

Crowdfunding Monitor Schweiz 2024

Prof. Dr. Andreas Dietrich, Dr. Simon Amrein

Autoren

Prof. Dr. Andreas Dietrich
Dr. Simon Amrein

**Hochschule Luzern
Wirtschaft**

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ
Suurstoffi 1
6343 Rotkreuz

+41 41 757 67 67

**ISBN**

978-3-907379-29-5

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



hslu.ch/wirtschaft

© 05.2024, Hochschule Luzern – Wirtschaft

Teilnehmende Plattformen

Wir danken den folgenden Plattformen herzlich für die Unterstützung der Studie mit Daten:



Wichtigste Resultate in der Übersicht

In der Schweiz wurden im Jahr 2023 **CHF 558.7 Millionen (-15.6%)** vermittelt.

Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform in der Schweiz vor fünfzehn Jahren wurden mittels Crowdfunding etwa **CHF 4.2 Milliarden** vermittelt.

Das grösste Volumen im Jahr 2023 verzeichnete der Bereich **Crowdlending (CHF 398.1 Mio., -20%)**.

Der Bereich **Crowdinvesting (CHF 131.5 Mio.)** verzeichnete gegenüber dem Vorjahr eine Abnahme von 2.9%.

Das Volumen im Bereich **Crowdsupporting / Crowddonating (CHF 29.2 Mio., -0.4%)** ist im Vergleich zum Vorjahr praktisch unverändert.

Etwa **200'000** Personen haben im Jahr 2023 in der Schweiz eine Crowdfunding-Kampagne unterstützt.

36 Crowdfunding Plattformen

waren in der Schweiz per Ende März 2024 aktiv (Sitz Schweiz). Im Jahr 2023 wurden aber lediglich auf 23 Plattformen Finanzierungs-Kampagnen verzeichnet.

Vorwort

Crowdfunding ist eine Methode der Geldvermittlung über Plattformen im Internet für verschiedenartige Projekte. Dazu gehören beispielsweise Kredite an Unternehmen, Beteiligungen an einem Start-up, der Mit-erwerb einer Immobilie oder die Finanzierung sozialer Projekte. Crowdfunding-Projekte weisen somit eine hohe Bandbreite auf. Sie haben jedoch gemeinsam, dass in der Regel viele Personen einen oftmals kleinen Betrag zur Verfügung stellen und so die Realisierung eines Projekts ermöglichen. Zentrales Element aller Crowdfunding-Formen ist zudem die direkte, internetbasierte Kommunikation zwischen Geldgebenden und Kapitalnehmenden.

Derzeit verzeichnen wir in der Schweiz 36 aktive Plattformen (Niederlassung in der Schweiz), wobei nur auf 23 Plattformen im Jahr 2023 tatsächlich Kampagnen finanziert wurden. Das Gesamtvolumen von Crowdfunding in der Schweiz hat sich im Jahr 2023, wie bereits im Vorjahr, reduziert. Total wurden 2023 CHF 558.7 Millionen vermittelt.

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: Acredius, Beedoo, Cashare, CG24 Group, Conda.ch, Creditworld, Crowd4Cash, Crowdify, Foxstone, Fundoo, I believe in you, Imvesters, Lend, Lokalhelden, Neocredit, OOMNIUM, Progettiamo, Raizers, SIG Impact, Swisslending, SwisSpeers, There for you und Wema-keit. Wir möchten uns für die gute Zusammenarbeit bedanken. Ein grosses Dankeschön geht ebenfalls an unsere wissenschaftlichen Mitarbeitenden Jonas Omlin und Mariam Naseri, welche uns bei der Erstellung der Publikation unterstützt haben.

Prof. Dr. Andreas Dietrich

*Institutsleiter,
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ*

Dr. Simon Amrein

*Dozent,
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ*

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, die zur Unterstützung von Projekten in der Schweiz beitragen.

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.

Hierfür hat das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft auch in diesem Jahr wieder die Daten fast aller in der Schweiz im Jahr 2023 aktiven Crowdfunding-Plattformen erhoben. Die veröffentlichten Zahlen basieren auf Angaben der Plattformen. 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 Gesamtmarkt-Sicht, als auch unterteilt nach den verschiedenen Teilbereichen von Crowdfunding, aufgezeigt. Kapitel 4 besteht aus einem Gastbeitrag und befasst sich mit der Regulierung und mit steuerlichen Aspekten von Crowdfunding. Kapitel 5 fasst die zentralen Aussagen der Studie zusammen. 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 Kapitalgebenden und Kapitalnehmenden 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 Kapitalgebenden 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 ist eine Kombination der englischen Wörter "crowd" (Menschenmenge) und "outsourcing" (Auslagerung). Im Kontext des Crowdsourcing bezeichnet die "Crowd" die Gruppe von Internetnutzern, die häufig auch einfach als Community bezeichnet wird. Der Begriff "Outsourcing" verweist auf die Auslagerung bestimmter Aufgaben. Der Auslagerungsprozess kann beispielsweise zwischen Privaten und/oder Unternehmen geschehen. Der Grundgedanke von Crowdsourcing ist entsprechend die Erledigung bestimmter Aufgaben durch eine Community. Dabei generiert die Community in einem vorher klar definierten Rahmen (beispielsweise Zeitraum, Teilnahmebedingungen, 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 der Begriff Crowdfunding hinzufügen, welcher im Unterschied zu den drei anderen Kategorien nicht die Aggregation von Wissen, Meinungen und Kreativität umfasst, sondern die Sammlung von Geldern zum Ziel hat. 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 Meinungen und das Urteilsvermögen der Crowd genutzt, um 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 die Beschaffung von Kapital für Projekte. Die Phase der Geldbeschaffung wird als Kampagne bezeichnet.

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.

2.1. Definition von Crowdfunding: Gegenleistung als Entscheidungskriterium

Der Begriff «Crowdfunding» – definiert als Sammeln von Geldern via Internet für Projekte – lässt sich in weitere Kategorien unterteilen. Das Hauptkriterium für die Unterscheidung von verschiedenen Crowdfunding-Formen ist die Art der Gegenleistung. Diese kann einerseits einen monetären Hintergrund haben: Die Kapitalgebenden erhalten eine Beteiligung am Unternehmen, beziehungsweise partizipieren am Unternehmenserfolg (Crowdinvesting) oder erhalten einen Zinsertrag (Crowdlending) für das zur Verfügung gestellte Kapital. Des Weiteren wird häufig das Invoice Trading dem Crowdfunding zugerechnet. Beim Invoice Trading werden offene Rechnungen verkauft. Je nach Geschäftsmodell von Plattformen handelt es sich beim Invoice Trading – abhängig von der Anzahl der Kapitalgebenden – um klassisches Crowdfunding (mehrere Personen finanzieren die Rechnungen) oder ein Crowdfunding-ähnliches Modell (nur eine Gegenpartei). Die drei Bereiche Crowdlending, Crowdinvesting und Invoice Trading können durch ihre Nähe zum Finanzsektor dem Begriff FinTech (FinTech ist die Abkürzung für "Financial Technology") zugeordnet werden.

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.

Es ist zu berücksichtigen, dass auch beim Crowdsupporting vielfach die ideelle Unterstützung im Vordergrund steht, da die Gegenleistungen in Form von Gütern oder Dienstleistungen objektiv oftmals 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:

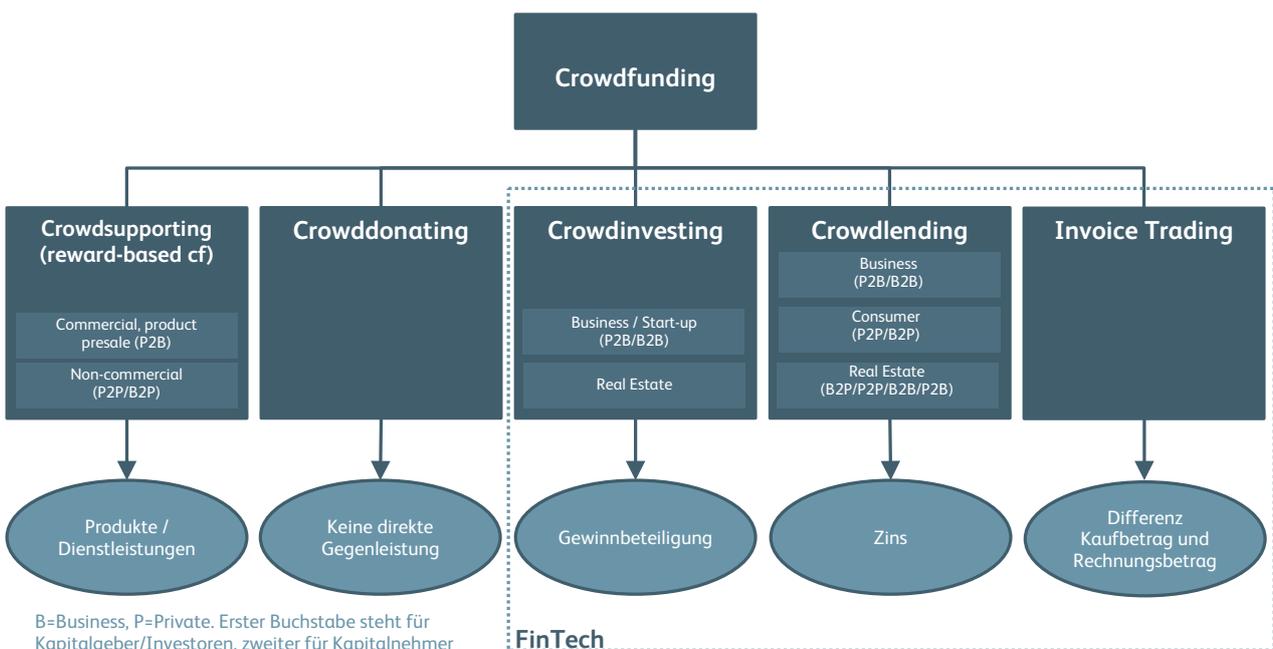


Abbildung 1: Formen und Gegenleistungen der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien

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 erhalten die Kapitalgebenden eine in der Regel einmalige Gegenleistung in Form von Produkten, künstlerischen Werken oder Dienstleistungen. Der Kreativität der Kapitalsuchenden sind hier keine Grenzen gesetzt (beispielsweise Einladungen zu Veranstaltungen, Spezialeditionen oder Vorbezug eines Produktes). Crowdsupporting lässt sich in kommerzielle und nicht-kommerzielle Bereiche unterteilen. Unternehmen mit kommerziellem Hintergrund können Crowdsupporting für die Vorfinanzierung von Produkten einsetzen.

Crowddonating

Die hier bezahlten Unterstützungsbeiträge sind reine Spenden, welche in der Regel nicht mit Gegenleistungen verknüpft sind. Denkbar sind beispielsweise soziale, karitative oder kulturelle Projekte. Ebenfalls kann Crowddonating zur Generierung von Geldern für politische Kampagnen genutzt werden.

Die erhobenen Daten lassen nicht immer eine klare Unterscheidung zwischen Crowddonating und Crowdsupporting zu, da die Geldgebenden auf einigen Plattformen auch die Möglichkeit haben, auf eine Gegenleistung zu verzichten. Daher werden diese beiden Kategorien in dieser Studie vor allem bei der Volumenentwicklung gemeinsam betrachtet.

Crowdinvesting

Beim Crowdinvesting geht es weniger um das Finanzieren eines Projektes als vielmehr um eine Beteiligung über Eigenkapital oder Mischformen von Eigen- und Fremdkapital (Mezzanine-Kapital) an einem Unternehmen oder an einer Immobilie.

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 oder Miteigentümerin 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

Das Crowdlending umfasst die Finanzierung von Unternehmen oder Privaten durch Kredite (Fremdkapital). Als Gegenleistung für die Kreditgewährung erhalten die Darlehensgebenden Zinszahlungen, deren Höhe in der Regel abhängig vom Risiko der Kapitalnehmenden und von der Laufzeit des Kredits sind. Neben Privatkrediten und KMU-Krediten besteht auch die Möglichkeit, Hypotheken zu vergeben.

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 bekannt unter dem Namen Peer-to-Peer (P2P) oder Marketplace Lending. Besonders in Grossbritannien hat sich der Begriff P2P-Lending durchgesetzt. In den USA wird vor allem der Begriff Marketplace Lending verwendet. Marketplace Lending kann als «digitaler Kreditmarktplatz» umfassender definiert werden. Es umfasst insbesondere auch sogenannte B2B-Geschäftsmodelle (Business-to-Business) wie beispielsweise die Finanzierung von Unternehmen oder öffentlich-rechtlichen Körperschaften (ÖRK) durch institutionelle Investoren. Der Fokus dieser Studie liegt hingegen auf Crowdlending, das heisst auf Fremdkapital, welches sowohl von institutionellen als auch von privaten Investorinnen und Investoren finanziert werden kann.

Invoice Trading

Bei dieser Form des Crowdfundings erwerben Investorinnen und Investoren offene Rechnungen von Unternehmen mit einem Abschlag. Invoice Trading erlaubt es KMU also, kurzfristig Liquidität zu erhalten. Der Ertrag aus der Sicht der Kapitalgebenden besteht aus der Differenz zwischen dem bezahlten Betrag für die Rechnung und dem tatsächlichen Rechnungsbetrag. Durch die direkte Verbindung von Debitoren und Investorinnen 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 Anlegerinnen und 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 Kapitalnehmenden sowohl finanzielle als auch nicht-finanzielle Vorteile. Auf der einen Seite ist die Hauptmotivation für Kapitalnehmende 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 Geldgebenden 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 Geldgebenden 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 Investorinnen und Investoren erhalten.

Nachfolgend werden in der Studie nur die im «klassischen» Sinne über Crowdfunding abgewickelten Kampagnen präsentiert. Ein Spezialfall ist die Crowdinvesting-Plattform OOMNIUM, bei welcher Investorinnen und Investoren digitale Aktien erhalten, welche in deren Wallets eingebucht werden. OOMNIUM ist in den nachfolgenden Statistiken zum Crowdfunding-Markt berücksichtigt. 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. & Reichmuth, L. (2024). IFZ FinTech Study 2024. Ankenbrand, T., Bieri, D. & Reichmuth, L. (2023). Crypto Assets Study 2023.

3 Crowdfunding in der Schweiz

Im Jahr 2008 wurde in der Schweiz die erste Crowdfunding-Plattform gegründet. In den Folgejahren sind bis etwa 2017 zahlreiche neue Plattformen online gegangen. Seitdem hat sich die Dynamik deutlich verlangsamt. Per Ende März 2024 gab es 36 Plattformen mit Niederlassung in der Schweiz. Von diesen 36 Plattformen wiesen im Jahr 2023 23 Plattformen erfolgreich durchgeführte Finanzierungs-Kampagnen aus. Zudem gibt es noch eine ausländische Plattform ohne Niederlassung in der Schweiz, welche aber substantielle Kampagnen-Volumen in der Schweiz vorweist.⁴ Die insgesamt 23 Plattformen mit erfolgreich finanzierten Kampagnen sind in Tabelle 1 aufgeführt.⁵ Gewisse Plattformen sind in mehr als einem Segment aktiv und somit doppelt aufgeführt.

Crowdinvesting	Business / Start-up Conda, OOMNIUM
	Real Estate Beedoo, Crowdhouse, Foxstone, Investors
Crowdlending	Alle Segmente Cashare, CG24 Group, Crowd4Cash, Lend
	Nur Business Creditworld, Neocredit, SIG Impact, Swisspeers
	Nur Real Estate Beedoo, Foxstone, Raizers, Swisslending
Crowdsupporting / Crowddonating	Crowdify, Fundoo, ibelieveinyou, Kickstarter, Lokalhelden, Progettiamo, SIG Impact, There for you, Wemakeit

Tabelle 1: Plattformen mit aktiven Kampagnen in der Schweiz im Jahr 2023 (Stand März 2024)

⁴ Es handelt sich um die Plattform Kickstarter. Ausländische Plattformen, welche nur unregelmässig und kleine Schweizer Projekte auflisten, wurden weggelassen.

