

# Die Volkswirtschaft

Plattform für Wirtschaftspolitik

**INTERVIEW**

«Business Angel» Brigitte Baumann empfiehlt, in Start-ups zu investieren

32

**WOHNEN**

Ältere Hausbesitzer verbrauchen viel Wohnraum

43

**DOSSIER VOLLGELD**

Stabileres Finanzsystem dank Vollgeld-Initiative?

47

**DOSSIER HANDELSKONTROLLE**

Zivile und militärische Nutzung von Gütern

57



**FOKUS**

Förderung und Finanzierung von Start-ups in der Schweiz



# Fokus



6

## Potenzielle Start-up-Gründer haben andere Karrierepläne

Rico J. Baldegger  
Hochschule für Wirtschaft Freiburg



12

## Wachstumsstarke Unternehmen: Schweiz in der Spitzengruppe

Michael Mattmann, Felix Walter  
Ecoplan



16

## Schweizer Jungunternehmer überdurchschnittlich qualifiziert

Heiko Bergmann  
Universität St. Gallen



19

## Risikokapitalgeber in der Schweiz zaghaft

Thomas Heimann, Maurice Pedergnana  
Hochschule Luzern, HBM Partners



25

## Vielfältige Finanzierungsangebote für Jungunternehmen

Markus Willmann, Martin Godel  
Staatssekretariat für Wirtschaft



28

## Crowdfunding als Finanzierungsquelle für Start-ups

Andreas Dietrich, Simon Amrein  
Hochschule Luzern, Crowdfunding Monitoring Schweiz

32

## «Viele potenzielle Investoren haben Hemmungen»

Im Gespräch mit  
«Business Angel»  
Brigitte Baumann



## STANDPUNKTE



38

## «Die Hilfe bei einer Gründung ist effizienter geworden»

Cyrille Boinay Bcomp

39

## «Wichtig waren die Start-up-Wettbewerbe»

Christoph Gebald Climeworks

40

## «Crowdfunding verlangt nach gesetzlichen Anpassungen»

Johannes Gees Wemakeit

# Themen



41

AUFGEGRIFFEN

## Wie schafft man zahnlose Gesetze wieder ab?

Eric Scheidegger  
Staatssekretariat für Wirtschaft



43

WOHNEN

## Alleine im viel zu grossen Haus

Katia Delbiaggio, Gabrielle Wanzenried  
Hochschule Luzern



## Handelskontrollen von Dual-Use-Gütern

58

### Dual-Use: Zivil und militärisch verwendbare Güter

Patrick Edgar Holzer  
Staatssekretariat für Wirtschaft

60

### Anreiz zur Selbstkontrolle beim Export von Dual-Use-Gütern

Jürgen Böhler-Royett Marcano, Seraina Frost  
Staatssekretariat für Wirtschaft

63

### Inspektionen in der Chemieindustrie

Dominic Béchaz  
Staatssekretariat für Wirtschaft



DOSSIER

## Mit Vollgeld gegen Bankenkrisen?

48

### Ein unnötiges und riskantes Experiment mit vielen Unbekannten

Sandra Daguët, Martin Baur  
Eidgenössische Finanzverwaltung

51

### Kosten eines Vollgeld-Systems sind hoch

Dirk Niepelt  
Universität Bern

54

### Mehr finanzielle Stabilität dank der Vollgeld-Initiative

Sergio Rossi Universität Freiburg

## STANDPUNKTE

65

### Verlässliche Exportkontrolle ohne Behinderung der Exportindustrie

Beat F. Brunner Swissmem

66

### Compliance ist Chefsache

Frank Brinken Starrag Group Holding AG

# Spots



IMPRESSUM

## Alle Informationen zum Magazin

Staatssekretariat für Wirtschaft

4



ZAHLEN

## Wirtschaftskennzahlen

Staatssekretariat für Wirtschaft

67



INFOGRAFIK

## Mobiles Arbeiten und Home Office

Staatssekretariat für Wirtschaft

68

### **Herausgeber**

Eidgenössisches Departement für Wirtschaft, Bildung  
und Forschung WBF,  
Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, Bern

### **Redaktion**

Chefredaktion: Susanne Blank, Nicole Tesar  
Redaktion: Käthi Gfeller, Matthias Hausherr, Christian Maillard,  
Stefan Sonderegger

### **Redaktionsausschuss**

Eric Scheidegger (Leitung), Antje Baertschi, Susanne Blank,  
Eric Jakob, Evelyn Kobelt, Cesare Ravara, Markus Tanner,  
Nicole Tesar

