

DIGITALES ARCHIV

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

Periodical Part

Crowdfunding monitoring Schweiz ... / Institut für Finanzdienstleistungen Zug ; 2019

Provided in Cooperation with:
Hochschule Luzern

Reference: Crowdfunding monitoring Schweiz ... / Institut für Finanzdienstleistungen Zug ; 2019
(2019).
https://blog.hslu.ch/retailbanking/files/2019/05/Crowdfunding_2019_Monitor_Schweiz.pdf.

This Version is available at:
<http://hdl.handle.net/11159/4704>

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.

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft
FH Zentralschweiz

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Crowdfunding Monitor Schweiz 2019

hslu.ch/crowdfunding

Prof. Dr. Andreas Dietrich, Simon Amrein

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



Wichtigste Resultate in der Übersicht

In der Schweiz wurden im Jahr 2018 **CHF 516.6 Millionen (+38%)** vermittelt.
Der Markt überschritt damit erstmals die Schwelle einer halben Milliarde Schweizer Franken.

Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform in der Schweiz vor elf Jahren
wurde mittels Crowdfunding **CHF 1.085 Milliarden** vermittelt.

Das grösste Wachstum von 2017 auf 2018 verzeichnete der Bereich
Crowdinvesting (+52%, auf CHF 204.9 Mio.), gefolgt von
Crowdlending (+40%, auf CHF 261.9 Mio.),
Invoice Trading (+3% auf CHF 24.3 Mio.) und
Crowdsupporting/Crowddonating (-12%, auf CHF 25.6 Mio.).

Über 130'000 Personen haben im Jahr 2018 in der Schweiz ein
Crowdfunding-Projekt unterstützt.

Im Jahr 2018 wurden im Crowdsupporting/Crowddonating von 2'431 lancierten Kampagnen
1'644 Kampagnen finanziert. Dies entspricht einer **Erfolgsquote von 68 Prozent**.

37 Crowdfunding Plattformen
waren in der Schweiz per Ende April 2019 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.

Mittlerweile verzeichnen wir in der Schweiz 37 aktive Plattformen. Wir können auch feststellen, dass zunehmend professionelle Investoren im Crowdfunding-Markt – und hier vor allem im Bereich Crowdlending – aktiv sind. Die von Schweizer Crowdfunding-Plattformen vermittelten Volumen haben sich auch im vergangenen Jahr erfreulich entwickelt: Im Jahr 2018 wurden rund CHF 517 Millionen vermittelt. Gegenüber dem Vorjahr ist der Markt noch einmal um 38 Prozent gewachsen. Grösste Wachstumstreiber waren auch im vergangenen Jahr die Investitionen in Immobilien über Crowdinvesting sowie die Finanzierung von KMU mittels Crowdlending.

Insgesamt hat Crowdfunding als Finanzierungsmöglichkeit weiter an Relevanz gewonnen, auch wenn wir die Dynamik in unserer letztjährigen Prognose etwas überschätzt hatten. Wir stellen auch fest, dass die Marktanteile sämtlicher Crowdfunding-Märkte verglichen mit den relevanten Teilmärkten (z.B. Konsumkreditmarkt, KMU-Kreditmarkt, Venture Capital, Spendenbereich) weiterhin sehr tief sind. 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 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: 100-days, 3circleFunding, acredius, Advanon, bedoo, Cashare, Creditfolio, CreditGate24, creditworld, Crowd4Cash, Crowdhouse, Crowdli, Crowdpark, Foxstone, Funders, I believe in you, I care for you, investiere, Lend, Lendico, Lendora, Lokalhelden, Progettiamo, Projektstarter, Raizers, Splendit, SIG Impact, Swisslending, Swisspeers, und wemakeit. Wir möchten uns hierfür ganz herzlich bedanken. Ein grosses Dankeschön geht ebenfalls an unseren wissenschaftlichen Mitarbeitenden Lukas Compagnoni.



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	24
3.6	Weitere Geschäftsmodelle im Bereich Alternative Finance	25
4	Crowdfunding im internationalen Vergleich.....	26
5	Thesen: Crowdfunding im Jahr 2019	29
	Anhang: Marktteilnehmer.....	30
	Anhang: Statistik.....	42
	Autoren.....	43
	Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ	44
	Ausgewählte Publikationen des IFZ	45

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. Im Bereich Crowdsupporting gibt es aber auch ausländische Plattformen, welche aufgrund ihrer hohen Relevanz einbezogen werden (Projekte mit einem Schweizer Bezug).

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 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, Crowdhous, crowdli, Funders, Hypothekbank Lenzburg, Hyposcout, I believe in you, I care for you, ideenkicker.ch, Indiegogo, investiere, Kickstarter, Lend, Lendico, Lendora, Lokalhelden, Progettiamo, ProjektStarter, Splendit, Swisslending, SwisSpeers, SIG Impact 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 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 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 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 zugeordnet. 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 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 soziale oder altruistische Motive im Vordergrund. Dies ist aber 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 und die damit verbundenen Gegenleistungen sind zusammenfassend in Abbildung 1 ersichtlich:

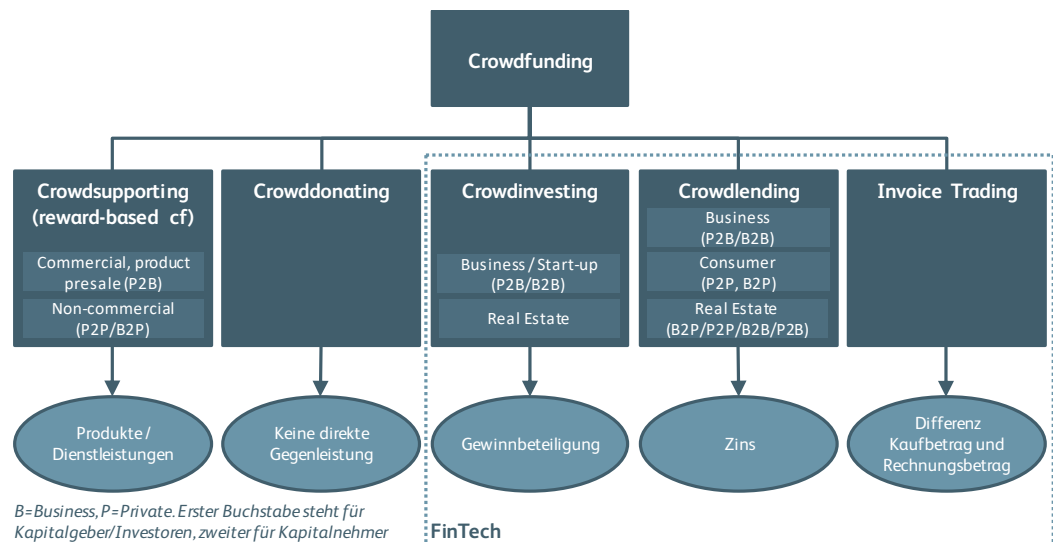


Abbildung 1: Formen und Gegenleistungen der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien

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 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 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 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.

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). 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**.

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-rechtliche Körperschaften (ÖRK) durch institutionelle Investoren. Der Fokus dieser Studie liegt hingegen auf Crowdlending, das heisst auf Fremdkapital, welches sowohl von institutionellen also auch von privaten Investoren finanziert werden kann. B2B Geschäftsmodelle werden nur kurz in Kapitel 0 diskutiert.

Invoice Trading

Bei dieser Form des Crowdfundings kaufen Investoren offene Rechnungen von Unternehmen gegen einen Abschlag. Der Ertrag aus Kapitalgebersicht besteht aus der Differenz zwischen dem bezahlten Betrag für die Rechnung und dem tatsächlichen Rechnungsbetrag. Invoice Trading erlaubt 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.

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

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.

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

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

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

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

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 hatten bereits 2018 den Einsatz von DLT-Technologien angekündigt. SwisSpeers kann mittlerweile Kredite mit der Ethereum-Blockchain abwickeln und bewirtschaften. Die Gläubigeransprüche werden mit «Asset Token» abgebildet. Wemakeit möchte im Frühjahr 2020 die neue Plattform Oomnium lancieren. Darauf soll es künftig möglich sein, dass Projekte jeglicher Art eigene Token ausstellen können. Oomnium verfolgt das Ziel, diesen Prozess so zu vereinfachen und zu standardisieren, dass keinerlei technische und regulatorische Kenntnisse seitens der Projektinhaber notwendig sind.

Das globale ICO Volumens im Jahr 2018 betrug etwa CHF 21 Milliarden.⁵ Das ICO Volumen in der Schweiz im Jahr 2018 lag etwa bei CHF 800-900 Millionen (Vorjahr CHF 837 Mio.).⁶ Die grössten ICO in der Schweiz wurden von Envion (USD 100 Mio.), Nexo (USD 52.2 Mio.) und SwissBorg (USD 50 Mio.) durchgeführt.

Nachfolgend werden in der Studie «nur» die im «klassischen» Sinne über Crowdfunding abgewickelten Kampagnen präsentiert.

⁵ Ankenbrand, T., Dietrich, A., & Bieri, D. (2019). IFZ FinTech Study 2019. An Overview of Swiss FinTech. S. 11&36.

⁶ ICObench. ICO Market Analysis 2018. Online (01.05.2019): https://icobench.com/reports/ICO_Market_Analysis_2018.pdf

3 Crowdfunding in der Schweiz

Per Ende April 2019 waren 37 Plattformen in der Schweiz aktiv. 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 (Crowd-investing) im Jahr 2010 und den beiden Crowdsupporting-Plattformen 100-days und wemakeit im Jahr 2012. Insbesondere in den Jahren 2014 bis 2017 haben viele Plattformen den Markteintritt gewagt. 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 zahlreiche (teilweise auch grössere) Kampagnen von Schweizer Unternehmen durchgeführt werden. Zu den in der Schweiz relevanten internationalen Plattformen gehören derzeit vor allem die beiden amerikanischen Plattformen Indiegogo und Kickstarter. Entsprechend werden die Zahlen von Kampagnen aus der Schweiz auf diesen beiden Plattformen auch in der Untersuchung berücksichtigt.

Insgesamt wurden die folgenden Plattformen mit einem relevanten Umfang an aktiven Projekten in der Schweiz (Standort der Projektinitiiierenden) identifiziert:⁷

Crowd-investing	Business / Start-up Beedoo, c-crowd, Crowdpark, investiere, Raizers
	Real Estate Crowdhouse, Crowdli, Foxstone, crowdpark, Yeldo
Crowd-lending	Business und Consumer 3Circlefunding, Cashare, CreditGate24, Crowd4cash, Lendora
	Business Acridius, Swisspeers, creditworld, Funders, Lendico, Advanon ⁸
	Consumer Creditfolio, Splendit, Lend
	Real Estate Cashare, CreditGate 24, Hyposcout, Raizers, Swisslending
Invoice Trading	Advanon
Crowd-supporting Crowd-donating	100-days, Cause direct, fundeego, funders, GivenGain, I believe in you, I care for you, Indiegogo, Kickstarter, Lokalhelden.ch, Progettiamo, SIG Impact, ProjektStarter, wemakeit

Tabelle 1: Plattformen mit aktiven Kampagnen in der Schweiz (Stand April 2019)

Abbildung 2 zeigt die Markteintritte und Marktaustritte von Schweizer Plattformen seit 2008. Im Gegensatz zu Tabelle 1 weist die Abbildung sämtliche Plattformen aus, 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 kann bislang als «selektive Konsolidierung» bezeichnet werden. Relativ gesehen grössere Player haben den Markt bislang noch nicht verlassen. Stattdessen haben vor allem kleine Anbieter mit nur sehr kleinen Volumen den Markt verlassen.

⁷ Plattformen, welche nur unregelmässig und kleinere Schweizer Projekte auflisten, wurden weggelassen.

⁸ 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.

