

Lucerne University of  
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE  
LUZERN**

Wirtschaft  
FH Zentralschweiz

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

# Crowdfunding Monitor

## Schweiz 2020

[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:



Foto auf Titelseite: Bernard Hermant

## Wichtigste Resultate in der Übersicht

In der Schweiz wurden im Jahr 2019 **CHF 597.1 Millionen (+16%)** vermittelt.

Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform in der Schweiz vor zwölf Jahren wurde mittels Crowdfunding **CHF 1.68 Milliarden** vermittelt.

Das grösste Wachstum von 2018 auf 2019 verzeichnete der Bereich **Crowdlending (+60%, auf CHF 418.4 Mio.)**.

Die Wachstumszahlen in den Bereichen **Crowdsupporting/Crowddonating (-4%, auf CHF 24.6 Mio.)**, und **Crowdinvesting (-25%, auf CHF 154.1 Mio.)** waren 2019 gegenüber 2018 rückläufig.

**Etwa 180'000 Personen** haben im Jahr 2019 in der Schweiz ein Crowdfunding-Projekt unterstützt.

### 39 Crowdfunding Plattformen

waren in der Schweiz per Ende April 2020 aktiv (Sitz Schweiz). Jedoch wurden im Jahr 2019 lediglich auf 29 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 Startup, 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 39 aktive Plattformen. Die von diesen Crowdfunding-Plattformen vermittelten Volumen haben sich auch im vergangenen Jahr erfreulich entwickelt: Im Jahr 2019 wurden rund CHF 600 Millionen vermittelt. Gegenüber dem Vorjahr ist damit der Markt noch einmal um 15.6 Prozent gewachsen. Grösste Wachstumstreiber waren im vergangenen Jahr die Finanzierung von Immobilien und die Finanzierung von KMU mittels Crowdlending. Wir können auch feststellen, dass zunehmend professionelle Investoren im Crowdfunding-Markt – vor allem im Bereich Crowdlending oder Crowdinvesting – aktiv sind.

Insgesamt gewinnt Crowdfunding als Finanzierungsmöglichkeit weiter an Relevanz, die Wachstumsdynamik hat sich aber deutlich verlangsamt. Auch im Vergleich zu relevanten Finanzierungs- und Spendenmärkten bleibt Crowdfunding eine Nische. Die Wichtigkeit von Crowdfunding wird aber zunehmen. Die aktuelle Covid19-Krise dürfte zudem gewissen Crowdfunding-Modellen einen Wachstumsschub verleihen.

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: Cashare, Creditfolio, CreditGate24, Creditworld, Crowd4cash, Crowdhouse, Crowdify, Crowdli, Crowdly, Foxstone, Funders, GivenGain, Ibelieveinyou, Icareforyou, Imvesters, Investiere, Lend, Lendora, Lokalhelden, Neocredit, Progettiamo, Projektstarter, Raizers, SigImpact, Splendit, Swisslending, SwisSpeers, Wemakeit und Yeswefarm. Wir möchten uns hierfür ganz herzlich bedanken. Ein grosses Dankeschön geht ebenfalls an unseren wissenschaftlichen Mitarbeitenden Lukas Compagnoni, welcher 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 .....	16
3.4	Crowdinvesting .....	21
3.5	Weitere Geschäftsmodelle im Bereich Alternative Online Finance.....	23
<b>4</b>	<b>Geldgeber von Crowdfunding in der Schweiz</b> .....	<b>25</b>
4.1	Methodik und Stichprobe.....	25
4.2	Resultate .....	26
<b>5</b>	<b>Crowdfunding im internationalen Vergleich</b> .....	<b>28</b>
<b>6</b>	<b>Thesen: Crowdfunding im Jahr 2020</b> .....	<b>30</b>
	<b>Anhang: Marktteilnehmer</b> .....	<b>32</b>
	<b>Anhang: Statistik</b> .....	<b>44</b>
	<b>Autoren</b> .....	<b>45</b>
	<b>Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ</b> .....	<b>46</b>
	<b>Ausgewählte Publikationen des IFZ</b> .....	<b>47</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 2019 aktiven Crowdfunding-Plattformen erhoben. Die veröffentlichten Zahlen basieren auf Umfragen bei den Plattformen. Zusätzlich wurden auch grössere Kampagnen erfasst, die nicht über Plattformen liefen.

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 geht auf die Motive von Geldgebern im Crowdfunding ein. Kapitel 5 analysiert den schweizerischen Crowdfunding-Markt im internationalen Kontext. Im letzten Kapitel der Studie schliesslich wird ein Ausblick in Form von Thesen gegeben. Im Anhang befinden sich zudem Portraits der Schweizer Plattformen sowie verschiedene Datentabellen.



## 2 Begriffsabgrenzung und Definition

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

Der Begriff Crowdfunding wird in der Literatur oftmals sowohl begrifflich wie auch konzeptionell als Subkategorie von Crowdsourcing angesehen. Crowdsourcing setzt sich dabei aus den englischen Wörtern crowd (Menschenmenge) und outsourcing (Auslagerung) zusammen. Im Kontext des Crowdsourcing steht die Crowd für die Masse an Internetnutzern, oft auch einfach als Community bezeichnet. Der Begriff des Outsourcings verweist auf die Auslagerung von bestimmten Aufgaben. Der Auslagerungsprozess kann beispielsweise zwischen Privaten und/oder Unternehmen geschehen. Der Grundgedanke von Crowdsourcing ist entsprechend die Erledigung bestimmter Aufgaben durch eine Community. Dabei generiert die Community in einem vorher klar definierten Rahmen (z.B. Zeitraum, Teilnahmebedingungen, Entschädigung) unterschiedlichste Mehrwerte für den Auftraggeber.<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 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. Hauptkriterium für die Unterscheidung von verschiedenen Crowdfunding-Formen ist die Art der Gegenleistung. Diese kann einerseits einen monetären Hintergrund haben: Die Kapitalgeber erhalten eine Beteiligung am Unternehmen, beziehungsweise partizipieren am Unternehmenserfolg (Crowdinvesting) oder erhalten einen Zinsertrag (Crowdlending) für das zur Verfügung gestellte Kapital. Des Weiteren wird häufig das Invoice Trading dem Crowdfunding zugeordnet. Beim Invoice Trading werden offene Rechnungen verkauft. Je nach Geschäftsmodell von Plattformen handelt es sich beim Invoice Trading – abhängig von der Anzahl der Kapitalgeber – um klassisches Crowdfunding (mehrere Personen finanzieren die Rechnungen) oder ein Crowdfunding-ähnliches Modell (nur eine Gegenpartei). Die drei Bereiche Crowdlending, Crowdinvesting und Invoice Trading können durch ihre Nähe zu den Finanzmärkten dem Begriff FinTech (financial technology) zugeordnet werden.

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

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

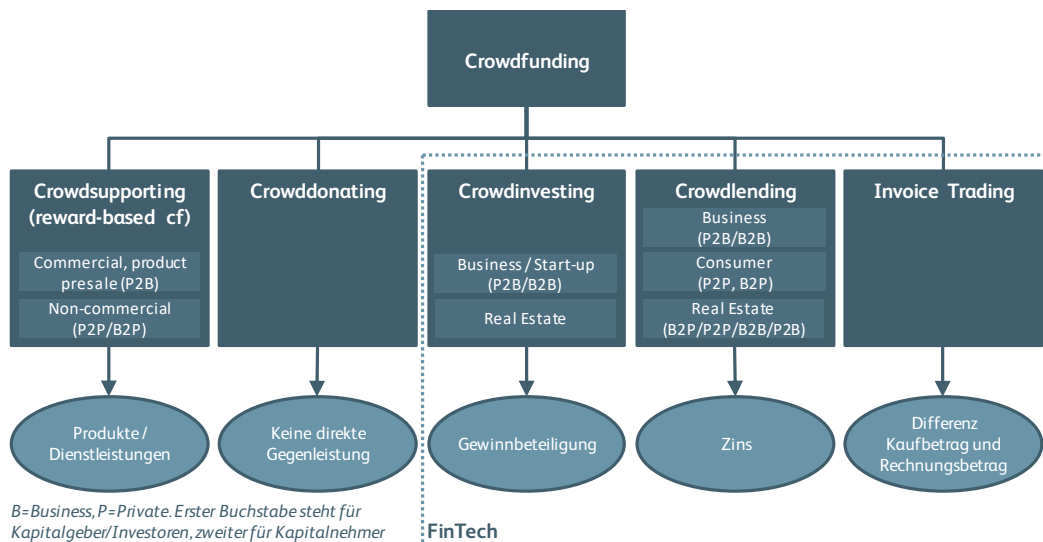


Abbildung 1: Formen und Gegenleistungen der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien



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

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

### **Crowddonating**

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

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

### **Crowdinvesting**

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

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

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

### **Crowdlending**

Das Crowdlending umfasst die Finanzierung von Unternehmen oder Privaten durch Kredite (Fremdkapital). Als Gegenleistung für die Kreditgewährung erhalten die Darlehensgeber Zinszahlungen, deren Höhe in der Regel abhängig vom Risiko des Kapitalnehmers sind. Neben Privatkrediten und KMU-Krediten kann man 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. Der Ertrag aus Kapitalgebersicht besteht aus der Differenz zwischen dem bezahlten Betrag für die Rechnung und dem tatsächlichen Rechnungsbetrag. Invoice Trading erlaubt KMU, kurzfristige Finanzierungen zu erhalten. Durch die direkte Verbindung von Debitoren und Investoren ergibt sich eine neue Anlageklasse. Investoren war es bislang nicht möglich, direkt ins Umlaufvermögen der Unternehmen zu investieren. Als Gegenleistung für den Kauf der Rechnungen erhalten die Investoren eine Rendite, die sich aus der Differenz zwischen dem Kaufbetrag für die Rechnungen und der Summe der offenen Rechnungsbeträge ergibt. Aktuell gibt es in der Schweiz keine Plattform mehr, welche öffentlich und für nicht-professionelle Anleger zugänglich ist (im B2B Bereich hingegen gibt es mehrere solche Angebote). Deshalb erscheinen für diesen Bereich in diesem Jahr keine Zahlen mehr 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.

Als Gegenwert werden bei ICO sogenannte Tokens herausgegeben. Die schweizerische Finanzmarktaufsicht FINMA unterscheidet drei funktionale Arten von Tokens: Die «Payment Token» sind mit Kryptowährungen gleichzusetzen, aus denen möglicherweise die Funktionalität eines Zahlungsmittels hervorgehen kann. «Utility Token» erlauben den Zugang zu einer Technologie und/oder einer Dienstleistung. Die «Asset Token» repräsentieren schliesslich Vermögenswerte. Dazu gehören beispielsweise Anteile an Unternehmen oder deren Erträgen sowie Ansprüche auf Dividenden oder Zinszahlungen. «Asset Token» sind in ihrer Funktionalität somit vergleichbar mit Aktien, Obligationen, Kreditverträgen oder derivativen Finanzinstrumenten.<sup>3</sup>

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

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

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.

---

<sup>3</sup> Eidgenössische Finanzmarktaufsicht FINMA (2018). Wegleitung für Unterstellungsanfragen betreffend Initial Coin Offerings (ICOs). Ausgabe vom 16. Februar 2018. S. 3. Online (29.03.2018): <https://www.finma.ch/de/news/2018/02/20180216-mm-ico-wegleitung/>. Einen ähnlichen Weg bei der Unterscheidung von ICO nach Funktionalität geht auch MME, welche drei Hauptklassen von ICO kennt. Vgl.: MME (2017). Conceptual Framework for Legal & Risk Assessment of Blockchain Crypto Property (BCP). Online (29.03.2018): [https://www.mme.ch/fileadmin/files/documents/Publikationen/170926\\_BCP\\_Framework\\_-\\_Genesis\\_Version.pdf](https://www.mme.ch/fileadmin/files/documents/Publikationen/170926_BCP_Framework_-_Genesis_Version.pdf)

### 3 Crowdfunding in der Schweiz

Als erste Crowdfunding-Plattform in der Schweiz wurde im Jahr 2008 Cashare (Crowdlending) gegründet. Im Jahr 2009 kam die Crowddonating-Plattform givengain dazu, gefolgt von investiere (Crowdinvesting) im Jahr 2010 und den beiden Crowdsupporting-Plattformen 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 2020 gab es 39 Plattformen mit Niederlassung in der Schweiz. Von diesen 39 Plattformen wiesen im Jahr 2019 lediglich 29 Plattformen erfolgreiche Finanzierungs-Kampagnen aus. Dazu kommen noch drei ausländische Plattformen mit erfolgreichen Kampagnen von Projektinitiatoren aus der Schweiz. Diese Plattformen haben wir ebenfalls berücksichtigt.<sup>4</sup> Die insgesamt 29 Schweizer Plattformen mit erfolgreich finanzierten Kampagnen sind nachfolgend aufgeführt. Die Zahlen zum Schweizer Markt basieren auf diesen 29 Plattformen, drei internationalen Plattformen sowie einer grösseren Kampagne, welche nicht über eine Crowdfunding-Plattform abgewickelt wurde.<sup>5</sup>

<b>Crowd-investing</b>	<b>Business / Start-up</b> investiere, Raizers
	<b>Real Estate</b> Crowdhouse, Crowdli, Foxstone, Investors
<b>Crowd-lending</b>	<b>Business und Consumer</b> Cashare, CreditGate24, Crowd4Cash, Lend, Lendora
	<b>Nur Business</b> Creditworld, Funders, Neocredit, swisspeers
	<b>Nur Consumer</b> Creditfolio, Splendit
	<b>Real Estate</b> Cashare, CreditGate24, Swisslending
<b>Invoice Trading</b>	-
<b>Crowd-supporting Crowddonating</b>	Crowdify, Crowdly, Funders, GivenGain, I believe in you, I care for you, Lokalhelden.ch, Progettiamo, ProjektStarter, SIG Impact, Wemakeit, Yeswefarm

**Tabelle 1: Plattformen mit aktiven Kampagnen in der Schweiz im Jahr 2019 (Stand April 2020)**

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 haben vor allem kleine Anbieter mit nur sehr kleinen Volumen den Markt verlassen.