**Leiter Ressort Publikationen:** Markus Tanner

Holzikofenweg 36, 3003 Bern  
Telefon +41 (0)58 462 29 39  
Fax +41 (0)58 462 27 40  
E-Mail: [redaktion@dievolkswirtschaft.ch](mailto:redaktion@dievolkswirtschaft.ch)  
Internet: [www.dievolkswirtschaft.ch](http://www.dievolkswirtschaft.ch)  
App: erhältlich im App Store

### **Layout**

Patricia Steiner, Marlen von Weissenfluh

### **Zeichnungen**

Alina Günter, [www.alinaguenter.ch](http://www.alinaguenter.ch)

### **Abonnemente/Leserservice**

Telefon +41 (0)58 462 29 39  
Fax +41 (0)58 462 27 40  
E-Mail [redaktion@dievolkswirtschaft.ch](mailto:redaktion@dievolkswirtschaft.ch)

### **Abonnementpreise**

Inland Fr. 100.–, Ausland Fr. 120.–,  
Für Studierende kostenlos,  
Einzelnummer Fr. 12.– (MWST inkl.)

Erscheint 10x jährlich in deutscher und französischer Sprache  
(französisch: La Vie économique), 90. Jahrgang, mit Beilagen.

### **Druck**

Jordi AG, Aemmenmattstrasse 22, 3123 Belp

Der Inhalt der Artikel widerspiegelt die Auffassung der Autorinnen  
und Autoren und deckt sich nicht notwendigerweise mit der  
Meinung der Redaktion.

Der Nachdruck von Artikeln ist, nach Bewilligung durch die  
Redaktion, unter Quellenangabe gestattet; Belegexemplare  
erwünscht.

ISSN 1011-386X

# Crowdfunding als Finanzierungsquelle für Start-ups

Bei Unternehmen ist Crowdfunding immer beliebter. Im Jahr 2015 wurden über Crowdfunding-Plattformen 27 Millionen Franken vermittelt – im laufenden Jahr dürfte sich dieser Wert mehr als verdoppeln. Insbesondere Start-ups können davon profitieren.

*Andreas Dietrich, Simon Amrein*

**Abstract** Schweizer Start-ups stehen oft vor der Herausforderung, an Kapital zu gelangen. Crowdfunding kann mittelfristig helfen, dieses Problem zu lindern. In der Schweiz wächst die internetbasierte Finanzierungform rasant: Während 2010 das Volumen der über Crowdfunding-Kampagnen vermittelten Gelder noch bei unter 2 Millionen Franken lag, waren es letztes Jahr bereits über 27 Millionen Franken. Im Vergleich zu den USA, wo 2015 bereits 36,2 Milliarden Franken über Crowdfunding-Plattformen vermittelt wurden, sieht diese Zahl allerdings noch gering aus. Die kommerziell am häufigsten genutzten Formen sind Crowdlending, -investing und -supporting.

**W**er ein Unternehmen gründen will, braucht nicht nur eine Idee, sondern auch Geld. In einer frühen Anfangsphase können gewisse Start-ups noch auf das Ersparte der Gründer oder auf Geld von Freunden und der Familie zurückgreifen. Später braucht es aber in der Regel zusätzliches Kapital für die weitere Entwicklung. Entsprechende Geldgeber in Form von Wagniskapitalgebern sind aber nicht einfach zu finden. Ebenso ist es für Jungunternehmer praktisch unmöglich, einen Bankkredit zu erhalten, da sie meist noch nicht über die nötige finanzielle Stabilität in Form von regelmässigen Cashflows verfügen. Daher lohnt es sich, einen Blick auf die relativ neue Finanzierungsform «Crowdfunding» zu werfen.

Das Konzept basiert darauf, dass in der Regel eine Vielzahl von Menschen – eine «Crowd» – Geld für kulturelle, soziale oder kommerzielle Projekte aufbringt. Die Kommunikation zwischen Investor

und Kapitalnehmer erfolgt über eine Plattform im Internet, welche die Rolle eines Vermittlers einnimmt. Dem Intermediär wird für die Transaktion eine Gebühr entrichtet. Die Kapitalgeber werden je nach Crowdfunding-Art monetär oder anderweitig entschädigt (siehe *Kasten*).

## Rasantes Wachstum in der Schweiz

Crowdfunding erfreut sich in der Schweiz einer immer grösseren Beliebtheit. Das Wachstum dieser internetbasierten Form der Finanzierung ist rasant – wenn auch in absoluten Zahlen noch auf tiefem Niveau: 2010 lag das Volumen der über Crowdfunding-Kampagnen vermittelten Gelder noch bei 1,7 Millionen Franken; fünf Jahre später waren es bereits 27,3 Millionen Franken (siehe *Abbildung*). Für das laufende Jahr wird nochmals eine Verdoppelung der Volumina im Vergleich zu 2015 erwartet.

