https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/

4.2 Geschäftsmodelle

Merkmale für die fortschreitende Reife von Crowdfunding-Märkten sind neben der Anzahl an aktiven Plattformen und relativen Volumenzahlen auch die Diversität der Geschäftsmodelle und die ergänzenden Dienstleistungen rund um den Crowdfunding-Markt.

In Bezug auf die Anzahl aktiver Plattformen hat sich der Schweizer Markt in den vergangenen zwei Jahren stark weiterentwickelt. Bezüglich der Diversität können wir seit dem Jahr 2015 hierzulande ebenfalls deutliche Fortschritte feststellen. So gibt es seit dem Jahr 2015 Plattformen sowohl in den Bereichen Real Estate Crowdinvesting als auch im Invoice Trading. Ebenso kam der Markt für KMU Kredite, welche über Crowdfunding-Plattformen vermittelt werden, im Jahr 2015 langsam in Bewegung. Seit dem Jahr 2016 gibt es zudem Angebote im Bereich Real Estate Crowdlending. Somit sind in der Schweiz sämtliche wesentliche Geschäftsmodelle vertreten, welche auch in fortgeschrittenen Märkten vorhanden sind.

Des Weiteren haben sich auch die Produktangebote der Plattformen im vergangenen Jahr noch einmal etwas erweitert. In den Bereichen Crowdlending und Crowdinvesting sind die Themen «Sekundärmärkt» und «Fonds», welche die Investments automatisch diversifizieren, etwas weiter fortgeschritten. So ist beispielsweise die Plattform CreditGate24 seit 2016 mit einem Sekundärmarkt präsent. Ebenso sind derzeit verschiedene Fonds geplant.

4.3 Fazit

Die Entwicklungen im Ausland verdeutlichen ein weiterhin stark wachsendes Transaktionsvolumen (absolut und relativ) über alle Bereiche des Crowdfundings hinweg. Die Schweiz scheint gegenüber den führenden Ländern etwas aufzuholen, ist aber in der Entwicklung wohl immer noch ca. drei Jahre im Rückstand. Zudem ist der Schweizer Markt als solches viel kleiner als führende Länder wie China, die USA oder Grossbritannien. Insofern sind auch die entsprechenden Rahmenbedingungen deutlich anders. Durch die geringere Heimmarkt-Grösse werden die Schweizer Plattformen immer einen «Skalen-Nachteil» haben. Auf der Ebene der einzelnen Plattformen kann diesem Problem dadurch entgegnet werden, dass die Angebote auch über die Landesgrenzen hinaus ausgebaut werden. Diese Entwicklung haben einige Schweizer Plattformen bereits eingeleitet. Sie ist aber auch mit grossen Herausforderungen verbunden.

Insgesamt gilt es festzuhalten, dass sich der Schweizer Markt, verglichen mit den europäischen Ländern, in den letzten beiden Jahren etwas rascher entwickelt hat und sich nun – in Bezug auf die relativ gemessenen Volumen-Kennzahlen – wohl im oberen Drittel bewegt. Sämtliche Nachbarländer haben derzeit verhältnismässig tiefere Crowdfunding Volumen.

In Bezug auf die Diversität der Geschäftsmodelle ist der Schweizer Markt breit aufgestellt. Es sind die meisten wesentlichen Geschäftsmodelle vertreten, welche auch in fortgeschrittenen Märkten zu finden sind. Zudem gibt es in der Schweiz mittlerweile in allen Bereichen Plattformen, welche seit mindestens zwei bis drei Jahren existieren.

5 Thesen: Crowdfunding im Jahr 2018

Vor dem Hintergrund der aufgezeigten Resultate stellen wir folgende Thesen für die Entwicklung im Crowdfunding-Markt für das Jahr 2018 auf:

1. Hohes Wachstum hält an

Die im Vorjahr prognostizierten Wachstumserwartungen sind ziemlich exakt eingetreten. Die beiden Bereiche Crowdlending und Crowdinvesting haben im Jahr 2017 wie erwartet am stärksten zum Volumenwachstum beigetragen.

Die hohen Wachstumszahlen im Schweizer Crowdfunding-Markt werden sich auch im Jahr 2018 fortschreiben. Wir gehen für das Jahr 2018 im Crowdfunding-Markt Schweiz von einem Volumen von CHF 900 Millionen bis CHF 1.1 Milliarden aus:

- **Crowdlending:** Vor allem der Anteil von institutionellen Investoren im Bereich Crowdlending wird steigen, was zu einem – auch im Vergleich zu anderen Bereichen des Crowdfunding – überdurchschnittlich hohen Wachstum führt. Insbesondere das Volumen im Business Crowdlending wird sich stark erhöhen. Der Markt für das Real Estate Crowdlending wird erstmals ein dreistelliges Millionen-Volumen erreichen. Auch im Consumer Crowdlending ist kein Rückgang der Wachstumsraten zu erwarten. Der Engpass in Bezug auf die Markt-Entwicklung wird in erster Linie die Kapitalnehmer-, nicht die Kapitalgeber-Seite sein.

- **Crowdinvesting:** Haupttreiber des Wachstums innerhalb von Crowdinvesting ist der Bereich Real Estate Crowdinvesting. Im Bereich des Business/Start-up Crowdinvestings erwarten wir die Fortsetzung der Wachstumsraten von 2017.

- **Crowdsupporting/Crowddonating:** Der Crowdsupporting-Markt wird weiterhin wachsen. Der Bekanntheitsgrad ist in der Schweiz mittlerweile gross. In gewissen Bereichen ist Crowdsupporting/Crowddonating bereits gut etabliert. Dazu gehört beispielsweise der Sport-Bereich, aber auch die Kultur- und Kreativwirtschaft. Wachstumstreiber für das Volumen im Jahr 2018 werden einerseits grosse, kommerzielle Projekte auf den bekannten US-Plattformen sein. Auf der anderen Seite sehen wir, dass Crowdsupporting/Crowddonating auch mehr in der Breite ankommt und beispielsweise auch von Vereinen immer häufiger genutzt wird. Was grosse Schweizer Kampagnen angeht, wurde mit der Finanzierung der Zeitschrift Republik im Jahr 2017 ein Meilenstein erreicht. Die Finanzierung über CHF 3.5 Millionen zeigte, dass in der Schweiz auch für grosse Kampagnen eine breite Mobilisierung möglich ist.

