



Crowdfunding – Geschäftsmodelle und ihre Auswirkungen auf Finanzdienstleister in Deutschland

Einleitung	3
Vorwort	3
Management Summary	4

Crowdfunding in Deutschland	9
Definition und Abgrenzung	9
Crowdsponsoring	25
Crowdlending	45
Crowdinvesting	62
Social Trading	80

Crowdfunding und Banken	104
Banken und Crowdfunding	104
Auswirkungen auf Finanzdienstleister	110
Motive von Anlegern und Kreditnehmern	117
Ergebnisse der Umfrage	123

Anhang	131
Quellenverzeichnis	131
Ersteller der Studie	137
Über SYRACOM	140

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

die Zinsen sind auf einem historischen Tief und viele Anleger machen sich bereits Sorgen, dass sie in naher Zukunft sogar negative Zinsen bezahlen müssen. Das in den letzten Jahren so beliebt gewordene Festgeldkonto wirft nur noch Renditen unterhalb der Inflationsrate ab und wird zum Auslaufmodell. Doch wo kann man heute jenseits von Wertpapier und Immobilie noch Geld zu interessanten Renditen anlegen?

In den letzten Jahren haben sich neue, spannende Geschäftsmodelle im Finanzdienstleistungsumfeld entwickelt. Ein aus unserer Sicht spannendes Geschäftsfeld ist das Crowdfunding. Hier können sich Privatleute jenseits des klassischen Bankgeschäfts zum Beispiel gegenseitig Geld leihen und dabei interessante Renditen erzielen. Auch Investitionen in Start-ups sind über Crowdfunding-Plattformen einfach möglich. Natürlich darf an dieser Stelle das Risiko für den Anleger nicht aus dem Auge verloren werden.

In unserer aktuellen Trendstudie beleuchten wir den Crowdfundingmarkt in Deutschland. Wir wollen interessierten Lesern einen möglichst umfassenden Einblick in die unterschiedlichen Geschäftsmodelle und deren Funktionsweise geben.

Viel Spaß beim Lesen.



Hendrik Kurz
Managing Director
Geschäftsfeldleiter
Finanzdienstleistungen



Management Summary



Kollektive Intelligenz

- Schon Aristoteles behauptet in seiner **Summierungsthese**, dass eine große Gruppe von Menschen bessere Entscheidungen treffen kann als eine geringe Anzahl von Fachkundigen.
- Gustave Le Bon interessierte sich bereits Anfang des vorherigen Jahrhunderts für Massenpsychologie. In seinem berühmten Werk „Psychologie der Massen“ beschäftigte er sich mit dem Eigenleben von großen Menschenmengen.
- James Surowiecki entwickelt in seinem Buch „**Die Weisheit der Vielen**“ Kriterien für die kollektive Intelligenz einer Gruppe. Diese Mechanismen werden heute gezielt im Crowdsourcing eingesetzt.

Crowdfunding

- Crowdfunding - als eine Form des **Crowdsourcings** - ist eine internetgestützte Finanzierungsform.
- **Crowdfunding** ist eine neue Art der Finanzierung, bei der Kapitalnehmer und Kapitalgeber durch einen Intermediär zusammengebracht werden. Der Intermediär ist hierbei nicht wie üblich eine Bank, sondern eine kommerziell betriebene Internetplattform.
- Es gibt drei Ausprägungen von Crowdfunding:
 - **Crowdsponsoring:** Beim gegenleistungsbasierten Crowdsponsoring bekommt die Crowd für ihre finanzielle Unterstützung meist eine Vergütung materieller oder immaterieller Art. Beim rein altruistischen, spendenbasierten Crowdsponsoring bekommen Spender hingegen keine Gegenleistungen.
 - **Crowdlending:** Beim Crowdlending erfolgt eine Vergabe von Krediten an Privatpersonen oder Unternehmen. Die Gegenfinanzierung des Kredits erfolgt über eine große Menge von Kleinbeträgen der Crowd. Der Kreditnehmer muss an die Crowd der Kreditgeber Zinsen zahlen.
 - **Crowdinvesting:** Über Crowdinvesting werden Unternehmen und Start-ups (teil-)finanziert. Für die Finanzierung wird eine finanzielle Gegenleistung angeboten, wie z.B. Unternehmensbeteiligungen oder Gewinnbeteiligungen.

