

Crowdfunding Monitor Schweiz 2025

Autoren:

Andreas Dietrich und Simon Amrein

Autoren

Prof. Dr. Andreas Dietrich
Prof. Dr. Simon Amrein

**Hochschule Luzern
Wirtschaft**

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ
Suurstoffi 1
6343 Rotkreuz

+41 41 757 67 67

**ISBN**

978-3-907379-53-0

Die Studie kann bezogen werden
unter: hslu.ch/crowdfunding



hslu.ch/wirtschaft

© 05.2025, Hochschule Luzern – Wirtschaft

Teilnehmer



Wichtigste Resultate in der Übersicht

In der Schweiz wurden im Jahr 2024 **CHF 550.2 Millionen (-1.5%)** vermittelt. Das Volumen blieb gegenüber dem Vorjahr nahezu unverändert.

Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform in der Schweiz vor siebzehn Jahren wurden mittels Crowdfunding etwa **CHF 4.8 Milliarden** vermittelt.

Das grösste vermittelte Volumen im Jahr 2024 verzeichnete der Bereich **Crowdlending (CHF 406.1 Mio., +2.0%)**.

Hingegen waren die Volumina in den Segmenten **Crowdinvesting (CHF 117.1 Mio., -11.0%)** und **Crowdsupporting / Crowddonating (-7.2%, auf CHF 27.1 Mio.)** gegenüber 2023 rückläufig.

Etwa 280'000 Personen haben im Jahr 2024 in der Schweiz eine Crowdfunding-Kampagne unterstützt.

38 Crowdfunding Plattformen waren in der Schweiz per Ende April 2025 aktiv (Sitz Schweiz). Im Jahr 2024 wurden aber auf lediglich 23 Plattformen Finanzierungs-Kampagnen verzeichnet.

Vorwort

Crowdfunding ist eine Methode der Geldvermittlung über Internet-Plattformen zur Finanzierung von verschiedenartigen Projekten. Dazu gehören beispielsweise Kredite an Unternehmen, Beteiligungen an einem Start-up, der Miterwerb einer Immobilie oder die Finanzierung sozialer Projekte. Crowdfunding deckt damit eine breite Palette an Finanzierungsmöglichkeiten ab. Sie haben jedoch gemeinsam, dass in der Regel viele Personen einen oftmals kleinen Betrag zur Verfügung stellen und so die Realisierung eines Projekts ermöglichen. Ein zentrales Merkmal aller Crowdfunding-Formen ist zudem die direkte, internetbasierte Kommunikation zwischen Kapitalgebenden und Kapitalnehmenden.

Derzeit gibt es in der Schweiz noch immer 38 aktive Crowdfunding-Plattformen mit Niederlassung in der Schweiz. Tatsächlich wurden im Jahr 2024 jedoch nur auf 23 dieser Plattformen Kampagnen finanziert. Nachdem die Crowdfunding-Volumina in den Jahren 2022 und 2023 deutlich zurückgingen (-16.4%, resp. -15.6%), blieb das Volumen im Jahr 2024 mit einem Rückgang von lediglich -1.5% weitgehend stabil.

Diese Normalisierung ist in erster Linie auf das leicht gestiegene Vermittlungsvolumen im Bereich Crowdlending zurückzuführen (+2.01%). Die Bereiche Crowdsupporting / Crowddonating sowie Crowdinvesting verzeichneten hingegen im vergangenen Jahr rückläufige Zahlen (-7.2%, resp. -11.0%). Die Gesamtvolumina im Jahr 2024 (CHF 550.2 Mio.) liegen aber noch immer deutlich unter den Rekordwerten der «Vor-COVID-Zeit» (2019: CHF 597 Mio., 2020: CHF 606 Mio.).

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft veröffentlicht jährlich den vorliegenden Crowdfunding Monitor. Mit dieser Publikation soll die Entwicklung in der Schweiz aufgezeigt, die bestehenden Plattformen vorgestellt und die Treiber der zukünftigen Entwicklung erläutert werden. Dadurch soll auch die Transparenz in diesem Markt weiter erhöht werden.

Für unsere Analysen sind wir auf die Zusammenarbeit mit den Crowdfunding-Plattformen angewiesen. Folgende Plattformen haben uns mit Daten unterstützt: CG24 Group, Conda.ch, creditworld, Crowd4cash, Crowdify, Crowdli, Foxstone, Fundoo, I believe in you, Imvesters, Investlend, Lend, Lokalhelden, Omnium, Progettiamo, Raizers, SigImpact, Solarify, Splendit, Swisspeers und Wemakeit. Wir möchten uns für die gute Zusammenarbeit bedanken. Ein grosses Dankeschön geht ebenfalls an unseren wissenschaftlichen Mitarbeitenden Jonas Omlin, welcher uns bei der Erstellung der Publikation unterstützt hat.

Prof. Dr. Andreas Dietrich

Institutsleiter,
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Prof. Dr. Simon Amrein

Dozent,
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Inhaltsverzeichnis

1	Ziel und Aufbau der Studie	1
2	Begriffsabgrenzung und Definition	2
2.1	Definition von Crowdfunding: Gegenleistung als Entscheidungskriterium	3
2.2	Motive von Kapitalnehmenden für die Lancierung von Kampagnen	6
2.3	Abgrenzung: Initial Coin Offerings als Crowdfunding	6
3	Crowdfunding in der Schweiz	8
3.1	Marktentwicklung in der Schweiz	10
3.2	Crowdsupporting/Crowddonating	11
3.3	Crowdlending	15
3.4	Crowdinvesting	20
4	Ausblick Crowdfunding im Jahr 2025	22
	Autoren	35
	Anhang	36

1 Ziel und Aufbau der Studie

Mit der vorliegenden Studie sollen die Entwicklungen im Schweizer Crowdfunding-Markt aufgezeigt und diskutiert werden. Der Fokus liegt dabei auf Plattformen mit Niederlassung in der Schweiz sowie auf Crowdfunding-Kampagnen, welche Projekte in der Schweiz betreffen.

Die jährlichen Veröffentlichungen der Marktzahlen haben zum Ziel, die Transparenz im Schweizer Markt zu erhöhen und einen Überblick über die wichtigsten Trends zu geben. Das Zielpublikum des Crowdfunding Monitors ist nicht nur eine fachkundige Leserschaft, sondern auch die breite Öffentlichkeit. Diese soll durch die vorliegende Publikation einen verständlichen Gesamtüberblick zu den einzelnen Finanzierungsmöglichkeiten sowie den verschiedenen Marktteilnehmern erhalten.

Auch in diesem Jahr hat das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft Daten von insgesamt 23 im Jahr 2024 in der Schweiz aktiven Crowdfunding-Plattformen verarbeitet. Für 21 Plattformen lagen direkte Angaben vor, bei zwei Plattformen erfolgte eine Schätzung durch die Autoren.

Des Weiteren wurden die «Schweizer» Kampagnen einer grossen internationalen Plattform separat erhoben.

Die Studie ist folgendermassen aufgebaut: Nach einer Einführung in das Thema (Kapitel 2) wird die Entwicklung des Schweizer Crowdfunding-Marktes seit 2008 aufgezeigt (Kapitel 3). Die entsprechenden Veränderungen werden sowohl aus einer Gesamt-Marktsicht wie auch unterteilt nach den verschiedenen Teilbereichen von Crowdfunding aufgezeigt und kommentiert. Das letzte Kapitel schliesst mit einem Ausblick. Im Anhang befinden sich Portraits der Schweizer Plattformen sowie Datentabellen.

2 Begriffsabgrenzung und Definition

Crowdfunding ist eine Finanzierungsform von Projekten über das Internet. Das Konzept basiert darauf, dass in der Regel eine Vielzahl von Menschen Geld für kulturelle, soziale oder kommerzielle Projekte aufbringt. Die Kommunikation zwischen Investor und Kapitalnehmer erfolgt internetbasiert. Die Rolle des Vermittlers (Intermediär) übernimmt eine Crowdfunding-Plattform. Dem Intermediär wird für die Transaktion in der Regel eine Gebühr entrichtet. Diese Vermittlungsprovision ist meistens als Prozentsatz auf dem gesammelten Betrag definiert. Die Kapitalgeberinnen und Kapitalgeber werden je nach Crowdfunding-Art monetär oder anderweitig entschädigt. Die Bezeichnung Kampagne wird im Folgenden für die Finanzierungsphase von Projekten auf Crowdfunding-Plattformen verwendet.

Der Begriff Crowdfunding wird in der Literatur oftmals sowohl begrifflich wie auch konzeptionell als Subkategorie von Crowdsourcing angesehen. Crowdsourcing setzt sich aus den englischen Wörtern crowd (Menschenmenge) und outsourcing (Auslagerung) zusammen. Im Kontext des Crowdsourcing steht die Crowd für die Masse an Internetnutzern, oft auch einfach als Community bezeichnet. Der Begriff des Outsourcings verweist auf die Auslagerung von bestimmten Aufgaben. Der Auslagerungsprozess kann sowohl von Privatpersonen als auch von Unternehmen initiiert werden. Der Grundgedanke von Crowdsourcing besteht darin, bestimmte Aufgaben durch eine offene Community ausführen zu lassen.

Dabei generiert die Community innerhalb eines zuvor klar definierten Rahmens (z.B. Zeitraum, Teilnahmebedingungen oder Entschädigung) unterschiedlichste Mehrwerte für den Auftraggeber.¹

Der Begriff Crowdsourcing wurde wesentlich vom Journalisten Jeff Howe geprägt, welcher im Jahr 2006 in einem Artikel im Wired Magazin den Prozess des Crowdsourcings mit verschiedenen Beispielen illustrierte und damit auch die Unterkategorien Crowdcreation, Crowdvoting und Crowdwisdom erläuterte (Howe, 2006).²

Ergänzend zu Crowdcreation, Crowdvoting und Crowdwisdom lässt sich auch der Begriff Crowdfunding als Form des Crowdsourcing hinzufügen. Im Gegensatz zu den erstgenannten Kategorien, die auf die Bündelung und Aggregation von Wissen, Meinungen und Kreativität abzielen, steht beim Crowdfunding die kollektive Finanzierung – also das Einsammeln von Geldmitteln – im Vordergrund.

Die vier Formen von Crowdsourcing lassen sich danach wie folgt unterscheiden:

- **Crowdwisdom:** Crowdwisdom (Schwarmintelligenz) nutzt die Intelligenz einer Community. Die Crowd wird in diesem Bereich zur Aktivierung und Reflexion ihres Wissens aufgefordert.
- **Crowdcreation:** Crowdcreation hat zum Ziel, das kreative Potenzial einer Crowd zu nutzen. Die gesammelten Ideen der Masse kommen beispielsweise in Form von Texten, Audiodateien oder Grafiken zur Anwendung.
- **Crowdvoting:** Beim Crowdvoting werden die Meinung und das Urteilsvermögen der Crowd genutzt. Ziel ist es, Ideen oder Inhalte zu bewerten. Die so strukturierten Meinungen bilden anschliessend die Entscheidungsgrundlage für die Crowd. Crowdvoting kann somit beispielsweise als Prognosewerkzeug genutzt werden.
- **Crowdfunding:** Auch im Bereich des Crowdfundings ist die Nutzung des Internets sowie der Crowd zentral. In Abweichung zu den oben erwähnten Kategorien stehen jedoch nicht das Wissen oder das kreative Potenzial der Crowd im Mittelpunkt, sondern

¹ Siehe dazu beispielsweise Kaltenbeck, J. (2011). Crowdfunding und Social Payments. Berlin: Verlag epubli.

² Howe, J. (2006). The Rise of Crowdsourcing. Wired Magazine. Issue 14.06.

die Beschaffung von Kapital für Projekte. Die Phase der Geldbeschaffung wird als Kampagne bezeichnet.

2.1 Definition von Crowdfunding: Gegenleistung als Entscheidungskriterium

Der Begriff «Crowdfunding» – definiert als Sammeln von Geldern über das Internet zur Finanzierung von Projekten – lässt sich in weitere Unterkategorien gliedern. Das zentrale Unterscheidungskriterium ist dabei die Art der Gegenleistung. Diese kann einerseits einen monetären Hintergrund haben: Die Kapitalgeber und Kapitalgeberinnen erhalten eine Unternehmensbeteiligung beziehungsweise Erfolgsbeteiligung (Crowdinvesting) oder erhalten einen Zinsertrag (Crowdlending) auf das zur Verfügung gestellte Kapital.

Des Weiteren wird häufig auch das Invoice Trading dem Crowdfunding-Bereich zugeordnet. Beim Invoice Trading werden offene Rechnungen zur kurzfristigen Liquiditätsbeschaffung verkauft. Abhängig vom Geschäftsmodell der jeweiligen Plattform handelt es sich beim Invoice Trading – abhängig von der Anzahl der Kapitalgeber – um klassisches Crowdfunding (mehrere Personen finanzieren die Rechnungen) oder ein Crowdfunding-ähnliches Modell (nur eine Gegenpartei). Die drei Bereiche Crowdlending, Crowdinvesting und Invoice Trading zeichnen sich durch ihre enge Verbindung zum Finanzsektor aus und lassen sich daher dem Begriff FinTech (FinTech steht für die Kurzform der Bezeichnung «Financial Technology») zuordnen.