2. Marktstruktur: Konzentration im Schweizer Markt

Im Schweizer Crowdfunding Markt ist eine starke Konzentration zu beobachten. So hatten die sechs grössten Marktteilnehmer im Bereich Crowdlending per Ende 2017 einen Marktanteil von 96 Prozent. Im Crowddonating/Crowdsupporting vereinen die grössten sechs Plattformen einen Marktanteil von 97 Prozent. Wir erwarten, dass sich diese Konzentrierung weiter fortsetzen wird. Kleine, innovative Nischen-Player, welche kosteneffizient agieren, können aber auch in Zukunft am Markt bestehen.

3. Institutionelle Kapitalgeber werden (noch) wichtiger

In fortgeschrittenen Crowdfunding-Märkten wie den USA oder Grossbritannien spielen institutionelle Investoren im Bereich Crowdlending und Crowdinvesting bereits eine wichtige Rolle. Insbesondere für die Finanzierung von grösseren Krediten sind diese sehr wichtig. Für die Schweiz sind derzeit hierzu noch keine Zahlen verfügbar. Wir gehen aber davon aus, dass das Wachstum auch hierzulande je länger je stärker durch institutionelle Investoren ermöglicht wird.

4. Regulierung: gemischtes Fazit

Mit der Einführung der FinTech Regulierung im Sommer 2017 wurden wesentliche Problembereiche angegangen: Die Haltefrist von Geldern wurde auf 60 Tage erhöht, was die Abwicklung von Kampagnen für die Plattformen vereinfacht hat. Zudem können im Bereich Business Crowdlending Kredite neu auch von mehr als zwanzig Personen finanziert werden, sofern der Kreditbetrag unter CHF 1 Million liegt. Die sogenannte «20er Regel» wurde bislang aber nur im Bereich Business Crowdlending, nicht aber im Consumer Crowdlending aufgehoben. Es ist zu hoffen, dass künftig auch Privatkredite von der Aufhebung der 20er Regel profitieren können.

5. Crowdfunding goes Blockchain

Im Jahr 2018 wurden von Schweizer Plattformen bereits zwei spannende Projekte angekündigt, die auf der Blockchain-Technologie aufbauen. Swisspeers beabsichtigt, ab Frühjahr 2018 erste Kredite zwischen Unternehmen und Investoren als «Smart Contracts» in der Ethereum-Blockchain zu bewirtschaften und Gläubigeransprüche mittels Token abzubilden. Wemakeit plant die Lancierung einer neuen Crowdfunding Plattform, welche komplett Blockchain-basiert funktionieren wird. Wir erwarten, dass die Blockchain-Technologie in den nächsten Jahren im Crowdfunding-Markt weitere Anwendungsgebiete finden wird.

6. Transparenz wirkt sich positiv auf Wachstum aus

Das Crowdfunding Monitoring ist mittlerweile zum fünften Mal erschienen. Das Marktvolumen ist in dieser Zeit von lediglich CHF 11.6 Millionen auf CHF 374.5 Millionen angestiegen. In den letzten fünf Jahren konnte auch die Bekanntheit von Crowdfunding als Finanzierungsform stark erhöht werden. Mitunter hat dies auch mit der grossen medialen Wahrnehmung des Themas zu tun.

In Bezug auf die Transparenz sehen wir aber – vor allem auch im Vergleich mit führenden Ländern und Plattformen – bei vielen Schweizer Plattformen noch Potenzial. So wäre es für institutionelle aber auch private Investoren von hoher Relevanz, Risiko- und Renditenkennzahlen im Schweizer Crowdlending-Markt besser zu kennen. Vor diesem Hintergrund wurde auch die Swiss Marketplace Lending Association (SMLA) gegründet. Sie bezweckt unter anderem, dass regelmässig verschiedene relevante Kennzahlen veröffentlicht werden und alle Plattformen die gleichen Definitionen verwenden. Wir erwarten, dass sich die zunehmende Transparenz positiv auf das Wachstum auswirkt.

Anhang: Marktteilnehmer

Der Inhalt der nachfolgenden Profile wurde von den Plattformen zur Verfügung gestellt.

3 circle funding		Name	**3circlefunding** www.3circlefunding.ch
		Rechtlicher Eigentümer	3circlefunding GmbH
Geschäftsführer	Anthony McCarthy	Adresse	Höschgasse 25 8008 Zürich
Gründungsjahr	2017	E-Mail	admin@3circlefunding.ch
Anzahl Mitarbeitende	4 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Wir bieten Crowdfinanzierungen an mit dem Ziel den Investoren und Kreditnehmenden mehr Kontrolle und Freiheit über die Kredite zu geben. Zusätzlich bieten wir einen Sekundärmarkt für die Kredite an.		
Gebührenmodell	Listing & Service Fee		

100 DAYS		Name	**100-DAYS** www.100-days.net
		Rechtlicher Eigentümer	100-Days.net GmbH
Geschäftsführer	Romano Strebel & Christian Klinner	Adresse	St. Jakobstrasse 54a 8004 Zürich
Gründungsjahr	2012	E-Mail	support@100-days.net
Anzahl Mitarbeitende	1.2 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdsupporting / Crowddonating		
Kurzbeschrieb Unternehmung	100-Days ist Schweizer Crowdfunding Pionier und führend in Service & Projekt-Campaigning in drei Sprachen D/E/F. Projektinitiatoren profitieren von einem einfach zugänglichen Projekt-Dashboard, Tools & Widgets, einem exklusivem Handbuch, den meisten Zahlungskanälen und Zugang zu Ron Orp, der urbansten Community der Schweiz. Weitere 100-Days Dienstleistungen sind Basis- & Projektworkshops sowie Campaigning-Konzepte.		
Gebührenmodell	6 % der Zielsumme bei Erfolg (8 % bei Etappen-Projekten)		

acredius		Name	**Acredius** www.acredius.ch
		Rechtlicher Eigentümer	n/a
Geschäftsführer	Ghassen Benhadjsalah	Adresse	Rämistrasse 5 8024 Zürich
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@acredius.ch
Anzahl Mitarbeitende	2 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Acredius ist eine online Plattform um Investoren und Kreditnehmer auf unkonventionelle Weise, digital und sicher zu verbinden. Investoren können ihr Portfolio diversifizieren und von interessanten Erträgen profitieren. Kreditnehmer erhalten Zugang zu fairen Finanzierungslösungen.		
Gebührenmodell	Kreditnehmer bezahlt 1 % des Schuldbetrages an die Plattform Investor bezahlt 1 % des Investitionsbetrages an die Plattform sowie 20 % des Zinsertrages.		