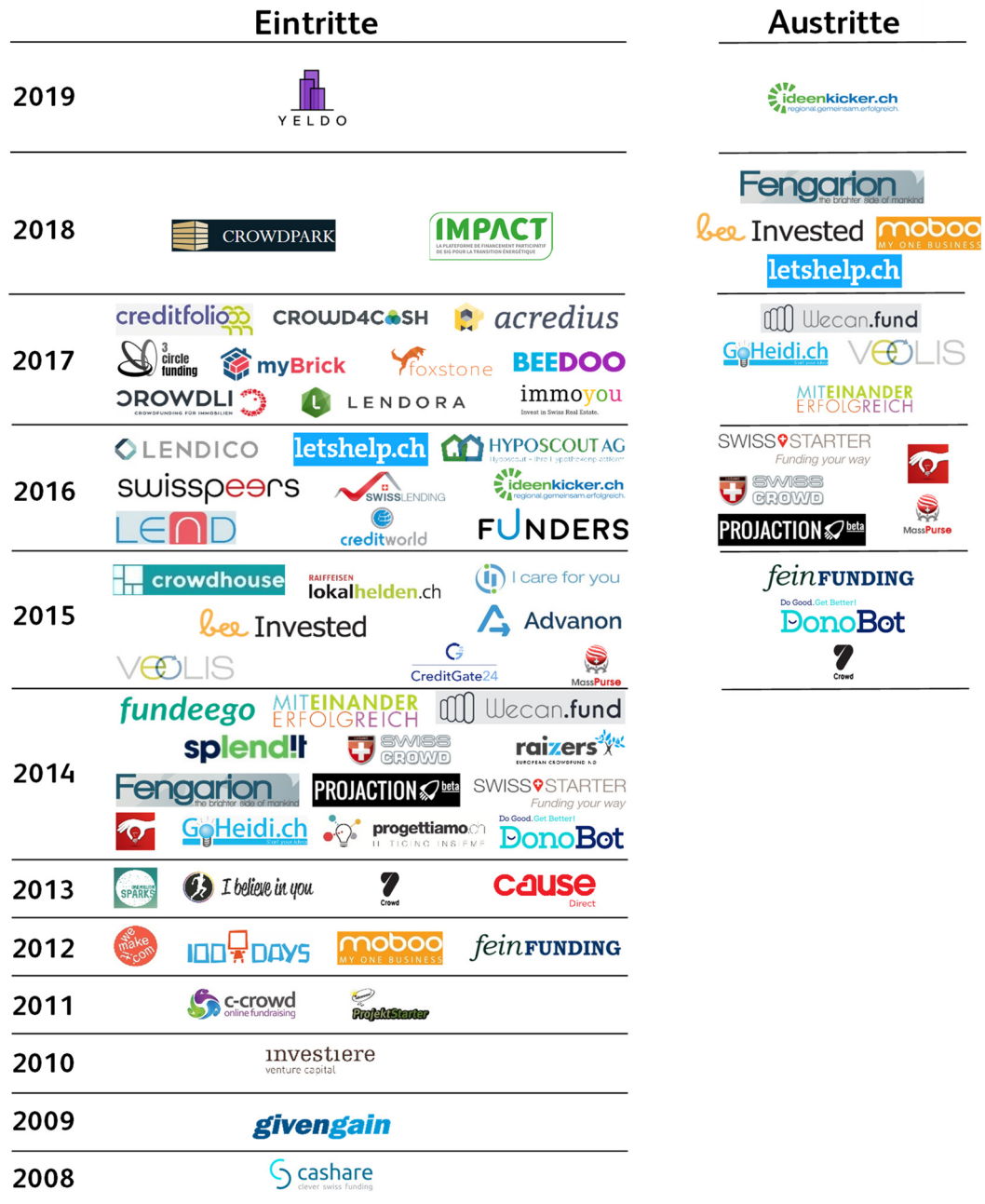


Abbildung 2: Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt

Erstmals hat die Anzahl der Crowdfunding-Plattformen in der Schweiz abgenommen. Im Jahr 2018 haben sich die vier Plattformen Fengarion, bee Invested, moboo und letshelp.ch aus dem Markt zurückgezogen. Neu in den Markt eingetreten sind 2018 hingegen lediglich die beiden Plattformen Crowdpark und SIG Impact. Zudem bietet die Plattform Funders der Luzerner Kantonalbank neben Crowdsupporting neu auch Business Crowdlending an. Im März 2019 ist die Real Estate Crowd-investing Plattform Yeldo online gegangen. Die Abbildung 3 zeigt die Anzahl Ein- und Austritte im Schweizer Markt seit 2008. Die Abbildung zeigt auf, dass in den vergangenen Jahren 16 Plattformen wieder aus dem Markt ausgeschieden sind.

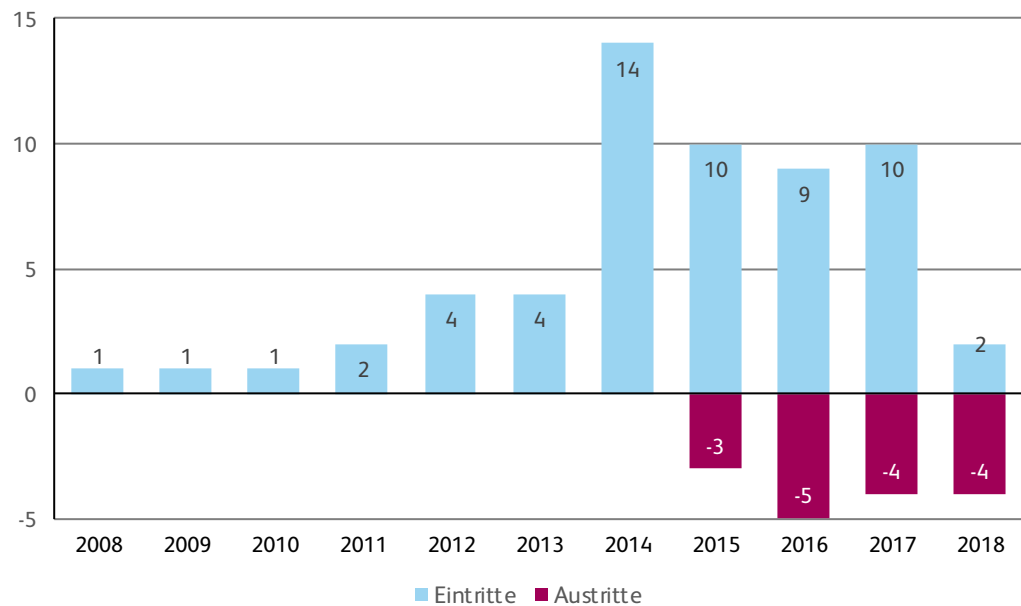


Abbildung 3: Anzahl Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt 2008 bis 2018

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 Kampagnen⁹ ist vor allem in den vergangenen drei Jahren stark gestiegen. Im Jahr 2016 wurde die Schwelle von CHF 100 Millionen überschritten. Im Jahr 2018 hat das Volumen mit mehr als einer halben Milliarde Franken (CHF 516.6 Mio.) bereits einen weiteren Meilenstein erreicht. Gegenüber dem Vorjahr resultiert ein Wachstum von 38 %. Gegenüber dem Jahr 2016 stieg das Volumen um das Vierfache. Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform im Jahr 2008 wurden in der Schweiz insgesamt CHF 1'084.9 Millionen mittels Crowdfunding vermittelt. Etwa die Hälfte dieses Betrags wurde im vergangenen Jahr erzielt.

Das Gesamt-Volumen des Jahres 2018 verteilt sich auf insgesamt 6'521 Kampagnen.¹⁰ Im Jahr 2017 fanden insgesamt 5'113 Kampagnen statt (+28 %). Das im Vergleich zur Volumenentwicklung (+38 %) tiefere Wachstum bei der der Anzahl Kampagnen zeigt, dass sich die durchschnittlichen Kampagnenvolumina erhöht haben. Haupttreiber dieser Entwicklung waren das Real Estate Crowdfunding und das Crowdlending in den Bereichen Business und Real Estate.

⁹ Eine Kampagne gilt dann als «erfolgreich finanziert», wenn dabei 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.

¹⁰ Der Begriff «Kampagne» dient als Überbegriff für die Finanzierung von verschiedenen Projekten, Krediten, Unternehmen oder Immobilien.

Der grösste Bereich innerhalb von Crowdfunding war Crowdlending mit einem Volumen von CHF 261.9 Millionen. Das Wachstum gegenüber 2017 beträgt 40.3 Prozent. Der zweitgrösste Bereich ist Crowdinvesting mit einem Volumen von CHF 204.9 Millionen (+51.5 %). Über Invoice Trading wurden CHF 24.3 Millionen abgewickelt (+3.2 %)¹¹. Das Volumen von Crowdsupporting/Crowddonating ging auf CHF 25.6 Millionen zurück (-12.1 %). Die Anzahl Kampagnen sind aber um 7.0 % auf 1'644 gestiegen.

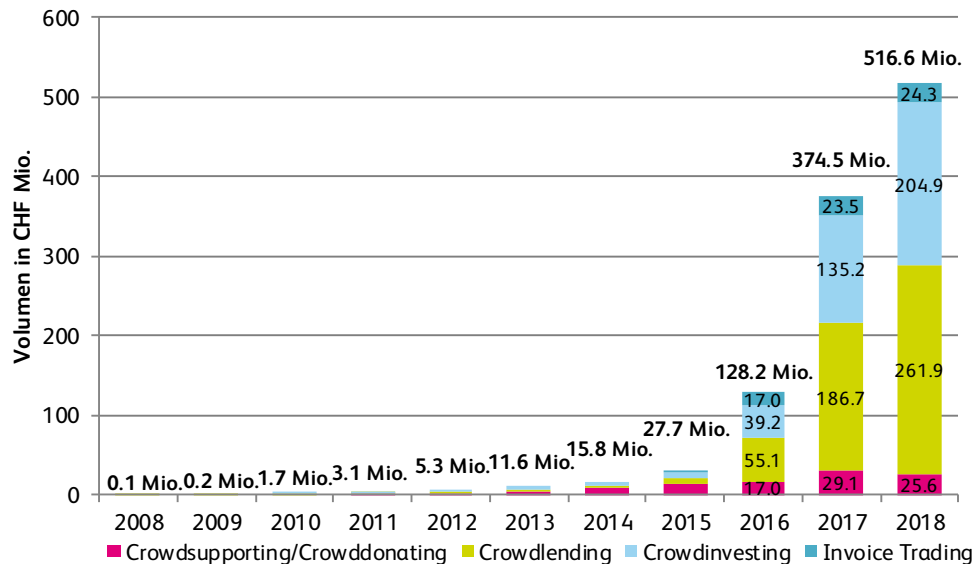


Abbildung 4: Entwicklung erfolgreich finanzierter Kampagnen nach Volumen von 2008 bis 2018

¹¹ 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 hatten wir im Jahr 2017 neu dem Bereich Business Crowdlending zugerechnet. Im Jahr 2016 hatten wir noch das gesamte Volumen von Advanon dem Invoice Trading Markt zugeordnet. Insofern muss das Wachstum von 2016 auf 2017 mit Vorsicht beurteilt werden. Die Zahlen von Advanon wurden für das Jahr 2018 noch berücksichtigt, da sich das Unternehmen erst im Laufe des Jahres 2018 ausschliesslich auf institutionelle Investoren (B2B) ausgerichtet hatte. Siehe dazu auch Diskussion im Text.

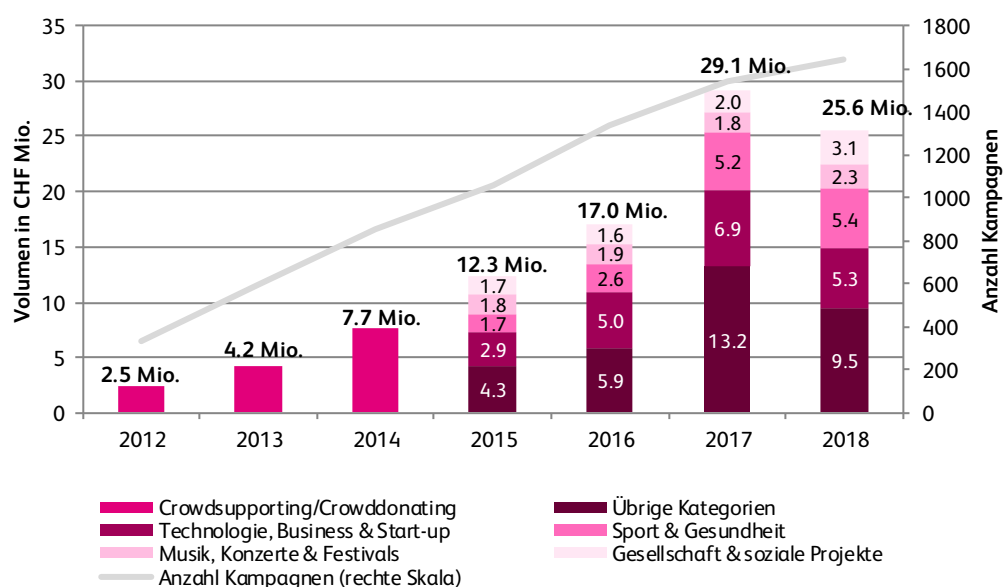
3.2 Crowdsupporting/Crowddonating

Im letzten Jahr wurden über Crowdsupporting/Crowddonating insgesamt 1'644 Projekte im Umfang von CHF 25.6 Millionen finanziert. In Bezug auf die Anzahl Kampagnen resultiert zwar ein Wachstum von 7.0 Prozent. Das Volumen ist aber gegenüber 2017 um 12.1 Prozent gesunken. Auch das durchschnittlich finanzierte Kampagnenvolumen hat sich im Vergleich zum Vorjahr von CHF 29'100 (2017) auf CHF 16'000 (2018) reduziert.

