

DIGITALES ARCHIV

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

Periodical Part

Crowdfunding monitoring Schweiz ... / Institut für Finanzdienstleistungen Zug ; 2017

Provided in Cooperation with:

Hochschule Luzern

Reference: Crowdfunding monitoring Schweiz ... / Institut für Finanzdienstleistungen Zug ; 2017 (2017).

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/11159/3451>

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/>

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://savearchive.zbw.eu/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

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Crowdfunding Monitoring Schweiz 2017

www.hslu.ch/crowdfunding

Prof. Dr. Andreas Dietrich, Simon Amrein

FH Zentralschweiz

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



Wichtigste Resultate in der Übersicht

In der Schweiz wurden im Jahr 2016 **CHF 128.2 Millionen (+362%)** für **3'098 Kampagnen** vermittelt.

Das grösste Wachstum von 2015 auf 2016 verzeichnete der Bereich **Crowdlending (+597%, auf CHF 55.1 Mio.)**, gefolgt von **Crowdinvesting (+453%, auf CHF 39.2 Mio.)**, **Crowdsupporting/Crowddonating (+37%, auf CHF 17.0 Mio.)** und **Invoice Trading (CHF 17.0 Mio.)**.

Mittels Crowdfunding wurden innerhalb von **sieben Jahren** in der Schweiz **CHF 193.8 Millionen** vermittelt.

Über 100'000 Personen haben im Jahr 2016 in der Schweiz ein Crowdfunding-Projekt unterstützt.

Im Jahr 2016 wurden im Crowdsupporting/Crowddonating von 2'042 lancierten Kampagnen 1'338 Kampagnen finanziert. Dies entspricht einer **Erfolgsquote von 65.5 Prozent**.

Etwa **50 Crowdfunding Plattformen** waren in der Schweiz per Ende April 2017 aktiv.

Vorwort

Crowdfunding ist eine alternative Form der Finanzierung. Mit dieser Methode der Geldbeschaffung lassen sich über Plattformen im Internet verschiedenartige Projekte finanzieren. Dazu gehören beispielsweise Kredite an KMU, aber auch die Beteiligung an einem Start-up, der Miterwerb einer Immobilie oder die Finanzierung einer Musik-CD. Crowdfunding-Projekte weisen somit eine enorm 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. Ende 2016 registrierten wir in der Schweiz deutlich über 40 Plattformen und bis April 2017 ist dieser Wert sogar auf rund 50 angestiegen.

In den letzten Jahren haben wir an dieser Stelle jeweils vermerkt, dass der Schweizer Crowdfunding Markt zwar wächst, sich die absoluten Volumina aber noch auf tiefem Niveau befinden. In diesem Jahr hat sich der Markt sowohl in Prozent als auch in absoluten Zahlen auf beeindruckende Art und Weise weiterentwickelt. Zum ersten Mal wurde mit Crowdfunding deutlich mehr als CHF 100 Millionen vermittelt. Dies gegenüber knapp CHF 28 Millionen im Vorjahr. Stark verändert präsentiert sich auch die Marktstruktur: Wie erwartet haben Real Estate Crowdfunding und die Finanzierung von KMU mittels Crowdfunding (Business Crowdfunding) markant zu diesem Wachstum beigetragen. Die Plattformen in diesen beiden Bereichen konnten die Transaktionsvolumen sehr stark erhöhen. Auf der Anlegerseite hat dies vermehrt das Interesse von professionellen Investoren geweckt, welche die benötigten Volumina bereitstellen können. Mit diesen fundamentalen Veränderungen im Jahr 2016 erwarten wir für 2017 nochmals eine deutliche Wachstumsbeschleunigung.

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft veröffentlicht jährlich das vorliegende Crowdfunding Monitoring. Mit dieser Publikation soll die Entwicklung in der Schweiz aufgezeigt, die bestehenden Plattformen vorgestellt und die Treiber der zukünftigen Entwicklung erläutert werden. Somit 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 in diesem Jahr mit Daten unterstützt: 100-days, Advanon, Cashare, c-crowd, CreditGate24, creditworld, Crowdhouse, Crowd4Cash, Foxstone, Funders, Gemeinsam unterwegs, GivenGain, Hyposcout AG, I believe in you, I care for you, ideenkicker.ch, investiere, KissKissBankBank, Lend, Lendico, Lendora, letshelp.ch, Lokalhelden, Miteinander erfolgreich, moBOo.ch, Progettiamo, Projektstarter, Raizers, splendit, Swisslending, SwisSpeers, Wecan.Fund und wemakeit. Wir möchten uns hierfür ganz herzlich bedanken. Ein grosses Dankeschön geht ebenfalls an unseren wissenschaftlichen Mitarbeitenden Philip Künzli.



Prof. Dr. Andreas Dietrich
Leiter Kompetenzzentrum Financial Services
Management,
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
3	Crowdfunding in der Schweiz	7
4	Crowdfunding im internationalen Vergleich	21
5	Thesen: Crowdfunding im Jahr 2017	26
	Anhang: Marktteilnehmer	28
	Anhang: Statistik	45
	Autoren	46
	Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ	47
	Ausgewählte Publikationen des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ	48

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

Hierfür hat das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft auch in diesem Jahr wieder die Daten sämtlicher in der Schweiz im Jahr 2016 aktiven Crowdfunding-Plattformen erhoben. Zwischen Januar und Dezember 2016 registrierten wir aktive Crowdfunding-Kampagnen für Projekte in der Schweiz auf folgenden 31 Plattformen: 100-days, Advanon, Cashare, c-crowd, CreditGate24, creditworld, Crowdhouse, Funders, Gemeinsam unterwegs, GivenGain, I believe in you, I care for you, ideenkicker.ch, Indiegogo, investiere, Kickstarter, KissKissBankBank, Lend, Lendico, letshelp.ch, Lokalhelden, Miteinander erfolgreich, moBOo.ch, Progettiamo, Projekt-Starter, splendit, Startnext, Swisslending, SwisSpeers, Wecan.Fund und wemakeit. Internationale Plattformen, welche nur sporadisch Kampagnen aus der Schweiz abwickeln, wurden nicht berücksichtigt.

Die Studie ist folgendermassen aufgebaut: Nach einer Einführung in das Thema (Kapitel 2) zeigt die Studie die Entwicklung des Schweizer Crowdfunding-Marktes seit 2008 auf (Kapitel 3). Das Kapitel 4 analysiert den schweizerischen Crowdfunding-Markt im internationalen Kontext. Das letzte Kapitel der Studie diskutiert in Form von Thesen, wie sich der Markt hierzulande zukünftig verändern könnte. Im Anhang befinden sich zudem Portraits der Schweizer Plattformen sowie verschiedene Datentabellen.

2 Begriffsabgrenzung und Definition

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

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

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

Die vier Formen von Crowdsourcing lassen sich wie folgt unterscheiden:

- **Crowdwisdom:** Crowdwisdom (Schwarmintelligenz) nutzt die Intelligenz einer Community. Die Crowd wird in diesem Bereich zur Aktivierung und Reflexion ihres Wissens aufgefordert.
- **Crowdcreation:** Crowdcreation hat zum Ziel, das kreative Potenzial einer Crowd zu nutzen. Die gesammelten Ideen der Masse kommen beispielsweise in Form von Texten, Audio-dateien oder Grafiken zur Anwendung.
- **Crowdvoting:** Beim Crowdvoting werden die Meinung und das Urteilsvermögen der Crowd genutzt. Ziel ist es, Ideen oder Inhalte zu bewerten. Die so strukturierten Meinungen bilden anschliessend die Entscheidungsgrundlage für die Crowd. Crowdvoting kann somit beispielsweise als Prognosewerkzeug genutzt werden.
- **Crowdfunding:** Auch im Bereich des Crowdfundings ist die Nutzung des Internets sowie der Crowd zentral. In Abweichung zu den oben erwähnten Kategorien stehen jedoch nicht Wissen oder kreatives Potenzial der Crowd im Mittelpunkt, sondern die Beschaffung von Kapital für Projekte. Die Phase der Geldbeschaffung wird als Kampagne bezeichnet.

¹ Siehe dazu beispielsweise Kaltenbeck, J. (2011). Crowdfunding und Social Payments. Berlin: Verlag epubli.

² Howe, J. (2006). The Rise of Crowdsourcing. Wired Magazine. Issue 14.06.

2.1 Definition von Crowdfunding: Gegenleistung als Entscheidungskriterium

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

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

Die fünf Crowdfunding-Kategorien sind in Abbildung 1 ersichtlich:

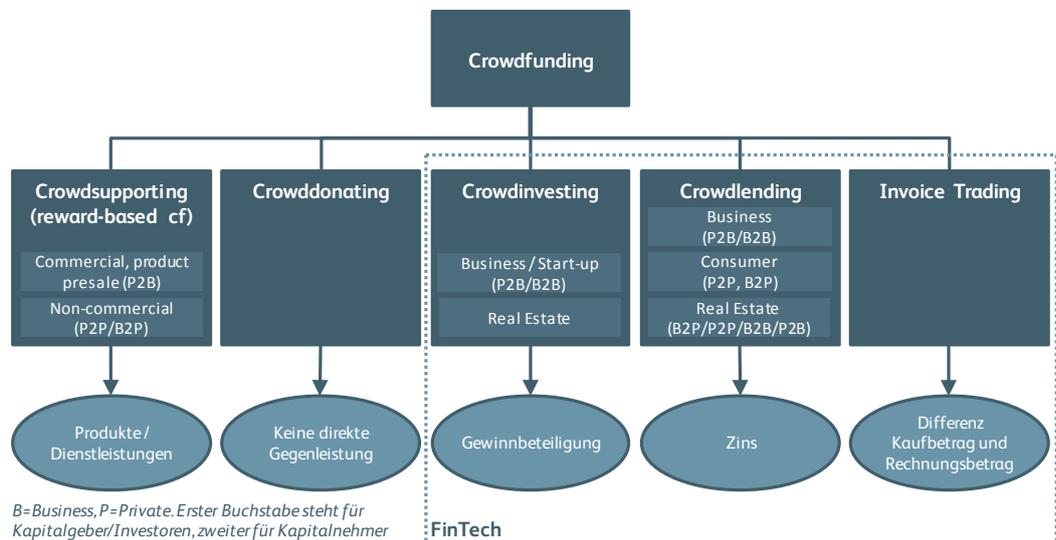


Abbildung 1: Formen und Gegenleistungen der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien

- **Crowdsupporting / reward-based Crowdfunding:** In die Kategorie Crowdsupporting fallen häufig kreative, kulturelle oder kommerzielle Projekte sowie Projekte aus dem Sportbereich. Bei dieser Art der Finanzierung erhält der Kapitalgeber eine in der Regel einmalige Gegenleistung in Form von Produkten, künstlerischen Werken oder Dienstleistungen. Der Kreativität der Kapitalsuchenden sind hier keine Grenzen gesetzt (bspw. Einladungen zu Veranstaltungen, Spezialeditionen oder Vorbezug eines Produktes). Crowdsupporting lässt sich abhängig davon, ob es sich bei den Projektinitiatoren um ein Unternehmen oder um eine Privatperson handelt, in einen kommerziellen und einen nicht kommerziellen Bereich unterteilen.
- **Crowddonating:** Die hier bezahlten Unterstützungsbeiträge sind reine Spenden, welche in der Regel nicht mit Gegenleistungen verknüpft sind. Denkbar sind beispielsweise soziale, karitative oder kulturelle Projekte. Ebenfalls kann Crowddonating zur Generierung von Geldern für politische Kampagnen genutzt werden.
- **Crowdinvesting:** Beim Crowdinvesting geht es weniger um das Finanzieren eines Projektes, als vielmehr um eine Beteiligung über Eigenkapital oder Mischformen von Eigen- und Fremdkapital (Mezzanine-Kapital) an einem Unternehmen oder an einer Immobilie.

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

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

- **Crowdlending:** Das Crowdlending umfasst die Finanzierung von Unternehmen oder Privaten durch Kredite (Fremdkapital). Crowdlending ist auch bekannt unter dem Namen Peer-to-Peer (P2P) oder Marketplace Lending. Als Gegenleistung für die Kreditgewährung erhalten die Darlehensgeber Zinszahlungen, deren Höhe in der Regel abhängig vom Risiko des Kapitalnehmers sind. Neben Privatkrediten und KMU-Krediten kann man in der Schweiz seit kurzem auch Hypotheken an Privatpersonen ohne eine dazwischengeschaltete Bank vergeben. Kredite an Privatpersonen werden in der Studie als **Consumer Crowdlending** bezeichnet, solche an Unternehmen als **Business Crowdlending**. Für Kredite in Form von Hypotheken verwendet die Studie den Begriff **Real Estate Crowdlending**.
- **Invoice Trading:** Bei dieser Form des Crowdfundings kaufen Investoren offene Rechnungen von Unternehmen gegen einen Abschlag. Invoice Trading erlaubt somit KMU kurzfristige Finanzierungen zu erhalten. Durch die direkte Verbindung von Debitoren und Investoren ergibt sich eine neue Anlageklasse. Investoren war es bislang nicht möglich, direkt ins Umlaufvermögen der Unternehmen zu investieren. Als Gegenleistung für den Kauf der Rechnungen erhalten die Investoren eine Rendite, die sich aus der Differenz zwischen dem Kaufbetrag für die Rechnungen und der Summe der offenen Rechnungsbeträge ergibt.

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

2.2 Motive von Kapitalnehmenden für die Lancierung von Kampagnen

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

2.3 Motive von Kapitalgebenden für die Unterstützung von Kampagnen

Auch die Motive der Unterstützenden können unterteilt werden in finanzielle und nicht-finanzielle Aspekte. Diese hängen massgeblich von der jeweiligen Crowdfunding-Kategorie ab. Im Bereich des Crowdinvesting und Crowdlending verfolgen die Investoren fast ausschliesslich finanzielle Ziele. Die Investorin oder der Investor eines Projekts erwartet als Gegenleistung für die Anlage eine 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.

Im Rahmen einer Umfrage des IFZ wurde im vergangenen Jahr eruiert, welche Personen Crowdfunding wie oft unterstützt haben und weswegen die anderen Personen noch keine Kampagne mitfinanziert haben (vgl. Crowdfunding Monitoring 2016). Dabei kam die Studie zum Schluss, dass die Mehrheit der Personen, welche schon einmal eine Crowdfunding-Kampagne unterstützt hat, bis jetzt lediglich Geld für ein Projekt zur Verfügung gestellt hat (40%). Rund ein Fünftel der Befragten gab an, bereits in zwei Projekte investiert zu haben. 13 Prozent der Teilnehmenden hat drei Projekte unterstützt. Ein beachtlicher Anteil von einem Viertel der Teilnehmenden hat bereits in mehr als drei Projekte investiert.