Advanon		Name	**Advanon** www.advanon.com
		Rechtlicher Eigentümer	
Geschäftsführer	Phil Lojacono	Adresse	Hardstrasse 301 8005 Zürich
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@advanon.com
Anzahl Mitarbeitende	20	Telefon	+41 44 585 38 50
Form	Invoice Trading		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Advanon stellt eine online Plattform zur Verfügung, die es KMU erlaubt, ihre Rechnungen direkt an Investoren zu verkaufen. KMU haben dadurch Zugang zu Liquidität und Investoren können in eine neue Assetklasse investieren.		
Gebührenmodell	Für KMU 1 % des Finanzierungsbetrages für Investoren bei erfolgreicher Rückzahlung 10-20 % des Profits		

BEEDOO		Name	**Beedoo** **www.beedoo.ch**
		Rechtlicher Eigentümer	Beedoo SA
Geschäftsführer	David Croisier	Adresse	Chemin de Chaumets 19b 1277 Borex
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@beedoo.ch
Anzahl Mitarbeitende	1	Telefon	+41 22 368 08 08
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Für Investoren und Entrepreneurs, welche nach mehr als nur die Finanzierung suchen.		
Gebührenmodell	Success Fee		

bee Invested		Name	**Bee Invested** www.beeinvested.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Bee Invested Partners Sàrl
Geschäftsführer	Hichame Metatla	Adresse	Route de Saint Julien, 184 A 1228 Plan-les-Ouates
Gründungsjahr	2015	E-Mail	contact@beeinvested.ch
Anzahl Mitarbeitende	3 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Wir wollen jeden zum Business Angel machen. Wir sind überzeugt, dass eine Verbindung zwischen privaten Individuen und der realen Wirtschaft eine grosse Quelle für Kapital erschliesst. Ausserdem werden dadurch das Unternehmertum und die Innovation gestärkt.		
Gebührenmodell	7 % der Zielsumme		

cashare clever swiss funding		Name	**Cashare** www.cashare.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Cashare AG
Geschäftsführer	Michael Borter	Adresse	Bösch 65 6331 Hünenberg
Gründungsjahr	2008	E-Mail	support@cashare.ch
Anzahl Mitarbeitende	11 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Cashare bietet eine Plattform für alternative Anlage- und Finanzierungsmöglichkeiten über die Crowd für Private und KMU. Cashare war die erste Schweizer Plattform, welche im Jahr 2008 in das Crowdfunding eingestiegen ist.		
Gebührenmodell	Gebühren nur im Erfolgsfall: 0.75 % p.a. pro Partei mit min. Gebühr für Darlehensnehmer von CHF 50.- für Privatpersonen und CHF 300.- für KMU. Keine Gebühr bei vorzeitiger Rückzahlung sowie für Prüfung.		

c-crowd online fundraising		Name	**c-crowd** www.c-crowd.com
		Rechtlicher Eigentümer	c-crowd AG
Geschäftsführer	Philipp Steinberger	Adresse	Zeughausstrasse 13 9053 Teufen
Gründungsjahr	2010	E-Mail	info@c-crowd.com
Anzahl Mitarbeitende	0 (VZÄ)	Telefon	+41 43 300 80 20
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	c-crowd ist eine Schweizer Online-Plattform, welche Unternehmer und Investoren zusammenführt. Die Plattform betreibt einerseits Crowdfunding für Schweizer Aktiengesellschaften sowie einen Marktplatz für Schweizer und internationale Unternehmer. Auf dem c-crowd Marktplatz setzen sich die Unternehmer und Investoren direkt miteinander in Verbindung und verhandeln eine allfällige Beteiligung. c-crowd ist in diesem Prozess nicht involviert und stellt Ihnen lediglich die Plattform zur Verfügung.		
Gebührenmodell	10 % der Zielsumme		

CONDA		Name	**CONDA** www.conda.ch
		Rechtlicher Eigentümer	CONDA AG
Geschäftsführer	Daniel Horak & Paul Pöltner	Adresse	Zugerstrasse 76b 6341 Baar
Gründungsjahr	2015	E-Mail	team@conda.ch
Anzahl Mitarbeitende	20 (VZÄ)	Telefon	+41 41 720 02 12
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Internationale Crowdinvesting Plattform für Startups, KMUs & Immobilienprojekte in Österreich, Deutschland, der Schweiz, Slowenien, Slowakei und Polen		
Gebührenmodell	Überwiegend Transaktionsbasiert		

creditfolio		Name	**Creditfolio** www.creditfolio.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Creditfolio AG
Geschäftsführer		Adresse	Solothurnerstrasse 72 4053 Basel
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@creditfolio.ch
Anzahl Mitarbeitende	1 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Die Creditfolio AG hat das Ziel, Personen, die einen Kreditbedarf haben, mit Investoren (Anleger/Kreditgeber) zu verbinden. Zu diesem Zwecke hat die Creditfolio AG eine Internetplattform erstellt, auf der es für den Kreditnehmer möglich ist, ein Kreditgesuch zu stellen (Kreditprojekt). Potentielle Investoren können sich auf der Internetseite über die aktuellen Kreditprojekte informieren und sich mittels finanzieller Zusagen an den Kreditprojekten beteiligen. Für das eingegangene Risiko erhält der Kreditgeber vom Kreditnehmer einen Zins.		
Gebührenmodell	n.a.		

