



Crowdfunding, eine alternative Form der Finanzierung mit Potenzial?

Simon Amrein, MSc Banking & Finance, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

Crowdfunding ist eine internetbasierte Form der Finanzierung von kulturellen, sozialen oder kommerziellen Projekten. Der Zielbetrag von Finanzierungs-Kampagnen wird dabei in der Regel durch eine Vielzahl von Menschen (Crowd / Schwarm) erbracht. In der Schweiz erfreut sich Crowdfunding immer grösserer Beliebtheit. Lag das Volumen der in der Schweiz mittels Crowdfunding vermittelten Gelder noch vor fünf Jahren bei lediglich CHF 3 Millionen, erreichte der Wert im Jahr 2015 bereits CHF 27,3 Millionen. Für das laufende Jahr erwarten wir mindestens eine Verdoppelung dieser Volumen – hauptsächlich getrieben durch Immobilienfinanzierungen über Crowdfunding. Insgesamt dürften sich im Jahr 2016 wohl etwa 120'000 bis 150'000 Personen in der Schweiz an einer Crowdfunding-Kampagne beteiligen.

Diese Zahlen unterstreichen eindrücklich die Dynamik dieser noch jungen Finanzierungsform. In der Konsequenz befassen sich viele Unternehmen, Organisationen, aber auch die öffentliche Hand mit der Frage, wie und ob Crowdfunding Finanzierungsprozesse künftig verändern wird und welche Chancen und Risiken sich daraus ergeben. Die Frage stellt sich zurecht, handelt es sich doch insbesondere in der Schweiz noch um eine junge Entwicklung mit enorm breiten Anwendungsmöglichkeiten: Von der Finanzierung einer Musik-CD über die Spendensammlung für NGOs bis hin zur Finanzierung von Immobilien oder komplexer Software-Projekte ist alles möglich.

Die breiten Anwendungsmöglichkeiten von Crowdfunding schlagen sich auch in den sehr verschiedenen Formen nieder. Die Definitionen der verschiedenen Arten von Crowdfunding sind primär von der entweder monetären oder nicht monetären Gegenleistung abhängig.

- Bei Crowdlending (auch *debt based crowdfunding*) und Crowdinvesting (*equity based crowdfunding*) besteht die Gegenleistung für den Investor entweder aus einem Zins oder einer Beteiligung an einem Unternehmen oder einer Immobilie.
- Beim Crowdsupporting (*reward-based crowdfunding*) erhält die unterstützende Person eine materielle Gegenleistung, zum Beispiel in Form eines Produktes oder einer Dienstleistung.
- Im Crowddonating hingegen erhält die Spenderin oder der Spender keinen direkt messbaren Gegenwert.

Für den gemeinnützigen, genossenschaftlichen Wohnungsbau stellt Crowdfunding eine Chance dar. Denn Crowdfunding bedeutet nicht nur eine Digitalisierung von Finanzierungsprozessen, sondern bietet auch die Möglichkeit, neue Finanzierungsquellen zu erschliessen. Der Crowdfunding-Markt hat aktuell aber auch klare Limitationen, dies zum Beispiel was die Volumen von Finanzierungs-Kampagnen oder die Renditeorientierung von Investoren im Bereich des Immobilien-Crowdfundings angeht.