Nicht nur das Volumenwachstum ist imposant, auch die Anzahl Crowdfunding-Plattformen ist rasch angestiegen. Inzwischen können Unternehmen und Privatpersonen bei über 40 Plattformen ihre Projekte finanzieren lassen.

## Risikokapital dank Crowdinvesting

Im Zusammenhang mit Unternehmen und Start-ups stellt sich die Frage, wie diese sich Crowd-

### Lending, Investing, Supporting und Donating

Die Definition der verschiedenen Arten von Crowdfunding ist primär von der entweder monetären oder nicht monetären Gegenleistung abhängig. Bei *Crowdlending* (auch P2P Lending) und *Crowdinvesting* (Equity-based Crowdfunding) erhält der Investor als

Gegenleistung entweder einen Zins oder eine Beteiligung am Unternehmen. Beim *Crowdsupporting* (Reward-based Crowdfunding) erhält die unterstützende Person die Gegenleistung beispielsweise in Form eines Produktes oder einer Dienstleistung. Keinen

monetär messbaren Gegenwert erhält der Spender hingegen beim *Crowddonating* – weshalb diese Form weniger für kommerzielle Zwecke als primär für soziale, kulturelle oder politische Projekte genutzt wird.

In der Kreativbranche ist Crowdfunding besonders verbreitet: Produktdesigner im Basler Gründerzentrum Stellwerk.

Basel St. Johann

BB Cargo



funding zunutze machen können und was die Vorteile gegenüber klassischen Finanzierungsmöglichkeiten sind. Bei der Wahl von Crowdlending als Finanzierungsquelle erhält das Unternehmen einen Kredit, ähnlich wie bei einer Bank. Die Kreditsummen für KMU-Kredite im Crowdfunding bewegen sich zumeist zwischen 100 000 bis 300 000 Franken. Eingeschränkt werden diese Finanzierungsform und deren maximales Volumen insbesondere durch die in der Bankenverordnung verankerte «20er-Regel»: Nimmt eine Plattform gewerbsmässig Publikumsgelder von mehr als 20 Personen entgegen, so benötigt sie dazu eine Banklizenz.<sup>1</sup> Dieser Schwellenwert soll gemäss Plänen des Bundesrates fallen.<sup>2</sup>

Im Gegensatz zu einer Fremdfinanzierung über Crowdlending haben Crowdinvesting-Finanzierungen oftmals den Charakter von Risikokapital. Das durchschnittliche Volumen von Crowdinvesting-Kampagnen in der Schweiz liegt in etwa bei einer halben Million Franken, wobei aber auch grössere Volumen denkbar sind. Bezüglich der Anzahl der möglichen Investoren unterliegt Crowdinvesting aus rechtlicher Sicht keinen Einschränkungen. Vereinzelt setzen Plattformen aber Mindestinvestitionsbeträge fest.

Bei der Ausgestaltung der eigentlichen Finanzierung gibt es jedoch grosse Unterschiede: Einerseits gibt es klassische Eigenkapitalbeteiligungen mit Stimmrechten. Diese werden allerdings oftmals eingeschränkt, um die Unternehmensführung zu vereinfachen. Zudem sind hybride Finanzierungsinstrumente häufig anzutreffen, wie beispielsweise Fremdkapitalfinanzierungen mit Profitbeteiligung der Investoren.

Das Crowdsupporting schliesslich nutzen Firmen in der Regel für den Vorverkauf von Produkten oder Dienstleistungen, welche die Unterstützenden bei erfolgreicher Finanzierung des Projektes erhalten. Diese Finanzierungsart eignet sich somit für Unternehmen mit Produkten oder Dienstleistungen, die nahe an der Markteinführung sind und primär für Privatkunden von Interesse sind.