CreditGate24		Name	**CreditGate24** www.creditgate24.com
		Rechtlicher Eigentümer	CreditGate24 AG
Geschäftsführer	Stefan Benkert	Adresse	Alemannenweg 6 8803 Rüschlikon
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@creditgate24.com
Anzahl Mitarbeitende	26 (VZÄ)	Telefon	+41 44 515 94 09
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	CreditGate24 bringt Kreditnehmer mit privaten und institutionellen Anlegern auf der hochautomatisierten Direct-Lending Plattform zusammen. CreditGate24 ist im Bereich Konsum- und Privatkredit sowie für Kredite für KMU oder Selbständige tätig.		
Gebührenmodell	0.6-1 % bei Kreditnehmern, 1 % bei Anlegern		

creditworld		Name	**creditworld** www.creditworld.ch
		Rechtlicher Eigentümer	creditworld AG
Geschäftsführer	Kai Ren, Philipp Schneider & Philipp Schnyder	Adresse	Selnaustrasse 5 8001 Zürich
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@creditworld.ch
Anzahl Mitarbeitende	8 (VZÄ)	Telefon	+41 44 510 87 02
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	creditworld verbindet Schweizer KMUs mit privaten sowie professionellen Investoren. Unternehmen profitieren von attraktiven Konditionen und fairen Vertragsbedingungen. Investoren erhalten Zugang zu einer neuen Anlageklasse mit interessanten Renditen und unterstützen dabei das Rückgrat der Schweizer Volkswirtschaft.		
Gebührenmodell	Je nach Kreditsumme unterschiedlich für den Kreditnehmer (zwischen 0.45-1.50 %), jedoch mindestens CHF 1'000. Keine Gebühren für die Investoren		

crowdhouse		Name	**Crowdhouse** www.crowdhouse.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Bricks & Bytes AG
Geschäftsführer	Robert Plantak und Ardian Gjeloshi	Adresse	Nidelbadstrasse 2 8038 Zürich
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@crowdhouse.ch
Anzahl Mitarbeitende	50 (VZÄ)	Telefon	+41 44 377 60 60
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Crowdhouse ist die erste Plattform auf welcher man online in bestehende Schweizer Rendite-Liegenschaften investiert und im Grundbuch eingetragener Miteigentümer wird. Das Mindestinvestment beträgt 25'000 CHF, die jährliche Ausschüttungsrendite ca. 5-6 %. Crowdhouse übernimmt die Suche der Liegenschaft, den Service der Miteigentümersuche über die Plattform, führt die Verhandlungen mit den Hypothekarbanken und erledigt die Formalitäten des Kaufs und der Eigentumsübertragung mit dem Notar und den Behörden. Nach dem erfolgreichen Kauf verwaltet Crowdhouse die Immobilie.		
Gebührenmodell	3 % des Immobilienkaufpreises einmalig, 5 % der Nettomieteinnahmen für die Immobilienverwaltung		

CROWDLI CROWDFUNDING FÜR IMMOBILIEN		Name	**Crowdli** www.crowdli.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Crowdli AG
Geschäftsführer	Felix Helling	Adresse	Zürcherstrasse 310 8500 Frauenfeld
Gründungsjahr	2017	E-Mail	helling@crowdli.ch
Anzahl Mitarbeitende	2 (VZÄ)	Telefon	+41 41 525 33 77
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Crowdfunding um in Schweizer Immobilien zu investieren		
Gebührenmodell	3.0 % Brokerage-Fee und 0.6 % Transaction-Fee. 1.5 % Net-Rent - Management-Fee		

CROWD4CASH		Name	**Crowd4Cash** www.crowd4cash.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Crowd Solutions AG
Geschäftsführer	Roger Bossard	Adresse	Bellevueweg 42 6300 Zug
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@crowd4cash.ch
Anzahl Mitarbeitende	3 (VZÄ)	Telefon	+41 41 525 33 77
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Crowd4Cash bringt Kreditnehmer mit privaten und institutionellen Anlegern auf einer benutzerfreundlichen Crowdlending-Plattform zusammen. Crowd4Cash finanziert Schweizer Konsum- und KMU-Kredite bis zu CHF 250'000.-. Zudem ermöglicht Crowd4Cash die Investitionszahlung mit Crypto-Currencies		
Gebührenmodell	Gebühren nur im Erfolgsfall: 0.70 % p.a. für den Kreditnehmer und 0.50 % p.a. für den Kreditgeber		

Fengarion		Name	**Fengarion** www.fengarion.org
		Rechtlicher Eigentümer	Georgios Topoulos
Geschäftsführer	Christine Do Phan	Adresse	78 Av. Vaudagne 1217 Meyrin
Gründungsjahr	2010	E-Mail	contact@fengarion.org
Anzahl Mitarbeitende	20 Freiwillige	Telefon	+41 76 576 20 48
Form	Crowddonating		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Fengarion ist eine eingetragene Organisation mit Sitz in Meyrin im Kanton Genf, welche von den Schweizerischen Behörden als Wohltätigkeitsorganisation anerkannt ist. Fengarion wird ausschliesslich durch seine Mitglieder finanziert. Auf Spenden für Projekte werden keine Gebühren erhoben. Jegliches durch Crowdfunding gespendetes Geld geht direkt an die Gründer des jeweiligen Projekts. Fengarion verwaltet lediglich die Spendensammlung.		
Gebührenmodell	0 %		

foxstone		Name	**Foxstone SA** www.foxstone.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Dan Amar
Geschäftsführer	Dan Amar	Adresse	Avenue de la Praille 50 1227 Carouge
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@foxstone.ch
Anzahl Mitarbeitende	10 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdinvesting & Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Foxstone zielt darauf ab Immobilien-Investments zu demokratisieren. Foxstone ermöglicht solche Investments bereits ab CHF 25‘000. Über Foxstone kann die Crowd nicht nur zusammen Häuser kaufen, sondern es ist auch möglich eine hybride Finanzierung (Mezzanine) über die Plattform aufzunehmen.		
Gebührenmodell	n/a		

