

# Finanzquelle mit Potenzial

Um eine herkömmliche Bankfinanzierung zu bekommen, haben Start-ups oder Künstler einen schweren Stand. Crowdfunding als Alternative fasst langsam auch in der Schweiz Fuss.

Von Jürg Zulliger



Geldgeber profitieren im Gegenzug von Vergünstigungen, zum Beispiel erhalten sie Massanzüge zu Vorzugskonditionen.

Im Nachhinein klingt die Geschichte wie ein frei erfundenes Märchen: Da tüfteln in Palo Alto (USA) zwei junge Studenten in einer Garage an einer neuen Suchmaschine. Um Kosten zu sparen, verwenden sie ein Gratis-Betriebssystem und billige Standard-Computer. Den ersten Koch in der Betriebskantine wollen sie unter anderem mit Aktien der jungen Firma entlohnen.

Wer kennt schon Google? In Sachen Geldquellen ist in einer solchen Pionierphase sehr viel Fantasie gefragt. Ob der besagte Koch mit Google-Aktien das Geschäft seines Lebens machen oder seinen Einsatz in den Sand setzen wird, war damals kaum absehbar.

Was Risikokapital für Jungunternehmen betrifft, gilt auch die Schweiz als schwieriges Terrain. Nur ganz wenige Pioniere schaffen es, von einer Bank, irgendeinem Fonds oder von vermögenden

Privatpersonen Kredit zu bekommen. Pensionskassen und Versicherungen müssen strengen Anforderungen genügen und haben wenig Spielraum, einem noch unbekanntem Start-up eine Finanzspritze zu geben. Hinzu kommt, dass der Kapitalbedarf zu Beginn enorm ist. Sobald das Startkapital aufgebraucht ist, bedarf es meist rasch einer Kapitalerhöhung, um das Geschäft weiter aufzubauen und das Projekt auf Kurs zu bringen.

## SuitArt als Fallbeispiel

Genau in einer solchen Wachstumsphase befand sich vor etwas mehr als zwei Jahren das Schweizer Jungunternehmen Suit-Art. Die Marke hat sich darauf spezialisiert, Massanzüge über Franchise-Partner in der ganzen Schweiz zu vertreiben. Das Startkapital setzte sich ganz unterschiedlich zusammen, es stammte vor allem aus dem unternehmerischen

Umfeld der beiden Firmengründer, von Kunden oder Fans. «Eine Bankfinanzierung ist in einer solchen Phase schwierig zu bewerkstelligen», erläutert David Bachmann, einer der beiden Initianten. Die Risiken erscheinen den Banken oft als viel zu gross, zudem müssen für ein ernsthaftes Kreditgesuch Sicherheiten vorliegen. So kam es bei SuitArt zu einer Zusammenarbeit mit der neuen Internet-Plattform C-Crowd.

Diese Website stellt der Öffentlichkeit ein neues Projekt oder eine neuartige Geschäftsidee vor. Eine breite Masse kann sich darüber informieren und sich teils schon mit geringen Beiträgen an einer Firma beteiligen. Im Fall von SuitArt konnten die beiden Firmengründer rund 550 000 Franken an neuem Kapital zusammentragen. Die Geldgeber erhielten im Gegenzug Aktien und haben somit eine Chance, am späteren Erfolg und ei-

ner allfälligen Wertsteigerung der Firma partizipieren zu können. Dividenden sind hingegen kaum möglich, weil Jungunternehmen zum Aufbau des Geschäftes laufend frisches Geld benötigen. «Ein Abfluss von Liquidität zum Erreichen des gemeinsamen Ziels würde wenig Sinn machen», sagt Bachmann. Im Fall von Crowdfunding als neuem Finanzierungsmodell ist es hingegen häufig, dass die Geldgeber in Form von Sachwerten oder Vergünstigungen profitieren können. SuitArt bietet den Geldgebern Massanzüge zu Vorzugskonditionen.

### Bunte Mischung von Geldgebern

Der Weg eines solchen Crowdinvesting führt meist über eine Aktiengesellschaft, die über eine Web-Plattform Geldgeber sucht. Philipp Steinberger, Mitbegründer von C-Crowd, hält dazu fest: «Bei unserer Plattform kommt das Geld meist von Privatpersonen.» Darunter ist eine bunte Mischung, quasi vom Studenten bis zu ei-

zum Beispiel Schuldner und Gläubiger je 0,5 Prozent der Darlehenssumme an die beteiligte Web-Plattform. Cashare war 2008 die erste Unternehmung dieser Art in der Schweiz, später folgte C-Crowd, welches sich auf Start-ups spezialisiert hat. Weitere Plattformen im Segment Crowdfunding sind wemakeit.ch und 100-days.net. Laut Andreas Dietrich braucht es aber für einen Einstieg in dieses Geschäft vorerst noch einiges an Idealismus und Risikobereitschaft: «Bei den derzeit tiefen Volumina in der Schweiz ist es für solche Plattformen schwierig, überhaupt kostendeckend arbeiten zu können.»

