

# Crowdfunding Monitor Schweiz 2026

Autoren:

Andreas Dietrich und Simon Amrein

**Autoren**

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

**Hochschule Luzern  
Wirtschaft**

Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ  
Suurstoffi 1  
6343 Rotkreuz

+41 41 757 67 67

**ISBN**

978-3-907379-67-7

Die Studie kann bezogen werden  
unter: [hslu.ch/crowdfunding](https://hslu.ch/crowdfunding)



[hslu.ch/wirtschaft](https://hslu.ch/wirtschaft)

© 05.2026, Hochschule Luzern – Wirtschaft

# Teilnehmer



# Wichtigste Resultate in der Übersicht

In der Schweiz wurden im Jahr 2025 **CHF 629 Millionen (+14%)** vermittelt.

Seit der Gründung der ersten Crowdfunding-Plattform in der Schweiz vor achtzehn Jahren wurden mittels Crowdfunding etwa **CHF 5.5 Milliarden** vermittelt.

Das grösste vermittelte Volumen im Jahr 2025 verzeichnete der Bereich **Crowdlending (CHF 480 Mio., +18%)**.

Das Volumen im Bereich **Crowdinvesting (CHF 114 Mio.)** blieb gegenüber dem Vorjahr nahezu identisch (-3%).

Das Volumen im Bereich **Crowdsupporting / Crowddonating (CHF 35 Mio., +30%)** hat gegenüber 2024 deutlich zugenommen.

**Etwa 460'000 Personen** haben im Jahr 2025 in der Schweiz eine Crowdfunding-Kampagne unterstützt.

## **38 Crowdfunding Plattformen**

waren in der Schweiz per Ende April 2026 aktiv (Sitz Schweiz). Im Jahr 2025 wurden aber auf lediglich 24 Plattformen Finanzierungs-Kampagnen verzeichnet.

# Vorwort

Crowdfunding ist eine Methode der Geldvermittlung über Internet-Plattformen zur Finanzierung von verschiedenartigen Projekten. Dazu gehören beispielsweise Kredite an Unternehmen, Beteiligungen an Start-ups, der Miterwerb von Immobilien oder die Finanzierung sozialer Projekte. Crowdfunding deckt damit eine breite Palette an Finanzierungsmöglichkeiten ab. Gemeinsam ist diesen Formen, dass in der Regel viele Personen oftmals kleinere Beträge zur Verfügung stellen und dadurch die Realisierung eines Projekts ermöglichen. Ein zentrales Merkmal aller Crowdfunding-Formen ist zudem die direkte, internetbasierte Kommunikation zwischen Kapitalgebenden und Kapitalnehmenden.

In der Schweiz existierten 2025 noch 38 Crowdfunding-Plattformen, von denen jedoch nur 24 aktiv Kampagnen finanzierten. Nach Rückgängen in den vergangenen drei Jahren stieg das Gesamtvolumen wieder um 14.3 Prozent auf CHF 628.9 Mio., blieb jedoch unter dem Rekordniveau von 2021. Wachstumstreiber war insbesondere Crowdlending. Crowdsupporting/-donating legte ebenfalls zu, jedoch auf tieferem Niveau, während Crowdinvesting leicht rückläufig war.

Das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft veröffentlicht seit 2014 jährlich den vorliegenden Crowdfunding Monitor. Mit dieser Publikation soll die Entwicklung in der Schweiz aufgezeigt, die bestehenden Plattformen vorgestellt und die Treiber der zukünftigen Entwicklung erläutert werden. Dadurch soll auch die Transparenz in diesem Markt weiter erhöht werden.

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

**Prof. Dr. Andreas Dietrich**

Institutsleiter,  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

**Prof. Dr. Simon Amrein**

Dozent,  
Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

# Inhaltsverzeichnis

1	Ziel und Aufbau der Studie	1
2	Begriffsabgrenzung und Definition	2
2.1	Definition von Crowdfunding: Gegenleistung als Entscheidungskriterium	3
2.2	Motive von Kapitalnehmenden für die Lancierung von Kampagnen	5
2.3	Abgrenzung: Initial Coin Offerings als Crowdfunding	5
3	Crowdfunding in der Schweiz	7
3.1	Marktentwicklung in der Schweiz	9
3.2	Crowdsupporting/Crowddonating	10
3.3	Crowdlending	15
3.4	Crowdinvesting	19
4	Ausblick Crowdfunding im Jahr 2026	21
	Marktteilnehmer	23
	Autoren	36
	Anhang	37

# 1 Ziel und Aufbau der Studie

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

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

Auch in diesem Jahr hat das Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ der Hochschule Luzern – Wirtschaft Daten von insgesamt 24 im Jahr 2025 in der Schweiz aktiven Crowdfunding-Plattformen verarbeitet. Für 22 Plattformen wurden die Daten direkt von den Plattformen zur Verfügung gestellt, bei zwei Plattformen erfolgte eine Schätzung durch die Autoren.

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

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

## 2 Begriffsabgrenzung und Definition

Crowdfunding ist eine Form der Finanzierung 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 (Investoren) 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 des gesammelten Betrags definiert. Die Kapitalgeberinnen und Kapitalgeber werden je nach Crowdfunding-Art monetär oder anderweitig entschädigt. Die Bezeichnung Kampagne wird im Folgenden für die Finanzierungsphase von Projekten auf Crowdfunding-Plattformen verwendet.

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

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

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).<sup>2</sup>

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

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

- **Crowdwisdom:** Crowdwisdom (Schwarmintelligenz) nutzt die Intelligenz einer Community. Die Crowd wird in diesem Bereich zur Aktivierung und Reflexion ihres Wissens aufgefordert.
- **Crowdcreation:** Crowdcreation hat zum Ziel, das kreative Potenzial einer Crowd zu nutzen. Die gesammelten Ideen der Masse kommen beispielsweise in Form von Texten, Audiodateien oder Grafiken zur Anwendung.
- **Crowdvoting:** Beim Crowdvoting werden die Meinung und das Urteilsvermögen der Crowd genutzt. Ziel ist es, Ideen oder Inhalte zu bewerten. Die so strukturierten Meinungen bilden anschliessend die Entscheidungsgrundlage für die Crowd. Crowdvoting kann somit beispielsweise als Prognosewerkzeug genutzt werden.
  1. **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.

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

<sup>2</sup> 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 über das Internet zur Finanzierung von Projekten – lässt sich in weitere Unterkategorien gliedern. Das zentrale Unterscheidungskriterium ist dabei die Art der Gegenleistung. Diese kann einerseits monetärer Natur sein: Die Kapitalgeber und Kapitalgeberinnen erhalten eine Unternehmensbeteiligung beziehungsweise Erfolgsbeteiligung (Crowdinvesting) oder einen Zinsertrag (Crowdlending) auf das zur Verfügung gestellte Kapital.

Des Weiteren wird häufig auch das Invoice Trading dem Crowdfunding-Bereich zugeordnet. Beim Invoice Trading werden offene Rechnungen zur kurzfristigen Liquiditätsbeschaffung verkauft. Abhängig vom Geschäftsmodell der jeweiligen Plattform handelt es sich beim Invoice Trading – abhängig von der Anzahl der 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 zeichnen sich durch ihre enge Verbindung zum Finanzsektor aus und lassen sich daher dem Begriff FinTech (FinTech steht für die Kurzform der Bezeichnung «Financial Technology») zuordnen.

Die Gegenleistung für die Unterstützung einer Crowdfunding-Kampagne kann auch nicht-monetär sein. In diesen Bereich fällt das in dieser Studie als Crowdsupporting definierte Modell, welches oft auch als «reward-based crowdfunding» bezeichnet wird. Beispiele für Entschädigungen sind hier Produkte oder Dienstleistungen. Schliesslich ist es auch möglich, dass keine direkten und messbaren Gegenleistungen für die getätigte Unterstützung erbracht werden (Crowddonating). Bei einer solchen Spende stehen soziale oder altruistische Motive im Vordergrund.

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

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

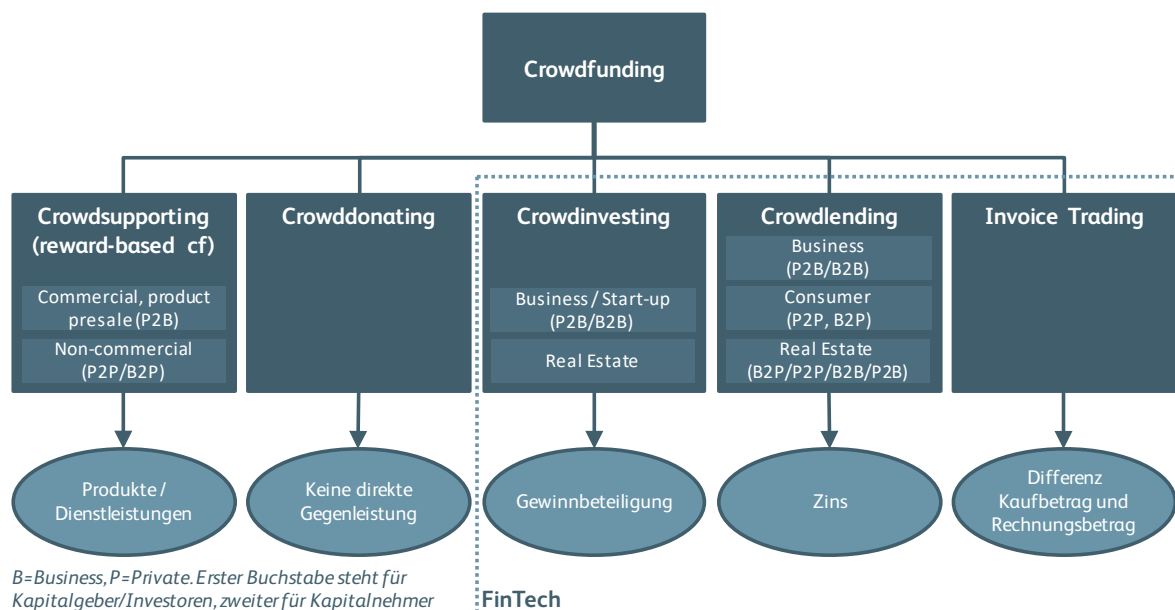


Abbildung 1: Formen und Gegenleistungen der verschiedenen Crowdfunding-Kategorien

### **Crowdsupporting / reward-based Crowdfunding**

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

### **Crowddonating**

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

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

### **Crowdinvesting**

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

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

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

### **Crowdlending**

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

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

Crowdlending ist auch unter den Begriffen Peer-to-Peer Lending (P2P) oder Marketplace Lending bekannt. Besonders in Grossbritannien hat sich der Begriff P2P-Lending etabliert. In den USA wird vor allem der Begriff Marketplace Lending verwendet. Marketplace Lending ist jedoch breiter gefasst und bezeichnet «digitale Kreditmarktplätze». Es umfasst neben

klassischen P2P-Modellen auch Business-to-Business-Finanzierungen (B2B) und schliesst beispielsweise auch die Finanzierung von Unternehmen oder öffentlich-rechtlichen Körperschaften (ÖRK) durch institutionelle Investoren ein. Der Fokus dieser Studie liegt hingegen auf Crowdlending im engeren Sinne, also auf der Vergabe von Fremdkapital, welches sowohl von institutionellen als auch von privaten Investorinnen und Investoren bereitgestellt werden kann.