Grundidee des Crowdfunding

- Im 17. und 18. Jahrhundert wurden über das **Subskriptions- bzw. Pränumerationsmodell** Bücher finanziert. Wie beim Crowdfunding wurden Anreize für eine Vorbestellung bzw. Förderung des Buches geschaffen, wie zum Beispiel die Nennungen des Förderers auf dem Titelbogen des gedruckten Buches.
- Im Jahre 1885 wurde der Bau des **Sockels der Freiheitsstatue in New York** über eine Form von Crowdfunding realisiert. In Zeitungen wurden zu Spenden aufgerufen. Durch die Beteiligung vieler Menschen konnte der Bau finanziert werden.

Crowdsponsoring

Plattformen für
Idealisten

- Diese Plattformen bieten die Möglichkeit, **innovative Projekte mit finanziellen Mitteln zu fördern**.
- Die Unterstützer bekommen je nach Ausgestaltung des Projektes eine **nicht-monetäre Gegenleistung**.
- Es besteht auch die Möglichkeit, sich für **wohltätige Zwecke** einzusetzen z.B. in Form von einer Spende.
- Die Plattformen erhalten für ihre Vermittlungsfunktion eine Provision.
- Die größten Plattformen in Deutschland sind **vision bakery, betterplace.org** und **Startnext**.
- Die Plattform **Startnext** ist mit einem seit Gründung eingesammelten Kapital von über 16 Mio. € (per 31.12.2014) **Marktführer** der gegenleistungs-basierten Crowdsponsoring-Plattformen in Deutschland.

Crowdlending

Plattformen für
Anleger und Kreditnehmer

- Diese Plattformen **vermitteln P2P-Kredite** (Privat an Privat) und **P2B-Kredite** (Privat an Business).
- Der gewünschte Kredit wird von einer Vielzahl von Anleger oftmals **mit Kleinbeträgen gegenfinanziert**.
- Für **Anleger stehen attraktive Zinsen im Fokus**. Kreditnehmer können über diese Plattformen jenseits des klassischen Bankgeschäftes Kredit erhalten.
- Die Plattformen bekommen für ihre Vermittlungsfunktion eine Gebühr.
- Die größten Plattformen in Deutschland sind **auxmoney, smava, Zencap** und **Lendico**.
- Bis 2013 war smava Marktführer in Deutschland. Seit 2014 ist **auxmoney die Nummer 1** im deutschen Markt mit einem seit Gründung bis Ende 2014 vermittelten Kapital von über 140 Mio. €.

Crowdfunding

Plattformen für Investoren
und Kapitalnehmer

- Diese Plattformen **bringen Start-ups mit Investoren zusammen**.
- Start-ups stellen ihr Geschäftsmodell oder Produkt vor.
- **Investoren** verhelfen ihnen ihre Frühfinanzierungslücke zu schließen und werden als Kreditoren von patriarischen Darlehen zu stillen Beteiligten. Sie sind **am zukünftigen Gewinn des Unternehmens beteiligt**.
- Die Plattformen bekommen für ihre Vermittlungsfunktion eine Provision.
- Die größten Plattformen in Deutschland sind **Seedmatch, companisto** und **innvestment**.
- **Seedmatch** ist mit einem vermitteltem Kapital seit Gründung in 2011 von knapp 23 Mio. € (Q1/2015) in Deutschland **Marktführer** vor companisto.

Social Trading

- Ein mit dem Crowdfunding verwandtes Geschäftsmodell ist Social Trading. Social Trading Plattformen verknüpfen **Online Trading mit Social Media Funktionalitäten**.
- **Top-Trader** präsentieren ihre Handelsstrategie, tauschen sich untereinander aus und werben um Follower. Jeder kann als Top-Trader auftreten, sowohl Anfänger als auch professionelle Vermögensverwalter.
- **Follower** haben die Möglichkeit, sich ein Bild über verschiedene Handelsstrategien und deren Performance zu verschaffen und diese als **Copy-Trader** automatisiert im eigenen Depot nachzubilden.
- Trades sind sowohl mit Spielgeld als auch mit echtem Geld möglich.
- Die größten Plattformen sind **wikifolio** (Österreich), **ayondo** (Deutschland) und **eToro** (England).
- **eToro** ist mit über 3,5 Mio. weltweiten Nutzern die **Nummer 1** in Europa.