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

<sup>5</sup> Eine Kampagne lief über die Website des Vereins fairmedia.ch. Die Kampagne wurde berücksichtigt, die Website wird aber nicht als Crowdfunding-Plattform aufgelistet.

Die Anzahl an Crowdfunding-Plattformen in der Schweiz hat sich im Jahr 2019 – wie schon ein Jahr zuvor – leicht reduziert. Im Jahr 2019 haben sich die beiden Plattformen Ideenkicker und Crowdspark aus dem Markt zurückgezogen und die Plattform Lendico wurde von Lend übernommen. Advanon hat das Geschäftsmodell neu ausgerichtet und ist aufgrund der neuen Strategie nicht mehr im Crowdfunding Monitor berücksichtigt. Im Mai 2020 wurde zudem die Übernahme von Advanon durch CreditGate24 kommuniziert. Neu in den Markt eingetreten sind 2019 die drei Plattformen Neocredit.ch, Imvesters und Yeldo. Neocredit.ch bietet Kredite für KMU an. Imvesters und Yeldo sind im Bereich Real Estate Crowdfunding tätig. 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 20 Plattformen aus dem Markt ausgeschieden sind.

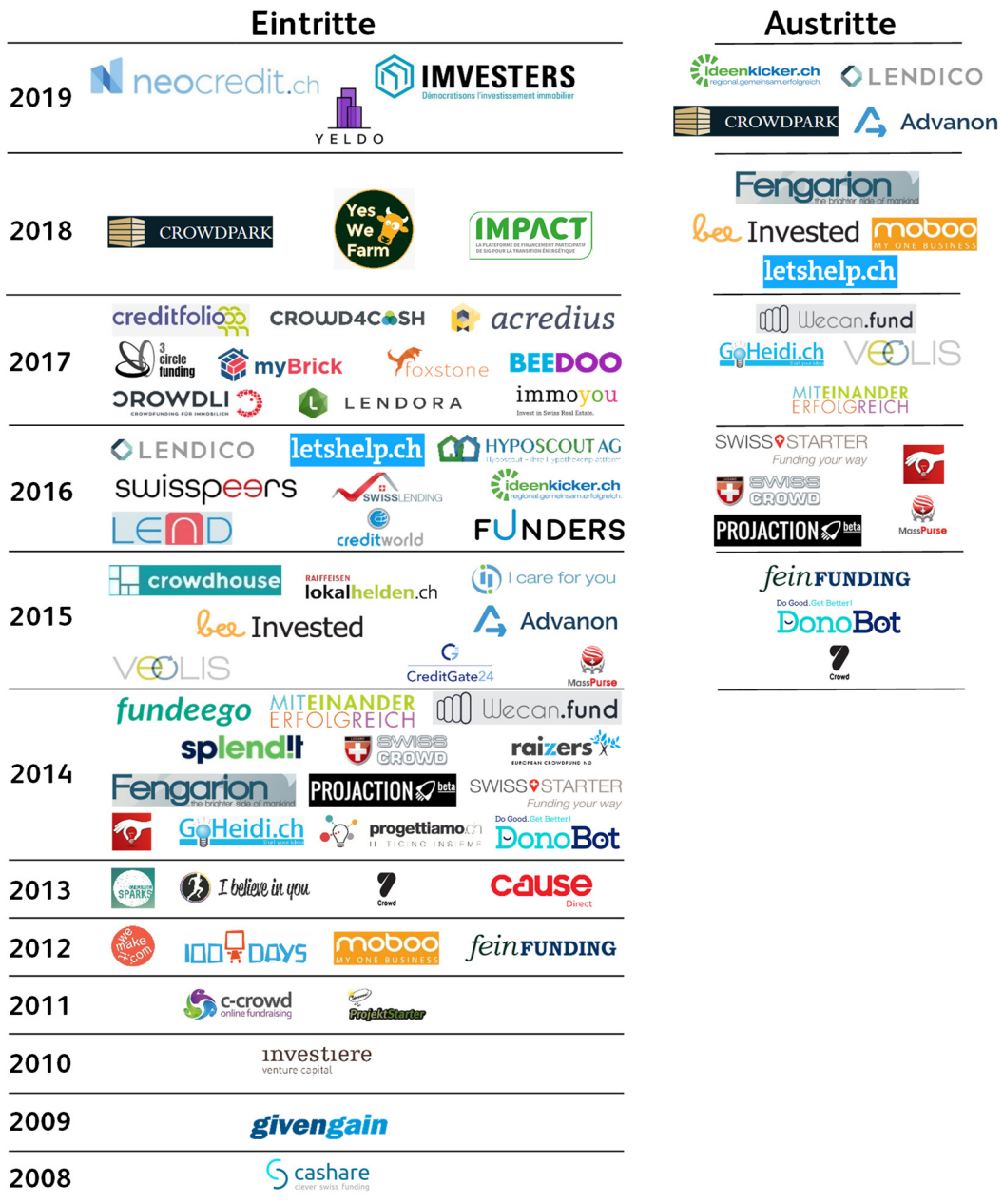
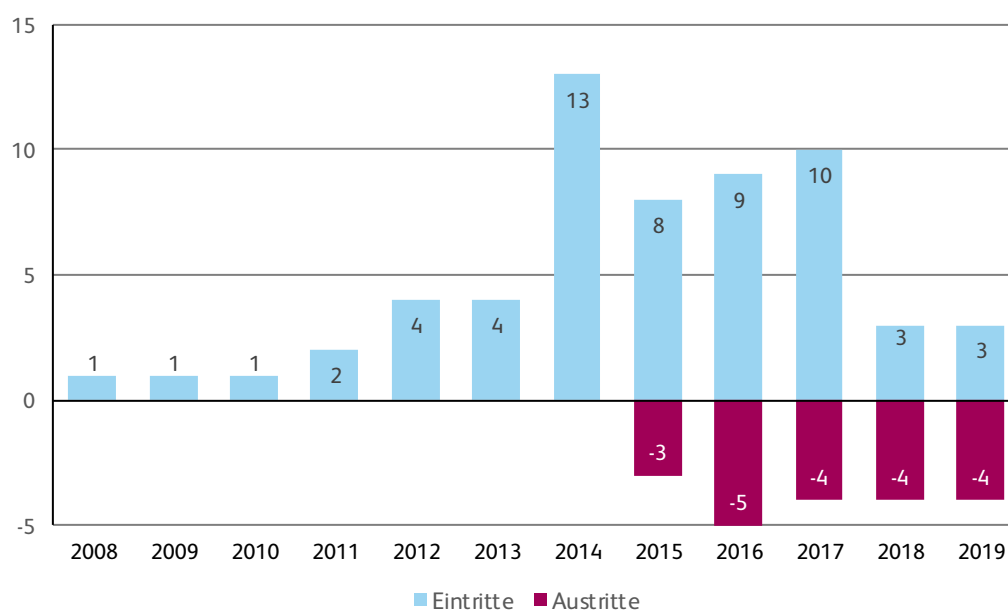


Abbildung 2: Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt



**Abbildung 3: Anzahl Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt 2008 bis 2019**

### 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>6</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 2019 schliesslich wurde ein Volumen von total 597.1 Millionen über Crowdfunding-Plattformen abgewickelt.

Das Wachstum war zwar auch in den vergangenen Jahren stets positiv. Die Wachstumsraten der Volumina haben in den letzten Jahren aber stetig abgenommen. Vom Jahr 2017 zum Jahr 2018 wuchs der Markt noch um 38.0 Prozent. Vom Jahr 2018 zum Jahr 2019 Jahr resultierte noch ein Wachstum von 15.6 Prozent.

Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform im Jahr 2008 wurden in der Schweiz insgesamt CHF 1'682 Millionen mittels Crowdfunding vermittelt. Etwas mehr als ein Drittel dieses Betrags wurde im vergangenen Jahr erzielt.

Das Gesamt-Volumen des Jahres 2019 verteilt sich auf insgesamt 4'648 Kampagnen.<sup>7</sup> Im Jahr 2018 wurden noch insgesamt 6'521 Kampagnen finanziert. Der markante Rückgang von 28.7 Prozent in Bezug auf die Anzahl Kampagnen ist hauptsächlich auf den Wegfall von Advanon aus der Statistik im Jahr 2019 zurückzuführen. Das Gesamtvolumen hat sich aber erhöht (+15.6%), obwohl weniger

<sup>6</sup> Eine Kampagne gilt dann als «erfolgreich finanziert», wenn dabei 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>7</sup> Der Begriff «Kampagne» dient als Überbegriff für die Finanzierung von verschiedenen Projekten, Krediten, Unternehmen oder Immobilien.



Kampagnen im vergangenen Jahr finanziert wurden. Dies bedeutet, dass sich die durchschnittlichen Kampagnenvolumina im vergangenen Jahr erhöht haben.

Der grösste Volumenanteil innerhalb der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien stammt vom Crowdlending mit einem Volumen von CHF 418.4 Millionen. 70 Prozent des gesamten Crowdfunding-Volumens stammt aus diesem Bereich. Das Wachstum im Bereich Crowdlending gegenüber 2018 beträgt 59.8 Prozent. Das zweithöchste Volumen stammt vom Bereich Crowdinvesting mit einem Volumen von CHF 154.1 Millionen. Das Volumen in dieser Kategorie ging gegenüber dem Vorjahr um rund 25 Prozent zurück. Das Volumen von Crowdsupporting/Crowddonating war ebenfalls rückläufig und betrug im Jahr 2019 noch CHF 24.6 Millionen (-4.0%). Die Anzahl der erfolgreich finanzierten Kampagnen ist in diesem Bereich aber um 7.6% auf 1'769 gestiegen. Invoice Trading, im Jahr 2018 noch mit CHF 24.3 Millionen berücksichtigt, wird im Jahr 2019 nicht mehr in der Statistik geführt. Der Grund hierfür liegt darin, dass die Plattform Advanon nur noch professionellen Investoren offensteht. Die «Crowd» kann derzeit nicht mehr in diese Anlageklasse investieren.

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

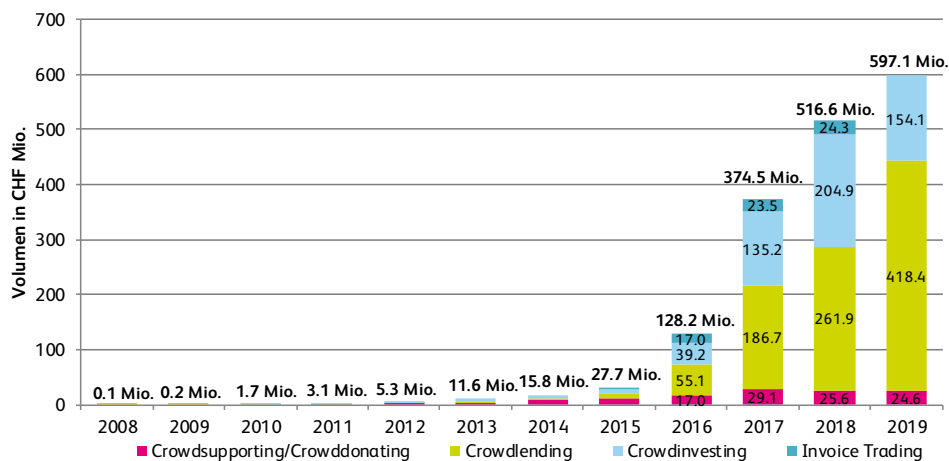


Abbildung 4: Entwicklung erfolgreich finanzierter Kampagnen nach Volumen von 2008 bis 2019

### 3.2 Crowdsupporting/Crowddonating

Im letzten Jahr wurden über Crowdsupporting/Crowddonating-Plattformen insgesamt 1'769 Projekte im Umfang von CHF 24.6 Millionen finanziert. In Bezug auf die Anzahl Kampagnen resultiert ein Wachstum von 7.6 Prozent gegenüber dem Vorjahr und von 15.2 Prozent gegenüber 2017. Das Volumen ist gegenüber 2018 hingegen leicht um 4.0 Prozent gesunken. Im Vergleich zum bisherigen Rekordjahr 2017 beträgt der Rückgang knapp 15.6 Prozent. Das durchschnittlich finanzierte Kampagnenvolumen hat sich im Vergleich zum Vorjahr von CHF 16'000 auf CHF 13'890 reduziert.

Der Rückgang des Gesamtvolumens (und auch der Durchschnittswerte) wurde stark durch das Fehlen von grossen Einzelprojekten im Jahr 2019 beeinflusst. Das Wachstum bei der Anzahl Projekten ist aus unserer Sicht hingegen als positiv zu werten.