### **Invoice Trading**

Bei dieser Form des Crowdfundings kaufen Investorinnen und Investoren offene Rechnungen von Unternehmen gegen einen Abschlag. Invoice Trading ermöglicht es KMU also, kurzfristig Liquidität zu erhalten. Der Ertrag aus Kapitalgebersicht besteht aus der Differenz zwischen dem bezahlten Betrag für die Rechnung und dem tatsächlichen Rechnungsbetrag. Durch die direkte Verbindung von Debitoren und Investoren entsteht eine neue Anlageklasse. Aktuell gibt es in der Schweiz mit Aequitex eine Plattform für Invoice Trading, die öffentlich und für nicht-professionelle Anleger mit kleinen Investitionsbeträgen zugänglich ist (im B2B-Bereich gibt es mehrere solche Angebote).

## **2.2 Motive von Kapitalnehmenden für die Lancierung von Kampagnen**

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

## **2.3 Abgrenzung: Initial Coin Offerings als Crowdfunding**

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

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

---

<sup>3</sup> Ankenbrand, T., Bieri, D., Ettlín, J., Gattlen, A., Huber, P. A. & Milojevic, J. (2026). IFZ FinTech Study 2026.  
Ankenbrand, T., Bieri, D., Ettlín, J., Gattlen, A., Huber, P. A. & Milojevic, J. (2025). Crypto Assets Study 2025.

### 3 Crowdfunding in der Schweiz

Die erste Crowdfunding-Plattform in der Schweiz wurde im Jahr 2008 gegründet. In den darauffolgenden Jahren traten – insbesondere bis etwa 2017 – zahlreiche neue Plattformen in den Markt ein. Seither hat sich die Dynamik jedoch deutlich verlangsamt. Per Ende April 2026 gab es 38 Plattformen mit Niederlassung in der Schweiz. Davon konnten 24 Plattformen im Jahr 2025 erfolgreiche Finanzierungs-Kampagnen verzeichnen. Zudem gibt es eine ausländische Plattform ohne Niederlassung in der Schweiz, welche aber substantielle Kampagnen-Volumen in der Schweiz erzielt.<sup>4</sup>

Die insgesamt 24 Plattformen mit erfolgreich finanzierten Kampagnen sind in Tabelle 1 aufgeführt. Zwei der Plattformen in Tabelle 1 haben darauf verzichtet, Daten zur Verfügung zu stellen. Für diese zwei Plattformen nahmen die Autoren Schätzungen vor. Gewisse Plattformen sind in mehr als einem Segment aktiv und somit doppelt aufgeführt.

<b>Crowd-investing</b>	<b>Business / Start-up</b> Conda.ch, Oomnium
	<b>Real Estate</b> Conda.ch, Crowdhouse, Crowdli, Foxstone, Investors, Solarify
<b>Crowd-lending</b>	<b>Alle Segmente</b> Cashare, CG24, Crowd4Cash, Lend/Splendit <sup>5</sup>
	<b>Nur Business</b> Creditworld, Swisspeers
	<b>Nur Real Estate</b> Foxstone, Investlend, RAIZERS
<b>Crowd-supporting Crowd-donating</b>	Crowdify, Fundoo, Happy Pot, I believe in you, Kickstarter, Lokalhelden, Progettiamo, SIG Impact, Wemakeit

**Tabelle 1: Plattformen mit aktiven Kampagnen in der Schweiz im Jahr 2025 (Stand April 2026)**

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

Die Anzahl der Crowdfunding-Plattformen in der Schweiz ist im Jahr 2025 leicht zurückgegangen. Die Plattformen Acredius und Swisslending haben sich vom Markt zurückgezogen. Neu in den Schweizer Markt eingetreten ist Happy Pot.

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

<sup>5</sup> Die Plattformen Lend und Splendit werden als einzelne Plattformen aufgeführt, gehören aber zur gleichen Firma.

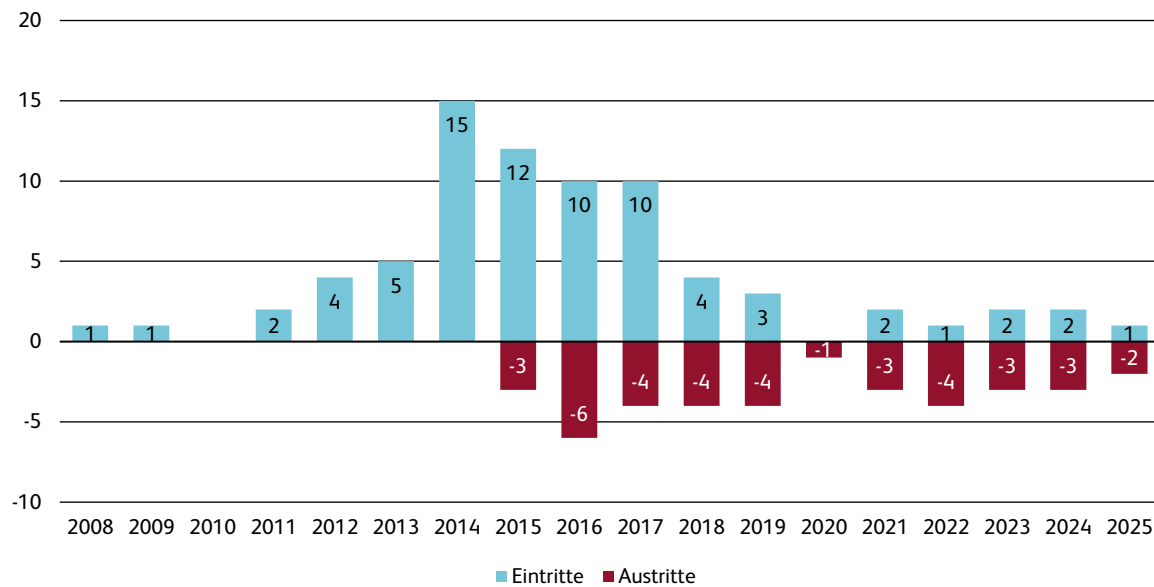


Abbildung 2: Anzahl Ein- und Austritte von Crowdfunding-Plattformen im Schweizer Markt 2008 bis 2025

### 3.1 Marktentwicklung in der Schweiz

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

Im Jahr 2025 wurde über Crowdfunding-Plattformen ein Volumen von CHF 628.9 Millionen abgewickelt. Dies entspricht einem Wachstum von 14.3 Prozent und markiert eine Trendwende nach dem seit 2021 zu beobachtenden Rückgang des Finanzierungsvolumens.

Den grössten Anteil am gesamten Crowdfunding-Volumen machte 2025 erneut das Crowdlending aus, mit einem Volumen von CHF 479.8 Millionen und einem Anstieg von 18.2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. An zweiter Stelle folgt Crowdinvesting mit einem Volumen von CHF 113.8 Millionen (-2.8%). Das Volumen von Crowdsupporting/Crowddonating hat gegenüber 2024 um 29.9 Prozent zugenommen und betrug im Jahr 2025 CHF 35.2 Millionen.

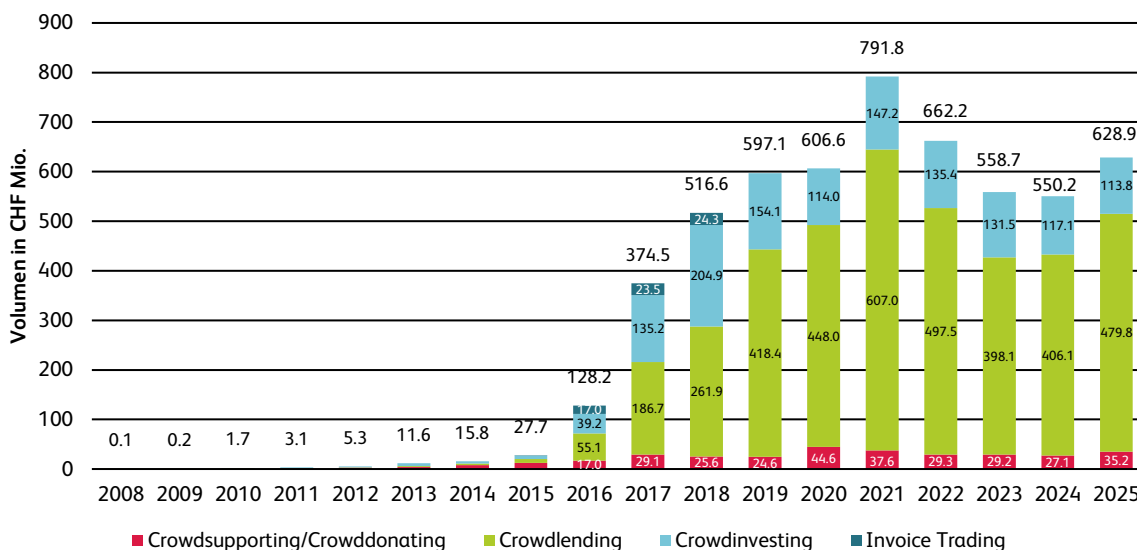


Abbildung 3: Entwicklung erfolgreich finanzierter Kampagnen nach Volumen von 2008 bis 2025<sup>6,7</sup>

<sup>6</sup> Das Volumen von zwei Plattformen wurde von den Autoren geschätzt.

