

Lucerne University of  
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE  
LUZERN**

Wirtschaft  
FH Zentralschweiz



Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

# Crowdfunding Monitor Schweiz 2021

[hslu.ch/crowdfunding](https://hslu.ch/crowdfunding)

Prof. Dr. Andreas Dietrich, Dr. Simon Amrein

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



## Wichtigste Resultate in der Übersicht

In der Schweiz wurden im Jahr 2020 **CHF 606.6 Millionen (+2%)** vermittelt.

Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform in der Schweiz vor dreizehn Jahren wurde mittels Crowdfunding **CHF 2.29 Milliarden** vermittelt.

Das grösste Wachstum von 2019 auf 2020 verzeichnete der Bereich **Crowdsupporting / Crowddonating (+82%, auf CHF 44.6 Mio.)**.

Die Wachstumszahlen im Bereich des **Crowdlendings (+7%, auf CHF 448 Mio.)** waren zunehmend, wobei die Wachstumszahlen im Bereich des **Crowdinvesting (-26%, auf CHF 114 Mio.)** gegenüber 2019 rückläufig waren.

**Etwa 270'000 Personen** haben im Jahr 2020 in der Schweiz ein Crowdfunding-Projekt unterstützt.

### **38 Crowdfunding Plattformen**

waren in der Schweiz per Ende April 2021 aktiv (Sitz Schweiz). Jedoch wurden im Jahr 2020 lediglich auf 28 Schweizer Plattformen aktive Finanzierungs-Kampagnen verzeichnet.

## Vorwort

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

Mittlerweile verzeichnen wir in der Schweiz 38 aktive Plattformen. Die von diesen Crowdfunding-Plattformen vermittelten Volumina haben sich auch im vergangenen Jahr positiv entwickelt: Im Jahr 2020 wurden rund CHF 607 Millionen vermittelt. Gegenüber dem Vorjahr ist der Markt damit leicht um 1.6 Prozent gewachsen.

Die Marktentwicklung im Jahr 2020 war stark von der Covid-19-Krise geprägt. Auf der einen Seite sind die Volumina im Bereich Crowdsupporting / Crowddonating stark gewachsen. So wurden über bestehende und auch über zahlreiche neu gegründete Plattformen Gelder gesammelt, welche häufig kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), Freischaffenden oder Institutionen und Vereinen zugutekamen. Im Gegensatz dazu wurden im vergangenen Jahr im Bereich Crowdlending deutlich weniger Kredite an KMU und Privatpersonen (Konsumkredite) vergeben.

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

Für unsere Analysen sind wir auf die Zusammenarbeit mit den Crowdfunding-Plattformen angewiesen. Folgende Plattformen haben uns mit Daten unterstützt: Acredius, Beedoo, Cashare, CreditGate24, Creditworld, Crowd4cash, Crowdhouse, Crowdify, Crowdli, Foxstone, Funders, GivenGain, I believe in you, I care for you, Imvesters, Investiere (Verve Ventures), Lend, Lendora, Lokalhelden, Neocredit, Progettiamo, Projektstarter, Raizers, SigImpact, Splendit, Swisslending, SwisSpeers, Wemakeit und Yes We Farm. Wir möchten uns hierfür ganz herzlich bedanken. Ein grosses Dankeschön geht ebenfalls an unsere wissenschaftliche Mitarbeiterin Anja Leutenegger, welche uns bei der Erstellung der Publikation unterstützt hat.



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



**Dr. Simon Amrein**  
Dozent,  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Ziel und Aufbau der Studie</b> .....	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Begriffsabgrenzung und Definition</b> .....	<b>2</b>
2.1	Definition von Crowdfunding: Gegenleistung als Entscheidungskriterium .....	3
2.2	Motive von Kapitalnehmenden für die Lancierung von Kampagnen .....	5
2.3	Abgrenzung: Initial Coin Offerings als Crowdfunding? .....	5
<b>3</b>	<b>Crowdfunding in der Schweiz</b> .....	<b>7</b>
3.1	Marktwachstum in der Schweiz.....	9
3.2	Crowdsupporting/Crowddonating.....	11
3.3	Crowdlending .....	17
3.4	Crowdinvesting .....	22
3.5	Weitere Geschäftsmodelle im Bereich Alternative Online Finance.....	24
<b>4</b>	<b>Crowdfunding im internationalen Vergleich</b> .....	<b>26</b>
<b>5</b>	<b>Thesen: Crowdfunding im Jahr 2021</b> .....	<b>28</b>
	<b>Anhang: Marktteilnehmer</b> .....	<b>29</b>
	<b>Anhang: Statistik</b> .....	<b>39</b>
	<b>Autoren</b> .....	<b>40</b>
	<b>Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ</b> .....	<b>41</b>
	<b>Ausgewählte Publikationen des IFZ</b> .....	<b>42</b>

## 1 Ziel und Aufbau der Studie

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

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

Hierfür hat das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft auch in diesem Jahr wieder die Daten sämtlicher in der Schweiz im Jahr 2020 aktiven Crowdfunding-Plattformen erhoben. Die veröffentlichten Zahlen basieren auf Angaben der Plattformen. Zusätzlich wurden grössere Kampagnen erfasst, die nicht über die etablierten Plattformen liefen. So wurden einige Websites speziell gewisse Kampagne lanciert. Im Jahr 2020 sind aufgrund von Covid-19 verhältnismässig viele solche temporären Plattformen entstanden.

Die nachfolgenden Volumina im Bereich Crowdsupporting / Crowddonating basieren einerseits auf den Angaben der Plattformen. Andererseits haben wir verschiedene Daten auch von temporären Plattformen Angaben erhalten. Schliesslich wurden Schätzungen vorgenommen von (temporären) Plattformen, die keine Angaben zum Volumen geliefert haben.

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

## 2 Begriffsabgrenzung und Definition

Crowdfunding ist eine Finanzierungsform von Projekten über das Internet. Das Konzept basiert darauf, dass in der Regel eine Vielzahl von Menschen Geld für kulturelle, soziale oder kommerzielle Projekte aufbringt. Die Kommunikation zwischen Investor und Kapitalnehmer erfolgt internetbasiert. Die Rolle des Vermittlers (Intermediär) übernimmt eine Crowdfunding-Plattform. Dem Intermediär wird für die Transaktion in der Regel 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.<sup>1</sup>

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).<sup>2</sup>

Ergänzend zu Crowdcreation, Crowdvoting und Crowdwisdom lässt sich der Begriff Crowdfunding hinzufügen, welcher im Unterschied zu den drei anderen Kategorien nicht die Aggregation von Wissen, Meinungen und Kreativität umfasst, sondern die Sammlung von Geldern zum Ziel hat. Die vier Formen von Crowdsourcing lassen sich danach wie folgt unterscheiden:

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

---

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

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

## 2.1 Definition von Crowdfunding: Gegenleistung als Entscheidungskriterium

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

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

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

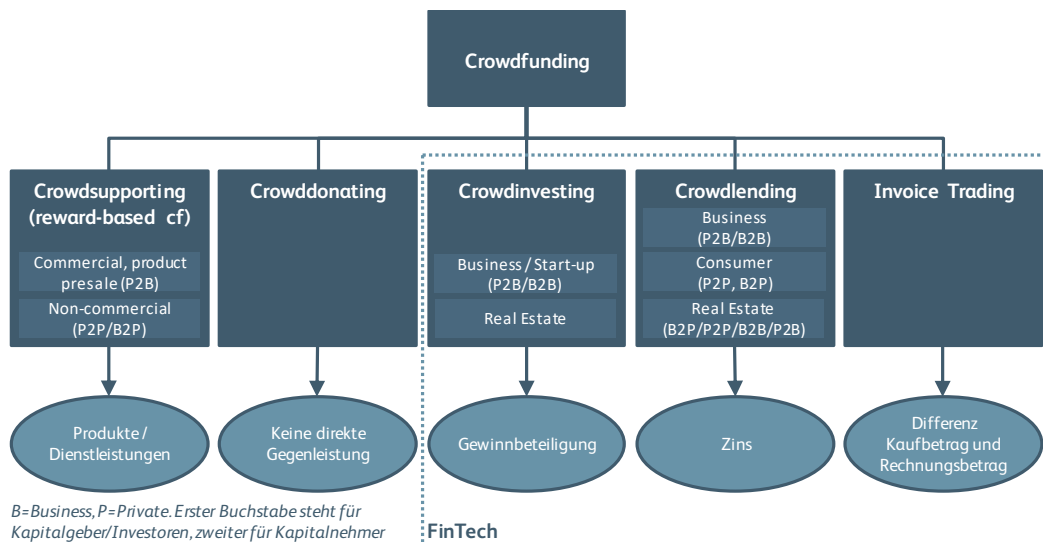


Abbildung 1: Formen und Gegenleistungen der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien



### **Crowdsupporting / reward-based Crowdfunding**

In die Kategorie Crowdsupporting fallen häufig kreative, kulturelle oder kommerzielle Projekte sowie Projekte aus dem Sportbereich. Bei dieser Art der Finanzierung erhält der Kapitalgeber eine in der Regel einmalige Gegenleistung in Form von Produkten, künstlerischen Werken oder Dienstleistungen. Der Kreativität der Kapitalsuchenden sind hier keine Grenzen gesetzt (bspw. Einladungen zu Veranstaltungen, Spezialeditionen oder Vorbezug eines Produktes). Crowdsupporting lässt sich in einen kommerziellen und einen nicht kommerziellen Bereich unterteilen. Besonders Unternehmen mit kommerziellem Hintergrund können Crowdsupporting für die Vorfinanzierung von Produkten einsetzen.

### **Crowddonating**

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

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

### **Crowdinvesting**

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

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

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

### **Crowdlending**

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

Crowdlending ist auch bekannt unter dem Namen Peer-to-Peer (P2P) oder Marketplace Lending. Besonders in Grossbritannien hat sich der Begriff P2P-Lending durchgesetzt. In den USA wird vor allem der Begriff Marketplace Lending verwendet. Marketplace Lending kann als «digitaler Kreditmarktplatz» umfassender definiert werden. Es umfasst insbesondere auch sogenannte B2B-Geschäftsmodelle (Business-to-Business) wie beispielsweise die Finanzierung von Unternehmen oder öffentlich-rechtliche Körperschaften (ÖRK) durch institutionelle Investoren. Der Fokus dieser Studie liegt hingegen auf Crowdlending, das heisst auf Fremdkapital, welches sowohl von institutionellen also auch von privaten Investoren finanziert werden kann. B2B Geschäftsmodelle werden nur kurz in Kapitel 3.5 diskutiert.

### **Invoice Trading**

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

## **2.2 Motive von Kapitalnehmenden für die Lancierung von Kampagnen**

---

Crowdfunding-Kampagnen bieten für die Kapitalnehmer sowohl finanzielle als auch nicht-finanzielle Vorteile. Auf der einen Seite ist die Hauptmotivation für Kapitalnehmer meist das Bedürfnis nach der Finanzierung eines Projektes. Auf der anderen Seite kann eine Finanzierung über Crowdfunding auch nicht-finanzielle Vorteile bieten. Crowdfunding ermöglicht Unternehmen oder privaten Projektinitianten mit (potenziellen) 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 Abgrenzung: Initial Coin Offerings als Crowdfunding?**

---

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

in der Regel an Plattformen gebunden, während ICO nicht über spezifische Plattformen laufen, sondern die Firmen das Geld direkt von den Investoren erhalten.

In der Praxis gibt es in der Schweiz innerhalb des traditionellen Crowdfundings nur wenige Anwendungen der DLT-Technologie. Eine der wenigen Ausnahmen ist swisspeers, wo Kredite auf der Ethereum-Blockchain abgewickelt und bewirtschaftet werden können.

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

### 3 Crowdfunding in der Schweiz

Als erste Crowdfunding-Plattform in der Schweiz wurde im Jahr 2008 Cashare (Crowdlending) gegründet. Im Jahr 2009 kam die Crowddonating-Plattform givengain dazu, gefolgt von investiere (Verve Ventures)<sup>3</sup> (Crowdinvesting) im Jahr 2010 und den beiden Crowdsupporting-Plattformen Crowdify (damals 100days) und wemakeit im Jahr 2012. Insbesondere in den Jahren 2014 bis 2017 haben viele Plattformen den Markteintritt in der Schweiz gewagt.

Per Ende April 2021 gab es 38 Plattformen mit Niederlassung in der Schweiz. Von diesen 38 Plattformen wiesen im Jahr 2020 28 Plattformen erfolgreiche Finanzierungs-Kampagnen aus. Dazu kommen noch zwei ausländische Plattformen mit erfolgreichen Kampagnen von Projektinitiierenden aus der Schweiz. Diese Plattformen haben wir ebenfalls berücksichtigt.<sup>4</sup> Die insgesamt 28 Schweizer Plattformen mit erfolgreich finanzierten Kampagnen sind nachfolgend aufgeführt.<sup>5</sup> Die Zahlen zum Schweizer Markt basieren auf diesen 28 Plattformen und zwei internationalen Plattformen.

<b>Crowd-investing</b>	<b>Business / Start-up</b> Investiere (Verve Ventures)
	<b>Real Estate</b> Beedoo, Crowdhouse, Foxstone, Imvesters
<b>Crowd-lending</b>	<b>Alle Segmente</b> Cashare, CreditGate24
	<b>Business und Consumer</b> Crowd4Cash, Lend
	<b>Nur Business</b> Acredius, Creditworld, Funders <sup>6</sup> , Neocredit, swisspeers
	<b>Nur Consumer</b> Lendora, Splendit
	<b>Nur Real Estate</b> Raizers, Swisslending
<b>Crowd-supporting Crow-donating</b>	Crowdify, Funders, GivenGain, I believe in you, I care for you, Lokalhelden.ch, Progettiamo, ProjektStarter, SIG Impact, Wemakeit, Yes We Farm

**Tabelle 1: Plattformen mit aktiven Kampagnen in der Schweiz im Jahr 2020 (Stand April 2021)**

Abbildung 2 zeigt die Markteintritte und Marktaustritte von Schweizer Plattformen seit 2008. Im Gegensatz zu Tabelle 1 weist die Abbildung sämtliche Plattformen aus, die einmal online waren. Somit befinden sich in der Abbildung 2 teilweise auch Plattformen, über die noch nie eine Kampagne abgewickelt wurde. Die Marktentwicklung auf Ebene der Plattformen kann bislang als «selektive Konsolidierung» bezeichnet werden. Relativ gesehen grössere Player haben den Markt bislang noch nicht verlassen. Stattdessen sind vor allem kleine Anbieter mit nur sehr kleinen Volumen aus dem Markt gegangen.

<sup>3</sup> investiere hat ihre Firma auf Verve Ventures geändert.

<sup>4</sup> Ausländische Plattformen, welche nur unregelmässig und kleinere Schweizer Projekte auflisten, wurden weggelassen. Die zwei ausländischen Plattformen, welche berücksichtigt wurden, sind Kickstarter und KissKissBankBank.

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

<sup>6</sup> Funders ist sowohl im Crowdlending als auch im Crowdsupporting tätig, weshalb sie in der oberen Tabelle zweimal aufgeführt sind.

Die Anzahl an Crowdfunding-Plattformen in der Schweiz hat sich im Jahr 2020 – wie schon ein Jahr zuvor – leicht reduziert. Im Jahr 2020 hat sich die Plattform immoyou aus dem Markt zurückgezogen. Neueintritte gab es im Jahr 2020 keine. Die Abbildung 3 (nächste Seite) zeigt die Anzahl Ein- und Austritte im Schweizer Markt seit 2008. Die Abbildung zeigt auf, dass in den vergangenen fünf Jahren 21 Plattformen aus dem Markt ausgeschieden sind.

