

DIGITALES ARCHIV

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

Periodical Part

Crowdfunding monitoring Schweiz. 2023

Provided in Cooperation with:

Hochschule Luzern

Reference: In: Crowdfunding monitoring Schweiz Crowdfunding monitoring Schweiz. 2023 (2023).

<https://hub.hslu.ch/retailbanking/wp-content/uploads/sites/7/2023/06/Crowdfunding-Monitor-Schweiz-2023.pdf>.

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/11159/652798>

Kontakt/Contact

ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft/Leibniz Information Centre for Economics
Düsternbrooker Weg 120
24105 Kiel (Germany)
E-Mail: [rights\[at\]zbw.eu](mailto: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/termsfuse>

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.

Crowdfunding Monitor Schweiz 2023

Prof. Dr. Andreas Dietrich, Dr. Simon Amrein

Autoren

Prof. Dr. Andreas Dietrich
Dr. Simon Amrein

**Hochschule Luzern
Wirtschaft**

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ
Suurstoffi 1
6343 Rotkreuz

+41 41 757 67 67

**ISBN**

978-3-907379-10-3

Die Studie kann bezogen werden
unter: hslu.ch/crowdfunding



hslu.ch/wirtschaft

© 05.2023, Hochschule Luzern – Wirtschaft

Wichtigste Resultate in der Übersicht

In der Schweiz wurden im Jahr 2022 **CHF 662.2 Millionen (-16.4%)** vermittelt. Das Volumen war erstmals in der zehnjährigen Crowdlending-Geschichte rückläufig.

Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform in der Schweiz vor vierzehn Jahren wurden mittels Crowdfunding etwa **CHF 3.7 Milliarden** vermittelt.

Das grösste Volumen im Jahr 2022 verzeichnete der Bereich **Crowdlending (CHF 497.5 Mio., -18.0%)**.

Auch die Volumina in den Segmenten **Crowdinvesting (CHF 155.4 Mio., -8.0%)** und **Crowdsupporting / Crowddonating (-22.0%, auf CHF 29.3 Mio.)** waren gegenüber 2021 rückläufig.

Etwa 250'000 Personen haben im Jahr 2022 in der Schweiz eine Crowdfunding-Kampagne unterstützt.

35 Crowdfunding Plattformen waren in der Schweiz per Ende April 2023 aktiv (Sitz Schweiz). Im Jahr 2022 wurden aber lediglich auf 29 Plattformen Finanzierungs-Kampagnen verzeichnet.

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.

Derzeit verzeichnen wir in der Schweiz noch immer 35 aktive Plattformen (Niederlassung in der Schweiz), wobei nur auf 29 Plattformen im Jahr 2022 tatsächlich Kampagnen finanziert wurden. Zum ersten Mal seit der Lancierung der ersten Plattform im Jahr 2008 sind die Volumina im Crowdfunding Markt zurückgegangen. Betroffen davon ist nicht nur ein Segment. Vielmehr ist in allen vier Segmenten des Crowdfundings gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang zu verzeichnen. Zu berücksichtigen ist aber, dass das Marktwachstum im Jahr 2021 sehr hoch war. Entsprechend liegen die Volumina 2022 noch deutlich über den Werten von 2020. Total wurden 2022 CHF 662.2 Millionen vermittelt.

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft veröffentlicht jährlich den vorliegenden Crowdfunding Monitor. 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: Acredius, Bee'n'Bee Beedoo, Cashare, CG24 Group, Conda.ch, Creditworld, Crowd4cash, Crowdhouse, Crowdify, Dagobertinvest, Foxstone, Funders, Fundoo, I believe in you, Imvesters, Lend, Lokalhelden, Neocredit, Progettiamo, Raizers, SigImpact, Swisslending, SwisSpeers, There for you, Wemakeit, Yeldo, und Yes We Farm. Wir möchten uns für die gute Zusammenarbeit bedanken. Ein grosses Dankeschön geht ebenfalls an unsere wissenschaftlichen Mitarbeitende Olivia Zahlbruckner, welche uns bei der Erstellung der Publikation unterstützt hat.

Prof. Dr. Andreas Dietrich

Institutsleiter,
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Dr. Simon Amrein

Dozent,
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	Abgrenzung: Initial Coin Offerings als Crowdfunding _____	5
3	Crowdfunding in der Schweiz _____	7
3.1	Marktentwicklung in der Schweiz _____	9
3.2	Crowdsupporting/Crowddonating _____	10
3.3	Crowdlending _____	15
3.4	Crowdinvesting _____	20
4	Ausblick Crowdfunding im Jahr 2023 _____	22
	Autoren _____	40
	Anhang _____	41

1 Ziel und Aufbau der Studie

Mit der vorliegenden Studie sollen die Entwicklungen im Schweizer Crowdfunding-Markt aufgezeigt und diskutiert werden. Der Fokus liegt dabei auf Plattformen mit Niederlassung in der Schweiz sowie auf Crowdfunding-Kampagnen, welche Projekte in der Schweiz betreffen.

Die jährlichen Veröffentlichungen der Marktzahlen haben zum Ziel, die Transparenz im Schweizer Markt zu erhöhen und einen Überblick über die wichtigsten Trends zu geben. Das Zielpublikum des Crowdfunding Monitors 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 2022 aktiven Crowdfunding-Plattformen erhoben. Die veröffentlichten Zahlen basieren auf Angaben der Plattformen. Des Weiteren wurden die «Schweizer» Kampagnen einer grossen internationalen Plattform separat erhoben.

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 Veränderungen werden sowohl aus einer Gesamt-Marktsicht wie auch unterteilt nach den verschiedenen Teilbereichen von Crowdfunding aufgezeigt und kommentiert. 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. Auf einen internationalen Vergleich der Schweizer Volumina wird aufgrund mangelnder Verfügbarkeit von Zahlen ausländischer Märkte dieses Jahr verzichtet.

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 in der Regel eine Gebühr entrichtet. Diese Vermittlungsprovision ist meistens als Prozentsatz auf dem gesammelten Betrag definiert. Die Kapitalgeberinnen und 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 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

Der Begriff 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 Crowdcreation, Crowdvoting und Crowdwisdom 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 danach 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 das Wissen oder das kreative 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. Das Hauptkriterium für die Unterscheidung von verschiedenen Crowdfunding-Formen ist die Art der Gegenleistung. Diese kann einerseits einen monetären Hintergrund haben: Die Kapitalgeber und Kapitalgeberinnen erhalten eine Beteiligung am Unternehmen, beziehungsweise partizipieren am Unternehmenserfolg (Crowdinvesting) oder erhalten einen Zinsertrag (Crowdlending) für das zur Verfügung gestellte Kapital. Des Weiteren wird häufig das Invoice Trading dem Crowdfunding zugerechnet. Beim Invoice Trading werden offene Rechnungen verkauft. Je nach Geschäftsmodell von Plattformen 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 zum Finanzsektor dem Begriff FinTech (FinTech steht für die Kurzform der Bezeichnung «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 soziale oder altruistische Motive im Vordergrund.

Es ist zu berücksichtigen, dass auch beim Crowdsupporting vielfach die ideelle Unterstützung im Vordergrund steht, da die Gegenleistungen in Form von Gütern oder Dienstleistungen objektiv oftmals schwierig zu bewerten sind und der monetäre Gegenwert abhängig von der Kampagne teilweise nur gering ist.

Die fünf Crowdfunding-Kategorien und die damit verbundenen Gegenleistungen sind zusammenfassend in Abbildung 1 ersichtlich:

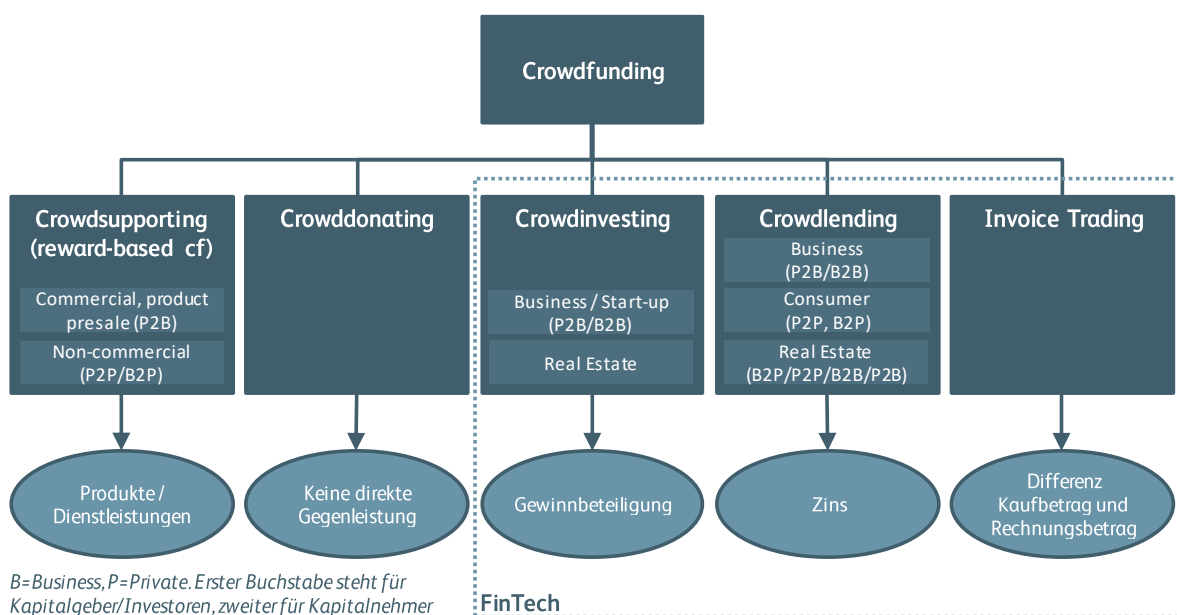


Abbildung 1: Formen und Gegenleistungen der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien

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 die Kapitalgeberin 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 in einen kommerziellen und einen nicht kommerziellen Bereich unterteilen. Besonders Unternehmen mit kommerziellem Hintergrund können Crowdsupporting für die Vorfinanzierung von Produkten einsetzen.

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.

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

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 Investorinnen und Investoren mit kleinen Beträgen die Möglichkeit, ein Jungunternehmen in der Wachstumsphase zu unterstützen. Als Gegenleistung erhalten die Investorinnen und 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 Investorinnen und 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 Investorinnen und 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). Als Gegenleistung für die Kreditgewährung erhalten die Darlehensgeber Zinszahlungen, deren Höhe in der Regel abhängig vom Risiko des Kapitalnehmers und von der Laufzeit des Kredits sind. Neben Privatkrediten und KMU-Krediten kann man auch Hypotheken an Privatpersonen ohne eine dazwischengeschaltete Bank vergeben.

Kredite an Privatpersonen werden in dieser 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**.

Crowdlending ist auch bekannt unter dem Namen Peer-to-Peer (P2P) oder Marketplace Lending. Besonders in Grossbritannien hat sich der Begriff P2P-Lending durchgesetzt. In den USA wird vor allem der Begriff Marketplace Lending verwendet. Marketplace Lending kann als «digitaler Kreditmarktplatz» umfassender definiert werden. Es umfasst insbesondere auch sogenannte B2B-Geschäftsmodelle (Business-to-Business) wie beispielsweise die Finanzierung von Unternehmen oder öffentlich-rechtlichen Körperschaften (ÖRK) durch institutionelle Investoren. Der Fokus dieser Studie liegt hingegen auf Crowdlending, das heisst auf Fremdkapital, welches sowohl von institutionellen als auch von privaten Investorinnen und Investoren finanziert werden kann.

Invoice Trading

Bei dieser Form des Crowdfundings kaufen Investorinnen und Investoren offene Rechnungen von Unternehmen gegen einen Abschlag. Invoice Trading erlaubt es KMU also, kurzfristig Liquidität zu erhalten. Der Ertrag aus Kapitalgebersicht besteht aus der Differenz zwischen dem bezahlten Betrag für die Rechnung und dem tatsächlichen Rechnungsbetrag. Durch die direkte Verbindung von Debitoren und Investoren ergibt sich eine neue Anlageklasse. Aktuell gibt es in der Schweiz keine Plattform für Invoice Trading mehr, welche öffentlich und für nicht-professionelle Anleger mit kleinen Investitionsbeträgen zugänglich ist (im B2B Bereich hingegen gibt es mehrere solche Angebote). Deshalb erscheinen für diesen Bereich ab 2020 keine separaten Zahlen in unserer Statistik.