Die Gegenleistung für die Unterstützung einer Crowdfunding-Kampagne kann auch nicht-monetär sein. In diesen Bereich fällt das in dieser Studie als Crowdsupporting definierte Modell, welches 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). Bei einer solchen Spende stehen soziale oder altruistische Motive im Vordergrund.

Beim Crowdsupporting steht häufig die ideelle Unterstützung im Vordergrund, da die Gegenleistungen in Form von Gütern oder Dienstleistungen objektiv oftmals nur schwierig zu bewerten sind und der monetäre Gegenwert abhängig von der Kampagne teilweise nur gering ist.

Die fünf Crowdfunding-Kategorien und die damit verbundenen Gegenleistungen sind zusammenfassend in Abbildung 1 ersichtlich:

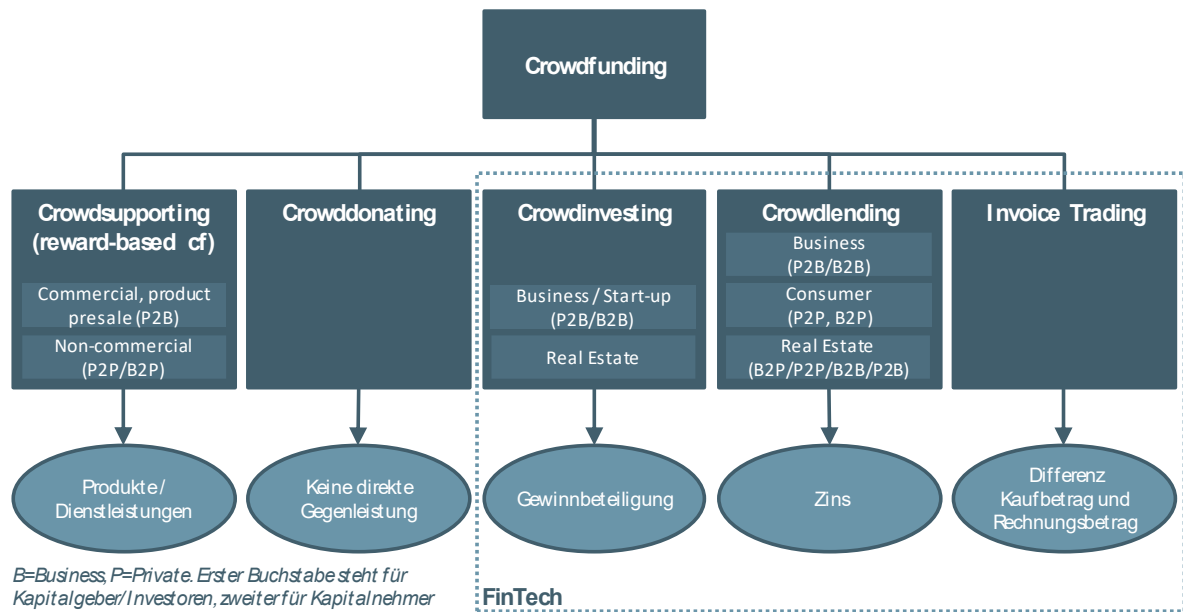


Abbildung 1: Formen und Gegenleistungen der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien

Crowdsupporting / reward-based Crowdfunding

In die Kategorie Crowdsupporting fallen häufig kreative, kulturelle oder kommerzielle Projekte sowie Projekte aus dem Sportbereich. Bei dieser Art der Finanzierung erhält die Kapitalgeberin eine in der Regel einmalige Gegenleistung in Form von Produkten, künstlerischen Werken oder Dienstleistungen. Der Kreativität der Kapitalsuchenden sind hier keine Grenzen gesetzt (bspw. Einladungen zu Veranstaltungen, Spezialeditionen oder Vorbezug eines Produktes). Crowdsupporting lässt sich in einen kommerziellen und einen nicht kommerziellen Bereich unterteilen. Besonders Unternehmen mit kommerziellem Hintergrund können Crowdsupporting für die Vorfinanzierung von Produkten einsetzen.

Crowddonating

Beim Crowddonating handelt es sich um reine Spenden, welche in der Regel nicht mit einer Gegenleistung verbunden sind. Typische Anwendungsbereiche sind soziale, karitative oder kulturelle Projekte. Crowddonating kann aber auch zur Finanzierung politischer Kampagnen genutzt werden.

Die erhobenen Daten erlauben nicht immer eine klare Unterscheidung zwischen Crowddonating und Crowdsupporting, da Geldgeberinnen und Geldgeber bei einigen Plattformen auf eine Gegenleistung verzichten können. Aus diesem Grund werden diese beiden Kategorien in dieser Studie im Hinblick auf die Volumenentwicklung gemeinsam betrachtet.

Crowdinvesting

Beim Crowdinvesting steht nicht die Finanzierung eines einzelnen Projekts im Vordergrund, sondern die Beteiligung an einem Unternehmen oder einer Immobilie in Form von Eigenkapital oder mezzaninen Finanzierungsinstrumenten (Mischformen aus Eigen- und Fremdkapital).

Im Bereich von **Crowdinvesting für Unternehmen** bietet sich diese Finanzierungsform vor allem für Unternehmen in einem frühen Entwicklungsstadium (Start-ups) an. Crowdinvesting bietet je nach Plattform auch Investorinnen und Investoren mit kleinen Beträgen die Möglichkeit, ein Jungunternehmen in der Wachstumsphase zu unterstützen. Als Gegenleistung erhalten die Investorinnen und Investoren in der Regel Anteile am Unternehmen und/oder partizipieren am Erfolg des Unternehmens. Zu beachten gilt, dass bei vielen Investitionsformen in diesem Bereich die Stimmrechte limitiert sind, um den Unternehmerinnen und Unternehmern mehr Entscheidungsfreiheiten zu gewähren.

Neben Investitionen in Unternehmen gehört auch das **Real Estate Crowdinvesting** in die Kategorie Crowdinvesting. Beim Real Estate Crowdinvesting werden die Investorinnen und Investoren (oftmals im Grundbuch eingetragene) Miteigentümer einer Immobilie. Im Gegensatz zum Erwerb von Stockwerkeigentum wird beim Miteigentum aber nicht eine einzelne Wohnung, sondern ein prozentualer Anteil einer bestehenden und vermieteten Renditeimmobilie gekauft. Die Investorinnen und Investoren partizipieren danach einerseits am Mietzins und andererseits beim Weiterverkauf an einer allfälligen Wertentwicklung der Immobilie.

Crowdlending

Crowdlending bezeichnet die Kreditvergabe an Unternehmen oder Privatpersonen durch eine Vielzahl an Investoren (Fremdkapital). Als Gegenleistung für die Kreditgewährung erhalten die Darlehensgeber Zinszahlungen, deren Höhe in der Regel vom Risiko des Kreditnehmers und der Laufzeit des Kredits abhängt. Neben Konsum- und KMU-Krediten umfasst Crowdlending auch die Vergabe von hypothekarisch-besicherten Krediten.

Kredite an Privatpersonen werden in dieser Studie als **Consumer Crowdlending** bezeichnet, solche an Unternehmen als **Business Crowdlending**. Für Kredite in Form von Hypotheken verwendet die Studie den Begriff **Real Estate Crowdlending**.

Crowdlending ist auch unter den Begriffen Peer-to-Peer Lending (P2P) oder Marketplace Lending bekannt. Besonders in Grossbritannien hat sich der Begriff P2P-Lending etabliert. In

den USA wird vor allem der Begriff Marketplace Lending verwendet. Marketplace Lending ist jedoch breiter gefasst und bezeichnet «digitale Kreditmarktplätze». Es umfasst neben klassischen P2P-Modellen auch Business-to-Business-Finanzierungen (B2B) und schliesst beispielsweise auch die Finanzierung von Unternehmen oder öffentlich-rechtlichen Körperschaften (ÖRK) durch institutionelle Investoren ein. Der Fokus dieser Studie liegt hingegen auf Crowdlending im engeren Sinne, also auf der Vergabe von Fremdkapital, welches sowohl von institutionellen als auch von privaten Investorinnen und Investoren bereitgestellt werden kann.

Invoice Trading

Bei dieser Form des Crowdfundings kaufen Investorinnen und Investoren offene Rechnungen von Unternehmen gegen einen Abschlag. Invoice Trading erlaubt es KMU also, kurzfristig Liquidität zu erhalten. Der Ertrag aus Kapitalgebersicht besteht aus der Differenz zwischen dem bezahlten Betrag für die Rechnung und dem tatsächlichen Rechnungsbetrag. Durch die direkte Verbindung von Debitoren und Investoren ergibt sich eine neue Anlageklasse. Aktuell gibt es in der Schweiz keine Plattform für Invoice Trading mehr, welche öffentlich und für nicht-professionelle Anleger mit kleinen Investitionsbeträgen zugänglich ist (im B2B Bereich hingegen gibt es mehrere solche Angebote). Deshalb erscheinen für diesen Bereich ab 2020 keine separaten Zahlen in unserer Statistik.

2.2 Motive von Kapitalnehmenden für die Lancierung von Kampagnen

Crowdfunding-Kampagnen bieten für die Kapitalnehmer sowohl finanzielle als auch nicht-finanzielle Vorteile. Auf der einen Seite ist die Hauptmotivation für Kapitalnehmer meist das Bedürfnis nach der Finanzierung eines Projektes. Auf der anderen Seite kann eine Finanzierung über Crowdfunding auch nicht-finanzielle Vorteile bieten. Crowdfunding ermöglicht Unternehmen oder privaten Projektinitianten mit (potenziellen) Kundinnen und Kunden in einen direkten Dialog zu treten und somit unmittelbare Reaktionen zu erhalten. Crowdfunding-Kampagnen eignen sich daher gut zur Gewinnung und Bindung von Kundinnen und Kunden. Ein gutes Projekt kann zudem das Image eines Anbieters fördern, respektive auf ein innovatives Projekt aufmerksam machen. Ein weiterer Vorteil einer Crowdfunding-Kampagne besteht darin, dass die Initianten eines Projekts durch eine erfolgreiche Kampagne aufzeigen können, dass es für ihre Produkte oder Dienstleistungen einen Markt gibt (Markttest). Schliesslich kann es mit Crowdfunding auch gelingen, Kapital für gute Ideen zu finden, welche üblicherweise nicht zu dem von den klassischen Geldgeberinnen geforderten Modell passen. Schwarmintelligenz kann somit dazu führen, dass Trends und gute Ideen wahrgenommen und unterstützt werden.

2.3 Abgrenzung: Initial Coin Offerings als Crowdfunding

Initial Coin Offerings (ICO) können als eine Form von Schwarm-Finanzierung für Projekte angesehen werden, welche im Bereich der Distributed Ledger Technology (DLT) anzusiedeln sind. Zahlreiche Charakteristiken eines ICO lassen sich auch mit der in dieser Studie gewählten Arbeitsdefinition von Crowdfunding vergleichen. Es finanzieren klassischerweise eine Vielzahl von Personen eine Unternehmung oder ein Projekt. Die Intermediation zwischen Geldgebenden und Geldnehmenden findet über das Internet statt. Je nach ICO sind auch unterschiedliche Entschädigungen für die Geldgeber möglich. Insofern liesse sich die Kategorisierung in Abbildung 1 auch auf ICO übertragen. Es gibt aber auch einige Unterschiede. Ein erster Unterschied besteht darin, dass bei ICO die Geldgeber Beträge häufig bereits in Kryptowährungen bezahlen und/oder ein Gegenwert in DLT-basierten Werten ausgedrückt wird. Während also ICO in der Regel stark (Blockchain-)technologielastige

Projekte finanzieren, beinhalten Crowdfunding-Kampagnen alle Arten von Projekten. Als zweites sind Crowdfunding-Projekte in der Regel an Plattformen gebunden, während ICO nicht über spezifische Plattformen laufen, sondern die Firmen das Geld direkt von den Investoren erhalten.

Nachfolgend werden in der Studie nur die im «klassischen» Sinne über Crowdfunding abgewickelten Kampagnen präsentiert. Für eine generelle Übersicht zum Thema verweisen wir auf die IFZ FinTech Study und für eine spezifische Übersicht zum Krypto-Assets-Ökosystem auf die IFZ Crypto Assets Study.³

³ Ankenbrand, T., Bieri, D. & Gattlen, A. (2025). IFZ FinTech Study 2023. Ankenbrand, T., Bieri, D. & Reichmuth, L. (2024). Crypto Assets Study 2024.

3 Crowdfunding in der Schweiz

Die erste Crowdfunding-Plattform in der Schweiz wurde im Jahr 2008 gegründet. In den darauffolgenden Jahren – insbesondere bis etwa 2017 – kam es zu einer dynamischen Phase mit zahlreichen Neueintritten von Plattformen. Seither hat sich die Dynamik jedoch deutlich verlangsamt. Per Ende April 2025 gab es 38 Plattformen mit Niederlassung in der Schweiz. Davon konnten 23 Plattformen im Jahr 2024 erfolgreiche Finanzierungs-Kampagnen verzeichnen. Zudem gibt es eine ausländische Plattform ohne Niederlassung in der Schweiz, welche aber substantielle Kampagnen-Volumen in der Schweiz erzielt.⁴

Die insgesamt 23 Plattformen mit erfolgreich finanzierten Kampagnen sind in Tabelle 1 aufgeführt. Zwei der Plattformen in Tabelle 1 haben darauf verzichtet, Daten zur Verfügung zu stellen. Für diese zwei Plattformen nahmen die Autoren Schätzungen vor. Gewisse Plattformen sind in mehr als einem Segment aktiv und somit doppelt aufgeführt.