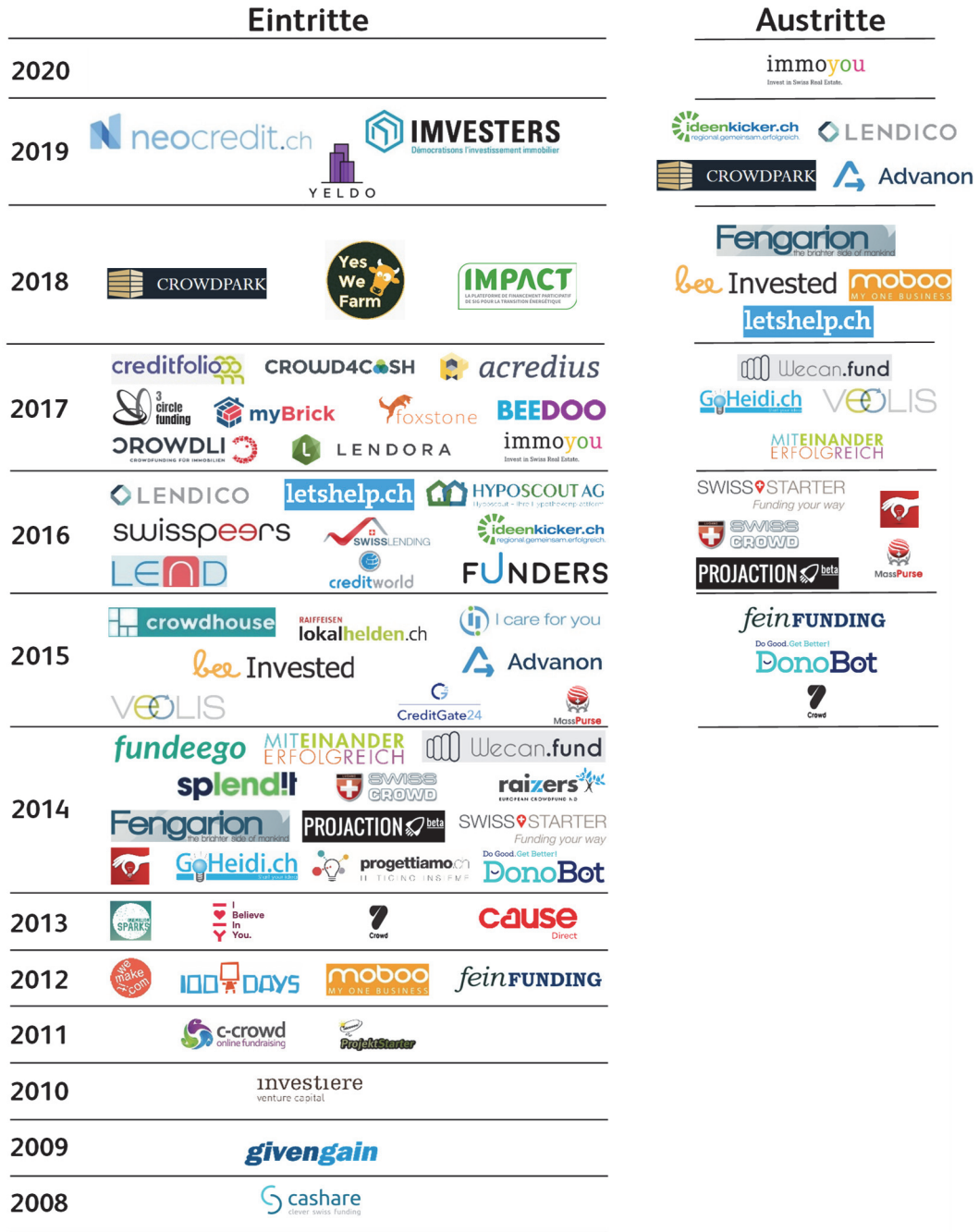
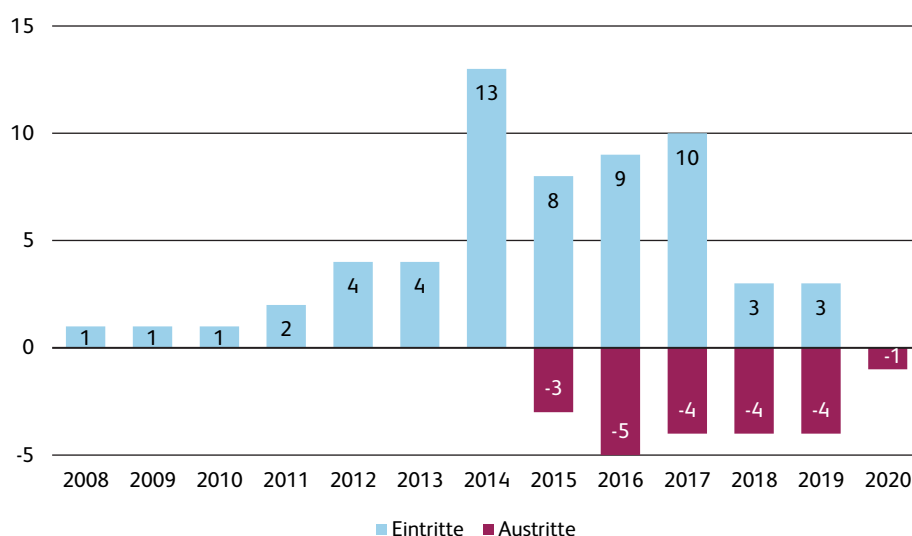


Abbildung 2: Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt



**Abbildung 3: Anzahl Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt 2008 bis 2020**

### 3.1 Marktwachstum in der Schweiz

Abbildung 4 zeigt das Wachstum und das Gesamtvolumen aller Crowdfunding-Kategorien in der Schweiz seit 2008. Das Volumen der erfolgreich finanzierten Kampagnen ist in den vergangenen Jahren stets gestiegen.<sup>7</sup> Im Jahr 2016 wurde die Schwelle von CHF 100 Millionen überschritten. Im Jahr 2018 erreichte das Volumen mit mehr als einer halben Milliarde Franken (CHF 516.6 Mio.) einen weiteren Meilenstein. Im Jahr 2020 schliesslich wurde ein Volumen von CHF 606.6 Millionen über Crowdfunding-Plattformen abgewickelt.

Die Wachstumsraten waren zwar auch in den vergangenen Jahren immer positiv, haben jedoch in den letzten Jahren stetig abgenommen. Vom Jahr 2017 zum Jahr 2018 wuchs der Markt noch um 38.0 Prozent. Vom Jahr 2018 zum Jahr 2019 resultierte noch ein Wachstum von 15.6 Prozent. Im Jahr 2020, welches von diversen Einflüssen der Covid-19-Pandemie geprägt war, wurde gegenüber dem Jahr 2019 noch ein kleiner Anstieg von 1.6 Prozent verzeichnet.

Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform im Jahr 2008 wurden in der Schweiz insgesamt CHF 2'288 Millionen mittels Crowdfunding vermittelt. Etwas mehr als ein Viertel dieses Betrags wurde im vergangenen Jahr erzielt.

Das Gesamt-Volumen von CHF 606.6 Millionen des Jahres 2020 verteilt sich auf insgesamt 17'359 Kampagnen. Davon wurden jedoch 13'092 Kampagnen durch temporäre Plattformen im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating abgewickelt, welche während der Covid-19-Krise entstanden sind.<sup>8</sup> Im Jahr 2019 wurden noch insgesamt 4'648 Kampagnen finanziert.

<sup>7</sup> Eine Kampagne gilt dann als «erfolgreich finanziert», wenn Geld vom Geldgeber zum Geldnehmer fliesst. Bei Kampagnen mit fixer Zielsumme ist dies nur bei Erreichung dieses Betrages der Fall (all-or-nothing Modell). Ist keine fixe Zielsumme definiert und fliesst trotzdem Geld, so wird die Kampagne in unserer Auswertung ebenfalls als erfolgreich gewertet. Das angegebene Volumen gibt somit lediglich Auskunft über die Summe der geflossenen Gelder. Nicht berücksichtigt wird, ob die finanzierte Kampagne im Nachgang auch in ein erfolgreiches Projekt umgesetzt werden kann.

<sup>8</sup> Der Begriff «Kampagne» dient als Überbegriff für die Finanzierung von verschiedenen Projekten, Krediten, Unternehmen oder Immobilien.

Der grösste Volumenanteil innerhalb der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien stammt nach wie vor vom Crowdlending mit einem Volumen von CHF 448.0 Millionen. Das Wachstum im Bereich Crowdlending gegenüber 2019 beträgt 7.1 Prozent. Das zweithöchste Volumen stammt vom Bereich Crowdinvesting mit einem Volumen von CHF 114.0 Millionen. Das Volumen in dieser Kategorie ging gegenüber dem Vorjahr um rund 26 Prozent zurück. Das Volumen von Crowdsupporting/Crowddonating hat, im Gegensatz zu 2019, im Jahr 2020 wieder zugenommen und betrug im Jahr 2020 CHF 44.6 Millionen (+81.6 %). Die Anzahl der erfolgreich finanzierten Kampagnen ist in diesem Bereich zudem um 747 Prozent auf 14'984 gestiegen. Wird die Anzahl Kampagnen ohne die temporären Plattformen betrachtet, konnte ein Wachstum von 7.0 Prozent auf 1'892 Kampagnen verzeichnet werden.

In den nachfolgenden Kapiteln werden die Entwicklungen der einzelnen Kategorien «Crowdsupporting und Crowddonating», «Crowdlending» sowie «Crowdinvesting» genauer beleuchtet.

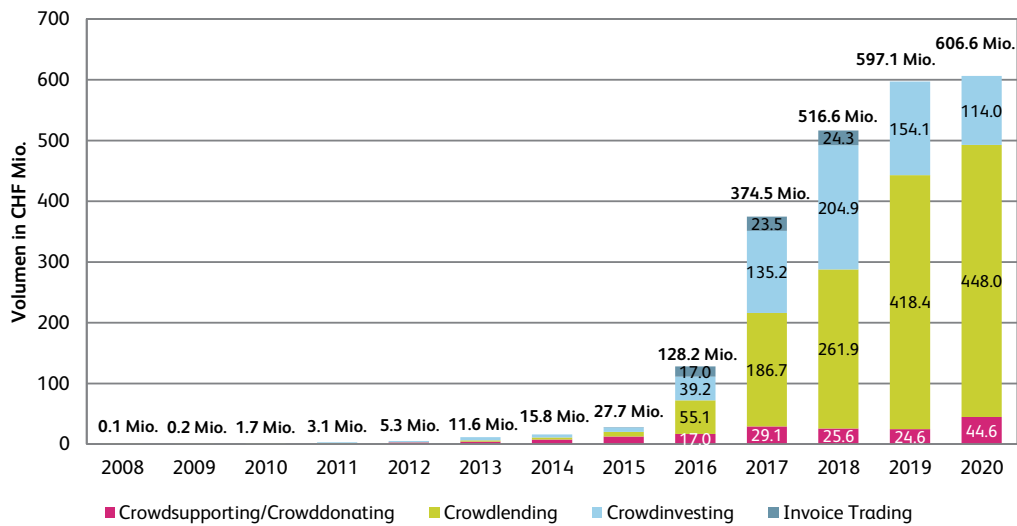


Abbildung 4: Entwicklung erfolgreich finanzierter Kampagnen nach Volumen von 2008 bis 2020

### 3.2 Crowdsupporting/Crowddonating

Im letzten Jahr wurden über Crowdsupporting/Crowddonating-Plattformen insgesamt 14'984 Projekte im Umfang von CHF 44.6 Millionen finanziert. Davon wurden 13'092 Projekte mit einem Volumen von CHF 12.6 Millionen durch temporäre Plattformen finanziert. In Bezug auf die Anzahl Kampagnen resultiert ein Wachstum von 747 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Werden nur die herkömmlichen Plattformen betrachtet, resultierte ein Wachstum von 7.0 Prozent gegenüber 2019. Das Volumen ist gegenüber 2019 auch signifikant um 81.6 Prozent gestiegen. Im Vergleich zum bisherigen Rekordjahr 2017 beträgt der Anstieg ebenfalls beachtliche 53.3 Prozent. Aufgrund der signifikant angestiegenen Anzahl Kampagnen verringerte sich das durchschnittlich finanzierte Kampagnenvolumen im Vergleich zum Vorjahr von CHF 13'890 auf CHF 2'980. Werden die Kampagnen und das Volumen der temporären Plattformen exkludiert, beläuft sich das durchschnittliche finanzierte Kampagnenvolumen auf CHF 16'980.

Der starke Anstieg im Jahr 2020, sowohl in der Anzahl Kampagnen als auch im Volumen, ist hauptsächlich der Covid-19-Krise zuzuschreiben. Die Pandemie wirkte sich stark auf die Plattformen aus. So sind «herkömmliche» Kampagnen vor allem im Frühling 2020 stark zurückgegangen. Andererseits stieg der Unterstützungsbedarf für neue (mit Covid-19 zusammenhängenden) Kampagnen bedeutend. Die meisten bestehenden Plattformen reagierten schnell auf die Covid-19-Krise und lancierten verschiedene Solidaritätskampagnen. Gewisse Plattformen haben beispielsweise separate Corona-Channels eingeführt, in welchen Projekte mit Bezug zur Covid-19-Krise aufgeschaltet wurden. Einige Plattformen verzichteten auch auf die Gebühren oder senkten diese. Zudem gab es Plattformen, welche spezielle (und nicht projekt-gebundene) «Solidaritätstöpfe» aufgebaut haben, um anschliessend Gelder aus diesen Sammelgefässen an Covid-19-Betroffene weiterzugeben.

Beispiele für Initiativen der Plattformen waren die «we make solidarity» und «we make tourism» Channels von wemakeit oder der «colibri Spendenbutton», welcher wemakeit in Kooperation mit pro helvetia eingeführt wurde. Die Spenden-Kampagne #zämeFüralli von der Plattform I care for you brachte Gelder in der Höhe von CHF 1.7 Millionen ein, welche an Einzelpersonen und Familien verteilt werden konnten. Bei der #LocalSupport Aktion von lokalhelden.ch wurden KMU Gutscheine mit einem teilweise monetären Gegenwert oder zukünftige Leistungen (zum Beispiel ein Nachtessen) angeboten. Mittels der «Solotharity» Aktion von Projektstarter konnten das Gewerbe und die Vereine von Solothurn ihre Gutscheine verkaufen, wobei sie von den üblichen Kommissionen befreit wurden.