Der Rückgang des Gesamtvolumens (und auch der Durchschnittswerte) wurde stark durch das Wegfallen von zwei im Vorjahr grossen Kampagnen im Umfang von CHF 5.6 Millionen beeinflusst.¹² Der Wegfall dieser beiden grossen Projekte konnte mit den zusätzlichen Kampagnen nicht kompensiert werden. Das positive Wachstum bei den Anzahl Projekten ist zwar durchaus als positiv zu werten. Gleichzeitig ist der erstmalige Rückgang des Volumens in diesem Teilsegment des Crowdfundings eher enttäuschend. Blendet man die beiden grossen Kampagnen des Vorjahres aus, würde zwar immer noch ein Wachstum von 8.9 Prozent resultieren, dieses liegt jedoch deutlich unter dem Wachstum der Vorjahre.

In Abbildung 5 sind die Volumina im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating von 2012 bis 2018 ersichtlich. Für die Jahre 2015 bis 2018 können die Volumina zusätzlich in einzelne Kategorien aufgeteilt werden. Die detaillierte Unterteilung von erfolgreich finanzierten Kampagnen in die entsprechenden Kategorien ist zudem in Abbildung 6 und Tabelle 2 ersichtlich.

Der Bereich Technologie, Business, Start-Up erreichte mit 44 Projekten ein Volumen von CHF 5.3 Millionen. Dies ist gegenüber dem Jahr 2017 ein Rückgang von CHF 1.6 Millionen. Das durchschnittliche Projektvolumen beträgt dabei immer noch beachtliche CHF 120'000. Grosse Projekte mit internationaler Ausrichtung, die häufig über Kickstarter abgewickelt werden, treiben das Volumen. Insbesondere der Vorverkauf von Uhren hat sich etabliert. Im Jahr 2016 wurden für Uhren Gelder von CHF 2.1 Millionen gesammelt. Im Jahr 2017 betrug der Wert CHF 4.6 Millionen und 2018 3.9 Millionen. Diese wenigen, grossen Projekte führen zu sehr hohen durchschnittlichen Kampagnensummen (vgl. Tabelle 2).



¹² Magazin Republik (CHF 3.5 Mio.) und Tierpark Bern/Dählhölzli (CHF 2.1 Mio.)

Abbildung 5: Crowdsupporting/Crowddonating Volumen und Anzahl Kampagnen 2012-2018

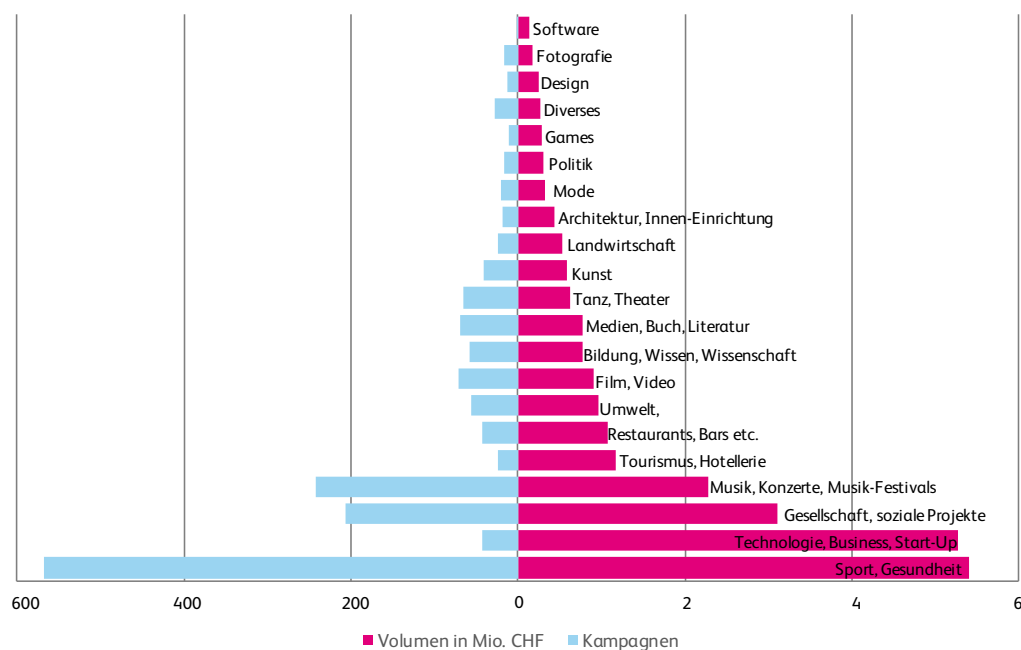


Abbildung 6: Verteilung von Crowdsupporting- und Crowddonating-Kampagnen nach Themen

Kategorie	Volumen in CHF			Anzahl Kampagnen			Ø Volumen in CHF		
	2018	2017	Δ	2018	2017	Δ	2018	2017	Δ
Sport, Gesundheit	5'391'892	5'225'910	165'981	568	531	37	9'493	9'842	-349
Technologie, Business, Start-Up	5'263'279	6'868'414	-1'605'135	44	71	-27	119'620	96'738	22'882
Gesellschaft, soziale Projekte	3'108'381	1'967'973	1'140'408	206	181	25	15'089	10'873	4'216
Musik, Konzerte, Musik-Festivals	2'276'771	1'835'998	440'773	243	241	2	9'369	7'618	1'751
Tourismus, Hotellerie	1'172'423	381'812	790'611	24	12	12	48'851	31'818	17'033
Restaurants, Bars etc.	1'068'455	1'630'709	-562'254	43	60	-17	24'848	27'178	-2'331
Umwelt, Nachhaltigkeit	955'928	2'844'630	-1'888'702	57	48	9	16'771	59'263	-42'492
Film, Video	907'170	678'400	228'770	72	53	19	12'600	12'800	-200
Bildung, Wissen, Wissenschaft	768'967	698'908	70'058	59	66	-7	13'033	10'590	2'444
Medien, Buch, Literatur	762'319	4'145'658	-3'383'338	70	48	22	10'890	86'368	-75'478
Tanz, Theater	619'864	478'047	141'817	65	69	-4	9'536	6'928	2'608
Kunst	589'721	281'500	308'221	41	39	2	14'383	7'218	7'166
Landwirtschaft	535'346	495'019	40'327	25	23	2	21'414	21'523	-109
Architektur, Innen-Einrichtung	435'725	52'780	382'945	18	5	13	24'207	10'556	13'651
Mode	324'775	530'608	-205'833	20	25	-5	16'239	21'224	-4'986
Politik	298'273	150'531	147'742	17	12	5	17'545	12'544	5'001
Games	290'636	201'803	88'833	11	9	2	26'421	22'423	3'999
Diverses	267'687	151'645	116'042	28	28	0	9'560	5'416	4'144
Design	242'543	153'587	88'956	14	10	4	17'325	15'359	1'966
Fotografie	175'576	249'664	-74'088	17	24	-7	10'328	10'403	-75
Software	131'185	80'978	50'207	2	2	0	65'593	40'489	25'104

Tabelle 2: Investitionen in Crowdsupporting und Crowddonating nach Bereich

Ebenfalls stark etabliert hat sich der Bereich «Sport, Gesundheit». Hier wurden Kampagnen im Umfang von CHF 5.4 Millionen finanziert (Vorjahr: CHF 5.2 Mio.) Eine besondere Stellung in diesem Markt nimmt die Plattform I believe in you ein, welche sich ausschliesslich auf den Sport fokussiert und in diesem Bereich eine klare Marktführerschaft einnimmt. Es verzeichnen aber auch andere Schweizer Plattformen Sport-Projekte. Des Weiteren verzeichnen die Kategorien «Gesellschaft & Soziale Projekte» (CHF 3.1 Mio.) und «Musik, Konzerte & Festivals» (CHF 2.3 Mio.) hohe Volumen.

Eine sehr hohe Relevanz nimmt Crowdsupporting/Crowddonating insbesondere in der Kultur- und Kreativwirtschaft ein.¹³ In der Summe wurden in diesem Bereich mittels Crowdfunding im vergangenen Jahr schätzungsweise CHF 7.5-8.5 Millionen gesammelt (Vorjahr: CHF 9.5-10.5 Mio.). Der grösste Teil davon entfiel mit CHF 2.3 Millionen auf die Kategorie «Musik, Konzerte, Festivals». Grosse Beiträge innerhalb der Kultur- und Kreativwirtschaft leisten ebenfalls die Kategorien «Film, Video» (CHF 0.9 Mio.), «Medien, Buch, Literatur» (CHF 0.7 Mio.) sowie «Tanz, Theater» (CHF 0.6 Mio.). Mit Blick auf die Anzahl Projekte ist festzuhalten, dass dank Crowdfunding im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft schätzungsweise 600 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.¹⁴

Wie in Tabelle 2 ersichtlich, variieren die durchschnittlich erzielten Kampagnensummen zwischen den Kategorien sehr stark. Das grösste durchschnittliche Volumen wurde im Bereich «Technologie, Business, Start-up» mit CHF 119'620 erzielt. In der Kategorie «Musik, Konzerte, Festivals» hingegen ist das durchschnittliche Kampagnenvolumen nur CHF 9'369. Im Bereich «Sport, Gesundheit» lag die durchschnittliche Finanzierungssumme einer Kampagne bei CHF 9'493. Bei «Gesellschaft, Soziale Projekte» lag dieser Wert bei CHF 15'089.

Die durchschnittliche Investitionssumme eines Unterstützenden hat sich im letzten Jahr – nach einem zuvor stetigen Wachstum – stabilisiert. Im Jahr 2015 lag der Wert noch bei CHF 140. Im Jahr 2016 stieg der durchschnittliche Unterstützungsbetrag auf CHF 168 und im Jahr 2017 auf CHF 188. Im Jahr 2018 verharrte der Durchschnittswert auf seinem Vorjahresniveau auf (CHF 187). Hier ist aber lediglich der Durchschnittswert bekannt. Die effektiv bezahlten Beträge pro Person dürften abhängig von der Projektkategorie sehr stark streuen.

Im Zusammenhang mit den oben vorgestellten Volumina von Crowdfunding stellt sich immer auch die Frage nach der Relevanz dieser Finanzierungsform. Crowdsupporting/Crowddonating bewegt sich weiterhin in einer kleinen Nische. Während dank Crowdfunding im Bereich Kultur- und Kreativwirtschaft im Jahr 2018 CHF 7.5-8.5 Millionen finanziert wurden, hat die öffentliche Hand beispielsweise im Jahr 2016 ca. CHF 3.0 Milliarden für Kultur ausgegeben.¹⁵

Auch die im Crowddonating gesammelten Spendenvolumen von etwa CHF 1 bis 2 Millionen sind im Vergleich zu den in der Schweiz gesamthaft gesammelten Beträgen im Spendenbereich von CHF 1.85 Milliarden Spendenvolumen sehr klein.¹⁶ Bereits vor Jahren wurde im Bereich Crowddonating ein deutliches Wachstum erwartet. Dieses ist jedoch nicht eingetroffen. Im Jahr 2018 wurde mit letshelp.ch sogar eine relevante Plattform eingestellt. Letshelp.ch wurde als Kooperations-Projekt zwischen Swisscom, swissfundraising und Zewo gestartet.¹⁷

¹³ 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.