In Abbildung 5 sind die Volumina im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating von 2012 bis 2019 ersichtlich. Für die Jahre 2015 bis 2019 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.

Von den volumenmässig grössten fünf Bereichen verzeichnete lediglich der Bereich «Technologie, Business, Start-Up» einen Rückgang beim Volumen. Es wurden 31 Projekte mit einem Volumen von CHF 1.6 Millionen verzeichnet. Dies ist gegenüber dem Jahr 2018 ein Rückgang von CHF 3.6 Millionen und 13 Projekten. Das durchschnittliche Projektvolumen beträgt immer noch beachtliche CHF 120'000. Grosse Projekte mit internationaler Ausrichtung, die häufig über Kickstarter abgewickelt werden, sind massgeblich für das Volumen in diesem Bereich verantwortlich. Sowohl das starke Wachstum im Bereich «Technologie, Business, Start-up» in den Vorjahren als auch der Rückgang im Jahr 2019 wurde in erster Linie von einigen wenigen Projekten für Uhren auf Kickstarter geprägt. 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 und 2019 noch lediglich CHF 1.39 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 2019 hatte ein Volumen von CHF 517'000. Zum Vergleich: Die grösste Kampagne auf einer Schweizer Plattform im Jahr 2019 war diejenige des Zirkus Knie auf wemakeit (CHF 254'101).

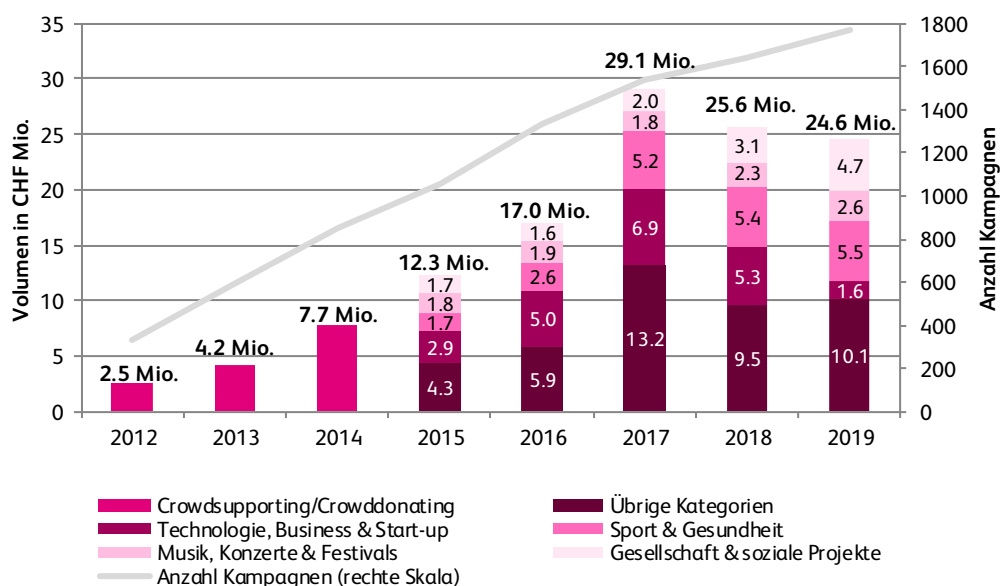


Abbildung 5: Crowdsupporting/Crowddonating Volumen und Anzahl Kampagnen 2012-2019

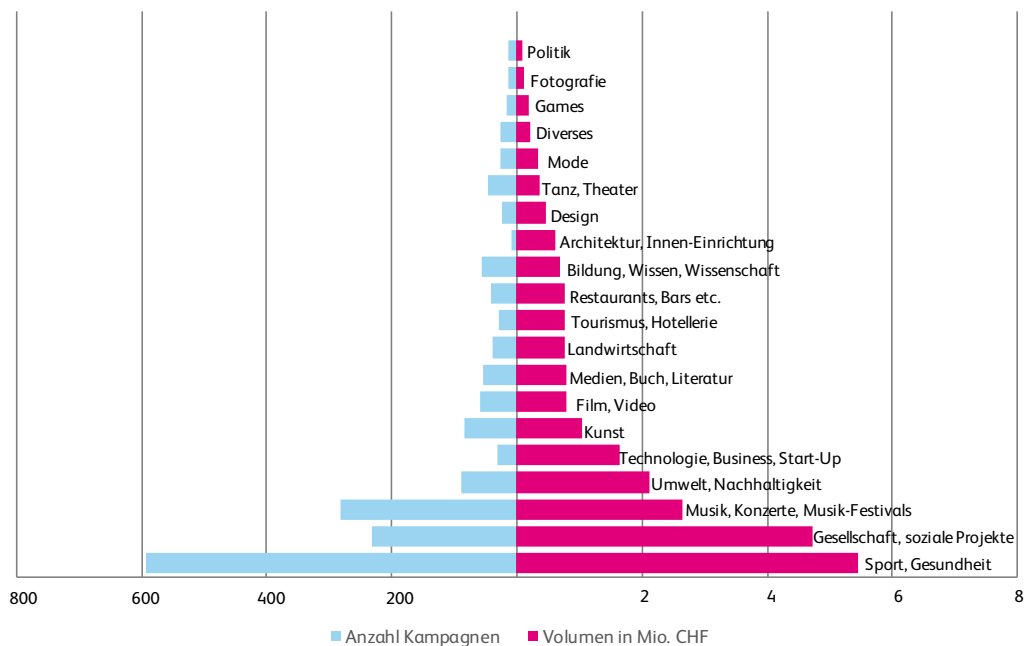


Abbildung 6: Crowdsupporting- und Crowddonating-Kampagnen und -Volumen nach Themen

Kategorie	Volumen in CHF			Anzahl Kampagnen			Ø Volumen in CHF		
	2019	2018	Δ	2019	2018	Δ	2019	2018	Δ
Sport, Gesundheit	5'459'643	5'391'892	67'751	593	568	25	9'207	9'493	-286
Gesellschaft, soziale Projekte	4'715'885	3'108'381	1'607'503	233	206	27	20'240	15'089	5'151
Musik, Konzerte, Musik-Festivals	2'647'953	2'276'771	371'182	282	243	39	9'390	9'369	20
Umwelt, Nachhaltigkeit	2'117'508	955'928	1'161'580	88	57	31	24'063	16'771	7'292
Technologie, Business, Start-Up	1'637'466	5'263'279	-3'625'813	31	44	-13	52'821	119'620	-66'798
Kunst	1'042'070	589'721	452'349	85	41	44	12'260	14'383	-2'124
Film, Video	802'445	907'170	-104'725	59	72	-13	13'601	12'600	1'001
Medien, Buch, Literatur	785'745	762'319	23'426	55	70	-15	14'286	10'890	3'396
Landwirtschaft	776'751	535'346	241'405	38	25	13	20'441	21'414	-973
Tourismus, Hotellerie	759'676	1'172'423	-412'747	28	24	4	27'131	48'851	-21'720
Restaurants, Bars etc.	757'785	1'068'455	-310'670	42	43	-1	18'043	24'848	-6'805
Bildung, Wissen, Wissenschaft	699'081	768'967	-69'886	56	59	-3	12'484	13'033	-550
Architektur, Innen-Einrichtung	609'399	435'725	173'674	10	18	-8	60'940	24'207	36'733
Design	465'522	242'543	222'979	25	14	11	18'621	17'325	1'296
Tanz, Theater	352'713	619'864	-267'151	46	65	-19	7'668	9'536	-1'869
Mode	350'306	324'775	25'531	26	20	6	13'473	16'239	-2'765
Diverses	221'393	267'687	-46'294	27	28	-1	8'200	9'560	-1'360
Games	181'968	290'636	-108'668	16	11	5	11'373	26'421	-15'048
Fotografie	104'378	175'576	-71'198	14	17	-3	7'456	10'328	-2'872
Politik	83'980	298'273	-214'293	15	17	-2	5'599	17'545	-11'947
Software	0	131'185	-131'185	0	2	-2	-	65'593	-

Tabelle 2: Investitionen in Crowdsupporting und Crowddonating nach Bereich

Leicht positiv entwickelt hat sich der Bereich «Sport, Gesundheit». Hier wurden Kampagnen im Umfang von CHF 5.5 Millionen finanziert (+ CHF 0.1 Mio. / +25 Projekte). Eine besondere Stellung in diesem Markt nimmt die Plattform I believe in you ein, welche sich ausschliesslich auf den Sport fokussiert und in diesem Bereich eine klare Marktführerschaft einnimmt. Es verzeichnen aber auch andere Schweizer Plattformen Sport-Projekte.

Ein hohes Wachstum gab es in der Kategorie «Gesellschaft & soziale Projekte». Das Volumen betrug CHF 4.7 Millionen (+ CHF 1.6 Mio.) und es wurden 233 Projekte finanziert. Im Bereich «Musik, Konzerte & Festivals» wurden 282 Projekte in der Höhe von total CHF 2.6 Millionen finanziert (+ CHF 0.4 Mio.).

Eine sehr hohe Relevanz nimmt Crowdsupporting/Crowddonating insbesondere in der Kultur- und Kreativwirtschaft ein.<sup>8</sup> In der Summe wurden in diesem Bereich mittels Crowdfunding im vergangenen Jahr schätzungsweise CHF 8.0 bis 8.5 Millionen gesammelt. Der grösste Teil davon entfiel mit CHF 2.6 Millionen auf die Kategorie «Musik, Konzerte, Festivals». Grosse Beiträge innerhalb der Kultur- und Kreativwirtschaft leisten ebenfalls die Kategorien «Film, Video» (CHF 0.8 Mio.), «Medien, Buch, Literatur» (CHF 0.8 Mio.) sowie «Tanz, Theater» (CHF 0.4 Mio.). Mit Blick auf die Anzahl Projekte ist festzuhalten, dass dank Crowdfunding im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft schätzungsweise 650 bis 700 Projekte erfolgreich finanziert werden konnten. Dies ist durchaus ein beachtlicher Wert. Crowdfunding stellt aber gerade im Kulturbereich oftmals nur einen Teil der Finanzierung dar. Auch öffentliche Fördermassnahmen haben hierbei eine grosse Bedeutung.<sup>9</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 52'821 (Vorjahr CHF 119'620) erzielt. Der grosse Unterschied im durchschnittlichen Volumen (aber auch im Gesamtvolumen) gegenüber 2018 liegt vor allem daran, dass im vergangenen Jahr weniger Uhrenprojekte mit jeweils hohen Volumina finanziert wurden. Im Bereich «Sport, Gesundheit» liegt das durchschnittliche Projektvolumen ähnlich wie im Vorjahr bei CHF 9'207. Ähnliche Durchschnittsbeträge weist die Kategorie «Musik, Konzerte, Festivals» auf mit einem durchschnittlichen Kampagnenvolumen von CHF 9'390. In der Kategorie «Gesellschaft, Soziale Projekte» lag dieser Wert bei CHF 20'240.

Die durchschnittliche Investitionssumme eines Unterstützenden hat sich im letzten Jahr – nach einem zuvor stetigen Wachstum – wieder reduziert. Im Jahr 2015 lag der Wert noch bei CHF 140. Im Jahr 2016 stieg der durchschnittliche Unterstützungsbetrag auf CHF 168, im Jahr 2017 auf CHF 188 und im Jahr 2018 betrug er CHF 187. Im Jahr 2019 sank der Durchschnittswert hingegen wieder ziemlich stark auf CHF 144. Abhängig von der Projektkategorie streuen diese bezahlten Beträge pro Person aber stark.

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 2019 CHF 8.0 bis 8.5 Millionen finanziert wurden, hat die öffentliche Hand beispielsweise im Jahr 2016 etwa CHF 2.94 Milliarden für Kultur ausgegeben.<sup>10</sup>

---

<sup>8</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>9</sup> Vgl. dazu auch: Dietrich, A., Amrein, S. & Wernli, R. (2016). Crowdfunding im Kulturbereich.

<sup>10</sup> Schweizerische Eidgenossenschaft, Bundesamt für Statistik (2020). Öffentliche Kulturfinanzierung.

Auch die im Crowddonating gesammelten Spendenvolumen von etwa CHF 5 bis 6 Millionen sind im Vergleich zu den in der Schweiz gesamthaft gesammelten Beträgen im Spendenbereich von CHF 1.81 Milliarden Spendenvolumen sehr klein.<sup>11</sup>

Nichtsdestotrotz sind die insgesamt 1'769 erfolgreich finanzierten Kampagnen im Jahr 2019 durchaus beachtlich. Seit Beginn wurden im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating über 9'100 Kampagnen mit 720'000 Unterstützungsbeiträgen finanziert.

Sehr positiv hervorzuheben ist die seit Jahren sehr hohe Erfolgsquote von Crowdsupporting/Crowddonating Kampagnen in der Schweiz. In den vergangenen beiden Jahren lag diese Erfolgsquote unverändert bei sehr hohen 68 Prozent. Auch über alle Jahre hinweg lag diese 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 37 Prozent.<sup>12</sup> Bei Startnext in Deutschland liegt die Erfolgsquote bei etwa 56 Prozent.<sup>13</sup> In Grossbritannien bewegen sich die Werte in der Grössenordnung von 40 Prozent.<sup>14</sup> Die hohe Erfolgsquote dürfte nicht zuletzt auch mit der Betreuung der entsprechenden Projekte durch die Plattformen zusammenhängen. Die Beratung hat bei vielen Schweizer Plattformen eine hohe Bedeutung.

