

# Mit dem Zug in die Millionenpleite

Crowdfunding verspricht zwar gute Renditen, doch die Erfolgsbilanz ist bis jetzt mager

Die Geldbeschaffung über Internetplattformen wächst spektakulär, auch in der Schweiz. Nicht ohne Risiko: In Deutschland sind die ersten Pleiten zu beklagen.

Susanne Ziegert, Berlin

Mitte Dezember ging der orange-gefarbene Zug mit Siebziger-Jahre-Charme zum ersten Mal auf die Reise. Die Jungfirma Locomore bot thematische Abteile mit Comics, Gesellschaftsspielen oder Plätzen für Kaffeeklatsch. Tausende von Kleinanlegern begeisterten sich für die Idee, beinahe 720 000 € sammelten die Zugbetreiber als Crowdinvestment ein. Die 70 000 Passagiere fanden auch lobende Worte für die Internet-Verbindung und das schmackhafte Bio-Essen.

Doch die Auslastung genügte nicht, um die hohen Fixkosten zu tragen, nach fünf Monaten ging Locomore die Puste aus. Den Geldgebern droht ein Totalverlust. Dabei ist dieses Schwarmprojekt kein Einzelfall.

Der Blick nach Deutschland zeigt die Risiken der Schwarmfinanzierung, die in der Schweiz gerade abhebt: 2016 sei die innovative Finanzierung explosionsartig gewachsen, das Volumen habe sich mit 128 Mio. Fr. vervierfacht, heisst es im «Crowdfunding Monitoring Schweiz» der Hochschule Luzern.



Finanziert von 70 000 Passagieren: Der private Zugbetreiber Locomore, dem das Geld ausgegangen ist. (Berlin, 12. Mai 2017)

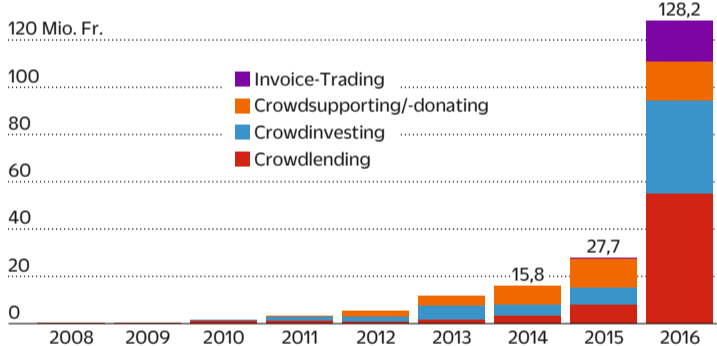
## Rendite oder Abo

Über 50 Plattformen sind derzeit in der Schweiz aktiv, 2016 liefen über 3000 Sammelaktionen, wie Andreas Dietrich, Co-Autor der Studie, errechnet hat. Dabei ist eine der erfolgreichsten Kampagnen noch nicht erfasst - das Medienprojekt «Republik», für das in wenigen Wochen 3,45 Mio. Fr. von knapp 14 000 Unterstützern eingesammelt werden konnten. Statt einer Rendite erhalten die Geldgeber hier ein Abonnement für das künftige Medienprojekt.

Für kulturelle und soziale Zwecke gaben die Schweizer letztes Jahr rund 17 Mio. Fr. aus. Deutlich grösser ist der Markt für das Crowdinvesting, bei dem die Anleger auf Rendite setzen. Dieser Markt wuchs um mehr als das Vierfache auf 39 Mio. Fr. Ursprünglich ging es dabei um Eigenkapitalbeteiligungen an Start-up-Firmen; die Anleger erhalten Anteile und profitieren bei einem Verkauf. Oft wird eine Verzinsung in Aussicht gestellt, mit bis zu 4% jährlich lockten die Gründer beim Projekt Locomore. Doch statt einer Kapitalvermehrung müssen die Investoren nun dem Total-

## Exponentielles Wachstum

Crowd-Finanzierungen in der Schweiz



Quelle: IFZ / Hochschule Luzern

verlust ins Auge sehen. «Beim Crowdinvesting geben die Anleger in der Regel ein Nachrangdarlehen. Im Fall einer Insolvenz kommen sie erst an die Reihe, wenn die Forderungen aller anderen Gläubiger bedient sind», erläutert Dorothea Mohn von der deutschen Verbraucherzentrale.

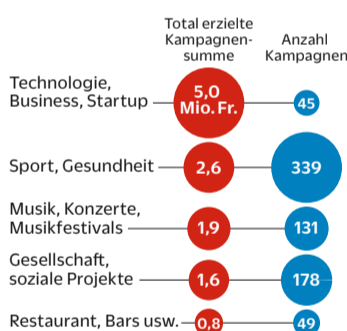
In den letzten Monaten scheiterten mehrere prominente Projekte. Die grösste Pleite legte der Server-Hersteller Protonet hin,

der 3 Mio. € eingesammelt hatte. Seit dem Februar saniert nun ein Insolvenzverwalter. Verlustreich dürfte die Begeisterung des Schwarms für den Elektrovelohersteller Freygeist enden. Auf der Plattform Companisto waren 1,5 Mio. € für das leichte Design-Fahrrad geflossen, doch nach Führungquerelen warfen die Betreiber im Januar das Handtuch.