⁵ Nicht alle Plattformen haben die Umfrage ausgefüllt. Einige wenige Plattformen wollen bewusst keine Volumen-Daten teilen. In der Datenerhebung sind aber aus Sicht der Autoren alle Plattformen mit relevanten Volumen vertreten. Die Tabelle zeigt die Plattformen, auf welchen die Zahlen der Studie basieren.

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 an Crowdfunding-Plattformen in der Schweiz hat sich im Jahr 2023 nicht verändert. Die Plattform Funders hat sich aus dem Markt zurückgezogen. Neu in den Schweizer Markt eingetreten ist OOMNI-UM.

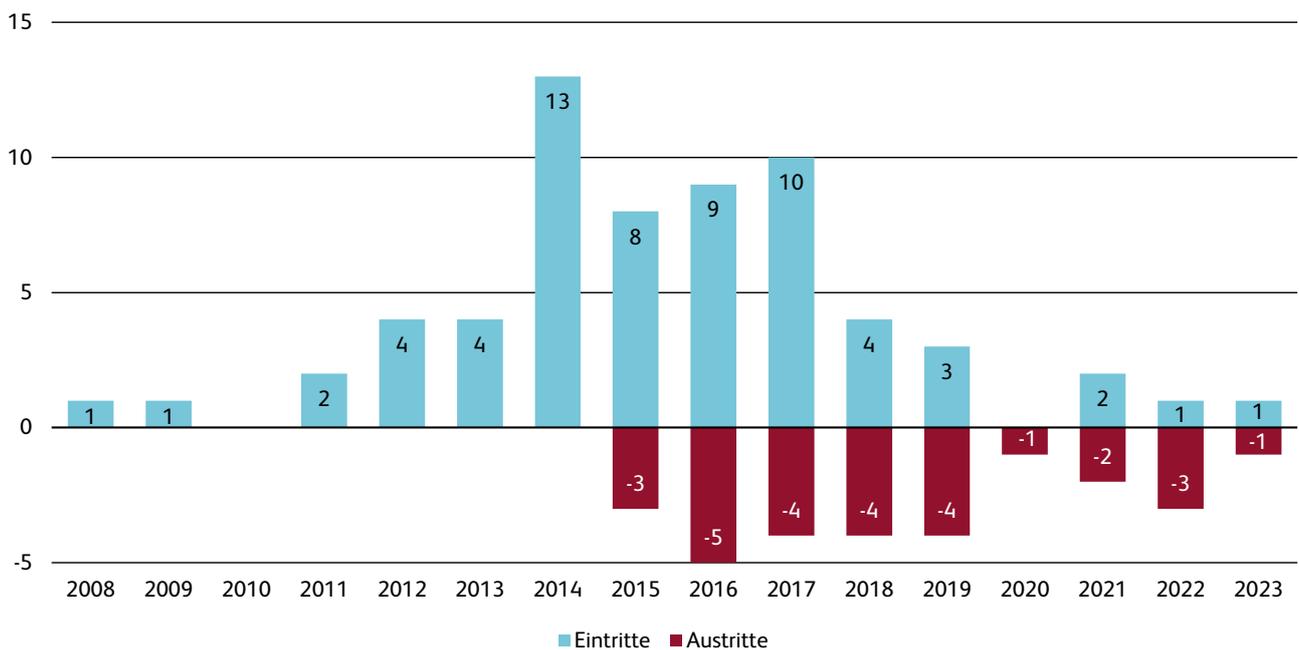


Abbildung 2: Anzahl Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt 2008-2023

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 bis zum Jahr 2021 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 2023 wurde zum fünften Mal in Folge ein Volumen von über 500 Millionen Franken verzeichnet. Hingegen war 2023 auch das zweite Jahr in Folge von einem Rückgang des Gesamtvolumens geprägt.

Das Volumen reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr um weitere 103.5 Millionen Franken (-15.6 %) auf CHF 558.7 Millionen. Die Anzahl erfolgreich finanzierter Kampagnen ist um 12.2 Prozent auf 4'091 zurückgegangen.⁶ Der grösste Volumenanteil innerhalb der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien stammt weiterhin vom Bereich Crowdlending mit einem Volumen von 398.1 Millionen Franken. Der Rückgang im Bereich Crowdlending gegenüber 2022 beträgt 20.0 Prozent. Das zweithöchste Volumen stammt vom Bereich Crowdfunding mit einem Volumen von 131.5 Millionen Franken (-2.9 % im Vergleich zum Vorjahr). Das Volumen von Crowdsupporting/Crowddonating hat sich gegenüber 2022 praktisch nicht verändert und betrug im Jahr 2023 29.2 Millionen Franken (-0.4 % im Vergleich zum Vorjahr).

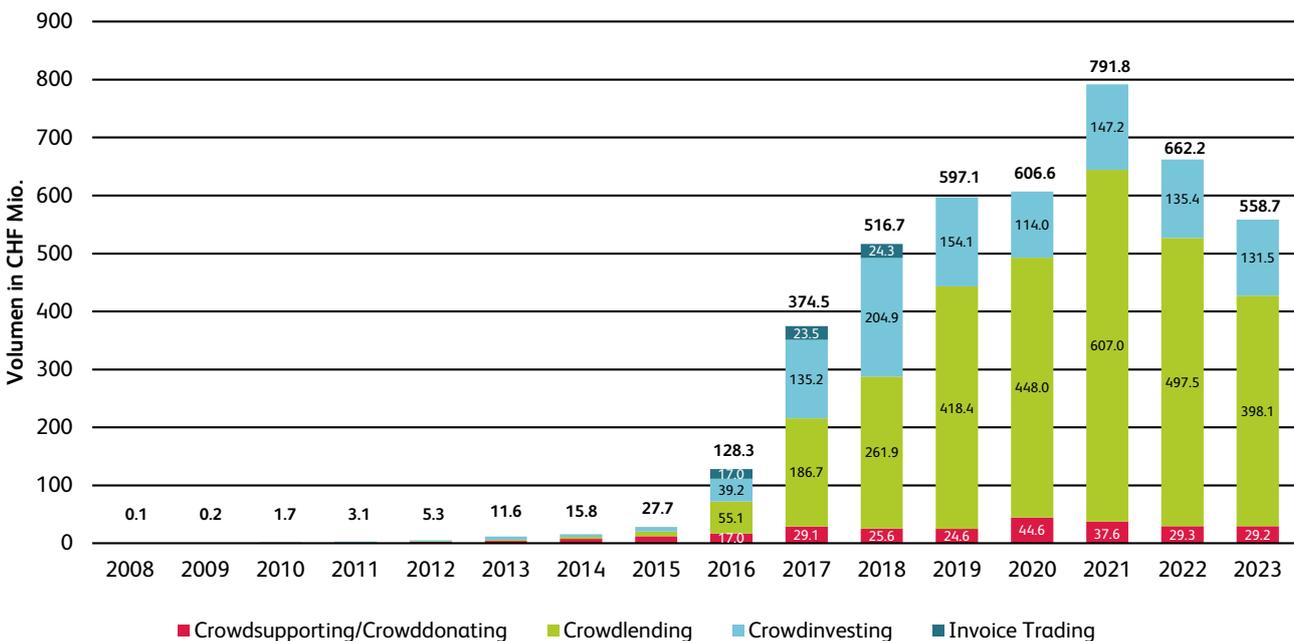


Abbildung 3: Entwicklung erfolgreich finanzierter Kampagnen nach Volumen von 2008 bis 2023

⁶ Der Begriff «Kampagne» dient als Oberbegriff 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.

3.2. Crowdsupporting/Crowddonating

Im Jahr 2023 wurden über Crowdsupporting/Crowddonating-Plattformen insgesamt 1'704 Projekte mit einem Gesamtvolumen von 29.2 Millionen Franken finanziert. Das Volumen blieb somit nahezu auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr. Die Anzahl der Kampagnen erhöhte sich gegenüber 2022 um 2.5 Prozent. Nachdem die Anzahl Kampagnen zwei Jahre⁷ abgenommen hat, konnte die Anzahl der Kampagnen wieder stabilisiert werden. Die Volumina im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating liegen 2023 18.7 Prozent über dem Niveau des Vor-Corona-Jahres 2019.

In Abbildung 4 sind die Volumina im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating von 2012 bis 2023 ersichtlich. Für die Jahre 2015 bis 2023 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.

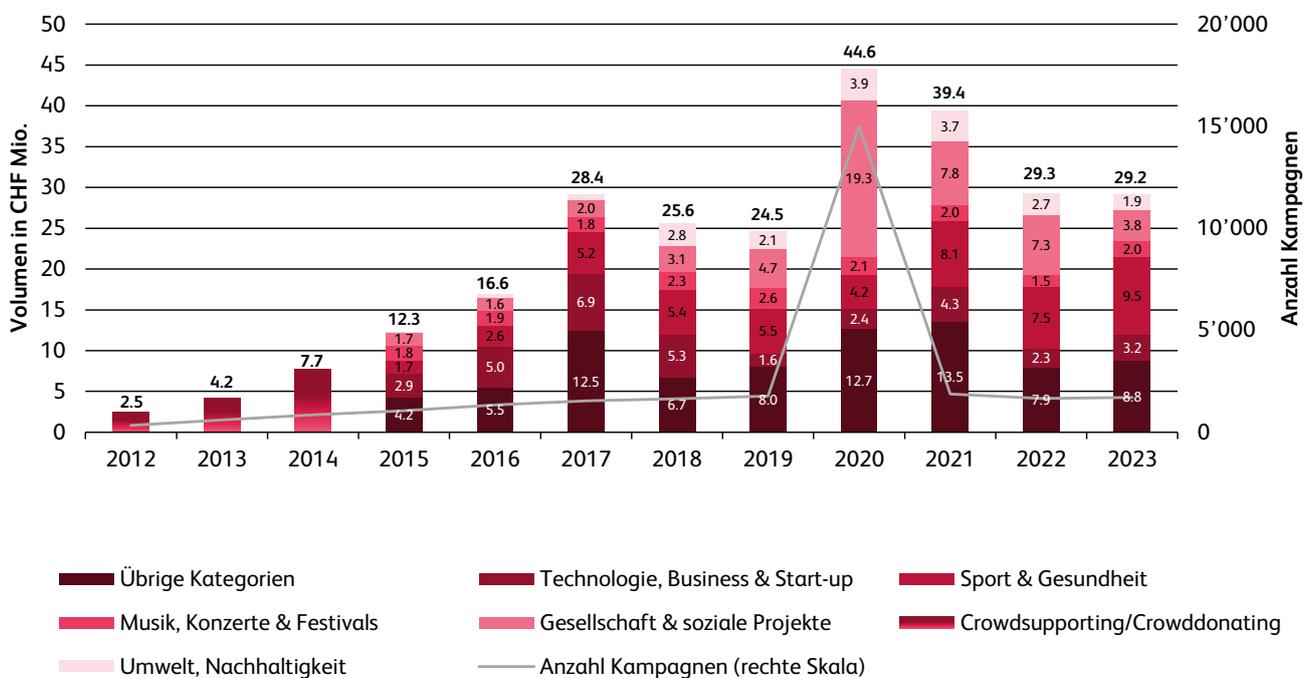


Abbildung 4: Crowdsupporting/Crowddonating Volumen und Anzahl Kampagnen 2012 bis 2023

⁷ Der Rückgang im Jahr 2021 ist auf das «Corona-Jahr» 2020 zurückzuführen, in welchem zahlreiche Online-Kampagnen durchgeführt wurden. Entsprechend stiegen im Jahr 2020 sowohl das Volumen als auch die Anzahl Kampagnen deutlich von CHF 24.5 Millionen im Jahr 2019 auf CHF 44.6 Millionen.

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 «Diverses». Dank Crowdfunding wurden im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft ungefähr 600 Projekte erfolgreich (teil-)finanziert. Dies ist ein beachtlicher Wert. Crowdfunding stellt aber gerade im Kulturbereich oftmals nur einen Teil der Finanzierung dar. Vor allem öffentliche Fördermassnahmen haben diesbezüglich eine grosse Bedeutung.⁹

Wie in Tabelle 2 ersichtlich, variieren die durchschnittlich erzielten Kampagnensummen zwischen den Kategorien sehr stark. Über alle Kategorien hinweg lag der Durchschnittswert bei ca. 17'100 Franken. Das grösste durchschnittliche Volumen wurde im Bereich «Technologie, Business, Start-up» mit rund 185'000 Franken erzielt. Es gibt aber viele Bereiche, bei denen die durchschnittlichen Finanzierungsvolumina lediglich bei 10'000 bis 20'000 Franken liegen. Die durchschnittliche Investitionssumme pro Person, welche in ein Crowdfunding-Projekt investiert, hat sich von 126 auf 179 Franken erhöht.

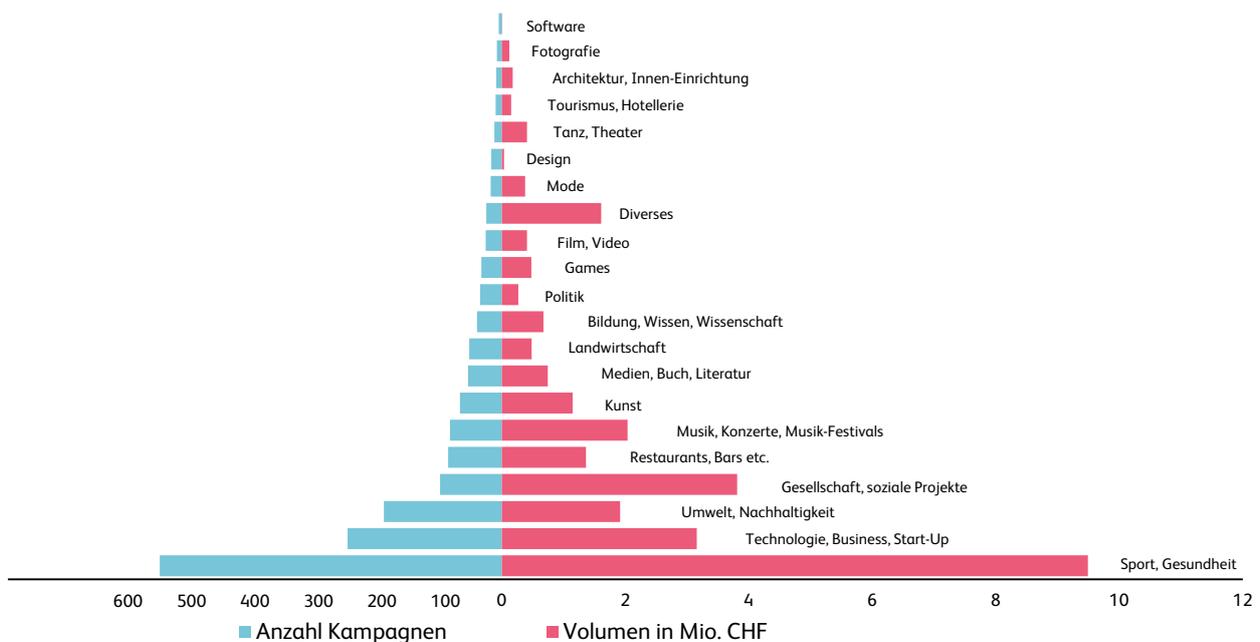


Abbildung 5: Crowdsupporting- und Crowddonating-Kampagnen und -Volumen nach Themen

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.