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

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

3 Crowdfunding in der Schweiz

Als erste Crowdfunding-Plattform in der Schweiz wurde im Jahr 2008 Cashare (Crowdlending) gegründet. Seither haben zahlreiche weitere Plattformen den Markteintritt gewagt. Bereits im Jahr 2009 kam die Crowddonating-Plattform givengain dazu, gefolgt von investiere (Crowdinvesting) im Jahr 2010 und den beiden Crowdsupporting-Plattformen 100-days und wemakeit im Jahr 2012. Per Ende April 2017 sind etwa 50 Plattformen mit einer physischen Präsenz in der Schweiz aktiv. Dazu kommen noch zahlreiche weitere, international ausgerichtete Plattformen ohne Niederlassung in der Schweiz. Einige davon sind von grosser Wichtigkeit für die Schweiz, da auf diesen zahlreich (teilweise auch grössere) Kampagnen durchgeführt werden. Zu den in der Schweiz relevanten internationalen Plattformen gehören derzeit vor allem die amerikanischen Plattformen Indiegogo und Kickstarter. Entsprechend werden diese beiden Plattformen auch in der Untersuchung berücksichtigt.

Insgesamt waren in der Schweiz per April 2017 folgenden Plattformen aktiv (siehe Abbildung 2):

- **Crowdinvesting**
 - **Crowdinvesting für Unternehmen:** c-crowd, investiere, Raizers
 - **Real Estate Crowdinvesting:** Crowdhouse, Crowdli, Foxstone, Swiss-Crowd
- **Crowdlending**
 - **Consumer und/oder Business Crowdlending:** Cashare, CreditGate24, creditworld, Crowd4cash, Lend, lendico, Lendora, Miteinander erfolgreich, splendit, Swisspeers, Wecan.Fund
 - **Real Estate Crowdlending:** Hypo Scout, Hypotheko, Swissslending
- **Invoice Trading:** Advanon
- **Crowdsupporting/Crowddonating:** 100-days, Cause direct, Fairfundr, Fengarion, fundee-go, funders, GivenGain, GoHeidi, I believe in you, I care for you, ideenkicker.ch, Indiegogo, International Create Challenge, Kickstarter, KissKissBankBank, LémaNéo, letshelp.ch, Lions Funding Val Müstair, Lokalhelden.ch, Masspurse, Miteinander erfolgreich, moBOo.ch, Progettiamo, Projection, ProjektStarter, Startnext, Veolis (auch in anderen Bereichen tätig), wemakeit

Im Jahr 2016 haben sich Swiss Starter und Masspurse aus dem Markt zurückgezogen. Im März 2017 hat zudem die Plattform «Gemeinsam unterwegs» – das Projekt einer einzelnen Raiffeisenbank – die Präsenz zugunsten von Lokalhelden der Raiffeisen Gruppe aufgegeben. Neu in den Markt eingetreten sind 2016 creditworld, Funders, Hyposcout, Hypotheko, ideenkicker.ch, Lend, Lendico, letshelp.ch, Swissslending und swisspeers. In den ersten drei Monaten des Jahres 2017 sind zudem Crowdli und Foxstone als weitere Real Estate Crowdinvesting Plattformen, sowie Crowd4Cash und Lendora als Crowdlending Plattform dazugekommen. Netto hat sich der Bestand an Crowdfunding-Plattformen in der Schweiz per Ende 2016 gegenüber 2015 um neun Plattformen erhöht.

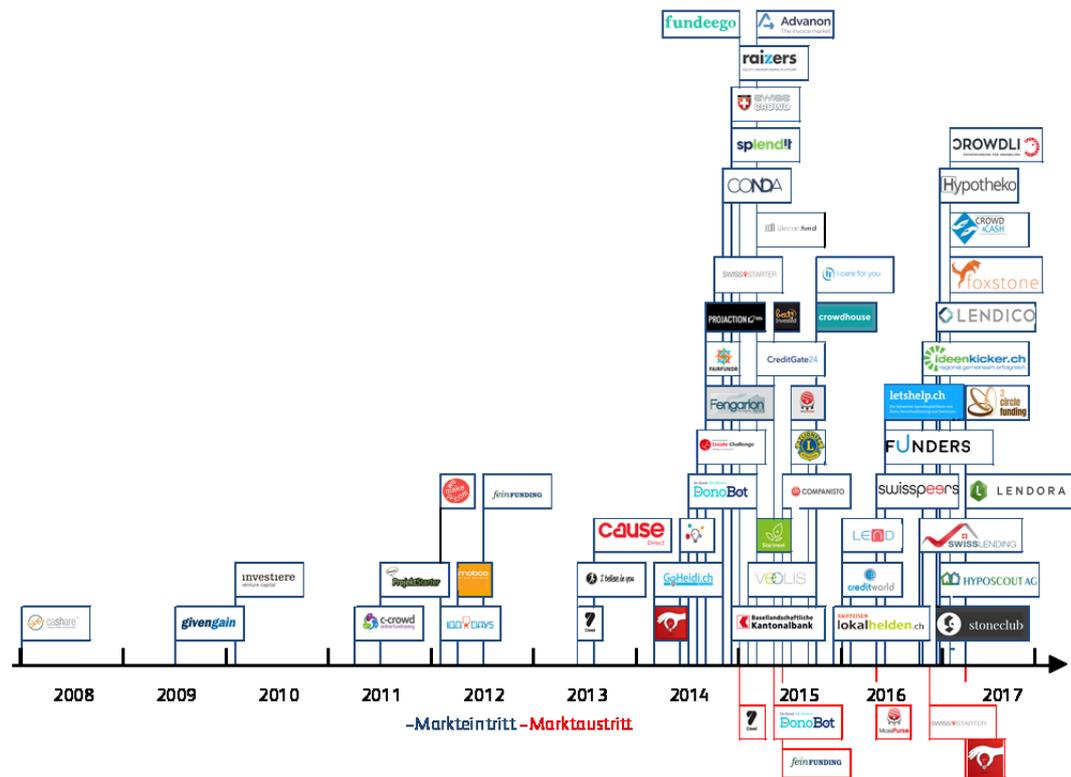


Abbildung 2: Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt

3.1 Marktwachstum in der Schweiz

Abbildung 3 zeigt sowohl das Wachstum des Volumens (linke Achse) als auch die Anzahl Kampagnen (rechte Achse) aller Crowdfunding-Kategorien in der Schweiz seit 2008. Sowohl die Anzahl der erfolgreich finanzierten Kampagnen⁴ als auch das Volumen an vermittelten Geldern sind in den letzten Jahren stark gestiegen. Das Volumen hat dabei im Jahr 2016 zum ersten Mal die Schwelle von CHF 100 Millionen überschritten und liegt nun bei CHF 128.2 Millionen gegenüber dem Vorjahr (Gesamtvolumen: CHF 27.7 Mio.) hat sich der Crowdfunding-Markt also um beeindruckende 363 Prozent erhöht. Gegenüber dem Jahr 2013 hat sich das Volumen sogar mehr als verzehnfacht. Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform im Jahr 2008 wurden in der Schweiz insgesamt CHF 193.8 Millionen mittels Crowdfunding vermittelt. 66 Prozent dieses gesamten Betrags wurde dabei im vergangenen Jahr erzielt.

Auch in Bezug auf die Anzahl Kampagnen kann ein deutliches Wachstum festgestellt werden. Wurden im Jahr 2015 noch 1'342 Kampagnen finanziert, waren es im vergangenen Jahr 3'098. Derweil sich also das Volumen um 363 Prozent erhöht hat, ist die Anzahl Kampagnen «nur» um 131 Prozent angestiegen. Daraus wird ersichtlich, dass sich die durchschnittlichen Kampagnenvolumina stark erhöht haben. Haupttreiber dieser Entwicklung war neben dem Real Estate Crowdfunding das im vergangenen Jahr starke Wachstum von Business Crowdlending (für weitere Ausführungen siehe

⁴ Eine Kampagne gilt dann als «erfolgreich finanziert», wenn bei dieser Geld von Geldgeber zum Geldnehmer fliesst. Bei Kampagnen mit fixer Zielsumme ist dies nur bei Erreichung dieses Betrages der Fall (all-or-nothing Modell). Ist keine fixe Zielsumme definiert und fliesst trotzdem Geld, so wird die Kampagne in unserer Auswertung ebenfalls als erfolgreich gewertet. Das angegebene Volumen gibt somit lediglich Auskunft über die Summe der geflossenen Gelder. Nicht berücksichtigt wird, ob die finanzierte Kampagne im Nachgang auch in ein erfolgreiches Projekt umgesetzt werden kann.

Kapitel 3.3 und 3.4). Zum ersten Mal seit 2012 war der Bereich Crowdsupporting/Crowddonating volumenmässig nicht mehr die bedeutendste Crowdfunding-Kategorie. Sowohl Crowdinvesting als auch Crowdlending waren im Jahr 2016 volumenmässig bedeutender grösser. Der Bereich Invoice Trading weist das gleiche Volumen auf wie Crowdsupporting/Crowddonating.

Crowdsupporting/Crowddonating ist im Vergleich zum Vorjahr um 38 Prozent auf CHF 17.0 Millionen gewachsen. Das Volumen im Bereich des Crowdlending ist um beeindruckende 597 Prozent von CHF 7.9 Millionen auf CHF 55.1 Millionen angestiegen. Auch Crowdinvesting hat ein starkes Wachstum zu verzeichnen. Wurden im Jahr 2015 noch Unternehmen und Immobilien in der Höhe von CHF 7.1 Millionen finanziert, waren es im vergangenen Jahr bereits CHF 39.2 Millionen (+453%). Invoice Trading hat im Jahr 2016 ein Volumen von CHF 17 Millionen ausgewiesen (Vorjahr: CHF 0.4 Mio.).

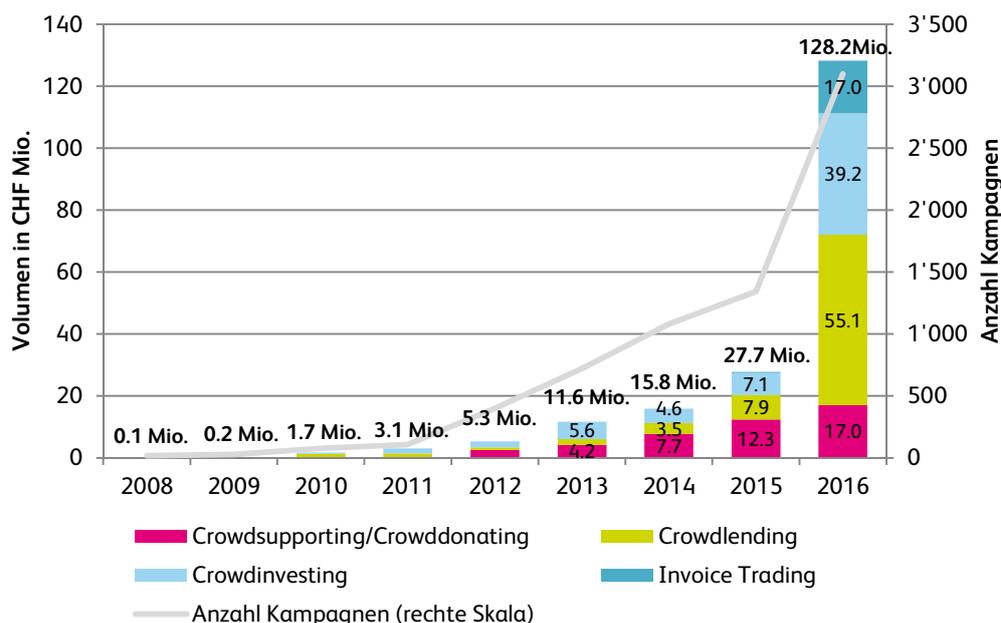


Abbildung 3: Entwicklung erfolgreich finanzierter Kampagnen nach Volumen und Anzahl von 2008 bis 2016

Nicht berücksichtigt wurde im vergangenen Jahr die Kampagne «we make it happen» der Bergbahnen Saas-Fee. Diese hat Ende 2016 Saisonkarten der Bergbahnen für ein, drei und 15 Jahre angeboten. Dies unter der Bedingung, dass bis zum 27. November 99'999 Karten abgesetzt werden. Bei Erfolg der Kampagne lagen die Preise für die Saisonkarten bei CHF 222 (ein Jahr), CHF 622 (drei Jahre) und CHF 2'999 (15 Jahre; allein der Preis einer 4-Tageskarte für die Saison 2016/17 lag bei CHF 259). Einige Tage vor Ablauf der Frist setzten die Bergbahnen Saas-Fee die Zielgrösse auf 75'000 Bestellungen herunter. Gesamthaft kamen so gemäss Aussage der Bergbahnen Saas-Fee rund CHF 20 Millionen zusammen. Begleitet wurde die Aktion von einer gross angelegten Medien- und Marketing-Kampagne in diversen Kanälen (Online, TV, Printmedien). Die Bergbahnen Saas-Fee haben bereits angekündigt, die Aktion in der Wintersaison 2017/2018 wieder durchzuführen. Ein zentrales Element von kommerziellen Crowdsupporting-Kampagnen ist, dass Crowdfunding in der Regel als Vorverkaufskanal eines Produktes benutzt wird. Bei den Saisonkarten handelt es sich jedoch um ein bestehendes Produkt, für das die «we make it happen» Plattform ein weiterer Verkaufskanal darstellte. Den Kern des Produktes – die Benutzung der Bergbahnen Saas-Fee für eine Saison – hätte es in dieser Form auch ohne Crowdfunding-Kampagne gegeben. Die einzige von der Kampagne abhängige Variable war der Preis. Die Werte der Bergbahnen Saas-Fee werden deshalb nicht in unsere Crowdfunding-Statistiken aufgenommen.

3.2 Crowdsupporting/Crowddonating

Das Wachstum im Crowdsupporting/Crowddonating hat sich von 2015 auf 2016 deutlich abgeschwächt. Während sich in den Jahren 2013 bis 2015 das Volumen um jeweils 60 bis 80 Prozent erhöhte, konnte letztes Jahr ein Anstieg um 38 Prozent verzeichnet werden. In Bezug auf die Anzahl Kampagnen wurden im Jahr 2016 insgesamt 1'338 Kampagnen erfolgreich durchgeführt (Vorjahr: 1'059 Kampagnen, +26%). Entsprechend hat sich das durchschnittliche Kampagnenvolumen von CHF 11'660 im Jahr 2015 auf CHF 12'672 im Jahr 2016 erhöht.