FUNDERS		Name	**Funders** www.funders.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Luzerner Kantonalbank AG
Geschäftsführer	Guido Hauser & Daniel Lütolf	Adresse	Pilatusstrasse 12 6003 Luzern
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@funders.ch
Anzahl Mitarbeitende	2.5	Telefon	+41 41 206 25 01
Form	Crowdsupporting und Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Funders ist die Crowdfunding-Plattform für Crowdsupporting- und Crowdlending-Projekte. Starter, das sind Erfinder, Kreative, Start-ups, KMU, Vereine, Veranstalter und gemeinnützige Organisationen, können so mit der Hilfe von zahlreichen Funder (Unterstützer) Projekte realisieren. Crowdfunding - Innovationen, Träume und Projekte gemeinsam realisieren		
Gebührenmodell	7 % inkl. Transaktionskosten beim Crowdsupporting. Crowlending: 0.8 % für Kreditgeber, 0.8 % für Kreditnehmer auf Gesamtsumme		

givengain		Name	**GivenGain** www.givengain.com
		Rechtlicher Eigentümer	GivenGain Foundation
Geschäftsführer	Johannes van Eeden	Adresse	Avenue Centrale 85 1884 Villars-sur-Ollon
Gründungsjahr	2001	E-Mail	marc@givengain.com
Anzahl Mitarbeitende	5 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowddonating		
Kurzbeschrieb Unternehmung	GivenGain wurde im Juli 2001 von zwei Brüdern gegründet. Das Motto des Unternehmens lautet: "it is more blessed to give than to receive". GivenGain erlaubt Non-Profit Organisationen eine bessere Geschäftsführung, den Aufbau und die Pflege des Netzwerks sowie Unterstützung für Ideen zu gewinnen, an welche man glaubt. Alle Spenden an Projekte auf GivenGain werden innerhalb einer geprüften "Non-Profit-Compliant Umgebung" verarbeitet.		
Gebührenmodell	5 %		

HYPOSCOUT AG Hyposcout – Ihre Hypothekenplattform		Name	Hyposcout AG www.hypo-scout.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Hyposcout AG
Geschäftsführer	Jean-Pierre Pfenninger	Adresse	Neugutstrasse 66 8600 Dübendorf
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@hypo-scout.ch
Anzahl Mitarbeitende	20 (VZÄ)	Telefon	+41 44 533 75 00
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Hyposcout AG vermittelt zwischen Kapitalanlegern und Hypothekarkreditinteressenten und führt so Kapitalgeber und Kapitalnehmer zusammen.		
Gebührenmodell	Hyposcout AG erhält bei erfolgreicher Vermittlung 3 % (mind. 5'000 CHF) der Kapitalhöhe vom Kapitalnehmer.		

I believe in you		Name	**I believe in you** www.ibelieveinyou.ch
		Rechtlicher Eigentümer	I believe in you AG
Geschäftsführer	Nick Gast	Adresse	Kramgasse 5 3011 Bern
Gründungsjahr	2013	E-Mail	info@ibelieveinyou.ch
Anzahl Mitarbeitende	9 (VZÄ)	Telefon	+41 31 544 35 20
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	I believe in you ist die erste Crowdfunding-Plattform, welche sich ganz auf die Finanzierung von Schweizer Sportprojekten spezialisiert. I believe in you steht allen offen. Einzelsportler, Mannschaften, Freizeit-, Breiten- oder Spitzensportler, Vereine oder Veranstalter können über die neue Plattform ihre Projekte bekannt machen und finanzieren. Der Betrieb von IBIY wird über Administrationsgebühren und Sponsoren finanziert.		
Gebührenmodell	4 % Paymentgebühren, 8 % Beratungsgebühren. Gebühren fallen nur bei erfolgreichen Projekten an.		

		Name	**I care for you** www.icareforyou.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Stiftung I care for you
Geschäftsführer	Corinne Wissing	Adresse	Kramgasse 5 3011 Bern
Gründungsjahr	2015	E-Mail	corinne.wissing@icareforyou.ch
Anzahl Mitarbeitende	1.4 (VZÄ)	Telefon	+41 31 544 35 21
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Crowdfunding für soziale und humanitäre Projekte von Organisationen oder Privatpersonen		
Gebührenmodell	10 % inkl. Transaktionsgebühren		

		Name	**Ideenkicker** www.ideenkicker.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Gemeindeverband Lebensraum Lenzburg Seetal (LLS) / Hypothekarbank Lenzburg AG (HBL)
Geschäftsführer	Jörg Kyburz und Marianne Wildi	Adresse	Niederlenzerstrasse 25 5600 Lenzburg
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@ideenkicker.ch
Anzahl Mitarbeitende	0.1 (VZÄ)	Telefon	+41 62 885 11 11
Form	Crowdsupporting / Crowddonating		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Plattform vom Gemeindeverband für die Region Lenzburg-Seetal zur Förderung der Standortattraktivität.		
Gebührenmodell	4 % (reine Transaktionskosten)		

		Name	**immoyou** www.immyou.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Bettina C. Stach
Geschäftsführer	Bettina C. Stach	Adresse	Thurgauerstrasse 32 8050 Zürich
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@immoyou.ch
Anzahl Mitarbeitende	4.3 (VZÄ)	Telefon	+41 44 261 21 21
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Management, Kauf, Verkauf von Miteigentumsanteilen an Immobilien		
Gebührenmodell	3 % des Immobilienkaufpreises einmalig, 0.3 % Management Fee p.a., 3 % der Mieteinnahmen für die Immobilienverwaltung		

investiere venture capital		Name	**investiere** www.investiere.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Verve Capital Partners AG
Geschäftsführer	Steffen Wagner & Lukas Weber	Adresse	Oberdorfstrasse 38 6340 Baar
Gründungsjahr	2010	E-Mail	info@investiere.ch
Anzahl Mitarbeitende	17 (VZÄ)	Telefon	+41 44 380 29 35
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	investiere.ch ist eine der führenden Online-Start-up-Investitionsplattformen in Europa. Die aktuell 13'000 Mitglieder umfassende investiere.ch-Community identifiziert selbst die vielversprechendsten Start-ups, welche dann von Branchenexperten und dem investiere-Team sorgfältig geprüft und ausgewählt werden. Damit bietet investiere.ch akkreditierten privaten und institutionellen Investoren direkten und professionellen Zugang zu Startupinvestitionen und erschliesst die Anlageklasse Venture Capital für ein breiteres Publikum. Bisher hat investiere.ch über 60 Finanzierungsrunden erfolgreich abgeschlossen. Dieses Portfolio ist branchenmässig repräsentativ für die Schweizer Innovationslandschaft. investiere.ch wurde 2010 lanciert und verfügt über Büros in Baar, Zürich und Genf. investiere.ch ist zusammen mit ihrem Minderheitsaktionär Zürcher Kantonalbank der führende Start-up-Investor der Schweiz und gehört zu den international bekanntesten Schweizer Fintechs.		
Gebührenmodell	6-3 % Kommission auf Investorenseite sowie carried interest von 15 % bei einem annualized return von mindestens 5 %.		

