

Der Investorenschwarm formiert sich

Das per Crowdfunding gesammelte Geld hat sich in der Schweiz im vergangenen Jahr mehr als verdoppelt. Das zeigt die erste systematische Studie. Eine deutsche Plattform will jetzt den hiesigen Markt aufrollen.



1 | 7 Eis am Stiel in verrückten Formen und Farben: Das Startup Kyl sammelt über companisto.de Geld, um sein «Molekyleis» zu vermarkten. Die deutsche Plattform zählt mit 17'000 Nutzern zu den grössten Crowdinvesting-Sites. Bild: Screenshot (7 Bilder)

Crowdfunding, also Geld sammeln übers Internet, gilt als innovatives Finanzierungsmodell. Die Zahlen der Hochschule Luzern, die erstmals ein Monitoring über alle Aktivitäten auf Schweizer Plattformen durchgeführt hat, zeigen, dass es auch immer beliebter wird. Gemäss der Studie hat sich das gesammelte Geldvolumen im vergangenen Jahr mehr als verdoppelt.

So wurden 2013 in 720 Kampagnen 11,6 Millionen Franken zusammengetragen. Ein Jahr zuvor waren es noch 4,2 Millionen Franken und 399 erfolgreiche Sammelkampagnen gewesen. Erfolgreich ist eine Kampagne dann, wenn innerhalb einer vordefinierten Zeitspanne ein Schwellenwert an zugesagten Geldern erreicht oder übertroffen wird – also etwa, wenn innerhalb von drei Monaten 100'000 Franken für die Lancierung eines Start-ups zusammenkommen. Kommt die angepeilte Summe nicht zusammen, fliesst bei den meisten Plattformen auch kein Geld.

Ratten sollen Landminen aufspüren

Im Vergleich zu den herkömmlichen Finanzierungsmethoden ist Crowdfunding marginal. So belaufen sich die über Venture Capital Fonds in der Schweiz beschafften Gelder auf über 400 Millionen Franken. Das gesamte Konsumkreditvolumen liegt bei 7,5 Milliarden Franken, über eine Milliarde Franken wird jährlich an Zewo-zertifizierte Organisationen gespendet. Trotzdem ist Crowdfunding heute nicht mehr vernachlässigbar. «Wir erwarten 2014 eine weitere Verdopplung des Volumens», sagt Andreas Dietrich, Studienautor und Finanzprofessor an der Hochschule Luzern.

Eine nicht-kommerzielle Form des Online-Geldsammelns nennt sich Crowddonating. Für künstlerische, literarische oder sportliche Projekte kamen im vergangenen Jahr 4,2 Millionen Franken zusammen, gegenüber 2,5 Millionen Franken im Jahr 2012.

Von Simon Schmid
Reporter Wirtschaft
@schmid_simon 14.05.2014

Stichworte

[Banking der Zukunft](#)
[Crowdfunding](#)



Die Glacéfirma Kyl kam über die Crowd zu Geld: Promotion für das neuartige «Molekyleis». (Bild: kyl21.com)

Links

→ [Zur Studie](#)

Artikel zum Thema

Mit Crowdfunding abheben



Kalahari Airways aus Botswana versucht im Internet 15 Millionen Dollar aufzutreiben, um drei Boeing 747 zu kaufen. [Mehr...](#)
30.09.2013

Eine Million Dollar für «eine Art Love Story»

Spike Lee versucht sich im Crowdfunding: Der amerikanische Regisseur hat im Internet Spenden für seinen nächsten Film gesammelt. [Mehr...](#)
17.08.2013

Jeder Franken zählt

Crowdfunding hält in der Wissenschaft Einzug. Um Projekte zu finanzieren, setzen Wissenschaftler auf Methoden aus der Kunst:

Sie wenden sich direkt an die Öffentlichkeit.

[Mehr...](#)

Von Hubertus Breuer 24.11.2012

Dossiers

[Der Schrei nach Geld](#)

[Banking der Zukunft](#)

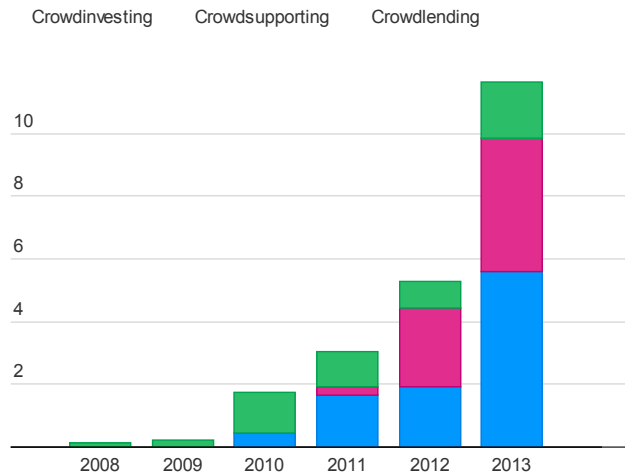
Die Redaktion auf Twitter

Stets informiert und aktuell. Folgen Sie uns auf dem Kurznachrichtendienst.