Crowd-investing	Business / Start-up Conda, OOMNIUM
	Real Estate Crowdhouse, Crowdli, Foxstone, Investors, Solarify
Crowd-lending	Alle Segmente Cashare, CG24, Crowd4Cash, Lend/Splendit ⁵
	Business und Consumer -
	Nur Business creditworld, SwisSpeers
	Nur Real Estate Foxstone, RAIZERS
Crowd-supporting Crowd-donating	Crowdify, Fundoo, ibelieveinyou, Kickstarter, Lokalhelden, Progettiamo, SIG Impact, Wemakeit

Tabelle 1: Plattformen mit aktiven Kampagnen in der Schweiz im Jahr 2024 (Stand April 2025)

Abbildung 2 zeigt die Anzahl Ein- und Austritte im Schweizer Markt seit 2008. Die Marktentwicklung auf Ebene der Plattformen kann bislang als «selektive Konsolidierung» bezeichnet werden, bei der vor allem kleine Plattformen mit tiefen oder gar keinen Kampagnen-Volumen wieder aus dem Markt ausgetreten sind.

Die Anzahl der Crowdfunding-Plattformen in der Schweiz ist im Jahr 2024 leicht zurückgegangen. Die Plattformen GoBeyond, Neocredit und Yeswefarm haben sich vom Markt zurückgezogen. Neu in den Schweizer Markt eingetreten sind Investlend und Solarify.

⁴ Kickstarter. Ausländische Plattformen, welche nur unregelmässig und kleine Schweizer Projekte auflisten, wurden weggelassen.

⁵ Die Plattformen Lend und Splendit werden als einzelne Plattformen gezählt, gehören aber zur gleichen Firma.

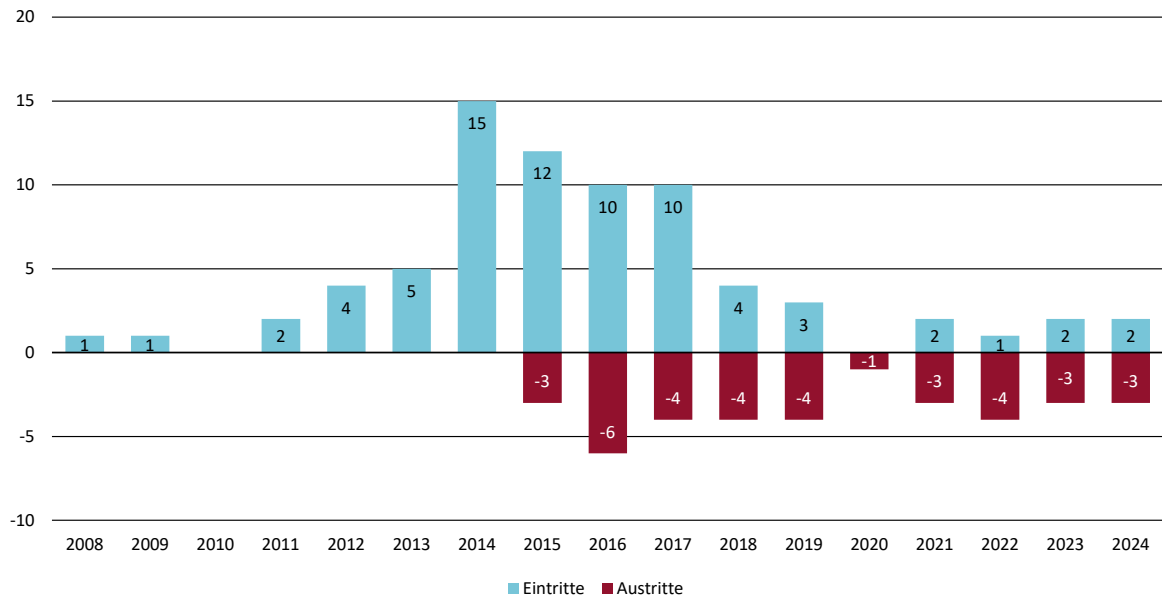


Abbildung 2: Anzahl Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt 2008 bis 2024

3.1 Marktentwicklung in der Schweiz

Abbildung 3 zeigt das Wachstum und das Gesamtvolumen aller Crowdfunding-Kategorien in der Schweiz seit 2008. Das Volumen der erfolgreich finanzierten Kampagnen war seit der Lancierung der ersten Plattform stets gestiegen. Im Jahr 2016 wurde die Schwelle von CHF 100 Millionen überschritten. Im Jahr 2018 erreichte das Volumen mit mehr als einer halben Milliarde Franken einen weiteren Meilenstein.

Im Jahr 2024 wurde ein Volumen von CHF 550.2 Millionen über Crowdfunding-Plattformen abgewickelt. Damit konnte der seit 2021 zu beobachtende Rückgang des Finanzierungsvolumens gestoppt werden. Die Anzahl erfolgreicher Finanzierungs-Kampagnen ging leicht um 0.5 Prozent auf 4'071 zurück.⁶

Den grössten Anteil am gesamten Crowdfunding-Volumen machte 2024 erneut das Crowdlending mit einem Volumen von CHF 406.1 Millionen und einem Anstieg von 2.0 Prozent gegenüber dem Vorjahr aus. An zweiter Stelle folgt Crowdinvesting mit einem Volumen von CHF 117.1 Millionen (-11.0%). Das Volumen von Crowdsupporting/Crowddonating hat gegenüber 2023 ebenfalls abgenommen und betrug im Jahr 2024 noch CHF 27.1 Millionen (-7.2%).

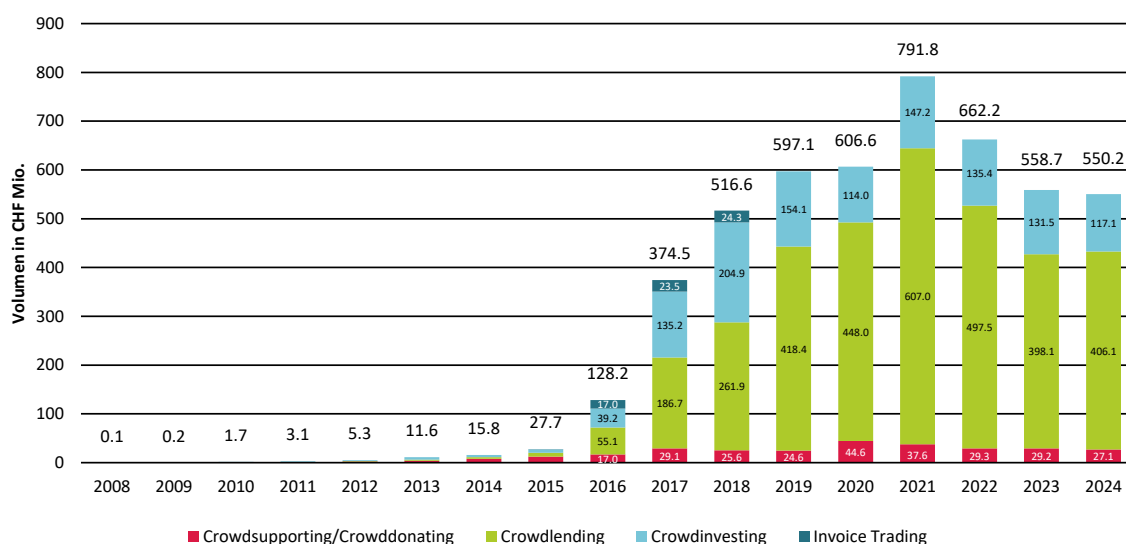


Abbildung 3: Entwicklung erfolgreich finanzierter Kampagnen nach Volumen von 2008 bis 2024⁷

⁶ Der Begriff «Kampagne» dient als Überbegriff für die Finanzierung von verschiedenen Projekten, Krediten, Unternehmen oder Immobilien. Eine Kampagne gilt dann als «erfolgreich finanziert», wenn Geld vom Geldgeber zum Geldnehmer fliesst. Bei Kampagnen mit fixer Zielsumme ist dies nur bei Erreichung dieses Betrages der Fall (all-or-nothing Modell). Ist keine fixe Zielsumme definiert und fliesst trotzdem Geld, so wird die Kampagne in unserer Auswertung ebenfalls als erfolgreich gewertet. Das angegebene Volumen gibt somit lediglich Auskunft über die Summe der geflossenen Gelder. Nicht berücksichtigt wird, ob die finanzierte Kampagne im Nachgang auch in ein erfolgreiches Projekt umgesetzt werden kann.

⁷ Das Volumen von zwei Plattformen wurde von den Autoren geschätzt.

3.2 Crowdsupporting/Crowddonating

Im Jahr 2024 wurden über Crowdsupporting/Crowddonating-Plattformen insgesamt 1'574 Projekte im Umfang von CHF 27.1 Millionen finanziert. Das Volumen ging gegenüber dem Vorjahr um 7.24 Prozent zurück. Die Anzahl Kampagnen reduzierten sich gegenüber 2023 um 7.63 Prozent. Im Jahr zuvor konnten die Anzahl Kampagnen noch einen Zuwachs von 2.53 Prozent verzeichnen und eine leichte Abnahme von 0.45 Prozent beim Volumen. Die Volumina im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating bewegen sich weiterhin auf dem Niveau der Vor-Corona-Jahre.

In Abbildung 4 sind die Volumina im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating von 2012 bis 2024 ersichtlich. Für die Jahre 2015 bis 2024 können die Volumina zusätzlich in einzelne Kategorien aufgeteilt werden. Die detaillierte Unterteilung von erfolgreich finanzierten Kampagnen in die verschiedenen Kategorien ist in Abbildung 5 und Tabelle 2 ersichtlich.

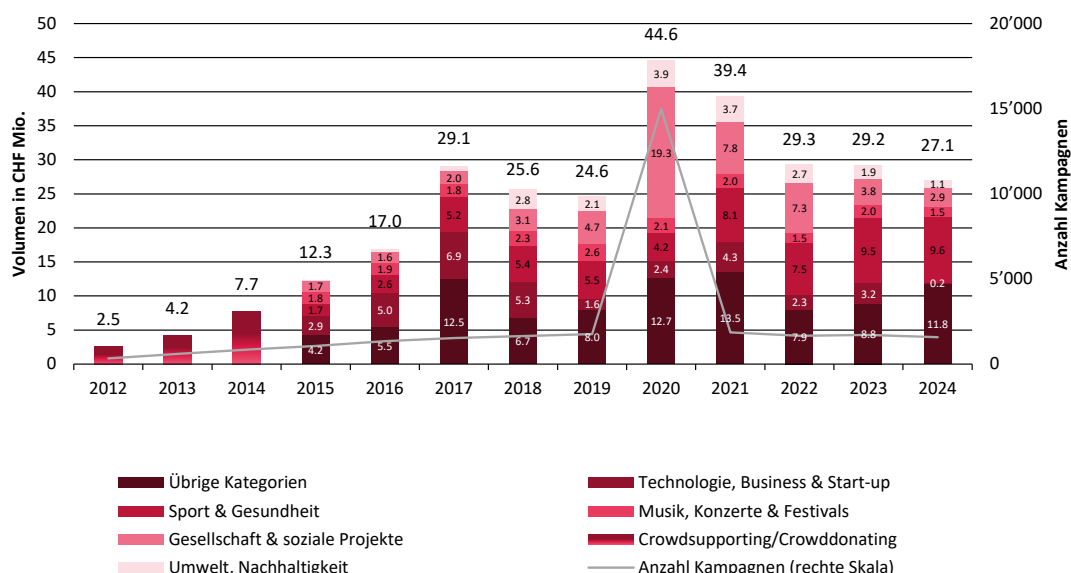


Abbildung 4: Crowdsupporting/Crowddonating Volumen und Anzahl Kampagnen 2012-2024

Die volumenmässig grösste Kategorie ist «Sport, Gesundheit». In diesem Bereich wurden CHF 9.6 Millionen vermittelt. Der Erfolg im Bereich Sport hängt einerseits mit den beiden Plattformen fundoo und I believe in you zusammen, welche sich ausschliesslich Sportkampagnen widmen. Andererseits vermitteln auch andere Plattformen (ohne spezifischen Themenfokus) im Bereich Sport substantielle Volumina.

Gemessen am Volumen ist der zweitgrösste Bereich «Gesellschaft, soziale Projekte». Im Jahr 2024 wurden Volumina im Umfang von CHF 2.9 Millionen gesammelt.

Eine hohe Relevanz nimmt Crowdsupporting/Crowddonating in der Kultur- und Kreativwirtschaft ein.⁸ In der Summe wurden in diesem Bereich mittels Crowdfunding im vergangenen Jahr schätzungsweise CHF 8 bis 9 Millionen gesammelt. Der grösste Teil davon entfiel auf die Kategorien «Musik, Konzerte, Festivals», «Kunst» und «Medien, Buch, Literatur» und «Diverses». Dank Crowdfunding wurden im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft schätzungsweise 550 Projekte erfolgreich finanziert. Dies ist ein beachtlicher Wert.