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) Kundinnen und 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 Geldgeberinnen geforderten Modell passen. Schwarmintelligenz kann somit dazu führen, dass Trends und gute Ideen wahrgenommen und unterstützt werden.

2.3 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 Geldgebenden und Geldnehmenden 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.

Nachfolgend werden in der Studie nur die im «klassischen» Sinne über Crowdfunding abgewickelten Kampagnen präsentiert. Für eine generelle Übersicht zum Thema verweisen wir auf die IFZ FinTech Study und für eine spezifische Übersicht zum Krypto-Assets-Ökosystem auf die IFZ Crypto Assets Study.³

³ Ankenbrand, T., Bieri, D., Kronenberger, T. & Reichmuth, L. (2023). IFZ FinTech Study 2023. Ankenbrand, T., Bieri, D., Kronenberger, T. & Reichmuth, L. (2022). Crypto Assets Study 2022.

3 Crowdfunding in der Schweiz

Im Jahr 2008 wurde in der Schweiz die erste Crowdfunding-Plattform gegründet. In den Folgejahren sind bis etwa 2017 zahlreiche neue Plattformen online gegangen. Seitdem hat sich die Dynamik deutlich verlangsamt. Per Ende April 2023 gab es 35 Plattformen mit Niederlassung in der Schweiz. Von diesen 35 Plattformen wiesen im Jahr 2022 27 Plattformen erfolgreiche Finanzierungs-Kampagnen aus. Zudem gibt es noch zwei ausländische Plattformen ohne Niederlassung in der Schweiz, welche aber substanzielle Kampagnen-Volumen in der Schweiz vorweisen.⁴ Die insgesamt 29 Plattformen mit erfolgreich finanzierten Kampagnen sind in Tabelle 1 aufgeführt.⁵ Gewisse Plattformen sind in mehr als einem Segment aktiv und somit doppelt aufgeführt.

Crowd-investing	Business / Start-up Conda
	Real Estate Beedoo, Crowdhouse, Foxstone, Investors, Yeldo
Crowd-lending	Alle Segmente Cashare, CG24 Group, Lend
	Business und Consumer Crowd4Cash
	Nur Business Acredius, Creditworld, Funders, Neocredit, swisspeers
	Nur Real Estate Foxstone, Raizers, Swisslending, dagobertinvest
Crowd-supporting Crowd-donating	Bee`n`Bee, Crowdify, Funders, Fundoo, ibelieveinyou, Kickstarter, Lokalhelden, Progettiamo, SIG Impact, There for you, Wemakeit, Yes We Farm

Tabelle 1: Plattformen mit aktiven Kampagnen in der Schweiz im Jahr 2023 (Stand April 2023)

Abbildung 2 zeigt die Anzahl Ein- und Austritte im Schweizer Markt seit 2008. Die Marktentwicklung auf Ebene der Plattformen kann bislang als «selektive Konsolidierung» bezeichnet werden, bei der vor allem kleine Plattformen mit tiefen oder gar keinen Kampagnen-Volumen wieder aus dem Markt ausgetreten sind.

Die Anzahl an Crowdfunding-Plattformen in der Schweiz hat sich im Jahr 2022 leicht reduziert. Die Plattformen One Million Sparks, Projektstarter und SwissCoFunding haben sich aus dem Markt zurückgezogen. Neu in den Schweizer Markt eingetreten ist Bee`n`Bee, ein Verein, welcher Crowdfunding-Kampagnen im Bereich der Biodiversität ermöglicht.

⁴ Folgende ausländische Plattformen wurden berücksichtigt: Kickstarter und dagobertinvest. Ausländische Plattformen, welche nur unregelmässig und kleine Schweizer Projekte auflisten, wurden weggelassen.

⁵ Nicht alle Plattformen haben unsere Umfrage ausgefüllt oder sie wollten explizit nicht an der Umfrage teilnehmen. Deshalb ist es auch möglich, dass es weitere Plattformen mit erfolgreichen Kampagnen gibt. Die Tabelle zeigt die Plattformen, auf welchen die Zahlen der Studie basieren.

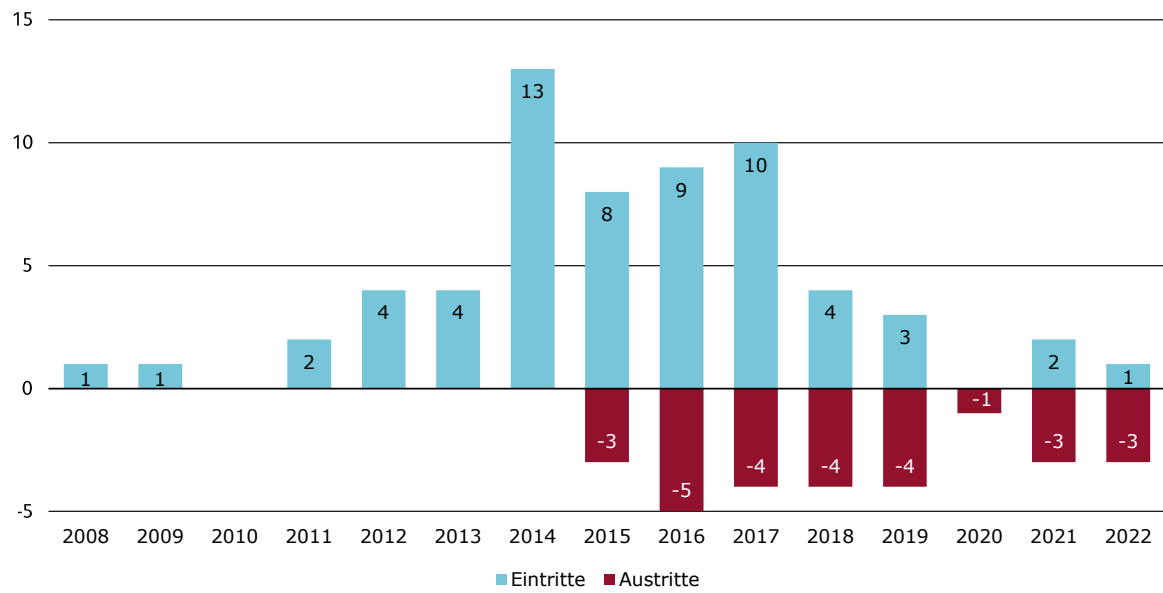


Abbildung 2: Anzahl Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt 2008 bis 2022

3.1 Marktentwicklung in der Schweiz

Abbildung 3 zeigt das Wachstum und das Gesamtvolumen aller Crowdfunding-Kategorien in der Schweiz seit 2008. Das Volumen der erfolgreich finanzierten Kampagnen war seit der Lancierung der ersten Plattform stets gestiegen. Im Jahr 2016 wurde die Schwelle von CHF 100 Millionen überschritten. Im Jahr 2018 erreichte das Volumen mit mehr als einer halben Milliarde Franken (CHF 516.6 Mio.) einen weiteren Meilenstein. Im Jahr 2022 hingegen konnte zwar wieder ein bemerkenswertes Volumen von CHF 662.2 Millionen über Crowdfunding-Plattformen abgewickelt werden. Gleichzeitig bedeutet dies aber auch, dass der Markt zum ersten Mal einen Rückgang gegenüber dem Vorjahr verzeichnet (Rückgang von 16.4%, resp. von CHF -129.4 Mio.). Die Anzahl erfolgreicher Finanzierungs-Kampagnen sind um 6.2 Prozent auf 4'661 zurück gegangen.⁶

Der grösste Volumenanteil innerhalb der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien stammt weiterhin vom Bereich Crowdlending mit einem Volumen von CHF 497.5 Millionen. Der Rückgang im Bereich Crowdlending gegenüber 2021 beträgt 18.0 Prozent. Das zweithöchste Volumen stammt vom Bereich Crowdinvesting mit einem Volumen von CHF 135.4 Millionen (-8.0%). Das Volumen von Crowdsupporting/Crowddonating hat gegenüber 2021 ebenfalls abgenommen und betrug im Jahr 2022 CHF 29.3 Millionen (-22.0%).

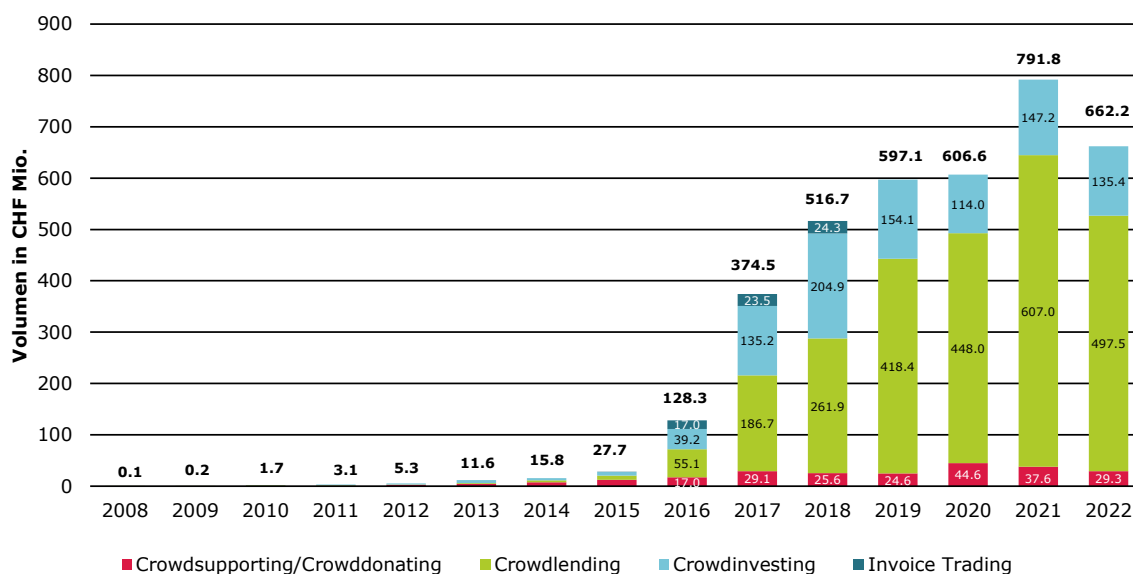


Abbildung 3: Entwicklung erfolgreich finanzierter Kampagnen nach Volumen von 2008 bis 2022

⁶ Der Begriff «Kampagne» dient als Überbegriff für die Finanzierung von verschiedenen Projekten, Krediten, Unternehmen oder Immobilien. Eine Kampagne gilt dann als «erfolgreich finanziert», wenn Geld vom 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.

3.2 Crowdsupporting/Crowddonating

Im Jahr 2022 wurden über Crowdsupporting/Crowddonating-Plattformen insgesamt 1'662 Projekte im Umfang von CHF 29.3 Millionen finanziert. Das Volumen ging gegenüber dem Vorjahr um etwa ein Viertel zurück. Die Anzahl Kampagnen reduzierten sich gegenüber 2021 um 12.3 Prozent. Bereits im Jahr 2021 gingen die Anzahl und das Volumen der Kampagnen gegenüber 2020 deutlich zurück. Dies hatte aber vor allem mit dem «Corona-Jahr» 2020 zu tun, welche zu einer regelrechten Solidaritätswelle mit zahlreichen Online-Kampagnen führte. Entsprechend stiegen im Jahr 2020 sowohl das Volumen als auch die Anzahl Kampagnen deutlich von CHF 24.5 Millionen im Jahr 2019 auf CHF 44.6 Millionen im Jahr 2020. In den Jahren 2021 und 2022 waren Rückgänge zu verzeichnen. Die Volumina im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating bewegen sich nun wieder auf dem Niveau der Vor-Corona-Jahre.

In Abbildung 4 sind die Volumina im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating von 2012 bis 2022 ersichtlich. Für die Jahre 2015 bis 2022 können die Volumina zusätzlich in einzelne Kategorien aufgeteilt werden. Die detaillierte Unterteilung von erfolgreich finanzierten Kampagnen in die verschiedenen Kategorien ist in Abbildung 5 und Tabelle 2 ersichtlich.