¹⁴ Vgl. dazu auch: Dietrich, A., Amrein, S. & Wernli, R. (2016). Crowdfunding im Kulturbereich.

¹⁵ Schweizerische Eidgenossenschaft, Bundesamt für Kultur BAK (2019). Taschenstatistik Kultur in der Schweiz 2019.

¹⁶ Wert für Jahr 2017: Stiftung Zewo (2019). Spendenstatistik 2018. Online (03.05.2019): <https://www.zewo.ch/fur-hilfswerke/service/spendenstatistik>

¹⁷ Swisscom (2018). Medienmitteilung: Digitale Spendenplattform letshelp.ch stellt Betrieb ein. Online (29.03.2018)

Nichtsdestotrotz sind die insgesamt 1'644 erfolgreich finanzierten Kampagnen durchaus beachtlich. Seit Beginn wurden im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating sogar über 7'300 Kampagnen mit über einer halben Million Unterstützungsbeiträgen finanziert.

Sehr positiv hervorzuheben ist die seit Jahren sehr hohe Erfolgsquote von Crowdsupporting/Crowddonating Kampagnen in der Schweiz. Diese lag bisher immer klar über 60 Prozent – im vergangenen Jahr sogar bei 68 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 etwa 37 Prozent.¹⁸ Bei Startnext in Deutschland liegt die Erfolgsquote bei etwa 56 Prozent.¹⁹ In Grossbritannien bewegen sich die Werte in der Grössenordnung von 40 Prozent.²⁰ Die hohe Erfolgsquote 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 und -donating hat sich in den letzten Jahren eine klare Marktstruktur herausgebildet. Die Marktanteile verteilen sich auf vier grosse und zwei mittelgrosse Plattformen. Die grössten vier Plattformen haben einen Marktanteil von 86.3 Prozent, die grössten sechs Plattformen von 97.8 Prozent. Die Relevanz der übrigen Plattformen in diesem Marktsegment ist damit gering.

Die Geschäftsmodelle der Plattformen können stark variieren. 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. In diesem zweiten Bereich wurden auch Banken aktiv. Lokalhelden wird von der Raiffeisen Gruppe betrieben. Funders wurde von der Luzerner Kantonalbank lanciert und kann auch von anderen Banken lizenziert werden. Ideenkicker.ch war eine Plattform der Hypothekbank Lenzburg, wurde jedoch 2019 eingestellt.

Verschiedene Schweizer Plattformen sind auch im Ausland aktiv. So ist beispielsweise Wemakeit auch in Österreich und Deutschland verfügbar. I believe in you hatte im 2018 die französische Plattform Fosburit übernommen, welche ebenfalls auf Sport-Crowdfunding fokussiert war.

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 betrieben, Progettiamo wird von der öffentlichen Hand unterstützt.

¹⁸ Kickstarter (2019). Stats. Online (01.05.2019): <https://www.kickstarter.com/help/stats>

¹⁹ Startnext (2019). Statistics. Online (01.05.2019): <https://www.startnext.com/infos/statistics.html>

²⁰ University of Cambridge. The 4th UK Alternative Finance Industry Report. Online. (06.04.2018): <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/>. University of Cambridge. Entrenching Innovation. The 5th UK Alternative Finance Industry Report. Online. (01.05.2019): <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/>.

Plattform	Auszahlungsmodell	Online seit	Gebühr auf gesammelten Betrag	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
100-days	all-or-nothing	2012	9 %	Bei Etappen-Projekten 11 %
Funders	all-or-nothing	2016	7 %	
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
Kickstarter	all-or-nothing	2009	8-10 %	5 % Administrationsgebühr, 3-5 % Zahlungsgebühr
Lokalhelden	all-or-nothing	2016	0 %	1.5 % für Bezahlung mit Kreditkarte.
Progettiamo	all-or-nothing	2014	0 %	
ProjektStarter	all-or-nothing	2011	8 %	5 % bei «Junior Projekten»
SIG Impact	all-or-nothing	2018		10 % der Projektsumme wenn nicht Mitglied bei SIG; ansonsten keine Gebühr
wemakeit	all-or-nothing	2012	10 %	4 % Transaktionsgebühren, 6 % Provision

Tabelle 3: Gebührenmodelle Crowdsupporting/Crowddonating

3.3 Crowdinvesting

Im Jahr 2018 waren sechs Plattformen im Crowdinvesting tätig, über welche erfolgreiche Kampagnen mit Standort Schweiz abgewickelt wurden. Insgesamt führten diese Plattformen 87 erfolgreiche Kampagnen durch (Vorjahr: 42). Das Volumen stieg gegenüber 2017 von CHF 135.2 Millionen auf CHF 204.9 Millionen markant an.

Auch im Jahr 2018 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 2018 bereits ein Volumen von CHF 174.5 Millionen (Vorjahr: CHF 116.2 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 crowdfunder zurückgeführt werden. Mit Crowlli, Foxstone (2017) sowie Crowdpark (2018) sind aber weitere Plattformen online gegangen, welche teilweise auch markant zum Marktwachstum beigetragen haben. Bei allen Plattformen betragen die Mindestinvestitionssummen meist mehrere zehntausend Franken.

Im Bereich Crowdinvesting für Unternehmen wurden im Jahr 2018 Start-ups mit CHF 30.4 Millionen finanziert (gegenüber CHF 19 Mio. im Vorjahr). Die Investoren beteiligten sich an insgesamt 36 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.

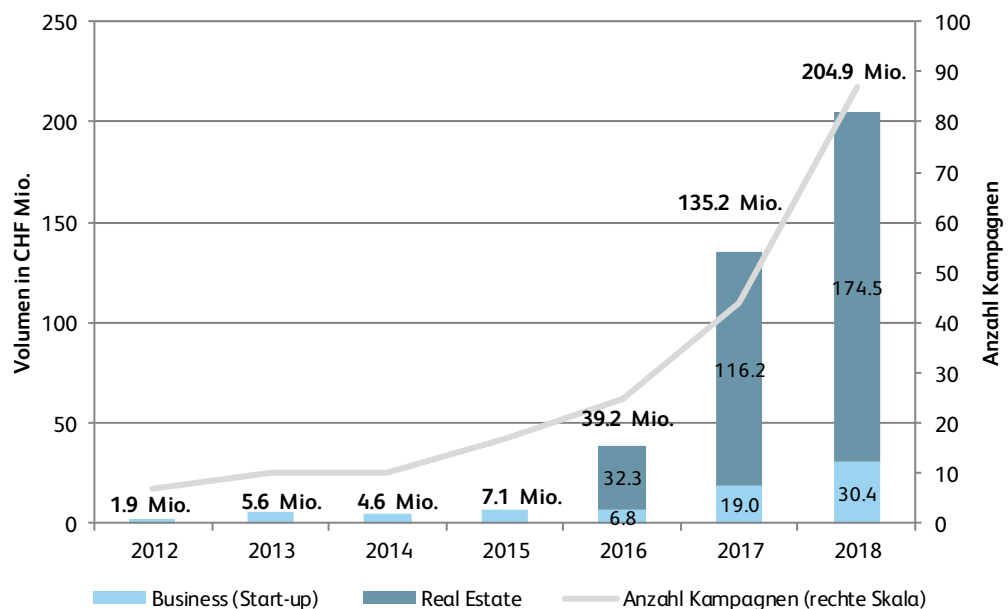


Abbildung 7: Crowdinvesting Volumen Schweiz 2012-2018

Nach einigen Jahren der Stagnation konnte Business Crowdfunding bereits zum zweiten Mal hohe Wachstumsraten vorweisen. Das Wachstum ist zu einem grossen Teil auf Veränderungen im 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 nur noch auf Investorenseite an. Zudem wurden über investiere vermehrt auch growth-stage und later-stage Finanzierungen abgewickelt.

Im Jahr 2018 konnten im Bereich Business Crowdfunding sämtliche Unternehmen erfolgreich finanziert werden. Hier spielt die sorgfältige Projektauswahl, Vorbereitung sowie Betreuung eine wichtige Rolle. Das durchschnittliche Finanzierungsvolumen betrug rund CHF 850'000 (Vorjahr: CHF 1'005'000). Im Real Estate Crowdfunding konnten sechs von 57 Immobilien nicht finanziert werden. Der durchschnittliche Eigenkapitalanteil pro Immobilie lag bei CHF 3.4 Millionen (Vorjahr: 4.8 Millionen).

Bereich	Plattform	Online seit	Auszahlungsmodell	Gebühren	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
Business (Start-up) Crowdfunding	Beedoo	2017	all-or-nothing	10 %	Geldnehmer: 10 % der Funds raised. Investor: 7.5 % des Profits, wenn die Beteiligung weiterverkauft wird.
	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 Crowdfunding	Crowdhouse	2015	all-or-nothing	3 %	3 % des Immobilienkaufpreises, danach 5 % des Nettomietetrages für die Immobilienverwaltung.
	Crowdpark	2018	All-or-nothing	3 %	3 % des Immobilienkaufpreises, danach 5 % des Nettomietetrages (Erst ab 75 % Erreichung Zielertrag).
	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 Nettomietetrages für die Immobilienverwaltung.
	Foxstone	2017	all-or-nothing	3 %	3 % des Immobilienkaufpreises. Danach 0.5 %-1 % des Kaufpreises als Management Fee.
	myBrick	2017	All-or-nothing	2-3 %	2-3 % des Investitionsbetrages.

Tabelle 4: Gebührenmodelle Crowdfunding

3.4 Crowdlending²¹

Per Ende 2018 waren in der Schweiz insgesamt 13 Plattformen aktiv. Die Plattformen fokussieren sich meist auf ein oder zwei Segmente von Crowdlending. Im Bereich des Business und Consumer Crowdlending gibt es auch Anbieter, welche hypothekarisch besicherte Kredite anbieten. Die Business Crowdlending-Plattformen richten sich typischerweise an kleine bis mittelgrosse Unternehmen (KMU). Consumer Crowdlending Plattformen sind im Konsumkreditmarkt aktiv.

Die Wachstumsdynamik in Bezug auf die Anzahl neuer Plattformen hat sich deutlich reduziert. Im Jahr 2018 ist mit Funders nur noch eine neue Crowdlending-Plattform in den Schweizer Markt eingetreten. Im Jahr 2016 kamen noch sieben neue Plattformen auf den Markt. Im Jahr 2017 wagten mit Acredius, Creditfolio und Crowd4Cash drei neue Plattformen den Markteintritt.

Daneben lancierten 2017 und 2018 mit Lendity und Impact Lending auch zwei Anbieter eine Art «Umbrella-Plattform», die für institutionelle Investoren in Kredite von Schweizer Crowdlending-Plattformen investieren. Des Weiteren wurde ein entsprechendes Fonds-Angebot von der 1741 Group lanciert, welches aktuell drei verschiedene Fonds umfasst.

Zwei der aufgeführten Crowdlending-Plattformen sind im Eigentum von Banken. Funders ist ein Angebot der Luzerner Kantonalbank, welches auch an andere Kantonalbanken lizenziert wird und ebenfalls im Bereich Crowdsupporting positioniert ist. Die Plattform Lendico ist im Jahr 2018 vollumfänglich von der PostFinance AG übernommen worden. Somit hat sich die Lendico Schweiz AG komplett von Lendico Deutschland abgelöst. Lendico pflegt ebenfalls eine Zusammenarbeit mit der Cembra Money Bank, welche Kredite auf der Plattform von Lendico finanziert und direkt in der eigenen Bilanz konsolidiert.²²

Der Crowdlending-Markt erreichte im Jahr 2018 ein Volumen von CHF 261,9 Millionen (Vorjahr: CHF 186,7 Mio.). Das Volumen ist somit um 40,3 % gewachsen. Wie in Abbildung 8 ersichtlich, erhöhte sich die Anzahl der erfolgreich vermittelten Kredite von 2'035 auf 3'290. Von den CHF 261,9 Millionen entfallen CHF 134,4 Millionen auf das Segment Business Crowdlending (KMU-Kredite). Das Volumen lag in diesem Segment im Vorjahr noch bei CHF 111,6 Millionen. Das Volumen im Bereich Consumer Crowdlending (Kredite an Privatpersonen) ist gegenüber dem Vorjahr um knapp 10 % gewachsen und beträgt nun CHF 57,0 Millionen. Der Bereich Real Estate Crowdlending ist im Jahr 2018 um sehr hohe 206,0 % auf CHF 70,5 Millionen gewachsen.