Gescheitert ist auch der Retourenverwerter Returbo, der die zu-

## Wo das Geld hinfließt

Crowdsupporting/-donating nach Themen



Quelle: IFZ / Hochschule Luzern

## Hohe Gebühren

Plattformen für Schwarmfinanzierung und ihre Gebühren

Plattform	Online seit	Gebühr
ideenkicker.ch	2016	4%
GivenGain	2001	5%
100-days	2012	6%
Funders	2016	7%
Kickstarter	2009	8%
KissKissBankBank	2009	8%
Wemakeit	2012	10%
Miteinander erfolgreich	2014	10%
I care for you	2015	10%
I believe in you	2013	12%

Quelle: IFZ / Hochschule Luzern

schenswert, die Investoren schützen; die Zulassung könnte etwa auf ein qualifiziertes Publikum beschränkt werden.

## Rasanten Wachstum

Anders sei die Lage bei der rasch wachsenden Immobilienfinanzierung. Plattformen wie Crowdhouse oder ImmoYou werben mit festen Zinssätzen von über 5 bis 6% für den Kauf von Mietshäusern. Die Verzinsung soll durch die Mieteinnahmen und die Wertsteigerung der Häuser eingespielt werden.

Problematisch sind die hohen Anlagesummen, die bei ImmoYou bei 100 000 bis 400 000 Fr. liegen. Ob sich mit den Mietshäusern tatsächlich 5% im Jahr erwirtschaften lassen, ist ungewiss. Experte Dietrich hält die Zielsetzung von 5% für «einen sehr optimistischen Zinssatz, der vor allem dann erreicht wird, wenn die Immobilie an Wert gewinnen wird und es keine Leerstände gibt». Crowdinvesting floriert weiter: 2017, so die Prognose aus Luzern, werde sich das Marktvolumen mehr als verdoppeln und 300 bis 400 Mio. Fr. erreichen.

## «20 Prozent...»

Fortsetzung von Seite 27

Sie zügeln 500 Arbeitsplätze von Zürich nach Schaffhausen sowie 600 weitere nach Biel. Wie stark senkt das Ihre Kosten?

In Schaffhausen beginnt der Aufbau im September, Biel folgt im Verlaufe des Jahres 2018. Eine unmittelbare Entlastung spüren wir bei den Mieten. Bei den Personalkosten sparen wir zunächst nichts, weil die Mitarbeiter ja umziehen. Erst mit der Zeit sinken über die Fluktuation auch leicht die Löhne.

Erwarten Sie, dass alle betroffenen Angestellten umziehen?

Eine Umfrage hat ergeben, dass 20% der betroffenen Mitarbeiter den Umzug kritisch sehen. 40% haben eine neutrale



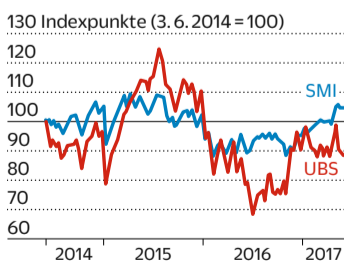
Martin Blessing: «Im Zweifelsfall sind wir lieber zu vorsichtig.»

Einstellung und weitere 40% haben positiv reagiert. Wie viele effektiv umziehen, können wir noch nicht sagen, weil die Gespräche erst angelaufen sind.

Welche Abteilungen sind von der Verlagerung betroffen?

## UBS-Aktie ohne Dynamik

Kursentwicklung in den letzten drei Jahren



Quelle: Swiss Exchange

Es handelt sich um unterstützende Funktionen. Aber wie gesagt: Wir sprechen zuerst mit unseren Mitarbeitenden.

Sind weitere Zentren geplant?

Wir haben ein drittes Projekt entlang der Gotthardroute vor-

gesehen. Die Verhandlungen mit potenziellen Standorten sind im Gange. In der Romandie besteht zudem ein Zentrum in Renens, das wir ausbauen möchten.

Um das inländische Geschäft im Krisenfall zu schützen, hat die UBS Schweiz eine selbständige Einheit gebildet. Diese verbuchte Abschreibungen von 1,05 Mrd. Fr. auf der Position «Goodwill und intangible assets». Das senkte den Steueraufwand der UBS von rund 600 auf 384 Mio. Fr. Was steckt hinter diesen Abschreibungen?

Die UBS Schweiz ist einer der grössten Steuerzahler - wieder, Gott sei Dank. Aufgrund der regulatorischen Bestimmungen war eine Anpassung der Rechtsstruktur notwendig. Und es war klar, dass damit keine steuerlichen Vor- oder Nachteile einhergehen sollten, weder für die UBS noch für die öffentliche Hand.

Gegenwärtig erreicht der Goodwill in der Bilanz noch 3,4 Mrd. Fr. Wird die UBS wieder mehr Steuern zahlen, wenn diese Position auf null abgeschrieben ist?

Ja, das ist korrekt - und natürlich noch mehr, wenn der Gewinn steigt.

Gehen Sie davon aus?

Für eine solche Antwort ist es zu früh. Als wir die Ergebnisse fürs erste Quartal bekanntgaben,



Wir haben ein drittes Projekt entlang der Gotthardroute vorgesehen.

sagten wir, dass der Gewinn kurz- bis mittelfristig bei rund 350 Mio. Fr. pro Quartal liegen dürfte. Das wäre unter dem Vorjahr, aber angesichts der schwierigen Marktbedingungen ein durchaus gutes Ergebnis.

Sie persönlich wohnen in der Stadt Zürich, trotz hohem Steuerfuss. Was gab den Ausschlag?

Die Stadt gefällt mir ausgesprochen gut. Es war allerdings nicht mein Ziel, hierhin zu ziehen, um viele Steuern zu zahlen. Ich schätze auch das kulturelle Angebot dieser Stadt.

Wie stark nutzen Sie es?

Ich war schon in der Oper und habe im Ballett «Schwanensee» gesehen. Im Theater habe ich die Aufführung «Andorra» von Max Frisch besucht. Herrlich finde ich vor allem, dass ich zu Fuss in 15 Minuten zu Hause bin.