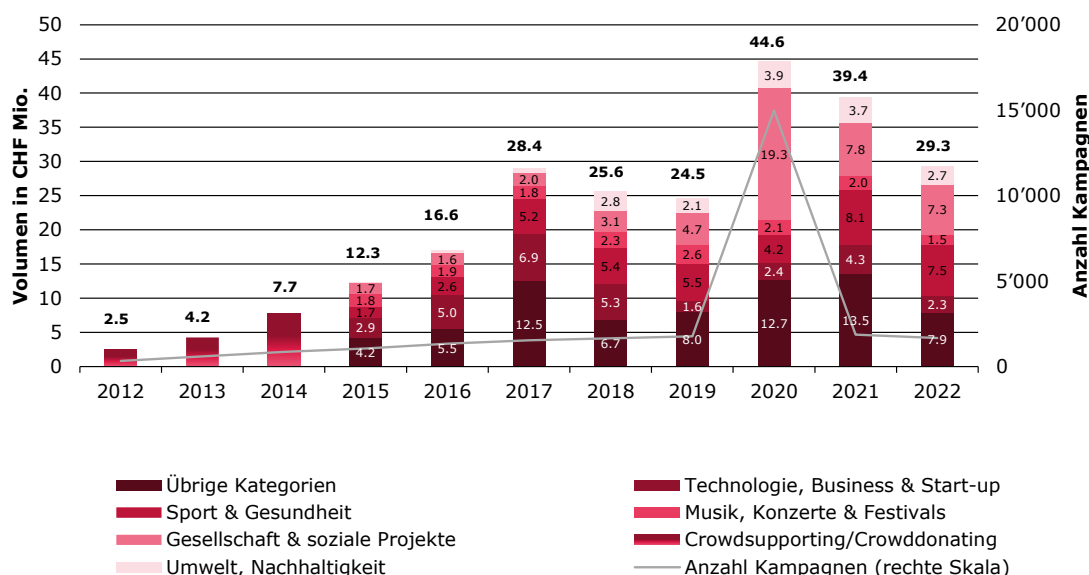


Abbildung 4: Crowdsupporting/Crowddonating Volumen und Anzahl Kampagnen 2012-2022

Eine hohe Relevanz nimmt Crowdsupporting/Crowddonating in der Kultur- und Kreativwirtschaft ein.⁷ In der Summe wurden in diesem Bereich mittels Crowdfunding im vergangenen Jahr schätzungsweise CHF 7 bis 8 Millionen gesammelt. Der grösste Teil davon entfiel auf die Kategorien «Musik, Konzerte, Festivals», «Kunst» und «Games». Dank Crowdfunding wurden im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft schätzungsweise 570 Projekte erfolgreich finanziert. Dies ist ein beachtlicher Wert. Crowdfunding stellt aber gerade im Kulturbereich oftmals nur einen Teil der Finanzierung dar. Vor allem öffentliche Fördermassnahmen haben diesbezüglich eine grosse Bedeutung.⁸

Wie in Tabelle 2 ersichtlich, variieren die durchschnittlich erzielten Kampagnensummen zwischen den Kategorien sehr stark. Über alle Kategorien hinweg lag der Durchschnittswert bei ca. CHF 16'900. Das grösste durchschnittliche Volumen wurde im Bereich «Games» mit ca. CHF 58'000 erzielt. Es gibt aber viele Bereiche, bei denen die durchschnittlichen Finanzierungsvolumen lediglich bei CHF 8'000 bis 13'000 liegen.

Die durchschnittliche Investitionssumme pro Person, welche in ein Crowdfunding-Projekt investiert, hat sich von CHF 140 auf CHF 112 verringert.

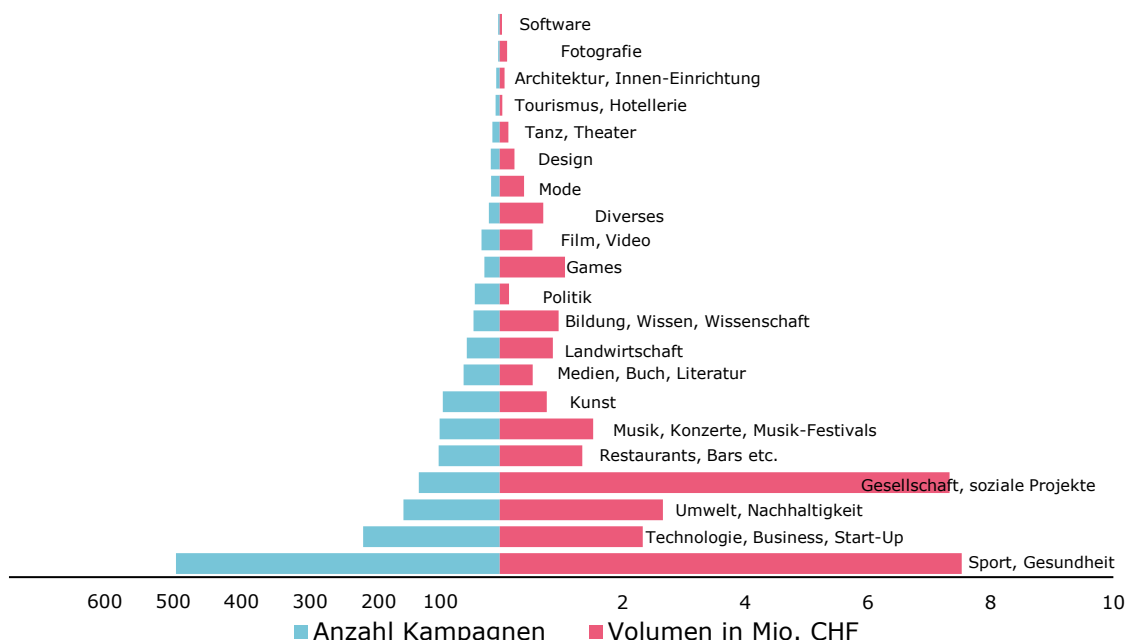


Abbildung 5: Crowdsupporting- und Crowddonating-Kampagnen und -Volumen nach Themen

⁷ Folgende Kategorien wurden der Kultur- und Kreativwirtschaft zugerechnet: Design; Film, Video; Fotografie; Games; Kunst; 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.

⁸ Vgl. dazu auch: Dietrich, A., Amrein, S. & Wernli, R. (2016). Crowdfunding im Kulturbereich.

Kategorie	Volumen in CHF			Anzahl Kampagnen			Ø Volumen in CHF		
	2022	2021	Δ	2022	2021	Δ	2022	2021	Δ
Sport, Gesundheit	7'529'440	9'258'542	-1'729'102	528	506	22	14'260	18'297	-4'037
Gesellschaft, soziale Projekte	7'330'713	3'560'631	3'770'082	223	226	-3	32'873	15'755	17'118
Umwelt, Nachhaltigkeit	2'655'540	3'746'922	-1'091'382	98	128	-30	27'097	29'273	-2'176
Diverses	705'030	579'705	125'325	132	63	69	5'341	9'202	-3'861
Musik, Konzerte, Musik-Festivals	1'521'490	2'556'796	-1'035'306	157	200	-43	9'691	12'784	-3'093
Restaurants, Bars etc.	1'343'317	2'694'267	-1'350'950	59	159	-100	22'768	16'945	5'823
Bildung, Wissen, Wissenschaft	956'965	1'344'652	-387'687	100	83	17	9'570	16'201	-6'631
Landwirtschaft	861'826	1'544'695	-682'869	43	46	-3	20'042	33'580	-13'538
Kunst	763'618	1'948'066	-1'184'448	93	143	-50	8'211	13'623	-5'412
Games	1'061'358	724'257	337'101	18	34	-16	58'964	21'302	37'662
Medien, Buch, Literatur	533'230	1'597'645	-1'064'415	54	68	-14	9'875	23'495	-13'620
Film, Video	528'203	697'806	-169'603	41	64	-23	12'883	10'903	1'980
Mode	392'363	340'788	51'575	25	17	8	15'695	20'046	-4'351
Technologie, Business, Start-Up	2'327'205	4'613'631	-2'286'426	30	35	-5	77'574	131'818	-54'245
Design	239'109	333'237	-94'128	14	22	-8	17'079	15'147	1'932
Politik	150'363	814'903	-664'540	7	11	-4	21'480	74'082	-52'602
Tanz, Theater	139'148	291'347	-152'199	12	28	-16	11'596	10'405	1'191
Fotografie	117'415	147'409	-29'994	15	9	6	7'828	16'379	-8'551
Architektur, Innen-Einrichtung	75'482	156'590	-81'108	6	4	2	12'580	39'148	-26'567
Tourismus, Hotellerie	38'490	256'315	-217'825	3	19	-16	12'830	13'490	-660
Software	36'250	19'394	16'856	3	2	1	12'083	9'697	2'386

Tabelle 2: Investitionen in Crowdsupporting und Crowddonating nach Bereich

Im Zusammenhang mit den oben vorgestellten Volumina von Crowdfunding stellt sich immer auch die Frage nach der Relevanz dieser Finanzierungsform im Vergleich zu anderen Finanzierungsarten. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sich Crowdsupporting/Crowddonating weiter in einer kleinen Nische bewegt. Während dank Crowdfunding im Bereich Kultur- und Kreativwirtschaft im Jahr 2022 CHF 7 bis 8 Millionen finanziert wurden, hat die öffentliche Hand beispielsweise im Jahr 2019 knapp CHF 3 Milliarden für Kultur ausgegeben.⁹ Auch die im Crowddonating gesammelten Spendenvolumen sind im Vergleich zu den in der Schweiz gesamthaft gesammelten Beträgen im Spendenbereich von CHF 2.05 Milliarden Spendenvolumen sehr klein.¹⁰

Nichtsdestotrotz sind die insgesamt 1'662 erfolgreich finanzierten Kampagnen im Jahr 2022 durchaus beachtlich. Seit Beginn wurden im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating über 14'000 Kampagnen mit rund 1.4 Millionen Unterstützungsbeiträgen finanziert. Unter Einbezug der vielen temporär entstandenen Plattformen (z.B. für die Unterstützung des lokalen

⁹ Schweizerische Eidgenossenschaft, Bundesamt für Statistik (2023). Öffentliche Kulturfinanzierung. Online (24.04.2023): <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kultur-medien-informationsgesellschaft-sport/kultur/kulturfinanzierung/oeffentliche.html>

¹⁰ Wert für Jahr 2021: Stiftung Zewo (2023). Zewo Spendenstatistik. Online (24.04.2023): <https://zewo.ch/de/spendenstatistik/>

Für eine Analyse zum Thema Fundraising und Crowdfunding, siehe auch: Dietrich, A. & Amrein, S. (2020). Crowdfunding und Fundraising. In: M. Urselmann (Hrsg.), Handbuch Fundraising. Springer.

Gewerbes mittels Gutschein-Verkaufs) während der Covid-Phase sind es sogar über 27'500 Kampagnen.

Sehr positiv hervorzuheben ist die seit Jahren sehr hohe Erfolgsquote von Crowdsupporting/Crowddonating-Kampagnen in der Schweiz. In den Jahren 2018 und 2019 lag diese Erfolgsquote bei sehr hohen 68 Prozent.¹¹ Im Jahr 2020 stieg die Erfolgsquote sogar auf 76 Prozent. Im Jahr 2021 wurden 74 Prozent aller Projekte erfolgreich finanziert. Im Jahr 2022 konnte sogar eine Erfolgsquote von sehr hohen 77 Prozent erreicht werden.

Über alle Jahre hinweg lag diese Quote in der Schweiz immer klar über 60 Prozent. Im internationalen Vergleich dürfte dies klar überdurchschnittlich sein. So beträgt beispielsweise in den USA das Verhältnis der erfolgreich finanzierten Kampagnen zum Gesamttotal der Kampagnen auf Kickstarter etwa 40 Prozent.¹² Die hohe Erfolgsquote in der Schweiz dürfte nicht zuletzt auch mit der Betreuung der entsprechenden Projekte durch die Plattformen zusammenhängen. Die Beratung hat bei vielen Schweizer Plattformen eine hohe Bedeutung.

Innerhalb von Crowdsupporting/Crowddonating hat sich in den letzten Jahren eine klare Marktstruktur herausgebildet. Die Marktanteile verteilen sich auf zwei grosse und vier mittelgrosse Plattformen. Diese sechs grössten Plattformen haben einen Marktanteil von knapp 95 Prozent des Marktes.