⁸ Folgende Kategorien wurden der Kultur- und Kreativwirtschaft zugerechnet: Design; Film, Video; Fotografie; Games; Kunst; Medien, Buch, Literatur; Mode; Musik, Konzerte, Festivals; Tanz, Theater; Diverses. In der Kategorie Technologie, Business, Start-up befinden sich erfahrungsgemäss jeweils auch zahlreiche Projekte aus der Kultur und Kreativwirtschaft. Wir schätzen deren Anteil auf etwa 15 bis 30 Prozent.

Crowdfunding stellt aber gerade im Kulturbereich oftmals nur einen Teil der Finanzierung dar. Vor allem öffentliche Fördermassnahmen haben diesbezüglich eine grosse Bedeutung.⁹

Wie Tabelle 2 zeigt, unterscheiden sich die durchschnittlich erzielten Kampagnensummen je nach Kategorie deutlich. Über alle Kategorien hinweg lag der Durchschnittswert im Jahr 2024 bei ca. CHF 17'300. Das höchste durchschnittliche Finanzierungsvolumen wurde im Bereich «Tourismus, Hotellerie» mit ca. CHF 41'000 erzielt. In vielen anderen Bereichen liegen die durchschnittlichen Finanzierungsvolumen hingegen lediglich zwischen CHF 8'000 und 18'000.

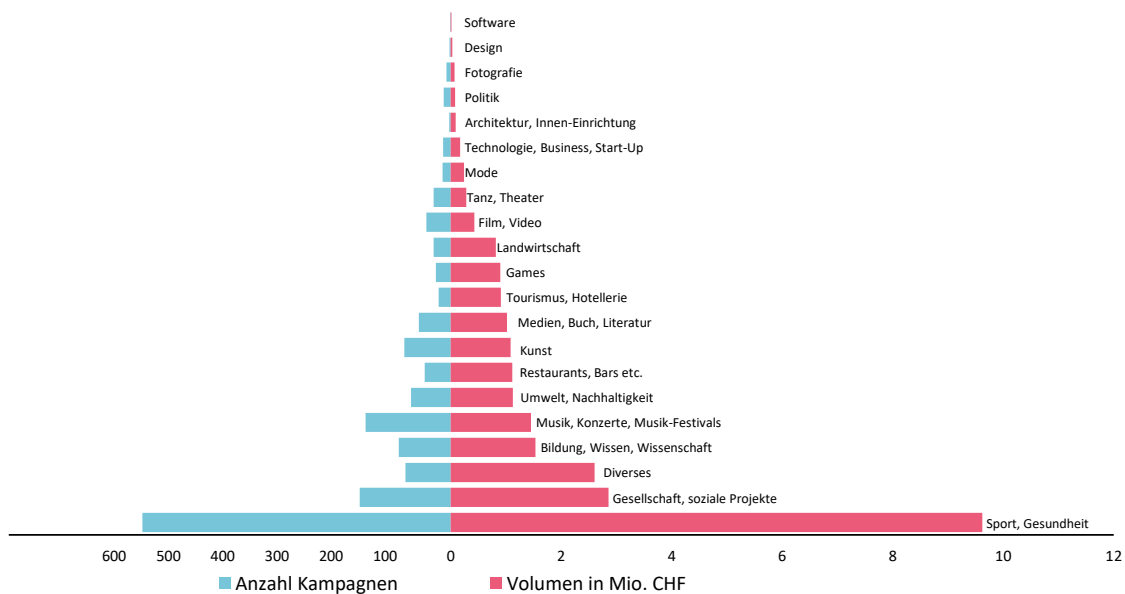


Abbildung 5: Crowdsupporting- und Crowddonating-Kampagnen und -Volumen nach Themen

⁹ Vgl. dazu auch: Dietrich, A., Amrein, S. & Wernli, R. (2016). Crowdfunding im Kulturbereich.

Kategorie	Volumen in CHF			Anzahl Kampagnen			Ø Volumen in CHF		
	2024	2023	Δ	2024	2023	Δ	2024	2023	Δ
Sport, Gesundheit	9'620'463	9'490'613	129'849	558	554	4	17'241	17'131	110
Gesellschaft, soziale Projekte	2'856'452	3'811'944	-955'492	165	250	-85	17'312	15'248	2'064
Umwelt, Nachhaltigkeit	1'123'963	1'917'972	-794'009	72	84	-12	15'611	22'833	-7'222
Diverses (bzw. nicht zuordbar)	3'243'442	1'606'815	1'636'627	131	100	31	24'759	16'068	8'691
Musik, Konzerte, Musik-Festivals	1'452'270	2'038'522	-586'252	154	191	-37	9'430	10'673	-1'243
Restaurants, Bars etc.	1'113'845	1'361'488	-247'643	47	55	-8	23'699	24'754	-1'055
Bildung, Wissen, Wissenschaft	1'534'262	675'693	858'569	94	53	41	16'322	12'749	3'573
Landwirtschaft	813'971	481'428	332'543	31	33	-2	26'257	14'589	11'668
Kunst	1'085'207	1'144'963	-59'756	84	87	-3	12'919	13'160	-241
Games	897'297	479'211	418'086	27	26	1	33'233	18'431	14'802
Medien, Buch, Literatur	1'020'056	745'968	274'088	58	68	-10	17'587	10'970	6'617
Film, Video	428'492	407'099	21'393	44	35	9	9'738	11'631	-1'893
Mode	240'753	375'247	-134'494	15	25	-10	16'050	15'010	1'040
Technologie, Business, Start-Up	170'399	3'159'791	-2'989'392	14	17	-3	12'171	185'870	-173'699
Design	26'273	37'190	-10'917	2	5	-3	13'137	7'438	5'699
Politik	76'980	265'691	-188'711	13	18	-5	5'922	14'761	-8'839
Tanz, Theater	282'274	406'789	-124'515	31	40	-9	9'106	10'170	-1'064
Fotografie	68'757	123'242	-54'485	8	12	-4	8'595	10'270	-1'676
Architektur, Innen-Einrichtung	87'763	174'469	-86'706	3	9	-6	29'254	19'385	9'869
Tourismus, Hotellerie	908'683	150'260	758'423	22	10	12	41'304	15'026	26'278
Software	10'608	6'200	4'408	1	8	-7	10'608	775	9'833

Tabelle 2: Investitionen in Crowdsupporting und Crowddonating nach Bereich

Im Zusammenhang mit den oben dargestellten Crowdfunding-Volumina stellt sich die Frage nach der Relevanz dieser Finanzierungsform im Vergleich zu etablierteren Finanzierungsquellen. Zusammenfassend lässt sich festgehalten, dass sich Crowdsupporting und Crowddonating weiterhin in einer klaren Nische bewegen. Während dank Crowdfunding im Bereich Kultur- und Kreativwirtschaft im Jahr 2024 rund CHF 8 Millionen finanziert wurden, hat die öffentliche Hand beispielsweise im Jahr 2021 fast CHF 3 Milliarden für Kultur aufgewendet.¹⁰ Auch die im Crowddonating gesammelten Spendenvolumen sind im Vergleich zu den in der Schweiz gesamthaft gesammelten Spendeneinnahmen von rund CHF 2.2 Milliarden Spendenvolumen sehr klein.¹¹

Nichtsdestotrotz sind die insgesamt 1'574 erfolgreich finanzierten Kampagnen im Jahr 2024 durchaus beachtlich. Seit der Gründung der ersten Plattformen wurden im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating über 17'800 Kampagnen mit rund 1.8 Millionen

¹⁰ Schweizerische Eidgenossenschaft, Bundesamt für Statistik (2023). Öffentliche Kulturfinanzierung. Online (09.05.2025): <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kultur-medien-informationsgesellschaft-sport/kultur/kulturfinanzierung/oeffentliche.html>

¹¹ Wert für Jahr 2024: Stiftung Zewo (2025). Zewo Spendenstatistik. Online (09.05.2025): <https://zewo.ch/de/spendenstatistik/>

Für eine Analyse zum Thema Fundraising und Crowdfunding, siehe auch: Dietrich, A. & Amrein, S. (2020). Crowdfunding und Fundraising. In: M. Urselmann (Hrsg.), Handbuch Fundraising. Springer.

Unterstützungsbeiträgen (Anzahl) finanziert. Unter Einbezug der vielen temporär entstandenen Plattformen (z.B. für die Unterstützung des lokalen Gewerbes mittels Gutschein-Verkaufs) während der Covid-Phase sind es sogar über 30'900 Kampagnen.

Sehr positiv hervorzuheben ist die seit Jahren konstant hohe Erfolgsquote von Crowdsupporting/Crowddonating-Kampagnen in der Schweiz. Im Jahr 2024 konnte eine Erfolgsquote von sehr hohen 74 Prozent erreicht werden. Das bedeutet, dass drei von vier Projekten ihr definiertes Finanzierungsziel erreichen konnten.

Historisch lag diese Quote in der Schweiz immer klar über 60 Prozent. Im internationalen Vergleich dürfte dies klar überdurchschnittlich sein. So beträgt beispielsweise die Erfolgsquote bei der grössten Plattform der Welt (Kickstarter) etwa 40 Prozent.¹² Die hohe Erfolgsquote in der Schweiz dürfte nicht zuletzt auch mit der Betreuung der entsprechenden Projekte durch die Plattformen zusammenhängen. Die Beratung hat bei vielen Schweizer Plattformen eine hohe Bedeutung und viele Plattformen bieten Tutorials und teilweise auch Kurse an.

Innerhalb von Crowdsupporting/Crowddonating hat sich in den letzten Jahren eine klare Marktstruktur herausgebildet. Die Marktanteile verteilen sich auf zwei grosse und vier mittelgrosse Plattformen. Diese sechs grössten Plattformen haben einen Marktanteil von knapp 97 Prozent des Marktes.

Die Geschäftsmodelle der Plattformen können stark variieren. Einerseits gibt es Plattformen mit klarem Themenfokus, wie zum Beispiel Sport. Andererseits gibt es auch Plattformen mit einem breiteren thematischen Fokus. Zudem sind verschiedene Banken mit eigenen Plattformen aktiv.

Tabelle 3 zeigt die Gebührenmodelle der Plattformen, welche im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating tätig sind. Die Gebühren liegen zwischen null und zwölf Prozent des gesammelten Betrags. Zwei Plattformen erheben keine Gebühren: Lokalhelden wird durch Raiffeisen betrieben, Progettiamo wird von der öffentlichen Hand unterstützt.

Plattform	Auszahlungsmodell ¹³	Online seit	Gebühr auf gesammelten Betrag	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
Crowdfunder	all-or-nothing	2012	9-11%	9% Crowdfundings, 11% für Etappen-Crowdfundings (mehrere Zielbeträge), ca.3 % für soziale Projekte
Fundoo	keep-it-all	2018	5-8% + 1.9%	8% Servicegebühr, CHF 250.00 jährliche Lizenz
I believe in you	all-or-nothing	2013	12%	4 % Finanzdienstleistung 8 % Servicegebühr
Kickstarter	all-or-nothing	2009	8-10%	5% Administrationsgebühr, 3-5% Zahlungsgebühr
Lokalhelden	all-or-nothing & keep-it-all	2016	0%	keine Plattformgebühren (Transaktionsgebühren von Drittanbietern werden weiter verrechnet)
Progettiamo	all-or-nothing	2014	0%	
SIG Impact	all-or-nothing	2018	0%	0% für Kunden von SIG
wemakeit	Crowdsupporting: all-or-nothing Crowddonating: keep-it-all	2012	6% / 5%	Crowdsupporting: 6% Servicegebühren + Zahlungsgebühren (wemakeit) Crowddonating: 5% Zahlungs- + Servicegebühr (colibri)

Tabelle 3: Gebührenmodelle der Crowdsupporting/Crowddonating-Plattformen

¹² Kickstarter (2025). Kickstarter in Zahlen. Online (13.05.2025): <https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=hello>

¹³ Bei einem All-or-Nothing Modell wird der Betrag nur an die Initianten ausbezahlt, wenn ein Zielbetrag erreicht wird. Ansonsten geht der Betrag zurück an die Geldgeber.

3.3 Crowdlending

Innerhalb von Crowdlending werden drei Kategorien unterschieden. Nicht hypothekarisch gedeckte Kredite an Privatpersonen werden als *Consumer Crowdlending* bezeichnet, solche an Unternehmen als *Business Crowdlending* und für hypothekarisch besicherte Kredite verwendet die Studie den Begriff *Real Estate Crowdlending*. Bei Letzterem handelt es sich auf den meisten Plattformen nicht um klassische Eigenheimfinanzierungen für Privatpersonen, sondern um Zwischenfinanzierungen für Immobilienentwicklungsprojekte. Diese Kredite sind meist kurzfristig angelegt und werden zu einem späteren Zeitpunkt häufig durch Bankfinanzierungen abgelöst.

Die Schweizer Crowdlending-Plattformen unterscheiden sich in ihrer strategischen Ausrichtung: Während einige Plattformen gezielt nur in einem Crowdlending-Bereich aktiv sind, decken andere das gesamte Spektrum von Konsum-, KMU- und Hypothekarkrediten ab.