Abbildung 8 zeigt, dass sich das Wachstum gegenüber dem Vorjahr insgesamt deutlich abgeschwächt hat. Insbesondere im Bereich der KMU-Finanzierungen hat sich die Wachstumsdynamik verlangsamt. Dies ist unter anderem auch auf einen sehr grossen einzelnen Kredit des Vorjahres (2017) in der Höhe von CHF 8.7 Millionen zurückzuführen.²³ Das Wachstum von 20,4 % im Jahr 2018 ist zwar immer noch beachtlich, liegt aber deutlich unter der enorm hohen Dynamik vom Vorjahr (+296.7 %). Verlangsamt hat sich auch das Wachstum im Bereich Consumer Crowdlending.

Die im Crowdlending vergebenen Kredite unterscheiden sich sehr stark. Consumer Crowdlending bedient das Segment von Konsumkrediten, währenddessen sich Business Crowdlending an KMU wendet und im Real Estate Crowdlending hypothekarisch besicherte Kredite vergeben werden. Diese Unterschiede zeigen sich deutlich bei den durchschnittlichen Kreditbeträgen: Bei KMU-Krediten lag der

²¹ Der Teil Crowdlending wurde zu einem grossen Teil übernommen von: Dietrich, A., Amrein, S., von der Heyde, F., Heuermann, A. & Rüdisühli, M., & Müller, G. (2019). Crowdlending Survey 2019.

²² Cembra Money Bank (2018). Medienmitteilung: Cembra Money Bank unterzeichnet Partnerschaft mit Startup Lendico Schweiz AG. Online (28.03.2018): <https://www.cembra.ch/de/investor/news-medien/news-details/?nid=280317>

²³ Vgl. Crowdlending Survey 2018.

Wert bei ungefähr CHF 300'000. Die durchschnittlichen Beträge können aber je nach Geschäftsmodell der Plattform sehr unterschiedlich sein. Besonders Plattformen mit sehr kurzfristigen Krediten scheinen eher kleinere Volumen zu finanzieren.

Im Consumer Crowdlending lagen die durchschnittlichen Kreditsummen praktisch unverändert bei rund CHF 30'000. Dieser Wert lag im Jahr 2013 noch bei CHF 18'000 und ist bis zum Vorjahr kontinuierlich gestiegen. Es ist davon auszugehen, dass diese durchschnittlichen Kreditvolumen nun stabil bleiben, da sie praktisch gleich hoch sind wie ein durchschnittlicher Konsumkredit in der Schweiz.²⁴

Beim Real Estate Crowdlending lag das durchschnittliche Kreditvolumen bei etwa CHF 650'000 (Vorjahr CHF 850'000). Aufgrund der Verwendung für Wohneigentum ist der im Vergleich zu den anderen Segmenten markant höhere durchschnittliche Kreditbetrag nachvollziehbar.

Im Durchschnitt investiert ein Kapitalgeber im Jahr 2018 CHF 17'000 in einen KMU-Kredit (2017: CHF 25'000). Bei Krediten an Privatpersonen liegt dieser Wert gegenüber dem Vorjahr unverändert bei etwa CHF 4'000. Die Aussagekraft dieser Werte ist aber stark eingeschränkt. Insbesondere institutionelle Investoren werden immer wichtiger und investieren bedeutend höhere Volumina. Eine Umfrage bei den Schweizer Crowdlending-Plattformen, welche im Crowdlending Survey 2019 veröffentlicht wurde, zeigt die steigende Relevanz von institutionellen Investoren auf.²⁵ So gaben von elf befragten Schweizer Crowdlending-Plattformen fünf an, dass der Anteil der Investitionen von institutionellen Investoren am gesamten vermittelten Volumen ihrer Plattform im Jahr 2018 zwischen 0 und 20 % lag (2017: 7/11). Zwei gaben an, dass der Anteil der institutionellen Investoren am Gesamtvolumen zwischen 20 und 40 % lag (2017: 1/11). Bei drei Plattformen wurden zwischen 60 und 80 % und bei einer Plattform sogar zwischen 80 und 100 % (2017: 1/11) durch institutionelle Investoren finanziert.

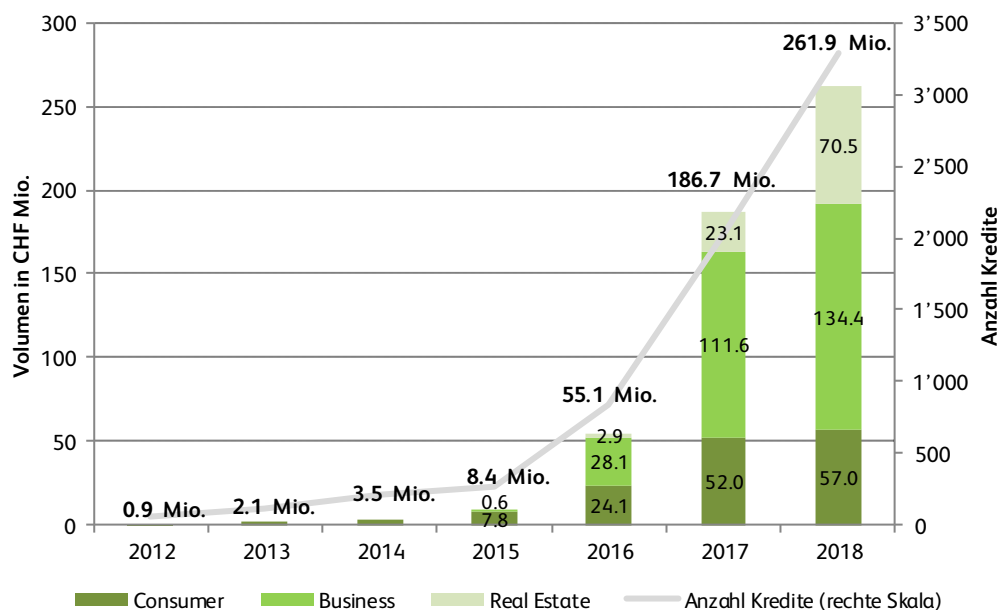


Abbildung 8: Crowdlending Volumen Schweiz 2012-2018

²⁴ ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2019). Jahresbericht 2018. S. 13.

²⁵ Dietrich, A., Amrein, S., von der Heyde, F., Heuermann, A. & Rüdisühli, M., & Müller, G. (2019). Crowdlending Survey 2019.

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 benötigt für Umschuldungen, Bildung, Autos, Reisen oder Hochzeiten. Detaillierte Daten zu diesen Verwendungszwecken liegen für die Schweiz leider nicht vor. Im Bereich Real Estate Crowdlending werden in der Regel Hypotheken an Privatpersonen sowie teilweise auch Zwischenfinanzierungen für Immobilienentwickler vergeben. Zudem können hypothekarisch besicherte KMU Kredite darunterfallen.

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 2018 CHF 7,7 Milliarden (+CHF 419 Mio. gegenüber Vorjahr).²⁶ Des Weiteren waren 8,8 Milliarden an Leasing-Volumen ausstehend (+CHF 136 Mio.). Im Jahr 2018 wurden im Bereich der Konsumkredite Neukredite in der Höhe von rund CHF 4,4 Milliarden gewährt. Das im Jahr 2018 vermittelte Volumen im Consumer Crowdlending ist mit CHF 57,0 Millionen im Verhältnis zum Gesamtmarkt weiterhin klein (rund 1,3 %, Vorjahr: 1,2 %, vgl. Abbildung 9).

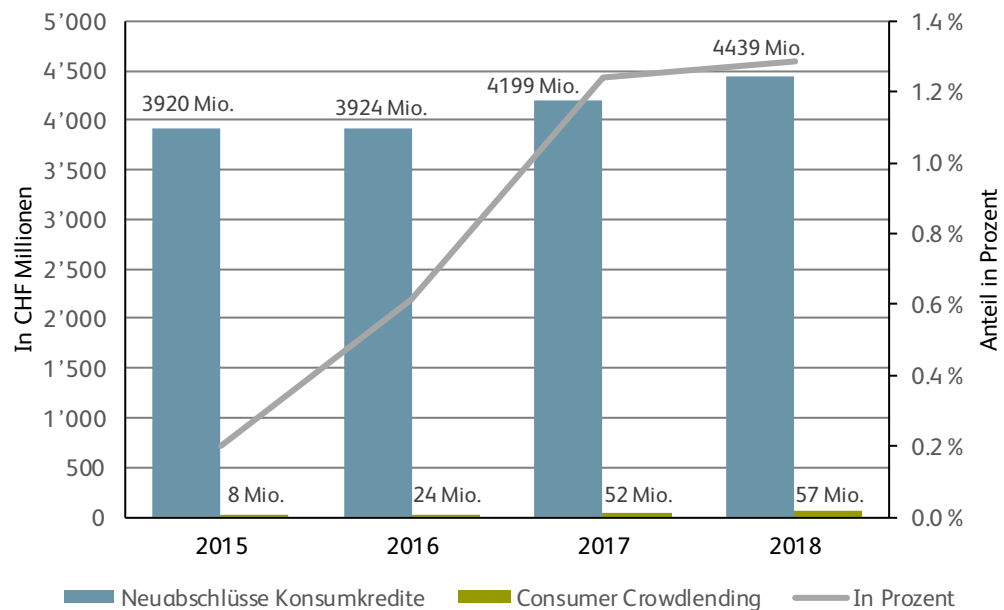


Abbildung 9: Anteil von Consumer Crowdlending an Neuabschlüssen von Konsumkrediten 2015-2018²⁷

²⁶ ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2019). Jahresbericht 2018. S. 12.

²⁷ Daten: Siehe Fussnote 26.

Das von Schweizer Banken im Inland vergebene Kreditvolumen betrug im Jahr 2018 CHF 1'173 Milliarden. Ein Grossteil dieser Kredite – insgesamt CHF 1'005 Milliarden – sind hypothekarisch besichert. Kreditnehmer sind Private, Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Auf Private entfielen per Ende 2018 CHF 788 Milliarden. CHF 355 Milliarden der Kredite stammen von Unternehmen, wovon 87 % davon von kleinen und mittleren Unternehmen mit weniger als 249 Mitarbeitenden kommen. Bei CHF 29 Milliarden handelt es sich um Kredite an öffentlich-rechtliche Körperschaften.²⁸

Bei all diesen Werten handelt es sich um Bestandeszahlen, das heisst Volumen, welche per Ende 2018 in den Bilanzen der Schweizerischen Banken ausstehend waren. Das jährlich vergebene Volumen kann nur geschätzt werden. So gehen wir davon aus, dass im schweizerischen Hypothekarkreditmarkt für Private jährlich CHF 150-180 Milliarden Kredite verlängert oder neu abgeschlossen werden. Das im Jahr 2018 vergebene Crowdlending-Volumen im Hypothekarbereich von CHF 70,5 Millionen ist entsprechend für den Gesamtmarkt nicht relevant.