Die Geschäftsmodelle der Plattformen können stark variieren. Einerseits gibt es Plattformen mit klarem Themenfokus, wie zum Beispiel Sport (I believe in you) oder für karitative Zwecke (There for you). Andererseits gibt es auch Plattformen mit einem breiteren thematischen Fokus. Dazu gehören beispielsweise wemakeit oder Crowdfify. Zudem sind verschiedene Banken mit eigenen Plattformen aktiv. Lokalhelden wird von der Raiffeisen Gruppe betrieben. Funders wurde von der Luzerner Kantonalbank lanciert und in der Zwischenzeit auch von anderen Kantonalbanken lizenziert.

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. Die Plattform Bee'n'Bee hat zwar deutlich höhere Gebühren, ist aber stark in die Entwicklung der Projekte involviert und somit in Bezug auf die Preisgestaltung nur bedingt mit anderen Plattformen vergleichbar. Zwei Plattformen erheben keine Gebühren: Lokalhelden wird durch Raiffeisen betrieben, Progettiamo wird von der öffentlichen Hand unterstützt.

¹¹ Die Werte basieren auf Angaben der etablierten Crowdfunding-Plattformen. Plattformen, die temporär während der Corona-Krise entstanden sind, konnten bei der Berechnung dieser Kennzahl nicht berücksichtigt werden.

¹² Kickstarter (2023). Kickstarter in Zahlen. Online (22.03.2023): <https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=hello>

Plattform	Auszahlungsmodell ¹³	Online seit	Gebühr auf gesammelten Betrag	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
Crowdify	all-or-nothing	2012	9%	Bei Etappen-Projekten 11% Bei sozialen Projekten 3% (Fremdkosten Zahlungsanbieter) ¹⁴
Funders	all-or-nothing	2016	7%	
Fundoo	Keep-it-all	2018	8%	Jahreslizenz (CHF 250.00) und Servicegebühr pro Projekt, Transaktionsgebühren von Drittanbietern werden weiterverrechnet
Bee'n'Bee	Keep-it-all	2022	25%	21% für die Weiterentwicklung, Vermarktung und für Fundraising für den Verein. 4% Transaktions- und Bearbeitungsgebühr.
I believe in you	all-or-nothing	2013	12%	8% für Projektbetreuung und 4% Zahlungsverkehr. Individuelle Konditionen möglich. Keine Gebühren für nicht erfolgreiche Projekte.
Kickstarter	all-or-nothing	2009	8-10%	5% Bearbeitungsgebühr, 3-5% Zahlungsgebühr
Lokalhelden	al-or-nothing	2016	0%	Transaktionsgebühren von Drittanbietern werden weiter verrechnet
Progettiamo	all-or-nothing	2014	0%	
SIG Impact	all-or-nothing	2018	0%	10% der Projektsumme für Nicht-Kunden der SIG (Kunden, die nicht durch SIG mit Strom versorgt werden)
There for you	all-or-nothing	2020	10%	
wemakeit	all-or-nothing	2012	10%	4% Transaktionsgebühren, 6% Provision. colibri (Crowddonating): keep-it-all und 5% Zahlungs- und Servicegebühr
Yes We Farm	Minimum 80%	2018	12%	

Tabelle 3: Gebührenmodelle der Crowdsupporting/Crowddonating-Plattformen

¹³ Bei einem All-or-Nothing Modell wird der Betrag nur an die Initianten ausbezahlt, wenn ein Zielbetrag erreicht wird. Ansonsten geht der Betrag zurück an die Geldgeber.

¹⁴ Bei einem Zielbetrag von über CHF 200'000 werden die pauschalen Plattformgebühren stufenweise gesenkt.

3.3 Crowdlending

Innerhalb von Crowdlending werden drei Kategorien unterschieden. Nicht hypothekarisch gedeckte Kredite an Privatpersonen werden in dieser Studie als Consumer Crowdlending bezeichnet, solche an Unternehmen als Business Crowdlending und für Kredite in Form von Hypotheken verwendet die Studie den Begriff Real Estate Crowdlending. Bei den meisten Plattformen handelt es sich bei dieser letzten Kreditkategorie um Zwischenfinanzierungen für Immobilienentwicklungen, also nicht um klassische Eigenheimfinanzierungen für Privatpersonen. Die verschiedenen Crowdlending-Plattformen verfolgen unterschiedliche Strategien in Bezug auf die angebotenen Kreditprodukte. Während einige Plattformen nur in einem Crowdlending-Bereich aktiv sind, bieten andere Crowdlending-Plattformen alle drei Kreditarten an.

Per Ende 2022 wurden in der Schweiz über insgesamt 14 Plattformen Crowdlending-Kredite abgewickelt. Im Jahr 2022 ist keine neue Plattform in den Markt eingetreten. Den letzten Zugang gab es 2019 mit Neocredit. Neben den eigentlichen Crowdlending-Plattformen gibt es auch «Umbrella Plattformen», welche Investitionen «poolen» und in Kredite der Crowdlending-Plattformen investieren. Dazu gehört beispielsweise die 2017 lancierte Lendity. Des Weiteren wurde ein entsprechendes Fonds-Angebot von der 1741 Group lanciert. Gleiches gilt für den Liechtensteiner Asset Manager NSF Wealth Management, welcher in Kooperation mit dem Start-up i2 invest einen Alternative Investment Fund (AIF) SME Lending Fund Switzerland SICAV im April 2021 lancierte.

Verschiedene Banken und Versicherungen sind bei Crowdlending-Plattformen involviert. Funders ist ein Angebot der Luzerner Kantonalbank, welches auch an andere Kantonalbanken lizenziert wird und ebenfalls im Bereich Crowdsupporting aktiv ist. Die Plattform Lendico, welche im Eigentum von PostFinance war, wurde 2019 von der Switzerland AG (Lend, Splendit) übernommen. Im Gegenzug ist PostFinance eine Kooperation mittels finanzieller Beteiligung an Lend eingegangen.¹⁵ Hinter der 2019 gegründeten Neocredit stand die französische Plattform credit.fr sowie die Vaudoise Versicherung. Vaudoise hat im Jahr 2022 sämtliche Anteile an Neocredit übernommen.¹⁶ An der Plattform Swisspeers ist seit 2021 die Basellandschaftliche Kantonalbank als strategische Investorin beteiligt.¹⁷

Wie in Abbildung 6 ersichtlich, erreichte der Crowdlending-Markt im Jahr 2022 ein Volumen von CHF 497.5 Millionen (Vorjahr: CHF 607.0 Mio.). Das Volumen ist somit um 18.0 Prozent gesunken. Business Crowdlending machte CHF 141.9 Millionen aus im Jahr 2022. Gegenüber dem Vorjahr (CHF 110.4 Millionen, +28.6%), ist das Volumen in diesem Segment somit gestiegen. Das Volumen im Bereich Consumer Crowdlending (Kredite an Privatpersonen) ist gegenüber dem Vorjahr (CHF 78.7 Mio.) um 8.0 Prozent gesunken und beträgt nun CHF 72.4 Millionen. Der Bereich Real Estate Crowdlending ist im Jahr 2022 um 32.4 Prozent auf CHF 282.7 Millionen gesunken. Ein wichtiger Treiber in diesem Teilsegment sind Kredite an Unternehmen im Immobiliengeschäft. Viele dieser Kredite sind nur kurzfristig und werden später von Banken abgelöst. Vor allem mittlere und grössere Immobilieninvestoren interessieren sich gemäss Aussagen der Plattformen für eine Zwischenfinanzierung mittels nachrangiger Belehnung von Bestandesliegenschaften. Die Branche nennt verschiedene Gründe für die zurückgehenden Volumen in diesem Teilsegment. Mitunter haben auch Anlegerinnen und Anlegern deutlich weniger investiert.

Die im Crowdlending vergebenen Kreditsummen unterscheiden sich abhängig vom Segment. Bei KMU-Krediten lag das durchschnittliche Kreditvolumen bei rund CHF 250'000 (Vorjahr: ca.

¹⁵ PostFinance (2019). Medienmitteilung: LEND übernimmt Lendico und geht Kooperation mit PostFinance ein. Online (01.04.2020): <https://www.postfinance.ch/de/ueber-uns/medien/newsroom/medienmitteilungen/lend-uebernimmt-lendico-kooperation-mit-postfinance.html>

¹⁶ Gruppe Vaudoise Versicherungen (2023). Jahresbericht 2022, S. 17.

¹⁷ Basellandschaftliche Kantonalbank (2021). Medienmitteilung vom 09.12.2021. BLKB beteiligt sich als strategische Investorin an swisspeers AG. Online (01.04.2023): <https://www.blkb.ch/news-article/BLKB-beteiligt-sich-als-strategische-Investorin-an-swisspeers-AG>

CHF 260'000). Im Consumer Crowdlending lagen die durchschnittlichen Kreditsummen praktisch unverändert bei rund CHF 35'000. Dieser Wert lag im Jahr 2013 noch bei CHF 18'000 und ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Es ist davon auszugehen, dass diese durchschnittlichen Kreditvolumen stabil bleiben, da sie auf fast identischem Niveau sind wie ein durchschnittlicher Konsumkredit in der Schweiz.¹⁸ Beim Real Estate Crowdlending lag das durchschnittliche Kreditvolumen im Jahr 2022 bei etwa CHF 880'000.

Bei den Verwendungszwecken von Krediten sind ebenfalls grosse Unterschiede zu sehen. Im Business Crowdlending stehen oftmals Projektfinanzierungen, Umschuldungen oder Kurzfristkredite für das Liquiditätsmanagement im Vordergrund. Im Bereich Consumer Crowdlending werden vor allem Kredite für Umschuldungen, Bildung, Autos, Reisen oder Hochzeiten benötigt. Detaillierte Daten zu diesen Verwendungszwecken liegen für die Schweiz leider nicht vor. Im Bereich Real Estate Crowdlending werden in der Regel Zwischenfinanzierungen für Immobilienentwickler vergeben.

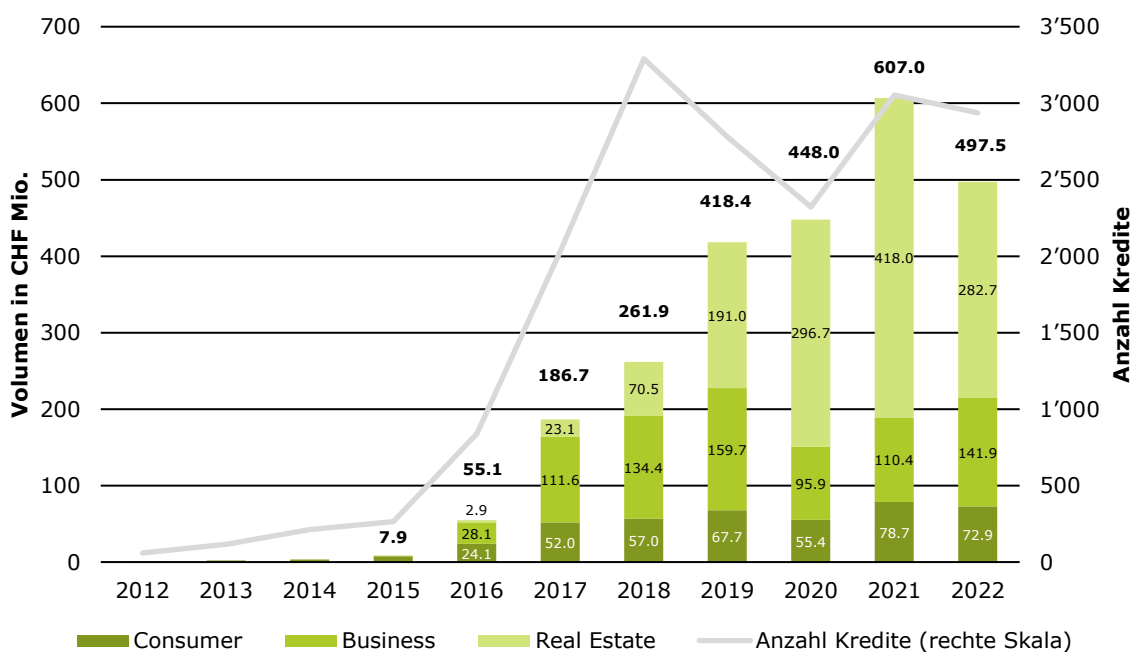


Abbildung 6: Crowdlending Volumen Schweiz 2012-2022

¹⁸ ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2023). Jahresbericht 2022. S. 13.