Banken und Crowdfunding

- Die meisten **Banken** in Deutschland sind derzeit noch **wenig an Crowdfunding interessiert**.
- **Banken** sind heute meist auf **zwei Arten** im Crowdfunding aktiv. Entweder ist die Bank für die **Abwicklung der Zahlungen** einer Crowdfunding Plattform verantwortlich oder die Bank bietet **Crowdfunding als Fremdprodukt** an und nutzt dabei eine bereits etablierte Crowdfunding Plattform.
- Die **Fidor Bank** ist sehr aktiv als Partnerbank. **Bergfürst** ist die erste Crowdbank in Deutschland, wobei sie ihr Geschäftsmodell selbst nicht mehr als Crowdfunding bezeichnet, sondern als Neo Investing.
- Die **Consorsbank** hat Crowdfunding in ihr Produktsortiment integriert: Es besteht die Möglichkeit, über die Rubrik "Sparen & Anlegen" direkt auf Seedmatch zuzugreifen und Geld in Start-ups zu investieren.

Motive von Anlegern und Kreditnehmern

- Die Bandbreite der **Motive** der Anleger beim Crowdfunding **sind vielschichtig**.
- Viele Anleger suchen nach **Unabhängigkeit von Banken**, schätzen die **Transparenz und Einfachheit** von **Crowdfunding** oder suchen eine neue, **alternative Anlage**.
- Für Kreditnehmer mit schlechter Bonität besteht die **Chance, einen Kredit zu bekommen**, den die Hausbank möglicherweise mangels Sicherheiten nicht gewähren würde.
- Für Anleger besteht die **Chance auf eine hohe Rendite**, die aber mit Ausfallrisiken verbunden sein kann.

Ergebnisse der Umfrage Allgemein

- Die befragten Teilnehmer haben in der Regel in eine Vielzahl von Projekten unterschiedlicher Art investiert, d.h. sowohl in soziale, innovative als auch gewerbliche Projekte. Die teilnehmenden Initiatoren haben hauptsächlich Crowdsponsoring-Projekte initiiert.
- Sowohl Initiatoren als auch Anleger zeigen sich in der Befragung als sehr zufrieden mit Crowdfunding zur Finanzierung bzw. Investition.

Ergebnisse der Umfrage Unterstützer (Anleger / Investoren)

- Aus Gründen der Risikostreuung haben die befragten Anleger in der Regel in mehrere Projekte investiert, insbesondere beim Crowdlending durchschnittlich in mehr als 60 Stück.
- Die hohe Streuung spiegelt sich auch in den Durchschnittsinvestitionen pro Projekt wieder. Crowdlending und Crowdsponsoring sind mit ca. 50 € eher kleinteilig, bei Crowdfunding sind die Beträge mit ca. 400 € deutlich höher, bedingt durch die erhöhten Mindestinvestitionssummen.
- Die Mehrzahl der befragten Anleger/Investoren schätzt die innovative Anlageform mit der Möglichkeit, eigene Investitionsentscheidungen zu treffen. Die Rendite wird als attraktiver im Vergleich zu klassischen Anlageformen eingeschätzt.
- Das Hauptrisiko wird in dem Ausfall des jeweiligen Projektes gesehen. Auch die Gefahr des Missbrauchs durch „schwarze Schafe“ wird als kritisch eingeschätzt.
- Aus Anlegersicht mangelt es neben der Beratungsqualität bei den etablierten Bankprodukten an renditestarken und innovativen Alternativen. Der Wunsch nach eigener Entscheidungsmöglichkeit wird besonders häufig genannt.