Innerhalb von Crowdsupporting und -donating hat sich in den letzten Jahren eine klare Marktstruktur herausgebildet. Die Marktanteile verteilen sich auf vier grosse und zwei mittelgrosse Plattformen. Die grössten vier Plattformen haben einen Marktanteil von 86.2 Prozent (Vorjahr 86.3 Prozent), die grössten sechs Plattformen von 93.1 Prozent (Vorjahr 97.8 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 wurden vermehrt auch Banken mit eigenen Plattformen aktiv. Lokalhelden wird von der Raiffeisen Gruppe betrieben. Funders wurde von der Luzerner Kantonalbank lanciert und wurde in der Zwischenzeit auch von anderen Kantonalbanken lizenziert. Ideenicker.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>11</sup> Wert für Jahr 2018: Stiftung Zewo (2020). Spendenstatistik 2019. Online (02.04.2020): <https://www.zewo.ch/furhilfswerke/service/spendenstatistik>

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

<sup>12</sup> Kickstarter (2020). Stats. Online (08.04.2020): <https://www.kickstarter.com/help/stats>

<sup>13</sup> Startnext (2020). Statistics. Online (08.04.2020): <https://www.startnext.com/infos/statistics.html>

<sup>14</sup> University of Cambridge. The 4th UK Alternative Finance Industry Report. Online. (06.04.2018): <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/>. University of Cambridge. Entrenching Innovation. The 5th UK Alternative Finance Industry Report. Online. (01.05.2019): <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/>.

Plattform	Auszahlungsmo- dell	Online seit	Gebühr auf ge- sammelten Be- trag	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
Crowdify	all-or-nothing	2012	9 %	Bei Etappen-Projekten 11 %
Funders	all-or-nothing	2016	7 %	
I believe in you	all-or-nothing	2013	12 %	8 % für Beratung und 4 % Zahlungsverkehr. Keine Gebühren für nicht erfolgreiche Projekte.
I care for you	all-or-nothing	2015	10 %	6 % Administrations- und 4 % Transaktionsgebühren
Kickstarter	all-or-nothing	2009	8-10 %	5 % Administrationsgebühr, 3-5 % Zahlungsgebühr
Lokalhelden	all-or-nothing	2016	0 %	1.5 % für Bezahlung mit Kreditkarte.
Progettiamo	all-or-nothing	2014	0 %	
ProjektStarter	all-or-nothing	2011	8 %	5 % bei «Junior Projekten»
SIG Impact	all-or-nothing	2018		10 % der Projektsumme wenn nicht Mitglied bei GIS; ansonsten keine Gebühr
wemakeit	all-or-nothing	2012	10 %	4 % Transaktionsgebühren, 6 % Provision
Yeswefarm	Minimum 80 %	2018	12 %	

**Tabelle 3: Gebührenmodelle Crowdsupporting/Crowddonating**



### 3.3 Crowdlending

---

Per Ende 2019 waren in der Schweiz insgesamt 11 Plattformen im Bereich Crowdlending aktiv, über welche Kredite vermittelt wurden. Vier weitere Plattformen sind zwar 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 Anbieter, welche hypothekarisch besicherte Kredite anbieten.

Die Wachstumsdynamik in Bezug auf die Anzahl neuer Plattformen hat sich deutlich reduziert. Im Jahr 2019 ist mit Neocredit nur noch eine neue Crowdlending-Plattform in den Schweizer Markt eingetreten. 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, welche aktuell einen «Diversified Lending Fund» betreibt.

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 positioniert ist. Die Plattform Lendico, welche im Eigentum von PostFinance war, wurde 2019 von Lend (Switzerland AG) übernommen. Im Gegenzug hat sich PostFinance an Lend beteiligt und ist eine Kooperation eingegangen.<sup>15</sup> Hinter der 2019 gegründeten Neocredit steht die französische Plattform credit.fr sowie die Vaudoise Versicherung. Vaudoise hält 50 % an der Plattform.<sup>16</sup>

Der Crowdlending-Markt erreichte im Jahr 2019 ein Volumen von CHF 418,4 Millionen (Vorjahr: CHF 261,9 Mio.). Das Volumen ist somit um 59.8 Prozent gewachsen. Wie in Abbildung 7 ersichtlich, verringerte sich aber die Anzahl der erfolgreich vermittelten Kredite von 3'290 auf 2'781. Der Rückgang der Anzahl Kredite kann unter anderem durch das infolge einer Anpassung des Geschäftsmodells begründete Wegfallen der Daten von Advanon aus der Crowdlending Statistik begründet werden.<sup>17</sup> Über diese Plattform wurden in früheren Jahren über 1'000 Kredite mit einem Volumen von mehr als CHF 20 Millionen pro Jahr im Crowdlending abgewickelt.

Abbildung 7 zeigt, dass das Wachstum des Gesamtvolumens weiterhin hoch ist. Das Wachstum ist aber abhängig von der einzelnen Crowdlending-Form unterschiedlich. KMU-Finanzierungen und Konsumkredite über Crowdlending weisen moderate Wachstumsraten von etwa 19.0 Prozent auf. Ein hohes Wachstum gab es hingegen im Bereich des Real Estate Crowdlending, also den hypothekarisch besicherten Krediten (+170.8 %) zu verzeichnen. Ein wichtiger Treiber waren hier vor allem auch Kredite an Unternehmen im Immobiliengeschäft.

Insgesamt entfallen von den CHF 418.4 Millionen CHF 159.7 Millionen auf das Segment Business Crowdlending (KMU-Kredite). Das Volumen lag in diesem Segment im Vorjahr noch bei CHF 134.4 Millionen. Das Volumen im Bereich Consumer Crowdlending (Kredite an Privatpersonen) ist gegenüber dem Vorjahr (57.0 Mio.) um 18.8 % gewachsen und beträgt nun CHF 67.7 Millionen. Der Bereich Real Estate Crowdlending ist im Jahr 2019 um sehr hohe 170.8 % auf CHF 191.0 Millionen gewachsen.

---

<sup>15</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>16</sup> Gruppe Vaudoise Versicherungen (2020). Jahresbericht 2019, S. 36.

<sup>17</sup> Blendet man den Wegfall von Advanon aus, wäre das Wachstum beim Volumen bei 74.2 Prozent gelegen, dasjenige der Anzahl Kredite bei 23.7 Prozent.

Die im Crowdlending vergebenen Kreditsummen unterscheiden sich abhängig vom Segment sehr stark. Consumer Crowdlending bedient das Segment von Konsumkrediten, währenddessen sich der Bereich Business Crowdlending an KMU wendet und im Real Estate Crowdlending hypothekarisch besicherte Kredite vergeben werden. Diese Unterschiede zeigen sich auch bei den durchschnittlichen Kreditbeträgen: Bei KMU-Krediten lag dieser Wert bei rund CHF 350'000 (Vorjahr: ca. CHF 300'000). Die durchschnittlichen Beträge können aber je nach Geschäftsmodell der Plattform sehr unterschiedlich sein. Besonders Plattformen mit sehr kurzfristigen Krediten scheinen eher kleinere Volumen zu finanzieren.

Im Consumer Crowdlending lagen die durchschnittlichen Kreditsummen praktisch unverändert bei rund CHF 32'000. Dieser Wert lag im Jahr 2013 noch bei CHF 18'000 und ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Es ist davon auszugehen, dass diese durchschnittlichen Kreditvolumen stabil bleiben, da sie praktisch gleich hoch sind wie ein durchschnittlicher Konsumkredit in der Schweiz.<sup>18</sup>

Beim Real Estate Crowdlending lag das durchschnittliche Kreditvolumen im Jahr 2019 bei etwa CHF 1'000'000 (Vorjahr CHF 650'000). 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 2019 CHF 120'000 in einen KMU-Kredit. Bei Krediten an Privatpersonen liegt dieser Wert gegenüber dem Vorjahr deutlich höher bei rund CHF 10'000 (Vorjahr CHF 4'000). Die Aussagekraft dieser Werte ist aber stark eingeschränkt. Insbesondere institutionelle Investoren werden immer wichtiger und investieren bedeutend höhere Volumina als private Personen.

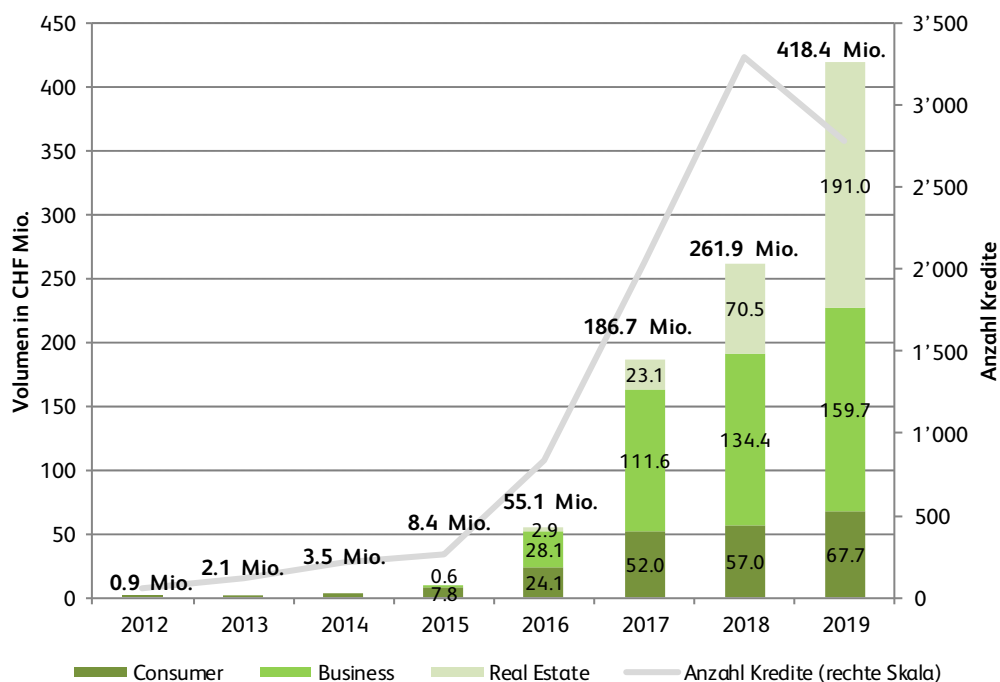


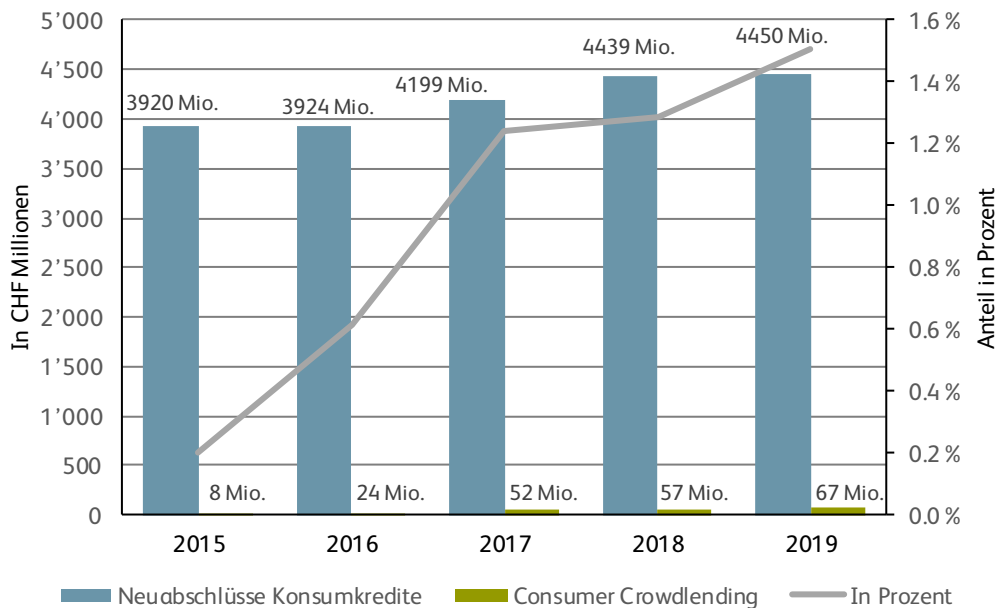
Abbildung 7: Crowdlending Volumen Schweiz 2012-2019

<sup>18</sup> ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2020). Jahresbericht 2019. 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 2019 CHF 8.1 Milliarden (+CHF 456 Mio. gegenüber Vorjahr).<sup>19</sup> Im Jahr 2019 wurden im Bereich der Konsumkredite Neukredite unverändert in der Höhe von rund CHF 4.4 Milliarden gewährt. Das im Jahr 2019 vermittelte Volumen im Consumer Crowdlending ist mit CHF 67.7 Millionen im Verhältnis zum Gesamtmarkt weiterhin klein (rund 1.5 %, Vorjahr: 1.3 %, vgl. Abbildung 8).



**Abbildung 8: Anteil von Consumer Crowdlending an Neuabschlüssen von Konsumkrediten 2015-2019<sup>20</sup>**

<sup>19</sup> ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2020). Jahresbericht 2019. S. 12.