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

Kategorie	Volumen in CHF			Anzahl Kampagnen			Ø Volumen in CHF		
	2023	2022	Δ	2023	2022	Δ	2023	2022	Δ
Sport, Gesundheit	9'490'613	7'529'440	1'961'173	554	528	26	17'131	14'260	2'871
Gesellschaft, soziale Projekte	3'811'944	7'330'713	-3'518'769	250	223	27	15'248	32'873	-17'625
Technologie, Business, Start-Up	3'159'791	2'327'205	832'586	17	30	-13	185'870	77'574	108'297
Musik, Konzerte, Musik-Festivals	2'038'522	1'521'490	517'032	191	157	34	10'673	9'691	982
Umwelt, Nachhaltigkeit	1'917'972	2'655'540	-737'568	84	98	-14	22'833	27'097	-4'264
Diverses	1'606'815	705'030	901'785	100	132	-32	16'068	5'341	10'727
Restaurants, Bars etc.	1'361'488	1'343'317	18'171	55	59	-4	24'754	22'768	1'986
Kunst	1'144'963	763'618	381'345	87	93	-6	13'160	8'211	4'950
Medien, Buch, Literatur	745'968	533'230	212'738	68	54	14	10'970	9'875	1'095
Bildung, Wissen, Wissenschaft	675'693	956'965	-281'272	53	100	-47	12'749	9'570	3'179
Landwirtschaft	481'428	861'826	-380'398	33	43	-10	14'589	20'042	-5'454
Games	479'211	1'061'358	-582'147	26	18	8	18'431	58'964	-40'533
Film, Video	407'099	528'203	-121'104	35	41	-6	11'631	12'883	-1'252
Tanz, Theater	406'789	139'148	267'641	40	12	28	10'170	11'596	-1'426
Mode	375'247	392'363	-17'116	25	25	-	15'010	15'695	-685
Politik	265'691	150'363	115'328	18	7	11	14'761	21'480	-6'720
Architektur, Innen-Einrichtung	174'469	75'482	98'987	9	6	3	19'385	12'580	6'805
Tourismus, Hotellerie	150'260	38'490	111'770	10	3	7	15'026	12'830	2'196
Fotografie	123'242	117'415	5'827	12	15	-3	10'270	7'828	2'443
Design	37'190	239'109	-201'919	5	14	-9	7'438	17'079	-9'641
Software	6'200	36'250	-30'050	8	3	5	775	12'083	-11'308

Tabelle 2: Investitionen in Crowdsupporting und Crowddonating nach Bereich

Im Zusammenhang mit den oben vorgestellten Volumina von Crowdfunding stellt sich immer auch die Frage nach der Relevanz dieser Finanzierungsform im Vergleich zu anderen Finanzierungsarten. Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass sich Crowdsupporting/Crowddonating weiterhin in einer kleinen Nische bewegt. Während dank Crowdfunding im Bereich Kultur- und Kreativwirtschaft im Jahr 2023 CHF 8 bis 9 Millionen finanziert wurden, hat die öffentliche Hand beispielsweise im Jahr 2020 knapp CHF 3 Milliarden für Kultur ausgegeben.¹⁰ Auch die im Crowddonating gesammelten Spendenvolumen sind im Vergleich zu den in der Schweiz gesamthaft gesammelten Beträgen im Spendenbereich von 2.5 Milliarden Franken sehr klein.¹¹

Nichtsdestotrotz sind die insgesamt 1'704 erfolgreich finanzierten Kampagnen im Jahr 2023 durchaus beachtlich. Seit Beginn wurden im Bereich Crowdsupporting / Crowddonating über 16'200 Kampagnen durch rund 1.6 Millionen Unterstützungs-Beiträge (Anzahl Transaktionen) finanziert. Unter Einbezug der vielen temporär entstandenen Plattformen (beispielsweise für die Unterstützung des lokalen Gewerbes mittels Gutschein-Verkaufs) während der Covid-Phase sind es sogar über 29'000 Kampagnen.

Sehr positiv hervorzuheben ist die seit Jahren sehr hohe Erfolgsquote von Crowdsupporting/Crowddonating-Kampagnen in der Schweiz. Bereits in den Jahren 2018 und 2019 lag diese Erfolgsquote bei sehr hohen 68

¹⁰ Schweizerische Eidgenossenschaft, Bundesamt für Statistik (2024). Öffentliche Kulturförderung. Online (12.04.2024): <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kultur-medien-informationsgesellschaft-sport/kultur/kulturförderung/oeffentliche.html>

¹¹ Wert für Jahr 2022: Stiftung Zewo (2024). Zewo Spendenstatistik. Online (12.04.2024): <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.

Prozent.¹² Im Jahr 2020 stieg die Erfolgsquote sogar auf 76 Prozent und bewegt sich seither zwischen 74 und 77 Prozent. Im internationalen Vergleich dürften die Erfolgsquoten klar überdurchschnittlich sein. So beträgt beispielsweise in den USA das Verhältnis der erfolgreich finanzierten Kampagnen zum Gesamttotal der Kampagnen auf Kickstarter etwa 40 Prozent.¹³ 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.

Innerhalb von Crowdsupporting/Crowddonating hat sich in den letzten Jahren eine klare Marktstruktur herausgebildet. Die Marktanteile verteilten sich im vergangenen Jahr auf neun Plattformen, wobei die vier grössten Plattformen einen Marktanteil von über 85 Prozent verzeichneten.

Die Geschäftsmodelle der Plattformen können stark variieren. Einerseits gibt es Plattformen mit klarem Themenfokus, wie zum Beispiel Sport (I believe in you) oder für karitative Zwecke (There for you). Andererseits gibt es auch Plattformen mit einem breiteren thematischen Fokus. Dazu gehören beispielsweise wemakeit oder Crowdify. Zudem ist eine Bank (Raiffeisen) mit einer eigenen Plattform (Lokalhelden) aktiv. Die Luzerner Kantonalbank gab im September 2023 die Einstellung ihrer Plattform Funders bekannt.

¹² Die Werte basieren auf Angaben der etablierten Crowdfunding-Plattformen. Plattformen, die temporär während der Corona-Krise entstanden sind, konnten bei der Berechnung dieser Kennzahl nicht berücksichtigt werden.

¹³ Kickstarter (2024). Kickstarter in Zahlen. Online (12.04.2024): <https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=hello>

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	Online seit	Gebühr auf gesammelten Betrag	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
Crowdify	all-or-nothing ¹⁴	2012	9 %	9 % bei einem regulären Funding und 11 % bei einem Etappenfunding
Fundoo	keep-it-all	2018	8 %	
I Believe In You	all-or-nothing	2013	12 %	8 % für Projektbetreuung und 4 % Zahlungsverkehr. Individuelle Konditionen möglich. Keine Gebühren für nicht erfolgreiche Projekte.
Kickstarter	all-or-nothing	2009	8-10 %	5 % Bearbeitungsgebühr, 3-5 % Zahlungsgebühr.
Lokalhelden	all-or-nothing	2016	0 %	keine Plattformgebühren (Transaktionsgebühren von Drittanbietern werden weiter verrechnet)
Progettiamo	all-or-nothing	2014	0 %	
SIG Impact	all-or-nothing	2018	0 %	0 % for SIG customers
There for you	all-or-nothing	2020	10 %	Kostenfreie Aufschaltung, 10 % der Spendensumme bei erfolgreichen Projekten (für persönliche Betreuung, Kommunikationssupport, Zahlungsgebühren etc.)
wemakeit	all-or-nothing (wemakeit) keep-it-all (Colibri)	2012	10 % (wemakeit) 5 % (Colibri)	6 % Servicegebühr + 4 % Zahlungsgebühren. Keine Gebühren für nicht erfolgreiche Projekte. Colibri: 5 % Zahlungs- und Servicegebühr

Tabelle 3: Gebührenmodelle der Crowdsupporting/Crowddonating-Plattformen¹⁴

¹⁴ 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. Kredite ohne Deckung mit Grundpfand an Privatpersonen werden in dieser Studie als Consumer Crowdlending bezeichnet, solche an Unternehmen als Business Crowdlending und für hypothekarisch gedeckte Kredite verwendet die Studie den Begriff Real Estate Crowdlending. Bei den meisten Plattformen handelt es sich bei dieser letzten Kreditkategorie um Zwischenfinanzierungen für Immobilienentwicklungen, also nicht um klassische Eigenheimfinanzierungen für Privatpersonen.

Die verschiedenen Crowdlending-Plattformen verfolgen unterschiedliche Strategien in Bezug auf die angebotenen Kreditprodukte. Während einige Plattformen nur in einem Crowdlending-Bereich aktiv sind, bieten andere Crowdlending-Plattformen alle drei Kreditarten an. Per Ende 2023 wurden in der Schweiz über insgesamt zwölf Plattformen Crowdlending-Kredite abgewickelt. Den letzten Zugang einer neuen Plattform gab es 2019 mit Neocredit. Ende Dezember 2023 hat deren Eigentümerin, die Versicherung Vaudoise, jedoch bekanntgegeben, dass die Plattform schrittweise eingestellt wird.¹⁵

Neben den eigentlichen Crowdlending-Plattformen gibt es auch «Umbrella Plattformen», welche Investitionen «poolen» und in Kredite der Crowdlending-Plattformen investieren. Dazu gehört beispielsweise die 2017 lancierte Lendity. Des Weiteren wurde ein entsprechendes Fonds-Angebot von der 1741 Group lanciert. Gleiches gilt für den Liechtensteiner Asset Manager NSF Wealth Management, welcher in Kooperation mit dem Start-up i2 invest einen Alternative Investment Fund (AIF) SME Lending Fund Switzerland SICAV im Jahr 2021 lancierte. Verschiedene Banken und Versicherungen sind bei Crowdlending-Plattformen involviert. Die Plattform Lendico, welche im Eigentum von PostFinance war, wurde 2019 von der Switzerlend AG (Lend, Splendit) übernommen. Im Gegenzug ist PostFinance eine Kooperation mittels finanzieller Beteiligung an Lend eingegangen.¹⁶ An der Plattform Swisspeers ist seit 2021 die Basellandschaftliche Kantonalbank als strategische Investorin beteiligt.¹⁷

¹⁵ finews.ch (2023), Vaudoise lässt KMU-Crowdlending auslaufen. Online (24.04.2024): <https://www.finews.ch/news/versicherungen/60733-vaudoise-neocredit-ende-crowdfunding-kmu>

¹⁶ 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>

¹⁷ 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>

Wie in Abbildung 6 ersichtlich, erreichte der Crowdlending-Markt im Jahr 2023 ein Volumen von CHF 398.1 Millionen (Vorjahr: CHF 497.5 Mio.). Das Volumen ist somit um 20.0 Prozent gegenüber dem Jahr 2022 gesunken. Business Crowdlending machte CHF 132.8 Millionen aus im Jahr 2023. Gegenüber dem Vorjahr (CHF 141.9 Millionen, -6.4 %), ist das Volumen in diesem Segment somit etwas gesunken. Das Volumen im Bereich des Consumer Crowdlending, also der Vergabe von Krediten an Privatpersonen, ist im Vergleich zum Vorjahr (CHF 72.9 Mio.) um 15.8 Prozent gesunken und beläuft sich nun auf CHF 61.4 Millionen. Der Bereich des Real Estate Crowdlending verzeichnete im Jahr 2023 einen deutlichen Rückgang um 27.9 Prozent auf CHF 203.9 Millionen.

Die im Crowdlending vergebenen Kreditsummen unterscheiden sich abhängig vom Segment. Bei KMU-Krediten lag das durchschnittliche Kreditvolumen bei rund CHF 235'000 (Vorjahr: ca. CHF 250'000). Im Consumer Crowdlending lagen die durchschnittlichen Kreditsummen praktisch unverändert bei rund CHF 39'500. Beim Real Estate Crowdlending lag das durchschnittliche Kreditvolumen im Jahr 2023 bei etwa CHF 960'000.

Bei den Verwendungszwecken von Krediten sind ebenfalls grosse Unterschiede zu sehen. Im Business Crowdlending stehen oftmals Projektfinanzierungen, Umschuldungen oder Kurzfristkredite für das Liquiditätsmanagement im Vordergrund. Im Bereich Consumer Crowdlending werden vor allem Kredite für Umschuldungen, Bildung, Autos, Reisen oder Hochzeiten benötigt. Detaillierte Daten zu diesen Verwendungszwecken liegen für die Schweiz aber leider nicht vor. Im Bereich Real Estate Crowdlending werden in der Regel Zwischenfinanzierungen für Immobilienentwickler vergeben. Viele dieser Kredite sind nur kurzfristig und werden später von Banken abgelöst.

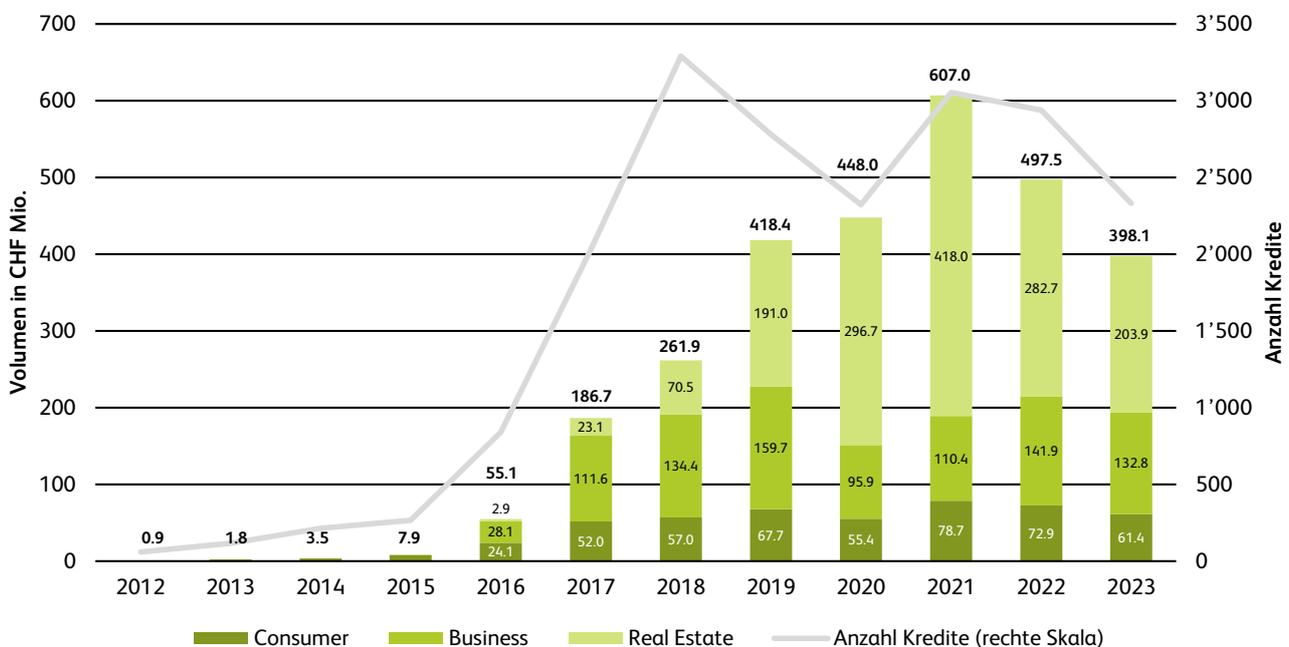


Abbildung 6: Crowdlending Volumen Schweiz 2012-2023

Bei der Betrachtung von Volumenzahlen im Crowdlending stellt sich immer auch die Frage nach der Relevanz des entsprechenden Crowdlending-Segments. Eine Möglichkeit zur Einordnung der Zahlen bietet ein Vergleich mit den Teilmärkten, in denen die Crowdlending-Plattformen aktiv sind. Nachfolgend wird aufgezeigt, wie die Gesamtentwicklungen im Konsumkreditmarkt (Consumer Crowdlending), im KMU-Kreditmarkt (Business Crowdlending) und im Hypothekarkreditmarkt (Real Estate Crowdlending) waren und wie gross der entsprechende Marktanteil des Crowdlending-Marktes ist.