[@tagesanzeiger folgen](#)

Crowdfunding in der Schweiz

Volumen, in Millionen Franken



Source: [Hochschule Luzern](#) ([Data](#))

Auch im Kreditbereich wird experimentiert. Bereits seit 2008 existiert Cashare.ch, eine Crowdlending-Plattform, auf der Privatkredite unter Internetnutzern versteigert werden. Wer den tiefsten Zins anbietet, erhält einen Teilzuschlag – etwa zur Finanzierung der neuen Möbel über 7500 Franken, die ein Antragsteller namens Degi derzeit anstrebt. Für den Kredit mit Laufzeit von 36 Monaten sind bereits 616 Gebote eingegangen, der aktuelle Zinssatz liegt bei 7,9 Prozent. Die Kreditausfallrate auf Cashare.ch liegt bei 4,5 Prozent, bei Zahlungsverzug wird die Inkassofirma eingeschaltet. Den erhobenen Zahlen zufolge kamen letztes Jahr 1,8 Millionen Franken fürs Crowdlending zusammen, 2012 waren es 850'000 Franken gewesen.

Eines von hundert Projekten kommt in die Crowd

Volkswirtschaftlich am interessantesten ist das sogenannte Crowdinvesting, also das Investieren in Start-ups übers Internet. Diese seien oft mit einem Kapitalmangel konfrontiert, sagt Andreas Dietrich. «Banken geben entstehenden Unternehmen in der Frühphase kaum Kredit. Auch Risikokapitalgeber springen oftmals erst auf, wenn ein Start-up bereits einen gewissen kommerziellen Erfolg vorweisen kann.» Ein vom Bund 2012 erstellter Bericht bescheinigt der Schweiz im internationalen Vergleich zwar eine hohe Investitionsquote im Risikokapitalbereich, hält aber gleichzeitig ein ungenutztes Potenzial fest. Freunde, Familienmitglieder oder sogenannte Business Angels seien oft die einzige Kapitalquelle, wenn ein Start-up ausser Prototyp, Businessplan und Marktrecherche noch nichts vorzuweisen hat.

Um die Gelder aus der Crowd buhlt eine zunehmende Zahl von Plattformen. Jüngster Konkurrent ist die deutsche Companisto.com, die vor kurzem ein Büro in Zürich eröffnet hat. Die Plattform kündigt in wenigen Wochen erste Schweizer Projekte an. «Der Schweizer Markt ist noch unterentwickelt», sagt der Chef der hiesigen Niederlassung, Klaus Abele. Täglich kämen Anfragen, das Herausfiltern geeigneter Kandidaten brauche Zeit. «Einzigartig, gut kommunizierbar, greifbar für den User» müssten Geschäftsideen sein, sagt Abele. Für manche Startups im Konsumgüterbereich sei die Crowd gleichzeitig eine Art Markttest. Für seine Dienste

zieht Companisto eine Prämie über zehn Prozent der Investitionssumme ein.

Echte Beteiligungen vs. nachrangige Darlehen

Die Vorselektion ist die kniffligste Aufgabe der Crowdfunding-Betreiber. Nicht immer gelingt sie gleich gut. Ein Sporthandel-Start-up namens Sportrade ging diesen Februar in Konkurs, nur drei Monate nachdem es über Companisto 100'000 Euro eingesammelt hatte. Zum «überraschenden» Vorfall kam es, weil die mit dem Geld finanzierte Marketingkampagne fehlschlug, mutmasst Companisto-Sprecher Joschka Rugo – und ein Drittinvestor daraufhin seine in Aussicht gestellte Zusatztranche zurückzog. Als Lehre aus dem Fall werde man die Gründerpersönlichkeiten nebst den Geschäftsmodellen künftig noch gründlicher durchleuchten, als es bereits der Fall sei, sagt Rugo. Vollständige Sicherheit gebe es aber nie. «Es gibt keine Garantie für ein erfolgreiches Startup.»

Bemerkenswert ist die Finanzierungsquote von Companisto. Die Crowd stemmte jede der 30 ausgeschriebenen Finanzierungsrunden. Anders ist die Bilanz bei C-crowd.ch, einem Schweizer Anbieter. Hier gelang die Finanzierung nur zwei von acht Start-ups. Derzeit ist ein Projekt in der Pipeline. «Crowdfunding bedeutet für die Unternehmen viel Kampagnenarbeit», sagt Geschäftsführer Philipp Steinberger. Dies sei auch ein Lernprozess. «Man kann nicht ein Projekt auf die Plattform stellen und dann drei Monate in die Ferien gehen.» Im Gegensatz zu Companisto, wo Firmenbeteiligungen über nachrangige Darlehen erworben werden, werden auf C-Crowd echte Aktien verkauft. Das bedeutet Mitspracherechte und grössere Transparenz.

Auf Internetaktionäre, die mitreden wollen, setzt auch Investiere.ch, eine Mischung aus Crowdfunding-Plattform und Business-Angels-Club mit Schwerpunkt auf Informatik- und Medtechstartups. Hier wird Start-ups das Recht eingeräumt, Investoren auch abzulehnen. Ausserdem werden die Mindestsummen zur Teilnahme höher angesetzt. Zusammen mit der Zürcher Kantonalbank als häufigem Co-Investor hat sich Investiere inzwischen zu einem bedeutenden Frühphaseninvestor emporgeschwungen: 5,1 Millionen wurden 2013 für total acht Start-ups gesammelt. Die Gesamtquote von Investiere liegt bei 22 von 26 Projekten. «Crowdfunding ist nicht für jedermann», sagt David Sidler, Kommunikationschef von Investiere. «Doch die Community wächst, und die Beträge wachsen auch.»

(Tagesanzeiger.ch/Newsnet)

(Erstellt: 14.05.2014, 13:09 Uhr)