

# Von der Nische zur Masse

**Crowdfunding** Der Schweizer Markt steckt noch in den Kinderschuhen. Anbieter und Experten rechnen mit hohem Wachstumspotenzial.

MAJA KÄLIN

Gerade einmal sechs Jahre alt ist die älteste Crowdfunding-Plattform der Schweiz. Im Januar 2008 gründeten Michael Borter und Roger Müller die Cashare AG, eine webbasierte Plattform zur Vermittlung von Darlehen unter Privatpersonen, und legten damit den Grundstein für die Entwicklung des hiesigen Crowdfunding-Marktes. Seither ist dieser rasch gewachsen. Ivo Blohm, Projektleiter Crowdsourcing an der Universität St. Gallen und Autor der «Crowdfunding-Studie 2013/14», geht davon aus, dass sich das Marktwachstum seit 2008 jedes Jahr beinahe verdoppelt hat. 2013 betrug das Marktvolumen für Crowdfunding hierzulande bereits 13 Millionen Franken, im Vorjahr waren es noch 8 Millionen. «Wir rechnen damit, dass sich diese Entwicklung in den nächsten Jahren fortsetzen wird», so der Experte.

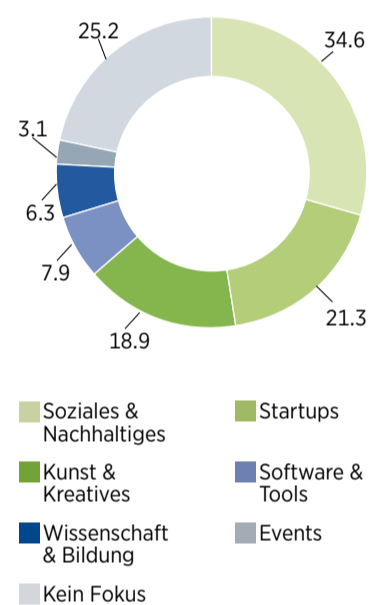
Trotz der rasanten Ausbreitung in den letzten Jahren sei das Potenzial noch längst nicht ausgeschöpft, so Blohm. Seine Studie kommt zum Schluss, dass Crowdfunding heute nicht mehr ausschliesslich eine Nischenlösung für Kreative darstellt, welche sie früher einmal war. Das Konzept habe sich zu einer praktikablen Alternative zur öffentlichen und privaten Finanzierung entwickelt. Dennoch fokussiert sich heute noch ein überwiegender Anteil der Plattformen auf den nichtmonetären Bereich, also auf soziale und nachhaltige Projekte, Kreatives oder Wissenschaft und Bildung (siehe Grafik).

## Schwarmfinanzierung etabliert sich

Darunter auch wemakeit.ch. Die Zürcher Firma, welche sich auf die Unterstützung von Künstlern und Kreativen spezialisiert hat, wurde vor zwei Jahren gegründet und konnte bisher über 550 Projekte für insgesamt 4 Millionen Franken finanzieren. 2014 soll die Plattform über 100 Prozent gegenüber dem Vorjahr wachsen

## Verteilung Plattformfokus

Der überwiegende Teil der Plattformen fokussiert sich auf den nicht monetären Bereich. (in Prozent)



QUELLE: UNIVERSITÄT ST. GALLEN, COMPETENCE CENTER CROWDFUNDING, CROWDFUNDING-STUDIE 2013/14

und neu auch Projekte von nichtgewinnorientierten Vereinen und Organisationen finanzieren.

Die am Investitionsvolumen gemessen grösste Plattform der Schweiz, investiere.ch, sieht sich selbst nicht als Crowdfunding-Anbieter, sondern als «Online-Venture-Capital-Investitionsplattform für vornehmlich Privatpersonen». Das Unternehmen spricht Start-ups an und bringt Investoren und Firmen zusammen. David Sidler von investiere.ch betont, dass sehr viel Wert auf eine gründliche Prüfung und Due Diligence von Start-ups gelegt werde sowie eine enge Betreuung bis zum Exit. Viele Crowdfunding-Plattformen würden dagegen eine grosse Projektauswahl mit eher



US-Markt: Mit rund 70 Prozent des kumulierten Finanzierungsvolumens ist Nordamerika der grösste Markt für Crowdfunding.

niedrigen Qualitätsstandards anbieten. Investiere.ch erreichte 2013 ein Investitionsvolumen von 5,1 Millionen Franken, gegenüber 2012 ist dies ein Wachstum von über 100 Prozent. Dieses Volumen solle 2014 nochmals «signifikant übertroffen» werden. Grundsätzlich stelle man fest, so Sidler, dass sich der Bereich Venture Capital Richtung «online» verlagere.