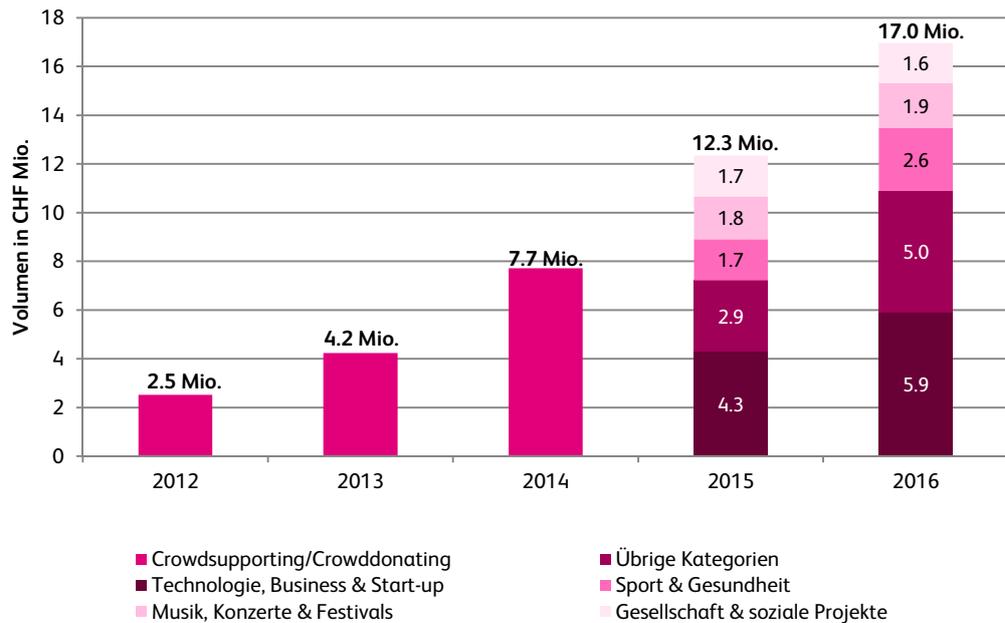


Abbildung 4: Crowdsupporting/Crowddonating Volumen Schweiz 2012-2016

Abbildung 5 zeigt die detaillierte Unterteilung der erfolgreich finanzierten Kampagnen innerhalb von Crowdsupporting und -donating. Die Grösse der Kreise in Abbildung 5 gibt Auskunft über das Total der erzielten Volumina nach Kategorie. Die verschiedenen Farben unterscheiden die erzielten Kampagnensummen, die Anzahl Kampagnen sowie die daraus abgeleiteten durchschnittlichen Kampagnensummen. Die Zahlen dazu finden sich auch in Tabelle 1.

Die Auswertungen in Abbildung 5 zeigen, dass sich Crowdsupporting/Crowddonating besonders für Projekte im Bereich «Technologie, Business, Start-up» gut etabliert hat. In diesem Teilgebiet wurden im Jahr 2016 für 45 Projekte CHF 5.0 Millionen vermittelt. Das Volumen dieser Kategorie wird aber stark getrieben von einigen wenigen, dafür aber grossen Projekten, die teilweise über internationale Plattformen abgewickelt wurden. Dies führt in der Tendenz zu einem hohen durchschnittlichen Kampagnenvolumen. Besonders Projekte, deren Endprodukte direkt auf Privatkonsumenten abzielen, scheinen auf den amerikanischen Plattformen erfolgreich zu sein. Insgesamt gab es bei Indiegogo und Kickstarter 14 erfolgreiche Kampagnen, die einen Zielbetrag von CHF 100'000 oder mehr überschritten. Fünf Kampagnen erzielten sogar einen Betrag von mehr als CHF 400'000. Häufig handelt es sich bei diesen Projekten um die Finanzierung von neuen Produkten. Hoch im Kurs war im vergangenen Jahr die Finanzierung von Uhren über Crowdfunding. Allein über die beiden amerikanischen Plattformen wurden im vergangenen Jahr Kampagnen für Uhren im Umfang von CHF 2.1 Millionen erfolgreich durchgeführt.



Abbildung 5: Verteilung von Crowdsupporting- und Crowddonating-Kampagnen nach Themen

Eine seit längerer Zeit hohe Bedeutung hat Crowdsupporting/Crowddonating auch in der Kultur- und Kreativwirtschaft.⁵ In der Summe wurden in diesem Bereich mittels Crowdfunding im vergangenen Jahr schätzungsweise CHF 6.5-7.0 Millionen gesammelt (Vorjahr: CHF 4.5-5.0 Mio.). Der grösste Teil davon entfiel mit CHF 1.9 Millionen auf die Kategorie «Musik, Konzerte, Festivals», gefolgt von «Film, Video» mit CHF 0.8 Millionen sowie «Medien, Buch, Literatur» mit CHF 0.7 Millionen. Mit Blick auf die Anzahl Projekte ist festzuhalten, dass dank Crowdfunding im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft schätzungsweise 600 bis 620 Projekte erfolgreich finanziert werden konnten. Dies ist durchaus ein beachtlicher Wert. Crowdfunding stellt aber gerade im Kulturbereich oftmals nur einen Teil der Finanzierung dar. Auch öffentliche Fördermassnahmen haben hierbei eine grosse Bedeutung. Neben der Kultur- und Kreativwirtschaft sind im Crowdfunding auch die Bereiche «Sport, Gesundheit» mit CHF 2.6 Millionen sowie «Gesellschaft, Soziale Projekte» mit CHF 1.6 Millionen von hoher Bedeutung.

Wie in Tabelle 1 ersichtlich, variieren die durchschnittlich erzielten Kampagnensummen innerhalb der Kategorien sehr stark (zwischen CHF 5'700 in der Kategorie «Tanz, Theater» und CHF 111'296 in der Kategorie «Technologie, Business, Start-up»⁶). Die durchschnittlichen Finanzierungssummen einer «Musik, Konzerte, Musik-Festivals»-Kampagne und einer Kampagne im Bereich «Sport, Gesundheit» lagen bei knapp CHF 7'600. Bei «Gesellschaft, Soziale Projekte» lag dieser Wert bei CHF 9'200.

Kategorie	Volumen in CHF			Anzahl Kampagnen			Ø Volumen in CHF		
	2016	2015	Δ	2016	2015	Δ	2016	2015	Δ
Technologie, Business, Start-up	5'008'308	2'924'131	2'084'177	45	49	-4	111'296	59'676	51'620
Sport, Gesundheit	2'574'473	1'686'880	887'593	339	228	111	7'594	7'399	196
Musik, Konzerte, Festivals	1'856'348	1'759'798	96'550	245	238	7	7'577	7'394	183
Gesellschaft, soziale Projekte	1'631'496	1'682'845	-51'349	178	154	24	9'166	10'928	-1'762
Restaurants, Bars etc.	802'353	566'910	235'442	49	32	17	16'375	17'716	-1'341
Film, Video	793'966	606'696	187'270	70	58	12	11'342	10'460	882
Medien, Buch, Literatur	681'343	492'518	188'826	63	57	6	10'815	8'641	2'174
Umwelt, Nachhaltigkeit	665'283	409'523	255'760	31	18	13	21'461	22'751	-1'291
Software	549'301	19'632	529'669	14	3	11	39'236	6'544	32'692
Mode	467'788	300'808	166'980	35	12	23	13'365	25'067	-11'702
Design	364'171	306'771	57'400	26	17	9	14'007	18'045	-4'039
Tanz, Theater	362'662	399'008	-36'346	64	70	-6	5'667	5'700	-34
Gemälde, Bilder	336'489	383'793	-47'304	41	39	2	8'207	9'841	-1'634
Architektur, Inneneinrichtung	326'984	182'587	144'397	17	12	5	19'234	15'216	4'019
Landwirtschaft	321'651	102'275	219'376	13	8	5	24'742	12'784	11'958
Fotografie	312'170	234'248	77'922	35	27	8	8'919	8'676	243
Politik	286'323	0	286'323	10	0	10	28'632	0	28'632
Tourismus, Hotellerie	250'222	15'369	234'853	15	1	14	16'681	15'369	1'313
Bildung, Wissen, Wissenschaft	198'644	90'702	107'942	19	11	8	10'455	8'246	2'209
Games	171'997	61'447	110'550	7	8	-1	24'571	7'681	16'890
Diverses	147'439	121'827	25'611	27	17	10	5'461	7'166	-1'706

Tabelle 1: Investitionen in Crowdsupporting und Crowddonating nach Bereich

⁵ 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.

⁶ Diese Zahlen beziehen sich auf die Plattformen 100-days, funders, Gemeinsam unterwegs, I believe in you, I care for you, ideenkicker.ch, Indiegogo, Kickstarter, KissKissBankBank, Lokalhelden, Miteinander erfolgreich, moBoo.ch, Progettiamo, ProjektStarter und wemakeit, welche uns detaillierte Zahlen zur Verteilung der Projekte zur Verfügung gestellt haben. Damit ist der Schweizer Markt zwar zum grössten Teil, jedoch nicht komplett abgedeckt.

Die durchschnittliche Investitionssumme eines Unterstützenden lag im Jahr 2016 bei rund CHF 168 (Vorjahr CHF 140). Hier ist aber lediglich der Durchschnittswert bekannt. Die effektiv bezahlten Beträge dürften je nach Projektkategorie sehr stark streuen.

Im Zusammenhang mit den diskutierten Volumina von Crowdfunding stellt sich immer auch die Frage nach der Relevanz dieser Finanzierungsform. Zwar konnten hohe Wachstumsraten erzielt werden. Vergleicht man die Volumina aber mit relevanten Vergleichsgrössen anderer Finanzierungsquellen, so wird schnell klar, dass sich Crowdsupporting/Crowddonating noch immer in einer kleinen Nische bewegt. Während dank Crowdfunding im Bereich Kultur- und Kreativwirtschaft im Jahr 2017 CHF 6.5-7.0 Millionen finanziert wurden, hat die öffentliche Hand beispielsweise im Jahr 2012 CHF 2.7 Milliarden für Kultur ausgegeben.⁷ Des Weiteren ist festzuhalten, dass das über Crowdfunding-Plattformen gesammelte Spendenvolumen von wohl knapp CHF 1 Million gegenüber dem Betrag von CHF 1.8 Milliarden Spendenvolumen über herkömmlichere Kanäle derzeit noch keine Bedeutung hat.⁸ Nichtsdestotrotz gilt es zu würdigen, dass dank Crowdfunding 1'338 Kampagnen im Bereich von Crowdsupporting und -donating lanciert werden konnten.

Die Kampagnen haben zudem insgesamt etwa 100'000 Unterstützungsbeiträge ausgelöst (Vorjahr: ca. 88'000). Die Zahl der Personen, welche Crowdfunding-Kampagnen unterstützt haben, dürfte zwar tiefer sein, da Mehrfachspenden/-investitionen vorkommen. So hat eine Befragung des IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft ergeben, dass rund ein Drittel der Personen, die Crowdfunding unterstützten, mehr als ein Projekt unterstützen.⁹ Nichtsdestotrotz ist diese Mobilisierung für ein Land wie die Schweiz mit 8.3 Millionen Einwohnern beachtlich.¹⁰

Innerhalb von Crowdsupporting und -donating haben sich Plattformen mit sehr unterschiedlichen Geschäftsmodellen herausgebildet. Einerseits gibt es Plattformen mit klarem Themenfokus, wie zum Beispiel Sport (I believe in you) oder karitative Zwecke (letshelp.ch, I care for you). Andererseits gibt es auch Plattformen mit einem breiteren thematischen Fokus. Dazu gehören beispielsweise wemakeit oder 100-days.

Weiter hat sich gezeigt, dass vermehrt auch Unternehmen mit eigenen Plattformen in den Crowdfunding-Markt einsteigen. Dazu gehören auf Bankenseite die Kantonalbanken aus Baselland (Miteinander erfolgreich) und Luzern (Funders) sowie die Hypothekarbank Lenzburg (ideenkicker.ch) und die Raiffeisen Gruppe (lokalhelden.ch). Des Weiteren hat Swisscom in Kooperation mit swissfundraising und Zewo die Plattform letshelp.ch lanciert.

⁷ Taschenstatistik Kultur in der Schweiz 2015.

⁸ Wert für Jahr 2015: Stiftung Zewo. Spendenstatistik 2015. Online (12.03.2017): <https://www.zewo.ch/furhilfswerke/service/spendenstatistik>

⁹ Siehe Dietrich, A. & Amrein, S. (2016): Crowdfunding Monitoring 2016.

¹⁰ Wert für Jahr 2015. Bundesamt für Statistik. Bevölkerung. Online (12.03.2017): <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/bevoelkerung.html>

Tabelle 2 zeigt die Gebührenmodelle derjenigen Plattformen, welche im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating tätig sind. Die Gebühren liegen zwischen null und zwölf Prozent des gesammelten Betrags. Drei Plattformen erheben keine Gebühren – zwei davon werden von Banken betrieben (Lokalhelden und Gemeinsam unterwegs). Progettiamo wird von der öffentlichen Hand unterstützt. Letshelp.ch verfügt über sehr tiefe Gebühren, da die Plattform primär im karitativen Bereich tätig ist. Die Gebühren der übrigen Plattformen im Bereich Crowdsupporting liegen zwischen fünf und zwölf Prozent.

Plattform	Auszahlungsmodell	Online seit	Gebühr auf gesammelten Betrag	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
100-days	all-or-nothing	2012	6 %	
Funders	all-or-nothing	2016	7 %	
Gemeinsam unterwegs	all-or-nothing	2013	0 %	
GivenGain	keep-it-all	2001	5 %	
I believe in you	all-or-nothing	2013	12 %	8 % für Beratung und 4 % Zahlungsverkehr. Keine Gebühren für nicht erfolgreiche Projekte.
I care for you	all-or-nothing	2015	10 %	6 % Administrations- und 4 % Transaktionsgebühren.
ideenkicker.ch	all-or-nothing	2016	4 %	4 % Transaktionsgebühren.
Indiegogo	optional	2008	8-10 %	Je nach Zahlungsart variiert die Gebühr.
KissKissBank-Bank	all-or-nothing	2009	8 %	
Kickstarter	all-or-nothing	2009	8 %	5 % Administrationsgebühr, 3 % Zahlungsgebühr.
lets-help.ch	keep-it-all	2016	1.5-2 %	Gebühren für Hilfsorganisationen gestaffelt nach Betragshöhe. Maximal CHF 3'500.
Lokalhelden	al-or-nothing	2016	0 %	1.5 % für Bezahlung mit Kreditkarte.
Miteinander erfolgreich	all-or-nothing	2014	10 %	
moBOo.ch	keep-it-all	2012	10 %	
Progettiamo	all-or-nothing	2014	0 %	
ProjektStarter	all-or-nothing	2011	8 % (5 % bei Junior Projekt)	
Startnext	all-or-nothing	2010	4 % Transaktionsgebühr plus freiwillige Provision	Freiwillige Provision mindestens 1 %.
wemakeit	all-or-nothing	2012	10 %	4 % Transaktionsgebühren, 6 % Provision.

Tabelle 2: Gebührenmodelle Crowdsupporting/Crowddonating

3.3 Crowinvesting

In der Schweiz waren per Ende 2016 drei Plattformen im Crowinvesting tätig, über welche Kampagnen mit Standort Schweiz abgewickelt wurden. Insgesamt wickelten diese Plattformen 25 erfolgreiche Kampagnen ab (Vorjahr: 17). Das Volumen stieg gegenüber 2015 markant an von CHF 7.1 Millionen auf CHF 39.2 Millionen.