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 denen die Crowdlending-Plattformen aktiv sind. Nachfolgend wird aufgezeigt, wie die Gesamtentwicklungen im Konsumkreditmarkt (Consumer Crowdlending), im KMU-Kreditmarkt (Business Crowdlending) und im Hypothekarkreditmarkt (Real Estate Crowdlending) waren und wie gross der entsprechende Marktanteil des Crowdlending-Marktes ist.

Das ausstehende Volumen der Konsumkredite in der Schweiz betrug per Ende 2022 CHF 8.4 Milliarden. Während dem Jahr 2022 wurden in der Schweiz insgesamt 126'347 Konsumkredite in der Höhe von rund CHF 4.5 Milliarden abgeschlossen.¹⁹ Die Anzahl im Jahr 2022 vermittelten Kredite im Consumer Crowdlending ist mit 2'045 im Verhältnis zum Gesamtmarkt (126'347) weiterhin klein. Da der Gesamtmarkt in Bezug auf die Anzahl Konsumkredite im Jahr 2022 deutlich gewachsen ist, ging der Marktanteil des Consumer Crowdlending gar leicht zurück auf 1.6 Prozent (vgl. Abbildung 7).

Das von Schweizer Banken im Inland insgesamt vergebene Kreditvolumen an Private, Unternehmen und die öffentliche Hand betrug im Jahr 2022 CHF 1'336.8 Milliarden. Ein Grossteil dieser Kredite – insgesamt CHF 1'146.9 Milliarden – sind hypothekarisch besichert. Auf Private entfielen per Ende 2022 CHF 882.9 Milliarden des Gesamtvolumens aller Kredite. CHF 429.8 Milliarden der Kredite gingen an Unternehmen, wovon 89.2% von kleinen und mittleren Unternehmen mit weniger als 249 Mitarbeitenden in Anspruch genommen wurden. Bei CHF 23.9 Milliarden handelt es sich um Kredite an öffentlich-rechtliche Körperschaften.²⁰

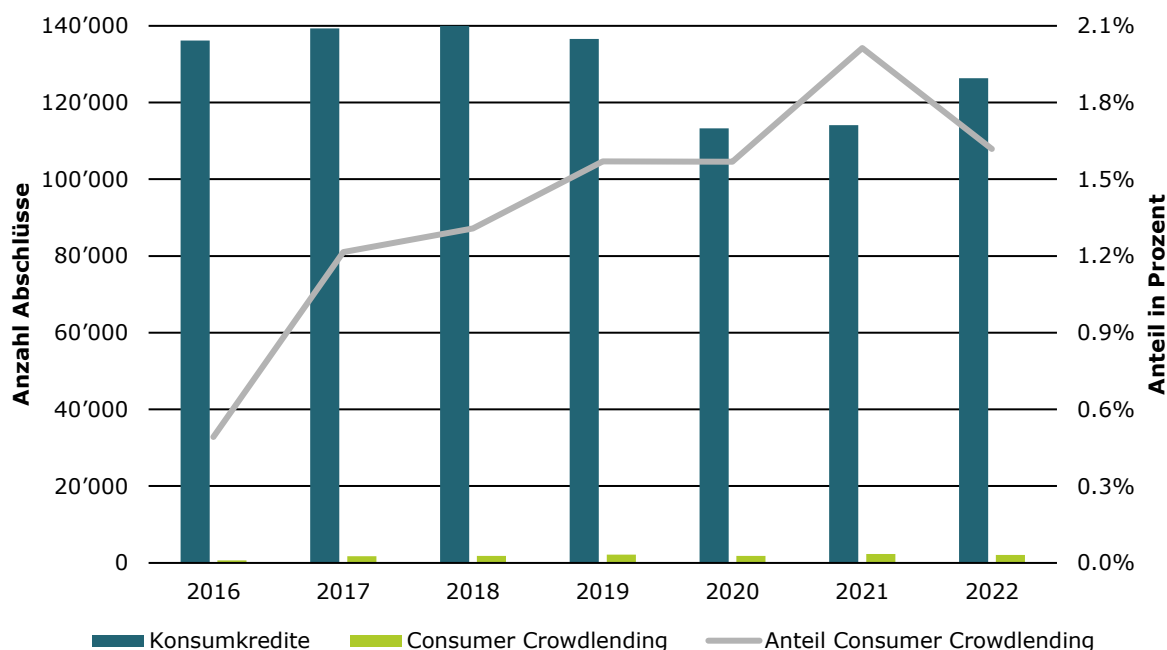


Abbildung 7: Anteil von Consumer Crowdlending an Neuabschlüssen von Konsumkrediten 2015-2022²¹

¹⁹ ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2023). Jahresbericht 2022. S. 13.

²⁰ SNB (2022). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank. Online (15.03.2023): <https://data.snb.ch/>

²¹ ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2023). Jahresbericht 2022.

Bei diesen Werten aus der Statistik der Schweizerischen Nationalbank handelt es sich um Bestandeszahlen, das heisst Volumen, welche per Ende 2022 in den Bilanzen der Schweizerischen Banken ausstehend waren. Das jährlich vergebene Volumen kann nur geschätzt werden. So gehen wir davon aus, dass beispielsweise im schweizerischen Hypothekarkreditmarkt für Private jährlich Kredite im Umfang von CHF 150-180 Milliarden verlängert oder neu abgeschlossen werden. Das im Jahr 2022 vergebene Crowdlending-Volumen im Hypothekarbereich von CHF 282.7 Millionen ist entsprechend im Verhältnis zum Gesamtmarkt nicht relevant.

Gleiches gilt für den KMU-Kreditmarkt. Das Volumen von CHF 383.6 Milliarden in den Bilanzen der Banken ist massiv grösser als das im Jahr 2022 abgeschlossene Volumen im Business Crowdlending in der Höhe von CHF 237.3 Millionen.²² Eine im Auftrag des Staatssekretariates für Wirtschaft SECO vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ durchgeführte repräsentative Umfrage im Jahr 2021 hat gezeigt, dass es in der Schweiz auf den ersten Blick keine Engpässe in der Kreditversorgung gibt. Die Banken lehnten lediglich 3 Prozent aller Kreditanträge von KMU ab. Das ist auch international ein tiefer Wert, so betrug die Ablehnungsquote im Euroraum im Jahr 2020 beispielsweise 5 Prozent. Zudem scheinen Schweizer KMU grundsätzlich zufrieden mit ihren Bankbeziehungen. Nur 1.4 Prozent der befragten KMU wechselten 2021 ihre Hausbank.

Auf den zweiten Blick zeigte sich aber auch, dass es unter den Befragten eine grosse Gruppe von «entmutigten» Kreditnehmenden gibt. Jedes zehnte KMU weist zwar einen Finanzierungsbedarf auf, beantragt aber aus diversen Gründen dennoch keinen Kredit bei einer Bank. Dies ist eine deutliche Zunahme gegenüber 2016. Damals zählten erst 6 Prozent aller Befragten zur Gruppe der Entmutigten. Die Gruppe der entmutigten Firmen ist insgesamt mehr als 60-mal so gross wie die Gruppe der KMU, die trotz eines Kreditantrags keinen Kredit erhalten haben. Schätzungsweise rund 16'000 Schweizer KMU gehören in der Schweiz also in die Gruppe der entmutigten Firmen. Gerade diese KMU könnten für Crowdlending-Plattformen eine interessante Kundengruppe darstellen.

Nicht berücksichtigt in den Volumen-Zahlen zu Unternehmen sind zudem Kredite, welche von Nicht-Banken nicht-öffentlich über den sogenannten Private Debt-Markt vermittelt werden. Kreditgeber sind hier beispielsweise Private Debt Fonds, Family Offices, Versicherungs-Unternehmen oder Pensionskassen.²³

Mit Blick auf die Volumina in allen drei Crowdlending-Segmenten lässt sich auch für das Jahr 2022 festhalten, dass es sich weiterhin um einen Nischenmarkt handelt. Gleichzeitig deuten die verhältnismässig tiefen Kreditvolumen in allen drei Segmenten auch das Potenzial von Crowdlending als alternative Finanzierungsmöglichkeit an.

Die Gebühren im Crowdlending beziehen sich in der Regel auf die Höhe der Kreditsumme (vgl. Tabelle 4). 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 entsprechend hoch und die Gebührenmodelle teilweise schwierig vergleichbar.

²² SNB (2022). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank. Online (15.03.2023): <https://data.snb.ch/>

²³ Eine Studie des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ hat 2019 zum ersten Mal Aufschluss über den Private Debt Markt Schweiz geben. Siehe dazu: Birrer, T., Bauer, M. & Amrein, S. (2019). Unternehmensfinanzierung mit Private Debt in der Schweiz.

Plattform	Business Crowdlending		Consumer Crowdlending		Real Estate Crowdlending	
	Kreditnehmer	Investor	Kreditnehmer	Investor	Kreditnehmer	Investor
Yeldo					5% einmalig 0.4% p.a.	
Acredius	1% p.a.	1% auf Rückzahlungen				
Cashare	0.75% p.a. ²⁴	0.75% p.a. ²⁵	0.75% p.a. ²⁶	0.75% p.a. ³⁰	0-0.75% p.a.	0.5-0.75% p.a.
CG24 Group	0.6-3%	1% ²⁷	0.6-3%	1.25% ³¹	0.6-3%	1% ³¹
Creditworld	0.35-1.95% einmalig	keine				
Crowd4Cash	0.7% p.a.	0.85% p.a.	0.7% p.a. ²⁸	0.85% p.a.		
Foxstone					3% einmalig	3% einmalig
Funders	0.8% einmalig	0.8% einmalig				
Lend	0.7-1.3% p.a.	1% p.a.	0.2-1% p.a.	1% p.a.		
Dagobert Invest					12-14%	
Neocredit	2% einmalig, 1% p.a. auf ausstehend. Volumen	20% der bezahlten Zinsen				
Raizers					5-7%	keine
Splendit			CHF 120 p.a.	2% einmalig		
Swisspeers	0.75% p.a. ²⁹	0.5% p.a.				
Swisslending					1.5-5% einmalig	keine

Tabelle 4: Gebührenmodelle der Crowdlending-Plattformen der Schweiz

²⁴ 1.5% p.a. bei Kurzkrediten (endfällig bis max. 12 Monate), Minimumgebühr CHF 500, wobei eine Gebühr nur bei erfolgreicher Finanzierung erhoben wird.

²⁵ Gebühr bezieht sich auf den jeweils ausstehenden Restbetrag

²⁶ Minimumgebühr CHF 75, wobei eine Gebühr nur bei erfolgreicher Finanzierung erhoben wird.

²⁷ Gebühr bezieht sich auf alle Rückzahlungsbeträge.

²⁸ Laufzeiten unter 12 Monaten zusätzlich pauschal 1% der Kreditsumme (bis max. CHF 1'000.- pro Kredit)

²⁹ Dazu kommt eine einmalige Abwicklungsgebühr von 1-1.25% je nach Rating.

3.4 Crowdfunding

Im Jahr 2022 wurden über fünf Schweizer Plattformen erfolgreiche Crowdfunding-Kampagnen abgewickelt. Zudem gab es mit dem Teil-Verkauf der Aktien der Crowdfunding Plattform wemakeit eine grössere Einzelkampagne, welche ebenfalls in die Statistiken eingeflossen ist. Insgesamt wurden 61 erfolgreiche Kampagnen durchgeführt (Vorjahr: 49). Das Volumen sank gegenüber 2021 um 8.0 Prozent von CHF 147.2 Millionen auf CHF 135.4 Millionen.

Der grösste Teil des Volumens im Crowdfunding stammt auch im Jahr 2022 aus dem Immobilien-Bereich (vgl. Abbildung 8). Dieser Teilmarkt entstand in der Schweiz erst im Jahr 2015 und erreichte 2022 ein Volumen von CHF 103.1 Millionen (Vorjahr: CHF 142.2 Mio.). Der Wert bezieht sich auf den über Crowdfunding gesammelten Eigenkapitalanteil. Der Fremdkapitalanteil wird in der Regel von Banken finanziert. Ein Grossteil des Volumens im Crowdfunding entfallen weiterhin auf die Plattformen crowdfunder (gegründet 2015) und Foxstone (2017). Daneben haben Beedoo (2017), Investors (2019) und Yeldo (2018) zum Marktvolumen beigetragen. Bei den meisten Plattformen betragen die Mindestinvestitionssummen in der Regel mehrere zehntausend Franken.