Neben den herkömmlichen, bereits existierenden Crowdsupporting/Crowddonating Plattformen sind während dem ersten Quartal 2020 etwa 40 bis 50 neue Plattformen entstanden. Über diese wurden meist Gutscheine verkauft, die dem lokalen Gewerbe zugutekam. Zu den grösseren Initiativen und Plattformen gehörten beispielsweise #ensemble19 und «soutien aux commerçants» in der Westschweiz, Bärn Hiuft, Arosa Tourismus, Help Gastro oder DireQt von QoQa. Allein über diese Plattformen wurden 2020 CHF 12.6 Millionen gesammelt.<sup>9</sup>

In Abbildung 5 sind die Volumina im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating von 2012 bis 2020 ersichtlich. Für die Jahre 2015 bis 2020 können die Volumina zusätzlich in einzelne Kategorien aufgeteilt werden. Die detaillierte Unterteilung von erfolgreich finanzierten Kampagnen in die verschiedenen Kategorien ist in Abbildung 6 und Tabelle 2 ersichtlich. Ein sehr hohes Wachstum gab es in der Kategorie «Gesellschaft & soziale Projekte», da die Projekte auf temporären (Covid-19-)Plattformen dieser Kategorie zugerechnet wurden. Das Volumen dieser Kategorie betrug CHF 19.3 Millionen und es wurden 13'374 Projekte finanziert. Die Pandemie löste in Jahr 2020 also eine Solidaritätswelle aus, was sich auch in dem Anstieg von 308.9 Prozent beim Volumen und 5'639.9 Prozent bei der Anzahl Kampagnen widerspiegelt. Ohne die CHF 12.6 Millionen Erlöse über temporäre Plattformen und den 13'092 damit verbundenen Projekten wäre ein Volumen von CHF 6.7 Millionen bei 282 Kampagnen

<sup>9</sup> Die gesammelten Volumina dieser Plattformen wurden der Kategorie «Gesellschaft & soziale Projekte» zugeordnet.



verzeichnet worden. Dies entspricht einem Wachstum von 41.8 Prozent im Volumen und 21.0 Prozent bei der Anzahl Kampagnen. Die Volumina sind also auch bei den bestehenden Plattformen in der Kategorie «Gesellschaft & soziale Projekte» deutlich gestiegen.

In anderen (in den Vorjahren jeweils grossen) Kategorien wie «Sport, Gesundheit» sowie «Musik, Konzerte, Musik-Festivals» sind hingegen Rückgänge zu verzeichnen. Im Bereich «Sport, Gesundheit» wurden 379 Projekte mit einem Volumen von CHF 4.2 Millionen verzeichnet. Dies ist gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang von CHF 1.3 Millionen (-23.6 %) respektive 214 Projekten (-36.1 %). Gemäss Aussagen von Plattformen kam es insbesondere während der ersten Covid-19-Welle zu einem regelrechten Einbruch in Bezug auf neue Projekte. Einen nicht ganz so starken (aber dennoch hohen) Rückgang erlitt der Bereich «Musik, Konzerte, Musik-Festivals». Waren es im Vorjahr noch CHF 2.6 Millionen und 282 Projekte, wurden im Jahr 2020 noch 194 Projekte (-31.2 %) mit einem Volumen von CHF 2.1 Millionen (-19.2 %) finanziert.

Leicht positiv entwickelt hat sich der Bereich «Technologie, Business & Start-up». Hier wurden Kampagnen im Umfang von CHF 2.4 Millionen finanziert (+ CHF 0.8 Mio. / keine Veränderung in Bezug auf die Anzahl Projekte). Grosse Projekte mit internationaler Ausrichtung, die häufig über Kickstarter abgewickelt werden, sind massgeblich für das Volumen in diesem Bereich verantwortlich. So wurden über diese Plattform rund CHF 2.3 Millionen verzeichnet. Das starke Wachstum im Bereich «Technologie, Business, Start-up» in den Vorjahren, der Rückgang im Jahr 2019 und der erneute Anstieg im Jahr 2020 sind in erster Linie auf einige wenige, aber dafür «hochvolumige» Projekte im Bereich von Uhren auf Kickstarter zurückzuführen.

Im Jahr 2016 wurden für verschiedene Uhren-Projekte Gelder in der Höhe von CHF 2.1 Millionen gesammelt. Im Jahr 2017 betrug dieser Wert CHF 4.6 Millionen, 2018 CHF 3.9 Millionen, 2019 CHF 1.4 Millionen und im Jahr 2020 CHF 1.5 Millionen. Diese wenigen, grossen Projekte führen zu sehr hohen durchschnittlichen Kampagnensummen (vgl. Tabelle 2). Die grösste Kampagne (für eine Uhr) auf Kickstarter aus der Schweiz im Jahr 2020 hatte ein Volumen von CHF 495'557. Im Gegensatz zum Vorjahr konnten aber Kampagnen auf Schweizer Plattformen diesen Wert übertreffen. So durfte die Plattform Lokalhelden CHF 564'079 für das Projekt «#EusesAlbani» verzeichnen. Durch Crowdify konnte das Projekt «Systemwechsel. Jetzt!» mit CHF 537'159 finanziert werden.

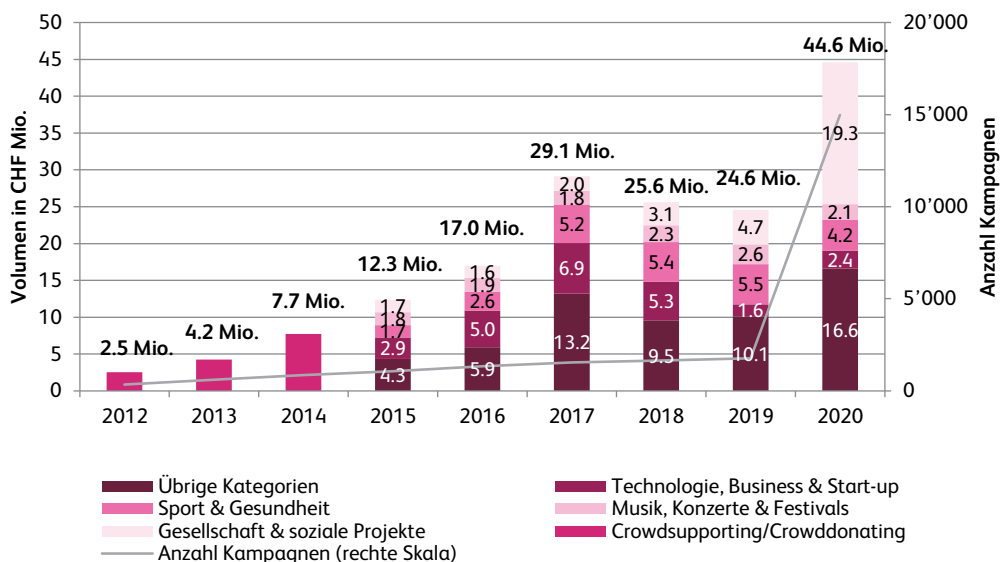
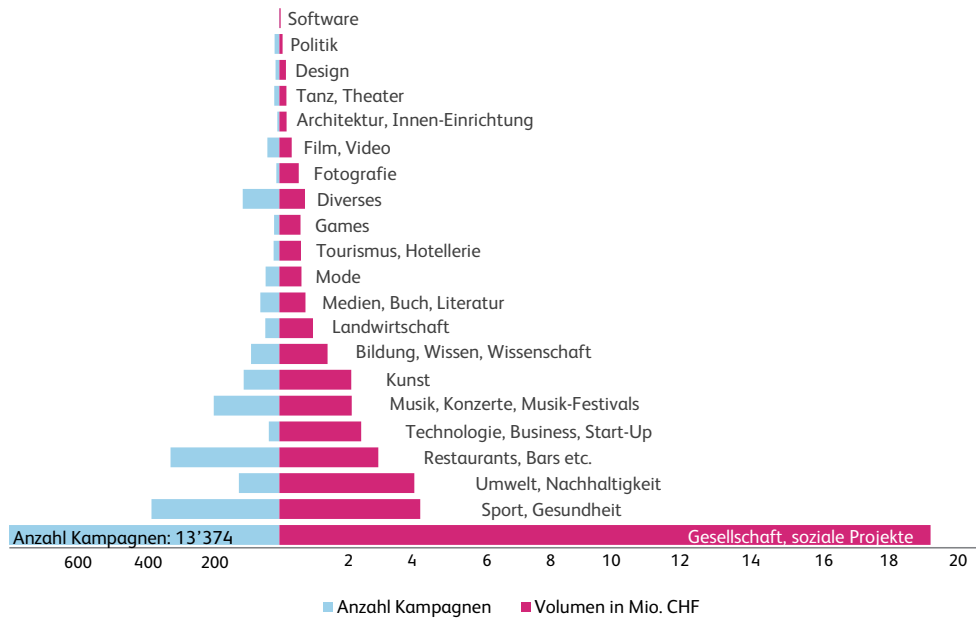


Abbildung 5: Crowdsupporting/Crowddonating Volumen und Anzahl Kampagnen 2012-2020

Abbildung 6: Crowdsupporting- und Crowddonating-Kampagnen und -Volumen nach Themen<sup>10</sup>

Kategorie	Volumen in CHF			Anzahl Kampagnen			Ø Volumen in CHF		
	2020	2019	Δ	2020	2019	Δ	2020	2019	Δ
Gesellschaft, soziale Projekte	19'281'666	4'715'885	14'565'781	13'374	233	13'141	1'442	20'240	-18'798
Sport, Gesundheit	4'170'856	5'459'643	-1'288'786	379	593	-214	11'005	9'493	1'512
Umwelt, Nachhaltigkeit	3'991'279	2'117'508	1'873'772	120	88	32	33'261	16'771	16'490
Restaurants, Bars etc.	2'928'775	757'785	2'170'990	322	42	280	9'096	24'848	-15'752
Technologie, Business, Start-Up	2'425'011	1'637'466	787'545	31	31	0	78'226	119'620	-41'394
Musik, Konzerte, Musik-Festivals	2'140'563	2'647'953	-507'390	194	282	-88	11'034	9'369	1'664
Kunst	2'126'419	1'042'070	1'084'349	106	85	21	20'061	14'383	5'677
Bildung, Wissen, Wissenschaft	1'426'825	699'081	727'744	84	56	28	16'986	13'033	3'953
Landwirtschaft	994'896	776'751	218'145	42	38	4	23'688	21'414	2'274
Medien, Buch, Literatur	776'465	785'745	-9'280	57	55	2	13'622	10'890	2'732
Mode	656'487	350'306	306'181	41	26	15	16'012	16'239	-227
Tourismus, Hotellerie	635'395	759'676	-124'281	17	28	-11	37'376	48'851	-11'475
Games	624'342	181'968	442'374	16	16	0	39'021	26'421	12'600
Diverses	606'343	221'393	384'950	50	27	23	12'127	9'560	2'567
Fotografie	575'208	104'378	470'830	9	14	-5	63'912	10'328	53'584
Film, Video	364'040	802'445	-438'405	36	59	-23	10'112	12'600	-2'487
Architektur, Innen-Einrichtung	211'792	609'399	-397'607	6	10	-4	35'299	24'207	11'092
Tanz, Theater	207'850	352'713	-144'863	15	46	-31	13'857	9'536	4'320
Design	196'039	465'522	-269'483	11	25	-14	17'822	17'325	497
Politik	92'974	83'980	8'994	14	15	-1	6'641	17'545	-10'904
Software	39'425	0	39'425	1	0	1	39'425	65'593	-26'168

Tabelle 2: Investitionen in Crowdsupporting und Crowddonating nach Bereich

<sup>10</sup> Aufgrund der Leserlichkeit wurde der Datenbalken «Anzahl Kampagnen» in der Kategorie «Gesellschaft, soziale Projekte» gebrochen. Die genaue Anzahl der Kampagnen beträgt 13'374.

Eine sehr hohe Relevanz nimmt Crowdsupporting/Crowddonating insbesondere in der Kultur- und Kreativwirtschaft ein.<sup>11</sup> In der Summe wurden in diesem Bereich mittels Crowdfunding im vergangenen Jahr schätzungsweise CHF 8.8 bis 9.2 Millionen gesammelt. Der grösste Teil davon entfiel mit je CHF 2.1 Millionen auf die Kategorien «Musik, Konzerte, Festivals» und «Kunst». Grössere Beiträge innerhalb der Kultur- und Kreativwirtschaft gelangten auch in die Kategorien «Medien, Buch, Literatur» (CHF 0.8 Mio.), «Mode» (CHF 0.7 Mio.), «Fotografie» (CHF 0.6 Mio.) sowie «Games» (inkl. Brett- und Kartenspiele) (CHF 0.6 Mio.). Mit Blick auf die Anzahl Projekte ist festzuhalten, dass dank Crowdfunding im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft schätzungsweise 600 Projekte erfolgreich finanziert werden konnten. Dies ist durchaus ein beachtlicher Wert. Crowdfunding stellt aber gerade im Kulturbereich oftmals nur einen Teil der Finanzierung dar. Vor allem öffentliche Fördermassnahmen haben hierbei eine grosse Bedeutung.<sup>12</sup>

Wie in Tabelle 2 ersichtlich, variieren die durchschnittlich erzielten Kampagnensummen zwischen den Kategorien sehr stark. Das grösste durchschnittliche Volumen wurde im Bereich «Technologie, Business, Start-Up» mit CHF 78'226 (Vorjahr CHF 119'620) erzielt. Da die Anzahl Projekte in dieser Kategorie tief ist, können bereits einige wenige grosse Projekte auf internationalen Plattformen grossen Einfluss auf den Durchschnittswert haben. Im Bereich «Sport, Gesundheit» liegt das durchschnittliche Projektvolumen bei CHF 11'005, was einem Anstieg von rund 20 Prozent zum Vorjahreswert entspricht. Die Kategorie «Musik, Konzerte, Festivals» weist mit CHF 11'034 im Jahr 2020 ebenfalls ein höheres durchschnittliches Kampagnenvolumen auf. In der Kategorie «Gesellschaft, Soziale Projekte» sank das durchschnittliche Kampagnenvolumen aufgrund von Kampagnen auf temporären Plattformen massiv auf CHF 1'442 (Vorjahr: CHF 20'240).

Die durchschnittliche Investitionssumme eines Unterstützenden hat sich wieder erhöht. Nachdem der Durchschnittswert seit 2015 stetig gestiegen war, fiel er im Jahr 2019 zunächst deutlich. Im Jahr 2020 ist der entsprechende Unterstützungsbetrag wieder bedeutend angestiegen. Während dieser Wert im Jahr 2015 CHF 140 und im Jahr 2018 CHF 187 betrug, sank der durchschnittliche Investitionsbetrag im Jahr 2019 auf CHF 144. Im Jahr 2020 stieg der Durchschnittswert wieder deutlich auf CHF 175 an. Abhängig von der Projektkategorie streuen diese bezahlten Beträge pro Person aber stark.<sup>13</sup>

Im Zusammenhang mit den oben vorgestellten Volumina von Crowdfunding stellt sich immer auch die Frage nach der Relevanz dieser Finanzierungsform im Vergleich zu anderen Finanzierungsarten. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sich Crowdsupporting/Crowddonating weiterhin in einer kleinen Nische bewegt. Während dank Crowdfunding im Bereich Kultur- und Kreativwirtschaft im Jahr 2020 CHF 8.8 bis 9.2 Millionen finanziert wurden, hat die öffentliche Hand beispielsweise im Jahr 2016 etwa CHF 2.94 Milliarden für Kultur ausgegeben.<sup>14</sup>

Auch die im Crowddonating gesammelten Spendenvolumen von etwa CHF 8 bis 9 Millionen sind im Vergleich zu den in der Schweiz gesamthaft gesammelten Beträgen im Spendenbereich von CHF 1.91 Milliarden Spendenvolumen sehr klein.<sup>15</sup>

<sup>11</sup> Folgende Kategorien wurden der Kultur- und Kreativwirtschaft zugerechnet: Design; Film, Video; Fotografie; Games; Kunst; Medien, Buch, Literatur; Mode; Musik, Konzerte, Festivals; Tanz, Theater; Diverses. In der Kategorie Technologie, Business, Start-up befinden sich erfahrungsgemäss jeweils auch zahlreiche Projekte aus der Kultur und Kreativwirtschaft. Wir schätzen deren Anteil auf etwa 15 bis 30 Prozent.