Ergebnisse der Umfrage Initiatoren von Projekten

- Die Initiatoren von Projekten suchen insbesondere Multiplikatoren und schätzen das Feedback durch neue Kunden zur Verbesserung des Geschäftsmodells.
- Als Vorteil der neuen Finanzierungsform heben sie insbesondere die Unabhängigkeit von Banken hervor. Die Gewinnung neuer Investoren verbunden mit einer schnellen und günstigen Abwicklung wird als besonders attraktiv bewertet.
- Die befragten Initiatoren schätzen die Risiken scheinbar weniger kritisch ein. Lediglich der Aufwand zur Umsetzung eines Projektes wird als negativ empfunden.
- Für die befragten Initiatoren scheint insbesondere die Unabhängigkeit das entscheidende Kriterium zu sein. Die Prozessdauer der Banken wird als nicht ausreichend erachtet, die höheren Kosten zu rechtfertigen.



Definition und Abgrenzung



boerse.ARD.de®

“Ehemalige Fondsmanager, Analysten und Investmentbanker finden sich unter den Anbietern genauso wieder wie Hobby-Trader, die einfach einmal ihre eigene Handelsstrategie in der "Community" vorstellen wollen.

DIE ZEIT

15. März 2012

"Wenn Internet-Nutzern das Projekt gefällt, geben sie im Idealfall dafür Geld. Meist sind das kleinere Beträge zwischen einem und 100 Euro: Auf Startnext, der größten deutschen Crowdfunding-Plattform, fördern Unterstützer Projekte im Schnitt mit je 70 Euro."

SEEDMATCH
CROWDFUNDING
FOR STARTUPS

"Das Hamburger Startup Protonet hat in zehn Stunden und acht Minuten 1,5 Millionen Euro auf der deutschen Plattform Seedmatch eingesammelt: ein Weltrekord im Crowdfunding."

THE WALL STREET JOURNAL.

Dirk Elsner, 05.06.2014

„Ich bin sicher, dass wir auch in Deutschland wie in den USA und England sehen werden, dass Banken die Vorteile von Lending-Plattformen wie Zencap, Lendico oder Auxmoney und Crowdinvesting wie von Innovestment, Companisto oder Bergfürst erkennen und Ideen für neue Formen der Zusammenarbeit entwickeln.

Davon können Kunden, Banken und FinTechs profitieren. Wir werden in den nächsten Monaten und Jahren von immer mehr Beispielen hören mit den Tools der FinTech ausgestattet, um so einen sanften Übergang zu gestalten“.

DER SPIEGEL

"Crowdfunding ist nichts anderes als der nächste Schritt von "Social Media", die Metamorphose des Like-Buttons in Geld. Bisher konnte man von Likes und Liebe nicht leben, aber mit dem langsamen Aufstieg des Crowfundings zeigt sich, ob der Fan zurecht Fan heißt oder doch nur Teil einer ipadverlosungserregten Klickhorde war."

Summierungsthese von Aristoteles

- Schon Aristoteles stellte in seinem Werk „Politik“ die These auf, dass eine große Gruppe von Menschen bessere Entscheidungen treffen kann als eine geringe Anzahl von Fachkundigen, auch wenn diese Gruppe keineswegs aus den Besten besteht.

Psychologie der Massen

- Gustave Le Bon (1841-1931) gilt als der Begründer der Massenpsychologie. Sein berühmtes Werk „Psychologie der Massen“ ist visionär.
- Nach Le Bons Ansteckungstheorie üben soziale Gruppen eine hypnotische Wirkung auf ihre Mitglieder aus. Menschen geben, geschützt in der Anonymität der Menge, ihre persönliche Verantwortung auf und ergeben sich den ansteckenden Gefühlen der Masse.
- Die Menschenmenge entwickelt so ein Eigenleben, wühlt die Gefühle auf und verleitet die Personen tendenziell zu irrationalem Handeln.