Gleiches gilt für den KMU-Kreditmarkt. Das Volumen von CHF 310 Milliarden in den Bilanzen der Banken ist massiv grösser als das im Jahr 2018 abgeschlossene Volumen im Business Crowdlending in der Höhe von CHF 134,4 Millionen. Zudem hat eine repräsentative Umfrage des Staatssekretariates für Wirtschaft und des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ gezeigt, dass es in der Schweiz keine Engpässe in der Kreditversorgung gibt. Nur 5 % der KMU-Kreditanträge werden von den Banken abgelehnt. Neben diesen KMU gibt es aber auch noch Unternehmen, die zwar ein Finanzierungsbedürfnis haben, jedoch bei der Bank keinen Kreditantrag stellen. Die Gruppe dieser «entmutigten» KMU entspricht rund sechs Prozent aller Schweizer KMU oder einem Anteil von 27 Prozent an denjenigen KMU mit einem Finanzierungsbedürfnis.²⁹ Diese KMU könnten für Crowdlending-Plattformen eine interessante Kundengruppe darstellen.³⁰

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.³¹

Mit Blick auf die Volumina in allen drei Crowdlending-Bereichen lässt sich 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. Es ist weiterhin zu erwarten, dass die Anteile von Crowdlending an den entsprechenden Märkten in Zukunft markant steigen werden. Zudem zeigt insbesondere Grossbritannien, wie ein Markt mit starken Crowdlending Plattformen aussehen kann. Im Bereich KMU-Kredite wurden 2017 9.5 % aller neuen Finanzierungen über Online-Plattformen abgewickelt. Im Jahr 2012 lag der Anteil noch bei 0.34 %. Insbesondere sehr kleine Unternehmen machen von dieser Finanzierungsmöglichkeit Gebrauch.³²

Im Sommer 2017 hatte der Bundesrat mit der sogenannten FinTech-Regulierung die regulatorischen Rahmenbedingungen gelockert. Einerseits wurde die Frist für die Entgegennahme von Geldern zu Abwicklungszwecken von sieben auf 60 Tage erhöht. Andererseits wurde die sogenannte 20er-Regel bei

²⁸ SNB (2018). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank. Online (01.04.2019): <https://data.snb.ch/>

²⁹ Hochschule Luzern/SECO (2017) – Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ & SECO. Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz 2016.

³⁰ Dietrich, A. & Amrein, S. (2018). Welches Potenzial hat Crowdfunding in der Schweiz? Blog vom 05.03.2018. Online (01.04.2019): <https://blog.hslu.ch/retailbanking/2018/03/05/welches-potential-hat-crowdlending-in-der-schweiz/>

³¹ Eine Studie des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ wird im Sommer 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.

³² University of Cambridge (2018b). The 5th UK Alternative Finance Industry Report. Cambridge Centre for Alternative Finance.

Kreditlimiten für Unternehmen bis zu CHF einer Million aufgehoben.³³ Im November 2018 hat der Bundesrat die sogenannte 20er-Regel schliesslich auch für Kredite an Privatpersonen aufgehoben. Die 20er Regel schrieb vor, dass Kredite nur von 20 Personen finanziert werden. Die Änderungen der FinTech Regulierung traten per 1. April 2019 in Kraft.³⁴ Die Anpassungen wurden von der Branche begrüsst.

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 % auf Rückzahlungen				
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 ³⁵	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 % 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

³³ Bundesrat (2017). Bundesrat setzt neue Fintech-Regeln in Kraft. Online (11.04.2014): <https://www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-67436.html>

³⁴ Bundesrat (2019). Bundesrat verabschiedet Ausführungsbestimmungen zur FinTech-Bewilligung. Online (11.04.2014): <https://www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-73186.html>

³⁵ 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 bot bis 2018 lediglich Advanon ein Geschäftsmodell an, bei dem auch private Anleger investieren konnten. Nach einem grösseren Betrugsfall hat sich Advanon aber komplett vom Geschäft mit privaten Investoren zurückgezogen und steht nur noch institutionellen Investoren offen. Dadurch fällt die Plattform nach unserer Definition künftig nicht mehr unter «Crowdfunding». Die entsprechenden Zahlen des Jahres 2018 wurden jedoch noch komplett in den Marktstatistiken berücksichtigt. Advanon bietet sowohl kurzfristige Kredite als auch das sogenannte Invoice Trading an, bei welchem Debitoren gegen einen Abschlag veräussert werden können. Ein ähnliches Geschäftsmodell verfolgt auch Tradeplus24. Tradeplus24 fokussiert aber ebenfalls ausschliesslich auf institutionelle Investoren.

Das Volumen im Bereich Invoice Trading betrug 2018 CHF 24.3 Millionen (2017: CHF 23.5 Mio.³⁶). Die Anzahl Transaktionen sind bei Advanon im Jahr 2018 von 1'500 auf 1'855 gestiegen (dies beinhaltet die Kategorien «Business Loan» und «Invoice Financing»). 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 der Volumina von Advanon wurde deshalb dem Bereich Crowdlending zugeordnet. Advanon unterhält mit der Basellandschaftlichen Kantonalbank die Plattform KMUcash.ch.

³⁶ Der Wert des Jahres 2016 umfasst sowohl Invoice Trading als auch kurzfristige Fremdkapitalfinanzierungen, der Wert 2017 hingegen nur Invoice Trading. Siehe dazu Fussnote 11.

3.6 Weitere Geschäftsmodelle im Bereich Alternative Finance

Neben den erwähnten klassischen Crowdlending-Geschäftsmodellen sind in den letzten zwei bis drei Jahren viele weitere Plattformen entstanden, die sich an professionelle Investoren richten. Die Plattformen verfolgen häufig ein B2B (Business-to-Business) Geschäftsmodell und fokussieren sich auf Geldnehmer-Seite häufig auf Unternehmen oder öffentlich-rechtliche Körperschaften (ÖRK).

Die Bank Vontobel lancierte im September 2018 die Geld- und Kapitalmarkt-Plattform *cosmofunding*. Das Angebot von *cosmofunding* richtet sich an öffentlich-rechtliche Körperschaften (ÖRK), Corporates sowie an institutionelle Investoren. Die Plattform arbeitet mit der Schweizer Ratingagentur *fedafin* zusammen, welche für die entsprechenden Kreditnehmer Ratings erstellt. Seit ihrem Start hat die Plattform Kreditanträge im Umfang von über CHF 3.8 Milliarden registriert. Das durchschnittliche Volumen der gewährten Finanzierungen liegt bisher bei CHF 32.8 Millionen (Bandbreite von CHF 700'000 bis CHF 100 Millionen) und die durchschnittliche Laufzeit bei 4.4 Jahren. Das Volumen der vermittelten Finanzierungen gibt *cosmofunding* aktuell nicht bekannt.

Ebenfalls im Markt für ÖRK aktiv ist *Loanboox*. Die Plattform ist bereits seit September 2016 online. Von der Einführung bis zum Frühjahr 2019 hatte *Loanboox* Darlehen in Höhe von etwa CHF 10 Milliarden vermittelt. Auch *Loanboox* verfolgt ausschliesslich einen B2B-Ansatz und akzeptiert nur institutionelle und professionelle Investoren. Auf Geldnehmer-Seite kann die Plattform von Gemeinden, Städten, Kantonen und Grossunternehmen zur Finanzierung von Krediten zwischen CHF 500'000 und CHF 500 Millionen genutzt werden. Bei den meisten Krediten gibt es jeweils nur eine Gegenpartei. *Loanboox* beschränkt sich auf reine Vermittlungsdienstleistungen und berechnet für die Kreditnehmer eine einmalige Gebühr in der Höhe von einem Basispunkt pro Laufzeit-Jahr im Darlehensbereich. *Loanboox* expandierte 2017 nach Deutschland und 2018 nach Österreich und Frankreich. Im Januar 2019 hat sich die Plattform Eigenkapital im Umfang von CHF 22 Millionen beschafft. Zu den Investoren gehörten unter anderem die Deutsche Kreditbank AG und die LGT Gruppe, jeweils im kleinen einstelligen Prozentbereich. Die Unternehmensbewertung lag gemäss Aussage von *Loanboox* bei CHF 122 Millionen.³⁷ Ein weiteres Beispiel eines B2B-Geschäftsmodell ist *Remaco* mit seiner Direct Lending Plattform, welche Unternehmen mit qualifizierten Investoren verbindet. Auch *instimatch* global richtet sich an institutionelle Investoren. Im Vergleich zu den genannten Plattformen konzentriert sich *instimatch* aber mehr auf kurzfristige Transaktionen und versucht, einen Teil des Geldmarktes auf seine Plattform zu bringen. Neben institutionellen Investoren steht *instimatch* auch grösseren Unternehmen offen, die ihre Liquidität über die Plattform optimieren möchten.

Ende 2018 ist mit *Systemcredit* ein Start-up online gegangen, welches einen Marktplatz für KMU-Kredite etablieren möchte. *Systemcredit* bietet als Vermittler den KMU auf seiner Plattform Kreditofferten von mehreren möglichen Geldgebern an. Als mögliche Geldgeber sollen primär Banken, institutionelle Investoren und Crowdlending-Plattformen (bzw. deren Investoren) gewonnen werden. Aktuell besteht eine Kooperation mit der Bank Cler sowie mit der Crowdlending-Plattform *Swisspeers*.

Diese in der Schweiz beobachtbaren Entwicklungen und die oben vorgestellten Plattformen im Bereich B2B halten wir für sehr interessant und auch relevant. 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 mittleren dreistelligen Millionenbereich sind, vermitteln die obigen B2B-Modelle bereits nach kurzer Zeitschon mehrere Milliarden CHF pro Jahr. Auch die Banken beobachten daher diese Entwicklungen genau. Wir gehen davon aus, dass neben der Bank Vontobel (*cosmofunding*) oder UBS (mit der Plattform *UBS Atrium*) auch weitere Banken in solche Geschäftsmodelle investieren werden.

³⁷ *Loanboox* (2019). *Loanboox* sammelt 22 Millionen Franken ein. Medienmitteilung vom 30.01.2019. Online (14.04.2019): <https://www.loanboox.com/landing/ch/news/posts/series-b-01-19>

4 Crowdfunding im internationalen Vergleich

Der Schweizer Crowdfunding-Markt hat sich in den vergangenen Jahren stark weiterentwickelt. Im vergangenen Jahr hat das Volumen erstmals die Grenze von einer halben Milliarde überschritten. Die Wachstumsdynamik hat sich im Jahr 2018 gegenüber dem Vorjahr jedoch etwas abgeschwächt. 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?

Tabelle 6 zeigt die Crowdfunding-Volumen ausgewählter Länder im Jahr 2017 sowie die Anteile der verschiedenen Bereiche von Crowdfunding am Gesamtvolumen. Da zum Zeitpunkt der Publikation lediglich für die Schweiz Zahlen des Jahres 2018 verfügbar sind, fokussiert sich der nachfolgende Vergleich auf das Jahr 2017. Im Jahr 2017 verfügte China über den weltweit grössten Crowdfunding-Markt. Mittels Crowdfunding wurden umgerechnet CHF 345.1 Milliarden vermittelt. In den USA betrug dieser Wert im Jahr 2017 CHF 38.6 Milliarden, in Grossbritannien CHF 7.8 Milliarden. Die Volumina der Schweizer Nachbarländer lagen in Frankreich bei CHF 725.0 Millionen, in Deutschland bei CHF 661.9 Millionen und in Österreich bei CHF 36.6 Millionen. Auch wenn die Übersicht der untenstehenden Länder nicht abschliessend ist, so gehört die Schweiz auch in absoluten Werten eher zu den grösseren Märkten (Marktvolumen 2017: CHF 374.5 Mio.).

Bei der Betrachtung der Relevanz einzelner Teilbereiche von Crowdfunding fällt die generell hohe Bedeutung von Crowdlending in fast allen Märkten auf. Der Fremdkapitalmarkt trägt somit meist den grössten Teil zum Gesamtvolumen bei. Vergleichsweise wichtig ist in der Schweiz das Real Estate Crowdfunding. In den Jahren 2017 und 2018 trug dieser Bereich 31.0 und 33.8 Prozent zum Crowdfunding-Volumen in der Schweiz bei. Dieser Anteil ist in der Schweiz so hoch wie in keinem anderen Land.