<sup>12</sup> Vgl. dazu auch: Dietrich, A., Amrein, S. & Wernli, R. (2016). Crowdfunding im Kulturbereich.

<sup>13</sup> Die Werte basieren auf Angaben der etablierten Crowdfunding-Plattformen. Plattformen, die temporär während der Corona-Krise entstanden sind, konnten bei der Berechnung dieser Kennzahl nicht berücksichtigt werden.

<sup>14</sup> Schweizerische Eidgenossenschaft, Bundesamt für Statistik (2020). Öffentliche Kulturfinanzierung.

<sup>15</sup> Wert für Jahr 2019: Stiftung Zewo (2020). Zewo Spendenstatistik 2019. Online (09.04.2021): <https://zewo.ch/wp-content/uploads/2020/09/Spendenstatistik-2019.pdf>

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

Nichtsdestotrotz sind die insgesamt 1'892 erfolgreich finanzierten Kampagnen im Jahr 2020 durchaus beachtlich (ohne temporäre Covid-19 Plattformen). Seit Beginn wurden im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating über 11'000 Kampagnen mit 910'000 Unterstützungsbeiträgen finanziert. Unter Einbezug der temporär entstandenen Plattformen sind es sogar über 24'000 Kampagnen.

Sehr positiv hervorzuheben ist die seit Jahren sehr hohe Erfolgsquote von Crowdsupporting/Crowddonating Kampagnen in der Schweiz. In den Jahren 2018 und 2019 lag diese Erfolgsquote bei sehr hohen 68 Prozent.<sup>16</sup> Im Jahr 2020 stieg die Erfolgsquote sogar auf 76 Prozent. Somit konnten im vergangenen Jahr drei von vier Kampagnen erfolgreich finanziert werden. Über alle Jahre hinweg lag diese Quote in der Schweiz immer klar über 60 Prozent. Im internationalen Vergleich dürfte dies klar überdurchschnittlich sein. So beträgt beispielsweise in den USA das Verhältnis der erfolgreich finanzierten Kampagnen zum Gesamttotal der Kampagnen auf Kickstarter etwa 39 Prozent.<sup>17</sup> In Grossbritannien bewegen sich die Werte in der Grössenordnung von 44 Prozent. In Kontinentaleuropa hingegen bewegen sich die Erfolgsquoten mit 68 Prozent beim Crowdsupporting und 65 Prozent beim Crowddonating auf ähnlichem Niveau wie in der Schweiz.<sup>18</sup> Die hohe Erfolgsquote in der Schweiz dürfte nicht zuletzt auch mit der Betreuung der entsprechenden Projekte durch die Plattformen zusammenhängen. Die Beratung hat bei vielen Schweizer Plattformen eine hohe Bedeutung.

Innerhalb von Crowdsupporting und -donating hat sich in den letzten Jahren eine klare Marktstruktur herausgebildet. Die Marktanteile verteilen sich auf vier grosse und zwei mittelgrosse Plattformen. Die grössten vier Plattformen haben einen Marktanteil von 78.3 Prozent (Vorjahr 86.2 Prozent), die grössten sechs Plattformen von 91.6 Prozent (Vorjahr 93.1 Prozent). Die Relevanz der übrigen Plattformen in diesem Marktsegment ist damit derzeit eher gering.

Die Geschäftsmodelle der Plattformen können stark variieren. Einerseits gibt es Plattformen mit klarem Themenfokus, wie zum Beispiel Sport (I believe in you) oder für karitative Zwecke (I care for you). Andererseits gibt es auch Plattformen mit einem breiteren thematischen Fokus. Dazu gehören beispielsweise wemakeit oder Crowdify. Zudem sind auch verschiedene Banken mit eigenen Plattformen aktiv. Lokalhelden wird von der Raiffeisen Gruppe betrieben. Funders wurde von der Luzerner Kantonalbank lanciert und in der Zwischenzeit auch von anderen Kantonalbanken lizenziert. Ideenkicker.ch war eine Plattform der Hypothekbank Lenzburg, wurde aber 2019 eingestellt.

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

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

---

<sup>16</sup> Die Werte basieren auf Angaben der etablierten Crowdfunding-Plattformen. Plattformen, die temporär während der Corona-Krise entstanden sind, konnten bei der Berechnung dieser Kennzahl nicht berücksichtigt werden.

<sup>17</sup> Kickstarter (2020). Stats. Online (08.04.2021): <https://www.kickstarter.com/help/stats>

<sup>18</sup> University of Cambridge (2020). The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. Online. (09.04.2021): <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/the-global-alternative-finance-market-benchmarking-report/>

Plattform	Auszahlungsmo- dell	Online seit	Gebühr auf ge- sammelten Be- trag	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
Crowdfify	all-or-noth- ing	2012	9 %	Bei Etappen-Projekten 11 % Bei sozialen Projekten und Corona-Kam- pagne 3 % (Fremdkosten Zahlungsanbieter)
Funders	all-or-noth- ing	2016	7 %	
Givengain	Keep-it-all	2001	5 %	
I believe in you	all-or- nothing	2013	12 %	8 % für Projektbetreuung und 4 % Zah- lungsverkehr. Keine Gebühren für nicht erfolgreiche Projekte.
I care for you	all-or- nothing	2015	10 %	
Kickstarter	all-or- nothing	2009	8-10 %	5 % Bearbeitungsgebühr, 3-5 % Zah- lungsgebühr
Lokalhelden	al-or-noth- ing	2016	0 %	Transaktionsgebühren von Drittanbie- tern werden weiter verrechnet
Progettiamo	all-or- nothing	2014	0 %	
ProjektStarter	all-or- nothing	2011	8 %	5 % bei "YOUNG-Projekten", 2 % bei Co- vid-19 Aktion
SIG Impact	all-or- nothing	2018	0 %	10 % der Projektsumme für Nicht-Kun- den der SIG (Kunden, die nicht durch SIG mit Strom versorgt werden)
wemakeit	all-or- nothing	2012	10 %	4 % Transaktionsgebühren, 6 % Provi- sion. colibri (Crowddonating): keep-it-all und 5 % Zahlungs- und Servicegebühr
Yes We Farm	Minimum 80 %	2018	12 %	

Tabelle 3: Gebührenmodelle Crowdsupporting/Crowddonating

### 3.3 Crowdlending

---

Per Ende 2020 waren in der Schweiz insgesamt 13 Plattformen im Bereich Crowdlending aktiv, über welche Kredite vermittelt wurden. Zwei weitere Plattformen waren zwar ebenfalls online, haben aber im vergangenen Jahr keine Kredite vermittelt. Die Plattformen fokussieren sich meist auf ein oder zwei Segmente von Crowdlending. Die Business Crowdlending-Plattformen richten sich typischerweise an kleine bis mittelgrosse Unternehmen (KMU). Consumer Crowdlending Plattformen sind im Konsumkreditmarkt aktiv. Dazu gibt es mehrere Anbieter, welche hypothekarisch besicherte Kredite anbieten.

Im Jahr 2020 ist keine neue Plattform in den Markt eingetreten. Den letzten Zugang gab es 2019 mit Neocredit. Bis 2017 gingen jedes Jahr jeweils noch mehrere Plattformen online. Neben den eigentlichen Crowdlending-Plattformen gibt es auch «Umbrella Plattformen», welche Investitionen «poolen» und in Kredite der Crowdlending-Plattformen investieren. Dazu gehört beispielsweise die 2017 lancierte Lendity. Des Weiteren wurde ein entsprechendes Fonds-Angebot von der 1741 Group lanciert. Gleiches gilt für den Liechtensteiner Asset Manager NSF Wealth Management, welcher in Kooperation mit dem Start-up i2 invest einen Alternative Investment Fund (AIF) SME Lending Fund Switzerland SICAV im April 2021 lancierte.

Verschiedene Banken und Versicherungen sind bei Crowdlending-Plattformen involviert. Funders ist ein Angebot der Luzerner Kantonalbank, welches auch an andere Kantonalbanken lizenziert wird und ebenfalls im Bereich Crowdsupporting aktiv ist. Die Plattform Lendico, welche im Eigentum von PostFinance war, wurde 2019 von Lend (Switzerland AG) übernommen. Im Gegenzug ist PostFinance eine Kooperation mittels finanzieller Beteiligung an Lend eingegangen.<sup>19</sup> Hinter der 2019 gegründeten Neocredit steht die französische Plattform credit.fr sowie die Vaudoise Versicherung. Vaudoise hält 50 % an der Plattform.<sup>20</sup>

Der Crowdlending-Markt erreichte im Jahr 2020 ein Volumen von CHF 448.0 Millionen (Vorjahr: CHF 418.4 Mio.). Das Volumen ist somit um 7.1 Prozent gewachsen. Wie in Abbildung 7 ersichtlich, verringerte sich aber die Anzahl der erfolgreich vermittelten Kredite von 2'781 auf 2'323. Der Rückgang der Anzahl Kredite kann unter anderem auf die staatlichen Covid-19-Kredite zurückgeführt werden. Zwischen dem 26. März 2020 und dem 31. Juli 2020 konnten Unternehmen zur Überbrückung von Corona-bedingten Liquiditätsengpässen bei Banken vereinfachte Kreditgesuche stellen. Mit Hilfe dieser (bis zu einem Volumen von CHF 500'000) staatlich garantierten Überbrückungskredite mit einem Zinssatz von 0 % sollte den Unternehmen ausreichend Liquidität zur Verfügung gestellt werden, damit sie trotz Corona-bedingten Umsatzeinbussen ihre laufenden Fixkosten decken konnten. Wenig überraschend konnten Crowdlending-Plattformen während dieser Zeit bedeutend weniger Kredite abwickeln.

Abbildung 7 zeigt, dass das Wachstum des Gesamtvolumens wie oben erwähnt weiterhin positiv ist, die Wachstumsquoten aber abhängig von der einzelnen Crowdlending-Form sehr unterschiedlich sind. KMU-Finanzierungen und Konsumkredite über Crowdlending mussten im Jahr 2020 einen Rückgang von 40 Prozent respektive 18 Prozent verzeichnen. Ein (hohes) Wachstum gab es ausschliesslich im Bereich des Real Estate Crowdlending, also den hypothekarisch besicherten Krediten, zu verzeichnen (+55.3 %). Ein wichtiger Treiber waren hier vor allem Kredite an Unternehmen im Immobiliengeschäft.

Insgesamt entfallen von den CHF 448.0 Millionen CHF 95.9 Millionen auf das Segment Business Crowdlending (KMU-Kredite). Das Volumen lag in diesem Segment im Vorjahr noch bei CHF 159.7

---

<sup>19</sup> PostFinance (2019). Medienmitteilung: LEND übernimmt Lendico und geht Kooperation mit PostFinance ein. Online (01.04.2020): <https://www.postfinance.ch/de/ueber-uns/medien/newsroom/medienmitteilungen/lend-uebernimmt-lendico-kooperation-mit-postfinance.html>

<sup>20</sup> Gruppe Vaudoise Versicherungen (2020). Jahresbericht 2019, S. 36.

Millionen. Das Volumen im Bereich Consumer Crowdlending (Kredite an Privatpersonen) ist gegenüber dem Vorjahr (CHF 67.7 Mio.) um 18.2 Prozent gesunken und beträgt nun CHF 55.4 Millionen. Der Bereich Real Estate Crowdlending ist hingegen im Jahr 2020 um hohe 55.3% auf CHF 296.7 Millionen gewachsen.

Die im Crowdlending vergebenen Kreditsummen unterscheiden sich abhängig vom Segment sehr stark. Diese Unterschiede zeigen sich auch bei den durchschnittlichen Kreditbeträgen: Bei KMU-Krediten lag dieser Wert bei rund CHF 330'000 (Vorjahr: ca. CHF 350'000).

Im Consumer Crowdlending lagen die durchschnittlichen Kreditsummen praktisch unverändert bei rund CHF 31'000. Dieser Wert lag im Jahr 2013 noch bei CHF 18'000 und ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Es ist davon auszugehen, dass diese durchschnittlichen Kreditvolumen nun stabil bleiben, da sie auf ähnlich hohem Niveau sind wie ein durchschnittlicher Konsumkredit in der Schweiz.<sup>21</sup>

Beim Real Estate Crowdlending lag das durchschnittliche Kreditvolumen im Jahr 2020 bei etwa CHF 1'200'000 (Vorjahr CHF 1'000'000). Aufgrund der Verwendung für Wohneigentum ist der im Vergleich zu den anderen Segmenten markant höhere durchschnittliche Kreditbetrag nachvollziehbar. Viele dieser Kredite sind nur kurzfristig und werden später von Banken abgelöst.

Im Durchschnitt investierte ein Kapitalgeber im Jahr 2020 CHF 14'000 in einen KMU-Kredit. Bei Krediten an Privatpersonen liegt dieser Wert bei rund CHF 6'000. Die Aussagekraft dieser Werte ist aber stark eingeschränkt. Insbesondere institutionelle Investoren werden immer wichtiger und investieren bedeutend höhere Volumina als private Personen.

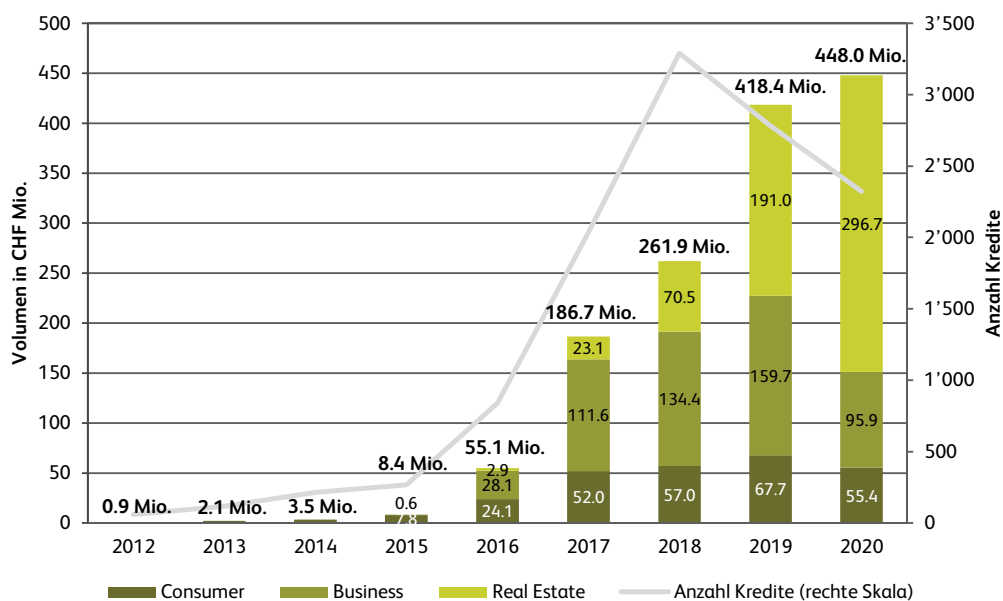


Abbildung 7: Crowdlending Volumen Schweiz 2012-2020

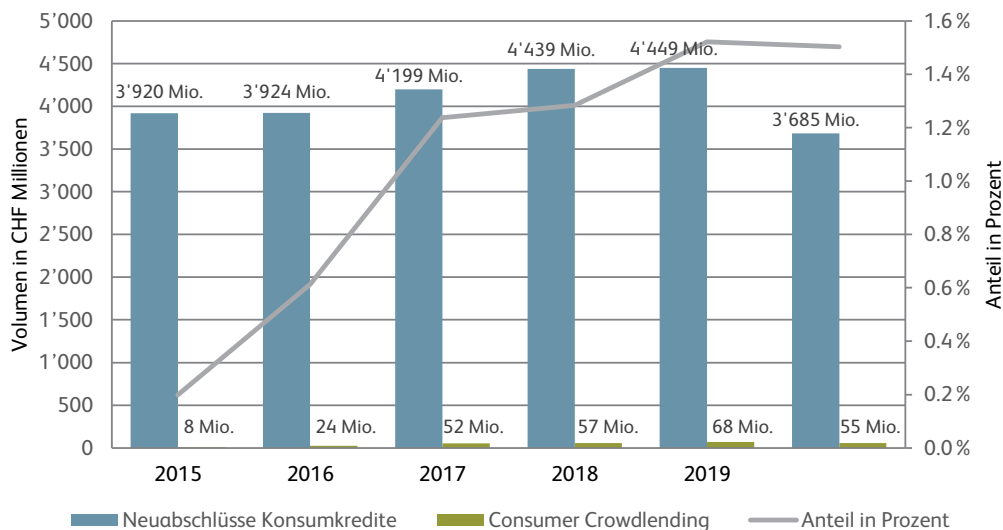
<sup>21</sup> ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2021). Jahresbericht 2020. S. 13.