<sup>7</sup> Der Begriff «Kampagne» dient als Überbegriff für die Finanzierung von verschiedenen Projekten, Krediten, Unternehmen oder Immobilien. Eine Kampagne gilt dann als «erfolgreich finanziert», wenn Geld vom Geldgeber zum Geldnehmer fliesst. Bei Kampagnen mit fixer Zielsumme ist dies nur bei Erreichung dieses Betrages der Fall (all-or-nothing Modell). Ist keine fixe Zielsumme definiert und fliesst trotzdem Geld, so wird die Kampagne in unserer Auswertung ebenfalls als erfolgreich gewertet. Das angegebene Volumen gibt somit lediglich Auskunft über die Summe der geflossenen Gelder. Nicht berücksichtigt wird, ob die finanzierte Kampagne im Nachgang auch in ein erfolgreiches Projekt umgesetzt werden kann.

### 3.2 Crowdsupporting/Crowddonating

Im Jahr 2025 wurden über Crowdsupporting/Crowddonating-Plattformen insgesamt 9'288 Projekte im Umfang von CHF 35.2 Millionen finanziert. Das Volumen erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 29.9 Prozent und stieg damit erstmals seit 2020 wieder an, nachdem es 2024 noch um rund 7 Prozent zurückgegangen war. Die Anzahl Kampagnen nahm zwar sprunghaft zu (+490%), ist jedoch nur eingeschränkt mit den Vorjahren vergleichbar, da neu eine Plattform in die Statistik aufgenommen wurde, die allein über 6'000 eher kleinere Kampagnen verzeichnete.

In Abbildung 4 sind die Volumina im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating von 2012 bis 2025 ersichtlich. Für die Jahre 2015 bis 2025 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.

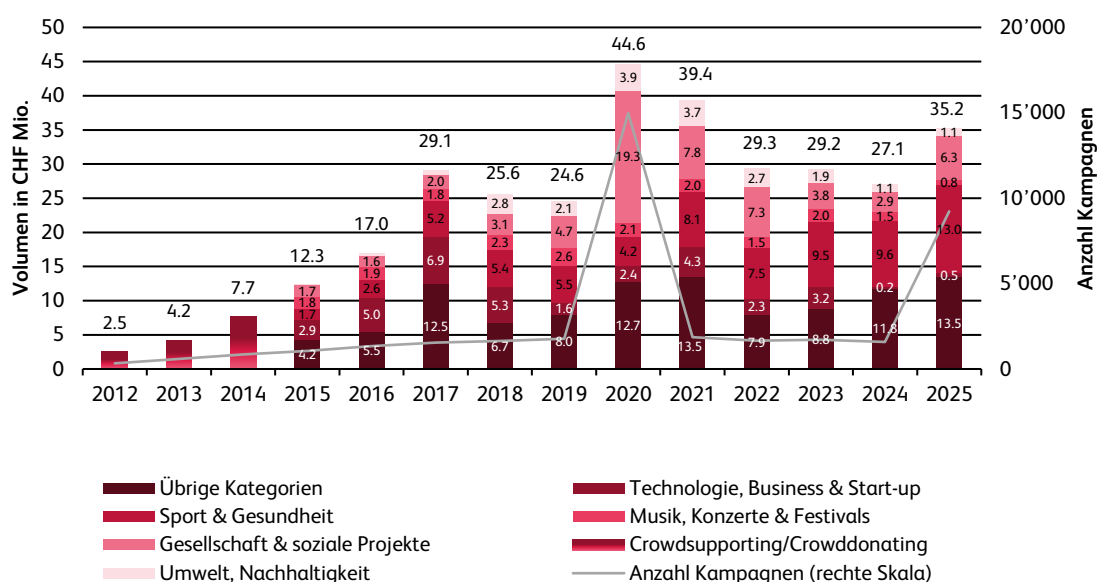


Abbildung 4: Crowdsupporting/Crowddonating Volumen und Anzahl Kampagnen 2012-2025

Die volumenmässig grösste Kategorie ist «Sport & Gesundheit». In diesem Bereich wurden CHF 13.0 Millionen vermittelt. Der Erfolg im Bereich Sport ist einerseits auf die beiden Plattformen fundoo und I believe in you zurückzuführen, welche sich fast ausschliesslich Sportkampagnen widmen. Andererseits vermitteln auch andere Plattformen (ohne spezifischen Themenfokus) im Bereich Sport substantielle Volumina, bspw. Lokalhelden.

Gemessen am Volumen stellt «Gesellschaft & soziale Projekte» den zweitgrössten Bereich dar. Im Jahr 2025 wurde ein Volumen von CHF 6.3 Millionen gesammelt.

Eine hohe Relevanz nimmt Crowdsupporting/Crowddonating in der Kultur- und Kreativwirtschaft ein.<sup>8</sup> In der Summe wurden in diesem Bereich mittels Crowdfunding im vergangenen Jahr schätzungsweise CHF 7 bis 8 Millionen gesammelt. Der grösste Teil davon entfiel auf die Kategorien «Kunst», «Mode», «Musik, Konzerte, Festivals», «Games» und «Diverses». Dank Crowdfunding wurden im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft schätzungsweise 900 Projekte erfolgreich finanziert. Dies ist ein beachtlicher Wert.

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

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

Wie Tabelle 2 zeigt, unterscheiden sich die durchschnittlich erzielten Kampagnensummen je nach Kategorie deutlich. Über alle Kategorien hinweg lag der Durchschnittswert im Jahr 2025 bei ca. CHF 3'800. Im 2024 lag das durchschnittliche Volumen einer Kampagne mit CHF 17'300 noch deutlich höher. Der tiefere Wert lässt sich durch den Effekt einer Plattform erklären, welche sehr viele kleine Kampagnen abwickelt. Das höchste durchschnittliche Finanzierungsvolumen wurde im Bereich «Architektur, Innen-Einrichtungen» mit ca. CHF 56'000 erzielt, wobei dieser Wert insbesondere auf eine einzelne Kampagne mit hohem Volumen zurückzuführen ist. In vielen anderen Bereichen liegen die durchschnittlichen Finanzierungsvolumen zwischen CHF 6'000 und 15'000.



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

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

Kategorie	Volumen in CHF			Anzahl Kampagnen			Ø Volumen in CHF		
	2025	2024	Δ	2025	2024	Δ	2025	2024	Δ
Sport, Gesundheit	13'018'188	9'620'463	3'397'725	1'012	558	454	12'864	17'241	-4'377
Gesellschaft, soziale Projekte	6'308'201	2'856'452	3'451'749	2'578	165	2'413	2'447	17'312	-14'865
Umwelt, Nachhaltigkeit	1'134'499	1'123'963	10'535	144	72	72	7'878	15'611	-7'732
Diverses (bzw. nicht zuordbar)	1'992'112	3'243'442	-1'251'330	4'196	131	4065	475	24'759	-24'284
Musik, Konzerte, Musik-Festivals	778'137	1'452'270	-674'133	117	154	-37	6'651	9'430	-2'780
Restaurants, Bars etc.	233'615	1'113'845	-880'230	12	47	-35	19'468	23'699	-4'231
Bildung, Wissen, Wissenschaft	1'906'514	1'534'262	372'253	313	94	219	6'091	16'322	-10'231
Landwirtschaft	291'352	813'971	-522'619	22	31	-9	13'243	26'257	-13'014
Kunst	1'923'827	1'085'207	838'619	319	84	235	6'031	12'919	-6'888
Games	632'322	897'297	-264'975	21	27	-6	30'111	33'233	-3'123
Medien, Buch, Literatur	393'317	1'020'056	-626'739	24	58	-34	16'388	17'587	-1'199
Film, Video	361'188	428'492	-67'304	46	44	2	7'852	9'738	-1'887
Mode	990'387	240'753	749'634	75	15	60	13'205	16'050	-2'845
Technologie, Business, Start-Up	491'409	170'399	321'010	46	14	32	10'683	12'171	-1'489
Design	41'584	26'273	15'311	5	2	3	8'317	13'137	-4'820
Politik	1'089'759	76'980	1'012'779	123	13	110	8'860	5'922	2'938
Tanz, Theater	340'545	282'274	58'271	27	31	-4	12'613	9'106	3'507
Fotografie	456'972	68'757	388'215	40	8	32	11'424	8'595	2'830
Architektur, Innen-Einrichtung	504'435	87'763	416'672	9	3	6	56'048	29'254	26'794
Tourismus, Hotellerie	964'644	908'683	55'962	114	22	92	8'462	41'304	-32'842
Software	1'371'485	10'608	1'360'877	45	1	44	30'477	10'608	19'869

**Tabelle 2: Investitionen in Crowdsupporting und Crowddonating nach Bereich**

Im Zusammenhang mit den oben dargestellten Crowdfunding-Volumina stellt sich die Frage nach der Relevanz dieser Finanzierungsform im Vergleich zu etablierteren Finanzierungsquellen. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass sich Crowdsupporting und Crowddonating weiterhin in einer klaren Nische bewegen. Während dank Crowdfunding im Bereich Kultur- und Kreativwirtschaft im Jahr 2025 rund CHF 8 Millionen finanziert wurden, hat die öffentliche Hand beispielsweise im Jahr 2022 über CHF 3 Milliarden für Kultur aufgewendet.<sup>10</sup> Auch die im Crowddonating gesammelten Spendenvolumen sind im Vergleich zu den in der Schweiz gesamthaft gesammelten Spendeneinnahmen von rund CHF 2.3 Milliarden Spendenvolumen sehr klein.<sup>11</sup>

Nichtsdestotrotz sind die insgesamt 9'288 erfolgreich finanzierten Kampagnen im Jahr 2025 durchaus beachtlich. Seit der Gründung der ersten Plattformen wurden im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating über 27'100 Kampagnen mit rund 2.3 Millionen Unterstützungsbeiträgen (Anzahl) finanziert. Unter Einbezug der vielen temporär entstandenen Plattformen (z.B. für die Unterstützung des lokalen Gewerbes mittels Gutschein-Verkaufs) während der Covid-Phase sind es sogar über 40'000 Kampagnen.