Getrieben wurde das Wachstum hauptsächlich durch den Bereich Real Estate Crowinvesting (vgl. Abbildung 6). Dieser Teilmarkt, welcher in der Schweiz erst im Jahr 2015 entstanden ist, hat 2016 bereits ein beachtliches Volumen von CHF 32.4 Millionen erreicht. Dieser Wert bezieht sich auf den über Crowdfunding gesammelten Eigenkapitalanteil. Der Fremdkapitalanteil, welcher in der Regel von Banken finanziert wird, ist darin nicht enthalten. Das Volumen des letzten Jahres im Real Estate Crowdfunding kann hauptsächlich auf die Plattform crowdhouse zurückgeführt werden.

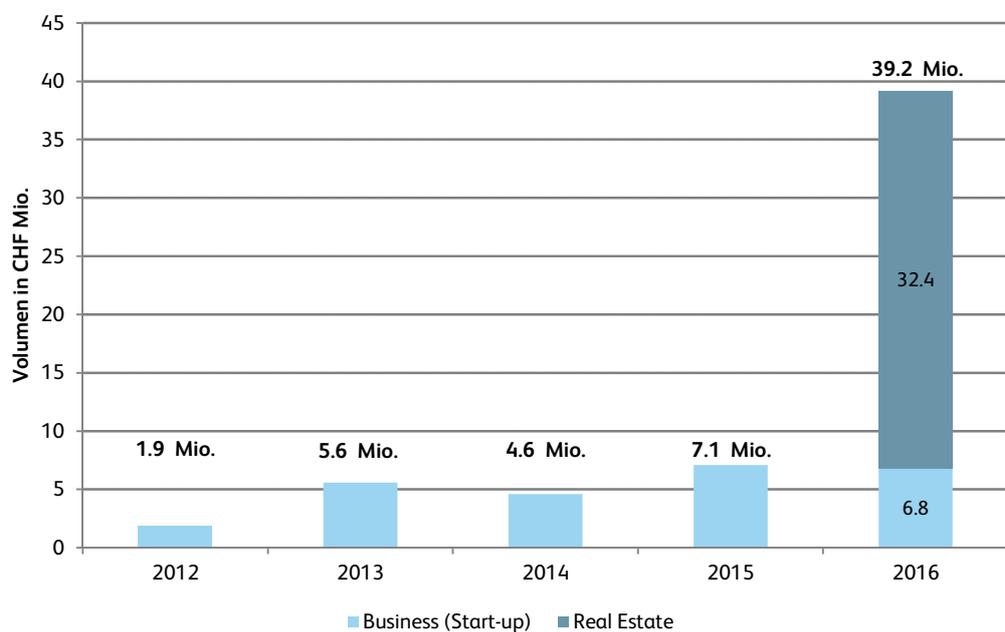


Abbildung 6: Crowinvesting Volumen Schweiz 2012-2016

Im Bereich Crowinvesting für Unternehmen wurden im Jahr 2016 Start-ups mit CHF 6.8 Millionen finanziert (gegenüber CHF 7.1 Mio. im 2015). Die Investoren beteiligten sich an insgesamt 13 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.¹¹ Damit unterscheidet sich investiere deutlich vom Geschäftsmodell anderer Crowinvesting-Plattformen, wie zum Beispiel c-crowd oder Raizers, bei denen der Zugang für die «Crowd» nicht eingeschränkt ist. Insofern handelt es sich bei investiere nicht um eine «typische» Crowinvesting-Plattform, da der Zugang nur einer «qualifizierten Crowd» offensteht.

Im Vergleich zu anderen Crowdfunding-Bereichen konnte Business Crowinvesting seit dem Jahr 2013 nur tiefe Wachstumsraten vorweisen (2013: CHF 5.6 Mio.). Möglicherweise kennen junge Firmen diese Finanzierungsform noch zu wenig oder sie möchten nicht über diesen Kanal ihr Geschäftsmodell offenlegen. Des Weiteren kann es auch sein, dass die jungen Firmen ihr Kapital aus

¹¹ Investiere orientiert sich gemäss eigenen Aussagen an Geschäftsmodellen wie demjenigen von Angellist und FundersClub (USA) oder OurCrowd (Israel), die ebenfalls einen «qualified investor»-Ansatz verfolgen.

privaten Quellen oder von Business Angels beziehen und keinen Bedarf an einer Finanzierung über Crowdfunding aufweisen. Es gibt aber auch zahlreiche und gute Gründe, wieso es für Unternehmen sinnvoll und auch spannend sein könnte, über Crowdfunding Eigenkapital aufzunehmen. Dazu gehört auch, dass vermehrt institutionelle Anleger auf die Investitionsmöglichkeiten aufmerksam werden und somit künftig auch grössere Transaktionen möglich werden. Erwähnenswert ist dabei insbesondere, dass als erste Schweizer Pensionskasse die Sammelstiftung Nest eine Partnerschaft mit investiere eingegangen ist, um künftig systematisch in Start-ups zu investieren. Zudem werden wohl immer mehr auch spätere Finanzierungsrunden über Crowdfunding stattfinden und nicht nur wie bisher «early stage» Finanzierungen. Schliesslich ist es möglich, dass der Equity Crowdfunding-Markt mit der angekündigten Kooperation von Raizers und C-Crowd wieder stärker an Dynamik gewinnt.

Die Erfolgsquote im Crowdfunding betrug im Jahr 2016 insgesamt sehr hohe 96 Prozent. Dies ist wohl nicht zuletzt auch auf eine sorgfältige Projektauswahl sowie professionelle Betreuung der Projekte durch die erwähnten Plattformen zurückzuführen.

Die durchschnittlichen Kampagnen-Volumen sind sehr unterschiedlich. Während diese im Real Estate Crowdfunding bei rund CHF 2.7 Millionen liegen (Eigenkapital-Anteil der Finanzierung), werden bei einer durchschnittlichen Finanzierungsrunde im Crowdfunding für Unternehmen etwa eine halbe Million Franken aufgenommen. Im Business Crowdfunding waren diese Durchschnittswerte in den letzten Jahren ziemlich stabil. Für den Bereich Real Estate Crowdfunding können aufgrund der noch kurzen Zeitreihe noch keine entsprechenden Aussagen gemacht werden.

Bereich	Plattform	Online seit	Auszahlungsmo- dell	Gebühr auf gesammelten Betrag	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
Equity Crowdfunding	Bee Invested	2015	all-or-nothing	7 %	
	c-crowd	2011	all-or-nothing	10 %	Gebühren übersteigen nicht 10 %, können jedoch kleiner sein.
	investiere	2010	all-or-nothing		4 % erfolgsbasierte Kommission auf funds raised durch investiere, bezahlt vom Start-up. 1.5-4 % Kommission auf Investoreseite sowie Carried Interest von 15 % bei einer annualisierten Rendite von mindestens 5 %.
	Raizers	2015	all-or-nothing		Geldnehmer: Maximum abhängig vom Volumen, maximal 10 % Geldgeber: Maximum 5.5 %.
Real Estate Crowdfunding	Crowdhouse	2015	all-or-nothing	3 %	3 % des Immobilienkaufpreises.
	Crowdli	2017	all-or-nothing	3 %	
	Foxstone	2017	all-or-nothing	n/a	

Tabelle 3: Gebührenmodelle Crowdfunding

3.4 Crowdlending

Der Crowdlending Markt ist von allen Teilmärkten des Crowdfundings im Vergleich zum letzten Jahr am stärksten gewachsen. Das Volumen stieg um fast 600 Prozent von CHF 7.9 Millionen auf CHF 55.1 Millionen an. Die Anzahl der erfolgreich vermittelten Kredite erhöhte sich von 266 auf 840.

Von den CHF 55.1 Millionen entfallen CHF 28.1 Millionen auf den erst seit 2015 angebotenen im Vorjahr aber noch unbedeutenden Bereich Business Crowdlending (KMU-Kredite). Der Bereich Consumer Crowdlending (Kredite an Privatpersonen) hatte im Jahr 2016 ein Volumen von CHF 24.1 Millionen, nachdem das Volumen im Vorjahr etwas weniger als CHF 8 Millionen betragen hat (vgl. Abbildung 7). Der grösste Teil des Wachstums im Bereich Crowdlending wurde somit durch Kredite an KMU generiert. Das verhältnismässig grosse Gesamtvolumen hängt auch mit den unterschiedlich hohen durchschnittlichen Volumenzahlen zusammen. Während das durchschnittliche Volumen einer Transaktion bei KMU-Krediten in etwa CHF 171'000 beträgt, ist das entsprechende Kreditvolumen im Consumer Crowdlending mit CHF 36'000 deutlich tiefer.

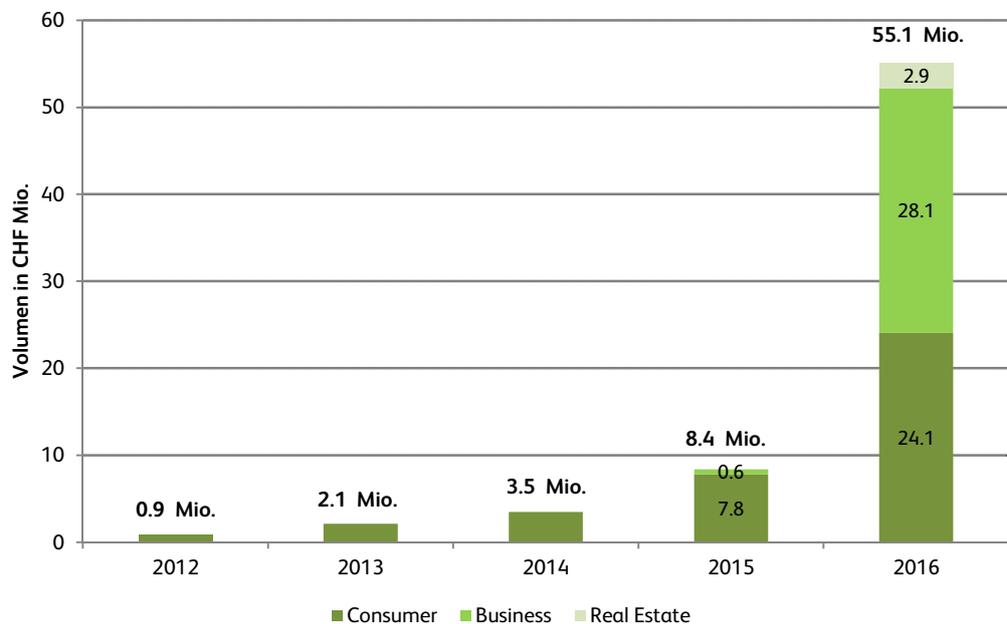


Abbildung 7: Crowdlending Volumen Schweiz 2012-2016

Der Kreditgeber eines Kredites für KMU hat im Jahr 2016 im Durchschnitt CHF 18'000 investiert. Bei Krediten für Privatpersonen liegt dieser Wert bei CHF 4'000. Es ist aber davon auszugehen, dass die Werte pro Kredit stark variieren und daher sind diese Durchschnitte mit Vorsicht zu geniessen sind. Interessant ist zudem, dass neben Privatinvestoren zunehmend institutionelle Investoren und Family Offices aktiv sind. Diese investieren im Vergleich zu Privatinvestoren in der Regel bedeutend grössere Beträge in diese für sie neue Anlageklasse.

Vergleicht man die aktuellen Volumina von CHF 28.1 Millionen, respektive CHF 24.1 Millionen mit relevanten Vergleichsmärkten, zeigt sich, dass diese Werte trotz den hohen Wachstumsraten noch immer sehr tief sind. Allein im Konsumkreditmarkt wurden im Jahr 2015 neue Kredite in der Höhe von CHF 3.9 Milliarden abgeschlossen.¹² Das bei Banken ausstehende Kreditvolumen an KMU betrug Ende 2016 CHF 291.1 Milliarden.¹³

Die per Ende 2016 aktiven Plattformen im Bereich Crowdlending fokussierten sich hauptsächlich auf Kredite an KMU und Privatpersonen. Mit den Plattformen Hypotheko und Hyposcout sind kürzlich aber auch weitere Anbieter von Hypotheken für Privatpersonen auf den Markt gekommen. Im Jahr 2016 wurden die Plattformen creditworld, Lend, Lendico, Swisslending und SwisSpeers lanciert. Swisslending konzentriert sich auf Real Estate Crowdlending. creditworld und SwisSpeers bieten Crowdlending ausschliesslich für Unternehmen an. Lend und Lendico stellen Kredite für Unternehmen und Privatpersonen zur Verfügung.

Generell gilt nach wie vor, dass die hiesigen Crowdlending-Plattformen bezüglich Wachstum und Finanzierung durch die im Bankengesetz, respektive in der Bankenverordnung (Art. 6) spezifizierte «20-er Regel» stark eingeschränkt sind. Gemäss diesem geltenden Recht können von höchstens 20 Personen bewilligungsfrei Gelder entgegengenommen werden. Eine Erweiterung der bestehenden, nicht bewilligungspflichtigen Tätigkeit würde dem Crowdlending-Markt sicherlich zu weiterem Wachstum verhelfen. Der Bundesrat hat entsprechende Änderungsvorschläge angebracht und an seiner Sitzung vom 1. Februar 2017 die Vernehmlassung zu entsprechenden Änderungen des Bankengesetzes und der Bankenverordnung im Bereich FinTech eröffnet.

Die Gebühren im Crowdlending beziehen sich in der Regel auf die Höhe der Kreditsumme (vgl. Tabelle 4). Gebühren fallen oftmals auf Kreditgeber- und Kreditnehmerseite an. Die Bandbreiten der Gebühren auf der Kreditsumme sind beim Consumer und Business Crowdlending sehr breit. Sie liegen zwischen 0.45 und 5.0 Prozent. Bei Real Estate Crowdlending betragen die entsprechenden Kosten zwischen 0.4 und 5.0 Prozent der Kreditsumme.