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

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

Das ausstehende Volumen der Konsumkredite in der Schweiz betrug per Ende 2020 CHF 7.9 Milliarden (-CHF 260 Mio. gegenüber Vorjahr). Im Jahr 2020 wurden im Bereich der Konsumkredite Neukredite unverändert in der Höhe von rund CHF 3.7 Milliarden gewährt.<sup>22</sup> Das im Jahr 2020 vermittelte Volumen im Consumer Crowdlending ist mit CHF 55.4 Millionen im Verhältnis zum Gesamtmarkt weiterhin klein (rund 1.5 %, Vorjahr: 1.5 %, vgl. Abbildung 8).

Das von Schweizer Banken im Inland vergebene Kreditvolumen betrug im Jahr 2020 CHF 1'260 Milliarden. Ein Grossteil dieser Kredite – insgesamt CHF 1'072 Milliarden – sind hypothekarisch besichert. Kreditnehmer sind Private, Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Auf Private entfielen per Ende 2020 CHF 833 Milliarden. CHF 400 Milliarden der Kredite stammen von Unternehmen, wovon 87 % davon von kleinen und mittleren Unternehmen mit weniger als 249 Mitarbeitenden kommen. Bei CHF 27 Milliarden handelt es sich um Kredite an öffentlich-rechtliche Körperschaften.<sup>23</sup>



**Abbildung 8: Anteil von Consumer Crowdlending an Neuabschlüssen von Konsumkrediten 2015-2020<sup>24</sup>**

<sup>22</sup> ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2021). Jahresbericht 2020. S. 12.

<sup>23</sup> SNB (2020). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank. Online (21.04.2021): <https://data.snb.ch/>

<sup>24</sup> ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2021). Jahresbericht 2020.



Bei all diesen Werten handelt es sich um Bestandeszahlen, das heisst Volumen, welche per Ende 2020 in den Bilanzen der Schweizerischen Banken ausstehend waren. Das jährlich vergebene Volumen kann nur geschätzt werden. So gehen wir davon aus, dass im schweizerischen Hypothekarkreditmarkt für Private jährlich CHF 150-180 Milliarden Kredite verlängert oder neu abgeschlossen werden. Das im Jahr 2020 vergebene Crowdlending-Volumen im Hypothekarbereich von CHF 296.7 Millionen ist entsprechend im Verhältnis zum Gesamtmarkt noch nicht relevant.

Gleiches gilt für den KMU-Kreditmarkt. Das Volumen von CHF 349 Milliarden in den Bilanzen der Banken ist massiv grösser als das im Jahr 2020 abgeschlossene Volumen im Business Crowdlending in der Höhe von CHF 95.9 Millionen. Zudem hat eine repräsentative Umfrage des Staatssekretariates für Wirtschaft und des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ im Jahr 2017 gezeigt, dass es in der Schweiz keine Engpässe in der Kreditversorgung gibt. Nur 6 Prozent der KMU-Kreditträge werden von den Banken abgelehnt. Neben diesen KMU gibt es aber auch noch Unternehmen, die zwar ein Finanzierungsbedürfnis haben, jedoch bei der Bank keinen Kreditantrag stellen. Die Gruppe dieser «entmutigten» KMU entspricht rund sechs Prozent aller Schweizer KMU oder einem Anteil von 27 Prozent an denjenigen KMU mit einem Finanzierungsbedürfnis.<sup>25</sup> Diese KMU könnten für Crowdlending-Plattformen eine interessante Kundengruppe darstellen.<sup>26</sup>

Nicht berücksichtigt in den Volumen-Zahlen zu Unternehmen sind zudem Kredite, welche von Nicht-Banken nicht-öffentlich über den sogenannten Private Debt Markt vermittelt werden. Kreditgeber sind hier beispielsweise Private Debt Fonds, Family Offices, Versicherungs-Unternehmen oder Pensionskassen.<sup>27</sup>

Mit Blick auf die Volumina in allen drei Crowdlending-Bereichen lässt sich auch für das Jahr 2020 festhalten, dass es sich weiterhin um einen Nischenmarkt handelt. Gleichzeitig deuten die verhältnismässig tiefen Kreditvolumen in allen drei Segmenten auch das Potenzial von Crowdlending als alternative Finanzierungsmöglichkeit an.

Die Gebühren im Crowdlending beziehen sich in der Regel auf die Höhe der Kreditsumme (vgl. Tabelle 4). Gebühren fallen oftmals auf Kreditgeber- und Kreditnehmerseite an. Zudem können diese je nach Plattform sowohl bei Abschluss als auch über die Zeit anfallen. Die Bandbreiten sind entsprechend hoch und die Gebührenmodelle teilweise schwierig vergleichbar.

---

<sup>25</sup> Hochschule Luzern/SECO (2017) – Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ & SECO. Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz 2016.

<sup>26</sup> Dietrich, A. & Amrein, S. (2018). Welches Potenzial hat Crowdfunding in der Schweiz? Blog vom 05.03.2018. Online (01.04.2019): <https://blog.hslu.ch/retailbanking/2018/03/05/welches-potential-hat-crowdlending-in-der-schweiz/>

<sup>27</sup> Eine Studie des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ wird im Sommer 2019 zum ersten Mal Aufschluss über den Private Debt Markt Schweiz geben. Siehe dazu: Birrer, T., Bauer, M. & Amrein, S. (2019). Unternehmensfinanzierung mit Private Debt in der Schweiz.

Plattform	Business Crowdlending		Consumer Crowdlending		Real Estate Crowdlending	
	Kreditnehmer	Investor	Kreditnehmer	Investor	Kreditnehmer	Investor
3Circle Funding	1 % p.a.	0.4 % p.a.	0.75 % p.a.	0.4 % p.a.		
Acredius	1 % einmalig	1 % auf Rückzahlungen				
Cashare	0.75 % p.a. <sup>28</sup>	0.75 % p.a.	0.75 % p.a. <sup>29</sup>	0.75 % p.a.	0-0.75 % p.a.	0.5-0.75 % p.a.
Creditfolio			n.a.	keine		
CreditGate24	0.6-0.8 % p.a.	1 % p.a. <sup>30</sup>	0.6-0.8 % p.a.	1.25 % p.a.	individuell <sup>31</sup>	1 % p.a. <sup>30</sup>
Creditworld	0.35-1.95 % einmalig	keine				
Crowd4Cash	0.7 % p.a.	0.85 % p.a.	0.7 % p.a.	0.85 % p.a.		
Funders	0.8 % einmalig	0.8 % einmalig				
Lend			0.75 % p.a.	1 % p.a.		
Lendora			0.7 % p.a.	0.5 % p.a.		
Neocredit	2 % einmalig, 1 % p.a. auf ausstehendes Volumen	20 % der bezahlten Zinsen				
Raizers					5-7 %	keine
Splendit			CHF 120 p.a.	2 % einmalig		
Swisspeers	0.75 % p.a.	0.5 % p.a.				
Swisslending					1.5-5 % einmalig	keine

Tabelle 4: Gebührenmodelle Crowdlending

<sup>28</sup> 1.5 % p.a. bei Kurzkrediten (endfällig bis max. 12 Monate), Minimumgebühr CHF 500, wobei eine Gebühr nur bei erfolgreicher Finanzierung erhoben wird.

<sup>29</sup> Minimumgebühr CHF 75, wobei eine Gebühr nur bei erfolgreicher Finanzierung erhoben wird.

<sup>30</sup> Gebühr bezieht sich auf alle Rückzahlungsbeträge.

<sup>31</sup> Individuelle Gebühren je nach finanzieller Situation des Kreditnehmenden

### 3.4 Crowdfunding

---

Im Jahr 2020 waren sechs Plattformen im Crowdfunding tätig, über die erfolgreiche Kampagnen mit Standort Schweiz abgewickelt wurden. Eine Plattform lässt sich in die Kategorie Equity (Start-up) einordnen, fünf in die Kategorie Real Estate. Insgesamt führten diese Plattformen 57 erfolgreiche Kampagnen durch (Vorjahr: 98). Das Volumen sank gegenüber 2019 von CHF 154.1 Millionen auf CHF 114.0 Millionen. Der Rückgang ist auf das tiefere Volumen bei Immobilienfinanzierungen zurückzuführen.

Der grösste Teil des Volumens im Crowdfunding stammt auch im Jahr 2020 aus dem Immobilien-Bereich (vgl. Abbildung 9). Dieser Teilmarkt entstand in der Schweiz erst im Jahr 2015 und erreichte 2020 ein Volumen von CHF 69.0 Millionen (Vorjahr: CHF 121.4 Mio.). Der Wert bezieht sich auf den über Crowdfunding gesammelten Eigenkapitalanteil. Der Fremdkapitalanteil wird in der Regel von Banken finanziert. Ein Grossteil des Volumens im Crowdfunding entfällt auf die Plattform crowdfunder. Mit Beedoo (2017), Crowdfunder (2017), Foxstone (2017) sowie Investors (2019) sind aber weitere Plattformen online gegangen, welche ebenfalls zum Marktvolumen beitragen. Bei allen Plattformen betragen die Mindestinvestitionssummen meist mehrere zehntausend Franken.

Der Volumenrückgang im Immobilien-Bereich ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass bei Crowdfunder im Jahr 2020 ein beträchtlicher Teil des Volumens in Form von Alleineigentümerschaften investiert wurden. Somit gab es bei vielen Immobilienobjekten nur noch einen Investor – dies im Gegensatz zum bisher eher verbreiteten Konzept der Miteigentümerschaft, bei der mehrere Investoren Eigenkapital in eine Immobilie investieren. In der Statistik zum Crowdfunding-Volumen sind die Alleineigentümerschaften nicht berücksichtigt. Zudem waren gemäss Aussagen von Marktteilnehmern die Anzahl Transaktionen von Rendite-Immobilien im Jahr 2020 generell rückläufig.

Im Bereich Crowdfunding für Unternehmen wurden im Jahr 2020 Start-ups mit CHF 45.0 Millionen finanziert (gegenüber CHF 32.7 Mio. im Vorjahr). Die Investoren beteiligten sich an insgesamt 31 Start-ups. Im letzten Jahr wurde das Volumen dabei vor allem und in 2020 sogar ausschliesslich über die Plattform von investiere (Verve Ventures) abgewickelt. Diese steht lediglich qualifizierten Anlegern mit Mindestinvestitionen von in der Regel CHF 10'000 offen. Damit unterscheidet sich investiere deutlich vom Geschäftsmodell anderer Crowdfunding-Plattformen. So wird bei anderen Plattformen der Zugang für die «Crowd» nicht eingeschränkt. Insofern handelt es sich bei investiere nicht um eine «typische» Crowdfunding-Plattform, da der Zugang nur einer «qualifizierten Crowd» offensteht.

Im Jahr 2020 wurden im Bereich Business Crowdfunding sämtliche auf den Plattformen publizierten Finanzierungsanfragen erfolgreich unterstützt. Das durchschnittliche Finanzierungsvolumen betrug rund CHF 1'450'000 (Vorjahr: CHF 640'000). Im Real Estate Crowdfunding konnten ebenfalls alle 26 angebotenen Immobilien finanziert werden. Der durchschnittliche Eigenkapitalanteil pro Immobilie lag bei CHF 2.7 Millionen (Vorjahr: CHF 2.6 Mio.). Tabelle 5 bietet einen Überblick über die verschiedenen Gebühren der Crowdfunding-Plattformen.

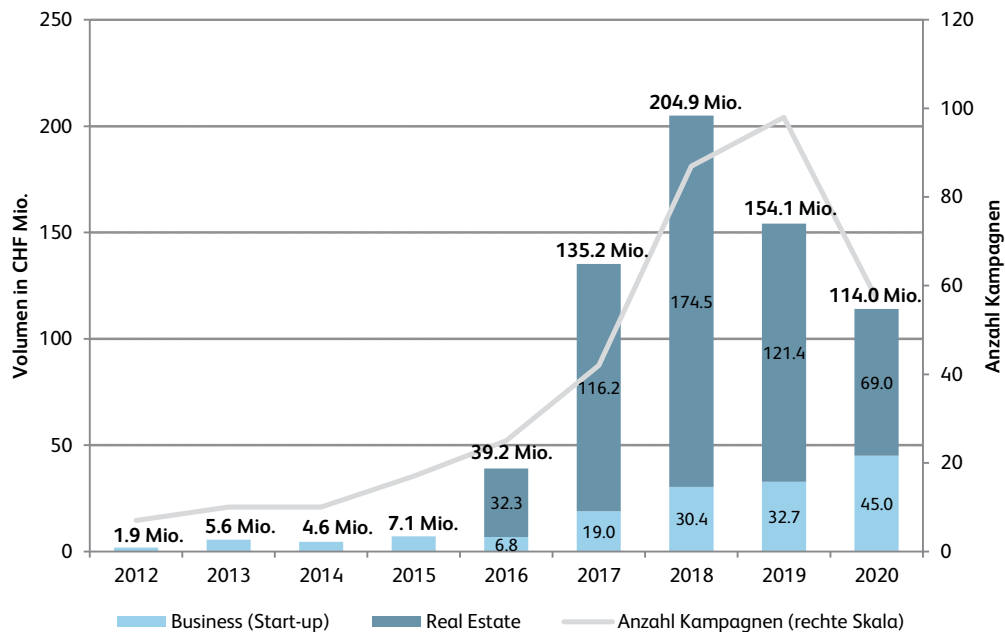


Abbildung 9: Crowdfunding Volumen Schweiz 2012-2020

Bereich	Plattform	Online seit	Auszahlungsmodell	Gebührenmodelle
Business (Start-up) Crowdfunding	investiere (Verve Ventures)	2010	all-or-nothing	Geldnehmer: Keine Gebühren Investoren: 3-6% Kommission auf dem Investment sowie carried interest von 15% ab einem Return von mind. 5%
Real Estate Crowdfunding	Beedoo	2017	Keep once minimum is reached	Pauschalhonorar für Bewertung, Strukturierung und Erfolgshonorar
	Crowdhouse	2015	all-or-nothing	3% des Immobilienkaufpreises für die Vermittlung, danach 5-7% auf den Nettomietetrag für das Immobilien Asset-Management
	Crowdli	2017	all-or-nothing	3% Vermittlungshonorar und 1.5% Management Fee auf die Netto-IST-Miete
	Foxstone	2017	all-or-nothing	3% des Immobilienkaufpreises. Danach 0.5%-1% des Kaufpreises als Management Fee.
	Investers	2019	all-or-nothing	3% des Immobilienkaufpreises, danach 3% des Nettomietetrages (Erst ab 75% Erreichung Zielertrag).
	myBrick	2017	All-or-nothing	2-3% des Investitionsbetrages.