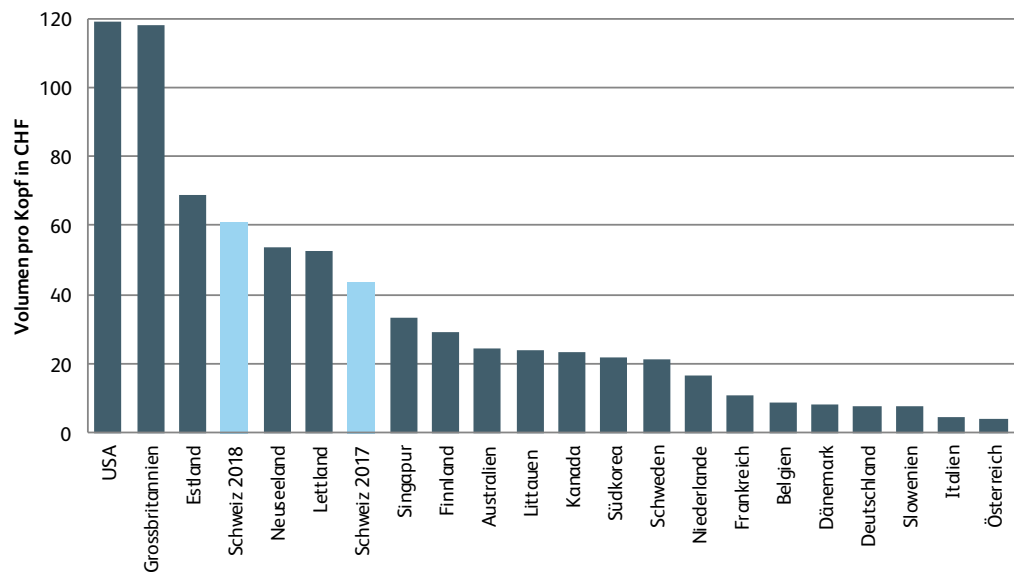
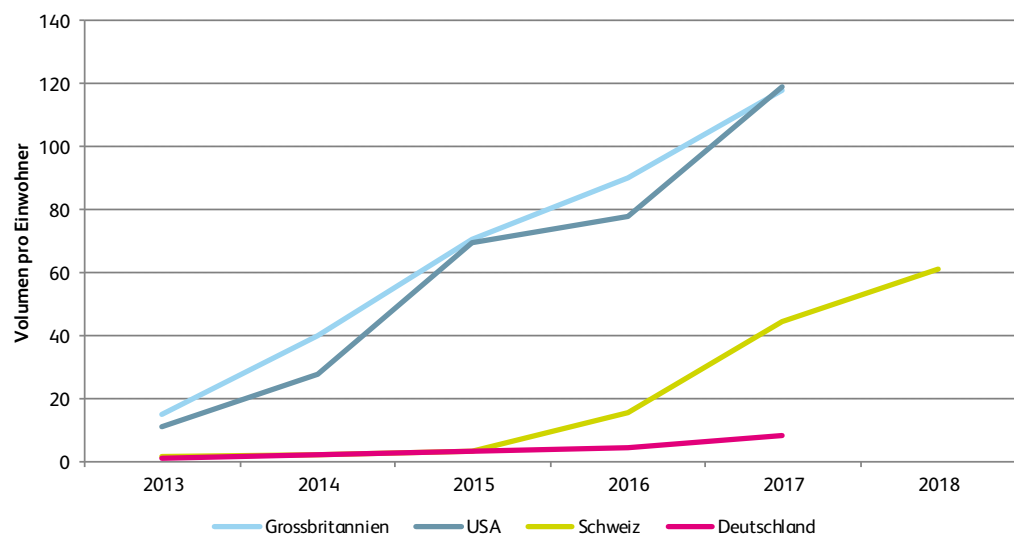
Aufgrund der unterschiedlichen Grösse und Wirtschaftskraft der oben aufgeführten Länder sind Aussagen zu den absoluten Volumenzahlen nur bedingt aussagekräftig. Abbildung 10 stellt daher die Volumina des Jahres 2017 in das Verhältnis zur Einwohnerzahl. In China wurde im Jahr 2017 das grösste Volumen pro Kopf über Crowdfunding finanziert (CHF 249). Der Wert ist jedoch grafisch nicht dargestellt. Nach dem Platzen einer eigentlichen Blase im Crowdlending dürften die Werte 2018 stark zurück gehen. In Grossbritannien und in den USA lag das pro Kopf Volumen im Jahr 2017 bei CHF 119, respektive CHF 118. In Kontinentaleuropa fällt auf, dass insbesondere in Estland hohe Beträge pro Person über Crowdfunding vermittelt wurden. Der Wert für die Schweiz lag im Jahr 2018 bei CHF 61 und 2017 bei CHF 45. Im Jahr 2016 lag der Wert noch bei CHF 15 pro Einwohner.

Im Vorjahr wurde an dieser Stelle festgehalten, dass die Schweiz gegenüber den führenden Märkten in den USA und Grossbritannien etwa drei Jahre zurückliegt. Zudem wurde die Frage gestellt, ob die Schweiz gegenüber diesen Ländern aufholen wird. Die Volumina des Jahres 2017 sind nun auch für Grossbritannien und die USA verfügbar. Es zeigt sich, dass sich der Rückstand zumindest im Jahr 2017 – trotz enormem Wachstum in der Schweiz – nicht stark reduziert hat. Im Jahr 2018 lag das Crowdfunding Volumen in der Schweiz pro Kopf bei CHF 61. In den USA und Grossbritannien wurde dieser Wert bereits 2015 überschritten. Trotzdem muss festgehalten werden, dass die Bedeutung von Crowdfunding in der Schweiz im Vergleich zu anderen kontinentaleuropäischen Ländern vergleichsweise sehr hoch ist.

Land	Volumen 2017 in CHF Mio.	Wachstum 2016-2017	Anteil des entsprechenden Bereiches am Crowdfunding Volumen 2017							
			Business Crowdlending	Consumer Crowdlending	Real Estate Crowdlending	Real Estate Crowdinvesting	Business Crowdinvesting	Crowddonating / Crowdsupporting	Invoice Trading	Sonstiges
China	345'067,4	69,5 %	29,8 %	68,5 %	1,7 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
USA	38'666,7	53,8 %	20,8 %	76,0 %	3,1 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Grossbritannien	7'796,1	31,8 %	33,2 %	22,8 %	19,8 %	3,4 %	5,4 %	1,4 %	12,8 %	1,2 %
Australien	1'130,8	193,1 %	52,0 %	23,0 %	7,4 %	1,8 %	0,2 %	2,3 %	12,4 %	0,9 %
Kanada	854,2	307,5 %	58,0 %	12,2 %	14,0 %	1,3 %	1,6 %	12,9 %	0,0 %	0,0 %
Frankreich	725,0	49,2 %	18,0 %	44,9 %	0,0 %	10,3 %	7,4 %	8,5 %	4,6 %	6,1 %
Deutschland	661,9	88,8 %	12,0 %	54,6 %	0,0 %	21,3 %	3,3 %	7,5 %	0,3 %	1,0 %
Schweiz 2018	516,6	37,9 %	26,0 %	11,0 %	13,6 %	33,8 %	5,9 %	5,0 %	4,7 %	0,0 %
Schweiz 2017	374,5	192,1 %	29,8 %	13,9 %	6,2 %	31,0 %	5,1 %	7,8 %	6,3 %	0,0 %
Japan	341,7	-12,8 %	54,4 %	0,0 %	13,1 %	27,9 %	1,0 %	3,5 %	0,0 %	0,0 %
Niederlande	282,7	33,5 %	51,6 %	2,4 %	0,0 %	1,6 %	7,0 %	3,1 %	11,7 %	22,7 %
Italien	267,9	93,4 %	10,0 %	24,5 %	0,5 %	0,0 %	2,0 %	5,4 %	57,6 %	0,0 %
Indien	263,8	240,5 %	49,8 %	34,5 %	0,0 %	0,0 %	6,6 %	7,8 %	0,6 %	0,8 %
Neuseeland	257,6	24,2 %	6,1 %	85,5 %	1,4 %	0,0 %	0,5 %	6,5 %	0,0 %	0,0 %
Schweden	211,2	125,0 %	1,1 %	34,9 %	4,6 %	25,2 %	17,9 %	0,0 %	16,4 %	0,0 %
Singapur	187,7	20,0 %	57,4 %	0,1 %	0,6 %	0,0 %	26,0 %	0,0 %	14,2 %	1,7 %
Mexico	186,8	240,5 %	57,8 %	6,8 %	3,1 %	5,6 %	0,8 %	6,4 %	10,6 %	8,9 %
Brasilien	186,8	597,2 %	25,0 %	58,7 %	0,0 %	0,9 %	3,1 %	11,0 %	0,3 %	1,0 %
Spanien	178,5	25,2 %	26,6 %	19,7 %	11,5 %	0,2 %	13,2 %	9,7 %	19,2 %	0,0 %
Finnland	161,7	4,4 %	17,5 %	69,8 %	0,0 %	3,5 %	0,0 %	0,8 %	4,9 %	3,5 %
Polen	158,4	280,8 %	16,9 %	68,6 %	0,0 %	0,0 %	0,5 %	6,6 %	7,4 %	0,0 %
Lettland	102,5	246,1 %	13,5 %	81,9 %	4,2 %	0,0 %	0,0 %	0,1 %	0,2 %	0,0 %
Belgien	101,1	80,0 %	16,7 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	1,1 %	1,1 %	80,3 %	0,9 %
Estland	90,3	0,4 %	4,8 %	50,1 %	22,6 %	6,1 %	0,7 %	1,9 %	13,7 %	0,0 %
Dänemark	48,2	-50,3 %	22,4 %	7,4 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	8,3 %	62,0 %	0,0 %
Österreich	36,6	55,4 %	28,6 %	0,0 %	5,2 %	0,0 %	26,5 %	18,5 %	0,0 %	21,3 %
Tschechien	29,5	-14,0 %	7,5 %	10,2 %	0,3 %	0,0 %	0,0 %	1,0 %	80,9 %	0,0 %
Norwegen	13,1	145,6 %	1,7 %	0,0 %	22,9 %	0,0 %	11,9 %	63,6 %	0,0 %	0,0 %

Tabelle 6: Volumen von Crowdfunding in ausgewählten Ländern im Jahr 2017 sowie Anteile der entsprechenden Bereiche von Crowdfunding³⁸

³⁸ Daten: Schweiz: Eigene Erhebungen. Andere Länder: Diverse Marktstudien von University of Cambridge. Publications. Online. (15.05.2019): <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/>

Abbildung 10: Crowdfunding-Volumen pro Einwohner in ausgewählten Ländern 2017³⁹Abbildung 11: Crowdfunding-Volumen pro Einwohner 2013-2017⁴⁰

³⁹ Daten: Siehe Fussnote 38. Einwohnerzahlen: The World Bank. Population total. Online (15.05.2019): <https://data.worldbank.org/indicator/sp.pop.totl>

⁴⁰ Daten: Siehe Fussnote 38. Einwohnerzahlen: The World Bank. Population total. Online (15.05.2019): <https://data.worldbank.org/indicator/sp.pop.totl>

5 Thesen: Crowdfunding im Jahr 2019

Vor dem Hintergrund der aufgezeigten Resultate stellen wir folgende Thesen für die Entwicklung im Crowdfunding-Markt für das Jahr 2019 auf:

1. Wachstum hält an

Die Wachstumsquoten im Jahr 2018 waren sehr positiv, lagen aber etwas unter unseren Erwartungen. Für das Jahr 2019 gehen wir davon aus, dass das Gesamtvolumen erneut im zweistelligen Prozentbereich wachsen wird. Insgesamt rechnen wir mit einem Volumen zwischen CHF 700 und 900 Millionen im Crowdfunding-Markt Schweiz 2019. Das Wachstum wird stark getrieben werden vom Real Estate Crowdinvesting und von Crowdlending.

2. Marktkonzentration akzentuiert sich – Markteintritte werden seltener

Die meisten Crowdfunding-Subsegmente werden dominiert von den jeweils drei bis fünf grössten Plattformen. Wir gehen davon aus, dass sich dies noch stärker akzentuieren wird. Einen Eintritt neuer Plattformen in den hiesigen Markt wird nur noch selten zu beobachten sein. Zudem sind verstärkte Kooperationen und Zusammenschlüsse zwischen einzelnen Plattformen im Jahr 2019 möglich.

Es gibt immer noch zahlreiche Plattformen in der Schweiz, welche zwar online sind, jedoch bislang nur sehr wenige Projekte finanziert haben. Von diesen Plattformen werden 2019 wieder einige verschwinden.

3. Crowdfunding entfernt sich immer mehr von der Grundidee

Die ursprüngliche Idee von Crowdfunding war es, durch die Mobilisierung einer grossen Anzahl von Personen ein Projekt zu finanzieren. In zwei Bereichen wird diese Grundidee immer stärker verwässert: Im Crowdlending zeigt sich, dass immer mehr Plattformen Transaktionen zwischen Kreditnehmern und Kreditgebern ohne eine öffentliche Ausschreibung durchführen und viele Kredite nicht mehr von einem Schwarm, sondern von einem einzelnen professionellen Investor finanziert werden. Die Bedeutung von Privatpersonen wird dadurch geringer. Ähnliche Entwicklungen können wir im Bereich des «Business Crowdinvesting» feststellen.

