

DENARIS



Focus

Fintech

Neue Technologien mischen den Finanzsektor auf

Markets

Bonds and structured financial products enter the digital era

Insight

Après vingt ans de présidence Jean-Pierre Zuber confie le gouvernement à Serge Pavoncello

Trends

Stil beweisen mit dem Smartphone?

Crowdfunding wird für professionelle Investoren interessant

Prof. Dr. Andreas Dietrich, Leiter Kompetenzzentrum Financial Services Management, und Simon Amrein, Senior wissenschaftlicher Mitarbeiter, Hochschule Luzern – Wirtschaft

Über 100 Millionen Schweizer Franken wurden im Jahr 2016 mittels Crowdfunding vermittelt. Das zeigt eine Studie der Hochschule Luzern. Erwartet wird, dass sich der Umsatz dieses Jahr verdreifacht.



Mit Crowdfunding – übersetzt «Schwarmfinanzierung» – investieren meist viele Geldgeberinnen und Geldgeber zusammen in ein Projekt, ein Produkt oder eine Geschäftsidee.

Crowdfunding führt Geldgeber und Geldnehmer im Internet zusammen. Die dadurch finanzierten Projekte können sehr verschieden sein: Vom Kulturprojekt über die Hausfinanzierung bis hin zum Unternehmenskredit oder zur Finanzierung einer Zweithypothek ist alles denkbar. Dementsprechend stark unterscheiden sich auch die Arten von Crowdfunding.

Fünf unterschiedliche Arten von Crowdfunding

Die jährlich erscheinende Marktstudie «Crowdfunding Monitoring» der Hochschule Luzern – Wirtschaft unterscheidet fünf Modelle von Crowdfunding. Deren Abgrenzung richtet sich nach der jeweiligen Entschädigung für die geleistete finanzielle Unterstützung (siehe S. 16, Abbil-

dung 1). Diese kann einen monetären Hintergrund haben. Das heisst, die Kapitalgeber erhalten eine Beteiligung am Unternehmen beziehungsweise partizipieren am Unternehmenserfolg (Crowdinvesting), oder sie erhalten einen Zinsertrag (Crowdlending) für das zur Verfügung gestellte Kapital. Des Weiteren wird häufig auch das Invoice Trading dem Crowdfunding zugerechnet. Beim Invoice Trading werden offene Rechnungen verkauft. Der Ertrag aus Kapitalgebersicht besteht aus der Differenz zwischen dem bezahlten Betrag für die Rechnung und dem tatsächlichen Rechnungsbetrag. Je nach Geschäftsmodell der einzelnen Plattform handelt es sich beim Invoice Trading – abhängig von der Anzahl der Kapitalgeber – um klassisches Crowdfunding (mehrere Personen finanzieren die Rechnungen)

oder ein dem 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 nichtmonetär sein. In diesen Bereich fällt das in dieser Studie als Crowdsupporting definierte Modell, das 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).

Bereits rund 50 Crowdfunding-Plattformen in der Schweiz

Im Jahr 2008 wurde in der Schweiz die erste Crowdfunding-Plattform gegründet. Sowohl in Bezug auf die Anzahl der Plattformen als auch auf das Volumen hat sich der Schweizer Crowdfunding-Markt in den letzten Jahren markant verändert. So waren im März 2015 in der Schweiz bereits knapp 50 Crowdfunding-Plattformen aktiv. Bei einigen wenigen handelt es sich um grosse, ausländische Plattformen, über die sich Crowdfunding-Kampagnen finanzieren lassen. Mehrheitlich verfügen die Plattformen jedoch über einen Sitz in der Schweiz.

Vermeint ist zu beobachten, dass sich Banken im Markt engagieren. So sind die Kantonalbanken aus Basel-Land und Luzern, die PostFinance sowie die Hypothekbank Lenzburg entweder durch Kooperationen und Beteiligungen oder eigene Plattformen präsent. Andererseits entstehen auch vermehrt Kooperationen von Crowdfunding-Plattformen mit Unternehmen, die nicht aus dem Bereich Finanzdienstleistungen stammen. So engagiert sich Swisscom beispielsweise bei der Spendenplattform Let's Help.