Das ausstehende Volumen der Konsumkredite in der Schweiz betrug per Ende 2023 CHF 9.1 Milliarden. Im Jahr 2023 wurden in der Schweiz insgesamt 129'064 Konsumkredite in der Höhe von rund CHF 4.8 Milliarden abgeschlossen.¹⁸ Die Anzahl der im Jahr 2023 vermittelten Kredite im Consumer Crowdlending ist mit 2'209 im Verhältnis zum Gesamtmarkt (129'064) entsprechend weiterhin klein. Da der Gesamtmarkt in Bezug auf die Anzahl Konsumkredite im Jahr 2023 leicht gewachsen ist, sank der Marktanteil des Consumer Crowdlendings auf 1.3 Prozent (siehe Abbildung 7).

Das von Schweizer Banken im Inland insgesamt vergebene Kreditvolumen an Private, Unternehmen und die öffentliche Hand betrug im Jahr 2023 CHF 1'361.7 Milliarden. Ein Grossteil dieser Kredite – insgesamt CHF 1'175 Milliarden – sind hypothekarisch besichert. Auf Private entfielen per Ende 2023 CHF 897.2 Milliarden des Gesamtvolumens aller Kredite. CHF 464.5 Milliarden der Kredite gingen an Unternehmen, wovon 84.9 Prozent von kleinen und mittleren Unternehmen mit weniger als 249 Mitarbeitenden in Anspruch genommen wurden. Bei CHF 25.4 Milliarden handelt es sich um Kredite an öffentlich-rechtliche Körperschaften.¹⁹

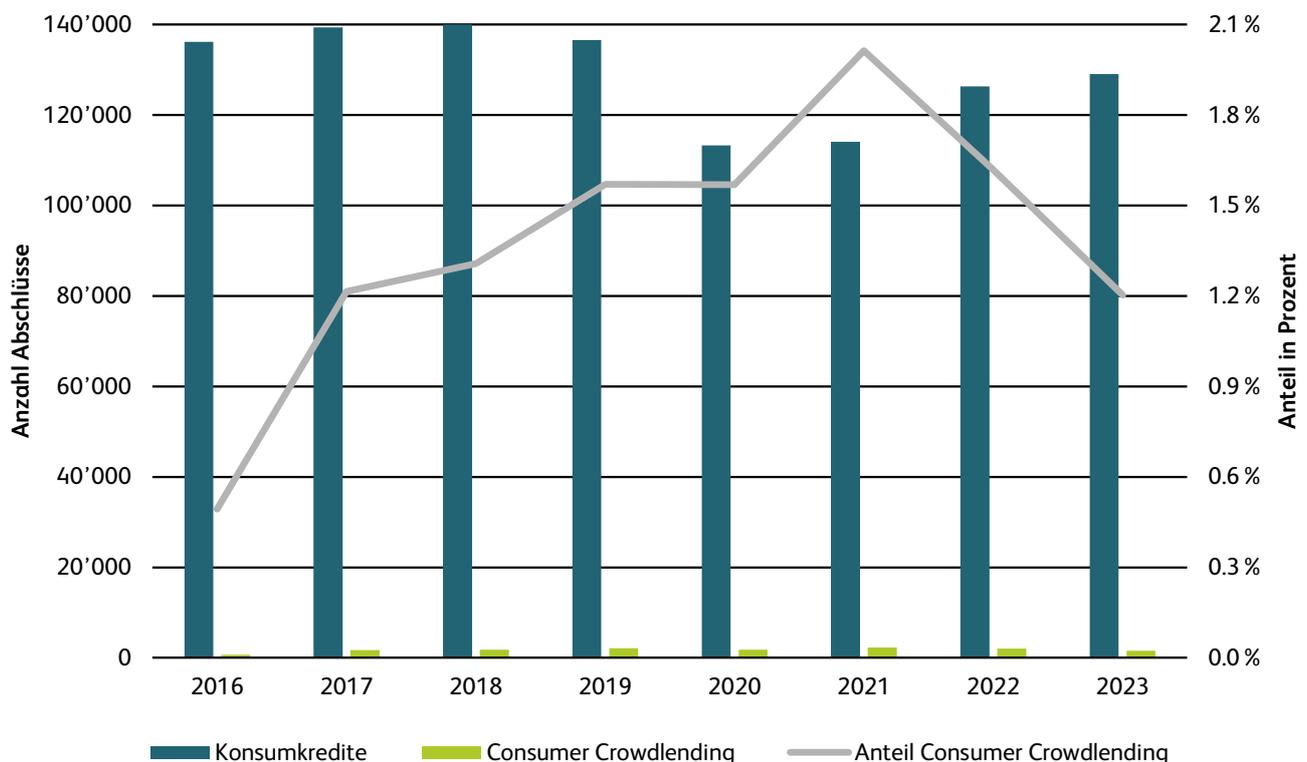


Abbildung 7: Anteil von Consumer Crowdlending an Neuabschlüssen von Konsumkrediten 2016-2023²⁰

¹⁸ ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2024). Jahresbericht 2023. S. 13.

¹⁹ SNB (2024). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank. Online (11.04.2024); <https://data.snb.ch/>

²⁰ ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2024). Jahresbericht 2023.

Bei diesen Werten aus der Statistik der Schweizerischen Nationalbank handelt es sich um Bestandszahlen, das heisst Volumen, welche per Ende 2023 in den Bilanzen der Schweizerischen Banken ausstehend waren. Das jährlich vergebene Volumen kann nur geschätzt werden. So gehen wir davon aus, dass beispielsweise im schweizerischen Hypothekarkreditmarkt für Private jährlich Kredite im Umfang von CHF 150-180 Milliarden verlängert oder neu abgeschlossen werden. Das im Jahr 2023 vergebene Crowdlending-Volumen im Hypothekarbereich von CHF 128.9 Millionen ist entsprechend im Verhältnis zum Gesamtmarkt nicht relevant.

Gleiches gilt für den KMU-Kreditmarkt. Das Volumen von CHF 393.4 Milliarden in den Bilanzen der Banken ist massiv grösser als das im Jahr 2023 abgeschlossene Volumen im Business Crowdlending in der Höhe von CHF 132.8 Millionen.²¹ Eine im Auftrag des Staatssekretariates für Wirtschaft SECO vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ durchgeführte repräsentative Umfrage im Jahr 2021 hat gezeigt, dass es in der Schweiz auf den ersten Blick keine Engpässe in der Kreditversorgung gibt. Die Banken lehnten lediglich 3 Prozent aller Kreditanträge von KMU ab. Das ist auch international ein tiefer Wert. So betrug die Ablehnungsquote im Euroraum im Jahr 2020 beispielsweise 5 Prozent. Zudem scheinen Schweizer KMU grundsätzlich zufrieden mit ihren Bankbeziehungen. Nur 1.4 Prozent der befragten KMU wechselten 2021 ihre Hausbank.

Auf den zweiten Blick zeigte sich aber auch, dass es unter den Befragten eine grosse Gruppe von «entmutigten» Kreditnehmenden gibt. Jedes zehnte KMU weist zwar einen Finanzierungsbedarf auf, beantragt aber aus diversen Gründen dennoch keinen Kredit bei einer Bank. Dies ist eine deutliche Zunahme gegenüber 2016. Damals zählten erst 6 Prozent aller Befragten zur Gruppe der Entmutigten. Die Gruppe der entmutigten Firmen ist insgesamt mehr als 60mal so gross wie die Gruppe der KMU, die trotz eines Kreditantrags keinen Kredit erhalten haben. 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.

Nicht berücksichtigt in den Volumen-Zahlen für Unternehmen sind zudem Kredite, welche von Nicht-Banken privat über den sogenannten Private Debt-Markt vermittelt werden. Kreditgebende sind hier beispielsweise Private Debt Fonds, Family Offices, Versicherungs-Unternehmen oder Pensionskassen.²²

²¹ SNB (2023). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank. Online (11.04.2024): <https://data.snb.ch/>

²² 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.

Mit Blick auf die Volumina in allen drei Crowdlending-Segmenten lässt sich auch für das Jahr 2023 festhalten, dass es sich weiterhin um einen Nischenmarkt handelt. Gleichzeitig zeigen die vergleichsweise niedrigen Kreditvolumina in allen drei Segmenten auch das Potenzial von Crowdlending als alternative Finanzierungsmöglichkeit auf. Die Gebühren im Crowdlending beziehen sich in der Regel auf die Höhe der Kreditsumme (siehe Tabelle 4). Gebühren fallen oftmals auf Seite der Kreditgebenden und Kreditnehmenden an. Zudem können diese je nach Plattform sowohl bei Abschluss als auch über die Zeit anfallen. Die Bandbreiten sind entsprechend hoch und die Gebührenmodelle teilweise schwierig vergleichbar.

Plattform	Business Crowdlending		Consumer Crowdlending		Real Estate Crowdlending	
	Kreditnehmende	Kreditgebende	Kreditnehmende	Kreditgebende	Kreditnehmende	Kreditgebende
acredius	1.0 % p.a. ²³	0.0 % p.a. ²⁴	-	-	-	-
beedoo	-	-	-	-	Keine Angabe	Keine Angabe
cashare	0.75 % p.a. ²⁵	0.75 % p.a.	0.75 % p.a.	0.75 % p.a.	0.75 % p.a.	0.75 % p.a.
CG24Group	0.75-3.6 % p.a. ²⁶	0.25-2.726 % p.a. ²⁷	0.75-3.6 % p.a. ²⁶	0.25-2.726 % p.a. ²⁷	0.75-3.6 % p.a. + 1 % Servicegebühr ²⁸	0.25-2.726 % p.a. ²⁷
creditworld AG	0.35-1.95 % einmalig	0.0 %	-	-	-	-
Crowd4Cash ²⁸	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	-	-	-	-	3 % ²⁹	3 %
Lend	0.8-1.5 %	1 %	0.65-1.5 %	1 %	0.65-1.5 %	1 %
Raizers	-	-	-	-	5-7 %	0 %
SIG Impact	0 % ³⁰	0 % ³⁰	-	-	-	-
SwissLending	-	-	-	-	2 % p.a.	0 % p.a.
Swisspeers	1-1.25 %	15-30 % vom Zins ³¹	-	-	-	-

Tabelle 4: Gebührenmodelle der Crowdlending-Plattformen der Schweiz

²³ Geldnehmer: 1 % des aufgenommenen Betrags multipliziert mit der Laufzeit des Kredits in Jahren.

²⁴ Geldgeber: kostenlos (1 % jeder Rückzahlung, die den Anlegern durch Boni auf der Plattform zurückerstattet wird)

²⁵ Minimumgebühr CHF 75

²⁶ einmalig, abhängig von Laufzeit und Produkt

²⁷ Abhängig von der Laufzeit, des Ratings und des Produktes auf die effektiv erfolgten Rückzahlungen (u.a. Amortisation, Zinszahlungen)

²⁸ Gebühren nur im Erfolgsfall

²⁹ 3 % of the property purchase price or of the loan amount. Then 0.5 %-1 % of the purchase price as a management fee.

³⁰ free for SIG costumers

³¹ abhängig von der Klasse: Bronze 30 %, Silver 25 %, Gold 20 %, Platin 15 %

3.4. Crowdfunding

Im Jahr 2023 wurden über sechs Schweizer Plattformen erfolgreich Crowdfunding-Kampagnen abgewickelt. Insgesamt wurden 55 erfolgreiche Kampagnen durchgeführt (Vorjahr: 61). Das Volumen sank gegenüber 2022 um 2.9 Prozent von 135.4 Millionen auf 131.5 Millionen Franken. Der grösste Teil des Volumens im Crowdfunding stammt auch im Jahr 2023 aus dem Immobilien-Bereich (siehe Abbildung 8). Dieser Teilmarkt entstand in der Schweiz erst im Jahr 2015 und erreichte 2023 ein Volumen von 109.0 Millionen Franken (Vorjahr: CHF 103.1 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 entfällt auf die Plattformen Crowdhouse (gegründet 2015) und Foxstone (2017).³² Bei den meisten Plattformen betragen die Mindestinvestitionssummen in der Regel mehrere zehntausend Franken.

Im Jahr 2023 konnten insgesamt 37 Immobilien erfolgreich finanziert werden. Die durchschnittliche Investitionssumme von Investorinnen und Investoren lag mit 105'200 Franken unter dem Wert des Vorjahrs (CHF 140'000).

Im Bereich Equity Crowdfunding sind die Plattformen Conda und (neu) OOMNIUM aktiv. OOMNIUM wurde von den Gründerinnen und Gründern von wemakeit.com im Mai 2023 lanciert. Über die Plattform werden den Investorinnen und Investoren digitale (tokenisierte) Aktien ausgestellt, welche anschliessend in deren Wallets verwaltet werden können. Dafür arbeitet OOMNIUM mit der Firma Aktionariat zusammen.

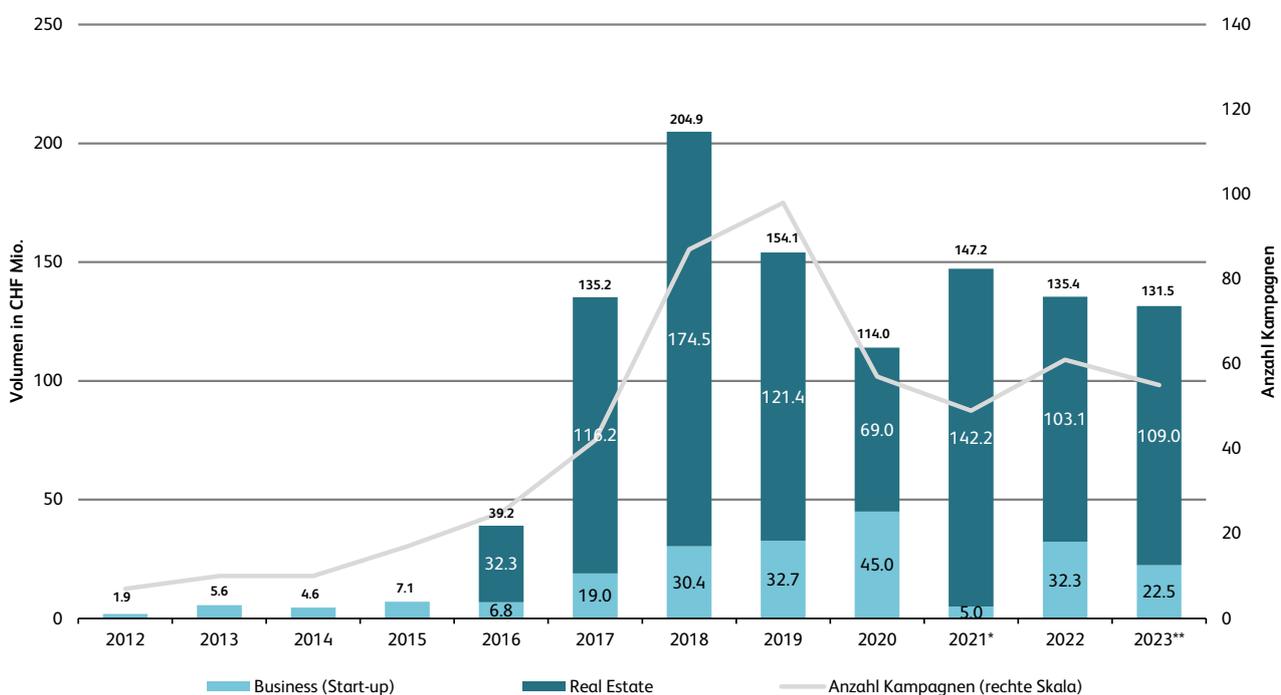


Abbildung 8: Crowdfunding Volumen Schweiz 2012-2023³³

³² Das Volumen und die Anzahl Transaktionen von Crowdhouse wurde von den Autoren geschätzt, da die Plattform keine Zahlen mehr teilen will.
³³ *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 der Plattform Crowdhouse 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 ³⁴	Vorbereitungskosten und Erfolgshonorar
	OOMNIUM	2023	keep-it-all sobald Fundingschwelle erreicht	Fixkosten für Kampagnen-Vorbereitung, Plattform-Kommission (erfolgsbasiert und volumenabhängig), Zahlungsverkehrskommission
Real Estate Crowdfunding	beedoo	2017	keep-it-all sobald Fundingschwelle erreicht	Pauschalhonorar für Bewertung, Strukturierung und Erfolgshonorar
	Crowdhouse	2015	all-or-nothing	3 % des Immobilienkaufpreises für die Vermittlung, danach 5-7 % auf den Nettomiettertrag für das Immobilien Asset-Management
	Foxstone	2017	all-or-nothing	3 % des Immobilienkaufpreises, danach 0.5-1 % des Kaufpreises als jährliche Management-Fee
	Imvesters	2019	all-or-nothing	3 % des Immobilienkaufpreises, danach 3 % des Nettomiettertrags (Erst ab 75 % Erreichung Zielertrag)

Tabelle 5: Gebührenmodelle der Crowdfunding-Plattformen³⁴

³⁴ 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 Finanzrechtliche und steuerliche Behandlung von Crowdfunding

Gastbeitrag von Florian Thomas Willi und Pascal Hammerer³⁵

4.1. Allgemeines

Anders als in der Schweiz, hat Crowdfunding in der Europäischen Union eine spezifische Regulierung erfahren. Die EU Crowdfunding-Verordnung (Verordnung (EU) 2020/1503 des Europäischen Parlaments und des Rates über Europäische Schwarmfinanzierungsdienstleister) hat per 10. November 2021 einheitliche Regeln im gesamten EU-Binnenmarkt geschaffen. In der Schweiz gibt es hingegen keine vergleichbare Crowdfunding-spezifische Regulierung. In diesem Beitrag wird auf ausgewählte regulatorische und steuerliche Aspekte eingegangen, die beim Betrieb einer Crowdfunding-Plattform in der Schweiz potenziell zu beachten sind.