Der Markt im Bereich des Real Estate Crowdfunding ist aktuell anspruchsvoll. Insbesondere das steigende Zinsniveau hat aus Sicht der Branche zu weniger Investitionen geführt. Im Jahr 2022 konnten im Real Estate Crowdfunding aber alle 40 angebotenen Immobilien finanziert werden. Die durchschnittliche Investitionssumme einer Investorin respektive eines Investors lag bei rund CHF 140'000.

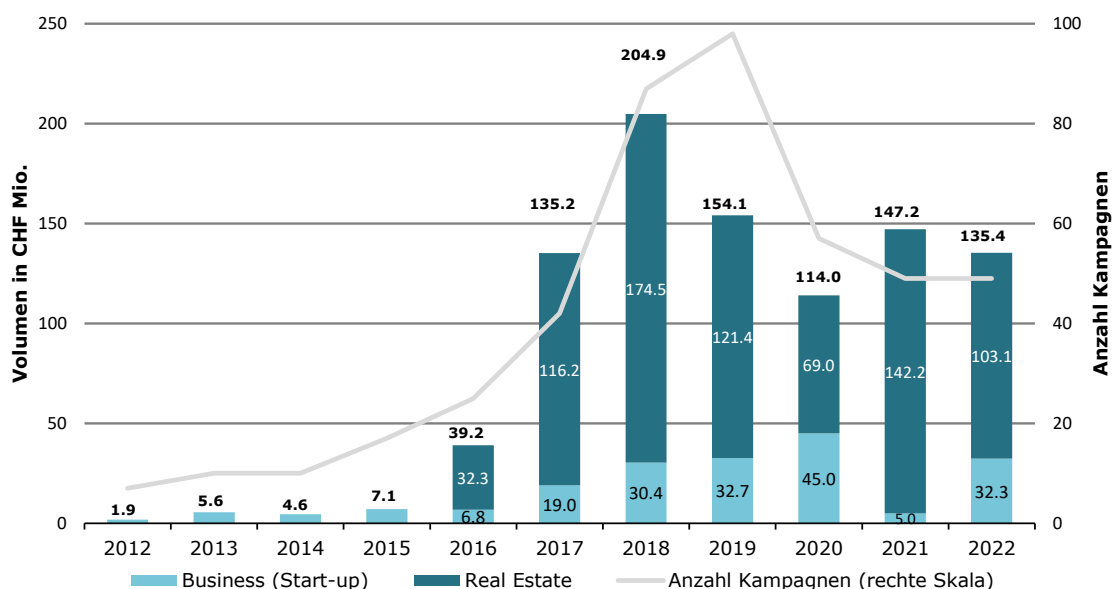


Abbildung 8: Crowdfunding Volumen Schweiz 2012-2022³⁰

³⁰ Die Abnahme im Business (Start-up) Crowdfunding im Jahr 2021 ist damit zu begründen, dass Verve Ventures in der Auswertung nicht mehr berücksichtigt wurde.

Im Bereich des Crowdinvestings für Unternehmen kam Ende November 2021 die Plattform Conda in die Schweiz. Conda war zuvor bereits in Deutschland und Österreich aktiv. Conda hat im Jahr 2022 bereits ein Gesamt-Volumen von CHF 25.0 Millionen verzeichnet (inkl. Whitelabelling). Zudem hat die Plattform equityhub.ch den Markteintritt im Jahr 2023 angekündigt. Seit letztem Jahr nicht mehr in der Studie berücksichtigt sind die Daten von Verve Ventures (ehemals investiere), da sich das Geschäftsmodell von Verve Ventures nicht mehr dem Crowdinvesting zuordnen lässt.

Wie erwähnt hat die Crowdfunding-Plattform wemakeit einen Teil der eigenen Aktien über eine Crowdfunding-Aktion an die eigene Community verkauft. So wurden im Sommer 2022 Aktien im Umfang von CHF 7.3 Millionen platziert.

Tabelle 5 bietet einen Überblick über die verschiedenen Gebühren der Crowdinvesting-Plattformen.

Bereich	Plattform	Online seit	Auszahlungsmodell	Gebührenmodelle
Business (Start-up) Crowdinvesting	Conda	2021	Keep all, once minimum is reached ³¹	Vorbereitungskosten und Erfolgshonorar
Real Estate Crowdinvesting	Beedoo	2017	Keep all, once minimum is reached	Pauschalhonorar für Bewertung, Strukturierung und Erfolgshonorar
	Crowdhouse	2015	all-or-nothing	3% des Immobilienkaufpreises für die Vermittlung, danach 5-7% auf den Nettomiettertrag für das Immobilien Asset-Management
	Yeldo	2018	all-or-nothing	5% einmalig für den Kreditnehmer und 0.4% p.a. für den Kreditnehmer
	Foxstone	2017	all-or-nothing	3% des Immobilienkaufpreises. Danach 0.5%-1% des Kaufpreises als Management Fee.
	Investers	2019	all-or-nothing	3% des Immobilienkaufpreises, danach 3% des Nettomiettertrages (Erst ab 75% Erreichung Zielertrag).

Tabelle 5: Gebührenmodelle der Crowdinvesting-Plattformen

³¹ Bei diesem Finanzierungsmodell muss nicht nur ein Zielbetrag gesetzt werden (wie bei all-or-nothing), sondern auch ein Minimumbetrag festgelegt werden. Es gibt somit zwei Zielwerte. Das gesammelte Geld kann behalten werden, wenn der Minimumbetrag erreicht wird. Der Zielbetrag, welcher höher liegt, muss nicht zwingend erreicht werden.

4 Ausblick Crowdfunding im Jahr 2023

Im Folgenden geben wir einen Ausblick auf den Crowdfunding-Markt im Jahr 2023 und diskutieren potenzielle Entwicklungen sowie Chancen und Herausforderungen.

Höhere Zinsen

Die Auswirkungen von Zinserhöhungen auf den Crowdlending-Markt aber auch auf den Real Estate Crowdfunding Markt sind von verschiedenen Faktoren abhängig. Dazu gehören beispielsweise die allgemeine Wirtschaftslage oder Verhaltensänderungen von Investoren und Personen, welche Geld für Projekte suchen.

Einerseits führen höhere Zinskosten zu höheren Kreditkosten für Kreditnehmer. Dies kann generell dazu führen, dass einige potenzielle Kreditnehmer weniger geneigt sind, einen Kredit über Crowdlending aufzunehmen. Sie könnten abhängig vom «Preisunterschied» alternative Finanzierungsmöglichkeiten in Betracht ziehen oder ihre Kreditnachfrage reduzieren. Zinserhöhungen können sich auch auf die Risikobewertung (erwartete Kreditausfälle) von Krediten auswirken. Andererseits ändern höhere Zinsen auch die Renditeerwartungen von Investorinnen und Investoren. Im Crowdlending-Markt war zu beobachten, dass entsprechende Verzinsungen von Krediten gestiegen sind. Auch hier achten Investorinnen und Investoren aber auf die Entwicklung des Rendite-/Risikoprofils respektive auf die Differenz zwischen der erwarteten Rendite von Crowdlending-Krediten und alternativen Anlagegefassen.

Kapitalangebot: Institutionelle Investoren

Auch wenn die Bedeutung von institutionellen Investorinnen und Investoren für gewisse Plattformen schon signifikant ist, hat es die Crowdfunding-Industrie in keinem Segment bisher nur annähernd geschafft, das Potenzial in diesem Bereich auszuschöpfen. Es braucht hierfür nach wie vor viel Aufklärung, damit traditionelle Finanzinstitute, Risikokapitalgesellschaften und Business Angels sowie auch klassische institutionelle Investoren das Potenzial von Crowdfunding als rentable Investitionsmöglichkeit erkennen. Nur wenn ein grosses Volumen von institutionellem Kapital in den Markt gebracht werden, wird Crowdfunding zur Mainstream-Finanzierungsoption.

Kapitalnachfrage: Bekanntheitsgrad und Wissen


Ein Puzzle-Stück für das Wachstum der Kapitalnachfrage ist der Bekanntheitsgrad von Crowdfunding als Finanzierungsquelle. In einigen Segmenten – wie zum Beispiel im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating – dürfte diese Form der Finanzierung vielen Menschen in der Schweiz bereits bekannt sein. Bei der Fremdkapitalfinanzierung (Unternehmenskredite, Konsumkredite) ist hingegen die Bekanntheit von Crowdlending nach wie vor noch gering. Eine höhere Bekanntheit würde zweifellos zu zusätzlichem Wachstum führen. Zudem ist das Potenzial für zusätzliche Kapitalnehmer vorhanden. Es gibt viele Unternehmen in der Schweiz, welche eigentlich einen Finanzierungsbedarf haben, aber keinen Kredit bei Banken beantragen, da sie beispielsweise befürchten, dass die Zinskosten zu hoch sind oder dass sie überhaupt keinen Kredit erhalten. Die Kreditaufnahme über Crowdlending könnte diese Bedenken möglicherweise zerstreuen. Im Bereich der Konsumkredite haben wahrscheinlich viele Privatpersonen noch nicht erkannt, dass Crowdlending vergleichsweise attraktive Zinskosten bietet.

Wachstum

Das Marktvolumen im Crowdfunding-Markt verzeichnete im Jahr 2022 erstmals einen Rückgang im Vergleich zum Vorjahr. Aufgrund makroökonomischer Unsicherheiten im Jahr 2023 (Wirtschaftsentwicklung, Zinsniveau) erwarten wir für das Jahr 2023 ein ähnliches Volumen wie 2022.


Anhang: Marktteilnehmer

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


		Name	Acredius www.acredius.ch
		Rechtlicher Eigentümer	n/a
Geschäftsführer	Ghassen Benhadjsalah	Adresse	Hardturmstrasse 161 8005 Zürich
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@acredius.ch
Anzahl Mitarbeitende	18 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Acredius ist eine online Plattform, die Investoren und Kreditnehmer auf unkonventionelle Weise, digital und sicher verbindet. Investoren können ihr Portfolio diversifizieren und von interessanten Erträgen profitieren. Kreditnehmer erhalten Zugang zu fairen Finanzierungslösungen.		
Gebührenmodell	Kreditnehmer bezahlt 1% p.a. des Kreditbetrages an die Plattform. Investor bezahlt 1% auf jede monatlich zurückbezahlte Rate.		

		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	2.5	Telefon	+41 22 368 08 08
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Für Investoren, die nach echten Investitionsmöglichkeiten im Real Estate und Impact Investing suchen.		
Gebührenmodell	Fixe Gebühr für die Prüfung und erfolgsbasierte Gebühr.		