Per Ende 2024 wurden in der Schweiz über insgesamt acht Plattformen Crowdlending-Kredite vergeben. Neue Markteintritte in diesem Bereich gab es zuletzt im Jahr 2017. Neben klassischen Crowdlending-Plattformen gibt es auch sogenannte «Umbrella Plattformen», welche Anlagegelder bündeln und in Kredite bestehender Crowdlending-Plattformen investieren. Ein Beispiel dafür ist die 2017 lancierte Lendity. Des Weiteren bietet der liechtensteinische Asset Manager NSF Wealth Management mit dem SME Lending Fund Switzerland SICAV einen Alternative Investment Fund (AIF) mit Fokus auf KMU-Kredite in der Schweiz an.

In der Vergangenheit engagierten sich verschiedene Banken und Versicherungen im Bereich Crowdlending, haben sich mittlerweile jedoch grösstenteils wieder aus dem Markt zurückgezogen. So stellte die Luzerner Kantonalbank ihr Angebot Funders im Jahr 2023 wieder ein. Die Plattform Lendico, welche im Eigentum von PostFinance war, wurde bereits 2019 von der Switzerland AG (Betreiberin von Lend und Splendit) übernommen. Im Gegenzug beteiligte sich PostFinance finanziell an Lend.¹⁴ Auch Neocredit, eine 2019 gegründete Plattform mit Beteiligung der französischen Plattform credit.fr und der Vaudoise Versicherung, wurde 2024 eingestellt. Vaudoise hatte zuvor im Jahr 2022 sämtliche Anteile an Neocredit übernommen.¹⁵ Eine Ausnahme bildet die Plattform Swisspeers, an der sich seit 2021 die Basellandschaftliche Kantonalbank als strategische Investorin beteiligt.¹⁶

Wie in Abbildung 6 ersichtlich, erreichte der Schweizer Crowdlending-Markt im Jahr 2024 ein Volumen von CHF 406.1 Millionen – ein leichter Anstieg von 2.0 Prozent gegenüber dem Vorjahr (CHF 398.1 Mio.). Das Segment Business Crowdlending belief sich auf CHF 133.6 Millionen und wuchs damit nur marginal um 0.6 Prozent gegenüber 2023 (CHF 132.8 Mio.). Deutlich dynamischer entwickelte sich der Bereich Consumer Crowdlending: Das Volumen der an Privatpersonen vergebenen Kredite stieg um 19.1 Prozent auf CHF 73.1 Millionen (Vorjahr: 61.4 Mio.). Das im Jahr 2024 erreichte Volumen stellt das bislang zweithöchste Jahresvolumen im Bereich Crowdlending in der Schweiz dar. Rückläufig zeigte sich hingegen der Bereich Real Estate Crowdlending, dessen Volumen um 2.2 Prozent auf CHF 199.4 Millionen sank (Vorjahr: CHF 203.9 Mio.).

Die im Crowdlending vergebenen Kreditsummen unterscheiden sich abhängig vom Segment deutlich. Im Jahr 2024 lag das durchschnittliche Kreditvolumen bei KMU-Krediten bei rund CHF 255'500 (Vorjahr: ca. CHF 235'000). Im Consumer Crowdlending stiegen die

¹⁴ PostFinance (2019). Medienmitteilung: LEND übernimmt Lendico und geht Kooperation mit PostFinance ein. Online (01.04.2020): <https://www.postfinance.ch/de/ueber-uns/medien/newsroom/medienmitteilungen/lend-uebernimmt-lendico-kooperation-mit-postfinance.html>

¹⁵ Gruppe Vaudoise Versicherungen (2023). Jahresbericht 2022, S. 17.

¹⁶ Basellandschaftliche Kantonalbank (2021). Medienmitteilung vom 09.12.2021. BLKB beteiligt sich als strategische Investorin an swisspeers AG. Online (01.04.2023): <https://www.blkb.ch/news-article/BLKB-beteiligt-sich-als-strategische-Investorin-an-swisspeers-AG>

durchschnittlichen Kreditsummen auf rund CHF 44'500 (Vorjahr: CHF 39'500). Dieser Wert lag im Jahr 2013 noch bei CHF 18'000 und ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Es ist davon auszugehen, dass sich dieses Niveau im Consumer Crowdlending künftig stabil bleibt, da es mit dem durchschnittlichen Konsumkredit-Volumen in der Schweiz vergleichbar ist.¹⁷ Im Bereich Real Estate Crowdlending belief sich das durchschnittliche Kreditvolumen im Jahr 2024 auf rund CHF 782'000.

Auch bei den Verwendungszwecken der Kredite zeigen sich grosse Unterschiede zwischen den Segmenten. Im Business Crowdlending stehen Projektfinanzierungen, Umschuldungen sowie kurzfristige Kredite zur Liquiditätssicherung im Vordergrund. Im Bereich Consumer Crowdlending werden hingegen vor allem Kredite für Umschuldungen, Bildung, Fahrzeuganschaffungen, Reisen oder Hochzeiten benötigt. Detaillierte statistische Angaben zu den Verwendungszwecken liegen für die Schweiz leider nicht vor.

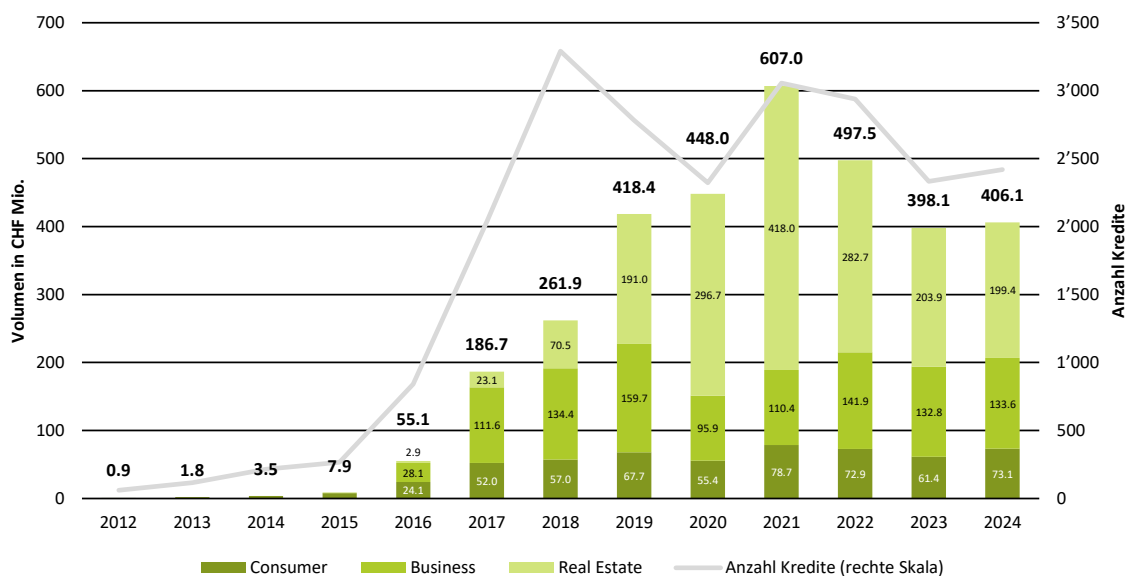


Abbildung 6: Crowdlending Volumen Schweiz 2012-2024¹⁸

¹⁷ ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2023). Jahresbericht 2022. S. 13.

¹⁸ Das Volumen einer Plattform im Bereich Crowdlending wurde von den Autoren geschätzt.

Bei der Einordnung der Volumenzahlen im Crowdlending stellt sich die Frage nach der Relevanz des jeweiligen Crowdlending-Segments. Eine sinnvolle Bezugsperspektive bietet der Vergleich mit den jeweiligen Teilmärkten, in denen die Crowdlending-Plattformen operieren. Nachfolgend wird aufgezeigt, wie sich die Gesamtmärkte für Konsumkredite (Consumer Crowdlending), KMU-Kredite (Business Crowdlending) und Hypothekarkredite (Real Estate Crowdlending) entwickelt haben und welchen Anteil der Crowdlending-Markt jeweils daran hat.

Das ausstehende Volumen an Konsumkrediten in der Schweiz betrug per Ende 2024 CHF 9.0 Milliarden. Im Verlauf des Jahres 2024 wurden insgesamt 116'716 neue Konsumkredite im Umfang von rund CHF 4.2 Milliarden abgeschlossen.¹⁹ Mit 1'641 vermittelten Krediten blieb das Consumer Crowdlending im Vergleich zum Gesamtmarkt (116'716) weiterhin in einer Nische. Da der Gesamtmarkt der abgeschlossenen Konsumkredite 2024 rückläufig war, erhöhte sich der Marktanteil des Consumer Crowdlending leicht auf 1.4 Prozent (vgl. Abbildung 7).

Im Jahr 2024 belief sich das von Schweizer Banken im Inland vergebene Kreditvolumen an Private, Unternehmen und die öffentliche Hand auf CHF 1'391.7 Milliarden. Ein Grossteil dieser Kredite – insgesamt CHF 1'205.1 Milliarden – sind hypothekarisch besichert. Privatpersonen hielten per Ende 2024 Kredite im Umfang von CHF 942.3 Milliarden. Unternehmen nahmen Kredite in der Höhe von CHF 449.4 Milliarden auf, wobei 89.6 Prozent dieses Volumens auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit weniger als 249 Mitarbeitenden entfielen. Weitere CHF 26.8 Milliarden entfielen auf Kredite an öffentlich-rechtliche Körperschaften.²⁰

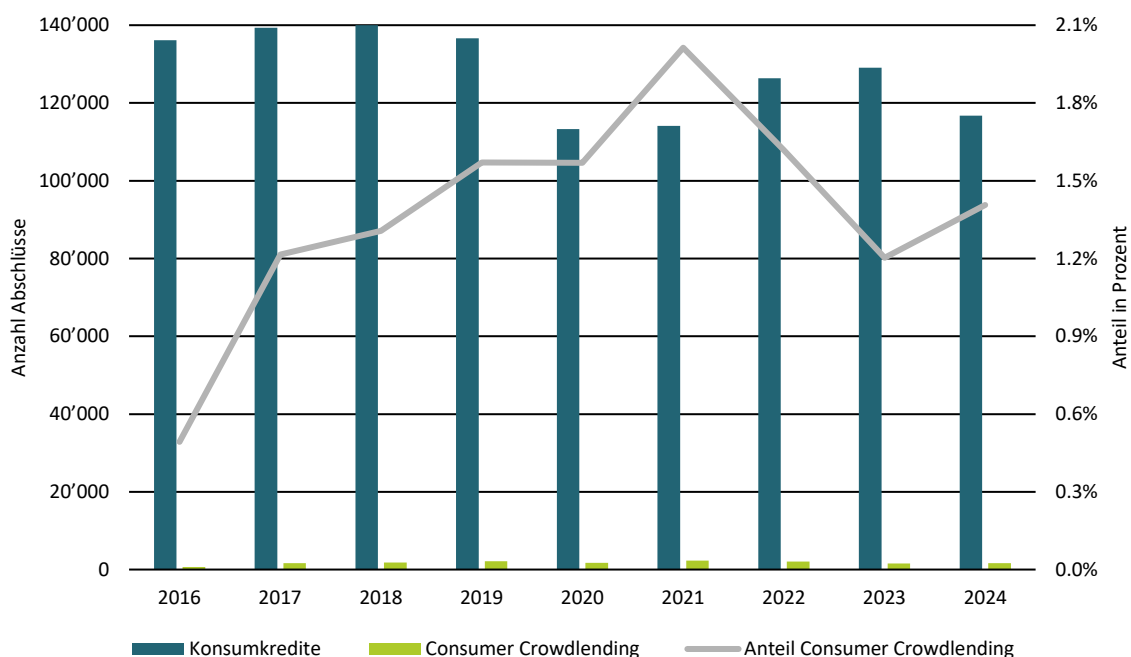


Abbildung 7: Anteil von Consumer Crowdlending an Neuabschlüssen von Konsumkrediten 2016-2024²¹

¹⁹ ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2025). Jahresbericht 2024. S. 12-13.

²⁰ SNB (2025). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank. Online (13.05.2025): <https://data.snb.ch/>

²¹ ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2025). Jahresbericht 2024.

Bei diesen Werten aus der Statistik der Schweizerischen Nationalbank handelt es sich um Bestandeszahlen, also um Kreditvolumen, die per Ende 2024 in den Bilanzen der Schweizerischen Banken ausstehend waren. Das jährlich neu vergebene Kreditvolumen lässt sich nur schätzen. So gehen wir davon aus, dass im schweizerischen Hypothekarkreditmarkt im Privatkundenbereich jährlich Kredite im Umfang von CHF 150 bis 180 Milliarden verlängert oder neu abgeschlossen werden. Vor diesem Hintergrund erscheint das im Jahr 2024 im Hypothekarbereich über Crowdlending-Plattformen vergebene Volumen von CHF 199.4 Millionen im Vergleich zum Gesamtmarkt als vernachlässigbar.