Mangels einer Legaldefinition³⁶ sowie aufgrund der heterogenen Erscheinungsformen von Crowdfunding wird im Folgenden grundsätzlich auf das marktgeläufige Verständnis von Crowdfunding abgestellt, wonach eine Vielzahl von Anlegerinnen und Anleger (die sogenannte Crowd) ein bestimmtes Projekt oder eine Gesellschaft (Kapitalnehmerinnen und Kapitalnehmer) finanzieren, für welche/s auf einer Plattform geworben wird. Für dieses Kapitel wird zwischen folgenden Crowdfunding-Typen unterschieden:

- **Crowddonating:** Beim spendenbasierten Crowdfunding (auch donation-based Crowdfunding) erhält die Crowd keine Gegenleistung. Ihre Mittel werden als Spende verwendet.
- **Crowdsupporting:** Beim belohnungsbasierten Crowdfunding (auch reward-based Crowdfunding) erhält die Crowd nur eine geringfügige bzw. oft rein symbolische Gegenleistung.
- **Crowdlending:** Bei Crowdlending-Modellen stellen die Investoren Fremdkapital (auch debt-based Crowdfunding) zur Verfügung. Die Crowd gewährt also einen Kredit und erhält hierfür Zinszahlungen.
- **Crowdinvesting:** Beim eigenkapitalbasierten Crowdfunding (auch equity-based Crowdfunding) stellen die Investoren Eigenkapital zur Verfügung. Die Crowd finanziert somit Unternehmen und erhält hierfür Anteile am Unternehmen oder wird auf andere Weise am Gewinn des Unternehmens beteiligt.

³⁵ Florian Thomas Willi, Associate, Loyens & Loeff Zürich: Florian Thomas Willi ist spezialisiert auf regulatorische Angelegenheiten, einschliesslich Bewilligungsverfahren für Finanzinstitute, kollektive Kapitalanlagen, Vermögensverwaltung, Bankenrecht, Fintech und Geldwäschereibekämpfung. Er berät ausserdem in Finanzierungen, finanziellen Restrukturierungen und Securitisations.

Pascal Hammerer, Associate, Loyens & Loeff Zürich: Pascal Hammerer ist spezialisiert auf steuerliche Themen bei M&A Transaktionen, einschliesslich (Akquisitions-) Finanzierungen und Real Estate Transaktionen sowie bei grenzüberschreitenden Umstrukturierungen. Er berät ferner in steuerlichen Aspekten von Sanierungen und unterstützt eine Vielzahl von Klienten in allgemeinen Steuerfragen.

³⁶ Der Begriff der Schwarmkredit-Vermittlung ist zu engmaschig, da er sich auf die Vergabe von Konsumkrediten (und damit grundsätzlich ausschliesslich auf Crowdlending an Konsumentinnen und Konsumenten) fokussiert.

4.2. Bewilligungspflicht

Der Betrieb einer Crowdfunding-Plattform in der Schweiz kann bewilligungspflichtig beziehungsweise dem schweizerischen Bankengesetz (BankG) unterstellt sein. Eine Bewilligungspflicht kann sich auch aus Gründen des Konsumentenschutzes ergeben (siehe dazu Unterkapitel 4.5 unten).

Ob eine Crowdfunding-Plattform von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) bewilligt werden muss, hängt weitgehend von ihrem Geschäftsmodell ab. Je nach Geschäftsmodell kann ein Crowdfunding-Unternehmen etwa eine Banklizenz oder eine FinTech-Lizenz benötigen. In gewissen Fällen kann das Crowdfunding-Unternehmen ferner von einer bewilligungsfreien "Sandbox" profitieren oder ist unter Umständen dem BankG gar nicht erst unterstellt. Es ist jeweils im Einzelfall das beabsichtigte Geschäftsmodell zu prüfen, um festzustellen, ob eine Bewilligungspflicht anfällt oder nicht.

4.2.1 Bankenbewilligung

Als Bank gemäss Art. 1a BankG gilt, wer hauptsächlich im Finanzbereich tätig ist und:

- a) gewerbsmässig Publikumseinlagen von mehr als CHF 100 Millionen entgegennimmt oder sich öffentlich dafür empfiehlt;
- b) gewerbsmässig Publikumseinlagen bis zu CHF 100 Millionen oder vom Bundesrat bezeichnete krypto-basierte Vermögenswerte entgegennimmt oder sich öffentlich dafür empfiehlt und diese Publikumseinlagen oder Vermögenswerte anlegt oder verzinst (Aktiv- und Passivgeschäft), oder
- c) sich in erheblichem Umfang bei mehreren nicht massgebend an ihm beteiligten Banken refinanziert, um damit auf eigene Rechnung eine unbestimmte Zahl von Personen oder Unternehmen, mit denen er keine wirtschaftliche Einheit bildet, auf irgendeine Art zu finanzieren.

Gewerbsmässig handelt dabei grundsätzlich, wer dauernd mehr als 20 Publikumseinlagen entgegennimmt oder sich öffentlich zur Entgegennahme von Publikumseinlagen empfiehlt (das heisst dafür wirbt, selbst wenn daraus weniger als 20 Einlagen resultieren). Publikumseinlagen sind grundsätzlich alle Verbindlichkeiten gegenüber Kundinnen und Kunden, wobei die Verpflichtung zur Rückzahlung zentrales Begriffselement ist (zur Sandbox-Ausnahme siehe Unterkapitel 4.2.3 unten).

Für das Crowdfunding-Unternehmen kann demnach eine Banklizenz gemäss BankG erforderlich sein, wenn dieses Publikumseinlagen entgegennimmt und/oder öffentlich dafür wirbt. Dies ist namentlich dann der Fall, wenn das Crowdfunding-Unternehmen in den Zahlungsprozess involviert ist. Werden Gelder der Crowd-Anlegerinnen und -Anleger über eigene Konten gebündelt (das heisst die gesammelten Gelder werden auf Konten des Crowdfunding-Unternehmens eingezahlt, von wo aus sie an die Kapitalnehmenden verteilt werden) und an die Kapitalnehmenden weitergeleitet oder im Falle des Scheiterns der Finanzierung an die Crowd-Anlegerinnen und -Anleger zurücküberwiesen, untersteht das Crowdfunding-Unternehmen der Bankenregulierung.

Das Einholen einer Bankenbewilligung ist in der Praxis mit grossem organisatorischem und finanziellem Aufwand verbunden. Das Crowdfunding-Unternehmen müsste insbesondere (umfangreiche) Organisations-, Risikomanagement- und Compliance-Standards einhalten und unterläge der Aufsicht der FINMA. Regelmässig agieren Crowdfunding-Unternehmen daher in Kooperation mit Banken, ohne dabei selbstständig eine Bankenbewilligung einzuholen.

4.2.2 FinTech-Bewilligung

Unter dem Titel der Innovationsförderung wurde per 1. Januar 2019 in Art. 1b BankG die FinTech-Bewilligung eingeführt. Die FinTech-Bewilligung (auch "Bank-Lizenz light" genannt) erlaubt es Bewilligungsträgern, gewerbsmässig Publikumseinlagen bis zu CHF 100 Millionen entgegenzunehmen oder sich öffentlich hierfür zu empfehlen. Ferner dürfen die Publikumseinlagen weder angelegt noch verzinst werden (das heisst kein Aktiv- und Passivgeschäft ist möglich).

Crowdfunding-Unternehmen ist es im Rahmen einer FinTech-Bewilligung auch ohne "volle" Banklizenz möglich, in den Zahlungsprozess involviert zu sein. So können Gelder der Crowd über die Konten des Crowdfunding-Unternehmens fliessen beziehungsweise gehalten werden, sofern diese Gelder (oder kryptobasierte Vermögenswerte) CHF 100 Millionen nicht übersteigen. Bei Überschreiten des Schwellenwerts muss das Crowdfunding-Unternehmen i) innerhalb von zehn Tagen Meldung an die FINMA machen, und ii) innerhalb von 90 Tagen ein Gesuch für eine "volle" Banklizenz einreichen.

"Light" bedeutet aus praktischer Perspektive nicht, dass die für die Bewilligung zu erfüllenden Formalitäten insgesamt leicht sind. Die FINMA setzt für die Bewilligung viele Formalitäten voraus, die auch für eine reguläre Banklizenz notwendig sind. Der Vorteil gegenüber einer "vollen" Banklizenz liegt vor allem in i) der Anwendung weniger strenger Rechnungslegungs- und Revisionsstandards, ii) der Nichtanwendung der Bestimmungen über die Einlagensicherung, und iii) geringeren Kapitalanforderungen.

4.2.3 Sandbox (Innovationsraum)

Die schweizerische Sandbox-Regelung bezweckt insbesondere FinTech-Startups Erleichterungen im Vergleich zur Banklizenz und FinTech-Lizenz zu verschaffen. Analog zur sogenannten "Regulatory Sandbox" der britischen Finanzmarktaufsichtsbehörde Financial Conduct Authority (FCA) wurde damit ein bewilligungsfreies Entwicklungsfeld im Bereich der innovativen Finanztechnologien geschaffen. Nach Art. 6 Abs. 2 der Bankenverordnung (BankV) handelt nicht gewerbsmässig und ist damit grundsätzlich nicht bewilligungspflichtig im Sinne des BankG – wer (kumulativ):

- a) dauerhaft mehr als 20 Publikumseinlagen (oder sammelverwahrte kryptobasierte Vermögenswerte) von gesamthaft höchstens CHF 1 Million entgegennimmt;
- b) kein Zinsdifferenzgeschäft betreibt; und
- c) die Einlegerinnen und Einleger, bevor sie die Einlage tätigen, schriftlich oder in einer anderen Form, die den Nachweis durch Text ermöglicht, darüber informiert, dass er von der FINMA nicht beaufsichtigt wird, und die Einlage nicht von der Einlagensicherung erfasst wird.

Somit kann das Crowdfunding-Unternehmen innerhalb der Schwelle von gesamthaft CHF 1 Million Teil des Zahlungsprozesses sein und über das eigene Konto Gelder an die Kapitalnehmenden weiterleiten, grundsätzlich ohne bewilligungspflichtig zu sein.

Überschreitet das Crowdfunding-Unternehmen die Schwelle von CHF 1 Million, muss es i) dies innert zehn Tagen der FINMA melden, und ii) innerhalb von 30 Tagen ein Gesuch um eine "volle" Banklizenz oder eine FinTech-Lizenz einreichen. Wie realistisch diese 30 Tage-Frist in der Praxis ist, ist allerdings fraglich.

4.2.4 Keine BankG-Unterstellung

Crowdfunding-Unternehmen, die keine Publikumseinlagen annehmen und die Gelder nicht über ihre Konten bündeln (das heisst keine eigenen Konten verwenden, um die gesammelten Gelder bis zur Überweisung an die Kapitalnehmenden aufzubewahren), unterliegen grundsätzlich keiner Lizenzpflicht. Das heisst, sie sind nicht dem BankG unterstellt.

Dies ist dann der Fall, wenn das Crowdfunding-Unternehmen nur zwischen der Crowd und den Kapitalnehmenden vermittelt, ohne in den Zahlungsprozess involviert zu sein. Bei solchen Geschäftsmodellen werden die Gelder in der Regel über einen Dritten (zum Beispiel einen Treuhänder) kanalisiert abgewickelt, der von den Kapitalnehmenden, Crowdfunding-Unternehmen oder der Crowd unabhängig ist. In der Praxis nutzen Crowdfunding-Unternehmen häufig Zahlungsdienstleister, um die Gelder an eine Bank zu überweisen, welche diese auf einem Treuhandkonto verwahrt.

Um sicherzustellen, dass keine bewilligungspflichtigen Bankgeschäfte getätigt werden, beantragen Crowdfunding-Unternehmen bei der FINMA regelmässig eine "Bestätigung der Nichtunterstellung". Darin beurteilt die FINMA, ob die beabsichtigte Geschäftstätigkeit (auf Basis des Geschäftsmodells und der im Gesuch beschriebenen Tätigkeit) eine Bewilligungspflicht auslöst. Die Beurteilung der Tätigkeit des Crowdfunding-Unternehmens durch die FINMA ist in der Regel kostenpflichtig, schafft aber Rechtssicherheit.

4.2.5 Kollektive Kapitalanlage

Der Vollständigkeit halber ist hier anzufügen, dass Crowdfunding-Plattformen nicht als kollektive Kapitalanlagen im Sinne des Kollektivanlagengesetz (KAG) zu qualifizieren (beziehungsweise bewilligungspflichtig) sind. Die Qualifikation als kollektive Kapitalanlage ist insbesondere vom Kriterium der Fremdverwaltung abhängig. Die Crowd-Anlegerinnen und -Anleger können die Projekte, in die sie investieren möchten, frei auswählen. Denkbar ist eine Beratung seitens des Crowdfunding-Unternehmens (siehe Unterkapitel 4.3.1 unten), die endgültige Investitionsentscheidung verbleibt aber stets bei den Crowd-Anlegerinnen und -Anlegern. Daher liegt keine Fremdverwaltung vor. Ebenfalls mangelt es am Erfordernis der Gleichbehandlung der Anlegerinnen und Anleger i.S.v. Art. 7 Abs. 1 KAG: Die Crowd-Anlegerinnen und -Anleger werden nicht gleichbehandelt, sondern es wird je nach Bedingungen des mit dem Kapitalnehmenden geschlossenen Vertrags differenziert.

Vermitteln Crowdfunding-Unternehmen indes via die Plattform Fondsanteile an die Crowd, kann der Anwendungsbereich des KAG und des Finanzdienstleistungsgesetzes (FIDLEG) dennoch eröffnet sein.

4.3. Crowdfunding als Finanzdienstleistung

4.3.1 Anwendungsbereich

Wenn die Tätigkeiten des Crowdfunding-Unternehmens als "Finanzdienstleistungen" zu qualifizieren sind, ist das FIDLEG zu beachten. Dies muss fallweise basierend auf dem Geschäftsmodell und die damit verknüpften Aktivitäten des Crowdfunding-Unternehmens geprüft werden.