<sup>10</sup> Schweizerische Eidgenossenschaft, Bundesamt für Statistik (2025). Öffentliche Kulturfinanzierung. Online (20.04.2026): <https://www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/kultur-medien-informationsgesellschaft-sport/kultur/kulturfinanzierung/oeffentliche.html>

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

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

Sehr positiv hervorzuheben ist die seit Jahren konstant hohe Erfolgsquote von Crowdsupporting/Crowddonating-Kampagnen in der Schweiz. Historisch lag sie stets deutlich über 60 Prozent. Im internationalen Vergleich dürfte dies klar überdurchschnittlich sein. So beträgt beispielsweise die Erfolgsquote bei der grössten Plattform der Welt (Kickstarter) etwa 40 Prozent.<sup>12</sup> Die hohe Erfolgsquote in der Schweiz dürfte nicht zuletzt auch mit der Betreuung der entsprechenden Projekte durch die Plattformen zusammenhängen. Die Beratung hat bei vielen Schweizer Plattformen eine hohe Bedeutung und viele Plattformen bieten Tutorials und teilweise auch Kurse an.

Innerhalb von Crowdsupporting/Crowddonating hat sich in den letzten Jahren eine klare Marktstruktur herausgebildet. Die Marktanteile verteilen sich auf drei grosse Plattformen mit einem Marktanteil von über 80 Prozent sowie sechs kleinen Plattformen.

Die Geschäftsmodelle der Plattformen können stark variieren. Einerseits gibt es Plattformen mit klarem Themenfokus, wie zum Beispiel Sport. Andererseits gibt es auch Plattformen mit einem breiteren thematischen Fokus. Zudem ist mit Raiffeisen auch eine Bank mit eigener Plattformen aktiv.

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

Raiffeisen hat die Plattform Lokalhelden im letzten Jahr strategisch weiterentwickelt. Ein Schwerpunkt lag dabei auf der verstärkten Integration des eigenen Sponsorings in die Plattform. In diesem Zusammenhang konnten Mitglieder von 21 Genossenschaftsbanken über Abstimmungen mitentscheiden, wie die Sponsoringgelder ihrer jeweiligen Bank verteilt werden. Zusätzlich bestand die Möglichkeit, die ausgewählten Crowdfunding-Projekte, Vereine oder Stiftungen finanziell zu unterstützen. Ergänzend wurde eine Spendenfunktion für gemeinnützige Organisationen eingeführt. Vereine und Stiftungen erhalten mittels Organisationsprofil die Möglichkeit, unabhängig von zeitlich begrenzten Projekten, ganzjährig Spenden zu sammeln und ihre Community gezielt aufzubauen. Die grösste Crowdfunding-Kampagne des Roten Kreuz (SRK) war nach dem Bergsturz im Mai 2025. Für die Gemeinde Blatten wurden dabei CHF 4.4 Millionen gesammelt, davon stammte CHF 1 Million direkt von Raiffeisen.

Durch die Erweiterung und die direkte Ansprache von Genossenschafterinnen und Genossenschafter durch Raiffeisen stiegen die Anzahl Nutzerinnen und Nutzer von Lokalhelden deutlich.

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

Plattform	Auszahlungsmodell <sup>13</sup>	Online seit	Gebühr auf gesammelten Betrag	Andere Gebührenmodelle, weitere Informationen
Crowdify	all-or-nothing	2012	9-11%	9% Crowdfundings, 11% für Etappen-Crowdfundings (mehrere Zielbeträge), ca. 3 % für soziale Projekte
Fundoo	keep-it-all	2018	4-8% + 1.9%	fundoo basic: ab CHF 50/Jahr, Gebühren: 4% + 1.9%; fundoo performance: ab CHF 250/Jahr, Gebühren 8% +1.9%
Happy Pot	keep-it-all	2024	4.5%	
I believe in you	all-or-nothing	2013	6-12%	4% Finanzdienstleistung und 8% Servicegebühr für Crowdfunding; 4% Finanzdienstleistung und 4% Servicegebühr für Fundraising Events (Bsp. Sponsorenlauf)
Kickstarter	all-or-nothing	2009	8-10%	5% Administrationsgebühr, 3-5% Zahlungsgebühr
Lokalhelden	all-or-nothing & keep-it-all	2016	0%	keine Plattformgebühren (Transaktionsgebühren von Drittanbietern werden weiter verrechnet)
Progettiamo	all-or-nothing	2014	0%	
SIG Impact	all-or-nothing	2018	0%	0% für Kunden von SIG; 10% der Projektsumme für Nicht-Kunden von SIG
Wemakeit	Crowdsupporting: all-or-nothing Crowddonating: keep-it-all	2012	6% / 5%	Crowdsupporting: 6% Servicegebühren + Zahlungsgebühren (wemakeit) Crowddonating: 5% Zahlungs- + Servicegebühr (colibri)

**Tabelle 3: Gebührenmodelle der Crowdsupporting/Crowddonating-Plattformen, alle Angaben ohne Gewähr**

<sup>13</sup> 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 lassen sich drei Kategorien unterscheiden. Nicht hypothekarisch gedeckte Kredite an Privatpersonen werden als *Consumer Crowdlending* bezeichnet, solche an Unternehmen als *Business Crowdlending* und für hypothekarisch besicherte Kredite verwendet die Studie den Begriff *Real Estate Crowdlending*. Bei Letzterem handelt es sich auf den meisten Plattformen nicht um klassische Eigenheimfinanzierungen für Privatpersonen, sondern um Zwischenfinanzierungen für Immobilienentwicklungsprojekte. Diese Kredite sind meist kurzfristig angelegt und werden zu einem späteren Zeitpunkt häufig durch Bankfinanzierungen abgelöst.

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

Per Ende 2025 wurden in der Schweiz über insgesamt neun Plattformen Crowdlending-Kredite vergeben. Neben klassischen Crowdlending-Plattformen gibt es auch sogenannte «Umbrella Plattformen», welche Anlagegelder bündeln und in Kredite bestehender Crowdlending-Plattformen investieren. Ein Beispiel dafür ist die 2017 lancierte Lendity.

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

Wie in Abbildung 6 ersichtlich, erreichte der Schweizer Crowdlending-Markt im Jahr 2025 ein Volumen von CHF 479.8 Millionen, was einem Anstieg von 18.2 Prozent gegenüber dem Vorjahr (CHF 406.1 Mio.) entspricht. Das Segment Business Crowdlending war leicht rückläufig und belief sich auf CHF 130.6 Millionen, nach CHF 133.6 Mio. im Jahr 2024 (-2.2%). Im Bereich Consumer Crowdlending kam es nach dem starken Anstieg im Vorjahr (+19.1%) im Jahr 2025 zu einer Stabilisierung. Das Volumen der an Privatpersonen vergebenen Kredite betrug 2025 CHF 74.1 Millionen (2024: CHF 73.1 Mio.). Im Bereich Real Estate Crowdlending kam es nach der Baisse der Jahre 2023 und 2024 hingegen zu einer deutlichen Erholung. Das Volumen stieg 2025 um 38 Prozent auf CHF 275.1 Mio. (2024: CHF 199.4 Mio.). Der Rekordwert aus dem Jahr 2021 von CHF 418 Mio. wurde jedoch weiterhin klar verfehlt.

Die im Crowdlending vergebenen Kreditsummen unterscheiden sich abhängig vom Segment deutlich. Im Jahr 2025 lag das durchschnittliche Kreditvolumen bei KMU-Krediten bei rund CHF 235'500 (Vorjahr: ca. CHF 255'000). Im Consumer Crowdlending stiegen die durchschnittlichen Kreditsummen auf rund CHF 52'500 (Vorjahr: CHF 44'500). Dieser Wert lag im Jahr 2013 noch bei CHF 18'000 und ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Es ist davon auszugehen, dass sich die Kreditsummen im Consumer Crowdlending auf diesem Niveau stabilisieren, da es dem durchschnittlichen Konsumkredit-Volumen in der Schweiz entspricht.<sup>17</sup> Im Bereich Real Estate Crowdlending nahm die durchschnittliche Kreditgrösse im Jahr 2025 deutlich ab und sank auf rund CHF 493'000 (2024: CHF 782'000). Das Wachstum

<sup>14</sup> 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>

<sup>15</sup> Gruppe Vaudoise Versicherungen (2023). Jahresbericht 2022, S. 17.

<sup>16</sup> 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>

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

im Real Estate Crowdlending ist somit primär auf eine Zunahme kleinerer Kredite zurückzuführen.

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

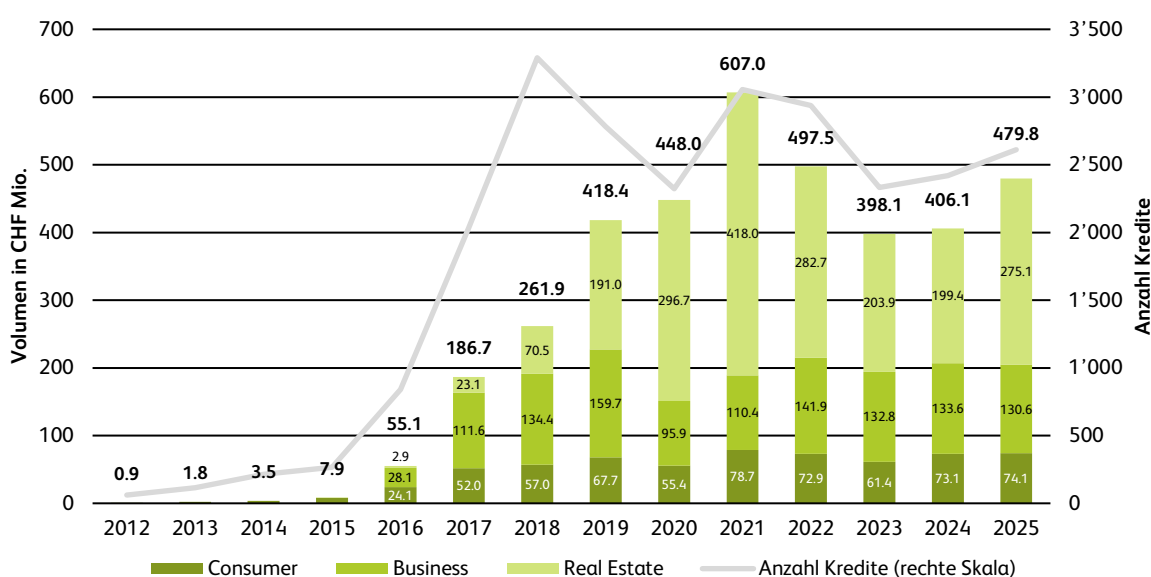


Abbildung 6: Crowdlending Volumen Schweiz 2012-2025<sup>18</sup>

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

Das ausstehende Volumen an Konsumkrediten in der Schweiz betrug per Ende 2025 CHF 8.9 Milliarden. Im Verlauf des Jahres 2025 wurden insgesamt 114'697 neue Konsumkredite im Umfang von rund CHF 4.0 Milliarden abgeschlossen.<sup>19</sup> Mit 1'416 vermittelten Krediten blieb das Consumer Crowdlending im Vergleich zum Gesamtmarkt (114'697) weiterhin eine Nische. Der Anteil des Consumer Crowdlendings am Markt für Konsumkredite sank im Jahr 2025 auf 1.2 Prozent (Vorjahr: 1.4%) und lag damit innerhalb der langjährigen Bandbreite von 1.2 Prozent bis 2.1 Prozent.