Gleiches gilt für den KMU-Kreditmarkt. Das Volumen von CHF 402.9 Milliarden in den Bilanzen der Banken ist massiv grösser als das im Jahr 2024 abgeschlossene Volumen im Business Crowdlending in der Höhe von CHF 133.6 Millionen.²² Eine im Auftrag des Staatssekretariates für Wirtschaft SECO vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ durchgeführte, repräsentative Umfrage im Jahr 2021 hat gezeigt, dass in der Schweiz auf den ersten Blick keine Engpässe in der KMU-Kreditversorgung bestehen. So lehnten Banken lediglich 3 Prozent aller Kreditanträge von KMU ab – ein im internationalen Vergleich tiefer Wert (Ablehnungsquote im Euroraum 2020: 5 Prozent). Zudem zeigt die Studie eine hohe Zufriedenheit der KMU mit ihren Bankbeziehungen. Nur 1.4 Prozent der befragten KMU wechselten 2021 ihre Hausbank.

Auf den zweiten Blick zeigte sich aber auch, dass es eine grosse Gruppe sogenannter «entmutigter» KMU-Kreditnehmenden gibt. Jedes zehnte KMU mit Finanzierungsbedarf verzichtet aus diversen Gründen trotzdem darauf, einen Kreditantrag bei einer Bank zu stellen. Dies entspricht einem markanten Anstieg gegenüber 2016, als erst 6 Prozent der Befragten zur Gruppe der Entmutigten zählten (aktuellere Zahlen sind leider nicht vorhanden). Die Gruppe der entmutigten Firmen ist insgesamt mehr als 60-mal so gross wie jene der KMU, deren Kreditanträge tatsächlich abgelehnt wurden. Schätzungsweise rund 16'000 Schweizer KMU gehören in der Schweiz also in die Gruppe der entmutigten Firmen. Gerade diese KMU könnten für Crowdlending-Plattformen eine interessante Kundengruppe darstellen.

In den genannten Volumenzahlen zum Unternehmenskreditmarkt nicht enthalten sind Kredite, welche ausserhalb des regulären Bankensystems im sogenannten Private Debt-Markt vergeben werden. Zu den Kreditgebern in diesem Segment zählen unter anderem Private Debt Fonds, Family Offices, Versicherungs-Unternehmen oder Pensionskassen.²³

Mit Blick auf die Volumina in allen drei Crowdlending-Segmenten lässt sich auch für das Jahr 2024 festhalten, dass es sich weiterhin um einen Nischenmarkt handelt. Gleichzeitig zeigen die im Vergleich zum traditionellen Kreditmarkt tiefen Kreditvolumina in allen drei Segmenten auch das bestehende Wachstumspotenzial von Crowdlending als alternative Finanzierungsform.

Die Gebühren im Crowdlending beziehen sich in der Regel auf die Höhe der Kreditsumme (vgl. Tabelle 4). Gebühren fallen oftmals sowohl auf Seiten der Kreditgeber als auch der Kreditnehmer an. Zudem können sie sowohl beim Abschluss oder laufend während der Kreditlaufzeit erhoben werden. Entsprechend gross ist die Bandbreite und die Gebührenmodelle sind teilweise nur schwierig miteinander vergleichbar.

²² SNB (2025). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank. Online (13.05.2025): <https://data.snb.ch/>

²³ Eine Studie des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ hat 2019 zum ersten Mal Aufschluss über den Private Debt Markt Schweiz geben. Siehe dazu: Birrer, T., Bauer, M. & Amrein, S. (2019). Unternehmensfinanzierung mit Private Debt in der Schweiz.

Plattform	Business Crowdlending		Consumer Crowdlending		Real Estate Crowdlending	
	Kreditnehmer	Investor	Kreditnehmer	Investor	Kreditnehmer	Investor
Cashare	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.	k.A.
CG24 Group	3.5%-4% + bis zu CHF 150 Administrationsgebühr	1.3% (Rabatt von bis zu 40% je nach Portfoliogrösse)	Administrationsgebühr bis CHF 150	1.3% (Rabatt von bis zu 40% je nach Portfoliogrösse)	3% + 1% + CHF 150 Gebühr	1.3% (Rabatt von bis zu 40% je nach Portfoliogrösse)
Creditworld	1.35-1.5% einmalig + 0.35-1.95% p.a.	keine				
Crowd4Cash	0.8% p.a.	0.9% p.a.	0.8% p.a.	0.9% p.a.	0.8% p.a.	0.9% p.a.
Foxstone					k.A.	k.A.
Lend	ab 0.7%	1% p.a.	ab 1.5%	1% p.a.	ab 1.5%	1% p.a.
Raizers					5-7%	keine
Splendit			CHF 120 p.a.	2% einmalig		
Swisspeers	1-6%	15-30% der Zinsen				

Tabelle 4: Gebührenmodelle der Crowdlending-Plattformen der Schweiz

3.4 Crowdfunding

Im Jahr 2024 wurden über sieben Schweizer Plattformen erfolgreiche Crowdfunding-Kampagnen abgewickelt. Insgesamt wurden 78 erfolgreiche Kampagnen durchgeführt (Vorjahr: 55). Das Volumen sank gegenüber 2023 um 10.9 Prozent von CHF 131.5 Millionen auf CHF 117.1 Millionen.

Der grösste Teil des Volumens im Crowdfunding stammt auch im Jahr 2024 aus dem Immobilien-Bereich (vgl. Abbildung 8). Dieser Teilmarkt entstand in der Schweiz erst im Jahr 2015 und erreichte 2024 ein Volumen von CHF 99.5 Millionen (Vorjahr: CHF 109.0 Mio.). Der Wert bezieht sich auf den über Crowdfunding gesammelten Eigenkapitalanteil. Der Fremdkapitalanteil wird in der Regel von Banken finanziert.

Ein Grossteil des Volumens im Crowdfunding entfallen weiterhin auf die Plattformen crowdhouse (gegründet 2015), Conda (2021) und Foxstone (2017). Daneben haben Crowdli (2017), Imvesters (2019), OOMNIUM (2023) und Solarify (2024) zum Marktvolumen beigetragen. Bei den meisten Plattformen betragen die Mindestinvestitionssummen in der Regel mehrere zehntausend Franken.

Obwohl das Zinsniveau 2024 wieder gesunken ist, zeigt sich der Markt für Real Estate Crowdfunding anspruchsvoll. Das Investorenverhalten bleibt angesichts konjunktureller Unsicherheiten verhaltener – und einzelne Plattformen haben auch ihr Geschäftsmodell etwas angepasst. Im Jahr 2024 konnten im Real Estate Crowdfunding aber alle 56 angebotenen Immobilien finanziert werden. Die durchschnittliche Investitionssumme einer Investorin respektive eines Investors lag bei rund CHF 75'000.

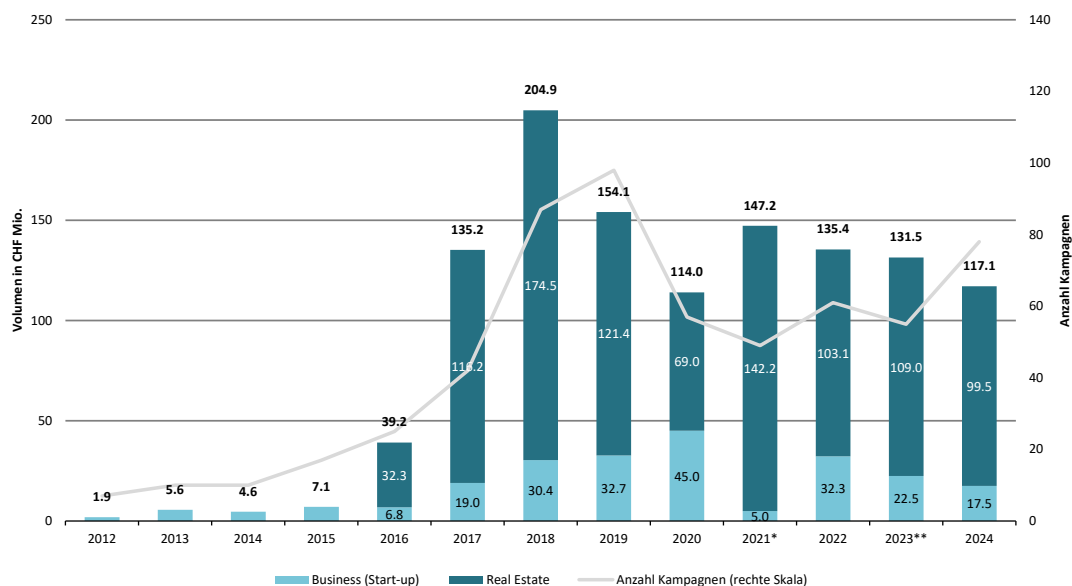


Abbildung 8: Crowdfunding Volumen Schweiz 2012-2024²⁴

²⁴ *Die Abnahme im Business (Start-up) Crowdfunding im Jahr 2021 ist damit zu begründen, dass Verve Ventures in der Auswertung nicht mehr berücksichtigt wurde.

**Das Volumen einer Plattform im Bereich Real Estate Crowdfunding wurde von den Autoren geschätzt.

Tabelle 5 bietet einen Überblick über die verschiedenen Gebühren der Crowdfunding-Plattformen.

Bereich	Plattform	Online seit	Auszahlungsmodell	Gebührenmodelle
Business (Start-up) Crowdfunding	CONDA	2021	keep-it-all sobald Fundingschwelle erreicht ²⁵	Vorbereitungskosten und Erfolgshonorar
	OOMNIUM	2023	keep-it-all sobald Fundingschwelle erreicht	Fixkosten für Kampagnen-Vorbereitung, Plattform-Kommission (erfolgsbasiert und volumenabhängig), Zahlungsverkehrskommission
Real Estate Crowdfunding	Crowdhouse	2015	all-or-nothing	3% des Immobilienkaufpreises für die Vermittlung, danach 3% auf den Nettomiettertrag für das Immobilien Asset-Management
	Crowdli	2017	k.A.	3% Vermittlungshonorar, 0.6% Abwicklungsgebühr, 1.5% Assetmanagement-Gebühr (von den Netto-Mieteinnahmen)
	Foxstone	2017	k.A.	3% des Immobilienkaufpreises. Danach 0.05%-0.25% der letzten Vermögensbewertung als Verwaltungsgebühr
	Investers	2019	all-or-nothing	3% des Immobilienkaufpreises, danach 3% des Nettoertrages (Miete).
	Solarify	2016	all-or-nothing	Keine Gebühr bei der Crowd-Investition; 85% der Nettoerträge aus dem Stromverkauf geht an die Crowd-Investor:innen (Panelbesitzer:innen), die restlichen 15% gehen an Solarify für den Betriebs- und Managementaufwand.

Tabelle 5: Gebührenmodelle der Crowdfunding-Plattformen

²⁵ Bei diesem Finanzierungsmodell muss nicht nur ein Zielbetrag gesetzt werden (wie bei all-or-nothing), sondern auch ein Minimumbetrag festgelegt werden. Es gibt somit zwei Zielwerte. Das gesammelte Geld kann behalten werden, wenn der Minimumbetrag erreicht wird. Der Zielbetrag, welcher höher liegt, muss nicht zwingend erreicht werden.

4 Ausblick Crowdfunding im Jahr 2025

Im Folgenden geben wir einen Ausblick auf den Crowdfunding-Markt 2025 und diskutieren mögliche Entwicklungen, Chancen und Herausforderungen.

Schwankungen des Zinsniveaus – mit Folgen für den Crowdlending Markt?

Im Bereich des Crowdlendings stagnierte das Wachstum in den letzten beiden Jahren. Dies Entwicklung könnte zumindest teilweise auch mit dem Zinsniveau zusammenhängen. Im Jahr 2024 kam es aber zu einer Zinswende. Die Schweizerische Nationalbank senkte ihren Leitzins von 1.75 Prozent im Januar auf 0.5 Prozent im Dezember und 0.25 Prozent im März 2025. Diese Entwicklung könnte sich in zweifacher Hinsicht auf den Crowdlending-Markt auswirken: Einerseits sinken die Finanzierungskosten für Kreditnehmende auch im Crowdlending-Markt, was die Nachfrage auf der Schuldnerseite etwas erhöhen könnte. Andererseits könnten das Umfeld tiefer oder gar negativer Zinsen im Schweizer Franken Investoren dazu veranlassen, wieder verstärkt nach renditestärkeren Fixed-Income Alternativen wie Crowdlending zu suchen.

Auch wenn es derzeit noch zu früh ist, die Effekte dieser Zinswende für den Crowdlending-Markt abschliessend zu beurteilen, sind erste Rückmeldungen aus der Branche positiv. Für das Jahr 2025 rechnen wir daher wieder mit einem leichten Anstieg der vermittelten Volumina im Crowdlending.

Crowdsupporting mit stabilen Volumen

In den vergangenen drei Jahren bewegten sich die Volumina der finanzierten Kampagnen im Bereich Crowdsupporting zwischen CHF 27 und 30 Millionen. Der leichte Rückgang ist vor allem darauf zurückzuführen, dass weniger grosse Schweizer Projekte über internationale Plattformen lanciert und finanziert wurden. Der inländische Markt zeigt sich hingegen stabil. Für das kommende Jahr erwarten wir weiterhin ein Volumen in ähnlicher Grössenordnung.