 Bee'n'Bee		Name	Bee'n'Bee https://beenbee.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Verein Bee'n'Bee
Geschäftsführer	Markus Schaub	Adresse	Badenerstrasse 18 8004 Zürich
Gründungsjahr	2021	E-Mail	info@beenbeen.ch
Anzahl Mitarbeitende	3	Telefon	+41 44 24 24 00 9
Form	Crowdsupporting, Crowddonating		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Von der Beratung über die Finanzierung bis zur Umsetzungsunterstützung: Bee'n'Bee unterstützt Landwirte, die Flächentransformation und die Errichtung von Kleinstrukturen so einfach und attraktiv wie möglich zu machen. Mittels Crowdfunding und Projekt-Patinnen und -Paten werden Projekte finanziell unterstützt und werden Anreize geschaffen, die Biodiversität im Kulturland aktiv zu fördern.		
Gebührenmodell	21% für die Weiterentwicklung, Vermarktung und für Fundraising für den Verein. 4% Transaktions- und Bearbeitungsgebühr, 75% für den Projektinitianten.		

 cashare clever swiss funding		Name	Cashare www.cashare.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Cashare AG
Geschäftsführer	Michael Borter	Adresse	Bösch 73 6331 Hünenberg
Gründungsjahr	2008	E-Mail	support@cashare.ch
Anzahl Mitarbeitende	15	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung 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: Business: Geldnehmer: 0.75% p.a. (Ratenkredit) - 1.5% p.a. (Kurzcredit (endfällig bis max. 12 Monate) / Geldgeber: 0.75% p.a. auf dem jeweils noch ausstehenden Restbetrag. Minimumgebühr für beide Parteien CHF 500.00 Consumer: Geldnehmer: 0.75% p.a. / Geldgeber: 0.75% p.a. auf dem jeweils noch ausstehenden Restbetrag. Minimumgebühr für beide Parteien CHF 75.00 Real Estate: 0.5 - 0.75% für Investoren, 0% für Hypothekarnehmer bei Hypotheken		


		Name	Conda www.conda.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Conda.ch GmbH
Geschäftsführer	Linus Gabrielsson	Adresse	Früebergstrasse 26 6340 Baar
Gründungsjahr	2021	E-Mail	sales@conda.ch
Anzahl Mitarbeitende	6	Telefon	
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Conda.ch ist eine Crowdinvesting-Plattform, die 2021 mit dem Ziel gegründet wurde, die Lücke zwischen kleinen und mittelgrossen Unternehmen, Start-ups und Investoren zu schliessen.		
Gebührenmodell	Vorbereitungskosten und Erfolgsgebühr		

		Name	CG24 Group www.creditgate24.ch
		Rechtlicher Eigentümer	CG24 Group AG
Geschäftsführer	Christoph M. Mueller	Adresse	Baslerstrasse 60 8048 Zürich
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@cg24.com
Anzahl Mitarbeitende	39 (VZÄ)	Telefon	+41 44 244 30 24
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	CG24 Group bringt Kreditnehmer mit privaten und institutionellen Anlegern auf der hochautomatisierten Marketplace-Lending Plattform zusammen. CG24 Group bietet Finanzierungen für Private, KMU und Immobilien an.		
Gebührenmodell	0.6-3% bei Kreditnehmern je nach Kreditprodukt, Anleger: KMU und Real Estate Kredite 1% auf alle Rückzahlungsbeträge, Privatkredite 1.25% auf alle Rückzahlungsbeträge		

		Name	creditworld www.creditworld.ch
		Rechtlicher Eigentümer	creditworld AG
Geschäftsführer	Kai Ren & 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	Direct Lending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	creditworld verbindet Schweizer KMUs mit 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 0.35-1.95%). Keine Gebühren für die Investoren.		

		Name	Crowdhouse www.crowdhouse.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Crowdhouse AG
Geschäftsführer	Robert Plantak	Adresse	Lerchenstrasse 24 8045 Zurich
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@crowdhouse.ch
Anzahl Mitarbeitende	n.a.	Telefon	+41 44 377 60 63
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Der Schweizer Marktplatz für Rendite-Immobilien. Grösster Schweizer Anbieter für Immobilien-Crowdinvesting.		
Gebührenmodell	3% des Immobilienkaufpreises einmalig, 5-7% der Nettomieteinnahmen für die Immobilienverwaltung		


		Name	Crowdify www.crowdify.net
		Rechtlicher Eigentümer	Crowdify GmbH
Geschäftsführer	Christian Klinner/Romano Strebel	Adresse	Ankerstrasse 3 8004 Zürich
Gründungsjahr	2012	E-Mail	klinner@ronorp.net
Anzahl Mitarbeitende	n/a	Telefon	
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Crowdify 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 exklusiven Handbuch, den meisten Zahlungskanälen und Zugang zu Ron Orp, der urbansten Community der Schweiz. Weitere Crowdify Dienstleistungen sind Basis- & Projektworkshops sowie Campaigning-Konzepte.		
Gebührenmodell	all-or-nothing; 3% (Fremdkosten Zahlungsanbieter) bei sozialen Projekten und Corona-Kampagnen, 9% der Zielsumme bei Erfolg (normale Projekte), 11% bei Etappenfinanzierungen. Bei einem Zielbetrag von über CHF 200'000, werden die Gebühren stufenweise gesenkt.		


		Name	Crowd4Cash www.crowd4cash.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Crowd Solutions AG
Geschäftsführer	Andreas Oehninger & Roger Bossard	Adresse	Bellevueweg 42 6300 Zug
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@crowd4cash.ch
Anzahl Mitarbeitende	5.8 (VZÄ)	Telefon	+41 41 525 33 77
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Crowd4Cash bringt Kreditnehmer mit privaten und institutionellen Anlegern zusammen. Crowd4Cash finanziert Schweizer Konsum- und KMU-Kredite bis zu CHF 250'000.-. Crowd4Cash unterstützt erfolgreich mit dem Loan as a Service (LaaS) Angebot bereits über 50 KMU und Grossunternehmen bei Ratenzahlungen für die jeweiligen Endkunden.		
Gebührenmodell	Gebühren nur im Erfolgsfall: 0.70% p.a. für den Kreditnehmer und 0.85 % p.a. des jeweils investierten Betrages für den Kreditgeber		


 <p>dagobertinvest einfach mehr verdienen</p>		Name	dagobertinvest www.dagobertinvest.ch
		Rechtlicher Eigentümer	dagobertinvest gmbh
Geschäftsführer	Mag. Andreas Zederbauer	Adresse	Wohllebengasse 12-14 1040 Wien
Gründungsjahr	2015	E-Mail	welcome@dagobertinvest.at
Anzahl Mitarbeitende	12	Telefon	0800 4000 460
Form	Crowdfunding		
Kurzbeschrieb Unternehmung			
Gebührenmodell	kostenlos für Investor:innen		

 <p>equityhub startups for everyone</p>		Name	EquityHub www.equityhub.ch
		Rechtliche Eigentümer	Simon Roth und Alain Friedrich
Geschäftsführer	Simon Roth und Alain Friedrich	Adresse	Lex Futura AG, Platz 4, 6039 Root D4
Gründungsjahr	2023	E-Mail	welcome@equityhub.ch
Anzahl Mitarbeitende	n/a	Telefon	-
Form	Crowdfunding		
Kurzbeschrieb Unternehmung	EquityHub entwickelt eine elektronische Plattform, welche Startups einen direkten Zugang zu Investor*innen verschafft und den gesamten Finanzierungsprozess vom Investor-Pitch bis zur Handelsregistereintragung abwickelt. EquityHub übernimmt dabei auch den rechtlichen Vollzug der Finanzierungsrunde. Investor:innen ermöglicht EquityHub, einfach und rechtssicher in Startups zu investieren und Aktionär*innen und/oder Partizipant*innen zu werden. Weiter werden Investor*innen auf EquityHub regelmässig Informationen über ihre Beteiligungen zu erhalten.		
Gebührenmodell	Bei erfolgreicher Finanzierungsrunde: Entschädigung durch Startup (Erfolgsprovision in der Höhe von 5-9% des gesamten Investitionsbetrags). Die Erfolgsprovision deckt den Aufwand von EquityHub im Zusammenhang mit der Kapitalsuche und die Kosten der von EquityHub begleiteten Abwicklung der Finanzierungsrunde (inkl. der öffentlichen Beurkundung). Für Investor:innen ist eine Investition auf EquityHub gebührenfrei.		


		Name	Foxstone SA www.foxstone.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Foxstone SA
Geschäftsführer	Dan Amar	Adresse	Rue des Bains 35 1205 Genève
Gründungsjahr	2017	E-Mail	contact@foxstone.ch
Anzahl Mitarbeitende	30	Telefon	+41 22 800 26 26
Form	Real Estate Crowdfunding & Real Estate Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Foxstone ist auf Immobilien-Crowdfunding spezialisiert und bietet einen direkten Zugang zum Schweizer Immobilienmarkt ab CHF 10'000, um so Investitionen in Immobilien in der Schweiz zu demokratisieren. Die auf Einfachheit und Transparenz ausgerichtete, intuitive Plattform ermöglicht es Investoren, Miteigentümer eines Renditegebäudes zu werden und von den Mieteinnahmen zu profitieren. Foxstone bietet einen schlüsselfertigen Service, bei dem alle Vorgänge online abgewickelt werden. Von der Auswahl bis zur Verwaltung des Gebäudes kümmert sich Foxstone im Namen der Investoren um alle Formalitäten.		
Gebührenmodell	3% auf den Kaufpreis oder den Darlehensbetrag. Dann 0.5-1% auf den Kaufpreis als Management Fee.		


		Name	Funders.ch 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	3 (VZÄ)	Telefon	+41 41 206 25 01
Form	Crowdsupporting, Crowddonation und Crowdlending		
Kurzbeschreibung 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. Crowdlending: 0.8% für Kreditgeber, 0.8% für Kreditnehmer auf Darlehensbetrag		

		Name	Fundoo.ch www.fundoo.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Fundoo AG
Geschäftsführer	Daniel Schmidli	Adresse	Kunklerstrasse 9 9015 St. Gallen
Gründungsjahr	2018	E-Mail	info@fundoo.ch
Anzahl Mitarbeitende	4.6 (VZÄ)	Telefon	+41 76 208 08 63
Form	Crowddonating		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Für Sportclubs, Schulen, Vereine und gemeinnützige Organisationen, die ihre Projekte, allen voran Spenden- und Sponsorenläufe einfach und digital abwickeln wollen. Die Plattform sorgt für eine Entlastung bei administrativen Tätigkeiten und bietet den Veranstaltern die Chance, ihr Spendenergebnis durch persönliche und digitale Spendenanfragen zu steigern.		
Gebührenmodell	Jahreslizenz und Servicegebühr pro Projekt, Transaktionsgebühren von Drittanbietern werden weiterverrechnet		


		Name	I Believe In You www.ibelieveinyou.ch
		Rechtlicher Eigentümer	IbelieveInYou AG
Geschäftsführer	Jocelyn Sommer	Adresse	Kramgasse 5 3011 Bern
Gründungsjahr	2013	E-Mail	info@ibelieveinyou.ch
Anzahl Mitarbeitende	7.8	Telefon	
Form	Reward-based Crowdfunding		
Kurzbeschrieb Unternehmung	I Believe In You ist die erfolgreichste Sport-Crowding-Plattform der Schweiz, die auch in Frankreich und Österreich vertreten ist.		
Gebührenmodell	4% Zahlungsabwicklung, 8% Projektbetreuung. Individuelle Konditionen möglich.		


		Name	Imvesters www.imvesters.ch
		Rechtlicher Eigentümer	S21 (Swiss Innovative Investment) AG
Geschäftsführer	Gillian Nespolo	Adresse	Chemin du Moulin 2 1053 Cugy
Gründungsjahr	2019	E-Mail	info@imvesters.ch
Anzahl Mitarbeitende	2 (VZÄ)	Telefon	+41 21 311 40 40
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Imvesters ist eine Crowdfunding-Plattform, die sich auf Immobiliengeschäfte konzentriert. Wir bringen Liquidität in den Immobilienmarkt und geben gleichzeitig jedem Einzelnen die Möglichkeit, Miteigentümer (ab CHF 20'000) von Immobilien an Top-Standorten zu werden und 6% Rendite pro Jahr zu erzielen, die monatlich ausgeschüttet werden.		
Gebührenmodell	Brokerage Kommission 3% und Verwaltungsgebühren 3%		


		Name	LEND www.lend.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Switzerland AG
Geschäftsführer	Michel Lalive d'Épinay & Florian Kübler	Adresse	Hofackerstrasse 13 8031 Zürich
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@lend.ch
Anzahl Mitarbeitende	18 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Peer-to-Peer Lender in der Schweiz		
Gebührenmodell	Kreditnehmer: 0.75%p.a., Anleger: 1% des Anlagebetrags		


 LENDORA		Name	Lendora www.lendora.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Lendora SA
Geschäftsführer	Benjamin Droux	Adresse	Avenue Edouard Rod 4 1260 Nyon
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@lendora.ch
Anzahl Mitarbeitende	4 (VZÄ)	Telefon	+41 22 562 42 88
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Lendora bringt Kreditnehmer und Investoren zusammen, um Kredite kostengünstiger und Investitionen rentabler zu machen.		
Gebührenmodell	0.7% p.a. für Kreditnehmer und 0.5% p.a. auf den investierten Betrag für den Inverstoren.		