Im Jahr 2025 belief sich das von Schweizer Banken im Inland vergebene Kreditvolumen an Private, Unternehmen und die öffentliche Hand auf CHF 1'429 Milliarden. Ein Grossteil dieser Kredite – insgesamt CHF 1'243.2 Milliarden – sind hypothekarisch besichert. Privatpersonen hielten per Ende 2025 Kredite im Umfang von CHF 945.3 Milliarden. Unternehmen nahmen Kredite in der Höhe von CHF 455.9 Milliarden auf, wobei 89.6 Prozent dieses Volumens auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit weniger als 249 Mitarbeitenden entfielen. Weitere CHF 27.8 Milliarden entfielen auf Kredite an öffentlich-rechtliche Körperschaften.<sup>20</sup>

<sup>18</sup> Das Volumen einer Plattform im Bereich Crowdlending wurde von den Autoren geschätzt.

<sup>19</sup> ZEK – Verein zur Führung einer Zentralstelle für Kreditinformationen (2026). Jahresbericht 2025. S. 12-13.

<sup>20</sup> SNB (2025). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank. Online (20.04.2026): <https://data.snb.ch/>

Bei diesen Werten aus der Statistik der Schweizerischen Nationalbank handelt es sich um Bestandeszahlen, also um Kreditvolumen, die per Ende 2025 in den Bilanzen der Schweizerischen Banken ausstehend waren. Das jährlich neu vergebene Kreditvolumen lässt sich nur schätzen. So gehen wir davon aus, dass im schweizerischen Hypothekarkreditmarkt im Privatkundenbereich jährlich Kredite im Umfang von CHF 160 bis 180 Milliarden verlängert oder neu abgeschlossen werden. Vor diesem Hintergrund ist das im Jahr 2025 im Hypothekarbereich über Crowdlending-Plattformen vergebene Volumen von CHF 275.1 Millionen im Vergleich zum Gesamtmarkt nach wie vor marginal.

Gleiches gilt für den KMU-Kreditmarkt. Das Volumen von CHF 408.3 Milliarden in den Bilanzen der Banken ist massiv grösser als das im Jahr 2025 abgeschlossene Volumen im Business Crowdlending in der Höhe von CHF 130.6 Millionen.<sup>21</sup> Eine im Auftrag des Staatssekretariates für Wirtschaft SECO vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ durchgeführte, repräsentative Umfrage im Jahr 2021 hat gezeigt, dass in der Schweiz auf den ersten Blick keine Engpässe in der KMU-Kreditversorgung bestehen. So lehnten Banken lediglich 3 Prozent aller Kreditanträge von KMU ab – ein im internationalen Vergleich tiefer Wert (Ablehnungsquote im Euroraum 2020: 5 Prozent). Zudem zeigt die Studie eine hohe Zufriedenheit der KMU mit ihren Bankbeziehungen. Nur 1.4 Prozent der befragten KMU wechselten 2021 ihre Hausbank.

Auf den zweiten Blick zeigte sich aber auch, dass es eine grosse Gruppe sogenannter «entmutigter» KMU-Kreditnehmenden gibt. Jedes zehnte KMU mit Finanzierungsbedarf verzichtet aus diversen Gründen trotzdem darauf, einen Kreditantrag bei einer Bank zu stellen. Dies entspricht einem markanten Anstieg gegenüber 2016, als erst 6 Prozent der Befragten zur Gruppe der Entmutigten zählten.<sup>22</sup> Die Gruppe der entmutigten Firmen ist insgesamt mehr als 60-mal so gross wie jene der KMU, deren Kreditanträge tatsächlich abgelehnt wurden. Schätzungsweise rund 16'000 Schweizer KMU gehören in der Schweiz also in die Gruppe der entmutigten Firmen. Gerade diese KMU könnten für Crowdlending-Plattformen eine interessante Kundengruppe darstellen.

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

Gemessen an den Volumina in allen drei Segmenten bleibt Crowdlending auch 2025 ein Nischenmarkt. Der Abstand zum traditionellen Kreditmarkt ist nach wie vor gross. Gleichzeitig verdeutlicht dies aber zugleich, wie viel Raum für weiteres Wachstum als alternative Finanzierungsform noch besteht.

Die Gebühren im Crowdlending beziehen sich in der Regel auf die Kreditsumme (vgl. Tabelle 4). Gebühren fallen oftmals sowohl auf Seiten der Kreditgeber als auch der Kreditnehmer an. Zudem können sie sowohl beim Abschluss oder laufend während der Kreditlaufzeit erhoben werden. Diese Vielfalt macht die Gebührenmodelle der verschiedenen Plattformen schwer vergleichbar.

<sup>21</sup> SNB (2025). Datenportal der Schweizerischen Nationalbank. Online (20.04.2026): <https://data.snb.ch/>

<sup>22</sup> Aktualisierte Zahlen folgen im Laufe dieses Jahres im Rahmen einer Neuauflage der oben erwähnten Studie, die das IFZ im Auftrag des SECO durchführt.

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

Plattform	Business Crowdlending		Consumer Crowdlending		Real Estate Crowdlending	
	Kreditnehmer	Investor	Kreditnehmer	Investor	Kreditnehmer	Investor
Cashare	Ratenkredit: 0.75% p.a.; Endfälliger Kredit: 2.0% p.a.	0.75% p.a.	Ratenkredit: 0.75% p.a.; Endfälliger Kredit: 1.5% p.a.	0.75% p.a.	k.A.	0.75% p.a.
CG24 Group	Ab 3.5% vorfällig + CHF 150 Administrationsgebühr	1.3% (bis zu 40% Rabatt je nach Portfoliogrösse)	CHF 150 Administrationsgebühr	1.3% (bis zu 40% Rabatt je nach Portfoliogrösse)	3% vorfällig + 1% p.a. + CHF 150 Administrationsgebühr	1.3% (bis zu 40% Rabatt je nach Portfoliogrösse)
Creditworld	1.35-1.5% einmalig + 0.35-1.95% p.a.	keine				
Crowd4Cash	0.8% p.a.	0.9% p.a.	0.8% p.a.	0.9% p.a.	0.8% p.a.	0.9% p.a.
Foxstone						3% p.a.
Investlend					Abschlussgebühr + Verwaltungs-/Servicegebühren	
Lend	ab 1.5%	1% p.a.	ab 0.7%	1% p.a.	ab 1.5%	1% p.a.
Raizers					5-7%	keine
Splendit			CHF 120 p.a.	2% einmalig		
Swisspeers	1-6%, je nach Rating	15-30% der Zinsen, je nach Portfoliogrösse				

**Tabelle 4: Gebührenmodelle der Crowdlending-Plattformen der Schweiz, alle Angaben ohne Gewähr**

### 3.4 Crowdfunding

Im Jahr 2025 wurden über sieben Schweizer Plattformen insgesamt 96 erfolgreiche Kampagnen abgewickelt (Vorjahr: 78). Das Volumen sank gegenüber 2024 um 2.8 Prozent von CHF 117.1 Millionen auf CHF 113.8 Millionen.

Der grösste Teil des Volumens im Crowdfunding stammt auch im Jahr 2025 aus dem Immobilien-Bereich (vgl. Abbildung 7). Dieser Teilmarkt entstand in der Schweiz erst im Jahr 2015 und erreichte 2025, wie bereits im Vorjahr, ein Volumen von rund CHF 99 Millionen. Dieser 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 weiterhin auf die Plattformen Conda.ch (gegründet 2021), crowdhouse (2015), Foxstone (2017) und Omnium (2023). Daneben haben Crowdli (2017), Imvesters (2019) und Solarify (2024) zum Marktvolumen beigetragen. Bei den meisten Plattformen betragen die Mindestinvestitionssummen in der Regel mehrere zehntausend Franken.

Obwohl das Zinsniveau im Jahr 2025 weiter gesunken ist, zeigt sich der Markt für Real Estate Crowdfunding anspruchsvoll. Das Investorenverhalten bleibt angesichts konjunktureller Unsicherheiten verhalten, und einzelne Plattformen haben ihr Geschäftsmodell angepasst. Im Jahr 2025 konnten im Real Estate Crowdfunding aber alle 64 angebotenen Immobilien finanziert werden. Die durchschnittliche Investitionssumme einer Investorin respektive eines Investors lag wie im Vorjahr bei rund CHF 75'000.