¹² Verband Schweizerischer Kreditbanken und Finanzierungsinstitute VSKF. Zahlen und Fakten. Online. (13.03.2017): <http://vskf.org/67/de/zahlen-und-fakten/konsumkredite>

¹³ Benutzte Kredite von Unternehmen mit 1-249 Mitarbeitenden per Dezember 2016. Schweizerische Nationalbank SNB. Datenportal. Unternehmenskredite nach Betriebsgrösse. Online (13.03.2017): <https://data.snb.ch/>

Bereich	Plattform	Online seit	Auszahlungsmodell	Gebühr auf gesammelten Betrag	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
Business Crowdfunding	creditworld	2016	all-or-nothing	0.45-1.5 %	Je nach Kreditsumme und Rating unterschiedlich (zwischen 0.45-1.50 %), jedoch mindestens 1'000 CHF. Für Investoren fallen keine Gebühren an.
	Lendico	2016	all-or-nothing	2-4.5 %	Einmalige Gebühr von 2-4.5 % für den Kreditnehmer (abhängig von der Kreditlaufzeit). Wird bei der Auszahlung des Kredites abgezogen. Den Kreditgebern wird einen 1 % Gebühr auf den Rückzahlungen belastet.
	Miteinander erfolgreich	2014	all-or-nothing	3 %	3 % auf Kreditsumme sowie CHF 50 für Aufschaltung des Projektes. CHF 50 zulasten Kreditgeber wenn Projekt erfolgreich finanziert.
	Swisspeers	2016	all-or-nothing	0.5 % (Kreditnehmer) 0.25 % (Anleger)	Kreditnehmer bezahlen 0.5 % p.a. auf den ausstehenden Kreditbetrag sowie eine einmalige Gebühr von 2'000 CHF bei Auszahlung des Kredites. Kreditgeber bezahlen 0.25 % p.a. auf den ausstehenden Investitionsbetrag.
	Wecan.Fund	2016	all-or-nothing	1-5 %	Kreditnehmer bezahlen zwischen 1-5 % des erhaltenen Darlehens. Für Investoren fallen keine Gebühren an.
Consumer Crowdfunding	Lend	2016	all-or-nothing (mind. 80 % der Zielsumme)	0.5 % (Kreditnehmer), 1 % (Anleger)	Für den Anleger 1 % p.a. auf den Investitionsbetrag. Für den Kreditnehmer 0.5 % p.a. auf den Kreditbetrag. Wird bei Auszahlung direkt dem Kreditbetrag abgezogen für die gesamte Laufzeit.
	splendit	2014	all-or-nothing	2 % (Anleger)	Monatliche Gebühr von CHF 10 für Studierende während Laufzeit des Kredites. Investoren bezahlen einmalig 2 % zu Beginn der Kreditvergabe.
Consumer and Business Crowdfunding	Cashare	2008	keep-it-all	0.75 % (Kreditnehmer), 0.75 % (Anleger)	Gebühren nur im Erfolgsfall: Mit min. Gebühr für Darlehensnehmer von CHF 50 Anleger 0.75 % auf den ausstehenden Restbetrag.
	CreditGate24	2015	Verschieden	0.6 - 0.8 % (Kreditnehmer) 1 % (Anleger)	Kreditnehmer bezahlen 0.6 - 0.8 % p.a. des Nettokreditbetrages. Anlegern bezahlen eine Gebühr von 1 % auf die effektiv erfolgten monatlichen Rückzahlungen (Amortisation und Zinszahlungen) des Kreditnehmers an den Anleger.
	Crowd4Cash	2017	all-or-nothing	0.75 % (Kreditnehmer), 0.65 % (Anleger)	
	Lendora	2016	all-or-nothing	0.7 % (Kreditnehmer), 1 % (Anleger)	Für die Anleger wird 1 % auf den Rückzahlungen erhoben.
Real Estate Crowdfunding	Hyposcout	2016	all-or-nothing	3 % (Kreditnehmer) 0 % (Anleger)	Der Kreditnehmer bezahlt eine einmalige Gebühr von 3 % auf dem erhaltenen Kapital. Keine Gebühr für den Kapitalgeber.
	Hypotheko	2016	all-or-nothing	CHF 500 (Kreditnehmer) 0.39 % / 0.49 % (Anleger)	Der Kreditgeber zahlt jährlich eine Gebühr von 0.39 % bei Investitionen in Hypotheken von Eigenheimen und 0.49 % bei Investitionen in Hypotheken für Renditeobjekte.
	SwissLending	2016	all-or-nothing	5 % (Kreditnehmer)	Bei den Kreditgebern wird keine Gebühr erhoben.

Tabelle 4: Gebührenmodelle Crowdfunding

3.5 Invoice Trading

Zum ersten Mal berücksichtigt wird in dieser Studie der Bereich Invoice Trading. Während das Volumen im Jahr 2015 noch bei rund CHF 0.41 Millionen lag, ist das Volumen 2016 bereits auf CHF 17.0 Millionen angestiegen. Das Volumen stammt von der Firma Advanon. Das Start-up ermöglicht KMU, ihre offenen Rechnungen zu veräussern. Somit können KMU Zahlungsfristen überbrücken und liquide Mittel freisetzen. Die Unternehmen können dabei ihre Rechnungen auf einer Onlineplattform von Investoren vorfinanzieren lassen und erhalten dabei in der Regel innerhalb von 24 Stunden Liquidität. Bemerkenswert ist, dass Advanon Kooperationen mit der Hypothekarbank Lenzburg und der Basellandschaftlichen Kantonalbank eingehen konnte.

3.6 Weitere Geschäftsmodelle im Bereich Alternative Finance

Neben den klassischen Crowdfunding-Plattformen gibt es auch weitere Plattformen, welche zwar online Kapitalgeber und Kapitalnehmer zusammenbringen, jedoch nicht unter die Crowdfunding-Definition der vorliegenden Studie fallen. Dazu gehören beispielsweise die beiden B2B-Plattformen (Business-to-Business) loanbox und Remaco, welche professionelle Investoren mit Unternehmen und/oder der öffentlichen Hand zusammenbringen.

Die Firma loanbox ist seit dem 1. September 2016 als Online-Vermittlungsplattform für öffentlich-rechtliche Körperschaften (ÖRK) und professionelle Investoren aktiv. Es handelt sich dabei um die erste Online-Plattform in der Schweiz, die Kredite für ÖRK via Internet vermittelt. In den ersten fünf Monaten hat die Plattform ein beeindruckendes Wachstum hingelegt und Finanzierungen in der Höhe von über CHF 1.3 Milliarden wurden angefragt. Im Gegensatz zu typischen Crowdfunding-Plattformen basiert das Geschäftsmodell auf einem B2B-Ansatz und steht nur institutionellen und professionellen Anlegern offen. Auf der Plattform können Gemeinden, Städte oder Kantone Kreditgesuche von CHF 500'000 bis CHF 500 Millionen aufschalten. Institutionellen Investoren, nicht aber privaten Personen, ist es anschliessend möglich, Finanzierungsangebote zu unterbreiten. Die Kredite können von einem oder mehreren Kreditgebern finanziert werden. Bis anhin wurden die meisten Kredite aber nur von einer einzelnen Gegenpartei vergeben. loanbox beschränkt sich auf die Rolle als reiner Vermittler und verlangt nur vom Kreditnehmer bei erfolgreichem Finanzierungsabschluss eine einmalige Gebühr in der Höhe von einem Basispunkt pro Laufzeitjahr. Für Kapitalgeber fallen keine Kosten an. Im März 2017 hat loanbox zudem bekannt gegeben, das Angebot auch auf den Interbankenhandel auszuweiten.

Ein weiteres Beispiel ist die Firma Remaco mit ihrem Corporate Direct Lending Modell. Die Remaco Direct Lending Plattform verbindet kapitalsuchende Unternehmen mit einem Kreis aus professionellen qualifizierten Investoren (nach KAG). Als Alternative zu Bankkrediten können Unternehmen ihr Kapital direkt auf der Remaco Plattform beschaffen. Über diese konnten im Jahr 2016 rund CHF 80 Millionen abgewickelt werden, welche im Jahr 2017 zum Closing anstehen.

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

4 Crowdfunding im internationalen Vergleich

Der Schweizer Crowdfunding-Markt hat sich im vergangenen Jahr volumenmässig stark weiterentwickelt. Obwohl bis zum Zeitpunkt der Publikation noch nicht viele Marktdaten anderer Länder für das Jahr 2016 verfügbar waren, dürfte der hiesige Markt auch in einem internationalen Vergleich eher überproportional stark gewachsen sein. Nichtsdestotrotz vermag der Schweizer Markt im Vergleich zu den führenden Märkten, wie den USA oder Grossbritannien, sowohl in Bezug auf das Gesamtvolumen als auch in Bezug auf das Crowdfunding-Volumen pro Kopf noch nicht Schritt halten.

Abbildung 8 zeigt die Crowdfunding-Volumen ausgewählter Länder. Da derzeit noch zu wenige Zahlen für das Jahr 2016 verfügbar sind, fokussiert der nachfolgende Vergleich auf das Jahr 2015. Im Jahr 2015 verfügte China über den weltweit grössten Crowdfunding-Markt. Mittels Crowdfunding wurde 2015 umgerechnet knapp CHF 97.8 Milliarden vermittelt.^{14,15} In den USA betrug dieser Wert im Jahr 2015 CHF 34.8 Milliarden¹⁶, in Grossbritannien CHF 4.7 Milliarden¹⁷. Die Volumina der Schweizer Nachbarländer lagen in Frankreich bei CHF 340.7 Millionen, in Deutschland bei CHF 266 Millionen und in Österreich bei CHF 12.8 Millionen.¹⁸ Im Jahr 2015 erreichte der Schweizer Markt CHF 27.7 Millionen, im Jahr 2016 CHF 128.2 Millionen.

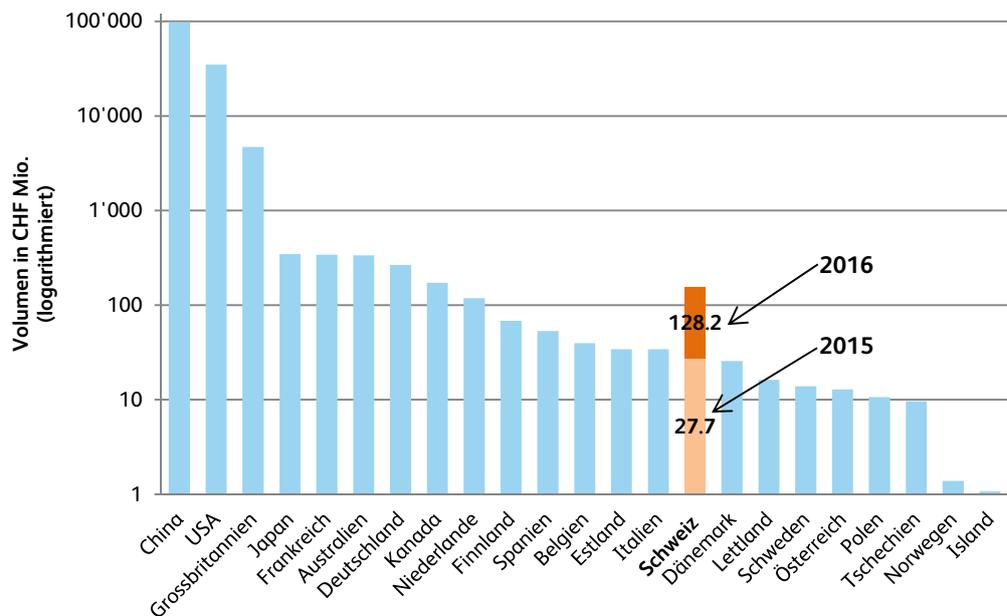


Abbildung 8: Crowdfunding-Volumen 2015 in ausgewählten Ländern^{14,15,16,17,18}

¹⁴ In RMB: 638.79 Mrd. Quelle: University of Cambridge. Harnessing Potential. The Asia-Pacific Alternative Finance Benchmarking Report. Online. (04.04.2016): <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/>.

¹⁵ Es wurden jeweils Jahresmittelkurse verwendet. Eidgenössische Steuerverwaltung. Jahresmittelkurse. Online (06.04.2017): <https://www.estv.admin.ch/estv/de/home/direkte-bundessteuer/wehrpflichtersatzabgabe/dienstleistungen/jahresmittelkurse.html>

¹⁶ University of Cambridge. Breaking New Ground. The Americas Alternative Finance Benchmarking Report. Online. (04.04.2016): <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/>.

¹⁷ University of Cambridge. Pushing Boundaries. The 2015 UK Alternative Finance Industry Report. Online. (06.04.2017): <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/>

¹⁸ University of Cambridge. Sustaining Momentum. The 2nd European Alternative Finance Industry Report. Online. (06.04.2017): <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/>

Aufgrund der unterschiedlichen Grösse und Wirtschaftskraft der oben aufgeführten Länder sind Aussagen zu den absoluten Volumina nur bedingt aussagekräftig. Abbildung 9 stellt daher die Volumina des Jahres 2015 in das Verhältnis zur Einwohnerzahl. Wie ersichtlich wird, befinden sich auch in diesem Ranking – wenn auch in einer etwas anderen Reihenfolge – die USA, China und Grossbritannien an der Spitze. In den USA wurden pro Kopf rund CHF 108 für Crowdfunding aufgewendet, beziehungsweise via Crowdfunding investiert. In China und Grossbritannien lagen diese Werte bei CHF 71, respektive CHF 70. In Kontinentaleuropa fällt auf, dass insbesondere in Estland hohe Beträge pro Person über Crowdfunding vermittelt wurden. Der Wert für die Schweiz im Jahr 2015 lag mit CHF 3.30 auf gleicher Höhe wie derjenige von Deutschland und leicht unter dem entsprechenden Wert von Frankreich (CHF 5.10). Im Jahr 2016 machte aber die Schweiz einen grossen Schritt vorwärts. Das Volumen pro Kopf beträgt nun bereits CHF 15.50.

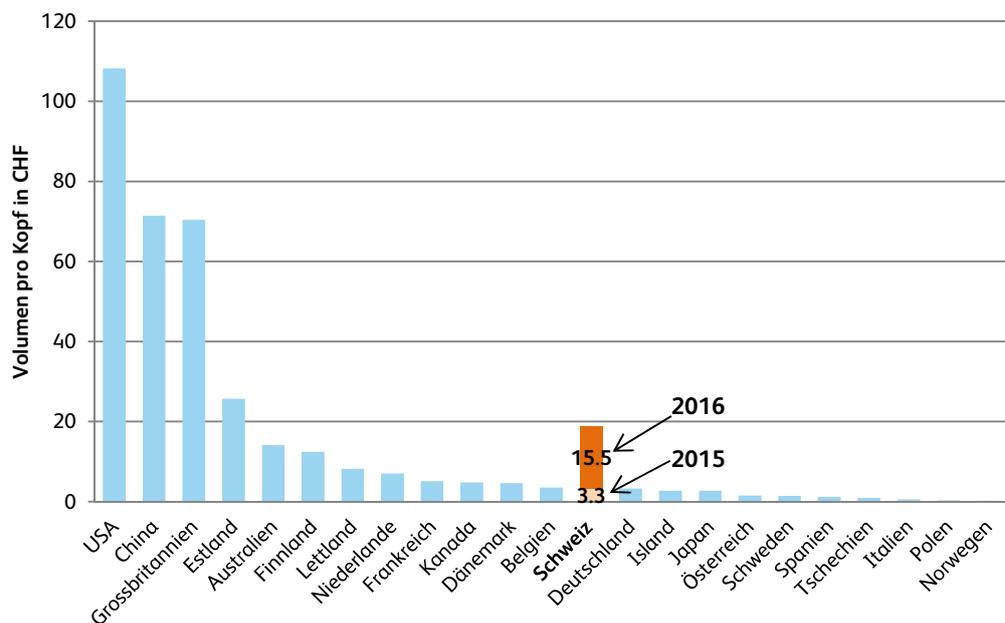


Abbildung 9: Crowdfunding-Volumen pro Einwohner 2015 in ausgewählten Ländern ^{15,16,17,18,19}

¹⁹ The World Bank. Population, total. Online (06.04.2017): <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>

4.1 Volumina und Struktur ausgewählter Crowdfunding-Märkte

Tabelle 5 zeigt noch einmal die Crowdfunding-Volumen der einzelnen Länder absolut und relativ zum Bruttoinlandprodukt (BIP) und der Anzahl Einwohner. Zudem wird der volumenmässige Anteil der einzelnen Crowdfunding-Formen am jeweiligen Gesamtmarkt aufgezeigt.