LEND		Name	**LEND** www.lend.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Switzerlend AG
Geschäftsführer	Michel Lalive d'Epinay , Florian Kübler,	Adresse	Hofackerstrasse 13 8031 Zürich
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@lend.ch
Anzahl Mitarbeitende	8.4 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Peer-to-Peer Lender in der Schweiz		
Gebührenmodell	Kreditnehmer: 0.75 % p.a., Anleger: 1 % des Anlagebetrags		

LENDICO		Name	**Lendico Schweiz AG** www.lendico.ch
		Rechtlicher Eigentümer	PostFinance AG
Geschäftsführer	Myriam Reinle	Adresse	Talacker 35 8001 Zürich
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@lendico.ch
Anzahl Mitarbeitende	4 (VZÄ)	Telefon	079 461 74 74
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Der digitale Marktplatz bringt Anleger und Kreditsuchende direkt zusammen und ist eine einfache und flexible Alternative zum klassischen Unternehmenskredit.		
Gebührenmodell	Einmalige Gebühr von 2-4.5 % (auf den Kreditbetrag) für den Kreditnehmer, 1 % auf den Rückzahlungsbeträgen		

LENDORA		Name	**Lendora** www.lendora.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Lendora SA
Geschäftsführer	Simon Pelletier	Adresse	Chemain du Bocage 7 1066 Epalinges
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@lendora.ch
Anzahl Mitarbeitende	3 (VZÄ)	Telefon	+41 43 508 71 97
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Lendora ist eine Crowdlending Plattform, welche die Technologie nutzt um Kredit zugänglicher zu machen und investieren attraktiver macht.		
Gebührenmodell	0.7 % p.a. für Kreditnehmer und 1 % der monatlichen Rückzahlungen für Investoren		

RAIFFEISEN lokalhelden.ch		Name	**Lokalhelden.ch** www.lokalhelden.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Raiffeisen Schweiz
Geschäftsführer	André Stöckli und Elodie Schwab	Adresse	Raiffeisenplatz 9000 St. Gallen
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@lokalhelden.ch
Anzahl Mitarbeitende	1.9 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdonating / Crowdsupporting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Das Crowdfunding-Portal von Raiffeisen für Vereine, Institutionen und Privatpersonen mit gemeinnützigen Projekten. Einfach und kostenlos Geld, Material oder Helfereinsätze sammeln und spenden auf lokalhelden.ch		
Gebührenmodell	0 %, 1.5 % bei Kreditkartenzahlung		

moboo MY ONE BUSINESS		Name	**moBOo.ch** www.moboo.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Michel Grand
Geschäftsführer	Michel Grand	Adresse	Chemin des Rairettes 23 1997 Haute-Nendaz
Gründungsjahr	2012	E-Mail	contact@moboo.ch
Anzahl Mitarbeitende	1 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Ein Projekt, um anderen zu helfen. Auf lokale Projekte international aufmerksam machen.		
Gebührenmodell	10 % der Zielsumme		

myBrick		Name	**myBrick.ch** **www.mybrick.ch**
		Rechtlicher Eigentümer	**myBrick SA**
Geschäftsführer	Waleed Julier & Yashar Rahmatollahi	Adresse	Avenue de Chailly 1, 1012 Lausanne
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@mybrick.ch
Anzahl Mitarbeitende	3 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	myBrick ist eine Real Estate Crowdinvesting Plattform mit dem Fokus auf den Schweizer Markt. Unsere Plattform bietet den Marktplatz , welcher Investoren und Hausverkäufer zusammenbringt. Wir ermöglichen Privatpersonen in Immobilien zu investieren und Miteigentümer zu werden. Unser Zielmarkt ist die französisch sprechende Schweiz.		
Gebührenmodell	2-3 % des Investitionsbetrages		

progettiamo.ch IL TICINO INSIEME		Name	**Progettiamo** www.progettiamo.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Enti Regionali per lo Sviluppo del Canton Ticino (Locarnese e Vallemaggia, Bellinzonese e Valli, Luganese, Mendrisiotto e Basso Ceresio)
Geschäftsführer	Igor Franchini, Daisy Albertella, Roberta Angotti, Nicolò Mandozzi und Alan Sisini	Adresse	c/o ERS-LVM C.P. 323 6600 Locarno
Gründungsjahr	2014	E-Mail	info@progettiamo.ch
Anzahl Mitarbeitende	1 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Progettiamo.ch ist eine institutionelle Plattform, welche Projekte im Tessin unterstützt (traditionelles Fundraising & Crowdfunding). Die Projekte werden durch regionale Projektmanager bis zur Realisation hin überwacht. Progettiamo wird von öffentlichen und privaten Sponsoren finanziert.		
Gebührenmodell	0 % der Zielsumme		

Ideeeee P		Name	**ProjektStarter** www.projektstarter.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Designatelier GmbH
Geschäftsführer	Lukas Wullimann	Adresse	Weissensteinstr. 81 4500 Solothurn
Gründungsjahr	2011	E-Mail	mail@projektstarter.ch
Anzahl Mitarbeitende	1 (VZÄ)	Telefon	+41 32 622 07 07
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Plattform zur Dokumentation und Finanzierung von kreativen Projekten. Ziel ist die Entwicklung, Förderung und Gestaltung von Produkt- und Projektideen		
Gebührenmodell	8 % der Zielsumme, Junior Projekte 5 %		

raizers EQUITY CROWDFUNDING PLATFORM		Name	**Raizers** www.raizers.com
		Rechtlicher Eigentümer	Maxime Pallain & Grégoire Linder
Geschäftsführer	Maxime Pallain	Adresse	41 avenue du Mont d'Or 1007 Lausanne
Gründungsjahr	2015	E-Mail	contact@raizers.com
Anzahl Mitarbeitende	12 (VZÄ)	Telefon	+41 22 575 27 27
Form	Crowdinvesting und Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Raizers ist eine Crowdfunding-Plattform, welche sich auf Eigenkapital spezialisiert hat. Raizers ist in allen Sektoren tätig, analysiert jedes Projekt und schätzt das Erfolgspotential für eine Finanzierung ein.		
Gebührenmodell	Geldnehmer: Abhängig vom Volumen, maximal 10 %, Geldgeber: Maximal 5.5 %		

splendit		Name	**Splendit** www.splendit.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Switzerlend AG
Geschäftsführer	Michel Lalive d'Epinay und Florian Kübler	Adresse	Hofackerstrasse 13 8031 Zürich
Gründungsjahr	2014	E-Mail	info@splendit.ch
Anzahl Mitarbeitende	0 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Splendit ist eine Crowdlending-Plattform für Studierende. Splendit ist ein Crowdlending-Vermittler und Abwickler von Darlehen für Studierende.		
Gebührenmodell	Monatliche Gebühr von CHF 10 für Studierende während Laufzeit des Kredites. Investoren bezahlen einmalig 2 % zu Beginn der Kreditvergabe.		