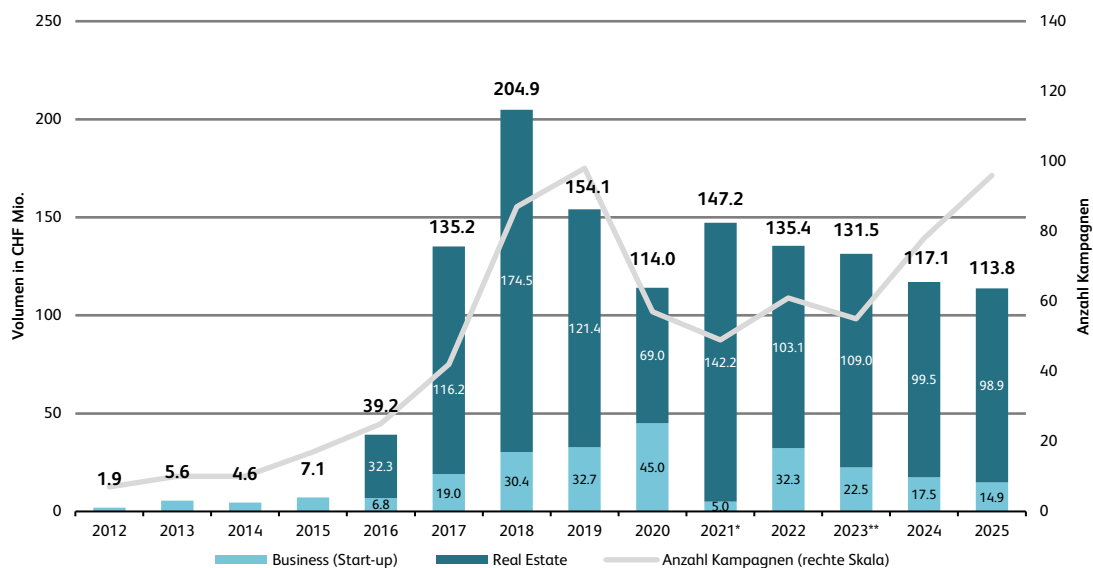


Abbildung 7: Crowdfunding Volumen Schweiz 2012-2025<sup>24</sup>

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

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

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

Bereich	Plattform	Online seit	Auszahlungsmodell	Gebührenmodelle
Business (Start-up) Crowdfunding	Conda.ch	2021	keep-it-all sobald Fundingschwelle erreicht <sup>25</sup>	Vorbereitungskosten und Erfolgshonorar
	Oomnium	2023	all-or-nothing	Upfront-Fee: 4% für eigene Investorinnen und Investoren, 7% für OOMNIUM Investorinnen und Investoren
Real Estate Crowdfunding	Conda.ch		keep-it-all sobald Fundingschwelle erreicht	Vorbereitungskosten und Erfolgshonorar
	Crowdhouse	2015	k.A.	k.A.
	Crowdli	2017	k.A.	3% Vermittlungshonorar, 0.6% Abwicklungsgebühr, 1.5% Assetmanagement-Gebühr (von den Netto-Mieteinnahmen)
	Foxstone	2017	all-or-nothing	3% des Immobilienkaufpreises, anschliessend 0.5-1% der letzten Immobilienbewertung als jährliche Verwaltungsgebühr
	Investers	2019	all-or-nothing	Strukturierungs- und Erfolgsgebühren zulasten der Investorinnen und Investoren sowie Administrationsgebühren
	Solarify	2016	keep-it-all	Keine Gebühr bei der Crowd-Investition; 85% der Nettoerträge aus dem Stromverkauf gehen an die Investorinnen und Investoren (Panelbesitzende), die restlichen 15% gehen an Solarify für den Betriebs- und Managementaufwand.

**Tabelle 5: Gebührenmodelle der Crowdfunding-Plattformen, alle Angaben ohne Gewähr**

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

## 4 Ausblick Crowdfunding im Jahr 2026

Im Folgenden geben wir einen Ausblick auf den Schweizer Crowdfunding-Markt 2026 und diskutieren mögliche Entwicklungen, Chancen und Herausforderungen.

### **Crowdsupporting wächst nach einer Phase der Stagnation wieder**

In den von Corona geprägten Jahren 2020 und 2021 verzeichneten die Bereiche Crowdsupporting und Crowddonating ein sehr starkes Wachstum. Im Folgejahr kam es zu einer deutlichen Korrektur, bevor die Volumina in den Jahren 2023 bis 2024 auf einem Niveau zwischen CHF 27 und 29 Millionen stagnierten. Im Jahr 2025 ist der Bereich Crowdsupporting/Crowddonating mit einem Wachstum von 29.9 Prozent gegenüber dem Vorjahr wieder auf den Wachstumspfad zurückgekehrt.

Die Gründe für dieses Wachstum lagen vor allem in den Themenkategorien Sport/Gesundheit sowie Gesellschaft/soziale Projekte. Zudem haben einige Plattformen ihre Geschäftsmodelle angepasst, und es sind neue Modelle entstanden. Für das Jahr 2026 erwarten wir im Bereich Crowdsupporting/Crowddonating ein Wachstum in der Grössenordnung von 10 bis 15 Prozent.

### **Crowdinvesting und Invoice Trading mit geringerer Dynamik**

Im Bereich Crowdinvesting zeigen sich unterschiedliche Entwicklungen. Einerseits ist, nicht zuletzt aufgrund neuerer Marktteilnehmer, bei Unternehmensbeteiligungen über Crowdinvesting mit leicht steigenden Volumina zu rechnen. Andererseits bleibt das Volumen in diesem Segment stark von Beteiligungsmodellen im Immobilienbereich geprägt. In diesem Teilsegment rechnen wir weiterhin nicht mit zusätzlichem Wachstum.

Durch den Markteintritt einer Plattform im Bereich Invoice Trading dürfte dieses Segment zudem im laufenden Jahr wieder einen Beitrag zum Gesamtvolumen leisten.

### **Crowdlending wächst vor allem im Immobilienbereich**

Als Wachstumstreiber innerhalb des Crowdlending-Segments im Jahr 2026 sehen wir vor allem Projektfinanzierungen für Immobilien. Die Nachfrage nach alternativen Finanzierungsquellen dürfte dabei auch regulatorisch bedingt sein. Mit der Umsetzung von Basel III Final per 1. Januar 2025 müssen Schweizer Banken für risikoreichere Kredite – insbesondere Immobilienentwicklungsprojekte – höhere Eigenmittel hinterlegen. Dies verteuert entsprechende Bankfinanzierungen und führt zu einer tendenziell zurückhaltenderen Kreditvergabe im Immobilienentwicklungsbereich. Crowdlending-Plattformen profitieren von dieser Lücke und positionieren sich als Alternative. Für 2026 erwarten wir in diesem Segment ein erneutes Wachstum von rund 30 Prozent. In den Bereichen Consumer Crowdlending und Business Crowdlending gehen wir von etwas tieferen Wachstumsquoten aus.

### **NBFI-Bereich unter Beobachtung – Crowdlending aber von geringer Relevanz**

Aus regulatorischer Sicht ist Crowdlending dem Bereich der Nichtbanken-Finanzintermediäre (NBFI) zuzuordnen. Die SNB hält in ihrem Finanzstabilitätsbericht 2025 erstmals explizit fest, dass der Schweizer NBFI-Sektor seit der globalen Finanzkrise stärker gewachsen ist als der Bankensektor und daher zunehmend Beachtung verdient. Auch international steht der NBFI-Bereich seit Jahren stärker im Fokus der Aufsicht.

Crowdlending und Invoice Trading sind Teil dieses NBFI-Ökosystems. Angesichts der heutigen Volumina spielt Crowdlending jedoch eine untergeordnete Rolle. Mit weiterem Wachstum dürfte die regulatorische Aufmerksamkeit dennoch zunehmen. Für Plattformen werden

Transparenz, Datenqualität und professionelles Risikomanagement damit langfristig noch wichtiger.

**Nur wenige Plattformen sind tatsächlich aktiv und erzielen relevante Volumina – Wachstum von 15% erwartet**


Im Jahr 2025 waren noch 38 Crowdfunding-Plattformen am Markt, von denen jedoch nur 24 aktiv Kampagnen finanzierten. Während in früheren Ausgaben dieser Studie noch von einer «Marktkonsolidierung» die Rede war, zeigt sich inzwischen ein anderes Bild: Einige Plattformen bestehen zwar formal weiter, sind operativ jedoch kaum noch aktiv – sogenannte «living dead»-Plattformen. Wir gehen davon aus, dass sich an diesem Zustand wenig ändern wird und das Marktvolumen künftig von einer noch kleineren Zahl tatsächlich aktiver Anbieter getragen werden dürfte.

Für die Gesamtvolumina im Crowdfunding-Markt erwarten wir im Jahr 2026 ein Wachstum von 10 bis 15 Prozent.

# Marktteilnehmer


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


		<b>Name</b>	<b>Aequitex</b> www.aequitex.com
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Aequitex AG
<b>Geschäftsführer</b>	Kelvin Araujo Ferreira	<b>Adresse</b>	Gubelstrasse 24, Park Tower, 6300 Zug
<b>Gründungsjahr</b>	2023	<b>E-Mail</b>	info@aequitex.com
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	6	<b>Telefon</b>	+41 79 506 53 91
<b>Form</b>	Invoice Trading		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Aequitex ist eine digitale Plattform für den Handel von B2B-Forderungen (Invoice Trading), die Unternehmen schnellen Zugang zu Liquidität ermöglicht und gleichzeitig Investoren attraktive kurzfristige Anlagemöglichkeiten bietet. Über einen strukturierten Marktplatz werden geprüfte Rechnungen direkt zwischen Unternehmen und Investoren vermittelt. Der Fokus liegt auf Effizienz, Transparenz und einem schlanken, technologiegestützten Prozess. Aequitex richtet sich insbesondere an KMU, die ihre Liquidität flexibel steuern möchten.		
<b>Gebührenmodell</b>	Für Rechnungsverkäufer: CHF 300.00 Jahresgebühr, Rechnungsabschlag zwischen 2% und 8.5%. Für Investoren: kostenlos		

		<b>Name</b>	<b>CG24 Group</b> www.cg24.com
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	CG24 Group AG
<b>Geschäftsführer</b>	Christoph M. Mueller	<b>Adresse</b>	Letzigraben 89 8003 Zürich
<b>Gründungsjahr</b>	2015	<b>E-Mail</b>	info@cg24.com
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	12.4	<b>Telefon</b>	+41 44 244 30 24
<b>Form</b>	Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	CG24 Group bringt Kreditnehmer mit privaten und institutionellen Anlegern auf der hochautomatisierten Marketplace-Lending Plattform zusammen. CG24 bietet Finanzierungen für KMU und Immobilien sowie die Vermittlung von Privatkrediten an.		
<b>Gebührenmodell</b>	Auf Zinszahlungen wird eine Servicegebühr erhoben, die in der Regel 1.3% p.a. des durchschnittlich ausstehenden Anlagebetrags beträgt. Mit steigendem Portfoliowert wird ein Rabatt auf die Servicegebühr gewährt, bis zu einer maximalen Reduktion von 40%.		