Land	Volumen in CHF Mio.	Volumen pro Einwohner	Volumen in % BIP	Marktstruktur			
				Crowd-lending	Crowdinvesting für Unternehmen	Real Estate Crowdin-vesting	Crowdsupporting
China	97'896	71.4	0.936 %	96.6 %	1.0 %	0.0 %	0.8 %
USA	34'773	108.2	0.201 %	87.8 %	1.6 %	1.3 %	1.7 %
Grossbritannien	4'705	70.4	0.172 %	75.2 %	7.7 %	2.7 %	1.3 %
Japan	347	2.7	0.009 %	90.5 %	2.4 %	0.5 %	6.6 %
Frankreich	341	5.1	0.015 %	52.2 %	23.6 %	4.0 %	15.0 %
Australien	335	14.1	0.026 %	49.0 %	7.5 %	2.2 %	8.1 %
Deutschland	266	3.3	0.008 %	74.2 %	9.6 %	3.2 %	8.5 %
Kanada	172	4.8	0.012 %	48.1 %	2.8 %	0.4 %	24.8 %
Schweiz 2016	128	15.5	0.020 %	43.0 %	5.3 %	25.3 %	13.2 %
Niederlande	119	7.0	0.016 %	74.1 %	15.0 %	0.5 %	10.1 %
Finnland	68	12.4	0.031 %	85.0 %	9.7 %	n/a	5.0 %
Spanien	53	1.2	0.005 %	44.6 %	10.6 %	5.8 %	18.8 %
Belgien	40	3.5	0.009 %	n/a	n/a	n/a	n/a
Estland	34	25.7	0.156 %	88.1 %	0.6 %	7.5 %	1.9 %
Italien	34	0.6	0.002 %	34.4 %	16.9 %	0.0 %	27.8 %
Schweiz 2015	28	3.3	0.004 %	28.5 %	25.6 %	0.0 %	44.4 %
Dänemark	26	4.6	0.009 %	32.5 %	0.0 %	0.0 %	10.4 %
Lettland	16	8.2	0.062 %	98.7 %	0.0 %	0.0 %	1.3 %
Schweden	14	1.5	0.003 %	15.0 %	48.9 %	n/a	34.6 %
Österreich	13	1.5	0.004 %	16.7 %	60.8 %	0.8 %	20.0 %
Polen	11	0.3	0.002 %	19.0 %	2.0 %	4.0 %	30.0 %
Tschechien	10	0.9	0.005 %	16.7 %	0.0 %	0.0 %	21.1 %
Norwegen	1	0.3	0.000 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	84.6 %
Island	1	2.7	0.007 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	80.0 %

Tabelle 5: Volumen und Marktstruktur ausgewählter Länder 2015 ^{15,16,17,18,19}

Für die teilweise – sowohl in absoluten als auch in relativen Zahlen – sehr unterschiedliche Bedeutung von Crowdfunding in den oben aufgezeigten Ländern gibt es verschiedene Erklärungsansätze. Einerseits kann das (unterschiedliche) regulatorische Umfeld massgeblich zur Entwicklung von Crowdfunding beitragen. Als zweites ist zu berücksichtigen, dass sich die Finanzsysteme von kontinentaleuropäischen Ländern stark von denjenigen der USA und von Grossbritannien unterscheiden. Während in den USA oder Grossbritannien ein grösserer Teil der Finanzintermediation direkt über die Kapitalmärkte stattfindet, kann das kontinentaleuropäische Finanzsystem als bankenorientiert bezeichnet werden. Es findet also ein Grossteil der Finanzintermediation über die Banken statt. Zu berücksichtigen sind zudem auch kulturelle Unterschiede, zum Beispiel in Bezug auf die Innovationsfreudigkeit oder auch der Tradition, in junge Unternehmen zu investieren. Schliesslich ist der Be-

kanntheitsgrad des Crowdfunding in den USA und Grossbritannien noch immer etwas höher als in kontinentaleuropäischen Ländern.

Tabelle 5 zeigt auch auf, dass die grossen Märkte häufig über einen bedeutenden Crowdlending-Markt verfügen. Bei den sowohl absolut als auch relativ gesehen vier grössten Crowdfunding-Märkten trägt das Crowdlending jeweils über 75 Prozent zum Marktvolumen bei. In China betrug der Anteil des Crowdlendings am Gesamtmarkt im Jahr 2015 sogar 97 Prozent. Dabei war das Volumen der Kredite an Privatpersonen mit CHF 50.6 Milliarden noch etwas höher als das Volumen an KMU (CHF 44 Milliarden). In den USA trug Crowdlending insgesamt CHF 30.5 Milliarden zum Total von CHF 34.8 Milliarden bei. Die beiden grössten Crowdlending-Plattformen in den USA, Prosper und Lending Club, wiesen dabei gemäss eigenen Angaben ein Volumen von USD 2.2 Milliarden (Prosper) respektive USD 8.6 Milliarden (Lending Club) aus.

Auch die Zusammensetzung der Kapitalgeber hat sich in diesen Märkten verändert. Insbesondere der Einstieg von professionellen Investoren hat zu einem starken Volumenanstieg geführt. So wurden beispielsweise im Jahr 2015 bereits 33 Prozent der Kredite bei Lending Club von institutionellen Anlegern finanziert.²⁰

Business Crowdinvesting nimmt in den meisten Märkten derzeit eine höhere Bedeutung ein als Real Estate Crowdinvesting. In Grossbritannien wurden im Jahr 2015 rund CHF 360.3 Millionen über Business Crowdinvesting vermittelt, während auf den Immobilien-Bereich CHF 127.7 Millionen entfielen. In den USA lagen diese Werte im Jahr 2015 bei CHF knapp CHF 568 Millionen (Business), respektive CHF 450.7 Millionen (Real Estate). In der Schweiz hingegen hat sich im letzten Jahr insbesondere der Real Estate Crowdinvesting Bereich sehr stark entwickelt und weist in der Zwischenzeit ein deutlich höheres Volumen auf als der Crowdinvesting-Markt für Unternehmen.

4.2 Anzahl, Diversität und Tiefe von Geschäftsmodellen

Merkmale für die fortschreitende Reife von Crowdfunding-Märkten sind neben der Anzahl an aktiven Plattformen auch die Diversität der Geschäftsmodelle und die ergänzenden Dienstleistungen rund um den Crowdfunding-Markt. In Bezug auf die Anzahl aktiver Plattformen hat sich der Schweizer Markt in den vergangenen zwei Jahren stark weiterentwickelt. In Bezug auf die Diversität können wir seit dem Jahr 2015 hierzulande ebenfalls deutliche Fortschritte feststellen. So gibt es seit dem Jahr 2015 Plattformen sowohl in den Bereichen Real Estate Crowdinvesting und Invoice Trading. Ebenso kam der Markt für KMU Kredite, welche über Crowdfunding-Plattformen vermittelt werden, im Jahr 2015 langsam in Bewegung. Seit dem Jahr 2016 gibt es zudem Angebote im Bereich Real Estate Crowdlending und vermehrt Plattformen im Bereich Crowddonating. Wir stellen also insbesondere in den vergangenen 18 Monaten eine erfreuliche Erhöhung der Diversität im Schweizer Markt fest und interpretieren dies als ein Zeichen für dessen zunehmende Reife.

In Bezug auf das Angebot von zusätzlichen Services hingegen ist die Schweiz noch nicht auf einem Spitzenplatz. Wir können feststellen, dass einige interessante Zusatzservices existieren, wie zum Beispiel der von CreditGate24 seit kurzem angebotene Sekundärmarkt für die Kredite oder die derzeit neu entstehende Plattform von Lendity, welche als «Aggregator» Investments bündelt und das Kapital diversifiziert in die Angebote verschiedener Crowdlending-Plattformen anlegt. Insgesamt sehen wir hier aber weiteres Ausbaupotenzial. Des Weiteren können wir auch feststellen, dass derzeit noch keine «Industrie» rund um das Thema Crowdfunding entstanden ist. Dies ist in Anbetracht der derzeit noch immer eher tiefen Volumina aber wenig erstaunlich.

²⁰ Financial Times. Online (21.4.2016): <https://www.ft.com/content/9e966ff2-ed48-11e5-9fca-fb0f946fd1f0>

4.3 Fazit

Die Entwicklungen im Ausland verdeutlichen erstens ein weiterhin stark wachsendes Transaktionsvolumen (absolut und relativ) über alle Bereiche des Crowdfundings. Zweitens lässt sich beobachten, dass die verschiedenen Kategorien des Crowdfundings in den europäischen Märkten ein oftmals unterschiedliches Gewicht haben. Auffällig ist jedoch der hohe Anteil von Crowdlending in den volumenmässig grossen Märkten von China, den USA und Grossbritannien. Drittens fällt auf, dass etablierte Plattformen weitere neue Funktionen und Services anbieten, um sich gegenüber anderen Plattformen abzugrenzen und gleichzeitig die eigene Wertschöpfungskette zu verlängern.

Der Schweizer Crowdfunding-Markt ist in Bezug auf das Entwicklungsstadium in einem internationalen Vergleich noch immer im Mittelfeld anzusiedeln. Wir stellen aber fest, dass sowohl die Anzahl der aktiven Plattformen als auch die Diversität und Tiefe der Geschäftsmodelle und Geschäftsfelder in den vergangenen knapp zwei Jahren stark zugenommen haben und der hiesige Markt Anzeichen für eine stark beschleunigte Entwicklung aufzeigt. Ebenso ist zu erwarten, dass auch im Schweizer Markt die Entwicklungen im Bereich des KMU Crowdlendings und des Real Estate Crowdinvestings die volumenmässige Entwicklung massgeblich beeinflussen werden.

Es gilt aber natürlich zu beachten, dass der Schweizer Markt gegenüber Märkten wie Grossbritannien, China oder den USA durch die geringere Grösse immer einen «Skalen-Nachteil» haben wird. Auf der Ebene von einzelnen Plattformen kann diesem Problem beispielsweise dadurch entgegnet werden, dass die Angebote auch über die Landesgrenzen hinaus ausgebaut werden können. Diese Entwicklung haben einige wenige Schweizer Plattformen bereits eingeleitet.

5 Thesen: Crowdfunding im Jahr 2017

Vor dem Hintergrund der aufgezeigten Resultate stellen wir folgende Thesen für die Entwicklung im Crowdfunding-Markt für das Jahr 2017 auf:

1. Weiterhin starkes Wachstum

Der im letzten Jahr erwartete Wachstumsschub in den Bereichen Business Crowdlending und Real Estate Crowdinvesting ist eingetreten. Volumenmässig wurden unsere Erwartungen jedoch übertroffen. Beide erwähnten Bereiche haben substantiell zum starken Wachstum des Crowdfunding-Marktes im vergangenen Jahr beigetragen.

Wir glauben, dass sich diese beschleunigte Wachstumsentwicklung aus den folgenden Gründen auch im Jahr 2017 fortsetzen wird. Wir gehen für das Jahr 2017 im Crowdfunding-Markt Schweiz von einem Volumen von CHF 300-400 Millionen aus:

- **Crowdlending:** Crowdlending wird wie bereits im Vorjahr einen starken und im Vergleich mit anderen Crowdfunding-Kategorien überdurchschnittlichen Wachstumsschub erhalten. Verschiedene, auch neuere Plattformen werden sich noch stärker etablieren und das Thema wird weiter an Bekanntheit gewinnen. Wir erwarten, dass sich insbesondere das Volumen im Business Crowdlending stark erhöhen wird. Auch das durchschnittliche Volumen pro Transaktion wird weiter ansteigen. Der neue Markt für das Real Estate Crowdlending wird auch eindrücklich wachsen und einen substantiellen Betrag ans Gesamtvolumen beitragen. Des Weiteren gehen wir davon aus, dass sich auf der Kapitalgeberseite verstärkt institutionelle Investoren und Family Offices engagieren werden (siehe auch weiter unten).
- **Crowdinvesting:** Im Bereich des Marktes für Unternehmensfinanzierungen gehen wir von einer positiven Wachstumsentwicklung und von Wachstumsraten im zweistelligen Prozentbereich aus. Hauptsächlich getrieben wird die im Jahr 2017 gegenüber anderen Kategorien überdurchschnittlich starke Entwicklung des Gesamtvolumens im Crowdinvesting aber wiederum durch Real Estate. Wir gehen davon aus, dass die etablierten Anbieter das Volumen weiter steigern können und auch die neuen Marktteilnehmer ein in Bezug auf das Gesamtvolumen des Crowdfunding-Marktes spürbares Volumen generieren können.
- **Crowddonating:** Im Vorjahr hatten wir erwartet, dass vermehrt auch grössere und bekanntere Non-Profit Organisationen Crowddonating nutzen werden. Dies ist in der Zwischenzeit auch tatsächlich eingetroffen. Das Volumen über diesen Spendenkanal ist aber noch immer tief. Nichtsdestotrotz erachten wir das Potenzial dieses Marktes jedoch weiterhin als gross und erwarten, dass sich der Markt 2017 dynamischer entwickeln wird als in den Vorjahren.
- **Crowdsupporting:** Auch der Crowdsupporting-Markt wird weiterhin wachsen. Der Bekanntheitsgrad ist in der Schweiz mittlerweile gross und der Kanal hat sich in gewissen Bereichen gut etabliert. Innerhalb der Schweiz wird sich Crowdsupporting vor allem in der Kultur- und Kreativwirtschaft noch stärker als Finanzierungsquelle etablieren. Wachstumsimpulse erwarten wir aber auch im Bereich Sport. Zudem werden Vereine vermehrt Crowdfunding als Finanzierungsquelle entdecken.

2. Weitere Markteintritte und eine selektive Konsolidierung

Wir erwarten auch in diesem Jahr die Gründung und den Markteintritt von neuen Plattformen. Gleichzeitig gehen wir davon aus, dass eine zunehmende Anzahl an Marktaustritten zu beobachten sein wird. Eine eigentliche Konsolidierung oder der Zusammenschluss verschiedener Plattformen wird nur vereinzelt stattfinden. Diejenigen Plattformen, welche über hohe Wachstumsquoten verfügen, werden zumindest kurzfristig noch ihren eigenen Weg gehen. Hingegen werden einige Crowdfunding-Plattformen, die auch nach zwei oder drei Jahren lediglich tiefe Volumina vorzuweisen haben, den Markt «still» verlassen.