Tabelle 5: Gebührenmodelle Crowdfunding

### 3.5 Weitere Geschäftsmodelle im Bereich Alternative Online Finance

---

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

Die Bank Vontobel lancierte im September 2018 die Geld- und Kapitalmarkt-Plattform *cosmofunding*. Das Angebot von *cosmofunding* richtet sich an öffentlich-rechtliche Körperschaften (ÖRK), Corporates sowie an institutionelle Investoren. Die Plattform arbeitet mit der Schweizer Ratingagentur *fedafin* zusammen, welche für die entsprechenden Kreditnehmer Ratings erstellt. Seit der Gründung der Plattform im Oktober 2018 bis Ende 2020 wickelte die Plattform Kredite im Umfang von CHF 6.4 Milliarden ab.

Ebenfalls im Markt für ÖRK aktiv ist *Loanboox*. Die Plattform ist bereits seit September 2016 online. Von der Einführung bis Ende 2020 hatte *Loanboox* Darlehen in Höhe von etwa CHF 15 Milliarden vermittelt. Dazu kommen noch weitere Transaktionen im Ausland. Auch *Loanboox* verfolgt ausschliesslich einen B2B-Ansatz und akzeptiert nur institutionelle und professionelle Investoren. Auf Geldnehmer-Seite kann die Plattform von Gemeinden, Städten, Kantonen und Grossunternehmen zur Finanzierung von Krediten zwischen CHF 500'000 und CHF 500 Millionen genutzt werden. Bei den meisten Krediten gibt es jeweils nur eine Gegenpartei. *Loanboox* beschränkt sich auf reine Vermittlungsdienstleistungen und berechnet für die Kreditnehmer eine einmalige Gebühr in der Höhe von einem Basispunkt pro Laufzeit-Jahr im Darlehensbereich. *Loanboox* expandierte 2017 nach Deutschland und 2018 nach Österreich und Frankreich. Im Januar 2019 hat sich die Plattform Eigenkapital im Umfang von CHF 22 Millionen beschafft. Zu den Investoren gehören unter anderem die Deutsche Kreditbank AG und die LGT Gruppe (die entsprechenden Beteiligungen sind jeweils im kleinen einstelligen Prozentbereich). Die Unternehmensbewertung lag gemäss Aussage von *Loanboox* bei CHF 122 Millionen.<sup>32</sup>

Auch der Gewinner der Swiss FinTech Awards 2020 *instimatch global* richtet sich an institutionelle Investoren. Im Vergleich zu den obengenannten Plattformen konzentriert sich *instimatch* aber mehr auf kurzfristige Transaktionen und versucht, einen Teil des Geldmarktes auf seine Plattform zu bringen. Neben institutionellen Investoren steht *instimatch* auch grösseren Unternehmen offen, die ihre Liquidität über die Plattform optimieren möchten. Gemäss Angaben der Firma wurde bisher ein Volumen im einstelligen Milliardenbereich vermittelt. Das Startup ist derzeit in Europa und im Nahen Osten aktiv. Darüber hinaus strebt *instimatch* an, sein Geschäft im 2021 auf Asien, Australien und Neuseeland auszuweiten.

Ende 2018 ist mit *Systemcredit* ein Startup online gegangen, welches einen Marktplatz für KMU-Kredite etablieren möchte. *Systemcredit* bietet als Vermittler den KMU auf seiner Plattform innerhalb weniger Minuten Kreditofferten von mehreren möglichen Geldgebern an. Die Entschädigung von *Systemcredit* erfolgt durch eine Gebühr für die KMU, welche auf der Plattform entsprechende «Kreditdossiers» haben. Seit der Gründung hat *Systemcredit* für KMU etwa CHF 20 Millionen beschafft.

Unter der Marke *Advanon* bietet die Plattform *CreditGate24* kurzfristige Unternehmenskredite und Invoice Trading an. Die Grundidee von Invoice Trading ist es, offene Debitoren über eine Online-Plattform zu verkaufen. Dadurch ist das Modell ähnlich wie jenes des bekannten Factorings. Das Modell differenziert sich aber in der Regel vom traditionellen Factoring hinsichtlich der Automatisierung, der Flexibilität und der Risikoabtretung. *Advanon* bot bis 2018 ein Geschäftsmodell an, bei dem auch

---

<sup>32</sup> *Loanboox* (2019). *Loanboox* sammelt 22 Millionen Franken ein. Medienmitteilung vom 30.01.2019. Online (14.04.2019): <https://www.loanboox.com/landing/ch/news/posts/series-b-01-19>

private Anleger investieren konnten. Mittlerweile ist die Advanon-Plattform nur noch für Privatinvestoren mit einem nicht gebundenen Gesamtvermögen von mindestens CHF 500'000 sowie für institutionelle Investoren offen. Das Mindestinvestitionsvolumen beträgt CHF 50'000. Dadurch fällt die Plattform nach unserer Definition nicht mehr unter «Crowdfunding». Ein ähnliches Geschäftsmodell wie Advanon verfolgt Tradeplus24. Tradeplus24 fokussiert ebenfalls ausschliesslich auf institutionelle Investoren.

Die Entwicklungen dieser oben vorgestellten Plattformen im Bereich B2B halten wir für interessant und relevant. Derzeit die Volumina von P2P-Modellen (Private-to-Private; z.B. Konsumkredite über Crowdfunding-Plattformen) oder P2B-Modellen (Private-to-Business; z.B. KMU-Kredite über Crowdfunding-Plattformen) derzeit noch im mittleren dreistelligen Millionenbereich sind, vermitteln die obigen B2B-Geschäftsmodelle bereits nach kurzer Zeit schon mehrere Milliarden CHF pro Jahr. Auch die Banken beobachten diese Entwicklungen genau und investieren teilweise auch selber in ähnliche Geschäftsmodelle (z.B. UBS mit der Plattform UBS Atrium oder die Bank Vontobel mit cosmofunding). Wir erwarten auch, dass die entsprechenden B2B-Geschäftsmodelle den Druck auf die Margen von Banken weiter erhöhen werden.

## 4 Crowdfunding im internationalen Vergleich

Der Schweizer Crowdfunding-Markt ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Doch wie sind die Veränderungen des Schweizer Marktes im internationalen Kontext zu werten? Wie weit fortgeschritten ist der schweizerische Crowdfunding-Markt in seiner Entwicklung?

Tabelle 6 zeigt die Crowdfunding-Volumen der stark entwickelten Länder China, USA und Grossbritannien für das Jahr 2018 (basierend auf Marktstudien der University of Cambridge) sowie die Volumina für die Schweiz für die Jahre 2019 und 2020. Für die Jahre 2019 und 2020 sind derzeit lediglich die Werte aus der Schweiz bekannt. China verfügt bereits seit Jahren über den volumenmässig grössten Crowdfunding-Markt. Im Jahr 2018 betrug das Volumen CHF 206.0 Milliarden. In den USA betrug dieser Wert im Jahr 2018 CHF 30.8 Milliarden, in Grossbritannien CHF 8.0 Milliarden. Für die Nachbarländer der Schweiz ist eine Aufschlüsselung der verschiedenen Bereiche von Crowdfunding zum aktuellen Zeitpunkt noch nicht verfügbar. Das Gesamtvolumen im Jahr 2018 betrug in Deutschland aber CHF 1.3 Milliarden und in Frankreich CHF 0.9 Milliarden. Auch in absoluten Zahlen verfügt die Schweiz somit über ein beachtliches Volumen (2020: CHF 606.6 Mio.).

Besonders in stark entwickelten Ländern trägt Crowdlending einen grossen Teil zum Crowdfunding-Gesamtvolumen bei. In China und den USA stammen rund 90 Prozent (USA) respektive 99.7 Prozent (China) des gesamten Crowdfunding-Volumens aus dem Segment Crowdlending. In Grossbritannien trägt der Crowdlending-Markt 79.2 Prozent zum Gesamtvolumen bei. Crowdlending ist auch in der Schweiz von zentraler Bedeutung in Bezug auf das gesamte Marktvolumen. Im Gegensatz zu anderen Ländern hat aber auch das Real Estate Crowdfunding eine gewisse Bedeutung (vgl. Tabelle 6).

Land	Volumen in CHF Mio.	Wachstum ggü. Vorjahr	Anteil des entsprechenden Bereiches am Crowdfunding Volumen 2018						
			Business Crowdlending	Consumer Crowdlending	Real Estate Crowdlending	Real Estate Crowdfunding	Business Crowdfunding	Crowddonating / Crowdsupport.	Invoice Trading
China	205'963.3	-37.5%	20.5%	78.3%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
USA	30'813.37	55.0%	6.5%	81.4%	2.1%	5.7%	1.6%	2.2%	0.4%
Grossbritannien	7'978.5	33.0%	30.9%	26.0%	22.3%	3.3%	6.0%	0.9%	10.6%
Europa (exkl. GB)	5'874.3	65.7%	16.8%	48.6%	2.4%	10.1%	4.7%	4.0%	13.5%
Schweiz 2020	606.6	1.6%	15.8%	9.1%	48.9%	11.4%	7.4%	7.4%	0.0%
Schweiz 2018	516.6	37.9%	26.0%	11.0%	13.6%	33.8%	5.9%	5.0%	0.0%

**Tabelle 6: Volumen von Crowdfunding in ausgewählten Ländern/Regionen im Jahr 2018 und der Schweiz (2018 und 2020) sowie Anteile der entsprechenden Bereiche von Crowdfunding<sup>33 34</sup>**

Aufgrund der unterschiedlichen Grösse und Wirtschaftskraft verschiedener Länder sind Aussagen zu den absoluten Volumenzahlen nur bedingt aussagekräftig. Abbildung 10 stellt daher die Volumina des Jahres 2018 (und 2020 für die Schweiz) in das Verhältnis zur Einwohnerzahl. In China wurde im Jahr 2018 das grösste Volumen pro Kopf über Crowdfunding finanziert (CHF 148). Darauf folgen Lettland und Grossbritannien mit CHF 129, respektive CHF 120 pro Kopf. Die USA liegt ebenfalls mit

<sup>33</sup> Daten: Schweiz: Eigene Erhebungen. Andere Länder: Marktstudien von University of Cambridge. Publications. Online. (23.04.2021): <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/>

<sup>34</sup> Für die Analyse wurden folgende Kategorien berücksichtigt: P2P/Marketplace (Consumer Lending, Business Lending, Property Lending), Equity Crowdfunding, Real Estate Crowdfunding, Invoice Trading, Reward-based Crowdfunding, Donation-based Crowdfunding.

einem Volumen von CHF 94 pro Kopf vor den Schweizer Werten. Der Wert für die Schweiz lag im Jahr 2020 bei rund CHF 70 (2018 bei CHF 61). Direkt dahinter liegt Finnland mit einem Volumen von CHF 67 pro Kopf. Die restlichen analysierten Länder weisen nur geringe Volumina pro Kopf auf.

Abbildung 11 zeigt die Entwicklung der Pro-Kopf-Volumina für die USA, Grossbritannien, Deutschland und die Schweiz von 2013 bis 2018. Die Abbildung zeigt die Wachstumsdynamik des Schweizer Marktes im Vergleich mit diesen führenden Ländern. Offensichtlich ist der späte Wachstumsschub im Schweizer Markt, welcher zwei bis drei Jahre hinter Grossbritannien und den USA liegt. Nach den eher moderaten Wachstumsraten in den letzten Jahren muss festgestellt werden, dass die Schweiz gegenüber den führenden Ländern nicht aufholt. Die Wachstumskurve ist nach einem stetigen Anstieg abgeflacht. Das Wachstum in der Schweiz ist zwar vorhanden und grösser als in zahlreichen anderen Ländern. Der Rückstand zu den führenden Ländern Grossbritannien und USA wird aber nicht geringer.

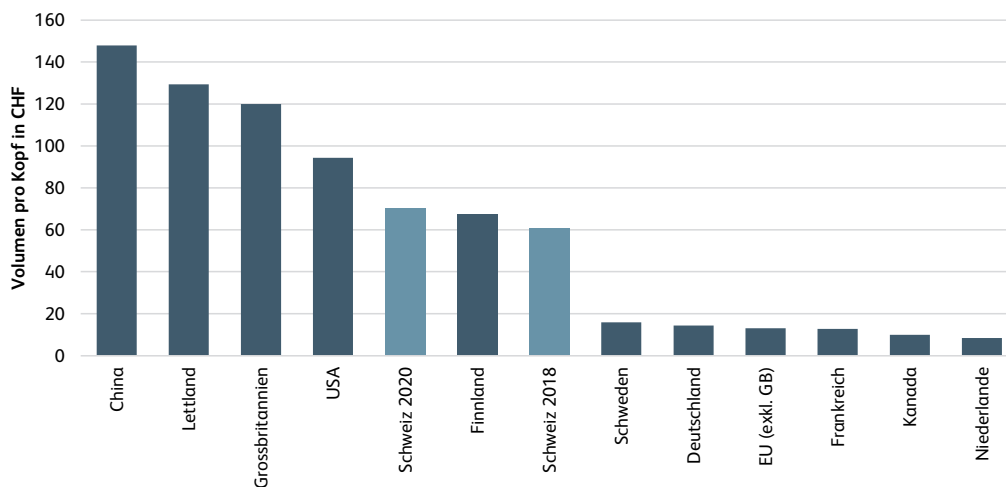


Abbildung 10: Crowdfunding-Volumen pro Einwohner in ausgewählten Ländern 2018<sup>35</sup>

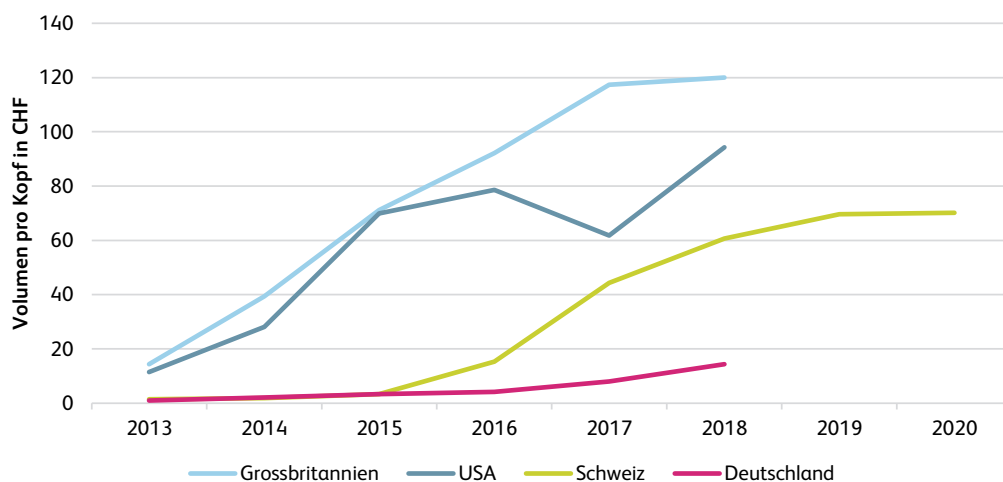


Abbildung 11: Crowdfunding-Volumen pro Einwohner 2013-2020<sup>36</sup>

<sup>35</sup> Daten: Siehe Fussnote 33. Einwohnerzahlen: The World Bank. Population total. Online (23.04.2021): <https://data.worldbank.org/indicator/sp.pop.totl>

<sup>36</sup> Daten: Siehe Fussnote 35.