Die Weisheit der Vielen

- In seinem Buch „Die Weisheit der Vielen“ (2004) argumentiert James Surowiecki ähnlich Aristoteles, dass die Aggregation von Informationen innerhalb einer Gruppe oft zu besseren Entscheidungen führt, als sie durch einzelne Gruppenmitglieder getroffen werden könnten.
- Als eines der vielen Beispiele führt er ein Gewinnspiel auf einer im Jahr 1906 stattfindenden Nutztiermesse auf, bei dem die „Crowd“ das Gewicht eines Rindes fast exakt schätzte, wenn man den Mittelwert aller Einzelschätzungen betrachtet.
- Aus seinen Beobachtungen entwickelt er vier Kriterien, die weise von irrational handelnden Gruppen unterscheiden: Meinungsvielfalt, Unabhängigkeit, Dezentralisierung und Aggregation.

Positives kollektives Verhalten

Schwarmverhalten in der Natur

- Kleine Fische, Ameisen und Vögel sind zwar einzeln schwach, bewältigen aber im Schwarm gewaltige Strecken und viele Hindernisse und verfolgen hierbei ein gemeinsames Ziel.
- Dabei gibt es kein Leittier, dem der Schwarm folgt. Obwohl jedes Tier für sich entscheidet, kommen kollektive Entscheidungen zustande, die von allen im Schwarm getragen werden.



Kollektive Intelligenz in einer Crowd

- Damit eine Crowd kollektive Intelligenz besitzt, muss sie laut Surowiecki vier Kriterien erfüllen:
- **Meinungsvielfalt:** Die Crowd muss möglichst heterogen sein. Jede Person verfügt über individuelle Informationen und Ressourcen oder bildet sich zumindest eine eigene Meinung.
- **Unabhängigkeit:** Individuen lassen sich in ihrer Meinungsbildung nicht durch andere beeinflussen. Im Gegensatz zum Schwarm verfolgen sie in der Regel auch *unterschiedliche Ziele*.
- Daraus folgt eine **Dezentralisierung der Meinungsbildung**.
- Es muss aber auch ein Mechanismus existieren, der am Ende eine **Aggregation zur Gruppenmeinung** ermöglicht.



Negatives kollektives Verhalten

Herdentrieb in einer Crowd

- Werden diese Kriterien verletzt, kann kollektive Intelligenz unter Umständen in einen Herdentrieb umschlagen, bei dem Individuen wenigen Meinungsführern blind folgen. Grund hierfür kann eine asymmetrische Informationsverteilung innerhalb der Gruppe sein, aber auch ein Dominoeffekt, bei dem sich immer mehr Menschen aus Unsicherheit einer vermeintlichen Mehrheitsmeinung anschließen.
- Die ETH Zürich hat ein Experiment zur kollektiven Intelligenz durchgeführt. Dabei wurde nachgewiesen, dass Personen, obwohl sie die korrekte Antwort kannten, von den Aussagen anderer so beeinflusst werden, dass sie sich den - falschen - Antworten der Masse anschließen.



Crowdsourcing

Beim Crowdsourcing versucht man sich die Mechanismen der kollektiven Intelligenz zu Nutze zu machen.

Die Ausprägungen reichen hierbei von einer Zerkleinerung und Verteilung simpler Aufgaben an die Crowd bis hin zu komplexen Problemlösungen, bei denen Unternehmen auf das verteilte Wissen ihrer Mitarbeiter und Kunden zurückgreifen.

Microworking

Kleinstaufgaben, die (noch) nicht rein maschinell ausgeführt werden können, werden gegen äußerst geringe Bezahlung verteilt. Häufig werden diese Teilaufgaben am Ende wieder zu komplexeren Gesamtleistungen zusammengesetzt. Beispiel: www.clickworker.com

Collective Knowledge

Formen des Crowdsourcing, die der Sammlung, Organisation und Filterung von Wissen dienen. Das bekannteste Beispiel ist Wikipedia. Aber auch Beobachtungs- und Prognose-Plattformen wie wahlfeiber.at fallen in diesen Bereich.

Open Innovation and Ideas

Im Brainstorming-Verfahren werden gemeinsam mit der Crowd Produktideen und Problemlösungen erarbeitet. Auf innocentive.com werden komplexe wissenschaftliche Probleme an die Masse der Internetbenutzer ausgegeben. Ein anderes Beispiel ist Tschibo-Ideas.