SWISSLENDING		Name	**SwissLending** www.swisslending.ch
		Rechtlicher Eigentümer	
Geschäftsführer	Dominique Goy	Adresse	Rue du Général-Dufour 20 1204 Genève
Gründungsjahr	2016	E-Mail	contact@swisslending.ch
Anzahl Mitarbeitende	1 (VZÄ)	Telefon	+41 22 730 10 08
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	SwissLending ist eine Crowdfunding-Plattform mit dem Fokus auf Real Estate Crowdlending. SwissLending verbindet Immobilienentwickler mit Investoren		
Gebührenmodell	5 % für den Kreditnehmer, bei Kreditgebern wird keine Gebühr erhoben.		

swisspeers		Name	**swisspeers** www.swisspeers.ch
		Rechtlicher Eigentümer	swisspeers AG
Geschäftsführer	Alwin Meyer	Adresse	Zürcherstrasse 12 8400 Winterthur
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@swisspeers.ch
Anzahl Mitarbeitende	6 (VZÄ)	Telefon	+41 52 511 50 80
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	"Swisspeers ist eine unabhängige Crowdlending Plattform, die es Unternehmen erlaubt, bei Investoren direkt – also ohne Zwischen-schaltung eines Finanzinstituts – Fremdkapital zu beschaffen. Diese Peer-to-peer-Finanzierung schafft eine einfache Alternative zum traditionellen Bankkredit und ist vollkommen transparent: Die Kreditbeurteilung erfolgt neutral durch swisspeers aufgrund nachvollziehbarer Kriterien, und der Preis wird im Rahmen eines Auktionsverfahrens im Anlegermarkt festgesetzt. Anlegern bietet swisspeers die Möglichkeit, interessante Direktinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen zu tätigen und damit dem Anlagenotstand im Schweizer-Franken-Festzinsgeschäft zu entkommen. Diese alternativen Anlagen mit attraktivem Risiko-Rendite-Profil tragen gleichzeitig zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz bei."		
Gebührenmodell	0.5 % p.a. Kreditnehmer, 0.25 % p.a. Kreditgeber		

Wecan.fund		Name	**WeCan.Fund** www.wecanfund.ch
		Rechtlicher Eigentümer	
Geschäftsführer	Vincent Pignon	Adresse	Bahnhofplatz 17 8400 Winterthur
Gründungsjahr	2016	E-Mail	contact@wecan.fund
Anzahl Mitarbeitende	5 (VZÄ)	Telefon	+41 22 730 10 08
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	WeCan.Fund ist eine Crowdlending-Plattform, welche Sparern ermöglicht ihr Geld direkt an KMU auszuleihen.		
Gebührenmodell	1-5 % für Kreditnehmer. Für Kreditgebende werden keine Gebühren erhoben		

		Name	**wemakeit** www.wemakeit.com
		Rechtlicher Eigentümer	Verein Wemakeit.ch
Geschäftsführer	Céline Fallet & Leandro Davies	Adresse	Schöneggstrasse 5 8004 Zürich
Gründungsjahr	2012	E-Mail	hello@wemakeit.com
Anzahl Mitarbeitende	6 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	"wemakeit wurde im Februar 2012 in der Schweiz gegründet und hat sich in kurzer Zeit zu einer der grössten Crowdfunding-Plattformen Europas entwickelt. Nebst dem kontinuierlichen Projekt-Wachstum sowie dem Ausbau von Partnerschaften und Beratungsangeboten begab sich wemakeit 2017 einen Schritt weiter in die digitale Zukunft und führte Bitcoin als Zahlungsmittel ein. Der Entscheid der Geschäftsleitung, ein unabhängiges, eigentümergeführtes Unternehmen zu bleiben, hat sich als erfolgreich erwiesen. wemakeit schreibt ohne Fördergelder und Investoren im Rücken schwarze Zahlen und hat die Stellung als Marktführerin in der Schweiz klar behauptet.		
Gebührenmodell	10 % (6 % Provision, 4 % Transaktionsgebühr)		

Anhang: Statistik

Anzahl Kampagnen					
Jahr	**Crowdinvesting**	**Crowdsupporting/Crowddonating**	**Crowdlending**	**Invoice Trading**	**Total**
2008	0	0	17	0	17
2009	0	0	28	0	28
2010	3	0	74	0	77
2011	6	15	85	0	106
2012	7	331	61	0	399
2013	10	594	116	0	720
2014	10	854	214	0	1'078
2015	17	1'059	266	n/a	1'342
2016	25	1'338	840	n/a	2'203
2017	42	1'536	2'086	n/a	5'113
2008-2017	**120**	**4'668**	**3'787**	**n/a**	**11'083**

Erzieltes ausbezahltes Kampagnenvolumen in Millionen CHF					
Jahr	**Crowdinvesting**	**Crowdsupporting/Crowddonating**	**Crowdlending**	**Invoice Trading**	**Total**
2008	0	0	0.1	0	0.1
2009	0	0	0.2	0	0.2
2010	0.4	0	1.3	0	1.7
2011	1.7	0.3	1.1	0	3.1
2012	1.9	2.5	0.9	0	5.3
2013	5.6	4.2	1.8	0	11.6
2014	4.6	7.7	3.5	0	15.8
2015	7.1	12.3	7.9	0.4	27.7
2016	39.2	17.0	55.1	17.0[41]	128.2
2017	135.2	29.1	186.7	23.5	374.5
2008-2017	**195.7**	**73.1**	**258.5**	**40.9**	**568.3**

[41] Das Volumen im Bereich Invoice Trading stammt von Advanon. Für 2016 konnte das Volumen zwischen Invoice Trading und Kurzfrist-Krediten von Advanon nicht aufgeteilt werden. Für das Jahr 2017 wurde diese Abgrenzung vorgenommen.