<sup>20</sup> Daten: Siehe Fussnote 19.

Das von Schweizer Banken im Inland vergebene Kreditvolumen betrug im Jahr 2019 CHF 1'212 Milliarden. Ein Grossteil dieser Kredite – insgesamt CHF 1'038 Milliarden – sind hypothekarisch besichert. Kreditnehmer sind Private, Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Auf Private entfielen per Ende 2019 CHF 839 Milliarden. CHF 373 Milliarden der Kredite stammen von Unternehmen, wovon 87 % davon von kleinen und mittleren Unternehmen mit weniger als 249 Mitarbeitenden kommen. Bei CHF 28 Milliarden handelt es sich um Kredite an öffentlich-rechtliche Körperschaften.<sup>21</sup>

Bei all diesen Werten handelt es sich um Bestandeszahlen, das heisst Volumen, welche per Ende 2019 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 2019 vergebene Crowdlending-Volumen im Hypothekarbereich von CHF 191,0 Millionen ist entsprechend im Verhältnis zum Gesamtmarkt noch nicht relevant.

Gleiches gilt für den KMU-Kreditmarkt. Das Volumen von CHF 373 Milliarden in den Bilanzen der Banken ist massiv grösser als das im Jahr 2019 abgeschlossene Volumen im Business Crowdlending in der Höhe von CHF 159,7 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>22</sup> Diese KMU könnten für Crowdlending-Plattformen eine interessante Kundengruppe darstellen.<sup>23</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>24</sup>

Mit Blick auf die Volumina in allen drei Crowdlending-Bereichen lässt sich auch in diesem Jahr 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.

---

<sup>21</sup> SNB (2020). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank. Online (01.04.2020): <https://data.snb.ch/>

<sup>22</sup> Hochschule Luzern/SECO (2017) – Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ & SECO. Studie zur Finanzierung der KMU in der Schweiz 2016.

<sup>23</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>24</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.

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 dementsprechend hoch und die Gebührenmodelle teilweise schwierig vergleichbar.

Plattform	Business Crowdlending		Consumer Crowdlending		Real Estate Crowdlending	
	Kreditnehmer	Investor	Kreditnehmer	Investor	Kreditnehmer	Investor
3Circlefunding	1 % p.a.	0.4 % p.a.	0.75 % p.a.	0.4 % p.a.		
Acredius	1 % einmalig	1 % auf Rückzahlungen				
Cashare	0.75 % p.a.	0.75 % p.a.	0.75 % p.a.	0.75 % p.a.	0-0.75 % p.a.	0.5-0.75 % p.a.
Creditfolio			n.a.	keine		
CreditGate24	0.6-0.8 % p.a.	1 % p.a.	0.6-0.8 % p.a.	1 % p.a.	Individuell <sup>25</sup>	n/a
Creditworld	0.45-1.95 % einmalig	keine				
Crowd4Cash	0.7 % p.a.	0.5 % p.a.	0.7 % p.a.	0.5 % p.a.		
Funders	0.8 % einmalig	0.8 % einmalig				
Hyposcout					3 % einmalig	Keine
Lend			0.75 % p.a.	1 % p.a.		
Lendora	0.7 % p.a.	1 % p.a.	0.7 % p.a.	1 % p.a.		
Neocredit	1-2 % p.a.	20 % der gez. Zinsen				
Splendit			120 CHF p.a.	2 % einmalig		
Swisspeers	0.5-0.75 % p.a.	0.5 % p.a.				
Swisslending					2-5 % einmalig	keine

**Tabelle 4: Gebührenmodelle Crowdlending**

<sup>25</sup> Individuelle Gebühren je nach finanzieller Situation des Kreditnehmenden

### 3.4 Crowdfunding

---

Im Jahr 2019 waren sechs Plattformen im Crowdfunding tätig, über welche erfolgreiche Kampagnen mit Standort Schweiz abgewickelt wurden. Zwei Plattformen lassen sich in die Kategorie Equity einordnen, vier in die Kategorie Real Estate. Insgesamt führten diese Plattformen 98 erfolgreiche Kampagnen durch (Vorjahr: 87). Das Volumen sank gegenüber 2018 von CHF 204.9 Millionen auf CHF 154.1 Millionen. Der Rückgang ist auf das tiefere Volumen bei Immobilienfinanzierungen zurückzuführen.

Der grösste Teil des Volumens im Crowdfunding stammt auch im Jahr 2019 aus dem Immobilien-Bereich (vgl. Abbildung 9). Dieser Teilmarkt entstand in der Schweiz erst im Jahr 2015 und erreichte 2019 ein Volumen von CHF 121.4 Millionen (Vorjahr: CHF 174.5 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 Crowdfunder, Foxstone (2017) sowie Imvesters (2019) sind aber weitere Plattformen online gegangen, welche ebenfalls zum Marktvolumen beitragen. Bei allen Plattformen betragen die Mindestinvestitionssummen meist mehrere zehntausend Franken.

Der Volumenzugang im Immobilien-Bereich ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass bei Crowdfunder im Jahr 2019 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.

Im Bereich Crowdfunding für Unternehmen wurden im Jahr 2019 Start-ups mit CHF 32.7 Millionen finanziert (gegenüber CHF 30.4 Mio. im Vorjahr). Die Investoren beteiligten sich an insgesamt 52 Start-ups. Auch im letzten Jahr wurde das Volumen dabei vor allem über die Plattform von investiere abgewickelt. Diese steht lediglich qualifizierten Anlegern mit Mindestinvestitionen von in der Regel CHF 10'000 offen. Damit unterscheidet sich investiere deutlich vom Geschäftsmodell anderer Crowdfunding-Plattformen. So ist beispielsweise bei raizers 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 2019 wurden im Bereich Business Crowdfunding sämtliche auf den Plattformen publizierten Finanzierungsanfragen erfolgreich unterstützt. Das durchschnittliche Finanzierungsvolumen betrug rund CHF 640'000 (Vorjahr: CHF 850'000). Im Real Estate Crowdfunding konnten ebenfalls alle 46 angebotenen Immobilien finanziert werden. Der durchschnittliche Eigenkapitalanteil pro Immobilie lag bei CHF 2.6 Millionen (Vorjahr: 3.4 Millionen).



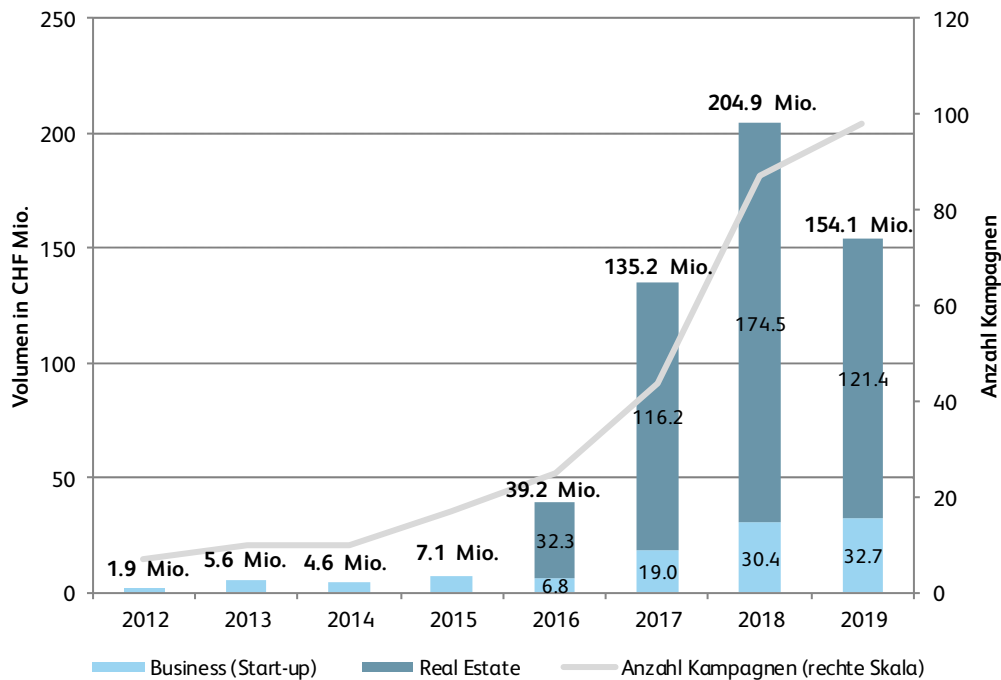


Abbildung 9: Crowdfunding Volumen Schweiz 2012-2019

Bereich	Plattform	Online seit	Auszahlungsmodell	Gebührenmodelle
Business (Start-up) Crowdfunding	Beedoo	2017	all-or-nothing	Geldnehmer: 10% der Funds raised. Investor: 7.5% des Profits, wenn die Beteiligung weiterverkauft wird.
	investiere	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%
	Raizers	2015	all-or-nothing	Geldnehmer: Maximal 10% auf den Funds raised. Investor: Maximum 5.5% des Investments.
Real Estate Crowdfunding	Crowdhouse	2015	all-or-nothing	3% des Immobilienkaufpreises, danach 3% auf den Nettomiettertrag
	Investers	2019	All-or-nothing	3% des Immobilienkaufpreises, danach 5% des Nettomiettertrages (Erst ab 75% Erreichung Zielertag).
	Crowdli	2017	all-or-nothing	3.0% Brokerage-Fee und 0.6% Transaction-Fee des Immobilienkaufpreises. Management Fee von 1.5%. 4-5% des Nettomiettertrages für die Immobilienverwaltung.
	Foxstone	2017	all-or-nothing	3% des Immobilienkaufpreises. Danach 0.5%-1% des Kaufpreises als Management Fee.
	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 2019 wickelte die Plattform Kredite im Umfang von CHF 2.1 Milliarden ab.

Ebenfalls im Markt für ÖRK aktiv ist *Loanbox*. Die Plattform ist bereits seit September 2016 online. Von der Einführung bis zum Frühjahr 2019 hatte *Loanbox* Darlehen in Höhe von etwa CHF 10 Milliarden vermittelt. Auch *Loanbox* 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. *Loanbox* beschränkt sich auf reine Vermittlungsdienstleistungen und berechnet für die Kreditnehmer eine einmalige Gebühr in der Höhe von einem Basispunkt pro Laufzeit-Jahr im Darlehensbereich. *Loanbox* 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, jeweils im kleinen einstelligen Prozentbereich. Die Unternehmensbewertung lag gemäss Aussage von *Loanbox* bei CHF 122 Millionen.<sup>26</sup>

Auch der Gewinner der Swiss FinTech Awards 2020 *instimatch global* richtet sich an institutionelle Investoren. Im Vergleich zu den genannten Plattformen konzentriert sich *instimatch* aber mehr auf kurzfristige Transaktionen und versucht, einen Teil des Geldmarktes auf seine Plattform zu bringen. Neben institutionellen Investoren steht *instimatch* auch grösseren Unternehmen offen, die ihre Liquidität über die Plattform optimieren möchten. Gemäss Angaben der Firma wurde bisher ein Volumen im einstelligen Milliardenbereich vermittelt. Das Startup ist derzeit in fünfzehn Ländern mit rund hundert institutionellen Kunden aktiv.

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 Kreditofferten von mehreren möglichen Geldgebern an. Die Entschädigung von *Systemcredit* erfolgt durch eine Gebühr für die KMU, welche auf der Plattform entsprechende «Kreditdossiers» haben. Im 2019 hat *Systemcredit* etwas mehr als CHF 15 Millionen an Finanzierungen beschafft und mit 19 verschiedenen Finanzierungsgebern zusammengearbeitet. Die durchschnittliche Kreditgrösse lag bei CHF 1.2 Millionen.

Die Plattform *Advanon* bietet 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. In der Schweiz bot bis 2018 lediglich *Advanon* ein Geschäftsmodell an, bei dem auch private Anleger investieren konnten. Nach einem grösseren Betrugsfall hat sich *Advanon* aber komplett vom

---

<sup>26</sup> *Loanbox* (2019). *Loanbox* sammelt 22 Millionen Franken ein. Medienmitteilung vom 30.01.2019. Online (14.04.2019): <https://www.loanbox.com/landing/ch/news/posts/series-b-01-19>

Geschäft mit privaten Investoren zurückgezogen und steht nur noch institutionellen Investoren offen. Dadurch fällt die Plattform nach unserer Definition nicht mehr unter «Crowdfunding». Advanon bietet sowohl kurzfristige Kredite als auch das sogenannte Invoice Trading an, bei welchem Debitoren gegen einen Abschlag veräussert werden können. Ein ähnliches Geschäftsmodell verfolgt auch Tradeplus24. Tradeplus24 fokussiert ebenfalls ausschliesslich auf institutionelle Investoren.

Über die Advanon-Plattform liefen im Jahr 2019 Volumen im Umfang von CHF 30.1 Millionen. Dies unterteilt sich in Unternehmenskredite (CHF 17.7 Mio., 998 Kredite) sowie offenes Factoring (CHF 3.6 Mio., 117 Transaktionen) und stilles Factoring (CHF 8.8 Mio., 460 Transaktionen). Die durchschnittliche Laufzeit der Kredite lag bei rund 50 Tagen, diejenige des Factorings zwischen 30 und 60 Tagen. Die Nettorenditen lagen gemäss Advanon letztes Jahr bei 8.6 Prozent, die Default Rate war 0.3 Prozent.