3. Grössere Unternehmen und Investoren engagieren sich im Crowdfunding

Wir erwarten, dass sich verstärkt grössere und bekanntere Unternehmen im Crowdfunding-Markt engagieren werden. Einerseits werden vermehrt etablierte Unternehmen das Crowdfunding als digitalen Sponsoring-Kanal und verstärkt für Marketing-Zwecke benutzen. Andererseits werden auf der Anlegerseite vor allem in den Bereichen Crowdlending und Invoice Trading zunehmend professionelle Investoren, wie zum Beispiel Pensionskassen und Family Offices, verschiedene Kredite, respektive Rechnungen finanzieren.

4. Neue Regulierungsbestrebungen unterstützen Crowdfunding

Der Bundesrat hat im Februar 2017 die Vernehmlassung zu Änderungen des Bankengesetzes (BankG) und der Bankenverordnung (BankV) im Bereich FinTech eröffnet. Mit der Revision sollen gesetzliche Hürden für FinTech-Unternehmen und damit auch für Crowdfunding-Plattformen verringert werden. Die Anpassungen bringen für Crowdfunding-Plattformen zwei zentrale Veränderungen: Erstens soll die maximale Frist für das Halten von Geldern zu Abwicklungszwecken von sieben Tagen (aktuelle Regulierungspraxis) auf 60 Tage verlängert werden. Die 60 Tage sollen explizit in der BankV festgeschrieben werden. Zweitens ist geplant, die für die Crowdlending-Plattformen stark einschränkende 20-er Regel «aufzuweichen», indem diese nur noch für Kredite von mehr als CHF 1 Million gelten soll. Oder in anderen Worten: Kredite mit einer Summe von weniger als CHF 1 Million können künftig von mehr als 20 Investoren finanziert werden. Dies wird helfen, dass kleinere Investoren ihr Crowdlending-Portfolio auch mit kleineren Investitionen besser diversifizieren können. Beide geplanten Gesetzesanpassungen sind von grossem Nutzen für die hiesigen Crowdfunding-Plattformen und werden helfen, die Volumina weiter zu erhöhen.

Anhang: Marktteilnehmer

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

		Name	100-DAYS www.100-days.net
		Rechtlicher Eigentümer	100-Days.net GmbH
Geschäftsführer	Romano Strebel und Christian Klinner	Adresse	St. Jakobstrasse 54a 8004 Zürich
Gründungsjahr	2012	E-Mail	support@100-days.net
Anzahl Mitarbeitende	1.2 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdsupporting / Crowddonating	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Schweiz, Deutschland und Frankreich		
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 exklusiven 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	5 % vom gesammelten Betrag		

		Name	Advanon https://www.advanon.com
		Rechtlicher Eigentümer	
Geschäftsführer	Phil Lojaco	Adresse	Hardstrasse 301 8005 Zürich
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@advanon.com
Anzahl Mitarbeitende	20	Telefon	+41 44 585 38 50
Form	Invoice Trading	Auszahlung der Gelder	
Zielmarkt	Schweizer KMU		
Kurzbeschreibung 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	Bee Invested https://www.beeinvested.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Bee Invested Partners Sàrl
Geschäftsführer	Hichame Metatla	Adresse	Route de Saint Julien, 184 A 1228 Plan-les-Quates
Gründungsjahr	2015	E-Mail	contact@beeinvested.ch
Anzahl Mitarbeitende	3 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdinvesting	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung einer vordefinierten Schwelle
Zielmarkt	Schweiz, Start-ups und kleine innovative Unternehmen		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Wir wollen jeden zum Business Angel machen. Wir sind überzeugt, dass eine Verbindung zwischen privaten Individuen und der realen Wirtschaft eine grosse Quelle für Kapital erschliesst. Ausserdem werden dadurch das Unternehmertum und die Innovation gestärkt.		
Gebührenmodell	7 % der Zielsumme		

		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	Auszahlung der Gelder	Keep-it-all
Zielmarkt	Schweiz		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Cashare bietet eine Plattform für alternative Anlage- und Finanzierungsmöglichkeiten über die Crowd für Private und KMU. Cashare war die erste Schweizer Plattform, welche im Jahr 2008 in das Crowdfunding eingestiegen ist.		
Gebührenmodell	Gebühren nur im Erfolgsfall: 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 (Start April 2011)	E-Mail	info@c-crowd.com
Anzahl Mitarbeitende	0 (VZÄ)	Telefon	+41 43 300 80 20
Form	Crowdinvesting	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Schweiz / kein Sektorfokus		
Kurzbeschrieb Unternehmung	c-crowd ist eine Schweizer Online-Plattform, welche Unternehmer und Investoren zusammenführt. Die Plattform betreibt einerseits Crowdfunding für Schweizer Aktiengesellschaften sowie einen Marktplatz für Schweizer und internationale Unternehmer. Auf dem c-crowd Marktplatz setzen sich die Unternehmer und Investoren direkt miteinander in Verbindung und verhandeln eine allfällige Beteiligung. c-crowd ist in diesem Prozess nicht involviert und stellt Ihnen lediglich die Plattform zur Verfügung.		
Gebührenmodell	10 % der Zielsumme		

		Name	CreditGate24 www.creditgate24.com
		Rechtlicher Eigentümer	
Geschäftsführer	Board: Christoph M. Mueller (Founder & CEO) Management Team: Teddy Amberg, Peter Baumli, Peter Schütz und Christoph R. Züllig	Adresse	Alemannenweg 6 8803 Rüschlikon
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@creditgate24.com
Anzahl Mitarbeitende	20 (VZÄ)	Telefon	+41 844 365 247
Form	Crowdlending	Auszahlung der Gelder	Verschieden
Zielmarkt	Schweiz, Kleinkredite & Privatkredite		
Kurzbeschrieb Unternehmung	CreditGate24 bringt Kreditnehmer mit privaten und institutionellen Anlegern auf der hochautomatisierten Direct-Lending Plattform zusammen. CreditGate24 ist im Bereich Konsum- und Privatkredit sowie für Kredite für KMU oder Selbständige tätig.		
Gebührenmodell	0.6-0.8 % bei Kreditnehmern, 1 % bei Anlegern		

		Name	creditworld www.creditworld.ch
		Rechtlicher Eigentümer	creditworld AG
Geschäftsführer	Kai Ren, Philipp Schneider und Nicolas Meier	Adresse	Baarerstrasse 88 6300 Zug
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@creditworld.ch
Anzahl Mitarbeitende	8 (VZÄ)	Telefon	+41 44 520 99 59
Form	Crowdlending	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	KMU ganze Schweiz		
Kurzbeschreibung Unternehmung	creditworld ist die erste Schweizer P2P-Plattform, welche ausschliesslich auf den Bereich der Vermittlung von KMU-Finanzierungen spezialisiert ist.		
Gebührenmodell	Je nach Kreditsumme unterschiedlich für den Kreditnehmer (zwischen 0.45-1.50 %), jedoch mindestens CHF 1'000. Keine Gebühren für die Investoren		

		Name	Crowdhouse www.crowdhouse.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Bricks & Bytes AG
Geschäftsführer	Robert Plantak und Ardian Gjeloši	Adresse	Nidelbadstrasse 2 8038 Zürich
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@crowdhouse.ch
Anzahl Mitarbeitende	25 (VZÄ)	Telefon	+41 44 377 60 60
Form	Crowdinvesting	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Immobilienmarkt Deutschschweiz		
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 CHF 25'000.-, die jährliche Ausschüttungsrendite ca. 5-6%. Crowdhouse übernimmt die Suche der Liegenschaften, 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.		
Gebührenmodell	3% des Immobilienkaufpreises		

		Name	Crowd4Cash https://www.crowd4cash.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Crowd Solutions AG
Geschäftsführer	Doris Bossard und Peter Keller	Adresse	Bellevueweg 42 6300 Zug
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@crowd4cash.ch
Anzahl Mitarbeitende	3 (VZÄ)	Telefon	+41 41 525 33 77
Form	Crowdlending	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Schweiz		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Crowd4Cash bringt Kreditnehmer mit privaten und institutionellen Anlegern auf einer benutzerfreundlichen Crowdlending-Plattform zusammen. Crowd4Cash finanziert Schweizer Konsum- und KMU-Kredite bis zu CHF 250'000.-.		
Gebührenmodell	Gebühren nur im Erfolgsfall: 0.70 % p.a. für den Kreditnehmer und 0.65 % p.a. für den Kreditgeber		

		Name	Fengarion www.fengarion.org
		Rechtlicher Eigentümer	Georgios Topoulos
Geschäftsführer	Christine Do Phan	Adresse	78 Av. Vaudagne 1217 Meyrin
Gründungsjahr	2010	E-Mail	contact@fengarion.org
Anzahl Mitarbeitende	20 Freiwillige	Telefon	+41 76 576 20 48
Form	Crowddonating	Auszahlung der Gelder	Keep-it-all
Zielmarkt	Die Fengarion Plattform schliesst die folgenden Bereiche mit ein: Entwicklung, Umwelt, Gesundheit, Bildung, humanitäre Hilfe, Sozialfürsorge, Menschenrechte und Kultur. Die Fengarion Plattform beheimatet Non-Profit-Organisationen, die weder staatlich, politisch noch religiös motiviert sind. Die meisten Wohltätigkeitsorganisationen auf Fengarion stammen aus der Schweiz. Die Projekte dieser Organisationen beziehen sich auf diverse Länder in Europa (inkl. Schweiz), Asien, Afrika und Südamerika.		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Fengarion ist eine eingetragene Organisation mit Sitz in Meyrin im Kanton Genf, welche von den Schweizerischen Behörden als Wohltätigkeitsorganisation anerkannt ist. Fengarion wird ausschliesslich durch seine Mitglieder finanziert. Auf Spenden für Projekte werden keine Gebühren erhoben. Jegliches durch Crowdfunding gespendetes Geld geht direkt an die Gründer des jeweiligen Projekts. Fengarion verwaltet lediglich die Spendensammlung.		
Gebührenmodell	0%		

		Name	Foxstone SA www.foxstone.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Dan Amar
Geschäftsführer	Dan Amar	Adresse	50 Avenue de la Praille 1227 Carouge
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@foxstone.ch
Anzahl Mitarbeitende	4 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdinvesting	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Immobilien in der Schweiz für Privatpersonen wie auch für Unternehmen.		
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	n/a		

		Name	Funders www.funders.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Luzerner Kantonalbank AG
Geschäftsführer	Daniel Lütolf	Adresse	Pilatusstrasse 12 6003 Luzern
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@funders.ch
Anzahl Mitarbeitende	2.5	Telefon	+41 78 661 46 00
Form	Crowdsupporting und Crowdlending	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Deutschschweiz (Vereine, Private, KMU und Start-ups)		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Klassische Crowdsupporting-Plattform mit Möglichkeit, Partner zu onboarden (Obwaldner Kantonalbank, Nidwaldner Kantonalbank, weitere folgen noch). Ab ca. 3. Quartal 2017 mit Crowdlending-Funktion		
Gebührenmodell	7% (Crowdsupporting)		

		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	Auszahlung der Gelder	Keep-it-all
Zielmarkt	Weltweit (Non-Profit-Organisationen und engagierte Einzelpersonen)		
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%		

		Name	Hyposcout AG www.hypo-scout.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Hyposcout AG
Geschäftsführer	Jean-Pierre Pfenninger	Adresse	Neugutstrasse 66 8600 Dübendorf
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@hypo-scout.ch
Anzahl Mitarbeitende	16 (VZÄ)	Telefon	+41 44 533 75 00
Form	Crowdlending	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Alle Immobilien, welche in der Schweiz liegen. Die Möglichkeit zum Investieren liegt aber allen natürlichen und juristischen Personen offen.		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Die Hyposcout AG ist ein national agierendes Unternehmen, welche es sich zur Aufgabe gemacht hat, Kapitalnehmer und Kapitalgeber im Bereich von Zweitranghypotheken zusammenzuführen. Als Vermittlungsplattform ermöglichen wir die Immobilienfinanzierung durch Zusammenführung von Immobilienbesitzern und Kapitalgebern.		
Gebührenmodell	Der Kapitalnehmer zahlt an Hyposcout eine einmalige Gebühr von 3% von der Kapitalhöhe die er vom Kapitalgeber erhält. Für den Kapitalgeber fallen keine Gebühren an.		

		Name	I believe in you www.ibelieveinyou.ch
		Rechtlicher Eigentümer	
Geschäftsführer	Nick Gast	Adresse	Kramgasse 5 3011 Bern
Gründungsjahr	2013	E-Mail	info@ibelieveinyou.ch
Anzahl Mitarbeitende	6 (VZÄ)	Telefon	+41 31 544 35 20
Form	Crowdsupporting	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Sport in der Schweiz, Österreich (ibelieveinyou.at) und Norwegen		
Kurzbeschreibung 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	12 % (8 % für die Beratung und 4 % für den Zahlungsverkehr)		

		Name	I care for you www.icareforyou.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Stiftung I care for you
Geschäftsführer	Corinne Wissing	Adresse	Mainaustasse 15, 8008 Zürich (Geschäftsstelle: Kramgasse 5, 3011 Bern)
Gründungsjahr	2015	E-Mail	corinne.wissing@icareforyou.ch
Anzahl Mitarbeitende	1.4 (VZÄ)	Telefon	+41 31 544 35 21
Form	Crowdsupporting / Crowddonating	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Soziale und humanitäre Projekte, weltweit (Organisationen / Privatpersonen aus der Schweiz)		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Die Plattform I care for you steht Organisationen und Privatpersonen offen, die ein soziales oder humanitäres Projekt in der Schweiz oder im Ausland finanzieren möchten. Die Organisation oder der Projektinitiator muss in der Schweiz domiziliert sein. Der Betrieb der Plattform wird über Administrationsgebühren finanziert.		
Gebührenmodell	10 % (6 % Administration und 4 % Transaktionsgebühren)		

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

investiere venture capital		Name	investiere www.investiere.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Verve Capital Partners AG
Geschäftsführer	Steffen Wagner (CEO)	Adresse	Grafenaustrasse 9 6300 Zug
Gründungsjahr	2010	E-Mail	info@investiere.ch
Anzahl Mitarbeitende	12 (VZÄ)	Telefon	+41 44 380 29 35
Form	Crowdfunding	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Mindestsumme
Zielmarkt	Schweiz, Europa, High-tech (ohne Pharma) und ICT		
Kurzbeschreibung Unternehmung	<p>Investiere.ch ist eine der führenden Online-Start-up-Investitionsplattformen in Europa. Die aktuell 10'000 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 50 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.</p>		
Gebührenmodell	Start-ups bezahlen keine Gebühren. 2.5-6% Kommission auf Investoreseite sowie carried interest von 15% bei einem annualized return von mindestens 5%.		