Das Crowdfunding-Unternehmen erbringt *inter alia* dann eine Finanzdienstleistung, wenn es Aufträge in Bezug auf Finanzinstrumente entgegennimmt oder übermittelt. Dies kann etwa dann der Fall sein, wenn Kapitalnehmende selbst Finanzinstrumente im Sinne von Art. 3 lit. b FIDLEG (beispielsweise Aktien, Anleihen oder Fondsanteile) ausgeben, über welche dann über eine Crowdinvesting-Plattform Aufträge angenommen oder übermittelt werden (ausführende Tätigkeit der Plattform).

Ebenso erbringt das Crowdfunding-Unternehmen eine Finanzdienstleistung im Sinne des FIDLEG, wenn es persönliche Empfehlungen in Bezug auf Geschäfte mit Finanzinstrumenten abgibt (sogenannte Anlageberatung). Dies trifft beispielsweise zu, wenn ein Crowdinvesting-Unternehmen Crowd-Anlegerinnen und -Anleger (direkt oder via die Plattform) persönliche Empfehlungen gibt, welche sich auf den Erwerb von Aktien, Anleihen oder Fondsanteilen von Kapitalnehmenden richtet.

4.3.2 FIDLEG-Pflichten

Die Anwendbarkeit des FIDLEG löst eine Reihe von regulatorischen Verpflichtungen aus. Das Crowdfunding-Unternehmen muss seine Kunden als i) institutionelle Kunden; ii) professionelle Kunden, oder iii) Privatkunden segmentieren. Diese Klassifizierung bestimmt das Niveau des anwendbaren Kundenschutzes.

Ferner muss das Crowdfunding-Unternehmen eine Reihe von Verhaltensregeln (zum Beispiel Informations- und Sorgfaltspflichten sowie Dokumentations- und Rechenschaftspflichten) und organisatorische Massnahmen (u.a. Massnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten) einhalten. Erbringt das Crowdfunding-Unternehmen Finanzdienstleistungen an Privatkunden, muss es sich einer Ombudsstelle anschliessen.

Die Mitarbeitenden des Crowdfunding-Unternehmens, welche die Finanzdienstleistungen erbringen (Kundenberaterinnen und Kundenberater), müssen über die für ihre Tätigkeit notwendigen Fähigkeiten, Kenntnisse und Erfahrungen verfügen. Kundenberaterinnen und Kundenberater müssen ausserdem in ein Kundenberaterregister eingetragen werden. Eine Ausnahme von der Registrierungsspflicht liegt vor, sofern i) ein Crowdfunding-Unternehmen mit Sitz in der Schweiz gemäss Art. 3 FINMAG beaufsichtigt wird, oder ii) ein Crowdfunding-Unternehmen mit Sitz im Ausland prudenziell beaufsichtigt wird und Dienstleistungen ausschliesslich gegenüber institutionellen und professionellen Kunden erbringt.

Darüber hinaus muss das Crowdfunding-Unternehmen einen Prospekt veröffentlichen, wenn es in der Schweiz öffentlich Effekten zum Erwerb anbietet. Erfasst hiervon ist Kommunikation jeglicher Art (insbesondere auch elektronische) seitens des Crowdfunding-Unternehmens, die i) ausreichende Informationen über die Angebotsbedingungen enthält, und ii) üblicherweise darauf abzielt, auf bestimmte Effekten aufmerksam zu machen und diese zu veräussern. Dies ist insbesondere für Crowdinvesting- oder Crowdlending-Geschäftsmodelle von Bedeutung, bei denen i) Crowd-Anlegerinnen und -Anleger als Gegenleistung für ihre Einlage Aktien oder Anleihen der Kapitalnehmenden erwerben können, und ii) das Angebot nicht an eine begrenzte Anzahl von Personen gerichtet ist. Für die Prospektspflicht können gewisse Ausnahmen einschlägig sein. Richtet sich das Angebot beispielsweise ausschliesslich an eine Crowd von professionellen Kunden,

richtet es sich an weniger als 500 Crowd-Anlegerinnen und -Anleger oder übersteigt es nicht den Gesamtwert von CHF 8 Millionen über einen Zeitraum von zwölf Monaten (sogenannte *de-minimis*-Regel), muss kein Prospekt veröffentlicht werden.

An dieser Stelle gilt es ausserdem zu erwähnen, dass Kapitalnehmende, die über eine Crowdinvesting-Plattform Finanzinstrumente an Schweizer Privatkunden anbieten, als Ersteller dieses Finanzinstruments ein Basisinformationsblatt (BIB) erstellen müssen. Ausgenommen hiervon ist das Angebot von Aktien und anderen Aktien gleichzustellenden Beteiligungsrechten wie zum Beispiel Wandelanleihen.

4.4. Geldwäschereirechtliche Betrachtung von Crowdfunding

Gemäss Geldwäschereigesetz (GwG) müssen Finanzintermediäre im Sinne von Art. 2 GwG gewisse Pflichten (zum Beispiel Identifizierung der Vertragspartei, Feststellung der wirtschaftlich Berechtigten Person, Dokumentationspflichten, organisatorische Massnahmen und Meldepflichten) einhalten. Es ist zwischen Finanzintermediären im engeren Sinn (Art. 2 Abs. 2 GwG) und Finanzintermediären im weiteren Sinn (Art. 2 Abs. 3 GwG) zu unterscheiden.

Bei den Finanzintermediären im engeren Sinn handelt es sich um spezialgesetzlich beaufsichtigte Finanzintermediäre, wie *inter alia* Banken, Vermögensverwalter, Fondsleitungen und KAG-Investmentgesellschaften.

Finanzintermediäre im weiteren Sinn werden nicht spezialgesetzlich beaufsichtigt, sind aber dennoch dem GwG unterstellt, da sie berufsmässig fremde Vermögenswerte annehmen oder aufbewahren oder helfen, sie anzulegen oder zu übertragen. Dies ist als Auffangtatbestand zu verstehen. Grundsätzlich ist es für sämtliche angeführten Konstellationen notwendig, dass der Finanzintermediär Verfügungsmacht über die fremden Vermögenswerte erhält. Das GwG führt ausserdem einige konkretisierende (aber nicht abschliessende) Spezialfälle an. So gelten insbesondere Unternehmen als Finanzintermediäre im weiteren Sinn, welche Dienstleistungen für den Zahlungsverkehr erbringen, namentlich für Dritte elektronische Überweisungen vornehmen (*lex specialis*, Art. 2 Abs. 3 lit. b GwG).

Ist ein Crowdfunding-Unternehmen dem Bankengesetz unterstellt, sprich, benötigt es eine Banken- oder FinTech-Bewilligung, gilt es als Finanzintermediär im engeren Sinn. Es fällt somit ohne Weiteres in den Anwendungsbereich des GwG und hat die darin vorgesehenen Pflichten einzuhalten.

Nutzt ein Crowdfunding-Unternehmen eigene Bankkonten, um die Gelder der Crowd Anlegerinnen und -Anleger entgegenzunehmen und an die jeweiligen Kapitalnehmenden weiterzuleiten, benötigt aber keine Bankbewilligung (siehe Unterkapitel 4.2 oben), ist es im Sinne der oben angeführten *lex specialis* dem GwG als Finanzintermediär im weiteren Sinn unterstellt. Im Übrigen ist hinsichtlich der GwG-Unterstellung von Crowdfunding-Unternehmen jeweils im Einzelfall das Geschäftsmodell darauf zu prüfen, ob das Unternehmen fremde Vermögenswerte (sprich Gelder der Crowd) annimmt, aufbewahrt, hilft sie anzulegen oder zu übertragen und dabei Verfügungsmacht über die Vermögenswerte hat. Der Vollständigkeit halber ist zu erwähnen, dass Crowdfunding-Unternehmen, die als Finanzintermediäre im weiteren Sinn zu qualifizieren sind, sich einer Selbstregulationsorganisation (SRO) anschliessen müssen.

Im Hinblick auf den Vorentwurf für ein Bundesgesetz über die Transparenz juristischer Personen (TJPG)³⁷ ist denkbar, dass Crowdinvesting-Unternehmen in Zukunft als Berater im Zusammenhang mit der Organisation von Einlagen einer Gesellschaft dem GwG unterworfen sein könnten. Dies unabhängig davon, ob sie als Finanzintermediäre gelten.

³⁷ Der Vorentwurf wird voraussichtlich im Sommer 2024 dem Parlament vorgelegt.

4.5. Crowdfunding und Konsumentenschutz

Crowdfunding-Unternehmen können als "Schwarkredit-Vermittlerinnen" unter das Konsumkreditgesetz (KKG) fallen (Art. 4 Abs. 2 KKG). Eine Schwarkredit-Vermittlerin ist eine Person, die gewerbmässig für Konsumenten eine koordinierte Konsumkreditvergabe organisiert, an der sich mehrere nicht-professionelle Kreditgebende (das heisst die Crowd-Anlegerinnen und -Anleger) beteiligen können. Zahlungsaufschübe, Darlehensverträge oder ähnliche Finanzierungshilfen an private Abnehmerinnen und Abnehmer (beziehungsweise Konsumentinnen und Konsumenten) gelten als Konsumkreditverträge. Als Konsumentin oder Konsument gilt jede natürliche Person, die einen Konsumkreditvertrag zu einem nicht beruflichen oder gewerblichen Zweck abschliesst (Art. 3 KKG).

Die Anwendbarkeit des KKG hängt vom Geschäftsmodell des Crowdfunding-Unternehmens ab. Im Allgemeinen gilt das KKG nicht für klassische Crowddonating- oder Crowdsupporting-Aktivitäten. In beiden Fällen werden keine Kredite oder ähnliche Finanzierungsvereinbarungen gewährt. Auch auf Crowdinvesting Aktivitäten findet das KKG im Regelfall keine Anwendung, da die Kapitalnehmenden i) häufig keine natürlichen Personen sind, und ii) die Mittel für gewerbliche Zwecke verwenden. Solche Kapitalnehmende gelten daher nicht als Konsumenten im Sinne des KKG. Anders sieht es hingegen bei gewissen Ausgestaltungen des Crowdlending aus. Werden über die Plattform Darlehen an Konsumenten bereitgestellt und handelt das Crowdlending-Unternehmen (oder die Crowd-Anlegerinnen und -Anleger) gewerbmässig, findet das KKG Anwendung. Es ist zu beachten, dass das KKG eine Reihe von Ausnahmen enthält (zum Beispiel sind Kreditverträge unter CHF 500 (Bagatellkredite) oder über CHF 80'000 (Grosskredite) nicht erfasst).

Die Anwendbarkeit des KKG löst eine Reihe von Verpflichtungen für Crowdfunding-Unternehmen aus. Hierzu gehören unter anderem bestimmte Form- und Inhaltvorschriften, Höchstzinssätze, Widerrufsrechte des Konsumenten sowie eine vorvertragliche Kreditfähigkeitsprüfung der Kreditnehmenden. Die gewerbmässige Kreditvermittlung ist ausserdem bewilligungspflichtig (Art. 39 KKG). Das Crowdfunding-Unternehmen hat bei der kantonalen Behörde im Sitzkanton eine entsprechende Bewilligung einzuholen. Hat das Crowdfunding-Unternehmen keinen Sitz in der Schweiz, so ist der Kanton für die Erteilung der Bewilligung zuständig, auf dessen Gebiet das Crowdfunding-Unternehmen hauptsächlich tätig zu werden gedenkt. Die Bewilligung ist hingegen schweizweit gültig.

4.6. Steuerliche Betrachtung

Crowdfunding-Plattformen beziehungsweise -Unternehmen sind typischerweise mit einer Vielzahl von steuerlichen Aspekten und entsprechend unterschiedlichen Steuerarten konfrontiert, die je nach konkreter Ausgestaltung des Geschäftsmodells unterschiedlich relevant sind. Ferner darf nicht vergessen werden, dass sich die steuerlichen Aspekte von den Anlegerinnen und Anlegern über die Plattform bis hin zur Zielgesellschaft erstrecken.

Es ist deshalb empfehlenswert, dass in einem ersten Schritt das Geschäftsmodell des Crowdfunding-Unternehmens definiert wird, um das breite Spektrum der sich stellenden Steuerfragen für die involvierten Parteien eingrenzen zu können.³⁸ Die steuerlichen Aspekte des Crowdfundings werden nachfolgend beispielhaft anhand des eingangs beschriebenen Crowdinvestings und stark vereinfacht dargestellt.

Demnach sind typischerweise die nachfolgenden Steuerarten betroffen:

³⁸ Dabei sollten bei grenzüberschreitenden Elementen auch ausländische Steueraspekte einbezogen werden.

4.6.1 Gewinnsteuer / Einkommenssteuer / Kapitalsteuer / Vermögenssteuer

4.6.1.1 Zielgesellschaft

Erhält eine Zielgesellschaft im Sinne des Crowdinvestings finanzielle (Bar-)Mittel gegen Ausgabe von Aktien oder sonstigen Eigenkapitalanteilen, handelt es sich dabei aus gewinnsteuerlicher Sicht grundsätzlich um eine erfolgsneutrale Kapitaleinlage von Anteilshaberinnen und Anteilshabern gemäss Art. 60 lit. a Bundesgesetz über die direkte Bundessteuer (DBG) sowie den analogen kantonalen Bestimmungen.

Wenn die Zielgesellschaft Aufwendungen im Zusammenhang mit der Beschaffung von Mitteln verbucht hat, stellt sich die Frage, ob diese Aufwendungen geschäftsmässig begründet und somit für gewinnsteuerliche Zwecke abzugsfähig sind. Im Schweizer Steuerrecht liegt der Fokus diesbezüglich oft darauf, wer solche Aufwendungen an wen bezahlt, insbesondere ob es sich bei der begünstigten Partei um eine nahestehende Person der zahlenden Partei handelt. Aus Sicht der zahlenden Zielgesellschaft ist das Crowdfunding-Unternehmen typischerweise keine nahestehende Person, sofern keine engen und persönlichen Beziehungen zwischen den involvierten Personen bestehen. Vermittlungsgebühren, die zudem anhand von objektiven Kriterien festgelegt wurden und unabhängig von der Zielgesellschaft vom Crowdfunding-Unternehmen in Rechnung gestellt werden, sollten im Prinzip einem Drittvergleich standhalten können.

Das steuerbare Kapital³⁹ der Zielgesellschaft unterliegt grundsätzlich der jährlichen Kapitalsteuer.

4.6.1.2 Crowdfunding-Plattform

Das Betreiben einer Crowdfunding-Plattform erfolgt in der Regel mit unternehmerischem Zweck und es werden Einnahmen für die Präsentation auf der Plattform erzielt, beispielsweise Werbeeinnahmen. Diese Einnahmen fliessen als Umsätze in die Erfolgsrechnung des Crowdfunding-Unternehmens ein, deren Saldo gemäss Art. 58 DBG sowie den analogen kantonalen Bestimmungen Teil des steuerbaren Reingewinns ist.

4.6.1.3 Anlegerinnen und Anleger

Handelt es sich bei den Anlegerinnen und Anlegern um juristische Personen oder um natürliche Personen, die die Anteile im Geschäftsvermögen halten, sind die Anteile an der Zielgesellschaft grundsätzlich in der Bilanz zu Anschaffungskosten zu bilanzieren.

Für Gewinnsteuerzwecke und vor allem im Hinblick auf mögliche Dividendenausschüttungen⁴⁰ der Zielgesellschaft ist von besonderer Bedeutung, ob der Anleger (juristische Person in Form einer Kapitalgesellschaft) zu mindestens zehn Prozent am Grund- oder Stammkapital respektive zu mindestens zehn Prozent am Gewinn und an den Reserven der Zielgesellschaft beteiligt ist oder die Beteiligungen einen Verkehrswert von mindestens CHF 1 Million haben, um den sogenannten Beteiligungsabzug gemäss Art. 69 DBG beanspruchen zu können. Die Anwendbarkeit des Beteiligungsabzuges führt dazu, dass sich die Gewinnsteuer des Investors (juristische Person) im Verhältnis des Nettoertrages aus den Beteiligungsrechten (resp. vereinfacht gesagt im Verhältnis der Nettodividende zum gesamten Reingewinn) ermässigt.