## 5 Thesen: Crowdfunding im Jahr 2021

Vor dem Hintergrund der aufgezeigten Resultate stellen wir folgende Thesen für die Entwicklung im Crowdfunding-Markt für das Jahr 2021 auf:

### 1. Wachstumserwartungen im Jahr 2021 nach Segment unterschiedlich

Die Wachstumsdynamik ist im Jahr 2020 deutlich zurückgegangen. Dies hängt unter anderem mit der Covid-19-Krise zusammen. Wir erwarten für 2021 wieder einen Wachstumsschub. Im Bereich Crowdlending erwarten wir ein deutliches Wachstum in sämtlichen Bereichen. KMU werden wieder vermehrt Kredite über Plattformen aufnehmen, Konsumkredite werden wieder häufiger genutzt und auch der Immobilienfinanzierungsbereich wird wachsen.

Eine Stagnation oder gar rückläufige Volumen im Jahr 2021 erwarten wir hingegen im Bereich Crowd-supporting / Crowddonating. Der überproportional grosse Wachstumsschub «dank» Covid-19 im Jahr 2020, kann im Jahr 2021 nicht bestätigt werden. Aufgrund des tieferen Gesamtvolumens in diesem Segment ist der Einfluss auf das Wachstum von Crowdfunding insgesamt aber moderat.

Ebenfalls leicht sinken werden gemäss unserer Erwartung die Volumina im Bereich Crowdinvesting. Getrieben wird dieses Segment vor allem durch Immobilienbeteiligungen. Die Anzahl Transaktionen von Rendite-Liegenschaften durch die Crowd in der Schweiz geht aber weiter zurück oder stagniert.

Insgesamt rechnen wir mit einem Volumen zwischen CHF 650 und 850 Millionen für den Crowdfunding-Markt Schweiz 2021.

### 2. Langfristige positive Effekte von Covid-19

Die Covid-19-Krise hatte in der Schweiz einschneidende Folgen für viele Privatpersonen und Unternehmen. Auch am Crowdfunding-Markt ist diese Entwicklung nicht spurlos vorbeigegangen. Im vergangenen Jahr war vor allem das Segment Crowdlending negativ von Covid-19 betroffen.

Langfristig sehen wir aber auch einige positive Effekte, welche die Covid-19-Krise für den Crowdfunding-Markt auslösen könnte. Einerseits wurden die Prozesse einiger Unternehmen digitaler und fast 140'000 KMU haben online einen Covid-Kredit beantragt. Wir gehen davon aus, dass damit auch die Offenheit von Unternehmen für Online-Finanzierungen zugenommen hat. Andererseits haben auch die meisten Privatpersonen mehr Tätigkeiten online erledigt. Durch die vielen Spenden- und Sammelaktionen von neuen (temporären) und bestehenden Crowdfunding-Plattformen kamen zudem zahlreiche Personen neu in Kontakt mit digitalen Spenden- und Finanzierungsmodellen. Viele Plattformen haben in dieser Zeit auch bewiesen, dass sie schnell auf neue Situationen reagieren können. Akzeptanz und Bekanntheit von Crowdfunding sind in der breiten Bevölkerung dadurch wohl gewachsen. Insgesamt gehen wir davon aus, dass sich diese Entwicklungen langfristig positiv auf das Wachstum auswirken werden.

### 3. Hohe Marktkonzentration im Schweizer Crowdfunding Markt wird bleiben


Es gibt immer noch zahlreiche Plattformen in der Schweiz, welche zwar online sind, jedoch bislang nur sehr wenige Projekte finanziert haben. Von diesen Plattformen werden 2021 einige verschwinden. Gleichzeitig wird der Eintritt neuer Plattformen in den hiesigen Markt nur noch selten zu beobachten sein.


Die meisten Crowdfunding-Subsegmente werden von den jeweils drei bis fünf grössten Plattformen dominiert. Wir gehen davon aus, dass sich dies noch weiter akzentuieren wird. Auch einzelne Zusammenschlüsse zwischen etablierten Plattformen sind denkbar. Kleine, innovative Nischen-Player, welche kosteneffizient agieren, können aber auch in Zukunft am Markt bestehen.


## Anhang: Marktteilnehmer


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


		<b>Name</b>	<b>Acredius</b> www.acredius.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	n/a
<b>Geschäftsführer</b>	Ghassen Benhadjsalah	<b>Adresse</b>	Hardturmstrasse 161 8005 Zürich
<b>Gründungsjahr</b>	2017	<b>E-Mail</b>	info@acredius.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	4 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Acredius ist eine online Plattform um Investoren und Kreditnehmer auf unkonventionelle Weise, digital und sicher zu verbinden. Investoren können ihr Portfolio diversifizieren und von interessanten Erträgen profitieren. Kreditnehmer erhalten Zugang zu fairen Finanzierungslösungen.		
<b>Gebührenmodell</b>	Kreditnehmer bezahlt 1 % des Schuldbetrages an die Plattform. Investor bezahlt 1 % auf jede monatlich zurückbezahlte Rate.		


		<b>Name</b>	<b>Beedoo</b> www.beedoo.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Beedoo SA
<b>Geschäftsführer</b>	David Croisier	<b>Adresse</b>	Chemin de Chaumets 19b 1277 Borex
<b>Gründungsjahr</b>	2017	<b>E-Mail</b>	info@beedoo.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	1.3	<b>Telefon</b>	+41 22 368 08 08
<b>Form</b>	Crowdinvesting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Für Investoren, die nach echten Investitionsmöglichkeiten im Real Estate und Impact Investing suchn.		
<b>Gebührenmodell</b>	Fixe Gebühr für die Prüfung und erfolgsbasierte Gebühr.		


		<b>Name</b>	<b>Cashare</b> www.cashare.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Cashare AG
<b>Geschäftsführer</b>	Michael Borter	<b>Adresse</b>	Bösch 65 6331 Hünenberg
<b>Gründungsjahr</b>	2008	<b>E-Mail</b>	support@cashare.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	18 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	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.		
<b>Gebührenmodell</b>	Gebühren nur im Erfolgsfall: Business: Geldnehmer: 0.75 % p.a. (Ratenkredit) - 1.5 % p.a. (Kurzcredit (endfällig bis max. 12 Monate) / Geldgeber: 0.75 % p.a. auf dem jeweils noch ausstehenden Restbetrag. Minimumgebühr für beide Parteien CHF 500.00 Consumer: Geldnehmer: 0.75 % p.a. / Geldgeber: 0.75 % p.a. auf dem jeweils noch ausstehenden Restbetrag. Minimumgebühr für beide Parteien CHF 75.00 Real Estate: 0.5 - 0.75 % für Investoren, 0 % für Hypothekarnehmer bei Hypotheken		


 <b>CreditGate24</b>		<b>Name</b>	<b>CreditGate24</b> www.creditgate24.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	CreditGate24 (Schweiz) AG
<b>Geschäftsführer</b>	Christoph M. Müller	<b>Adresse</b>	Alemannenweg 6 8803 Rüschlikon
<b>Gründungsjahr</b>	2015	<b>E-Mail</b>	info@creditgate24.com
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	26 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	+41 44 515 94 09
<b>Form</b>	Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	CreditGate24 bringt Kreditnehmer mit privaten und institutionellen Anlegern auf der hochautomatisierten Marketplace-Lending Plattform zusammen. CreditGate24 bietet Finanzierungen für Private, KMU und Immobilien an.		
<b>Gebührenmodell</b>	0.6-0.8 % bei Kreditnehmern, Anleger: KMU und Real Estate Kredite 1 % auf alle Rückzahlungsbeträge, Privatkredite 1.25 % auf alle Rückzahlungsbeträge		


 <b>creditworld</b>		<b>Name</b>	<b>creditworld</b> www.creditworld.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	creditworld AG
<b>Geschäftsführer</b>	Kai Ren & Philipp Schnyder	<b>Adresse</b>	Selnaustrasse 5 8001 Zürich
<b>Gründungsjahr</b>	2016	<b>E-Mail</b>	info@creditworld.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	8 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	+41 44 510 87 02
<b>Form</b>	Direct Lending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	creditworld verbindet Schweizer KMUs mit professionellen Investoren. Unternehmen profitieren von attraktiven Konditionen und fairen Vertragsbedingungen. Investoren erhalten Zugang zu einer neuen Anlageklasse mit interessanten Renditen und unterstützen dabei das Rückgrat der Schweizer Volkswirtschaft.		
<b>Gebührenmodell</b>	Je nach Kreditsumme unterschiedlich für den Kreditnehmer (zwischen 0.35-1.95 %). Keine Gebühren für die Investoren.		

		Name	<b>Crowdhouse</b> www.crowdhouse.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Crowdhouse AG
Geschäftsführer	Robert Plantak & Ardian Gjeloshi	Adresse	Lerchenstrasse 24 8045 Zurich
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@crowdhouse.ch
Anzahl Mitarbeitende	100 (VZÄ)	Telefon	+41 44 377 60 60
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Crowdhouse ist die erste Plattform auf welcher man online in bestehende Schweizer Rendite-Liegenschaften investiert und im Grundbuch eingetragener Miteigentümer wird. Das Mindestinvestment beträgt 25'000 CHF, die jährliche Ausschüttungsrendite ca. 5-6%. Crowdhouse übernimmt die Suche der Liegenschaft, den Service der Miteigentümersuche über die Plattform, führt die Verhandlungen mit den Hypothekarkassen und erledigt die Formalitäten des Kaufs und der Eigentumsübertragung mit dem Notar und den Behörden. Nach dem erfolgreichen Kauf verwaltet Crowdhouse die Immobilie.		
Gebührenmodell	3% des Immobilienkaufpreises einmalig, 5-7% der Nettomieteinnahmen für die Immobilienverwaltung		


		Name	<b>Crowdify</b> www.Crowdify.net
		Rechtlicher Eigentümer	Crowdify GmbH
Geschäftsführer	Romano Strebel & Christian Kliner	Adresse	Ankerstrasse 3 8004 Zürich
Gründungsjahr	2012	E-Mail	support@Crowdify.net
Anzahl Mitarbeitende	1.5 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdsupporting / Crowddonating		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Crowdify ist Schweizer Crowdfunding Pionier und führend in Service & Projekt-Campaigning in drei Sprachen D/E/F. Projektinitiatoren profitieren von einem einfach zugänglichen Projekt-Dashboard, Tools & Widgets, einem exklusivem Handbuch, den meisten Zahlungskanälen und Zugang zu Ron Orp, der urbansten Community der Schweiz. Weitere Crowdify Dienstleistungen sind Basis- & Projektworkshops sowie Campaigning-Konzepte.		
Gebührenmodell	all-or-nothing; 3% (Fremdkosten Zahlungsanbieter) bei sozialen Projekten und Corona-Kampagnen, 9% der Zielsumme bei Erfolg (normale Projekte), 11% bei Etappenfinanzierungen		


		Name	<b>CROWDLI</b> www.crowdli.ch
		Rechtlicher Eigentümer	CROWDLI Management AG
Geschäftsführer	Felix Helling	Adresse	Zürcherstrasse 310 8500 Frauenfeld
Gründungsjahr	2017	E-Mail	helling@crowdli.ch
Anzahl Mitarbeitende	1.5 (VZÄ)	Telefon	+41 79 523 84 64
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Vermittlung von Miteigentumsanteilen.		
Gebührenmodell	3% Vermittlungshonorar und 1.5% Management Fee auf Netto-IST-Miete		


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


		Name	Foxstone SA www.foxstone.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Dan Amar
Geschäftsführer	Dan Amar	Adresse	Rue des Bains 35 1205 Genève
Gründungsjahr	2017	E-Mail	contact@foxstone.ch
Anzahl Mitarbeitende	15 (VZÄ)	Telefon	+41 22 800 26 26
Form	Crowdinvesting & Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Spezialisiert auf Immobilien-Crowdfunding, bietet Foxstone einen direkten Zugang zum Schweizer Immobilienmarkt ab CHF 25'000. Fokussiert auf Einfachheit und Transparenz, ermöglicht Plattform Investoren, Miteigentümer eines Renditegebäudes zu werden und von Mieteinnahmen zu profitieren. Von der Auswahl bis zur Verwaltung des Gebäudes kümmert sich Foxstone im Auftrag der Investoren um alle Formalitäten. Das Unternehmen mit Sitz in Genf beschäftigt 15 Spezialisten aus den Bereichen Immobilien, Finanzen, Technologie und Betriebsmanagement.		
Gebührenmodell	3 % auf den Kaufpreis und 0.5-1 % auf den Kaufpreis als Management Fee.		


		Name	Funders.ch www.funders.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Luzerner Kantonalbank AG
Geschäftsführer	Guido Hauser & Daniel Lütolf	Adresse	Pilatusstrasse 12 6003 Luzern
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@funders.ch
Anzahl Mitarbeitende	3	Telefon	+41 41 206 25 01
Form	Crowdsupporting, Crowddonation und Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Funders ist die Crowdfunding-Plattform für Crowdsupporting- und Crowdlending-Projekte. Starter, das sind Erfinder, Kreative, Start-ups, KMU, Vereine, Veranstalter und gemeinnützige Organisationen, können so mit der Hilfe von zahlreichen Funder (Unterstützer) Projekte realisieren. Crowdfunding - Innovationen, Träume und Projekte gemeinsam realisieren		
Gebührenmodell	7 % inkl. Transaktionskosten beim Crowdsupporting. Crowdlending: 0.8 % für Kreditgeber, 0.8 % für Kreditnehmer auf Darlehensbetrag		


		Name	<b>GivenGain</b> www.givengain.com
		Rechtlicher Eigentümer	GivenGain Foundation
Geschäftsführer	Marc Freudweiler	Adresse	Avenue Centrale 122 1884 Villars-sur-Ollon
Gründungsjahr	2001	E-Mail	marc@givengain.com
Anzahl Mitarbeitende	5 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowddonating		
Kurzbeschreibung Unternehmung	GivenGain wurde im Juli 2001 von zwei Brüdern gegründet. Das Motto des Unternehmens lautet: "it is more blessed to give than to receive". GivenGain erlaubt Non-Profit Organisationen eine bessere Geschäftsführung, den Aufbau und die Pflege des Netzwerks sowie Unterstützung für Ideen zu gewinnen, an welche man glaubt. Alle Spenden an Projekte auf GivenGain werden innerhalb einer geprüften "Non-Profit-Compliant Umgebung" verarbeitet.		
Gebührenmodell	5 %		

		Name	<b>I believe in you</b> www.ibelieveinyou.ch
		Rechtlicher Eigentümer	IbelieveInYou AG
Geschäftsführer	Philipp Furrer	Adresse	Kramgasse 5 3011 Bern
Gründungsjahr	2013	E-Mail	philipp.furrer@ibelieveinyou.ch
Anzahl Mitarbeitende	7.2 (VZÄ)	Telefon	+41 31 544 35 20
Form	Crowdsupporting		
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	4 % Zahlungsabwicklung, 8 % Projektbetreuung. Gebühren fallen nur bei erfolgreichen Projekten an.		