Diese in der Schweiz beobachtbaren Entwicklungen und die oben vorgestellten Plattformen im Bereich B2B halten wir für sehr interessant und relevant. Derweil die Volumina von P2P-Modellen (Private-to-Private; z.B. Konsumkredite über Crowdfunding-Plattformen) oder P2B-Modellen (Private-to-Business; z.B. KMU-Kredite über Crowdfunding-Plattformen) derzeit noch im mittleren dreistelligen Millionenbereich sind, vermitteln die obigen B2B-Geschäftsmodelle bereits nach kurzer Zeit schon mehrere Milliarden CHF pro Jahr. Auch die Banken beobachten daher diese Entwicklungen genau. Wir gehen davon aus, dass neben der Bank Vontobel (cosmofunding) oder UBS (mit der Plattform UBS Atrium) auch weitere Banken in solche Geschäftsmodelle investieren werden.

## 4 Geldgeber von Crowdfunding in der Schweiz

Die vorliegende Studie analysiert seit einigen Jahren die Entwicklung des Schweizer Crowdfunding-Marktes mit einem Fokus auf der Plattformen-Seite. Vergleichsweise weniger untersucht wurden bislang die Motive der Geldgeber von Crowdfunding-Kampagnen. Im Jahr 2016 analysierten wir zum ersten und bisher einzigen Mal die Motive und Ziele von Geldgebern im Crowdfunding. In der diesjährigen Publikation haben wir verschiedene Aspekte durch eine studentische Arbeit von Selina Ott ein weiteres Mal erheben lassen.<sup>27</sup>

Das Crowdfunding-Volumen von CHF 597.1 Millionen im Jahr 2019 wurde durch – kumuliert – etwa 180'000 Personen finanziert. Da einzelne Geldgeber mehrere Projekte finanziert haben, liegt diese Zahl der Geldgeber ohne Doppelzählungen aber natürlich deutlich tiefer.

Die Anzahl Geldgeber und deren Kapitaleinsätze variiert stark nach Crowdfunding-Kategorie (vgl. Tabelle 6). Während bei Crowdsupporting- und Crowddonating-Kampagnen eine grosse Anzahl Personen mit jeweils kleinen Kapitaleinsätzen im Vordergrund steht, handelt es sich bei den Geldgebern von Crowdlending- und Crowdinvesting-Projekten meist um wenige Personen mit in der Regel höheren finanziellen Beiträgen. Dazu kommt, dass im Crowdlending und Crowdinvesting immer mehr professionelle Investoren aktiv sind. Eine Umfrage bei den Schweizer Crowdlending-Plattformen vom letzten Jahr zeigte die steigende Relevanz solcher Investoren auf. Von elf befragten Schweizer Crowdlending-Plattformen gaben fünf an, dass der Anteil der Investitionen von institutionellen Investoren am gesamten vermittelten Volumen ihrer Plattform im Jahr 2018 zwischen 0 und 20 Prozent lag (2017: 7/11). Zwei gaben an, dass der Anteil der institutionellen Investoren am Gesamtvolumen zwischen 20 und 40 Prozent lag (2017: 1/11). Bei drei Plattformen wurden zwischen 60 und 80 Prozent und bei einer Plattform sogar zwischen 80 und 100 Prozent (2017: 1/11) durch professionelle Investoren finanziert.<sup>28</sup> Nachfolgend liegt der Fokus jedoch auf Privatpersonen, welche sich in den verschiedenen Bereichen von Crowdfunding engagieren.

	Anzahl Geldgeber (inkl. Doppelzählungen)	Ø Volumen pro Geldgeber	Ø Anzahl Geldgeber
Crowdsupporting /-donating	171'188	CHF 144	97
Crowdlending	8'886	CHF 47'085	3
Crowdinvesting	1'753	CHF 87'917	18

**Tabelle 6: Anzahl Geldgeber und Volumen je Kategorie im Jahr 2019 (Schätzung, da drei Plattformen die Anzahl Investoren nicht offenlegen)**

### 4.1 Methodik und Stichprobe

Die nachfolgenden Analysen basieren auf zwei Umfragen. Um die Motivation der Geldgeber für eine Crowdfunding-Investition in der Schweiz zu erheben, wurde im 1. Quartal 2019 eine Online-Umfrage bei Privatpersonen durchgeführt. Insgesamt haben 362 Personen die Umfrage vollständig beendet. Die Umfrageteilnehmer sind mehrheitlich männlich (70.4%). Das Medianalter liegt bei 24 Jahren. Entsprechend sind jüngere Personen in dieser Stichprobe deutlich übervertreten und die Repräsentativität der Umfrage ist nicht gegeben. Die Resultate geben aber trotzdem einen Einblick in die Motivation und Struktur von Geldgebern im Schweizer Crowdfunding-Markt.

<sup>27</sup> Vgl. dazu: Ott, S. (2019). Crowdfunding from the Point of View from Existing and Potential Backers. Bachelor-Thesis Hochschule Luzern – Wirtschaft.

<sup>28</sup> Dietrich, A., Amrein, S., von der Heyde, F., Heuermann, A. & Rüdissühli, M., & Müller, G. (2019). Crowdlending Survey 2019.

Eine zweite Umfrage hat Investorinnen und Investoren von der Crowdlending-Plattform CreditGate24 befragt. CreditGate24 bietet Kredite sowohl für Privatpersonen als auch für KMU an. Diese Umfrage wurde von 89 Investoren beantwortet. Die überwiegende Mehrheit in dieser Stichprobe ist männlich. Das Durchschnittsalter liegt bei rund 40 Jahren. Ein Drittel dieser Personen arbeitet im Finanzbereich, weitere 17.0 Prozent im IT- und Kommunikationsbereich. Da die Struktur der privaten Investoren von CreditGate24 nicht bekannt ist, können leider keine zuverlässigen Schlüsse in Bezug auf die Repräsentativität dieser Stichprobe gezogen werden.

## 4.2 Resultate

### Bekanntheit von Crowdfunding

88.1 Prozent der befragten Personen in der Schweiz haben schon von Crowdfunding gehört. Aufgrund der Stichprobe mit überwiegend jungen Personen ist dieser Wert mit Vorsicht zu bewerten. Es lässt sich aber festhalten, dass das Crowdfunding insbesondere bei der in der Stichprobe stark vertretenen jungen Bevölkerung sehr bekannt ist.

14.6 Prozent der befragten Personen haben bislang mindestens eine Crowdfunding-Kampagne unterstützt. Der überwiegende Teil dieser Geldgeber investierte in den Bereich «Crowdsupporting/Crowddonating» (91.8 %). Nur wenige Personen haben schon einmal einen Kredit über eine Crowdlending-Plattform finanziert (4.3 % der Befragten) oder sich an einem Unternehmen oder an einer Immobilie über eine Crowdinvesting-Plattform beteiligt (3.3 % der Befragten). Von den Personen, welche noch nie in Crowdfunding investiert hatten, können sich aber 72 Prozent vorstellen, dies künftig zu tun.

### Gründe für die Investition in Crowdsupporting und Crowddonating

Die wichtigsten Gründe für Geldgeber, ein Projekt im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating zu unterstützen ist die Identifikation mit dem Projekt, gefolgt vom Zweck des Projekts, sowie dem Vertrauen in den Geldnehmer. Entsprechend sind vor allem «weiche Faktoren» entscheidend für die Finanzierung eines Crowdsupporting- oder Crowddonating-Projektes (vgl. Abbildung 10).

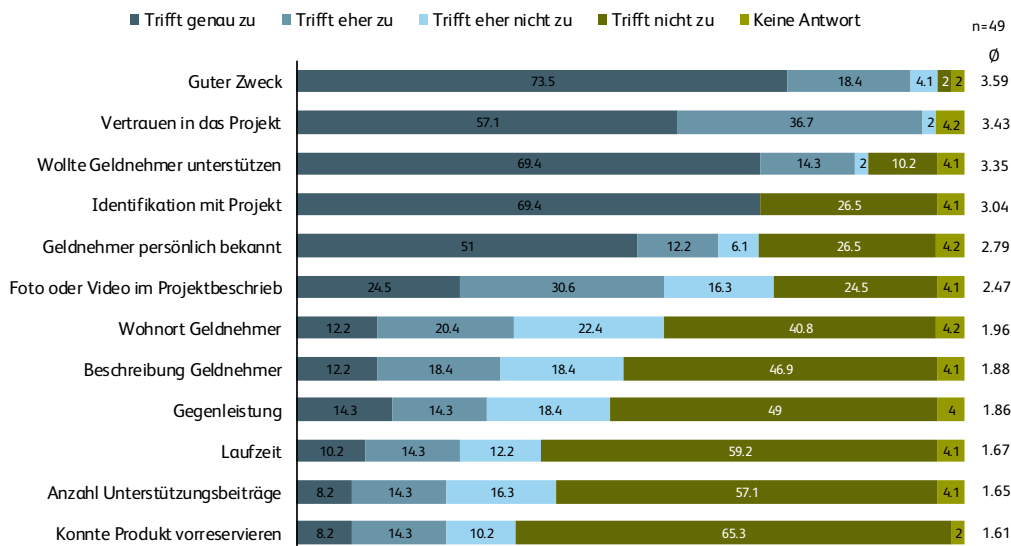


Abbildung 10: Gründe für Unterstützung eines Crowdsupporting/Crowddonating-Projekts (rechts: Durchschnitt; trifft genau zu = 4; trifft nicht zu = 1)

### Gründe für eine Investition in Crowdlending

Die Umfrage bei Investorinnen und Investoren im Bereich Crowdlending bei CreditGate24 zeigt, dass die Gründe für eine Investition in diesem Bereich stark von denjenigen im Crowdsupporting/Crowddonating abweichen (vgl. Abbildung 11). Die wichtigsten Motive für eine Kreditvergabe über eine Crowdlending-Plattform für Investoren sind die erwartete Rendite, das Risiko des Geldnehmers sowie die Kreditlaufzeit. Im Gegensatz zu den eher weichen Faktoren, welche zu einer Investition in eine Crowdsupporting- oder Crowddonating-Kampagne führen, stehen bei Investitionen in Kredite über eine Crowdlending-Plattform klar finanzielle Aspekte im Vordergrund.

Die Umfrage bei den Investorinnen und Investoren von CreditGate24 zeigt auch, dass es viele sogenannte «serial investors» gibt, welche ihre Anlagen in mehrere Kredite aufteilen. Wenn sich ein Investor also entscheidet, ein Kreditprojekt zu unterstützen, ist dies oft nicht nur eine einmalige Entscheidung. Wie die Tabelle 6 aufzeigt, hat vielmehr eine Mehrheit bereits mehrmals in solche Projekte investiert. Nur drei Personen gaben an, dass sie nur einmal in ihrem Leben in einen Crowdlending-Kredit investiert haben. So haben rund 65 Prozent der Befragten schon in mehr als 10 Kredite investiert. Die durchschnittlichen Investitionsbeträge der befragten Geldgeber pro Kredit liegen meist zwischen CHF 500 und CHF 4'000. Nur wenige Privatinvestoren investieren mehr als CHF 10'000 in einen einzelnen Kredit.

Anzahl Investitionen	Anzahl Investoren	In Prozent
1	3	3.2
2-3	3	3.2
4-6	16	17
7-10	11	11.7
Mehr als 10	61	64.9

Tabelle 7: Anzahl Investitionen, die bisher von den Crowdlending-Investoren gemacht wurden

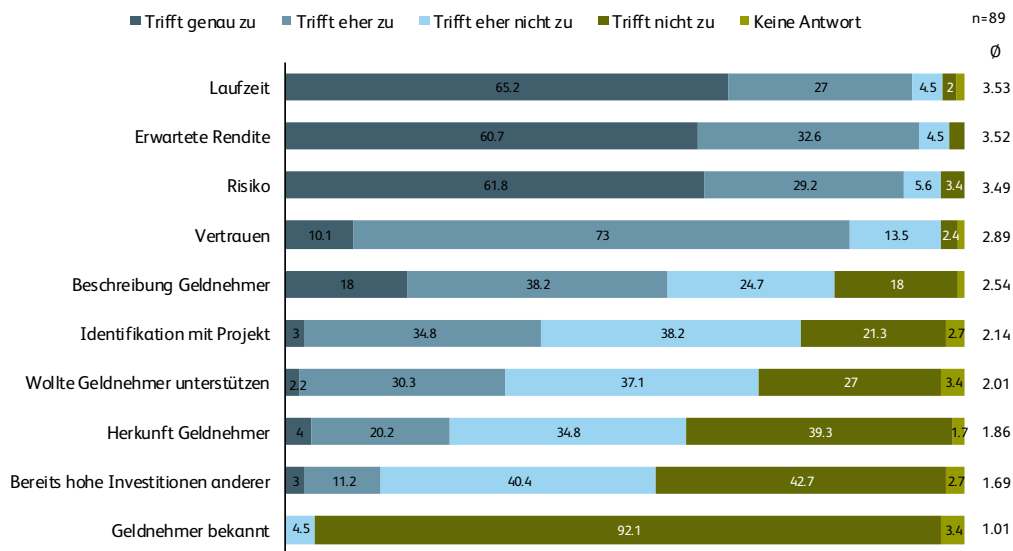


Abbildung 11: Gründe für Investition in Crowdlending-Kredit (rechts: Durchschnitt; trifft genau zu = 4; trifft nicht zu = 1)

## 5 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 in Bezug auf das Volumen und verglichen mit anderen Märkten?

Tabelle 8 zeigt die Crowdfunding-Volumen der stark entwickelten Länder China, USA und Grossbritannien für das Jahr 2018 sowie die Volumina für der Schweiz für die Jahre 2018 und 2019. Für das Jahr 2019 sind leider 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 212.0 Milliarden. In den USA betrug dieser Wert im Jahr 2018 CHF 60.2 Milliarden, in Grossbritannien CHF 10.2 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 sowie CHF 0.9 Milliarden in Frankreich. Auch in absoluten Zahlen verfügt die Schweiz somit über ein beachtliches Volumen (2019: CHF 597.1 Mio.).