		Name	LEND www.lend.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Switzerland AG
Geschäftsführer	Claudio Schneider, Andy Siemers, Florian Kübler, Michel Lalive d'Epinay und Tom Stierli	Adresse	Hofackerstrasse 13 8031 Zürich
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@lend.ch
Anzahl Mitarbeitende	8 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung 80 % der Zielsumme
Zielmarkt	Privatkredit, Schweiz		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Peer-to-Peer Lender in der Schweiz		
Gebührenmodell	Kreditnehmer: 0.5 % p.a., Anleger: 1 % des Anlagebetrags		

		Name	Lendico www.lendico.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Joint Venture zwischen der Lendico Gruppe und PostFinance AG
Geschäftsführer	Myriam Reinle	Adresse	Talacker 35 8001 Zürich
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@lendico.ch
Anzahl Mitarbeitende	3 (VZÄ)	Telefon	+41 43 508 71 97
Form	Crowdlending	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	KMU in der Deutschschweiz		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Der Kreditmarktplatz Lendico bietet eine digitale und unkomplizierte Möglichkeit der Unternehmensfinanzierung. Zudem erhalten Anleger die Möglichkeit, in Schweizer KMU-Kredite zu investieren.		
Gebührenmodell	Einmalige Gebühr von 2-4.5 % (auf den Kreditbetrag) für den Kreditnehmer, 1 % auf den Rückzahlungsbeträgen		

		Name	Lendora www.lendora.ch
		Rechtlicher Eigentümer	
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	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Consumer Crowdlending in der Schweiz und ab Mitte 2017 auch Business 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	lets help.ch www.lets help.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Swisscom Schweiz AG
Geschäftsführer	Urs Schächli	Adresse	Alte Tiefenastrasse 6 3050 Bern
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info.lets help@swisscom.ch
Anzahl Mitarbeitende	1.5 (VZÄ)	Telefon	+41 58 221 61 73
Form	Crowddonating	Auszahlung der Gelder	Keep-it-all
Zielmarkt	Schweiz, Zewo zertifizierte Organisationen, junges Zielpublikum als Spender		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Crowdfunding Plattform, welche sich auf das Crowddonating spezialisiert hat.		
Gebührenmodell	1.5 % -2 % je nach Betrag, maximal CHF 3'500. Einmalige Setupgebühr von CHF 400		

		Name	Lions Funding Val Müstair www.lions-funding-vm.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Club Lions Val Müstair
Geschäftsführer	Plinio Meyer	Adresse	Hotel Münsterhof 7537 Müstair
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@muensterhof.ch
Anzahl Mitarbeitende	n/a	Telefon	+41 81 858 55 41
Form	Crowdsupporting / Crowddonating	Auszahlung der Gelder	Keep-it-all oder bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Val Müstair		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Lions Club, Förderung des Wirtschaftsstandortes Val Müstair		
Gebührenmodell	0 %		

		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	3.1 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdonating / Crowdsupporting	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Schweiz, gemeinnützige Projekte		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Das Crowdfunding-Portal von Raiffeisen für Vereine, Institutionen und Privatpersonen mit gemeinnützigen Projekten. Einfach und kostenlos Geld, Material oder Helfereinsätze sammeln und spenden auf lokalhelden.ch		
Gebührenmodell	0 %, 1.5 % bei Kreditkartenzahlung		

		Name	miteinander erfolgreich www.miteinander-erfolgreich.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Basellandschaftliche Kantonalbank
Geschäftsführer	John Häfelfinger	Adresse	Rheinstrasse 7 4410 Liestal
Gründungsjahr	2014	E-Mail	support@miteinander-erfolgreich.ch
Anzahl Mitarbeitende	3	Telefon	+41 61 925 94 94
Form	Crowdsupporting und Crowdlending	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Deutschsprachige Schweiz		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Die Basellandschaftliche Kantonalbank sieht sich als führende Bank im Kanton. Im Jahr 2014 hat sie als erste Bank in der Schweiz eine eigene Crowdfunding-Plattform lanciert.		
Gebührenmodell	Crowdsupporting: 4 % Transaktionskosten + 6 % Provision, Crowdlending: 3 %		

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

		Name	Progettiamo www.progettiamo.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Enti Regionali per lo Sviluppo del Canton Ticino (Locarnese e Vallemaggia, Bellinzonese e Valli, Luganese, Mendrisotto 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	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Tessin		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Progettiamo.ch ist eine institutionelle Plattform, welche Projekte im Tessin unterstützt (traditionelles Fundraising & Crowdfunding). Die Projekte werden durch regionale Projektmanager bis zur Realisation hin überwacht. Progettiamo wird von öffentlichen und privaten Sponsoren finanziert.		
Gebührenmodell	0% der Zielsumme		

		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	1.1 (VZÄ)	Telefon	+41 32 622 07 07
Form	Crowdsupporting	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Schweiz, Kreativität, Innovationen, Ideen, Juniors		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Plattform zur Dokumentation und Finanzierung von kreativen Projekten. Ziel ist die Entwicklung, Förderung und Gestaltung von Produkt- und Projektideen		
Gebührenmodell	8% der Zielsumme, Junior Projekte 5%		

 <small>EQUITY CROWDFUNDING PLATFORM</small>		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	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Schweiz, Frankreich, Luxemburg und Belgien		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Raizers ist eine Crowdfunding-Plattform, welche sich auf Eigenkapital spezialisiert hat. Raizers ist in allen Sektoren tätig, analysiert jedes Projekt und schätzt das Erfolgspotential für eine Finanzierung ein.		
Gebührenmodell	Geldnehmer: Abhängig vom Volumen, maximal 10%, Geldgeber: Maximal 5.5%		

		Name	Splendit www.splendit.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Splendit AG
Geschäftsführer	Michel Lalive und Florian Kübler	Adresse	Hofackerstrasse 13 8031 Zürich
Gründungsjahr	2014	E-Mail	info@splendit.ch
Anzahl Mitarbeitende	1.2 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Schweiz		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Splendit ist eine Crowdlending-Plattform für Studierende. Splendit ist ein Crowdlending-Vermittler und Abwickler von Darlehen für Studierende.		
Gebührenmodell	Monatliche Gebühr von CHF 10 für Studierende während Laufzeit des Kredites. Investoren bezahlen einmalig 2% zu Beginn der Kreditvergabe.		

		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	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Kontinentaleuropa		
Kurzbeschreibung Unternehmung	SwissLending ist eine Crowdfunding-Plattform mit dem Fokus auf Real Estate Crowdlending. SwissLending bietet für Real Estate Professionals Kredite mit 6 % bis 12 % Rendite p.a. an, welche für transparente Projekte verwendet werden. Immobilienentwickler werden aktuell mit zwei grossen Problemen konfrontiert: 1. Längere Produktzyklen und 2. Erhöhte Kapitalanforderungen der Banken. Dies führt zu einer Verlangsamung der Entwicklung von neuen Immobilien Projekten. Crowdlending bietet die Möglichkeit diese Probleme zu umgehen, indem es eine andere Finanzierungsart darstellt als die herkömmlichen Bankkredite.		
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	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Schweiz, alle Branchen		
Kurzbeschreibung Unternehmung	swisspeers ist eine unabhängige Online-Plattform, die es Unternehmen erlaubt, bei Anlegern direkt – also ohne Zwischenschaltung 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. Darüber hinaus bietet swisspeers ergänzende Dienstleistungen rund um die Erstellung von Investitions- und Geschäftsplänen. Anlegern bietet swisspeers die Möglichkeit, interessante Direktinvestments in kleine und mittlere Unternehmen zu tätigen und damit dem Anlagenotstand im Schweizer-Franken-Festzinsgeschäft zu entkommen. Diese neue alternative Anlagemöglichkeit mit attraktivem Risiko-Rendite-Profil trägt gleichzeitig zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz bei. In der Schweiz betreibt swisspeers ihre Plattform gebührenbasiert. International nach dem Franchising Modell.		
Gebührenmodell	0.5 % p.a. Kreditnehmer, 0.25 % p.a. Kreditgeber		

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

		Name	wemakeit www.wemakeit.com
		Rechtlicher Eigentümer	Verein Wemakeit.ch
Geschäftsführer	Melina Roshard	Adresse	Schöneeggstrasse 5 8004 Zürich
Gründungsjahr	2012	E-Mail	hello@wemakeit.com
Anzahl Mitarbeitende	6.2 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdsupporting	Auszahlung der Gelder	Bei Erreichung der Zielsumme
Zielmarkt	Kultur, Kreativwirtschaft, Technologie, Wissenschaft, Journalismus, Community, Design, Games, Soziales, Landwirtschaft, Start-up, Schweiz und umliegende Länder (F/D/AT)		
Kurzbeschreibung Unternehmung	wemakeit ist die grösste Crowdfunding-Plattform der Schweiz mit einer der weltweit höchsten Projekt-Erfolgsraten. Sie bietet Initianten die Möglichkeit, Projekte oder Produkte in einer kurzen Zeitspanne zu finanzieren und in den Sprachen D/F/E einer eigenen Community und einer erweiterten Zielgruppe zu präsentieren. Jede Kampagne, die online geht, erhält individuelle Tipps von MitarbeiterInnen in den Büros in Zürich, Lausanne, Berlin und Wien. Weitere Aussenstellen bieten kostenlose Beratungsgespräche für Projektinitianten an.		
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	865	3'098
2008-2016	78	3'132	1'701	865	6'865

Erzieltes ausbezahltes Kampagnenvolumen in Millionen CHF					
Jahr	Crowdinvesting	Crowdsupporting/Crowddonating	Crowdlending	Invoice Trading	Total
2008	0	0	0.1	0	0.1
2009	0	0	0.2	0	0.2
2010	0.4	0	1.3	0	1.7
2011	1.7	0.3	1.1	0	3.1
2012	1.9	2.5	0.9	0	5.3
2013	5.6	4.2	1.8	0	11.6
2014	4.6	7.7	3.5	0	15.8
2015	7.1	12.3	7.9	0.4	27.7
2016	39.2	17.0	55.1	17.0	128.2
2008-2016	60.5	44.0	71.9	17.4	193.8

Autoren

Prof. Dr. Andreas Dietrich

Andreas Dietrich (1976) ist Professor für Banking and Finance und Leiter des Kompetenzzentrums Financial Services Management am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft. Er studierte und promovierte an der Universität St. Gallen. Während seines Doktorandenstudiums wirkte er als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität St. Gallen und absolvierte ein vom schweizerischen Nationalfonds unterstütztes Forschungsjahr an der DePaul University in Chicago. Seit 2008 arbeitet er am IFZ.

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.

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft ist in der Schweiz das führende Fachhochschulinstitut im Finanzbereich. Das IFZ bietet Finanzfachleuten aus Unternehmen sowie Fach- und Führungskräften aus der Finanzbranche Weiterbildungs-, Forschungs- und Beratungsdienstleistungen an. Zu der Ausbildungspalette des IFZ gehören beispielsweise die Bachelor und Master of Science Studiengänge mit Fachrichtung Banking & Finance. Im Bereich der Weiterbildung bietet das IFZ zahlreiche anerkannte Lehrgänge an, so zum Beispiel den CAS Digital Banking.

Das Aus- und Weiterbildungsangebot des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ umfasst die folgenden Studiengänge.

Master of Advanced Studies MAS

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

Diploma of Advanced Studies DAS

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

Certificate of Advanced Studies CAS

- CAS Commodity Professional
- CAS Digital Banking
- CAS Financial Investigation
- CAS Finanz- und Rechnungswesen für Juristen
- CAS Finanzmanagement für Nicht-Finanzfachleute
- CAS Führungskompetenz für Finanzfachleute
- CAS Sustainable Investments
- CAS Swiss Certified Treasurer (SCT) ®
- CAS Tax Compliance Management

Neben den Weiterbildungslehrgängen betreut das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ zahlreiche Bachelor- und Master-Studiengänge.

Ausgewählte Publikationen des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Crowdfunding Monitoring Schweiz 2016/2015/2014



60 Seiten, kostenlos verfügbar unter hslu.ch/crowdfunding

- Entwicklung des Schweizer Marktes
- Steuerliche Aspekte
- Crowdfunding-Plattformen
- Internationaler Vergleich

Crowdfunding im Kulturbereich



40 Seiten, kostenlos verfügbar unter hslu.ch/crowdfunding

- Crowdfunding im Kulturbereich, der Schweizer Markt
- Charakteristiken von Crowdfunding-Kampagnen im Kulturbereich

Digitales Firmenkundengeschäft 2016



50 Seiten, kostenlos verfügbar unter hslu.ch/retailbanking

- Digitale Angebote von Schweizer Banken
- Bedürfnisse von Firmenkunden

Digitales Anlegen 2015



50 Seiten, kostenlos verfügbar unter hslu.ch/retailbanking

- Nationale & internationale Marktübersicht
- Interesse potenzieller Kunden
- Übersicht zu Marktvolumen

IFZ FinTech Study 2017



112 Seiten, CHF 290.-

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

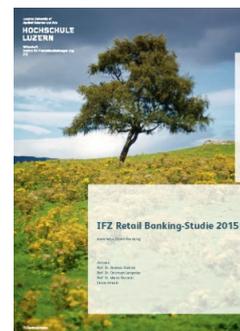
IFZ Retail Banking-Studie 2016



220 Seiten, CHF 290.-

- Staatsgarantie bei Kantonalbanken
- Marktanalyse Immobilienfinanzierung
- Benchmarking Analyse
- Corporate Governance Analyse

IFZ Retail Banking-Studie 2015



180 Seiten, CHF 50.-

- Strategische Prioritäten von Retail Banken
- CIO Survey
- Benchmarking Analyse
- Corporate Governance Analyse

IFZ Retail Banking-Studie 2014



190 Seiten, CHF 50.-

- Einfluss der Digitalisierung auf das Bankengeschäft
- Mobile Payment
- Analyse des Hypothekengeschäfts
- Benchmarking Analyse
- Corporate Governance Analyse

Wir danken folgenden Plattformen für die Unterstützung

100-Days

Advanon

Cashare

c-crowd AG

Creditgate 24

creditworld

Crowd4Cash

Crowdhouse

Foxstone

Funders

Gemeinsam Unterwegs

GivenGain

Hyposcout AG

I believe in you

I care for you

Ideenkicker.ch

investiere

KissKissBankBank

Lend

Lendico

Lendora

letshelp

Lokalhelden

miteinander erfolgreich

moBOo

Progettiamo

Projektstarter

Raizers

Splendit

Swisslending

Swisspeers

Wecan.fund

wemakeit

Hochschule Luzern – Wirtschaft

Institut für Finanzdienstleistungen Zug

IFZ

Grafenauweg 10

Postfach 7344

6302 Zug

www.hslu.ch/crowdfunding

ISBN 978-3-906877-11-2