Bei natürlichen Personen ist im Zusammenhang mit Dividendenausschüttungen eine Teilbesteuerung gemäss Art. 18b DBG (Anteile im Geschäftsvermögen) beziehungsweise Art. 20 Abs. 1^{bis} DBG und analogen kantonalen Bestimmungen zu prüfen. Die Teilbesteuerung bezweckt, dass die Dividendeneinkünfte nur in

³⁹ Bei Kapitalgesellschaften und Genossenschaften umfasst das steuerbare Kapital im Wesentlichen das einbezahlte Grund- oder Stammkapital sowie die (offenen und versteuerten stillen) Reserven am Ende der Steuerperiode.

⁴⁰ Kapitalgewinne werden bei der Berechnung der Ermässigung berücksichtigt, sofern neben der Beteiligungsquote von mindestens 10 % zudem eine Haltedauer von mindestens 1 Jahr erfüllt ist.

einem bestimmten Umfang steuerbar sind (70 % auf Bundesebene und 50-70 % auf Gemeinde- und Kantonebene).

Handelt es sich bei den Anlegerinnen und Anlegern um natürliche Personen, welche die Anteile im Privatvermögen halten, müssen die Anteile im Rahmen der Steuererklärung für Vermögenssteuerzwecke bewertet werden.⁴¹ Dies ist insbesondere dann relevant, wenn das Zielunternehmen, für welches in der Regel kein Börsenkurs verfügbar ist, stark an Wert zugenommen hat und die anfängliche Bewertung, welche regelmässig anhand des Substanzwertes vorgenommen wird, nicht mehr angemessen ist. In diesem Falle wird für die Bewertung zumeist auf die sogenannte Praktikermethode (Kombination aus Substanz- und Ertragswert) gemäss des Kreisschreibens Nr. 28 der Schweizerischen Steuerkonferenz zurückgegriffen. Je nach Kanton kann oder muss zudem berücksichtigt werden, falls eine massgebliche Handänderung erfolgt ist. Unter gewissen Umständen kann eine natürliche Person beim Verkauf von Anteilen, die im Privatvermögen gehalten werden, einen steuerfreien Kapitalgewinn gemäss Art. 16 Abs. 3 DBG realisieren.

4.6.2 Stempelabgaben (Emissions- und Umsatzabgabe)

4.6.2.1 Zielgesellschaft

Gegenstand der Emissionsabgabe gemäss Art. 5 Abs. 1 lit. a Bundesgesetz über die Stempelabgaben (StG) ist unter anderem die entgeltliche oder unentgeltliche Begründung und Erhöhung des Nennwertes von Beteiligungsrechten. Darunter fallen grundsätzlich Aktien inländischer Aktiengesellschaften und Kommanditaktiengesellschaften, Stammanteile inländischer Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Genossenschaftsanteile inländischer Genossenschaften sowie Partizipationsscheine inländischer Gesellschaften. Die Abgabe beträgt ein Prozent und wird im Prinzip vom Betrag berechnet, der der Gesellschaft beziehungsweise der Genossenschaft als Gegenleistung für die Beteiligungsrechte zufliesst.⁴² Neben dem Nennwert gehört hierzu namentlich ein allfälliges Agio.

Das Investment gegen Ausgabe von Aktien oder sonstigen Eigenkapitalanteilen an einer Kapitalgesellschaft über eine Crowdfunding-Plattform ist im Prinzip Gegenstand der Emissionsabgabe auf Stufe der Zielgesellschaft. Eine Ausnahme von der Abgabe im Sinne von Art. 6 Abs. 1 lit. h StG kann geltend gemacht werden, sofern bei der Gründung respektive bei einer Aktien- oder Stammkapitalerhöhung die Leistungen der Gesellschafter insgesamt CHF 1 Million nicht übersteigen. Es handelt sich dabei um eine einmalige Freigrenze pro Zielgesellschaft.

4.6.2.2 Crowdfunding-Plattform

Im Zusammenhang mit einer Crowdfunding-Plattform respektive dem Crowdfunding-Unternehmen stellt sich die Frage, ob eine solche Plattform für Zwecke der Umsatzabgabe als Effektenhändler im Sinne von Art. 13 Abs. 2 StG qualifiziert. Gemäss Art. 13 Abs. 2 lit. b StG sind Effektenhändler unter anderem inländische natürliche und juristische Personen und Personengesellschaften, inländische Anstalten und Zweigniederlassungen ausländischer Unternehmen, deren Tätigkeit ausschliesslich oder zu einem wesentlichen Teil darin besteht, für Dritte den Handel mit steuerbaren Urkunden zu betreiben (Händler), oder als Anlageberater oder Vermögensverwalter Kauf und Verkauf von steuerbaren Urkunden zu vermitteln (Vermittler). Falls eine Crowdfunding-Plattform respektive das Crowdfunding-Unternehmen keine steuerbaren Urkunden (beispielsweise Aktien oder Anleiheobligationen) entweder mittels Festübernahme oder kommissionsweise erwirbt und weiterveräusserst und auch sonst nicht als Anlageberater respektive Vermögensverwalter

⁴¹ Bei Anteilen im Geschäftsvermögen gilt grundsätzlich das Buchwertprinzip.

⁴² Bei Überpari-Emissionen sind Abzüge wie Beurkundungs- und Handelsregistergebühren zulässig

agiert, kann eine Qualifikation als Effekthändler im Sinne des StG vermieden werden. Dies hängt jedoch spezifisch vom Einzelfall ab und erfordert eine sorgfältige Berücksichtigung der Gesamtumstände.

4.6.2.3 Anlegerinnen und Anleger

Handelt es sich bei den Anlegerinnen und Anlegern um Effekthändler, kann eine spätere Veräusserung der Anteile am Zielunternehmen die Umsatzabgabe auslösen, dies unabhängig davon, ob ein weiterer Vermittler involviert ist. Ist kein weiterer Effekthändler involviert, schuldet der Investor typischerweise die gesamte Umsatzabgabe, sprich einmal die Hälfte für sich und einmal die Hälfte für die Gegenpartei, welche selbst nicht als Effekthändler qualifiziert. Die Umsatzabgabe wird gemäss Art. 16 StG auf dem Entgelt berechnet und beträgt 1.5 Promille für von einem Inländer ausgegebene Urkunden, sprich in diesem Fall Aktien, und 3 Promille für von einem Ausländer ausgegebene Urkunden. Der Effekthändler ist Schuldner der Umsatzabgabe und muss diese frist- und formgerecht deklarieren und an die Eidgenössische Steuerverwaltung abliefern.

4.6.3 Verrechnungssteuer

4.6.3.1 Zielgesellschaft

Ausschüttungen aus Gewinnreserven einer Zielgesellschaft an die Anteilhaberinnen und Anteilhaber unterliegen gemäss Art. 4 Abs. 1 i.V.m. Art. 13 Abs. 1 lit. a Bundesgesetz über die Verrechnungssteuer (VStG) der Verrechnungssteuer von 35 Prozent. Die Zielgesellschaft muss dabei gemäss Art. 14 VStG sicherstellen, dass die Verrechnungssteuer an den Empfänger (hier Anlegerinnen und Anleger) der Leistung überwältzt wird.

4.6.3.2 Crowdfunding-Plattform

Beim klassischen Crowdfunding ist die Crowdfunding-Plattform nicht weiter von der Schweizer Verrechnungssteuer betroffen, sofern sie nicht als nahestehende Partei der Zielgesellschaft qualifiziert und keine Zinszahlungen etc. vornimmt.

4.6.3.3 Anlegerinnen und Anleger

Anlegerinnen und Anleger können im Sinne von Art. 21 respektive Art. 22 VStG die Verrechnungssteuer grundsätzlich zurückfordern, sofern sie bei Fälligkeit der steuerbaren Leistung das Recht zur Nutzung des den steuerbaren Ertrag abwerfenden Vermögenswertes besaßen und bei Fälligkeit der steuerbaren Leistung im Inland Wohnsitz hatten. Grundvoraussetzung ist auch, dass die Erträge in der Steuererklärung ordentlich deklariert (natürliche Personen) respektive ordnungsgemäss verbucht (juristische Personen) werden. Im Einzelfall kann zudem geprüft werden, ob in Bezug auf juristische Personen als Anteilhaber das Meldeverfahren zulässig ist. Diesfalls ist keine Entrichtung der Verrechnungssteuer mehr notwendig, sondern es reicht, die Steuerschuld mittels bestimmter Formulare der Eidgenössischen Steuerverwaltung zu melden.

Ist der Investor im Ausland ansässig, ist die Verrechnungssteuerbelastung grundsätzlich final. Allerdings sollte geprüft werden, ob eine teilweise oder gar vollständige Rückerstattung aufgrund eines Doppelbesteuerungsabkommens respektive aufgrund des Abkommens zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und der Europäischen Union über den automatischen Informationsaustausch über Finanzkonten zur Förderung der Steuerehrlichkeit bei internationalen Sachverhalten möglich ist. Dabei ist vor allem relevant, dass die wirtschaftliche Berechtigung des Investors gegenüber der Eidgenössischen Steuerverwaltung nachgewiesen werden kann. Sobald in der Vergangenheit oder in Zukunft (auch) ausländische Investoren direkt

oder indirekt an der Zielgesellschaft beteiligt sind, ist sodann das Vorliegen eines Missbrauchstatbestands auszuschliessen. Dies sollte grundsätzlich im Vorfeld einer allfälligen Investition geprüft werden.

4.6.4 Mehrwertsteuer

Die Crowdfunding-Plattform ist gemäss Art. 10 Bundesgesetz über die Mehrwertsteuer (MWSTG) mehrwertsteuer- und registrierungspflichtig, sobald mindestens CHF 100'000 Umsatz aus Leistungen im In- und Ausland erzielt werden, die nicht von der Mehrwertsteuer ausgenommen sind.

Da die Crowdfunding-Plattform üblicherweise in eigenem Namen und auf eigene Rechnung auftritt und im Prinzip bei der Form des Crowdfundings Marketingleistungen an die Zielgesellschaft erbringt, unterliegen diese Leistungen grundsätzlich dem ordentlichen Satz der Mehrwertsteuer. Der Empfänger der Leistung (üblicherweise das Zielunternehmen) kann die Mehrwertsteuer im Rahmen des Rechtsanspruchs auf Vorsteuerabzug zurückfordern, sofern er selbst mehrwertsteuerpflichtig, beziehungsweise im Mehrwertsteuerregister als steuerpflichtige Person registriert ist.⁴³

4.6.5 Ausgewählte Besonderheiten bei anderen Formen des Crowfundings

Es gilt zu beachten, dass insbesondere bei anderen Formen des Crowfundings, wie beispielsweise beim Crowdlending, in dessen Rahmen Fremdkapital zur Verfügung gestellt wird, sehr viele weitere Aspekte zu beachten sind. Hierzu gehört namentlich die sogenannte 10/20-Nichtbanken-Regel. Typischerweise unterliegen Zinszahlungen auf Darlehen nicht der schweizerischen Verrechnungssteuer. Die 10/20-Nichtbanken-Regel führt zu einer Umqualifikation von Darlehen in eine Anleihe- respektive Kassenobligation, sofern die Gläubigerinnen und Gläubiger der Zielgesellschaft eine gewisse Anzahl an Nichtbanken pro sogenannten Basket überschreiten und die Kreditsumme jeweils mindestens CHF 500'000 beträgt, was im Kreisschreiben 46 vom 24. Juli 2019 der Eidgenössischen Steuerverwaltung weiter konkretisiert wird. Die Faustregel besagt, dass i) falls es auf Stufe der Zielgesellschaft im Sinne einer kollektiven Kapitalbeschaffung mehr als zehn Nichtbanken-Gläubigerinnen und -Gläubiger gibt, die Fremdkapital zu gleichen Bedingungen geben oder es insgesamt mehr als 20 Nichtbanken-Gläubigerinnen und -Gläubiger gibt, die Fremdkapital zu verschiedenen Bedingungen geben sowie ii) falls die Kreditsumme überschritten wird, die Zinszahlungen der Verrechnungssteuer von 35 Prozent unterliegen.

Beim Crowddonating ist namentlich die Schenkungssteuer zu beachten sowie damit verbundene Fragestellungen für Gewinnsteuerzwecke und Einkommenssteuerzwecke, insbesondere im Hinblick darauf, ob solche Spenden steuerlich abzugsfähig sind und falls ja, bis zu welchem Umfang.

Es lohnt sich somit, sich vertieft mit den diversen steuerlichen Aspekten und Fallstricken auseinanderzusetzen, um unangenehme Überraschungen zu vermeiden.

⁴³ Das Geschäftsmodell muss genau geprüft werden, da der Charakter der zu erbringenden Leistungen von zentraler Bedeutung für die mehrwertsteuerliche Beurteilung ist.

5 Ausblick Crowdfunding im Jahr 2024

Im Folgenden geben wir einen Ausblick auf den Crowdfunding-Markt im Jahr 2024 und diskutieren potenzielle Entwicklungen sowie Chancen und Herausforderungen.

Crowdsupporting: Stabile Volumen

Seit 2017 hat sich das jährliche Volumen von Crowdsupporting bei zwischen CHF 25 und CHF 30 Millionen eingependelt. Ausnahmen bilden die von Covid-19 geprägten Jahre 2020 und 2021, in welchen zahlreiche Unterstützungsprojekte über das Internet finanziert wurden und die Volumina in den entsprechenden Jahren ansteigen liess. Für das Jahr 2024 gehen wir davon aus, dass das Crowdsupporting-Volumen wieder bei etwa CHF 30 Millionen liegen wird.

Crowdinvesting: Immobilien mit ähnlichen Volumen, Finanzierung von Start-ups wächst

Ein gemischtes Bild ergibt sich im Crowdinvesting-Bereich. Im Real Estate-Teilmarkt erwarten wir, dass das Finanzierungsvolumen stabil bleiben wird. Hingegen erwarten wir bei den Finanzierungen von Start-ups über Crowdinvesting eine etwas höhere Wachstumsdynamik.

Crowdlending: Leichtes Wachstum bei KMU- und Konsumkrediten erwartet

Basierend auf den aktuellen Trends und den vorliegenden Daten erwarten wir, dass der Crowdlending-Markt in der Schweiz weiterhin eine gemischte Entwicklung verzeichnen wird. Während das Volumen insgesamt eher rückläufig war und dies im Bereich der Hypotheken anhalten könnte, könnte es bei der Finanzierung von KMU sowie bei den Konsumkrediten im Jahr 2024 ein leichtes Wachstum geben.

Trotzdem ist das Potenzial von Crowdlending als alternative Finanzierungsmöglichkeit weiterhin vorhanden, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen, die möglicherweise Schwierigkeiten haben, herkömmliche Bankkredite zu erhalten.

Institutionelle Investoren sind zentral für die Marktentwicklung

Auch wenn die Bedeutung von institutionellen Investorinnen und Investoren für gewisse Plattformen schon signifikant ist, hat es die Crowdfunding-Industrie in keinem Segment bisher nur annähernd geschafft, das Potenzial in diesem Bereich auszuschöpfen. Es braucht hierfür weiterhin viel Aufklärung, damit traditionelle Finanzinstitute, Risikokapitalgesellschaften und Business Angels sowie auch klassische institutionelle Investoren das Potenzial von Crowdfunding als Investitionsmöglichkeit erkennen. Nur wenn ein grosses Volumen von institutionellem Kapital in den Markt gebracht wird, wird Crowdfunding zur Mainstream-Finanzierungsoption.

Marktteilnehmer

		Name	Acredius www.acredius.ch
		Rechtlicher Eigentümer	n/a
Geschäftsführer	Ghassen Benhadjsalah	Adresse	Hardturmstrasse 161 8005 Zürich
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@acredius.ch
Anzahl Mitarbeitende	14 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Acredius ist eine Plattform, die Investoren und Kreditnehmende auf unkonventionelle Weise, digital und sicher verbindet. Investoren können ihr Portfolio diversifizieren und von interessanten Erträgen profitieren. Kreditnehmer erhalten Zugang zu fairen Finanzierungslösungen.		
Gebührenmodell	Kreditnehmer bezahlen 1 % p.a. des Kreditbetrages pro Jahr der Laufzeit. Investor: kostenlos (1 % jeder Rückzahlung wird den Anlegern durch Boni auf der Plattform zurückerstattet).		