Wir erwarten, dass mit zunehmendem Marktwachstum die Bedeutung von professionellen Investoren weiter zunimmt und dadurch die Privatpersonen relativ gesehen an Bedeutung verlieren werden. Im Bereich Crowdlending wird der vermehrte Beizug von institutionellen Investoren das Wachstum noch einmal beschleunigen.

Im Bereich Crowdsupporting und Crowddonating ist die Crowd verschiedener Privatpersonen weiterhin zentral. Auch hier können wir uns aber vorstellen, dass eine zukünftig noch engere Zusammenarbeit zwischen Firmen/Stiftungen und Plattformen zu einer Verschiebung im Bereich der Kapitalgeber führt.

4. Die Bedeutung des Schweizer Crowdfunding Marktes wird im internationalen Vergleich sehr hoch bleiben

Betrachtet man die Crowdfunding-Volumen pro Kopf im internationalen Vergleich, so gehört die Schweiz zu den relevanteren Märkten weltweit. Auch in absoluten Zahlen hat der Schweizer Markt – trotz dem im Vergleich kleinen Heimmarkt – ein durchaus beachtliches Volumen erreicht. Der Rückstand auf die führenden Märkte in Grossbritannien und den USA wird zwar nur schwer aufzuholen sein. In Kontinentaleuropa wird die Schweiz aber auch weiterhin vergleichsweise hohe Volumen aufweisen.

Anhang: Marktteilnehmer

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

		Name	3circlefunding www.3circlefunding.ch
		Rechtlicher Eigentümer	3circlefunding GmbH
Geschäftsführer	Anthony McCarthy	Adresse	Höschgasse 25 8008 Zürich
Gründungsjahr	2017	E-Mail	anthony.mccarthy@3circlefunding.ch
Anzahl Mitarbeitende	4 (VZÄ)	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	Listing & Service Fee		

		Name	100-DAYS www.100-days.net
		Rechtlicher Eigentümer	100-Days.net GmbH
Geschäftsführer	Romano Strebel & Christian Kliner	Adresse	St. Jakobstrasse 54a 8004 Zürich
Gründungsjahr	2012	E-Mail	support@100-days.net
Anzahl Mitarbeitende	1.2 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdsupporting / Crowddonating		
Kurzbeschreibung 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	all-or-nothing, 9 % der Zielsumme bei Erfolg (11 % bei Etappen-Projekten)		

		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	4 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung 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 % auf jede monatlich zurückbezahlte Rate.		

 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	33	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		

		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	1.3	Telefon	+41 22 368 08 08
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Für Investoren und Entrepreneurs, welche nach mehr als nur die Finanzierung suchen.		
Gebührenmodell	Flat fee for assesement and success fee		

		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.		

		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		
Kurzbeschreibung 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		

		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		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Internationale Crowdinvesting Plattform für Startups, KMUs & Immobilienprojekte in Österreich, Deutschland, der Schweiz, Slowenien, Slowakei und Polen		
Gebührenmodell	Überwiegend Transaktionsbasiert		

		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		
Kurzbeschreibung 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.ch
		Rechtlicher Eigentümer	CreditGate24 (Schweiz) 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		
Kurzbeschreibung Unternehmung	CreditGate24 bringt Kreditnehmer mit privaten und institutionellen Anlegern auf der hochautomatisierten Marketplace-Lending Plattform zusammen. CreditGate24 bietet Finanzierungen für Private, KMU und Immobilien an.		
Gebührenmodell	0.6-0.8 % bei Kreditnehmern, 1 % bei Anlegern		

 creditworld		Name	creditworld www.creditworld.ch
		Rechtlicher Eigentümer	creditworld AG
Geschäftsführer	Kai Ren, Philipp Schneider & Philipp Schnyder	Adresse	Selnastrasse 5 8001 Zürich
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@creditworld.ch
Anzahl Mitarbeitende	8 (VZÄ)	Telefon	+41 44 510 87 02
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung 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	Crowdhouse AG
Geschäftsführer	Robert Plantak und Ardian Gjeloši	Adresse	Lerchenstrasse 24 8045 Zurich
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@crowdhouse.ch
Anzahl Mitarbeitende	100 (VZÄ)	Telefon	+41 44 377 60 60
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschreibung 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		

		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		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Crowdfunding um in Schweizer Immobilien zu investieren		
Gebührenmodell	3.0 % Brokerage-Fee und 0.6 % Transaction-Fee. 1.5 % Net-Rent - Management-Fee		

		Name	Crowdpark www.crowdpark.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Crowdpark SA
Geschäftsführer	Sébastien Demartines	Adresse	Chemin des Buclines 20 1224 Chêne-Bougeries
Gründungsjahr	2018	E-Mail	office@crowdpark.ch
Anzahl Mitarbeitende	2 (VZÄ)	Telefon	+41 22 518 14 52
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Crowdfunding um in Schweizer Immobilien zu investieren		
Gebührenmodell	Brokerage fee : 3 % of the acquisition price ; Management fee : 5 % of the net rental income		

		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		
Kurzbeschreibung 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		

		Name	Foxstone SA www.foxstone.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Dan Amar
Geschäftsführer	Dan Amar	Adresse	Rue des Bains 35 1205 Genève
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@foxstone.ch
Anzahl Mitarbeitende	12 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdinvesting & Crowdlending		
Kurzbeschreibung 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	3 % commission on the asset gross amount and management fees between 0.10 % and 0.50 % annually		

		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		
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 Gesamtsumme		

		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		
Kurzbeschreibung 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	Beyzade Han	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	2 (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	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	24 (VZÄ)	Telefon	+41 44 380 29 35
Form	Crowdfunding		
Kurzbeschreibung 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 %.		

		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		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Peer-to-Peer Lender in der Schweiz		
Gebührenmodell	Kreditnehmer: 0.75 % p.a., Anleger: 1 % des Anlagebetrags		

		Name	Lendico Schweiz AG www.lendico.ch
		Rechtlicher Eigentümer	PostFinance AG
Geschäftsführer	Myriam Reinle	Adresse	Talacker 34 8001 Zürich
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@lendico.ch
Anzahl Mitarbeitende	9.2 (VZÄ)	Telefon	+41 43 508 71 58
Form	Crowdlending, Marketplace Lending		
Kurzbeschreibung 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. % (auf den Kreditbetrag) für den Kreditnehmer, 1 % auf den Rückzahlungsbeträgen		

		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		
Kurzbeschreibung 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		

		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		
Kurzbeschreibung 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		

		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		
Kurzbeschreibung 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		

		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		
Kurzbeschreibung 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	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	1.2 (VZÄ)	Telefon	+41 32 622 07 07
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschreibung 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 %		

		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		
Kurzbeschreibung 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 %		

		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	Reward-based		
Kurzbeschreibung Unternehmung	SIG Impact is a sectoral platform that only publishes Geneva-based projects aimed at promoting the energy transition, such as energy efficiency, renewable energies and waste reduction projects.		
Gebührenmodell	The SIG Impact platform is linked to our Demand side management program "éco21", so there is no commission charged on projects published by our clients.		

		Name	Splendit www.splendit.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Switzerland AG
Geschäftsführer	Michel Lalive d'Epinay und 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.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		
Kurzbeschreibung 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.		

		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		
Kurzbeschreibung 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		

		Name	wemakeit www.wemakeit.com
		Rechtlicher Eigentümer	Verein Wemakeit.ch
Geschäftsführer	Céline Fallet & Leandro Davies	Adresse	Schöneeggstrasse 5 8004 Zürich
Gründungsjahr	2012	E-Mail	hello@wemakeit.com
Anzahl Mitarbeitende	6 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdsupporting		
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. 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	2'035	n/a	5'113
2018	87	1'644	3'290	1'500	6'521
2008-2018	207	7'371	7'026	1'500⁴¹	18'204

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 ⁴²	128.2
2017	135.2	29.1	186.7	23.5	374.5
2018	204.9	25.6	261.9	24.3	516.6
2008-2018	400.5	98.7	520.4	65.2	1'084.9

⁴¹ Beinhaltet lediglich das Volumen 2018. Dieses wurde erstmals 2018 separat erhoben.

⁴² 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

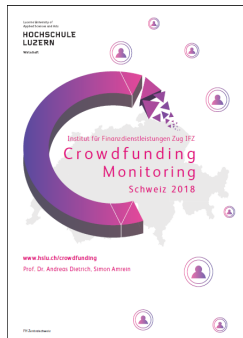
- DAS Accounting
- DAS Bank Management
- DAS Compliance Management
- DAS Controlling
- DAS Corporate Finance
- DAS Economic Crime Investigation
- DAS Pensionskassen Management
- DAS Private Banking & Wealth Management
- DAS Risk Management

Certificate of Advanced Studies CAS

- CAS Accounting
- CAS Anlageberatung
- CAS Asset Management
- CAS Commodity Professional
- CAS Controlling
- CAS Digital Banking
- CAS Digital Controlling
- CAS Enterprise Risk Management
- CAS Financial Investigation
- CAS Financial Management
- CAS Financial Transactions
- CAS Finanz- und Rechnungswesen für Juristen
- CAS Finanzmanagement für Nicht-Finanz-fachleute
- CAS Führungskompetenz für Finanzfachleute
- CAS Funding & Treasury
- CAS Gesamtbanksteuerung
- CAS Governance, Risk and Compliance
- CAS Sales und Marketing im Banking
- CAS Swiss Certified Treasurer (SCT®)
- CAS Tax Compliance Management for Financial Institutions
- CAS Turnaround Management
- CAS Verwaltungsrat

Ausgewählte Publikationen des IFZ

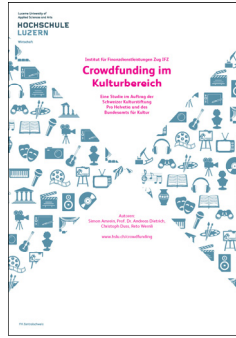
Crowdfunding Monitoring Schweiz 2018



50 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

Crowdlending Survey 2019



50 Seiten, kostenlos
verfügbar unter
hslu.ch/crowdfunding

- Entwicklung des Schweizer Marktes
- Internationaler Vergleich
- Umfrage bei den Schweizer Plattformen

Unternehmensfinanzierung mit Private Debt



Kostenlos verfügbar
unter
hslu.ch/retailbanking

- Analyse des Schweizer Private Debt Marktes und dessen Akteure
- Schätzung des Marktvolumens

IFZ FinTech Study 2019



167 Seiten, kostenlos
verfügbar unter
hslu.ch/retailbanking

- Hub Comparison
- Political & Legal Environment
- Economic, Social & Technological Environment
- Swiss FinTech Companies

Studie zur Finanzierung der KMU 2016



78 Seiten, kostenlos
verfügbar unter
hslu.ch/retailbanking

- Repräsentative Umfrage zur Finanzierungssituation bei Schweizer KMU
- Einschätzung des Unternehmensumfeldes

Digitales Firmenkundengeschäft 2016



50 Seiten, kostenlos
verfügbar unter
hslu.ch/retailbanking

- Digitale Angebote von Schweizer Banken
- Bedürfnisse von Firmenkunden

IFZ Retail Banking-Studie 2018



200 Seiten, CHF 290.-

- Zufriedenheit der Bankkunden
- Nachhaltigkeit bei Schweizer Banken
- Benchmarking Analyse
- Corporate Governance Analyse

Wir danken folgenden Plattformen für die Unterstützung

100-Days
Crowdhouse
Lendora
3CircleFunding
Crowdli
Lokalhelden
acredius
Crowdpark

Progettiamo
Advanon
Foxstone
Projektstarter
Beedoo
Funders
Raizers
Cashare

I believe in you
SIG Impact
Creditfolio
I care for you
Splendit
CreditGate24
Investiere
SwissLending

Creditworld
Lend
Swisspeers
Crowd4Cash
Lendico
wemakeit

Hochschule Luzern – Wirtschaft
Institut für Finanzdienstleistungen Zug
IFZ

Grafenauweg 10
Postfach 7344
6302 Zug

hslu.ch/crowdfunding
ISBN 978-3-906877-54-9