Besonders in stark entwickelten Ländern trägt Crowdlending jeweils einen grossen Teil zum Crowdfunding-Gesamtvolumen bei. In China und den USA besteht der Markt (aus Volumen-Sicht) fast ausschliesslich aus Crowdlending. In Grossbritannien trägt der Online-Fremdkapitalmarkt 80.9 Prozent zum Gesamtvolumen bei. Crowdlending ist auch in der Schweiz von zentraler Bedeutung mit Blick auf das Marktvolumen. Im Gegensatz zu anderen Ländern hat aber auch das Real Estate Crowdfunding eine gewisse Bedeutung (vgl. Tabelle 8).

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.	Sonstiges
China	211'953.6	-38.6%	20.6%	78.5%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
USA	60'161.8	55.6%	24.9%	56.8%	16.5%	0.0%	0.9%	1.0%	0.0%
Grossbritannien	10'233.6	31.3%	37.1%	25.7%	18.1%	2.9%	4.8%	1.0%	10.5%
Schweiz 2019	597.1	15.6%	26.7%	11.3%	32.0%	20.3%	5.5%	4.1%	0.0%
Schweiz 2018	516.6	37.9%	26,0%	11,0%	13,6%	33,8%	5,9%	5,0%	0,0%

**Tabelle 8: Volumen von Crowdfunding in ausgewählten Ländern im Jahr 2018 und der Schweiz sowie Anteile der entsprechenden Bereiche von Crowdfunding<sup>29</sup>**

Aufgrund der unterschiedlichen Grösse und Wirtschaftskraft verschiedener Länder sind Aussagen zu den absoluten Volumenzahlen nur bedingt aussagekräftig. Abbildung 12 stellt daher die Volumina des Jahres 2018 (und 2019 für die Schweiz) in das Verhältnis zur Einwohnerzahl. In den USA wurde im Jahr 2018 das grösste Volumen pro Kopf über Crowdfunding finanziert (CHF 184). In Grossbritannien und China lag das pro Kopf Volumen im Jahr 2018 bei CHF 154, respektive CHF 152. In Kontinentaleuropa fällt auf, dass insbesondere in Lettland und den Niederlanden hohe Beträge pro Person über Crowdfunding vermittelt wurden. Der Wert für die Schweiz lag im Jahr 2019 bei rund CHF 70 (2018 bei CHF 61 und 2017 bei CHF 45).

<sup>29</sup> Daten: Schweiz: Eigene Erhebungen. Andere Länder: Marktstudien von University of Cambridge. Publications. Online. (23.04.2020): <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/>



Abbildung 13 zeigt die Entwicklung der Pro-Kopf-Volumina für die USA, Grossbritannien, Deutschland und die Schweiz von 2013 bis 2018. Die Abbildung zeigt, ob und wie weit die Schweiz hinter führenden Ländern zurückliegt. Offensichtlich ist der späte Startpunkt des Schweizer Wachstums ab 2015, welcher zwei bis drei Jahre hinter Grossbritannien und den USA liegt. In den Vorjahren stand bei dieser Analyse jeweils die Frage im Raum, ob die Schweiz im Vergleich zu den führenden Märkten aufholt. Nach den eher moderaten Wachstumsraten im letzten Jahr kann dies nicht bestätigt werden. 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 verkleinert.

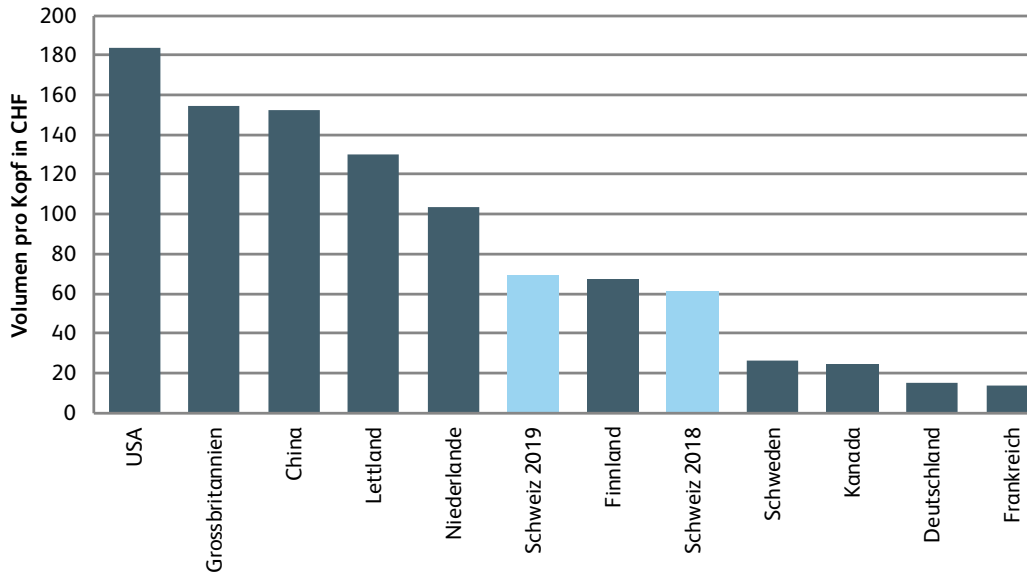


Abbildung 12: Crowdfunding-Volumen pro Einwohner 2018 (ausgewählte Länder und Schweiz) und 2019 (Schweiz)<sup>30</sup>

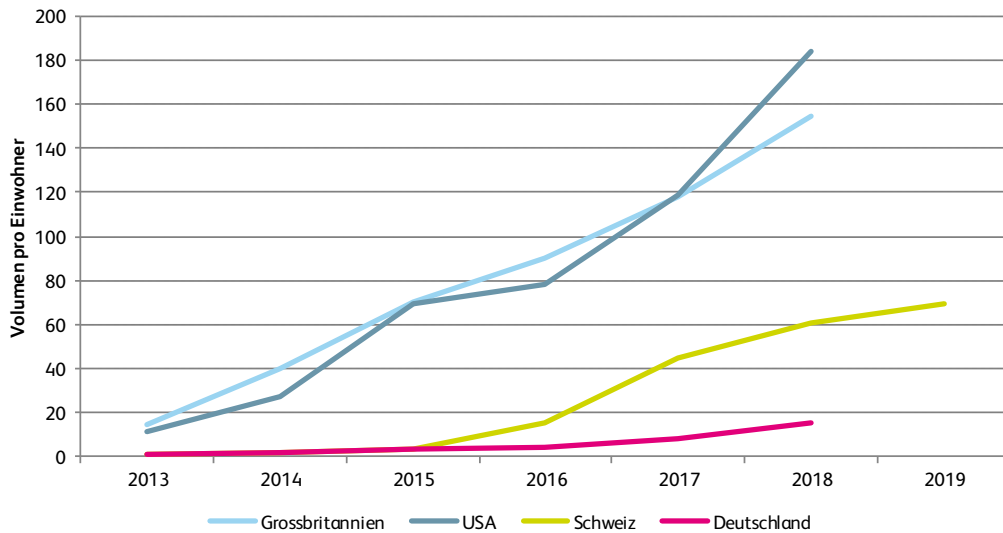


Abbildung 13: Crowdfunding-Volumen pro Einwohner 2013-2019<sup>31</sup>

<sup>30</sup> Daten: Siehe Fussnote 29. Einwohnerzahlen: The World Bank. Population total. Online (23.04.2020): <https://data.worldbank.org/indicator/sp.pop.totl>

<sup>31</sup> Daten: Siehe Fussnote 30.

## 6 Thesen: Crowdfunding im Jahr 2020

Vor dem Hintergrund der aufgezeigten Resultate stellen wir folgende Thesen für die Entwicklung im Crowdfunding-Markt für das Jahr 2020 auf:

### 1. Wachstum hält an

Die Wachstumsquoten im Jahr 2019 waren positiv, lagen aber etwas unter unseren Erwartungen. Für das Jahr 2020 gehen wir davon aus, dass das Gesamtvolumen erneut im eher tiefen zweistelligen Prozentbereich wachsen wird. Insgesamt rechnen wir mit einem Volumen zwischen CHF 700 und 900 Millionen für den Crowdfunding-Markt Schweiz 2020. Das Wachstum wird weiterhin in erster Linie getrieben vom Real Estate Crowdfunding und vom Crowdlending.

### 2. Zunehmende Marktkonzentration

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 2020 einige verschwinden.

Die meisten Crowdfunding-Subsegmente werden dominiert von den jeweils drei bis fünf grössten Plattformen. Wir gehen davon aus, dass sich dies noch weiter akzentuieren wird. Auch einzelne Zusammenschlüsse zwischen etablierten Plattformen sind denkbar.

### 3. Die Crowd im Real Estate Crowdfunding und Crowdlending wird weniger wichtig

Die ursprüngliche Idee von Crowdfunding war es, durch die Mobilisierung einer grossen Anzahl von Personen ein Projekt zu finanzieren. Im Crowdlending und Real Estate Crowdfunding werden hingegen verstärkt professionelle Investoren gewisse Kredite oder Immobilien direkt finanzieren. Privatpersonen werden dadurch relativ gesehen an Bedeutung verlieren. Im Bereich Crowdsupporting und Crowddonating hingegen wird die Crowd weiterhin zentral sein.

### 4. Covid-19 und deren Einfluss auf den Markt

Die Covid-19 Krise hat auch einen grossen Einfluss auf den Crowdfunding Markt und bietet – abhängig vom Crowdfunding-Segment – sowohl Chancen als auch Risiken.

Der **Bereich Crowdsupporting/Crowddonating** konnte sich während dieser Krise insgesamt gut entwickeln. Einerseits sind im ersten Quartal 2020 etwa 40 bis 50 Plattformen entstanden, über die Gutscheine verkauft wurden, um vor allem kleine Unternehmen zu unterstützen. Dazu gehören beispielsweise Initiativen von #ensemble19 und «soutien aux commerçants» in der Westschweiz, Bärn Hiuft, Arosa Tourismus oder DireQt von QoQa. Allein über diese Plattformen wurden von März bis Mai 2020 insgesamt etwa CHF 10 Millionen gesammelt. Andererseits haben auch bestehende Crowdfunding-Plattformen entsprechende Kampagnen zur Unterstützung von KMU und selbstständig Erwerbenden gestartet, was für einen Wachstumsschub in den ersten Monaten des 2020 gesorgt hat. So hat beispielsweise die von Raiffeisen betriebene Plattform lokalhelden.ch für KMU die Initiative #localsupport gestartet oder wemakeit hat den Channel «wemakesolidarity» gegründet.


Wir gehen davon aus, dass durch diese Online-Mobilisierung auch Personen erreicht wurden, welche bisher noch keine Crowdfunding-Projekte finanziert hatten und/oder denen der Begriff Crowdfunding vielleicht auch gar nicht bekannt war. Die vielen Initiativen liefen denn auch häufig gar nicht unter dem Begriff «Crowdfunding». Langfristig dürfte der Effekt für die etablierten Plattformen in diesem Bereich positiv sein, da viele Personen mit Online-Finanzierungen in Kontakt gekommen sind.


Im **Bereich Crowdlending** ist der bisherige Covid 19-Effekt auf die Plattformen hingegen eher negativ. Vor allem im Bereich des Business Crowdlendings ist ein temporärer Rückgang nach Krediten unter einem Volumen von CHF 500'000 feststellbar. Hintergrund dieser Entwicklung ist unter anderem wohl auch, dass seit Ende März KMU bei Banken einen vom Bund abgesicherten Covid-19 Kredit bis CHF 500'000 zinslos und praktisch ohne Prüfung von den Banken erhalten. Gemäss den Vorgaben des Bundes dürfen diese Kredite nur für laufende Liquiditätsbedürfnisse und explizit nicht für Investitionen ins Anlagevermögen eingesetzt werden. Vor diesem Hintergrund sollte die mittelfristige Nachfrage nach «Crowdlending-Krediten» nicht wesentlich von den Covid-19 Krediten beeinflusst werden. Werden diese kostenlosen Zins-Kreditangebote hingegen auch für Wachstumsfinanzierungen verwendet, wäre die Situation für Plattformen auch längerfristig noch spürbar. Insgesamt erwarten wir aber, dass Plattformen in der zweiten Jahreshälfte wieder stärker zum Zug kommen werden, weil einige KMU wohl bald zusätzliche Mittel benötigen, wenn die Krise länger anhält. Auch bei Krediten für Privatpersonen ist es denkbar, dass die Nachfrage steigen wird.