### Vielfältige Varianten

Von Crowdinvesting abgesehen unterscheiden die Fachleute als weitere Varianten noch Crowdsupporting und Crowddonating. Dabei geht es weniger um Geld für Pionierunternehmen, sondern um finanzielle Zuwendung für Künstler, um

von Crowdinvesting sehe ich durchaus sehr intakte Chancen, dass sich diese Form der Unternehmensfinanzierung in der Schweiz noch weiter verbreiten wird», prophezeit Dietrich. Bei den Varianten Crowddonating oder Crowdlending äussert er sich vorsichtiger, weil es dabei bereits etablierte, herkömmliche Mittel und Wege des Fundraisings beziehungsweise der Geldbeschaffung gibt.

### Weit verbreitet in den USA

Wesentlich weiter sind andere Länder wie Deutschland oder die USA: In den Vereinigten Staaten wird das Volumen von Crowdfunding für das Jahr 2013 mit rund 5,8 Milliarden Franken angegeben. Nach den bisherigen Erfahrungen kann vor allem Crowdinvesting für Pionierunternehmen eine wichtige Rolle spielen, weil vielen Jungunternehmer/innen oft gar keine Alternative offen steht. Vielen fehlt es sowohl am Zugang zu Bankkrediten als auch an Kontakten in der Geschäftswelt, um an potenzielle Investoren heranzukommen. Ausserdem ist bei einem Weg über Business Angels daran zu denken, dass die Geldgeber in allen Fragen ein wichtiges Wort mitreden wollen. Dazu gehört in der Praxis oft ein massgeblicher Einfluss im Verwaltungsrat.

Wenn anstelle von Business Angels eine eher anonyme, aber breitere Masse von Geldgebern tritt, hat dies Vor- und Nachteile. Pioniere müssen weniger Einmischung ins Tagesgeschäft fürchten, es entfällt aber auch der Transfer von Know-how. Ein «Risikokapitalist» oder Business Angel wird in vielen Fällen Erfahrung, Fachwissen und gute Kontakte einbringen und die meist jungen Firmengründer unterstützen können.

Gerade im Bereich der Kultur und bei sozialen Projekten dürften aber die Initianten und Initiantinnen froh sein um jeden Betrag, der ihnen mehr Unabhängigkeit verspricht. Denn wer als junge Popband oder als Schriftsteller ein erstes Projekt lancieren will, muss oft mit «Knebelverträgen» leben – die konventionellen Geldgeber im Musikbusiness oder Verlagswesen sichern sich einen Grossteil der Einnahmen und ringen den jungen Künstlern fixe Zusicherungen für weitere Projekte ab.

Jürg Zulliger ist freier Journalist in Zürich.  
jzulliger@hispeed.ch

«Ich gehe davon aus, dass diese neue Form der Unternehmensfinanzierung noch stark wachsen wird.»

Philipp Steinberger von C-Crowd

nem eigentlichen «Business Angel». Als Business Angels gelten Personen, die Know-how in der Wirtschaftswelt, ein ansehnliches Vermögen und Erfahrung im Aufbau einer Firma mitbringen. Oft sind sie für junge Pioniere die einzige Möglichkeit, um sich Liquidität zu verschaffen. «Ich gehe davon aus», so Philipp Steinberger, «dass diese neue Form der Unternehmensfinanzierung in der Schweiz noch stark wachsen wird.» C-Crowd gehe es im Kern darum, die Idee der Business Angels gewissermassen zu verbreiten und zu demokratisieren.

Andreas Dietrich, Professor für Banking an der Hochschule Luzern, schätzt das Volumen von solchem Crowdinvesting in der Schweiz im Jahr 2012 auf rund 2,3 Millionen Franken: «Gerade für Start-ups handelt es sich bei Crowdinvesting um eine neuartige Finanzierungsart, die in der Schweiz durchaus noch weiteres Potenzial hat.» Bis jetzt sind in der Schweiz vier solcher Plattformen im Bereich des Crowdinvesting aufgeschaltet. Sie finanzieren sich in der Regel über eine Provision auf den vermittelten Geldern und Beteiligungen. Jährlich bezahlen

Spenden und Schenkungen an Hilfswerke und gemeinnützige Organisationen. Gegenleistungen dafür gibt es keine, oder höchstens vergünstigte Konzertkarten, gratis CDs, Theatertickets oder Einladungen zu Vorpremieren im Fall von künstlerischen Projekten.

Eine vierte Sparte in der neuen Internetfinanzierung wird als Crowdlending bezeichnet, eine Alternative zum Kleinkredit einer Bank oder eines Finanzunternehmens wie GE Money Bank. Im Kleinkreditbereich oder auch bei Darlehen an Jungfirmen winken teils hohe Zinsen – bei allerdings hohen Risiken. Insgesamt zählt man in der Schweiz heute zehn Internet-Plattformen, welche die eine oder andere Form von Crowdfunding anbieten.

«Weil viele Kapitalanlagen heute wenig Ertrag bringen, finden sich heute recht viele Investoren, die bei einem entsprechend höheren Zins offen für eine Form von Crowdfunding sind», erklärt Andreas Dietrich. Insgesamt schätzt er die Wachstumsraten sehr hoch ein, aber das Volumen aller vier Finanzierungsvarianten dürfte in der Schweiz heute erst bei etwa acht Millionen Franken liegen. «Im Fall