Crowdinvesting – etwas Bewegung im Markt


Mit den Markteintritten von OOMNIUM (2023) und Solarify (2024) kam etwas Bewegung in den Crowdinvesting-Markt. Wir gehen davon aus, dass das Volumen der Unternehmensbeteiligungen über Crowdinvesting im Jahr 2025 ansteigen wird. Gleichzeitig bleibt das Volumen im Crowdinvesting-Segment stark durch Beteiligungsmodelle im Immobilienbereich geprägt. In diesem Teilsegment erwarten wir – trotz des gesunkenen Zinsniveaus – auch für das Jahr 2025 kein Wachstum. Entsprechend erwarten wir keine markante Ausweitung des gesamten Crowdinvesting-Markts.

Stagnierende Marktvolumen bei weniger aktiven Plattformen

Wie oben erwähnt, sind per Ende April 2025 noch 38 Crowdfunding-Plattformen mit Sitz in der Schweiz aktiv. Tatsächlich wurden im Jahr 2024 jedoch nur auf 23 dieser Plattformen Finanzierungskampagnen durchgeführt – ein Trend, der sich voraussichtlich fortsetzen wird. Während in früheren Ausgaben dieser Studie noch von einer "Marktkonsolidierung" die Rede war, zeichnet sich zunehmend ein anderes Bild ab: Einige Plattformen bestehen zwar formal weiter, sind operativ aber kaum noch aktiv – sogenannte „living dead“-Plattformen. Wir gehen davon aus, dass sich an diesem Zustand wenig ändern wird und das Marktvolumen künftig von einer noch kleineren Zahl tatsächlich aktiver Anbieter getragen wird.

Anhang: Marktteilnehmer

Der Inhalt der nachfolgenden Profile wurde von den Plattformen zur Verfügung gestellt.

 CG24 Group		Name	CG24 Group www.cg24.com
		Rechtlicher Eigentümer	CG24 Group AG
Geschäftsführer	Christoph M. Mueller	Adresse	Letzigraben 89 8003 Zürich
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@cg24.com
Anzahl Mitarbeitende	12.8	Telefon	+41 44 244 30 24
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	CG24 Group bringt Kreditnehmer mit privaten und institutionellen Anlegern auf der hochautomatisierten Marketplace-Lending Plattform zusammen. CG24 bietet Finanzierungen für KMU und Immobilien sowie die Vermittlung von Privatkrediten an.		
Gebührenmodell	Auf Zinszahlungen wird eine Servicegebühr erhoben, die in der Regel 1.3 % p.a. des durchschnittlich ausstehenden Anlagebetrags beträgt. Mit steigendem Portfoliowert wird ein Rabatt auf die Servicegebühr gewährt, bis zu einer maximalen Reduktion von 40%.		

		Name	Conda www.conda.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Conda.ch GmbH
Geschäftsführer	Linus Gabrielsson und Christian Klumpe	Adresse	Früebergerstrasse 26 6340 Baar
Gründungsjahr	2021	E-Mail	Support für Investoren: team@conda.ch; Finanzierungsanfragen: sales@conda.ch
Anzahl Mitarbeitende	5	Telefon	+41415881567
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Conda.ch ist eine Crowdinvesting-Plattform, die 2021 mit dem Ziel gegründet wurde, die Lücke zwischen kleinen und mittelgrossen Unternehmen, Start-ups und Investoren zu schliessen.		
Gebührenmodell	Vorbereitungskosten und Erfolgshonorar		

		Name	creditworld www.creditworld.ch
		Rechtlicher Eigentümer	creditworld AG
Geschäftsführer	Kai Ren & Philipp Schnyder	Adresse	Selnaustrasse 5 8001 Zürich
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@creditworld.ch
Anzahl Mitarbeitende	8 (VZÄ)	Telefon	+41 44 510 87 02
Form	Direct Lending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	creditworld verbindet Schweizer KMUs mit professionellen Investoren. Unternehmen profitieren von attraktiven Konditionen und fairen Vertragsbedingungen. Investoren erhalten Zugang zu einer neuen Anlageklasse mit interessanten Renditen und unterstützen dabei das Rückgrat der Schweizer Volkswirtschaft.		
Gebührenmodell	Je nach Kreditsumme unterschiedlich für den Kreditnehmer (zwischen 0.35-1.95%). Keine Gebühren für die Investoren.		

		Name	Crowd4Cash www.crowd4cash.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Crowd Solutions AG
Geschäftsführer	Andreas Oehninger & Roger Bossard	Adresse	Bellevueweg 42 6300 Zug
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@crowd4cash.ch
Anzahl Mitarbeitende	5.4 (VZÄ)	Telefon	+41 41 525 33 77
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Die innovative Plattform Crowd4Cash finanziert Schweizer Konsum- und KMU-Kredite sowie Immobilienkredite bis zu CHF 500'000.-. Crowd4Cash ist einer der Marktführer bei Ratenzahlungen am Point of Sale. Dabei unterstützt die Plattform mit dem Loan as a Service (LaaS) Angebot bereits über 180 KMU bei Ratenzahlungen für die Endkunden. Mit dem Produkt der Mietvorfinanzierung ist die Plattform in einem weiteren Wachstumsmarkt tätig. Die Finanzierung erfolgt stets nach dem Crowdlending Prinzip und bietet Kreditgeber ein breites Portfolio an Investitionsmöglichkeiten.		
Gebührenmodell	Gebühren nur im Erfolgsfall: 0.80% p.a. für den Kreditnehmer und 0.90 % p.a. des jeweils investierten Betrages für den Kreditgeber		

Crowdify		Name	Crowdify www.crowdify.ch
		Rechtlicher Eigentümer	100-Days.net GmbH
Geschäftsführer	Romano Strebel & Christian Klinner	Adresse	Ankerstrasse 3 8004 Zürich
Gründungsjahr	2012	E-Mail	support@crowdify.ch
Anzahl Mitarbeitende	1	Telefon	
Form	Reward-/Donation-based Crowdfunding		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Crowdify (ehemals 100-Days.net) ist Schweizer Crowdfunding Pionier und führend in Service & Projekt-Campaigning in drei Sprachen D/E/F. Projektinitiatoren profitieren von einem einfach zugänglichen Projekt-Dashboard, Tools & Widgets, einem exklusivem Handbuch, den meisten Zahlungskanälen und Zugang zu Ron Orp, der urbansten Community der Schweiz. Weitere Crowdify Dienstleistungen sind Basis- & Projektworkshops sowie Campaigning-Konzepte.		
Gebührenmodell	all-or-nothing, 9% der Zielsumme bei Erfolg (11% bei Etappen-Projekten)		

		Name	CROWDLI Management AG www.crowdli.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Felix Helling, Diego Benaglio, Roger Bigger
Geschäftsführer	Felix Helling	Adresse	Zürcherstrasse 310 8500 Frauenfeld
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@crowdli.ch
Anzahl Mitarbeitende	2	Telefon	+41 52 511 80 55 / +41 77 811 52 90
Form	Crowdinvesting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Wir suchen Investoren die sich an Renditeobjekte beteiligen. Die Investoren erhalten quartalsweise eine Gewinnausschüttung. Zudem sind die Investoren im Grundbuch eingetragen und haben somit eine Sicherheit.		
Gebührenmodell	3% Vermittlungshonorar, 0.6% Abwicklungsgebühr, 1.5% Assetmanagement-Gebühr (von den Netto-Mieteinnahmen)		


		Name	Foxstone SA www.foxstone.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Dan Amar
Geschäftsführer	Dan Amar	Adresse	Rue des Bains 35 1205 Geneva
Gründungsjahr	2017	E-Mail	support@foxstone.ch
Anzahl Mitarbeitende	20	Telefon	+41 22 800 26 26
Form	Co-ownership and Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Foxstone is a real estate investment platform that allows investors to become co-owners of income-generating properties or grant loans to Real Estate professionals, starting from CHF 10,000		
Gebührenmodell	-		

		Name	fundoo www.fundoo.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Fundoo AG
Geschäftsführer	Andreas Angehrn	Adresse	Kunklerstrasse 16 9000 St. Gallen
Gründungsjahr	2018	E-Mail	info@fundoo.ch
Anzahl Mitarbeitende	7.1	Telefon	+41 71 589 58 88
Form	Crowddonating, Crowdfunding		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Für Sportclubs, Schulen, Vereine und gemeinnützige Organisationen, die ihre Projekte, allen voran Spenden- und Sponsorenläufe einfach und digital abwickeln wollen. fundoo sorgt für eine Entlastung bei administrativen Tätigkeiten und bietet den Veranstaltern die Chance, ihr Spendenergebnis durch persönliche und digitale Spendenanfragen zu steigern.		
Gebührenmodell	Jahreslizenz und Servicegebühr pro Projekt, Transaktionsgebühren von Drittanbietern werden weiterverrechnet.		


		Name	I Believe In You AG www.ibelieveinyou.ch
		Rechtlicher Eigentümer	I Believe In You AG
Geschäftsführer	Pascal Magyar	Adresse	Kramgasse 5 3011 Bern
Gründungsjahr	2013	E-Mail	support@ibelieveinyou.ch
Anzahl Mitarbeitende	6.5	Telefon	076 531 57 71
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschrieb Unternehmung	I Believe In You ist die grösste Crowdfunding-Plattform im Sport, welche Sportler:innen jedes Alters und Niveaus, Vereinen oder anderen Sportinstitutionen zur Verfügung steht.		
Gebührenmodell	Erfolgsbeteiligung zwischen 6-12% (nur, wenn Projekt Zielsumme erreicht hat)		

		Name	Imvesters www.imvesters.ch
		Rechtlicher Eigentümer	S2I (Swiss Innovative Investment) SA
Geschäftsführer	Gillian NESPOLO	Adresse	Voie du Chariot 3 1003 Lausanne
Gründungsjahr	2019	E-Mail	info@imvesters.ch
Anzahl Mitarbeitende	2	Telefon	+41 21 311 40 40
Form	Crowdfunding (real estate)		
Kurzbeschrieb Unternehmung	A crowdfunding platform focused on real estate deals. We bring liquidity to the real estate market while giving the possibility to any individual to become a co-owner (from CHF 20'000) of buildings with top locations and generate 6% of revenues per year distributed every month.		
Gebührenmodell	brokerage commission (3% HT on the purchase price) and management fees (3% on the net rental)		

		Name	Imvestlend www.imvestlend.ch
		Rechtlicher Eigentümer	S21 (Swiss Innovative Investment) SA
Geschäftsführer	Gillian NESPOLO	Adresse	Voie du Chariot 3 1003 Lausanne
Gründungsjahr	2025	E-Mail	info@imvestlend.ch
Anzahl Mitarbeitende	2	Telefon	+41 21 311 40 40
Form	Crowdlending (real estate)		
Kurzbeschrieb Unternehmung	A crowdfunding platform focused on real estate deals (crowdlending). We bring liquidity to the real estate market while giving the possibility to any individual to invest (from CHF 1'000) in Real estate with top locations and generate from 7% of revenues per year.		
Gebührenmodell	brokerage commission and management fees		


		Name	LEND www.lend.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Switzerland AG
Geschäftsführer	Michel Lalive d'Épinay & Florian Kübler	Adresse	Hofackerstrasse 13 8031 Zürich
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@lend.ch
Anzahl Mitarbeitende	15 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Peer-to-Peer Lender in der Schweiz		
Gebührenmodell	Kreditnehmer: 0.75%p.a., Anleger: 1% des Anlagebetrags		

		Name	Lokalhelden.ch www.lokalhelden.ch www.heroslocaux.ch www.eroilocali.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Raiffeisen Schweiz
Geschäftsführer	Samuel Weibel	Adresse	Raiffeisenplatz 9001 St. Gallen
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@lokalhelden.ch
Anzahl Mitarbeitende	6 PE	Telefon	
Form	Schwerpunkt Crowddonating mit Elementen von Crowdsupporting (nicht kommerzielle Gegenleistungen)		
Kurzbeschrieb Unternehmung	lokalhelden.ch – die Crowdfunding-Plattform für eine vielfältige Schweiz		
Gebührenmodell	kostenlos (Transaktionsgebühren von Drittanbietern (Twint, Kreditkartenfirmen oder Treuhänder) werden weiter verrechnet)		


		Name	OOMNIUM www.oomnium.com
		Rechtlicher Eigentümer	OOMNIUM AG
Geschäftsführer	Leandro Davies	Adresse	Gessnerallee 46 8001 Zürich
Gründungsjahr	2023	E-Mail	hello@oomnium.com
Anzahl Mitarbeitende	4.5	Telefon	
Form	Equity Crowdfunding (Crowdinvesting)		
Kurzbeschrieb Unternehmung	OOMNIUM erlaubt es Unternehmen erlaubt Mittel zu beschaffen, um zu wachsen. Gleichzeitig können Investor:innen über die Plattform in spannende und vielversprechende Start-Ups und KMU investieren.		
Gebührenmodell	Fixum für die Vorbereitung, anschliessend erfolgsbasierte volumenabhängige Kommission		

		Name	Progettiamo www.progettiamo.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Enti Regionali per lo Sviluppo del Canton Ticino (Locarnese e Vallemaggia, Bellinzonese e Valli, Luganese, Mendrisiotto e Basso Ceresio)
Geschäftsführer	Regional Manager ERS (Igor Franchini, Moira Morniroli, Luca Hess, Elena Bernaschina)	Adresse	c/o ERS-LVM via F. Rusca 8, C.P. 323 6600 Locarno
Gründungsjahr	2014	E-Mail	locarnese@progettiamo.ch
Anzahl Mitarbeitende	1	Telefon	
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Progettiamo.ch ist eine Plattform, welche Projekte im Tessin unterstützt (traditionelles Fundraising & Crowdfunding). Die Projekte werden durch regionale Projektmanager bis zur Realisation hin überwacht. Progettiamo wird von öffentlichen und privaten Sponsoren finanziert.		
Gebührenmodell	0%		