Autoren

Prof. Dr. Andreas Dietrich

Prof. Dr. Andreas Dietrich (1976) ist Leiter des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ sowie Studienleiter des MSc in Banking and Finance und des CAS Digital Banking. Er studierte und promovierte an der Universität St. Gallen HSG, wirkte als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der HSG und absolvierte ein Forschungsjahr an der DePaul University in Chicago. Seit 2008 arbeitet er am IFZ. Zudem ist er Mitglied des Verwaltungsrates der Luzerner Kantonalbank.

Simon Amrein

Simon Amrein (1985) ist Doktorand am European University Institute EUI in Florenz. Er ist zudem seit 2009 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft. Er verfügt über einen Master of Science in Banking and Finance von der Hochschule Luzern – Wirtschaft, einen Master of Science in Economic History von der London School of Economics and Political Science und einen Master of Research.

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft ist das führende Fachhochschulinstitut im Finanzbereich in der Schweiz. Das IFZ bietet Forschungs- und Beratungsdienstleistungen an und verfügt über ein breites Weiterbildungsangebot für Fach- und Führungskräfte aus der Finanzbranche. Zu der Ausbildungspalette des IFZ gehören auch die Bachelor und Master of Science Studiengänge mit Fachrichtung Banking & Finance.

Das Weiterbildungsangebot des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ umfasst die folgenden Studiengänge:

Master of Advanced Studies MAS

- MAS Bank Management
- MAS Controlling
- MAS Corporate Finance
- MAS Economic Crime Investigation
- MAS Immobilienmanagement
- MAS Pensionskassen Management
- MAS Private Banking & Wealth Management
- MAS Risk Management

Diploma of Advanced Studies DAS

- DAS Accounting
- DAS Bank Management
- DAS Compliance Management
- DAS Controlling
- DAS Corporate Finance
- DAS Economic Crime Investigation
- DAS Pensionskassen Management
- DAS Private Banking & Wealth Management
- DAS Risk Management

Certificate of Advanced Studies CAS

- CAS Commodity Professional
- CAS Digital Banking
- CAS Digital Controlling
- CAS Enterprise Risk Management
- CAS Financial Investigation
- CAS Finanz- und Rechnungswesen für Juristen
- CAS Finanzmanagement für Nicht-Finanzfachleute
- CAS Führungskompetenz für Finanzfachleute
- CAS Governance, Risk and Compliance
- CAS Swiss Certified Treasurer (SCT) ®
- CAS Tax Compliance Management for Financial Institutions

Ausgewählte Publikationen des IFZ

Crowdfunding Monitoring Schweiz 2017/2016/2015

60 Seiten, kostenlos
verfügbar unter
hslu.ch/crowdfunding
- Entwicklung des Schweizer Marktes
- Steuerliche Aspekte
- Crowdfunding-Plattformen
- Internationaler Vergleich

Crowdfunding im Kulturbereich

40 Seiten, kostenlos
verfügbar unter
hslu.ch/crowdfunding
- Crowdfunding im Kulturbereich, der Schweizer Markt
- Charakteristiken von Crowdfunding-Kampagnen im Kulturbereich

Digitales Firmenkundengeschäft 2016

50 Seiten, kostenlos
verfügbar unter
hslu.ch/retailbanking
- Digitale Angebote von Schweizer Banken
- Bedürfnisse von Firmenkunden

Digitales Anlegen 2015

50 Seiten, kostenlos
verfügbar unter
hslu.ch/retailbanking
- Nationale & internationale Marktübersicht
- Interesse potenzieller Kunden
- Übersicht zu Marktvolumen

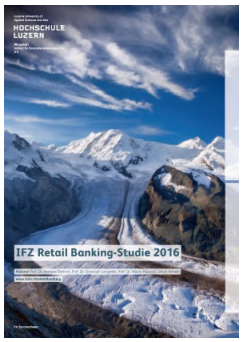
IFZ FinTech Study 2018

134 Seiten, CHF 290.-
- Hub Comparison
- Political & Legal Environment
- Economic, Social & Technological Environment
- Swiss FinTech Companies

IFZ Retail Banking-Studie 2017

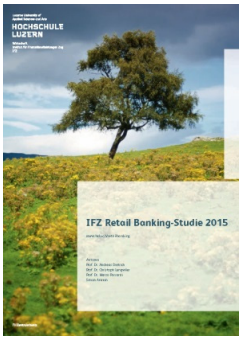
220 Seiten, CHF 290.-
- Zufriedenheit der Bankkunden Nachhaltigkeit bei Schweizer Banken
- Benchmarking Analyse
- Corporate Governance Analyse

IFZ Retail Banking-Studie 2016



220 Seiten, CHF 100.-
- Staatsgarantie bei Kantonalbanken
- Marktanalyse Immobilienfinanzierung
- Benchmarking Analyse
- Corporate Governance Analyse

IFZ Retail Banking-Studie 2015



180 Seiten, CHF 50.-
- Strategische Prioritäten von Retail Banken
- CIO Survey
- Benchmarking Analyse
- Corporate Governance Analyse

Wir danken folgenden Plattformen für die Unterstützung

100-Days
3CircleFunding
acredius
Advanon
Beedoo
Cashare
Conda
Creditfolio
CreditGate24
Creditworld
Crowd4Cash
Crowdhouse
Crowdli
Foxstone
Funders
GivenGain
HypoScout AG
I believe in you
I care for you
Ideenkicker.ch
Immoyou
investiere
Lend
Lendico
Lendora
Lokalhelden
myBrick
Progettiamo
Projektstarter
Splendit
SwissLending
Swisspeers
wemakeit

Hochschule Luzern – Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ

Grafenauweg 10
Postfach 7344
6302 Zug

www.hslu.ch/crowdfunding
ISBN 978-3-906877-31-0