Wachstum gegenüber dem Vorjahr gegen 400 Prozent

Mittels Crowdfunding wurden in der Schweiz im Jahr 2016 CHF 128,2 Millionen vermittelt, was gegenüber dem Vorjahr einem Wachstum von 363 Prozent entspricht. Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform im Jahr 2008 wurden in der Schweiz insgesamt CHF 193,8 Millionen mittels Crowdfunding vermittelt. Abbildung 2 zeigt das Wachstum sowohl des Volumens (linke Achse) als auch der Anzahl der Kampagnen (rechte Achse) aller Crowdfunding-Kategorien in der Schweiz seit 2008.

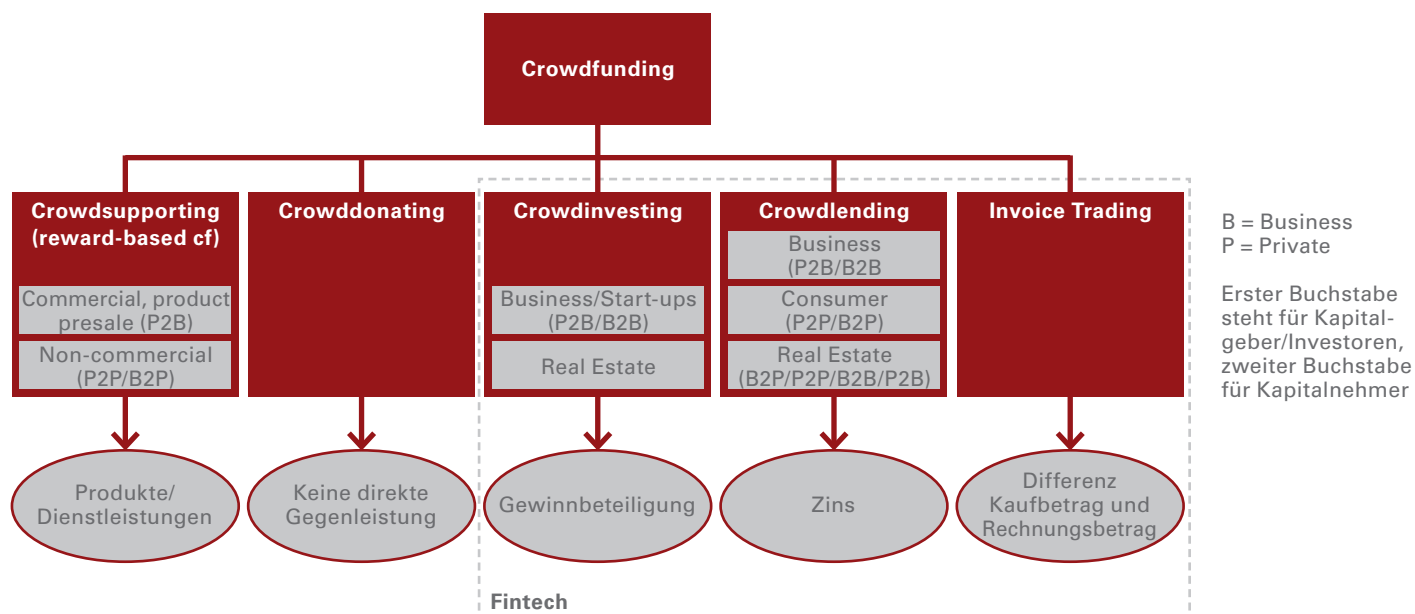
Zwei Kategorien von Crowdfunding haben massgeblich zum hohen Wachstum von Crowdfunding beigetragen. Über Crowdlending wurden im letzten Jahr Kredite im Umfang von CHF 55,1 Millionen finanziert. Mehr als die Hälfte davon entfällt auf die Finanzierung von KMU (CHF 28,1 Millionen). Etwas tiefer fiel das Volumen für Kredite an Privatpersonen aus. In der zweiten Kategorie – dem Crowdinvesting – wurde im Jahr 2016 ein Volumen von CHF 39,2 Millionen abgewickelt. Den grössten Teil machte hier das Real Estate Crowdfunding aus (CHF 32,4 Millionen). Über diese Geschäftsmodelle können Investoren schon ab relativ geringen Beträgen Miteigentümer von Immobilien werden.