Zu einem ähnlichen Schluss kommt auch Ivo Blohm von der Uni St. Gallen. Er spricht von einer «Professionalisierung» der Crowdfunding-Angebote, was dazu führt, dass zunehmend auch institutionelle Investoren Crowdfunding nutzen. «Ein heiss diskutiertes Thema sind etwa Anschlussfinanzierungen im Bereich

Venture Capital», sagt Blohm. In den USA kauften professionelle Investoren systematisch Peer2Peer-Darlehen (also Kredite, welche direkt von Privatpersonen an Privatpersonen gewährt werden) auf, da diese häufig einen hohen garantierten Zins für Investoren anbieten würden. Insgesamt rechnet der Experte damit, dass mit zunehmender Etablierung und Akzeptanz der Finanzierungsmethode auch die Investitionsvolumen der Projekte grösser werden und sich die Art der Crowdfunding-Angebote auf professionellere Finanzprodukte ausdehnt.

## Banken zeigen sich zurückhaltend

Bisher hat sich das Interesse von klassischen Finanzinstituten und Banken an Crowdfunding hierzulande in Grenzen gehalten. Dies dürfte daran liegen, dass derzeit eine Mehrheit der Crowdfunding-Plattformen noch Projekte mit sozialem, sehr regionalem oder kreativem Charakter finanzieren, welche für Banken nicht attraktiv sind. «Sollte Crowdfunding in den nächsten Jahren stärker Fuss fassen, werden Banken gezwungen sein, sich mit dieser Innovation zu beschäftigen und ihre Geschäftsmodelle zu überdenken», ist Blohm überzeugt.

Erste Anzeichen dafür hat Michael Borter, Gründungsmitglied und Geschäftsführer von Cashare, bereits erkannt. Er rechnet mit zusätzlicher Konkurrenz für seine Plattform. «Es gibt viele Plattformen im Ausland und selbst traditionelle Finanzinstitute, welche bereits Interesse an einem Markteintritt in die Schweiz signalisiert haben», so Borter. 2013 vermittelte Cashare Darlehen in der Höhe von 1,8 Millionen Franken. Für dieses Jahr rechnet er mit rund 3 Millionen Franken. Wichtigste Voraussetzung dafür sei der weiterhin steigende Bekanntheitsgrad dieser Finanzierungsmöglichkeit.

## Mehr Regulierung wird erwartet

Letztes Jahr hat die US-Börsenaufsicht SEC Regeln für Crowdfunding-Anbieter erlassen, um die Investoren vor Betrügern zu schützen. Dies dürfte auch in der Schweiz über kurz oder lang geschehen, sind die Marktteilnehmer überzeugt. Im vergangenen Jahr kam die eidgenössische Finanzmarktaufsicht Finma im Falle von

wemakeit noch zum Schluss, dass der Verein nicht unterstellungspflichtig ist. Solange via Crowdfunding vorwiegend Kleinstsummen finanziert werden, dürfte dies so bleiben. Allerdings ist bei einer zunehmenden Reifung des Marktes auch mit staatlicher Regulierung zu rechnen. Michael Borter von Cashare begrüsst die Regelungen in den USA und sagt: «Wir würden uns über solche Schritte auch in der Schweiz freuen.» Diese führten dazu, dass qualitativ schlechtere Plattformen verhindert würden und die allgemeine Akzeptanz noch mehr steige. David Sidler von investiere.ch betont, dass bereits heute sehr strikte Zulassungskriterien für Investoren gelten würden. Die internen Richtlinien von investiere.ch würden die Ansprüche jeder zukünftigen Regulierung sehr wahrscheinlich sogar übertreffen.

## BRANCHE Der Schwarm wächst

**Internet** Crowdfunding ist eine Art der Finanzierung («funding») durch eine Menge («crowd») von Internetnutzern. Mittlerweile existieren im Internet weltweit bereits über 800 Plattformen. Im Jahr 2012 wuchs der Markt im Vergleich zum Vorjahr von 1,5 Milliarden Dollar auf 2,7 Milliarden. Für 2013 wird ein Marktwachstum von fast 90 Prozent erwartet.

**Marktleader** Der grösste Markt für die «Schwarmfinanzierung» ist Nordamerika mit 72 Prozent des kumulierten Finanzierungsvolumens, wo das Vehikel der Geldbeschaffung auch entstanden ist. Ursprünglich wurden auf diese Art und Weise Kunst- und Musikprojekte oder Spendenaktionen finanziert. Europa schafft es bereits auf 26 Prozent des Gesamtvolumens. In Deutschland sind rund 66 Plattformen aktiv, in der Schweiz etwa 10.

ANZEIGE

Lucerne University of Applied Sciences and Arts

## HOCHSCHULE LUZERN

Wirtschaft  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug  
IFZ

## Weiterbildungen in Zug

Diploma of Advanced Studies

### DAS Compliance Management

Start 15. Lehrgang: 5. September 2014

Certificate of Advanced Studies

### CAS Führungskompetenz für Finanzfachleute

Start 17. Lehrgang: 27. August 2014

Info-Veranstaltung: 21. Mai 2014, 18.00 Uhr im IFZ, Zug

### CAS Finanzmathematik und Statistik

Start 4. Lehrgang: 3. September 2014

IFZ-Konferenz

### Innovative Angebote im Retail Banking

26. Juni 2014, 13.15 – 18.00 Uhr im IFZ, Zug

www.hslu.ch/ifz-weiterbildung

FH Zentralschweiz