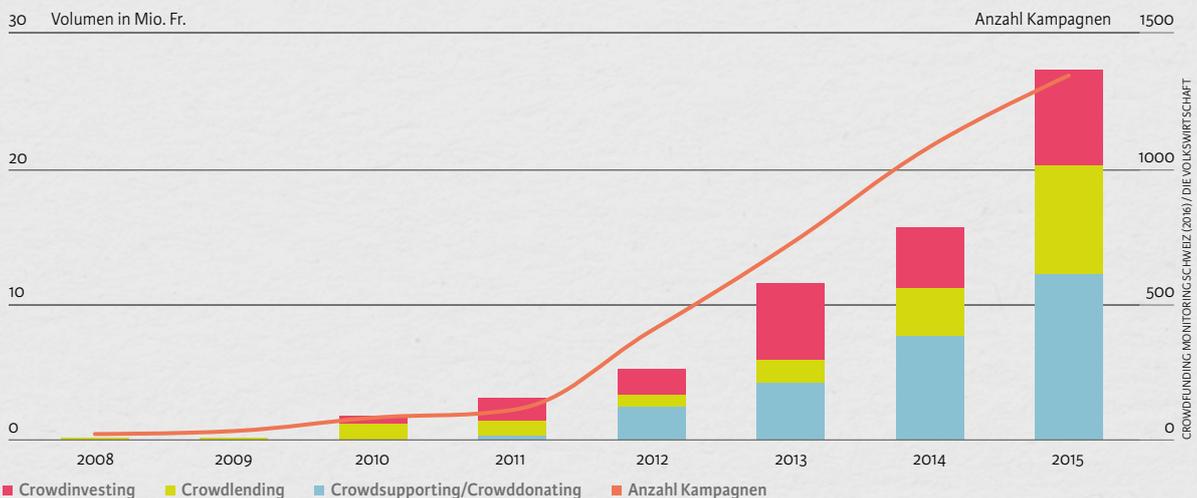
### Milliardenmarkt USA

Crowdfunding birgt als Form der Digitalisierung von Finanzierungsprozessen enorme Wachstumschancen. Dies zeigt ein Vergleich mit den relevanten Finanzierungsmärkten, bei denen Transaktionen zumindest teilweise vermehrt via Crowdfunding abgewickelt werden könnten. Im Jahr 2015 wurden in der Schweiz beispielsweise 670 Millionen Franken in Start-ups investiert.<sup>3</sup> Im selben Jahr waren KMU-Kredite in der Höhe von rund 290 Milliarden Franken ausstehend.<sup>4</sup> Das Crowdfunding-Volumen von 27,3 Millionen Franken im Jahr 2015 ist im Vergleich dazu somit verschwindend klein.

Das enorme Wachstumspotenzial wird mit einem Blick in die USA deutlich, wo 2015 insgesamt 36,2 Milliarden Franken über Crowdfunding-Plattformen vermittelt wurden; dies entspricht rund 113 Franken pro Einwohner. In Grossbritannien lag dieser Wert bei ebenfalls

1 Vgl. BankV Art. 6.  
 2 Bundesrat (2016).  
 3 Startupticker.ch (2016).  
 4 SNB (2016).

Entwicklung von Crowdfunding in der Schweiz (2008 bis 2015)





Nimmt dank Crowdfunding Gestalt an: Dreirädriger Prototyp des US-Unternehmens Elio Motors.

hohen 72 Franken pro Einwohner.<sup>5</sup> Demgegenüber befindet sich der Crowdfunding-Markt in Deutschland mit 3 Franken pro Einwohner noch auf tiefem Niveau – gleichauf mit der Schweiz.

Crowdfunding als Finanzierungskanal bietet für Unternehmen Vorteile. Für KMU reduziert der neue Finanzierungskanal die Abhängigkeit von den traditionellen Geldgebern. Eine Chance bietet Crowdfunding insbesondere für Start-ups – wie der Boom in angelsächsischen Ländern zeigt. In der Schweiz stehen wir diesbezüglich jedoch noch am Anfang.

Und nicht zuletzt: Crowdfunding geht über die reine Finanzierungsfunktion hinaus. So kann es beispielsweise die öffentliche Wahrnehmung für ein Projekt oder eine Firma stärken. Den Unternehmen bietet es zudem die Chance, direkt mit den Investoren zu interagieren und deren Interessen – sofern gewollt – einzubeziehen. Ver-

bunden mit der Möglichkeit, dass auch Produkte und Dienstleistungen über Crowdfunding vorverkauft werden können, wird aus dem Finanzierungskanal somit auch ein Verkaufs-, Vertriebs-, Marketing- und Kommunikationskanal.

<sup>5</sup> Cambridge Centre for Alternative Finance (2016).



**Andreas Dietrich**  
Professor für Banking und Finance, Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ), Hochschule Luzern, Co-Herausgeber des Crowdfunding Monitoring Schweiz

**Simon Amrein**  
Senior Research Associate, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ, Hochschule Luzern, Co-Herausgeber des Crowdfunding Monitoring Schweiz

**Literatur**

Startupticker.ch (2016). Swiss Venture Capital Report, Edition No. 4, Luzern.  
Bundesrat (2016). Bundesrat will Markteintrittshürden für Fintech-Unternehmen verringern, Medienmitteilung vom 2. November 2016.

Cambridge Centre for Alternative Finance (2016). Sustaining Momentum – The 2nd European Alternative Finance Industry Report. University of Cambridge, Judge Business School.

SNB (2016). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank, 15. Oktober 2016.