		Name	<b>I care for you</b> www.icareforyou.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Stiftung I care for you
Geschäftsführerin	Corinne Wissing-Daepf	Adresse	Eigerstrasse 12 3011 Bern
Gründungsjahr	2015	E-Mail	corinne.wissing@icareforyou.ch
Anzahl Mitarbeitende	2.4 (VZÄ)	Telefon	+41 31 511 85 86
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Die Plattform I care for you (ICFY) steht Organisationen und Privatpersonen offen, die ein soziales oder humanitäres Projekt in der Schweiz oder im Ausland finanzieren möchten. Die Organisation oder Projektinitiator muss in der Schweiz sein.		
Gebührenmodell	10 % des erreichten Betrages bei erfolgreichen Projekten		


		<b>Name</b>	<b>Imvesters</b> www.imvesters.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	S2I (Swiss Innovative Investment) AG
<b>Geschäftsführer</b>	Gillian Nespolo	<b>Adresse</b>	Chemin du Moulin 2 1053 Cugy
<b>Gründungsjahr</b>	2019	<b>E-Mail</b>	info@imvesters.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	2 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	+41 21 311 40 40
<b>Form</b>	Crowdinvesting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Imvesters ist eine Crowdfunding-Plattform, die sich auf Immobiliengeschäfte konzentriert. Wir bringen Liquidität in den Immobilienmarkt und geben gleichzeitig jedem Einzelnen die Möglichkeit, Miteigentümer (ab CHF 20'000) von Immobilien an Top-Standorten zu werden und 6 % Rendite pro Jahr zu erzielen, die monatlich ausgeschüttet werden.		
<b>Gebührenmodell</b>	Brokerage Kommission 3 % und Verwaltungsgebühren 3 %		

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


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


		<b>Name</b>	<b>Lokalhelden.ch</b> www.lokalhelden.ch www.heroslocaux.ch www.eroilocali.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Raiffeisen Schweiz
<b>Geschäftsführer</b>	Samuel Weibel	<b>Adresse</b>	Raiffeisenplatz 9000 St. Gallen
<b>Gründungsjahr</b>	2016	<b>E-Mail</b>	info@lokalhelden.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	2.8 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Crowdonating / Crowdsupporting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Lokalhelden.ch – die Crowdfunding-Plattform für eine vielfältige Schweiz. Das Crowdfunding-Portal der Raiffeisen für Vereine, Institutionen und Privatpersonen mit gemeinnützigen Projekten. Einfach und kostenlos Geld, Material oder Helfereinsätze sammeln und spenden auf lokalhelden.ch		
<b>Gebührenmodell</b>	kostenlos (Transaktionsgebühren von Drittanbietern (Twint, Kreditkartenfirmen oder Treuhänder) werden weiter verrechnet)		


		<b>Name</b>	<b>Neocredit</b> www.neocredit.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Neocredit.ch AG
<b>Geschäftsführer</b>	Vincent van Seumeren	<b>Adresse</b>	Wankdorffeldstrasse 64 3014 Bern
<b>Gründungsjahr</b>	2019	<b>E-Mail</b>	contact@neocredit.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	5.5 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	+41 31 539 19 35
<b>Form</b>	Crowdinvesting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	neocredit.ch verbindet private und institutionelle Kreditgeber direkt mit Schweizer KMU. KMU können einfach, transparent und vollständig digital bis zu CHF 1'000'000 finanzieren. Anleger profitieren von attraktiven Renditen bereits ab CHF 100.		
<b>Gebührenmodell</b>	Einmalig 2 % des Kreditvolumens, anschliessend 1 % pro Jahr des ausstehenden Volumens.		


		<b>Name</b>	<b>Progettiamo</b> www.progettiamo.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Enti Regionali per lo Sviluppo del Canton Ticino (Locarnese e Vallemaggia, Bellinzonese e Valli, Luganese, Mendrisiotto e Basso Ceresio)
<b>Geschäftsführer</b>	Regional Manager ERS (Igor Franchini, Stefano Di Casola, Daisy Albertella & Elena Bernaschina)	<b>Adresse</b>	c/o ERS-LVM via F. Rusca 8, C.P. 323 6600 Locarno
<b>Gründungsjahr</b>	2014	<b>E-Mail</b>	locarnese@progettiamo.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	1 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Crowdsupporting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Progettiamo.ch ist eine Plattform, welche Projekte im Tessin unterstützt (traditionelles Fundraising & Crowdfunding). Die Projekte werden durch regionale Projektmanager bis zur Realisation hin überwacht. Progettiamo wird von öffentlichen und privaten Sponsoren finanziert.		
<b>Gebührenmodell</b>	0 %		





		<b>Name</b>	<b>ProjektStarter</b> www.projektstarter.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Designatelier GmbH
<b>Geschäftsführer</b>	Lukas Wullimann	<b>Adresse</b>	Weissensteinstrasse 81 4500 Solothurn
<b>Gründungsjahr</b>	2011	<b>E-Mail</b>	mail@projektstarter.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	1.2 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	+41 32 622 07 07
<b>Form</b>	Crowdsupporting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Plattform zur Präsentation und Finanzierung von kreativen Ideen & Projekten. Ziel ist die Entwicklung, Förderung und Gestaltung von Produkt- und Projektideen		
<b>Gebührenmodell</b>	8 %, bzw. 5 % für YOUNG, Solotharity-Aktion während Lockdown im Frühling 2020: 2 %		


		<b>Name</b>	<b>Raizers</b> www.raizers.com
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Maxime Pallain & Gregoire Linder
<b>Geschäftsführer</b>	Maxime Pallain & Gregoire Linder	<b>Adresse</b>	rue Beau-Séjour 8 C 1003 Lausanne
<b>Gründungsjahr</b>	2015	<b>E-Mail</b>	contact@raizers.com
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	11 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	+41 22 575 27 27
<b>Form</b>	Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Raizers ist eine Online-Investitionsplattform, die es jeder Person und jedem Unternehmen ermöglicht, Kredite an Immobilienentwickler zu vergeben. So erhalten Sie Zugang zu Investitionsmöglichkeiten, die von unserem Analytistenteam ausgewählt wurden und bisher institutionellen Investoren vorbehalten waren.		
<b>Gebührenmodell</b>	Geldnehmer: 5-7 %, Geldgeber: keine		


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

		Name	Splendit www.splendit.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Switzerland AG
Geschäftsführer	Michel Lalive d'Epinay & Florian Kübler	Adresse	Hofackerstrasse 13 8031 Zürich
Gründungsjahr	2014	E-Mail	info@splendit.ch
Anzahl Mitarbeitende	0.5 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Splendit ist eine Crowdlending-Plattform für Studierende. Splendit ist ein Crowdlending-Vermittler und Abwickler von Darlehen für Studierende.		
Gebührenmodell	Monatliche Gebühr von CHF 10 für Studierende während Laufzeit des Kredites. Investoren bezahlen einmalig 2% zu Beginn der Kreditvergabe.		

		Name	SwissLending www.swisslending.com
		Rechtlicher Eigentümer	
Geschäftsführer	Dominique Goy	Adresse	Rue du Général-Dufour 20 1204 Genève
Gründungsjahr	2016	E-Mail	contact@swisslending.ch
Anzahl Mitarbeitende	1 (VZÄ)	Telefon	+41 22 730 10 08
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	SwissLending ist eine Crowdfunding-Plattform mit dem Fokus auf Real Estate Crowdlending. SwissLending verbindet Immobilienentwickler mit Investoren und bietet verbriefte sowie auch Überbrückungskredite an.		
Gebührenmodell	1.5% - 5% für den Kreditnehmer, bei Kreditgebern wird keine Gebühr erhoben.		

		Name	swisspeers www.swisspeers.ch
		Rechtlicher Eigentümer	swisspeers AG
Geschäftsführer	Alwin Meyer	Adresse	Zürcherstrasse 12 8400 Winterthur
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@swisspeers.ch
Anzahl Mitarbeitende	10 (VZÄ)	Telefon	+41 52 511 50 80
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	<p>Swisspeers ist eine unabhängige Direct Lending Plattform, die es Unternehmen erlaubt, bei Investoren direkt – also ohne Zwischen-schaltung eines Finanzinstituts – Fremdkapital zu beschaffen.</p> <p>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.</p> <p>Anlegern bietet swisspeers die Möglichkeit, interessante Direktinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen zu tätigen und damit dem Anlagenotstand im Schweizer-Franken-Festzinsgeschäft zu entkommen. Diese alternativen Anlagen mit attraktivem Risiko-Rendite-Profil tragen gleichzeitig zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz bei.</p>		
Gebührenmodell	0.75% p.a. Kreditnehmer, 0.5% p.a. Kreditgeber		

		<b>Name</b>	<b>wemakeit</b> www.wemakeit.com
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Verein Wemakeit.ch
<b>Geschäftsführer</b>	Céline Fallet & Leandro Davies	<b>Adresse</b>	Schöneggstrasse 5 8004 Zürich
<b>Gründungsjahr</b>	2012	<b>E-Mail</b>	hello@wemakeit.com
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	8 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Crowdsupporting & Crowddonating		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	wemakeit wurde im Februar 2012 in der Schweiz gegründet und bezeichnet sich mittlerweile als eine der grössten Crowdfunding-Plattformen Europas. Sie bietet Kreativen die Möglichkeit, Projektideen online einem grossen Publikum zu präsentieren und zusammen mit vielen Unterstützern zu finanzieren. Neben Büros in Zürich und Genf ist wemakeit in Wien und Bellinzona vor Ort und erreicht mit seiner viersprachigen Plattform (de/en/fr/it) eine internationale Community. Lanciert als Kulturinitiative, ist wemakeit mittlerweile offen für Crowdfunding in allen Sparten. Im Frühling 2020 hat wemakeit ein neues Angebot für schnelle und einfache Hilfe geschaffen, den Spendenbutton colibri. Mit colibri kann in wenigen Minuten ein persönlicher Spendenbutton erstellt und für Anliegen jeder Art Geld gesammelt werden.		
<b>Gebührenmodell</b>	10% (6% Servicegebühr, 4% Zahlungsgebühr) / Colibri: 5% Zahlungs- und Servicegebühr		

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

## Anhang: Statistik

Anzahl Kampagnen					
Jahr	Crowd-investing	Crowdsupporting/ Crowddonating	Crowd-lending	Invoice Trading	Total
2008	0	0	17	0	17
2009	0	0	28	0	28
2010	3	0	74	0	77
2011	6	15	85	0	106
2012	7	331	61	0	399
2013	10	594	116	0	720
2014	10	854	214	0	1'078
2015	17	1'059	266	n/a	1'342
2016	25	1'338	840	n/a	2'803
2017	42	1'536	2'035	n/a	5'113
2018	87	1'644	3'290	1'500	6'521
2019	98	1'769	2'781	0	4'648
2020	57	14'984 <sup>37</sup>	2'323	0	4'272
<b>2008-2020</b>	<b>362</b>	<b>24'109</b>	<b>12'130</b>	<b>1'500<sup>38</sup></b>	<b>27'124</b>

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 <sup>39</sup>	128.2
2017	135.2	29.1	186.7	23.5	374.5
2018	204.9	25.6	261.9	24.3	516.6
2019	154.1	24.6	418.4	0	597.1
2020	114.0	44.6	448.0	0	594.0
<b>2008-2020</b>	<b>668.7</b>	<b>167.9</b>	<b>1'386.8</b>	<b>65.2</b>	<b>2'275.9</b>

<sup>37</sup> 13'092 der insgesamt 14'984 Kampagnen stammen von temporären Plattformen, welche aufgrund von Covid-19 lanciert wurden.

<sup>38</sup> Beinhaltet lediglich das Volumen 2018. Dieses wurde 2018 separat erhoben.

<sup>39</sup> Das Volumen im Bereich Invoice Trading stammt von Advanon. Für 2016 konnte das Volumen zwischen Invoice Trading und Kurzfrist-Krediten von Advanon nicht aufgeteilt werden. Für das Jahr 2017 wurde diese Abgrenzung vorgenommen. 2019 wurde Advanon nicht mehr in der Statistik berücksichtigt.

## Autoren

### Prof. Dr. Andreas Dietrich

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

### Dr. Simon Amrein

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

## Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

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

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

### Master of Advanced Studies MAS

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

### Diploma of Advanced Studies DAS

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

### Certificate of Advanced Studies CAS

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

## Ausgewählte Publikationen des IFZ

## Swiss Asset Management Study 2020



126 Seiten, kostenlos  
online verfügbar

- Analyse des Schweizer Asset Management Marktes
- Marktübersicht von Schweizer Asset Managers
- Blick auf das aktive vs. passive Investieren

## IFZ Retail Banking Studie 2020



209 Seiten,  
kostenpflichtig  
bestellbar unter  
ifz@hslu.ch

- Immobilienfinanzierung Schweiz
- Benchmarking und Corporate Governance Schweizer Retailbanken

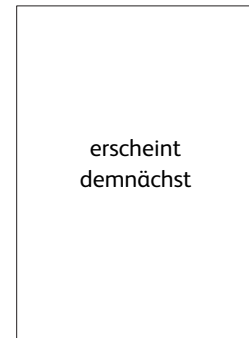
## IFZ FinTech Study 2021



204 Seiten, kostenlos  
online verfügbar

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

## Marketplace Lending Report 2021



kostenlos  
online verfügbar

- Analyse des Online-Fremdkapital-Marktes in der Schweiz
- Crowdlending Deep Dive

## Trendstudie Banken 2021



44 Seiten, kostenlos  
verfügbar bei ti&m

- Bedeutung der Touchpoints aus Banken- und Kundensicht
- Einfluss von Covid-19 auf Bankkunden
- Geschäftsmodelle der Zukunft

## Crowdfunding im Kulturbereich, 2016



40 Seiten, kostenlos  
verfügbar unter  
hslu.ch/crowdfunding

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

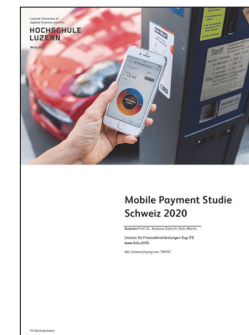
## Digitales Anlegen in der Schweiz



40 Seiten, kostenlos  
verfügbar unter  
hslu.ch/retailbanking

- Geschäftsmodelle und Marktübersicht
- Welche Kunden sind (potenzielle) Nutzer von digitalen Anlagelösungen?

## Mobile Payment Studie Schweiz 2020



31 Seiten, kostenlos  
verfügbar unter  
hslu.ch/retailbanking

- Analyse des Zahlungsmarktes Schweiz
- Analyse der Nutzung von TWINT

# Wir danken folgenden Plattformen für die Unterstützung

Acredius

Beedoo

Cashare

CreditGate24

Crowd4cash

Crowdhouse

Crowdify

Crowdli

Foxstone

Funders

GivenGain

Ibelieveinyou

Icareforyou

Lend

Lendora

Lokalhelden

Neocredit

Progettiamo

Projektstarter

Raizers

SigImpact

Splendit

Swisslending

Swisspeers

Wemakeit

Yeswefarm

Hochschule Luzern – Wirtschaft

Institut für Finanzdienstleistungen Zug

IFZ

Suurstoffi 1

CH-6343 Rotkreuz

[hslu.ch/crowdfunding](https://hslu.ch/crowdfunding)

ISBN 978-3-906877-81-5