

## Crowdfunding

### Schwarm-Finanzierung noch in den Kinderschuhen

Trotz explosivem Wachstum ist Crowdfunding in der Schweiz noch ein kleines Phänomen. Für einen kommerziellen Erfolg ausschlaggebend ist, dass das «Spenden»-Image abgelegt wird.

von Werner Grundlehner  
24.3.2016



**Schwarm-Finanzierung: Für die meisten Geldgeber geschieht Spenden und Investieren aus völlig unterschiedlicher Motivation. (Bild: Imago)**

In den kotierten Märkten werde kaum mehr eine Mehrrendite generiert, sagte Denes Ban, Geschäftsführer von Our Crowd, bei der Präsentation der israelischen Crowdfunding-Plattform in Zürich. Das Modell des Börsengangs laufe aus. So zögen die US-Gesellschaften Uber und Airbnb einen solchen gar nicht erst in Betracht, erklärte Ban und fügte hinzu, dass erstere Firma bereits mit 60 Mrd. \$ bewertet werde. Viel Geld, so die Botschaft, verdiene man dagegen mit Investitionen in junge Unternehmen. Dazu benötigt ein Investor aber Beziehungen und ein grosses Startkapital, um als Risikokapitalgeber in entsprechenden Fonds zu investieren.

#### Angelsachsen in Front

Mit dem Modell der Schwarm-Finanzierung über das Internet, dem sogenannten Crowdfunding, ist dies auch für Kleinanleger zu gleichen Konditionen wie für Grossinvestoren möglich. Our Crowd hat in weniger als drei Jahren 200 Mio. \$ von über

11 000 Investoren in 90 Jungunternehmen angelegt. Von solchen Zahlen können Schweizer Crowdfunding-Anbieter nur träumen.

Zum Vergleich: Die Crowdfunding-Plattform [investiere.ch](#), die auf Informatik- und Medtech-Startups setzt, hat seit der Lancierung im Jahr 2010 insgesamt 16,3 Mio. Fr. in 40 Startups investiert. Ein weiterer wichtiger Mitspieler ist C-Crowd. Der Anbieter Wemakeit ist die grösste Schweizer Plattform für primär im Kulturbereich angesiedelte kreative Projekte. Hinzu kommen Ableger ausländischer Anbieter wie der deutschen Plattform [companionisto.com](#), die auch in der Schweiz vertreten ist. Und über den US-Pionier [kickstarter.com](#) bekamen schon zahlreiche helvetische Projekte einen Anschlag. In der Schweiz wurden im Jahr 2014 in fast 1100 Kampagnen 15,8 Mio. Fr. vermittelt. Das entspricht einem Wachstum von 36%. Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) geht für das vergangene Jahr ebenfalls von einem Wachstum von über 30% aus. Verglichen mit den führenden Crowdfunding-Märkten in den USA und Grossbritannien liegt die Schweiz aber noch klar zurück. So sind beispielsweise die pro Einwohner finanzierten Kampagnen-Volumen in beiden Ländern markant höher. Fast die Hälfte des Wachstums entfällt hierzulande zudem auf das sogenannte Crowdsupporting und Crowddonating. Damit sind primär ideelle Engagements gemeint wie die Finanzierung neuer Trikots für die Junioren des lokalen Fussballklubs oder die Rettung einer verschuldeten Seilbahn. Kommerzielle Interessen verfolgen dagegen Crowdinvesting und Crowdlending. Ersteres betrifft die schon erwähnte Finanzierung von Jungunternehmen. Bei Letzterem geht es um die Verleihung von Geld gegen Zins (siehe Text oben).

### T-Shirt statt Millionen

Für die meisten Geldgeber erfolgen Spenden und Investieren aus völlig unterschiedlicher Motivation. Wer diese Tätigkeiten mischt, riskiert, die Geldgeber zu vergraulen. Ein ernüchterndes Beispiel aus Sicht der Geldgeber ist Oculus. Die Firma entwickelt Brillen, die in Kombination mit dem Handy 360-Grad-Filme ermöglichen. Der Firmengründer nahm zu Beginn fast 2,5 Mio. \$ über Crowdfunding auf. Nach wenigen Jahren verkaufte er das Unternehmen für 2 Mrd. \$ an Facebook. Die Investoren der ersten Stunde gingen fast leer aus – sie erhielten ein T-Shirt. Neben einer fairen Gleichbehandlung aller Geldgeber ist auch der rechtliche Rahmen durch die Finanzmarktaufsicht entscheidend. Die Zukunft der Schwarm-Finanzierung in der Schweiz wird im neuen Finanzdienstleistungs- und im Finanzinstitutsgesetz geschrieben.

### Kommentare

- [Franz Wiget](#) •

Crowdfunding Ja, aber niemals mit dem Firmensitz in der Schweiz! Deutschland, Frankreich, Italien, kurzum alle anderen Länder, sind viel liberaler und viel weniger bürokratisch.

- [Franz Wiget](#) •

Achtung: Crowdfunding ist immer und AUSNAHMSLOS und nur in der Schweiz immer FINMA bewilligungspflichtig sobald die Zahl von 20 Investoren oder Darlehensgeber überschritten wird. Man muss dann zwingend bei der FINMA einen Antrag stellen und den bekommt man nur, wenn man die organisatorischen und finanziellen Voraussetzungen für eine Banklizenz oder einen unabhängigen

Vermögensverwalter erfüllt und dazu sind mindestens fünf Mitarbeiter, wovon Einer ein Jurist sein muss. Wenn man weniger als eine Million Startkapital hat,

sollte man es schon gar nicht versuchen, weil man die Voraussetzungen sowieso nicht erfüllt. Das gilt für jede Rechtsform und für jede Firma in der Schweiz und somit auch für eine Bäckerei, Baufirma, Windparkbetreibergesellschaft oder Getränkehersteller, die zwingend der FINMA unterstellt sein müssen und von der FINMA bewilligt werden müssen. Es wurden schon viele Startup Investoren, vor allem im kapitalintensiven Cleantech Bereich, von der FINMA zur Geschäftsaufgabe gezwungen. Crowdfunding wird deshalb in der Schweiz als einziges Land weltweit nie funktionieren können, weil die Million Startkapital meistens fehlt, um die FINMA Voraussetzungen für Crowdfunding zu erfüllen.