		Name	BEEDOO www.beedoo.ch
		Rechtlicher Eigentümer	BEEDOO SA
Geschäftsführer	David Croisier	Adresse	Chemin de Chaumets 19b 1277 Borex
Gründungsjahr	2017	E-Mail	info@beedoo.ch
Anzahl Mitarbeitende	2.5	Telefon	+41 22 368 08 08
Form	Crowdinvesting & Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Für Investoren, die nach echten Investitionsmöglichkeiten im Real Estate und Impact Investing suchen.		
Gebührenmodell	Fixe Gebühr für die Prüfung und erfolgsbasierte Gebühr.		

		Name	Cashare www.cashare.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Cashare AG
Geschäftsführer	Michael Borter	Adresse	Bösch 73 6331 Hünenberg
Gründungsjahr	2008	E-Mail	support@cashare.ch
Anzahl Mitarbeitende	13	Telefon	+41 41 558 48 88
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Cashare bietet eine Plattform für alternative Anlage- und Finanzierungsmöglichkeiten über die Crowd für Private und KMU. Cashare war die erste Schweizer Plattform, welche im Jahr 2008 in das Crowdfunding eingestiegen ist.		
Gebührenmodell	<p>Gebühren nur im Erfolgsfall:</p> <p>Business: Geldnehmer: 0.75 % p.a. (Ratenkredit) - 1.5 % p.a. (Kurzcredit (endfällig bis max. 12 Monate) / Geldgeber: 0.75 % p.a. auf dem jeweils noch ausstehenden Restbetrag. Minimumgebühr für beide Parteien CHF 500.00</p> <p>Consumer: Geldnehmer: 0.75 % p.a. / Geldgeber: 0.75 % p.a. auf dem jeweils noch ausstehenden Restbetrag. Minimumgebühr für beide Parteien CHF 75.00</p> <p>Real Estate: 0.5 - 0.75 % für Investoren, 0 % für Hypothekarneher bei Hypotheken</p>		

		Name	Conda www.conda.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Conda.ch GmbH
Geschäftsführer	Linus Gabrielsson	Adresse	Früebergstrasse 26 6340 Baar
Gründungsjahr	2021	E-Mail	sales@conda.ch
Anzahl Mitarbeitende	3 (VZÄ)	Telefon	
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		

 CG24 Group		Name	CG24 Group www.cg24.com
		Rechtlicher Eigentümer	CG24 Group AG
Geschäftsführer	Christoph M. Mueller	Adresse	Baslerstrasse 60 8048 Zürich
Gründungsjahr	2015	E-Mail	info@cg24.com
Anzahl Mitarbeitende	14.4 (VZÄ)	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 Group bietet Finanzierungen für Private, KMU und Immobilien an.		
Gebührenmodell	0.6-3 % bei Kreditnehmern je nach Kreditprodukt, Anleger: KMU und Real Estate Kredite 1 % auf alle Rückzahlungsbeträge, Privatkredite 1.25 % auf alle Rückzahlungsbeträge		

 creditworld		Name	creditworld www.creditworld.ch
		Rechtlicher Eigentümer	creditworld AG
Geschäftsführer	Kai Ren & Philipp Schnyder	Adresse	Selnastrasse 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	Crowdify GmbH www.crowdify.net
		Rechtlicher Eigentümer	RonOrp AG
Geschäftsführer	Romano Strelbel und Christian Klinner	Adresse	Ankerstrasse 3 8004 Zürich
Gründungsjahr	2012	E-Mail	support@crowdify.net
Anzahl Mitarbeitende	n/a	Telefon	
Form	Crowdsupporting & Crowddonating		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Auf der Crowdfunding Plattform crowdify.net zeigen Initiant:innen (Musiker:innen, Künstler:innen, Designer:innen) ihre Projekte und lassen diese während einer vorher definierten Laufzeit durch viele einzelne Personen, sogenannte Booster, finanzieren.		
Gebührenmodell	all-or-nothing		

		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 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 130 KMU bei Ratenzahlungen für die Endkunden. Mit dem Produkt der Mietvorfinanzierung ist die Plattform in einem weiteren Wachstumsmarkt bereits erste Partnerschaften eingegangen.		
Gebührenmodell	Gebühren nur im Erfolgsfall: 0.80 % p.a. für den Kreditnehmer und 0.90 % p.a. des jeweils investierten Betrages für den Kreditgeber		

		Name	Foxstone SA www.foxstone.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Foxstone SA
Geschäftsführer	Dan Amar	Adresse	Rue des Bains 35 1205 Genève Am Schanzengraben 25 8002 Zürich
Gründungsjahr	2017	E-Mail	contact@foxstone.ch
Anzahl Mitarbeitende	30	Telefon	+41 22 800 26 26
Form	Real Estate Crowdfunding & Real Estate Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	<p>Foxstone ist auf Immobilien-Crowdfunding spezialisiert und bietet einen direkten Zugang zum Schweizer Immobilienmarkt ab CHF 10'000, um so Investitionen in Immobilien in der Schweiz zu demokratisieren. Die auf Einfachheit und Transparenz ausgerichtete, intuitive Plattform ermöglicht es Investoren, Miteigentümer eines Renditegebäudes zu werden und von den Mieteinnahmen zu profitieren. Foxstone bietet einen schlüsselfertigen Service, bei dem alle Vorgänge online abgewickelt werden. Von der Auswahl bis zur Verwaltung des Gebäudes kümmert sich Foxstone im Namen der Investoren um alle Formalitäten.</p>		
Gebührenmodell	3% auf den Kaufpreis oder den Darlehensbetrag. Dann 0.5-1% auf den Kaufpreis als Management Fee.		

		Name	Fundoo.ch www.fundoo.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Fundoo AG
Geschäftsführer	Andreas Angehrn	Adresse	Bildstrasse 4 9030 Abtwil
Gründungsjahr	2018	E-Mail	info@fundoo.ch
Anzahl Mitarbeitende	7 (VZÄ)	Telefon	+41 76 208 08 63
Form	Crowddonating		
Kurzbeschreibung Unternehmung	<p>Für Sportclubs, Schulen, Vereine und gemeinnützige Organisationen, die ihre Projekte, allen voran Spenden- und Sponsorenläufe einfach und digital abwickeln wollen. Die Plattform sorgt für eine Entlastung bei administrativen Tätigkeiten und bietet den Veranstaltern die Chance, ihr Spendenergebnis durch persönliche und digitale Spendenanfragen zu steigern.</p>		
Gebührenmodell	Jahreslizenz und Servicegebühr pro Projekt, Transaktionsgebühren von Drittanbietern werden weiterverrechnet		

			Name	I Believe In You www.ibelieveinyou.ch
			Rechtlicher Eigentümer	IbelieveInYou AG
Geschäftsführer	Jocelyn Sommer		Adresse	Kramgasse 5 3011 Bern
Gründungsjahr	2013		E-Mail	info@ibelieveinyou.ch
Anzahl Mitarbeitende	5		Telefon	
Form	Crowddonating			
Kurzbeschreibung 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	Gillian Nespolo
Geschäftsführer	Gillian Nespolo		Adresse	S2I (Swiss Innovative Investments) SA Voie du Chariot 3 1003 Lausanne
Gründungsjahr	2019		E-Mail	info@imvesters.ch
Anzahl Mitarbeitende	2 (VZÄ)		Telefon	+41 21 311 40 40
Form	Real-Estate Crowdfunding			
Kurzbeschreibung Unternehmung	Imvesters ist eine Crowdfunding-Plattform, die sich auf Immobiliengeschäfte konzentriert. Wir bringen Liquidität in den Immobilienmarkt und geben gleichzeitig jedem Einzelnen die Möglichkeit, Miteigentümer (ab CHF 20'000) von Immobilien an Top-Standorten zu werden und 6 % Rendite pro Jahr zu erzielen, die monatlich ausgeschüttet werden.			
Gebührenmodell	Brokerage Kommission 3 % und Verwaltungsgebühren 3 %			

		Name	LEND www.lend.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Switzerland AG
Geschäftsführer	Michel Lalive d'Epinaay & Florian Kübler	Adresse	Hofackerstrasse 13 8031 Zürich
Gründungsjahr	2016	E-Mail	info@lend.ch
Anzahl Mitarbeitende	18 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung 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	4.2 (VZÄ)	Telefon	
Form	Schwerpunkt Crowddonating mit Elementen von Crowdsupporting (nicht kommerzielle Gegenleistungen).		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Lokalhelden.ch – die Crowdfunding-Plattform für eine vielfältige Schweiz.		
Gebührenmodell	kostenlos (Transaktionsgebühren von Drittanbietern wie TWINT, Kreditkartenfirmen oder Treuhänder werden weiter verrechnet)		

		Name	OOMNIUM www.oomnium.com
		Rechtlicher Eigentümer	OOMNIUM AG
Geschäftsführer	Leandro Davies, Marc Rinderknecht	Adresse	Talstrasse 9 8001 Zürich
Gründungsjahr	2023	E-Mail	hello@oomnium.com
Anzahl Mitarbeitende	4.3	Telefon	
Form	Equity Crowdfunding (Crowdinvesting)		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Unterstützung von verantwortungsvollen Start-ups und KMU, die eine Vision für Veränderung haben und ihre Community in ihr Wachstum mit einbeziehen wollen. Bereits mit kleinem Budget und mit wenigen Klicks kannst du auf unserer Plattform Aktionär*in von Unternehmen werden, deren Ideen du liebst und deren Werte du teilst.		
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, Stefano Di Casola, 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 (VZÄ)	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 begleitet. 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 (VZÄ)	Telefon	+33 18 362 21 21
Form	Real Estate		
Kurzbeschreibung Unternehmung	Raizers ist eine Online-Investitionsplattform, die es jeder Person und jedem Unternehmen ermöglicht, Kredite an Immobilienentwickler zu vergeben und so Zugang zu Investitionsmöglichkeiten zu erhalten, die von unserem Analytistenteam ausgewählt wurden und bisher institutionellen Investoren vorbehalten waren. Raizers ist ein von der französischen Finanzmarktaufsicht (Autorité des Marchés Financiers) zugelassener Beteiligungsfinanzierungsdienstleister, der in Frankreich, der Schweiz, Belgien, Luxemburg, Italien, Portugal und Spanien tätig ist.		
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 Projektsomme für Nicht-Kunden der SIG.		

		Name	Splendit www.splendit.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Switzerland AG
Geschäftsführer	Michel Lalive d'Epinay & Florian Kübler	Adresse	Hofackerstrasse 13 8031 Zürich
Gründungsjahr	2014	E-Mail	info@splendit.ch
Anzahl Mitarbeitende	0.5 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung 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	SwissLending www.swisslending.com
		Rechtlicher Eigentümer	n/a
Geschäftsführer	Dominique Goy	Adresse	Rue du Conseil Général 3 1205 Genève
Gründungsjahr	2016	E-Mail	contact@swisslending.ch
Anzahl Mitarbeitende	1 (VZÄ)	Telefon	+41 22 730 10 08
Form	Real Estate Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	SwissLending bringt Immobilienprofis die nötigen Finanzmittel und entwickelt neue, renditestarke Möglichkeiten für Investoren durch Club Deals / Crowdlending.		
Gebührenmodell	Alles oder nichts; 1 % - 5 % im Voraus, je nach Geschäft (Komplexität, Dauer, etc.)		

		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		
Kurzbeschreibung 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>Anlegen 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	0.75 % p.a. Kreditnehmer, 0.5 % p.a. Kreditgeber		

		Name	there-for-you.com www.there-for-you.com
		Rechtlicher Eigentümer	DAM10 AG
Geschäftsführer	Janosch Bremauer	Adresse	In der Gass 3 7050 Arosa
Gründungsjahr	2020	E-Mail	info@there-for-you.com
Anzahl Mitarbeitende	3.3 (VZÄ)	Telefon	+41 43 588 31 32
Form	Crowddonating		
Kurzbeschreibung Unternehmung	there-for-you.com ist eine neutrale Crowddonating-Plattform für Projekte aus den Bereichen Klimaschutz, Tierschutz, Kinderhilfe und Humanitäres.		
Gebührenmodell	Kostenfreie Aufschaltung, bei erfolgreichen Projekten insgesamt 10 % der Spendensumme für Finanztransaktionskosten und Betriebsaufwand		

		Name	wemakeit www.wemakeit.com
		Rechtlicher Eigentümer	wemakeit AG
Geschäftsführer	Céline Fallet (Operations) & Leandro Davies (Finanzen)	Adresse	
Gründungsjahr	2012	E-Mail	hello@wemakeit.com
Anzahl Mitarbeitende	8 (VZÄ)	Telefon	
Form	Crowdsupporting & Crowddonating		
Kurzbeschreibung 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 550'000 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) 15 % Zahlungs- und Servicegebühr (colibri)		

		Name	3circlefunding GmbH www.3circlefunding.ch
		Rechtlicher Eigentümer	Anthony McCarthy
Geschäftsführer	Anthony McCarthy	Adresse	Horneggstrasse 9 8008 Zürich
Gründungsjahr	2017	E-Mail	admin@3circlefunding.ch
Anzahl Mitarbeitende	1	Telefon	
Form	Crowdlending		
Kurzbeschreibung Unternehmung	<p>Mit dem Ziel, sowohl Kreditnehmern als auch Kreditgebern mehr Freiheit und Kontrolle über ihre Kredite zu geben, ermöglicht 3circlefunding Kreditnehmern die Festlegung von Kreditzinsen und -rabatten und Investoren den Verkauf von Kreditanteilen auf dem Sekundärmarkt. Dies macht 3circlefunding zu einem der wenigen Sekundärmarktanbieter in der Schweiz.</p> <p>3circlefunding bietet Crowdlending, Crowdfactoring und Crowdfunding an.</p>		
Gebührenmodell	Listing fee und Prozentsatz des Kredites über die Laufzeit.		

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 Economic Crime 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 Digital Banking
- CAS Digital Controlling
- CAS Economic Crime Investigation
- 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 Real Estate Asset Management
- CAS Real Estate Development
- CAS Real Estate Investment Management
- CAS Sales und Marketing im Banking
- 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).

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	0	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	n/a	2'803
2017	42	1'536	2'035	n/a	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 ⁴⁴	2'323	0	17'359
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
2008-2023	527	29'357	20'455	1'500 ⁴⁵	51'839

⁴⁴ 13'092 der insgesamt 14'984 Kampagnen stammen von temporären Plattformen, welche aufgrund von Covid-19 lanciert wurden.

⁴⁵ Beinhaltet lediglich das Volumen 2018.

Erzieltes ausbezahltes Kampagnenvolumen in Millionen CHF					
Jahr	Crowdfunding	Crowdsupporting / Crowddonating	Crowdlending	Invoice Trading	Total
2008	-	-	0.1	-	0.1
2009	-	-	0.2	-	0.2
2010	0.4	-	1.3	-	1.7
2011	1.7	0.3	1.1	-	3.1
2012	1.9	2.5	0.9	-	5.3
2013	5.6	4.2	1.8	-	11.6
2014	4.6	7.7	3.5	-	15.8
2015	7.1	12.3	7.9	0.4	27.7
2016	39.2	17	55.1	17	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	-	597.1
2020	114	44.6	448	-	606.6
2021	147.2	37.6	607	-	791.8
2022	135.4	29.3	497.5	-	662.2
2023	131.5	29.2	398.1	-	558.7
2008-2023	1'082.8	264	2'889.4	65.2 ⁴⁶	4'301.4

⁴⁶ Das Volumen im Bereich Invoice Trading stammte von Advanon. Ab 2019 wurde Advanon nicht mehr in der Statistik berücksichtigt.