Bereits CHF 17,0 Millionen wurden über Invoice Trading vermittelt. In dieser Kategorie gab es im Jahr 2016 erst eine Plattform, die innerhalb eines Jahres aber bereits ein beachtliches Wachstum hingelegt hat.

Crowdfunding gewinnt auch für grössere Investoren an Relevanz

Für professionelle Investoren sind insbesondere die Kategorien Crowdlending, Crowdinvesting und Invoice Trading interessant. Bei allen drei Bereichen handelt es sich um noch neue Anlagekategorien. Die bisherigen Rendite-Risiko-Profile haben aber das Interesse von privaten und

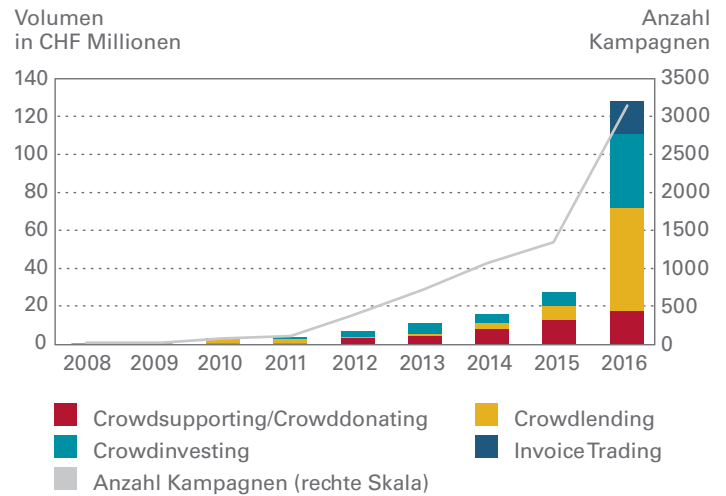
Abbildung 1: Formen und Gegenleistungen der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien



professionellen Investoren geweckt. Zudem hat Crowdfunding in den letzten Jahren ein hohes Wachstum hingelegt. Da das Gesamtvolumen des Marktes zunimmt, wird es künftig auch möglich sein, grössere Summen auf diese Art anzulegen. Wir erwarten, dass der Schweizer Crowdfunding-Markt im Jahr 2017 auf CHF 300 bis 400 Millionen anwachsen wird.

Im internationalen Kontext ist Crowdfunding in der Schweiz noch im Rückstand, besonders im Vergleich zu den Märkten in den USA und in Grossbritannien. Die Entwicklung in den beiden Ländern zeigt aber, wie sich dieser Markt auch in der Schweiz entwickeln könnte. Die Crowdfunding-Volumen im Jahr 2015 erreichten in den USA einen Umfang von CHF 34,7 Milliarden und in Grossbritannien von CHF 4,7 Milliarden. Mehr als drei Viertel dieses Volumens stammen aus der Kategorie Crowdlending. In den USA wurden im Jahr 2015 pro Kopf CHF 108 in Crowdfunding investiert. Der Wert für Grossbritannien liegt bei CHF 70 und für die Schweiz bei CHF 3,30. Dieser Wert hat sich im Jahr 2016 auf CHF 15,50 pro Person erhöht. Auch wenn sich sowohl Wachstumsdynamiken als auch Marktstrukturen der USA und Grossbritanniens nicht direkt auf die Schweiz übertragen lassen, zeigt dies doch, dass der Crowdfunding-Markt auch hierzulande ein grosses Potenzial hat.

Abbildung 2: Entwicklung erfolgreich finanzierter Kampagnen nach Volumen und Anzahl von 2008 bis 2016



Beim Text handelt es sich um eine Zusammenfassung des Crowdfunding-Monitorings 2017. Die vollständige Studie finden Sie unter www.hslu.ch/crowdfunding.



Sicher investiert?
Fragen Sie uns

Ihr Vermögen auf Kurs

Bank Linth Invest bietet Ihnen innovative Beratung und exzellente Anlagelösungen mit individueller Ausrichtung. Wir sorgen mit systematischer Überwachung für die Sicherheit Ihres Portfolios, die Optimierung der Anlagen und deren Performance. Eine massgeschneiderte Betreuung sowie die Unterstützung beim gezielten Vermögensaufbau sind für uns zentral. Damit Ihr Vermögen auf Kurs bleibt.

www.banklinth.ch/invest