RAIFFEISEN lokalhelden.ch		Name	Lokalhelden.ch www.lokalhelden.ch www.heroslocaux.ch www.eroilocali.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Raiffeisen Schweiz
Geschäftsführer	Samuel Weibel	Adresse	Raiffeisenplatz 9001 St. Gallen
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@lokalhelden.ch
Anzahl Mitarbeitende	4.2 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdonating / Crowdsupporting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Lokalhelden.ch – die Crowdfunding-Plattform für eine vielfältige Schweiz.		
Gebührenmodell	kostenlos (Transaktionsgebühren von Drittanbietern (TWINT, Kreditkartenfirmen oder Treuhänder) werden weiter verrechnet)		


		Name	Neocredit www.neocredit.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Neocredit.ch AG
Geschäftsführer	Vincent van Seumeren	Adresse	Wankdorffeldstrasse 64 3014 Bern
Gründungsjahr	2019	E-Mail	contact@neocredit.ch
Anzahl Mitarbeitende	8 (VZÄ)	Telefon	+41 31 539 19 35
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	neocredit.ch verbindet private und institutionelle Kreditgeber direkt mit Schweizer KMU. KMU können einfach, transparent und vollständig digital bis zu CHF 1'000'000 finanzieren. Anleger profitieren von attraktiven Renditen bereits ab CHF 100.		
Gebührenmodell	Einmalig 2% des Kreditvolumens, anschliessend 1% pro Jahr des ausstehenden Volumens.		

		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	Regional Manager ERS (Igor Fran-chini, Stefano Di Casola, Daisy Albertella & Elena Bernaschina)	Adresse	c/o ERS-LVM via F. Rusca 8, C.P. 323 6600 Locarno
Gründungsjahr	2014	E-Mail	locarnese@progettiamo.ch
Anzahl Mitarbeitende	1 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Progettiamo.ch ist eine 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%		


		Name	Raizers www.raizers.com
		Rechtlicher Eigentümer	Maxime Pallain & Gregoire Linder
Geschäftsführer	Maxime Pallain & Gregoire Linder	Adresse	Rue Alice-et-William-Favre 34 1207 Genf
Gründungsjahr	2014	E-Mail	contact@raizers.com
Anzahl Mitarbeitende	15 (VZÄ)	Telefon	+41 22 575 27 27
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Raizers ist eine Online-Investitionsplattform, die es jeder Person und jedem Unternehmen ermöglicht, Kredite an Immobilienentwickler zu vergeben und so Zugang zu Investitionsmöglichkeiten zu erhalten, die von unserem Analystenteam ausgewählt wurden und bisher institutionellen Investoren vorbehalten waren.		
Gebührenmodell	Geldnehmer: 5-7%, Geldgeber: keine		


		Name	SIG Impact www.sig-impact.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Services industriels de Genève (SIG)
Geschäftsführer	Christian Brunier, Jean-Marc Zraggen & Frédéric Godmer	Adresse	Chemin Château-Bloch 2 1219 Le Lignon
Gründungsjahr	2018	E-Mail	jean-marc.zraggen@sig-ge.ch
Anzahl Mitarbeitende	1 (VZÄ)	Telefon	+41 22 420 82 87
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	SIG Impact ist eine branchenbezogene Plattform, die ausschließlich in Genf ansässige Projekte zur Förderung der Energiewende publiziert, wie z.B. Projekte zur Energieeffizienz, zu erneuerbaren Energien und zur Abfallreduzierung.		
Gebührenmodell	Die SIG Impact-Plattform ist mit unserem Demand-Side-Management-Programm "éco21" verknüpft, so dass für die von unseren Kunden veröffentlichten Projekte keine Provisionen erhoben werden. Sonst 10% der Projektsumme für Nicht-Kunden der SIG.		


		Name	Splendit www.splendit.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Switzerland AG
Geschäftsführer	Michel Lalive d'Épinay & Florian Kübler	Adresse	Hofackerstrasse 13 8031 Zürich
Gründungsjahr	2014	E-Mail	info@splendit.ch
Anzahl Mitarbeitende	0.5 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung 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.		


		Name	SwissLending www.swisslending.com
		Rechtlicher Eigentümer	
Geschäftsführer	Dominique Goy	Adresse	Rue du Conseil Général 3 1205 Genève
Gründungsjahr	2016	E-Mail	contact@swisslending.ch
Anzahl Mitarbeitende	1 (VZÄ)	Telefon	+41 22 730 10 08
Form	Real Estate Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	SwissLending ist eine Crowdfunding-Plattform mit dem Fokus auf Real Estate Crowdlending. SwissLending verbindet Immobilienentwickler mit Investoren und bietet verbrieft sowie auch Überbrückungskredite an.		
Gebührenmodell	1.5%-5% für den Kreditnehmer, bei Kreditgebern wird keine Gebühr erhoben.		


		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	10 (VZÄ)	Telefon	+41 52 511 50 80
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	<p>Swisspeers ist eine unabhängige Direct Lending Plattform, die es Unternehmen erlaubt, bei Investoren direkt – also ohne Zwischenschaltung eines Finanzinstituts – Fremdkapital zu beschaffen. Diese Peer-to-peer-Finanzierung schafft eine einfache Alternative zum traditionellen Bankkredit: Die Kreditbeurteilung erfolgt neutral durch swisspeers aufgrund nachvollziehbarer Kriterien. Der Preis wird im Rahmen eines Auktionsverfahrens im Anlegermarkt festgesetzt.</p> <p>Anlegern bietet swisspeers die Möglichkeit, interessante Direktinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen zu tätigen. Diese alternativen Anlagen mit attraktivem Risiko-Rendite-Profil tragen gleichzeitig zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz bei.</p>		
Gebührenmodell	0.75% p.a. Kreditnehmer, 0.5% p.a. Kreditgeber		

		Name	there-for-you.com www.there-for-you.com
		Rechtlicher Eigentümer	DAM10 AG
Geschäftsführer	Pascal Jenny	Adresse	Jöri-Jenni-Strasse 32 7050 Arosa
Gründungsjahr	2020	E-Mail	info@there-for-you.com
Anzahl Mitarbeitende	2.9 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowddonating		
Kurzbeschreibung Unternehmung	there-for-you.com ist eine neutrale Crowddonating-Plattform für Projekte aus den Bereichen Klimaschutz, Tierschutz, Kinderhilfe und Humanitäres.		
Gebührenmodell	Kostenfreie Aufschaltung, bei erfolgreichen Projekten insgesamt 10% der Spendensumme für Finanztransaktionskosten und Betriebsaufwand		

		Name	YELDO www.yeldo.com
		Rechtlicher Eigentümer	Yeldo SA
Geschäftsführer	Antonio Borgonovo	Adresse	Via Balestra 12, 6900 Lugano, Switzerland
Gründungsjahr	2018	E-Mail	info@yeldo.com
Anzahl Mitarbeitende	8	Telefon	+41 91 973 22 20
Form	Crowdleding, Crowdinvesting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	YELDO ist ein PropTech-Unternehmen, das digitalen Zugang zu institutionellen Immobilienanlagen bietet. Unser Ziel ist es, das beste Online-Immobilieninvestment-Erlebnis zu bieten, indem wir Zugang, Transparenz und Liquidität in eine Anlageklasse bringen, die bisher nur für wenige zugänglich war.		
Gebührenmodell	5% einmalig (Darlehensnehmer) + 0.4% p.a. (Darlehensnehmer)		

		Name	Yes We Farm www.yeswefarm.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Nicolas Oppliger
Geschäftsführer	Nicolas Oppliger	Adresse	Rue du Seyon 2 2000 Neuchâtel
Gründungsjahr	2018	E-Mail	info@yeswefarm.ch
Anzahl Mitarbeitende	1.2 (VZÄ)	Telefon	079 858 92 47
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Die erste Schweizer Crowdfunding-Plattform für die Landwirtschaft und Ernährung.		
Gebührenmodell	12%		

	Name		wemakeit www.wemakeit.com
	Rechtlicher Eigentümer		wemakeit AG
Geschäftsführer	Céline Fallet (Operations) & Leandro Davies (Finanzen)	Adresse	Schöneeggstrasse 5 8004 Zürich
Gründungsjahr	2012	E-Mail	hello@wemakeit.com
Anzahl Mitarbeitende	10 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdsupporting & Crowddonating		
Kurzbeschreibung Unternehmung	wemakeit wurde im Februar 2012 in der Schweiz gegründet und hat sich in kurzer Zeit zu einer der grössten Crowdfunding-Plattformen Europas entwickelt. Sie bietet Kreativen die Möglichkeit, Projektideen online einem grossen Publikum zu präsentieren und zusammen mit vielen Unterstützer*innen zu finanzieren. Neben Büros in Zürich und Genf ist wemakeit in Wien und Bellinzona vor Ort. Lanciert als Kulturinitiative, ist wemakeit mittlerweile offen für Crowdfunding in allen Sparten und hat sich als wichtiges Finanzierungs- und Marketingtool für Kreativschaffende, Startups und Organisationen etabliert.		
Gebührenmodell	10% (6% Servicegebühr, 4% Zahlungsgebühr) / Colibri: 5% Zahlungs- und Servicegebühr		

	Name		3circlefunding www.3circlefunding.ch
	Rechtlicher Eigentümer		3circlefunding GmbH
Geschäftsführer	Anthony McCarthy	Adresse	Horneggstrasse 9 8008 Zürich
Gründungsjahr	2017	E-Mail	anthony.mccarthy@3circlefunding.ch
Anzahl Mitarbeitende	2	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung 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	0.75% p.a. Kreditnehmer, 0.4% p.a. Kreditgeber		

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, Financial Management und Real Estate.

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

Diploma of Advanced Studies DAS

- DAS Accounting
- DAS Bank Management
- DAS Controlling
- DAS Corporate Finance
- DAS Economic Crime Investigation
- DAS Financial and Cyber Investigation
- DAS Pensionskassen Management
- DAS Private Banking & Wealth Management

Certificate of Advanced Studies CAS

- CAS Anlageberatung
- CAS Asset Management
- CAS Bank-IT
- CAS Commodity Professional
- CAS Compliance in der Finanzindustrie
- CAS Controlling
- CAS Corporate Finance
- CAS Crypto Finance & Cryptocurrencies
- CAS Digital Banking
- CAS Digital Controlling
- CAS Economic Crime Investigation
- CAS Financial Investigation
- CAS Financial Management
- CAS Finanz- und Rechnungswesen für Juristen
- CAS Finanzmanagement für Nicht-Finanzfachleute
- CAS Funding & Treasury
- CAS Future of Insurance
- CAS Gesamtbanksteuerung
- CAS Governance, Risk and Compliance
- CAS Group Reporting and Analysis
- CAS Real Estate Asset Management
- CAS Real Estate Development
- CAS Real Estate Investment Management
- CAS Sales und Marketing im Banking
- CAS Swiss Certified Treasurer (SCT®)
- CAS Turnaround Management
- CAS Verwaltungsrat

Autoren

Prof. Dr. Andreas Dietrich

Andreas Dietrich (1976) ist Leiter des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ sowie Programmleiter 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 seit 2015 Mitglied des Verwaltungsrates der Luzerner Kantonalbank.

Dr. Simon Amrein

Simon Amrein (1985) ist Dozent sowie Studiengangleiter des MSc in Banking and Finance an der Hochschule Luzern – Wirtschaft. Simon Amrein arbeitet seit 2009 am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ. Er studierte Banking and Finance an der Hochschule Luzern – Wirtschaft, Wirtschaftsgeschichte an der London School of Economics and Political Science und promovierte am European University Institute in Florenz.

Anhang

Anzahl Kampagnen					
Jahr	Crowdinvesting	Crowdsupporting/Crowdonating	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	2'803
2017	42	1'536	2'035	n/a	5'113
2018	87	1'644	3'290	1'500	6'521
2019	98	1'769	2'781	0	4'648
2020	57	14'984 ³²	2'323	0	17'364
2021	49	1'867	3'055	0	4'971
2022	61	1'662	2'938	0	4'661
2008-2022	472	27'653	18'123	1'500³³	46'248

³² 13'092 der insgesamt 14'984 Kampagnen stammen von temporären Plattformen, welche aufgrund von Covid-19 lanciert wurden.

³³ Beinhaltet lediglich das Volumen 2018.

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	128.2
2017	135.2	29.1	186.7	23.5	374.5
2018	204.9	25.6	261.9	24.3	516.6
2019	154.1	24.6	418.4	0	597.1
2020	114.0	44.6	448.0	0	606.6
2021	147.2	37.6	607.0	0	791.8
2022	135.4	29.3	497.5	0	662.2
2008-2022	951.3	235.0	2'491.3	65.2³⁴	3'742.7

³⁴ Das Volumen im Bereich Invoice Trading stammte von Advanon. Ab 2019 wurde Advanon nicht mehr in der Statistik berücksichtigt.