		<b>Name</b>	<b>CONDA.ch</b> www.conda.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Conda.ch GmbH
<b>Geschäftsführer</b>	Linus Gabrielsson und Christian Klumpe	<b>Adresse</b>	Bachweid 20 6340 Baar
<b>Gründungsjahr</b>	2021	<b>E-Mail</b>	Support für Investoren: <a href="mailto:team@conda.ch">team@conda.ch</a> ; Finanzierungsanfragen: <a href="mailto:sales@conda.ch">sales@conda.ch</a>
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	6	<b>Telefon</b>	+41 77 236 86 65
<b>Form</b>	Crowdinvesting		
<b>Kurzbeschrieb Unternehmung</b>	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.		
<b>Gebührenmodell</b>	Vorbereitungskosten und Erfolgshonorar		

		<b>Name</b>	<b>creditworld</b> www.creditworld.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	creditworld AG
<b>Geschäftsführer</b>	Kai Ren und Philipp Schnyder	<b>Adresse</b>	Selnastrasse 5 8001 Zürich
<b>Gründungsjahr</b>	2016	<b>E-Mail</b>	info@creditworld.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	8	<b>Telefon</b>	+41 44 510 87 02
<b>Form</b>	Direct Lending		
<b>Kurzbeschrieb Unternehmung</b>	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.		
<b>Gebührenmodell</b>	Je nach Kreditsumme unterschiedlich für den Kreditnehmer (zwischen 0.35-1.95%). Keine Gebühren für die Investoren.		

		<b>Name</b>	<b>Crowd4Cash</b> www.crowd4cash.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Crowd Solutions AG
<b>Geschäftsführer</b>	Andreas Oehninger und Roger Bossard	<b>Adresse</b>	Bellevueweg 42 6300 Zug
<b>Gründungsjahr</b>	2017	<b>E-Mail</b>	info@crowd4cash.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	5.4	<b>Telefon</b>	+41 41 525 33 77
<b>Form</b>	Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Die innovative Plattform Crowd4Cash finanziert Schweizer Konsum- und KMU-Kredite sowie Immobilienkredite bis zu CHF 1'000'000.-. Crowd4Cash ist einer der Marktführer bei Ratenzahlungen am Point of Sale und im Bereich Mietvorfinanzierung. Dabei unterstützt die Plattform mit dem Loan as a Service (LaaS) Angebot bereits über 190 KMU bei Ratenzahlungen für die Endkunden. Die Finanzierung erfolgt stets nach dem Crowdlending-Prinzip und bietet Kreditgebern ein breites Portfolio an Investitionsmöglichkeiten.		
<b>Gebührenmodell</b>	Gebühren nur im Erfolgsfall: 0.80% p.a. für den Kreditnehmer und 0.90% p.a. des jeweils investierten Betrages für den Kreditgeber		

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

		<b>Name</b>	<b>CROWDLI Management AG</b> www.crowdli.ch
		<b>Rechtliche Eigentümer</b>	Felix Helling, Diego Benaglio, Roger Bigger
<b>Geschäftsführer</b>	Felix Helling	<b>Adresse</b>	Rosenstrasse 43 9500 Wil SG
<b>Gründungsjahr</b>	2017	<b>E-Mail</b>	info@crowdli.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	2	<b>Telefon</b>	+41 52 511 80 55 +41 77 811 52 90
<b>Form</b>	Crowdinvesting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Crowdli sucht Investoren, die sich an Renditeobjekten beteiligen. Die Investoren erhalten quartalsweise eine Gewinnausschüttung. Zudem sind sie im Grundbuch eingetragen und haben somit eine Sicherheit.		
<b>Gebührenmodell</b>	3% Vermittlungshonorar, 0.6% Abwicklungsgebühr, 1.5% Assetmanagement-Gebühr (von den Netto-Mieteinnahmen)		

		<b>Name</b>	<b>Foxstone SA</b> www.foxstone.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Foxstone SA
<b>Geschäftsführer</b>	Dan Amar	<b>Adresse</b>	Rue des Bains 35 1205 Geneva
<b>Gründungsjahr</b>	2017	<b>E-Mail</b>	support@foxstone.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	25	<b>Telefon</b>	+41 22 800 26 26
<b>Form</b>	Real Estate Crowdinvesting und Real Estate Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Foxstone ist auf Immobilien-Crowdfunding spezialisiert und bietet direkten Zugang zum Schweizer Immobilienmarkt ab CHF 10'000, um Investitionen in Immobilien in der Schweiz zu demokratisieren. Die Plattform setzt auf Einfachheit und Transparenz und ermöglicht es Anlegern, Miteigentümer eines Renditeobjekts zu werden und von Mieteinnahmen zu profitieren. Foxstone bietet einen schlüsselfertigen Service, bei dem alle Schritte online abgewickelt werden. Von der Auswahl bis zur Verwaltung der Immobilie kümmert sich Foxstone im Namen der Anleger um alle Formalitäten.		
<b>Gebührenmodell</b>	3% des Immobilienkaufpreises, anschliessend 0.5-1% der letzten Immobilienbewertung als jährliche Verwaltungsgebühr		


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


		<b>Name</b>	<b>Happy Pot</b> www.happypot.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Habiba Alami
<b>Geschäftsführer</b>	Habiba Alami	<b>Adresse</b>	8008 Zürich
<b>Gründungsjahr</b>	2024	<b>E-Mail</b>	contact@happypot.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	5	<b>Telefon</b>	-
<b>Form</b>	Crowddonating		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	<p>Happy Pot ist das digitale Pendant zum Briefumschlag, der traditionell im Freundes-, Familien- oder Kollegenkreis zirkuliert, um Geld zu sammeln. Happy Pot macht aus dieser vertrauten Offline-Praxis ein einfaches, sicheres und vollständig digitales Erlebnis.</p> <p>Die Plattform ermöglicht es, Geld für unterschiedlichste Zwecke zu sammeln, etwa für private Anlässe, solidarische Initiativen, Gemeinschaftsprojekte, Notfälle oder gemeinsame Erlebnisse. Dabei vereinfacht Happy Pot den Sammelprozess, indem Beiträge zentral an einem vertrauenswürdigen Ort gebündelt werden und der Aufwand für Bargeld, Erinnerungen und Koordination entfällt – mit einem klaren Fokus auf Vertrauen und gesellschaftlichen Mehrwert.</p>		
<b>Gebührenmodell</b>	Happy Pot erhebt eine prozentuale Plattformgebühr auf die gesammelten Beträge. Gebühren des Zahlungsanbieters werden separat und direkt abgezogen.		


		<b>Name</b>	<b>I Believe In You AG</b> www.ibelieveinyou.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	I Believe In You AG
<b>Geschäftsführer</b>	Pascal Magyar	<b>Adresse</b>	Kramgasse 5 3011 Bern
<b>Gründungsjahr</b>	2013	<b>E-Mail</b>	support@ibelieveinyou.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	6.6	<b>Telefon</b>	076 531 57 71
<b>Form</b>	Crowdsupporting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	I Believe In You ist die grösste Crowdfunding-Plattform im Sport, welche Sportlerinnen und Sportler jedes Alters und Niveaus, Vereinen oder anderen Sportinstitutionen zur Verfügung steht.		
<b>Gebührenmodell</b>	Erfolgsbeteiligung zwischen 6-12% (nur, wenn Projekt Zielsumme erreicht hat)		

		<b>Name</b>	<b>Imvesters</b> www.imvesters.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	S2I (Swiss Innovative Investment) SA
<b>Geschäftsführer</b>	Gillian Nespolo	<b>Adresse</b>	Voie du Chariot 3 1003 Lausanne
<b>Gründungsjahr</b>	2019	<b>E-Mail</b>	info@imvesters.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	1	<b>Telefon</b>	+41 21 311 40 40
<b>Form</b>	Real Estate Crowdfunding		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Imvesters ist eine Crowdfunding-Plattform für Immobilien, die es ermöglicht, bereits ab CHF 20'000 in sorgfältig ausgewählte Renditeobjekte in ausgezeichnetem Zustand und erstklassiger Lage zu investieren. Durch gemeinschaftliche Finanzierung erwerben Anlegerinnen und Anleger Anteile an hochwertigen Immobilien, werden zu Miteigentümern und profitieren von regelmässig ausgeschütteten Renditen.		
<b>Gebührenmodell</b>	Strukturierungs- und Erfolgsgebühren zulasten der Investorinnen und Investoren sowie Administrationsgebühren		

 <b>IMVESTLEND</b> Prêt participatif immobilier		<b>Name</b>	<b>Imvestlend</b> www.imvestlend.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	S2I (Swiss Innovative Investment) SA
<b>Geschäftsführer</b>	Gillian Nespolo	<b>Adresse</b>	Voie du Chariot 3 1003 Lausanne
<b>Gründungsjahr</b>	2025	<b>E-Mail</b>	info@imvestlend.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	2	<b>Telefon</b>	+41 21 311 40 40
<b>Form</b>	Real Estate Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Imvestlend ermöglicht es Anlegerinnen und Anlegern, sich bereits ab CHF 1'000 an immobilienbesicherten Darlehen zu beteiligen. Die Plattform verbindet qualifizierte Investoren mit sorgfältig ausgewählten Projekten, vorwiegend in der Schweiz sowie in ausgewählten internationalen Märkten.		
<b>Gebührenmodell</b>	Abschlussgebühr + Verwaltungs-/Servicegebühren zulasten des Kreditnehmers		


		<b>Name</b>	<b>LEND</b> www.lend.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Switzerlend AG
<b>Geschäftsführer</b>	Michel Lalive d'Épinay & Florian Kübler	<b>Adresse</b>	Mühlebachstrasse 38 8008 Zürich
<b>Gründungsjahr</b>	2016	<b>E-Mail</b>	info@lend.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	15	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Peer-to-Peer Lender in der Schweiz		
<b>Gebührenmodell</b>	Kreditnehmer: 0.75%p.a., Anleger: 1% des Anlagebetrags		