		Name	Raizers www.raizers.com
		Rechtlicher Eigentümer	Groupe Empruntis
Geschäftsführer	Maxime Pallain & Grégoire Linder	Adresse	Rue des Alpes 5 1201 Geneva
Gründungsjahr	2014	E-Mail	contact@raizers.com
Anzahl Mitarbeitende	22	Telefon	+33 18 362 21 21
Form	Real Estate		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Raizers ist eine Online-Investitionsplattform, die es Privatpersonen und Unternehmen ermöglicht, Kredite an Immobilienentwickler zu vergeben und so Zugang zu Investitionsmöglichkeiten zu erhalten. Raizers arbeitet als offizieller «European Crowdfunding Service Provider» (ECSP) und ist akkreditiert von der französischen Finanzmarktaufsicht (Autorité des Marchés Financiers). Raizers ist aktiv in Frankreich, der Schweiz, Belgien, Luxemburg, Italien, Portugal und Spanien.		
Gebührenmodell	Geldnehmer: 5-7%, Geldgeber: Gebühr auf den erhobenen Betrag		

		Name	SIG Impact www.sig-impact.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Services industriels de Genève (SIG)
Geschäftsführer	Christian Brunier, Jean-Marc Zraggen & Frédéric Godmer	Adresse	Chemin Château-Bloch 2 1219 Le Lignon
Gründungsjahr	2018	E-Mail	jean-marc.zraggen@sig-ge.ch
Anzahl Mitarbeitende	1 (VZÄ)	Telefon	+41 22 420 82 87
Form	Crowdsupporting		
Kurzbeschreibung Unternehmung	SIG Impact ist eine branchenbezogene Plattform, die ausschließlich in Genf ansässige Projekte zur Förderung der Energiewende publiziert, wie z.B. Projekte zur Energieeffizienz, zu erneuerbaren Energien und zur Abfallreduzierung.		
Gebührenmodell	Die SIG Impact-Plattform ist mit unserem Demand-Side-Management-Programm "éco21" verknüpft, so dass für die von unseren Kunden veröffentlichten Projekte keine Provisionen erhoben werden. Sonst 10% der Projektsumme für Nicht-Kunden der SIG.		

		Name	Solarify.ch www.solarify.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Solarify GmbH
Geschäftsführer	Roger Langenegger, Raimund Philip Neubauer, Silvan Bo Andraschko, Till Jonas Fust	Adresse	Kirchstrasse 175, 3084 Wabern
Gründungsjahr	2016	E-Mail	kontakt@solarify.ch
Anzahl Mitarbeitende	12	Telefon	043 215 29 94
Form	Crowd-Investing in Solarpanels: Die Crowd-Investor:innen werden Besitzer:innen der Solarpanels		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Mit Solarify.ch können Sie in Schweizer Solarprojekte investieren – nachhaltig, einfach und rentabel. Alle drei Monate erhalten Sie Ihren Gewinn aus dem Stromverkauf. Solarify kümmert sich um den Rest. Produzieren Sie auch ohne eigenes Dach sauberen Strom und tragen Sie direkt zur Energiewende bei.		
Gebührenmodell	Keine Gebühr bei der Crowd-Investition; 85% der Nettoerträge aus dem Stromverkauf gehen an die Crowd-Investor:innen, die restlichen 15% gehen an Solarify für den Betriebs- und Managementaufwand.		

		Name	Splendit www.splendit.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Switzerland AG
Geschäftsführer	Michel Lalive d'Épinay & Florian Kübler	Adresse	Hofackerstrasse 13 8031 Zürich
Gründungsjahr	2014	E-Mail	info@splendit.ch
Anzahl Mitarbeitende	0.5 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	Splendit ist eine Crowdlending-Plattform für Studierende. Splendit ist ein Crowdlending-Vermittler und Abwickler von Darlehen für Studierende.		
Gebührenmodell	Monatliche Gebühr von CHF 10 für Studierende während Laufzeit des Kredites. Investoren bezahlen einmalig 2% zu Beginn der Kreditvergabe.		

		Name	swisspeers www.swisspeers.ch
		Rechtlicher Eigentümer	swisspeers AG
Geschäftsführer	Alwin Meyer	Adresse	Zürcherstrasse 12 8400 Winterthur
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@swisspeers.ch
Anzahl Mitarbeitende	10 (VZÄ)	Telefon	+41 52 511 50 80
Form	Crowdlending		
Kurzbeschrieb Unternehmung	<p>Swisspeers ist eine unabhängige Direct Lending Plattform, die es Unternehmen erlaubt, bei Investoren direkt – also ohne Zwischenschaltung eines Finanzinstituts – Fremdkapital zu beschaffen. Diese Peer-to-peer-Finanzierung schafft eine einfache Alternative zum traditionellen Bankkredit: Die Kreditbeurteilung erfolgt neutral durch swisspeers aufgrund nachvollziehbarer Kriterien. Der Preis wird im Rahmen eines Auktionsverfahrens im Anlegermarkt festgesetzt.</p> <p>Anlegern bietet swisspeers die Möglichkeit, interessante Direktinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen zu tätigen. Diese alternativen Anlagen mit attraktivem Risiko-Rendite-Profil tragen gleichzeitig zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz bei.</p>		
Gebührenmodell	<p>Kreditnehmer: 1-6% des Kreditbetrags, einmalig bei Auszahlung, abhängig vom Rating.</p> <p>Investoren: 15 - 30% der ausbezahlten Zinsen, abhängig von der Portfoliogrösse.</p>		

		Name	wemakeit www.wemakeit.com
		Rechtlicher Eigentümer	wemakeit AG
Geschäftsführer	Céline Fallet und Graziella Luggen	Adresse	c/o Coworking Seefeld Reinhardstrasse 19 8008 Zürich
Gründungsjahr	2012	E-Mail	hello@wemakeit.com
Anzahl Mitarbeitende	4	Telefon	
Form	Crowdsupporting und Crowddonating		
Kurzbeschrieb Unternehmung	<p>wemakeit wurde im Februar 2012 in der Schweiz gegründet und hat sich in kurzer Zeit zu einer der grössten Crowdfunding-Plattformen Europas entwickelt. Mit 670'000 User*innen bietet sie Kreativen die Möglichkeit, Projektideen online einem grossen Publikum zu präsentieren und zusammen mit vielen Unterstützer*innen zu finanzieren. Neben Büros in Zürich und Genf ist wemakeit in Wien und Bellinzona vor Ort und erreicht mit seiner viersprachigen Plattform (de/en/fr/it) eine internationale Community. Lanciert als Kulturinitiative, ist wemakeit mittlerweile offen für Crowdfunding in allen Sparten und hat sich als wichtiges Finanzierungs- und Marketingtool für Kreativschaffende, Startups und Organisationen etabliert.</p> <p>Im Frühling 2020 hat wemakeit ein neues Angebot für schnelle und einfache Hilfe geschaffen, den Spendenbutton colibri. Mit colibri kann in wenigen Minuten ein persönlicher Spendenbutton erstellt und für Anliegen jeder Art Geld gesammelt werden.</p> <p>Zudem gehört wemakeit seit Juli 2022 der Community und ist die erste Crowdfunding-Plattform, die der Crowd gehört.</p>		
Gebührenmodell	6% Servicegebühr + Zahlungsgebühren (wemakeit) 5% Zahlungs- und Servicegebühr (colibri)		

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft ist das führende Fachhochschulinstitut im Finanzbereich in der Schweiz. Das IFZ bietet Forschungs- und Beratungsdienstleistungen an und verfügt über ein breites Weiterbildungsangebot für Fach- und Führungskräfte aus der Finanzbranche. Zu der Ausbildungspalette des IFZ gehören auch die Bachelor und Master of Science Studiengänge mit Fachrichtung Banking & Finance, Financial Management und Real Estate.

Das Weiterbildungsangebot des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ umfasst die folgenden Studiengänge:

Master of Advanced Studies MAS

- MAS Bank Management
- MAS Controlling
- MAS Corporate Finance
- MAS Economic Crime Investigation
- MAS Immobilienmanagement
- MAS Pensionskassen Management
- MAS Private Banking & Wealth Management

Diploma of Advanced Studies DAS

- DAS Bank Management
- DAS Controlling
- DAS Corporate Finance
- DAS Financial and Cyber Investigation
- DAS Pensionskassen Management
- DAS Private Banking & Wealth Management

Certificate of Advanced Studies CAS

- CAS Anlageberatung
- CAS Asset Management
- CAS Commodity Professional
- CAS Compliance in der Finanzindustrie
- CAS Controlling
- CAS Corporate Finance
- CAS Crypto Finance & Cryptocurrencies
- CAS Cyber Risk Management
- CAS Data Driven Sales und Marketing im Banking
- CAS Digital und AI Transformation im Banking
- CAS Economic Crime Investigation Advanced
- CAS Economic Crime Investigation Essentials
- CAS Economic Crime Investigation Expert
- CAS Financial Investigation
- CAS Financial Management
- CAS Finanz- und Rechnungswesen für Juristen
- CAS Finanzmanagement für Nicht-Finanzfachleute
- CAS Funding & Treasury
- CAS Future of Insurance
- CAS Gesamtbanksteuerung
- CAS Governance, Risk and Compliance
- CAS IT-Management im Banking
- CAS KI und Digitalisierung im Controlling
- CAS Real Estate Asset Management
- CAS Real Estate Development
- CAS Real Estate Investment Management
- CAS Sustainability Reporting & ESG Controlling
- CAS Swiss Certified Treasurer (SCT®)
- CAS Turnaround Management
- CAS Verwaltungsrat

Autoren

Prof. Dr. Andreas Dietrich

Andreas Dietrich (1976) ist Leiter des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug IFZ sowie Programmleiter des CAS Digital Banking. Er studierte und promovierte an der Universität St. Gallen HSG, wirkte als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der HSG und absolvierte ein Forschungsjahr an der DePaul University in Chicago. Seit 2008 arbeitet er am IFZ. Zudem ist er seit 2015 Mitglied des Verwaltungsrates der Luzerner Kantonalbank und seit dem Mai 2024 im Bankrat der Schweizerischen Nationalbank (SNB).

Prof. Dr. Simon Amrein

Simon Amrein (1985) ist Dozent sowie Studiengangleiter des MSc in Banking and Finance an der Hochschule Luzern – Wirtschaft. Simon Amrein arbeitet seit 2009 am Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ. Er studierte Banking and Finance an der Hochschule Luzern – Wirtschaft, Wirtschaftsgeschichte an der London School of Economics and Political Science und promovierte am European University Institute in Florenz.

Anhang

Anzahl Kampagnen					
Jahr	Crowdinvesting	Crowdsupporting / Crowddonating	Crowdlending	Invoice Trading	Total
2008	0	15	17	0	17
2009	0	0	28	0	28
2010	3	0	74	0	77
2011	6	15	85	0	106
2012	7	331	61	0	399
2013	10	594	116	0	720
2014	10	854	214	0	1'078
2015	17	1'059	266	n/a	1'342
2016	25	1'338	840	600	2'803
2017	42	1'536	2'035	1'500	5'113
2018	87	1'644	3'290	1'500	6'521
2019	98	1'769	2'781	0	4'648
2020	57	14'984	2'323	0	17'364
2021	49	1'867	3'055	0	4'971
2022	61	1'662	2'938	0	4'661
2023	55	1'704	2'332	0	4'091
2024	78	1'574	2'419	0	4'071
2008-2024	527	29'372	20'455	3'600²⁶⁺	53'939

²⁶ Beinhaltet lediglich das Volumen 2018.

Erzieltes ausbezahltes Kampagnenvolumen in Millionen CHF					
Jahr	Crowdinvesting	Crowdsupporting / Crowddonating	Crowdlending	Invoice Trading	Total
2008	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1
2009	0.0	0.0	0.2	0.0	0.2
2010	0.4	0.0	1.3	0.0	1.7
2011	1.7	0.3	1.1	0.0	3.1
2012	1.9	2.5	0.9	0.0	5.3
2013	5.6	4.2	1.8	0.0	11.6
2014	4.6	7.7	3.5	0.0	15.8
2015	7.1	12.3	7.9	0.4	27.7
2016	39.2	17.0	55.1	17.0	128.2
2017	135.2	29.1	186.7	23.5	374.5
2018	204.9	25.6	261.9	24.3	516.6
2019	154.1	24.6	418.4	0.0	597.1
2020	114.0	44.6	448.0	0.0	606.6
2021	147.2	37.6	607.0	0.0	791.8
2022	135.4	29.3	497.5	0.0	662.2
2023	131.5	29.2	398.1	0.0	558.7
2024	117.1	27.1	406.1	0.0	550.2
2008-2024	1082.8	264.0	2889.4	65.2²⁷	4301.3

²⁷ Das Volumen im Bereich Invoice Trading stammte von Advanon. Ab 2019 wurde Advanon nicht mehr in der Statistik berücksichtigt.