Auch im Bereich Crowdinvesting konnte während der Covid-19 Krise eine Verlangsamung des Wachstums festgestellt werden. Aufgrund der allgemeinen Verunsicherung gab es weniger Transaktionen auf Firmen- oder auch Immobilienebene. Langfristig wird vor allem im Real Estate Crowdinvesting entscheidend sein, wie sich Immobilienmarkt entwickeln wird und was die Implikationen von Covid-19 auf die Immobilienpreise sein werden.


## Anhang: Marktteilnehmer


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


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


		<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 und Entrepreneurs, welche nach mehr als nur die Finanzierung suchen.		
<b>Gebührenmodell</b>	Fixe Gebühr für Prüfung und erfolgsbasierte Gebühr.		


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


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


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


 <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 Rüslikon
<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, 1 % bei Anlegern		

 <b>creditworld</b>		<b>Name</b>	<b>creditworld</b> www.creditworld.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	creditworld AG
<b>Geschäftsführer</b>	Kai Ren, Philipp Schneider & 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>	Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	creditworld verbindet Schweizer KMUs mit privaten sowie professionellen Investoren. Unternehmen profitieren von attraktiven Konditionen und fairen Vertragsbedingungen. Investoren erhalten Zugang zu einer neuen Anlageklasse mit interessanten Renditen und unterstützen dabei das Rückgrat der Schweizer Volkswirtschaft.		
<b>Gebührenmodell</b>	Je nach Kreditsumme unterschiedlich für den Kreditnehmer (zwischen 0.45-1.50 %), jedoch mindestens CHF 1'000. Keine Gebühren für die Investoren.		


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

		<b>Name</b>	<b>Crowdify</b> www.Crowdify.net
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Crowdify.net GmbH
<b>Geschäftsführer</b>	Romano Strebel & Christian Klinner	<b>Adresse</b>	St. Jakobstrasse 54a 8004 Zürich
<b>Gründungsjahr</b>	2012	<b>E-Mail</b>	support@Crowdify.net
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	1.5 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Crowdsupporting / Crowddonating		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	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.		
<b>Gebührenmodell</b>	all-or-nothing, 9 % der Zielsumme bei Erfolg (11 % bei Etappen-Projekten)		


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


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





		Name	Foxstone SA www.foxstone.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Dan Amar
Geschäftsführer	Dan Amar	Adresse	Rue des Bains 35 1205 Genève
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@foxstone.ch
Anzahl Mitarbeitende	14 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdinvesting & Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Foxstone zielt darauf ab Immobilien-Investments zu demokratisieren. Foxstone ermöglicht solche Investments bereits ab CHF 25'000. Über Foxstone kann die Crowd nicht nur zusammen Häuser kaufen, sondern es ist auch möglich eine hybride Finanzierung (Mezzanine) über die Plattform aufzunehmen.		
Gebührenmodell	3 % commission on the asset gross amount and management fees between 0.10 % and 0.50 % annually		


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

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


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


 <i>I believe in you</i>		<b>Name</b>	<b>I believe in you</b> www.ibelieveinyou.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	I believe in you AG
<b>Geschäftsführer</b>	Philipp Furrer	<b>Adresse</b>	Kramgasse 5 3011 Bern
<b>Gründungsjahr</b>	2013	<b>E-Mail</b>	info@ibelieveinyou.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	12 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	+41 31 544 35 20
<b>Form</b>	Crowdsupporting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	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.		
<b>Gebührenmodell</b>	4 % Paymentgebühren, 8 % Beratungsgebühren. Gebühren fallen nur bei erfolgreichen Projekten an.		

		<b>Name</b>	<b>I care for you</b> www.icareforyou.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Stiftung I care for you
<b>Geschäftsführer</b>	Corinne Wissing	<b>Adresse</b>	Eigerstrasse 12 3011 Bern
<b>Gründungsjahr</b>	2015	<b>E-Mail</b>	corinne.wissing@icareforyou.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	2.5 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	+41 31 544 35 21
<b>Form</b>	Crowdsupporting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Crowdfunding für soziale und humanitäre Projekte von Organisationen oder Privatpersonen		
<b>Gebührenmodell</b>	10 % inkl. Transaktionsgebühren		


 Démocratisons l'investissement immobilier		<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>	Avenue du Théâtre 1 1005 Lausanne
<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>	Crowdfunding		
<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>investiere</b> venture capital		<b>Name</b>	<b>investiere</b> www.investiere.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Verve Capital Partners AG
<b>Geschäftsführer</b>	Steffen Wagner & Lukas Weber	<b>Adresse</b>	Oberdorfstrasse 38 6340 Baar
<b>Gründungsjahr</b>	2010	<b>E-Mail</b>	info@investiere.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	24 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	+41 44 380 29 35
<b>Form</b>	Crowdfunding		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	investiere.ch ist eine der führenden Online-Start-up-Investitionsplattformen in Europa. Die aktuell 13'000 Mitglieder umfassende investiere.ch-Community identifiziert selbst die vielversprechendsten Start-ups, welche dann von Branchenexperten und dem investiere-Team sorgfältig geprüft und ausgewählt werden. Damit bietet investiere.ch akkreditierten privaten und institutionellen Investoren direkten und professionellen Zugang zu Startupinvestitionen und erschliesst die Anlageklasse Venture Capital für ein breiteres Publikum. Bisher hat investiere.ch über 60 Finanzierungsrunden erfolgreich abgeschlossen. Dieses Portfolio ist branchenmässig repräsentativ für die Schweizer Innovationslandschaft. investiere.ch wurde 2010 lanciert und verfügt über Büros in Baar, Zürich und Genf. investiere.ch ist zusammen mit ihrem Minderheitsaktionär Zürcher Kantonalbank der führende Start-up-Investor der Schweiz und gehört zu den international bekanntesten Schweizer Fintechs.		
<b>Gebührenmodell</b>	3-6 % Kommission auf Investorenseite sowie carried interest von 15 % bei einem annualisierten Return von mindestens 5 %.		


		<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>	8.4 (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>	Chemain du Bocage 7 1066 Epalinges
<b>Gründungsjahr</b>	2016	<b>E-Mail</b>	info@lendora.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	3 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	+41 43 508 71 97
<b>Form</b>	Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Lendora ist eine Crowdlending Plattform, welche die Technologie nutzt um Kredit zugänglicher zu machen und investieren attraktiver macht.		
<b>Gebührenmodell</b>	0.7 % p.a. für Kreditnehmer und 1 % der monatlichen Rückzahlungen für Investoren		


		<b>Name</b>	<b>Lokalhelden.ch</b> www.lokalhelden.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>	1.9 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Crowdonating / Crowdsupporting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Das Crowdfunding-Portal von Raiffeisen für Vereine, Institutionen und Privatpersonen mit gemeinnützigen Projekten. Einfach und kostenlos Geld, Material oder Helfereinsätze sammeln und spenden auf lokalhelden.ch		
<b>Gebührenmodell</b>	0 %, 1.5 % bei Kreditkartenzahlung		


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


		Name	Neocredit www.neocredit.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Neocredit.ch AG
Geschäftsführer	Torsten Schittenhelm	Adresse	Wankdorffeldstrasse 64, 3014 Bern
Gründungsjahr	2019	E-Mail	contact@neocredit.ch
Anzahl Mitarbeitende	4 (VZÄ)	Telefon	+41 31 539 19 35
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	neocredit.ch verbindet private und institutionelle Kreditgeber direkt mit Schweizer KMU. KMU können einfach, transparent und vollständig digital bis zu CHF 1'000'000 finanzieren. Anleger profitieren von attraktiven Renditen bereits ab CHF 100.		
Gebührenmodell	Einmalig 2 % des Kreditvolumens, anschliessend 1 % pro Jahr des ausstehenden Volumens.		


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


		<b>Name</b>	<b>ProjektStarter</b> www.projektstarter.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Designatelier GmbH
<b>Geschäftsführer</b>	Lukas Wullimann	<b>Adresse</b>	Weissensteinstr. 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 Dokumentation und Finanzierung von kreativen Projekten. Ziel ist die Entwicklung, Förderung und Gestaltung von Produkt- und Projektideen		
<b>Gebührenmodell</b>	8 % der Zielsumme, Junior Projekte 5 %		

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


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

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

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

		<b>Name</b>	<b>swisspeers</b> www.swisspeers.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	swisspeers AG
<b>Geschäftsführer</b>	Alwin Meyer	<b>Adresse</b>	Zürcherstrasse 12 8400 Winterthur
<b>Gründungsjahr</b>	2016	<b>E-Mail</b>	info@swisspeers.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	6 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	+41 52 511 50 80
<b>Form</b>	Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Swisspeers ist eine unabhängige Crowdlending Plattform, die es Unternehmen erlaubt, bei Investoren direkt – also ohne Zwischen-schaltung eines Finanzinstituts – Fremdkapital zu beschaffen. Diese Peer-to-peer-Finanzierung schafft eine einfache Alternative zum traditionellen Bankkredit und ist vollkommen transparent: Die Kreditbeurteilung erfolgt neutral durch swisspeers aufgrund nachvollziehbarer Kriterien, und der Preis wird im Rahmen eines Auktionsverfahrens im Anlegermarkt festgesetzt. Anlegern bietet swisspeers die Möglichkeit, interessante Direktinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen zu tätigen und damit dem Anlagenotstand im Schweizer-Franken-Festzinsgeschäft zu entkommen. Diese alternativen Anlagen mit attraktivem Risiko-Rendite-Profil tragen gleichzeitig zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz bei.		
<b>Gebührenmodell</b>	0.5% p.a. Kreditnehmer, 0.25% 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>	6 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Crowdsupporting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	<p>wemakeit wurde im Februar 2012 in der Schweiz gegründet und hat sich in kurzer Zeit zu einer der grössten Crowdfunding-Plattformen Europas entwickelt. Nebst dem kontinuierlichen Projekt-Wachstum sowie dem Ausbau von Partnerschaften und Beratungsangeboten begab sich wemakeit 2017 einen Schritt weiter in die digitale Zukunft und führte Bitcoin als Zahlungsmittel ein. Der Entscheid der Geschäftsleitung, ein unabhängiges, eigentümergeführtes Unternehmen zu bleiben, hat sich als erfolgreich erwiesen. wemakeit schreibt ohne Fördergelder und Investoren im Rücken schwarze Zahlen und hat die Stellung als Marktführerin in der Schweiz klar behauptet.</p>		
<b>Gebührenmodell</b>	10 % (6 % Provision, 4 % Transaktionsgebühr)		

## 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
<b>2008-2019</b>	<b>305</b>	<b>9'140</b>	<b>9'807</b>	<b>1'500<sup>32</sup></b>	<b>22'852</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>33</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
<b>2008-2019</b>	<b>554.7</b>	<b>123.3</b>	<b>938.8</b>	<b>65.2</b>	<b>1'682.0</b>

<sup>32</sup> Beinhaltet lediglich das Volumen 2018. Dieses wurde erstmals 2018 separat erhoben.

<sup>33</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

Prof. Dr. 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 Accounting
- CAS Anlageberatung
- CAS Asset Management
- CAS Commodity Professional
- CAS Controlling
- CAS Digital Banking
- CAS Digital Controlling
- CAS Financial Investigation
- CAS Financial Management
- CAS Financial Transactions
- 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 Real Estate Investment Management
- CAS Sales und Marketing im Banking
- CAS Swiss Certified Treasurer (SCT®)
- CAS Turnaround Management
- CAS Verwaltungsrat

## Ausgewählte Publikationen des IFZ

### IFZ/AMP Asset Management Study 2019



91 Seiten, kostenlos  
online verfügbar

- Analyse des Schweizer Asset Management Marktes
- Marktübersicht von Schweizer Asset Managers
- Robo Advisory "Digital Distribution of Asset Management"

### IFZ Sustainable Investments Studie 2019



209 Seiten, kostenlos  
online verfügbar

- Analyse der Motive für ESG Investitionen
- Marktübersicht von ESG Produkten in der Schweiz

### IFZ FinTech Study 2020



167 Seiten, kostenlos  
verfügbar unter [hslu.ch/retailbanking](https://hslu.ch/retailbanking)

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

### Unternehmensfinanzierung mit Private Debt in der Schweiz



59 Seiten, kostenlos  
verfügbar unter [hslu.ch/retailbanking](https://hslu.ch/retailbanking)

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

### IFZ Trendstudie Banken



44 Seiten, kostenlos

- Technologischer Fortschritt und verändertes Kundenverhalten.
- Was erwartet der Kunde?
- Auf welche Technologie soll man setzen?

### Crowdfunding im Kulturbereich



40 Seiten, kostenlos  
verfügbar unter [hslu.ch/crowdfunding](https://hslu.ch/crowdfunding)

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

### Crowdlending Survey 2019



50 Seiten, kostenlos  
verfügbar unter [hslu.ch/crowdfunding](https://hslu.ch/crowdfunding)

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

### Studie zur Finanzierung der KMU 2016



78 Seiten, kostenlos  
verfügbar unter [hslu.ch/retailbanking](https://hslu.ch/retailbanking)

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

# Wir danken folgenden Plattformen für die Unterstützung

Cashare  
Creditfolio  
CreditGate24  
Creditworld  
Crowd4cash  
Crowdhouse  
Crowdify  
Crowdli

Crowdly  
Foxstone  
Funders  
GivenGain  
Ibelieveinyou  
Icareforyou  
Investers  
Investiere

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 978-3-906877-66-2