		<b>Name</b>	<b>Lokalhelden.ch</b> www.lokalhelden.ch www.heroslocaux.ch www.eroilocali.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Raiffeisen Schweiz
<b>Geschäftsführer</b>	Samuel Weibel	<b>Adresse</b>	Raiffeisenplatz 9001 St. Gallen
<b>Gründungsjahr</b>	2016	<b>E-Mail</b>	info@lokalhelden.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	6.5 PE	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Schwerpunkt Crowddonating mit Elementen von Crowdsupporting (nicht kommerzielle Gegenleistungen)		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	lokalhelden.ch – die Crowdfunding-Plattform für eine vielfältige Schweiz		
<b>Gebührenmodell</b>	Kostenlos (Transaktionsgebühren von Drittanbietern (Twint, Kreditkartenfirmen oder Treuhänder) werden weiter verrechnet)		

		<b>Name</b>	<b>OOMNIUM</b> www.oomnium.com
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	OOMNIUM AG
<b>Geschäftsführer</b>	Leandro Davies	<b>Adresse</b>	c/o ASE AG Gartenhofstrasse 17 8004 Zürich
<b>Gründungsjahr</b>	2023	<b>E-Mail</b>	hello@oomnium.com
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	4.7	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Equity Crowdfunding (Crowdinvesting)		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	OOMNIUM ermöglicht es Unternehmen, Mittel zu beschaffen, um zu wachsen. Gleichzeitig können Investorinnen und Investoren über die Plattform in spannende und vielversprechende Start-Ups und KMU investieren.		
<b>Gebührenmodell</b>	Fixum für die Vorbereitung, anschliessend erfolgsbasierte volumenabhängige Kommission		

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

		<b>Name</b>	<b>Raizers</b> www.raizers.com
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Groupe Empruntis
<b>Geschäftsführer</b>	Maxime Pallain & Grégoire Linder	<b>Adresse</b>	20 rue de Candolle 1205 Geneva
<b>Gründungsjahr</b>	2014	<b>E-Mail</b>	contact@raizers.com
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	22	<b>Telefon</b>	+33 18 362 21 21
<b>Form</b>	Real Estate Crowdfunding		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Raizers ist eine Online-Investitionsplattform, die es Privatpersonen und Unternehmen ermöglicht, Kredite an Immobilienentwickler zu vergeben und so Zugang zu Investitionsmöglichkeiten zu erhalten. Raizers arbeitet als offizieller «European Crowdfunding Service Provider» (ECSP) und ist akkreditiert von der französischen Finanzmarktaufsicht (Autorité des Marchés Financiers). Raizers ist aktiv in Frankreich, der Schweiz, Belgien, Luxemburg, Italien, Portugal und Spanien.		
<b>Gebührenmodell</b>	Geldnehmer: 5-7%, Geldgeber: Gebühr auf den erhobenen Betrag		

		<b>Name</b>	<b>SIG Impact</b> www.sig-impact.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Services industriels de Genève (SIG)
<b>Geschäftsführer</b>	Christian Brunier, Jean-Marc Zraggen, Frédéric Godmer	<b>Adresse</b>	Chemin Château-Bloch 2 1219 Le Lignon
<b>Gründungsjahr</b>	2018	<b>E-Mail</b>	jean-marc.zraggen@sig-ge.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	1	<b>Telefon</b>	0844 800 808
<b>Form</b>	Crowdsupporting		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	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.		
<b>Gebührenmodell</b>	Die SIG Impact-Plattform ist mit dem Demand-Side-Management-Programm "éco21" verknüpft, so dass für die von SIG-Kunden veröffentlichten Projekte keine Provisionen erhoben werden; sonst 10% der Projektsumme für Nicht-Kunden der SIG.		

		<b>Name</b>	<b>Solarify.ch</b> www.solarify.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Solarify GmbH
<b>Geschäftsführer</b>	Silvan Bo Andraschko, Till Jonas Fust, Beat Rüegg, Lukas Krienbühl	<b>Adresse</b>	Gutenbergstrasse 11, 3011 Bern
<b>Gründungsjahr</b>	2016	<b>E-Mail</b>	kontakt@solarify.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	11	<b>Telefon</b>	043 215 29 94
<b>Form</b>	Crowd-Investing in Solarpanels und Batteriespeicher: Die Crowd-Investorinnen und -Investoren werden Besitzerinnen bzw. Besitzer der Module.		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Mit Solarify.ch können Sie in Schweizer Solarprojekte und Batteriespeicher investieren – nachhaltig, einfach und rentabel. Alle drei Monate erhalten Sie Ihren Gewinn aus dem Stromverkauf. Solarify kümmert sich um den Rest. Produzieren Sie auch ohne eigenes Dach sauberen Strom und tragen Sie direkt zur Energiewende bei.		
<b>Gebührenmodell</b>	Keine Gebühr bei der Crowd-Investition; 85% der Nettoerträge aus dem Stromverkauf gehen an die Investorinnen und Investoren (Panelbesitzende), die restlichen 15% gehen an Solarify für den Betriebs- und Managementaufwand.		

		<b>Name</b>	<b>Splendit</b> www.splendit.ch
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	Switzerland AG
<b>Geschäftsführer</b>	Michel Lalive d'Épinay & Florian Kübler	<b>Adresse</b>	Mühlebachstrasse 38 8008 Zürich
<b>Gründungsjahr</b>	2014	<b>E-Mail</b>	info@splendit.ch
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	0.5 (VZÄ)	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Crowdlending		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	Splendit ist ein Crowdlending-Vermittler und Abwickler von Darlehen für Studierende.		
<b>Gebührenmodell</b>	Monatliche Gebühr von CHF 10 für Studierende während der Laufzeit des Kredites. Investoren bezahlen einmalig 2% zu Beginn der Kreditvergabe.		

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

		<b>Name</b>	<b>wemakeit</b> www.wemakeit.com
		<b>Rechtlicher Eigentümer</b>	wemakeit AG
<b>Geschäftsführer</b>	Petra Stankovic, Daniel Ehniss, Bianca Zeuner	<b>Adresse</b>	c/o Coworking Seefeld Reinhardstrasse 19 8008 Zürich
<b>Gründungsjahr</b>	2012	<b>E-Mail</b>	hello@wemakeit.com
<b>Anzahl Mitarbeitende</b>	3.4	<b>Telefon</b>	
<b>Form</b>	Crowdsupporting und Crowddonating		
<b>Kurzbeschreibung Unternehmung</b>	<p>wemakeit wurde im Februar 2012 in der Schweiz gegründet und hat sich in kurzer Zeit zu einer der grössten Crowdfunding-Plattformen Europas entwickelt. Mit 670'000 Userinnen und User bietet sie Kreativen die Möglichkeit, Projektideen online einem grossen Publikum zu präsentieren und zusammen mit vielen Unterstützerinnen und Unterstützern 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>Seit Juli 2022 gehört wemakeit der Community und ist damit die erste Crowdfunding-Plattform im Besitz der Crowd.</p>		
<b>Gebührenmodell</b>	6% Servicegebühr + Zahlungsgebühren (wemakeit)   5% Zahlungs- und Servicegebühr (colibri)		

# Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

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

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

## **Master of Advanced Studies MAS**

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

## **Diploma of Advanced Studies DAS**

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

## **Certificate of Advanced Studies CAS**

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

# Autoren

## **Prof. Dr. Andreas Dietrich**

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

## **Prof. Dr. Simon Amrein**

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

# Anhang

Anzahl Kampagnen					
Jahr	Crowdinvesting	Crowdsupporting / Crowddonating	Crowdlending	Invoice Trading	Total
2008	0	15	17	0	17
2009	0	0	28	0	28
2010	3	0	74	0	77
2011	6	15	85	0	106
2012	7	331	61	0	399
2013	10	594	116	0	720
2014	10	854	214	0	1'078
2015	17	1'059	266	n/a	1'342
2016	25	1'338	840	600	2'803
2017	42	1'536	2'035	1'500	5'113
2018	87	1'644	3'290	1'500	6'521
2019	98	1'769	2'781	0	4'648
2020	57	14'984	2'323	0	17'364
2021	49	1'867	3'055	0	4'971
2022	61	1'662	2'938	0	4'661
2023	55	1'704	2'332	0	4'091
2024	78	1'574	2'419	0	4'071
2025	96	9'288	2'612	0	11'996
<b>2008-2025</b>	<b>701</b>	<b>40'234</b>	<b>25'486</b>	<b>3'600</b>	<b>70'006</b>

Erzieltes ausbezahltes Kampagnenvolumen in Millionen CHF					
Jahr	Crowdinvesting	Crowdsupporting / Crowddonating	Crowdlending	Invoice Trading	Total
2008	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1
2009	0.0	0.0	0.2	0.0	0.2
2010	0.4	0.0	1.3	0.0	1.7
2011	1.7	0.3	1.1	0.0	3.1
2012	1.9	2.5	0.9	0.0	5.3
2013	5.6	4.2	1.8	0.0	11.6
2014	4.6	7.7	3.5	0.0	15.8
2015	7.1	12.3	7.9	0.4	27.7
2016	39.2	17.0	55.1	17.0	128.2
2017	135.2	29.1	186.7	23.5	374.5
2018	204.9	25.6	261.9	24.3	516.6
2019	154.1	24.6	418.4	0.0	597.1
2020	114.0	44.6	448.0	0.0	606.6
2021	147.2	37.6	607.0	0.0	791.8
2022	135.4	29.3	497.5	0.0	662.2
2023	131.5	29.2	398.1	0.0	558.7
2024	117.1	27.1	406.1	0.0	550.2
2025	113.8	35.2	479.8	0.0	628.9
<b>2008-2025</b>	<b>1'313.8</b>	<b>326.3</b>	<b>3'775.3</b>	<b>65.2<sup>26</sup></b>	<b>5'480.4</b>

<sup>26</sup> Das Volumen im Bereich Invoice Trading stammte von Advanon. Ab 2019 wurde Advanon nicht mehr in der Statistik berücksichtigt.