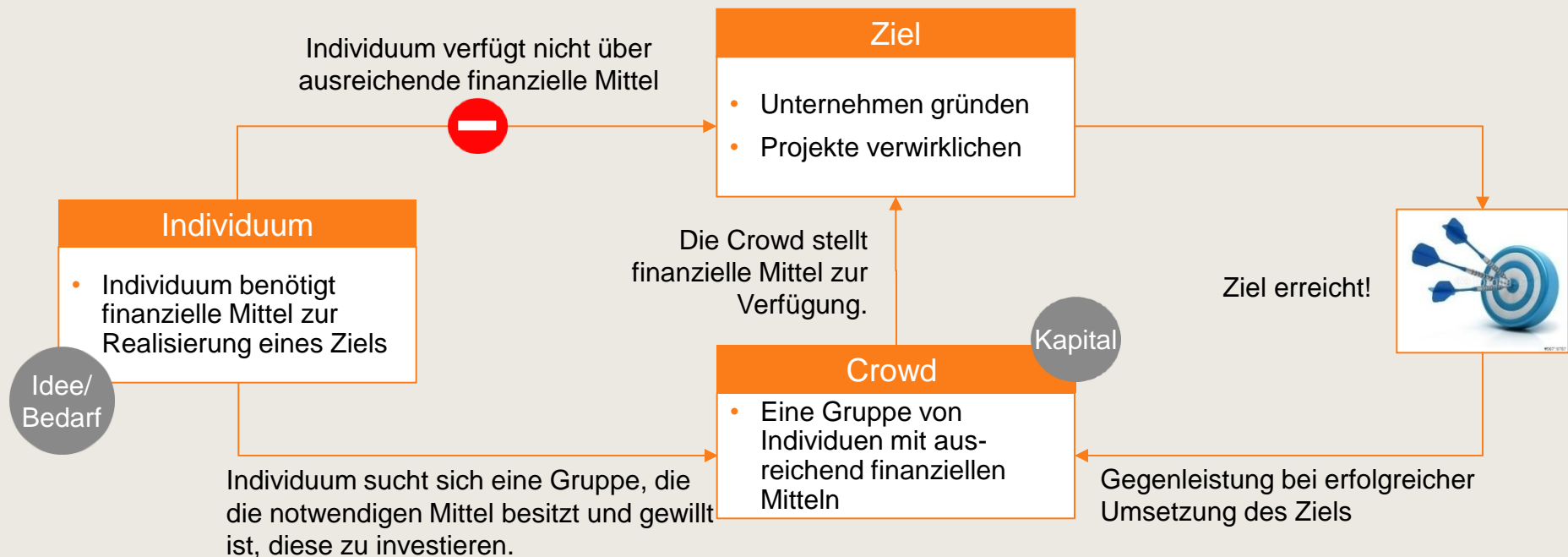
Crowdfunding

Webgestützte Finanzierungsform, die von einer Vielzahl von Personen, der Crowd, getragen und meist über spezielle Internetplattformen abgewickelt wird. Für ihren finanziellen Einsatz erhält die Crowd in der Regel eine Gegenleistung, die aber häufig nur einen ideellen Wert hat.

Im Crowdfunding spielt neben der reinen Kapitalbeschaffung als Summe vieler Kleinstbeträge auch die Bewertung von Investitionen und Produktideen durch die Crowd eine wichtige Rolle.

Crowdfunding

- Crowdfunding ist eine Form der Finanzierung über das Internet, bei der Anbieter für eine bestimmte Geschäftsidee oder ein Projekt werben, um Kapital zu erhalten.
- Dabei wird der benötigte Betrag nicht von professionellen Investoren oder Banken bereitgestellt, sondern stammt von einer Vielzahl unterschiedlicher Kapitalgeber. Durch eine hohe Anzahl vergleichsweise kleiner Beträge wird so die entsprechende Summe für die Finanzierung beschafft.
- Eine Crowdfunding-Plattform bringt Kapitalangebot und -nachfrage zusammen, indem sie sich als Intermediär zwischen Kapitalsuchenden und Investoren positioniert. Die Plattform tritt damit in Konkurrenz zum klassischen Geschäftsmodell der Bank.



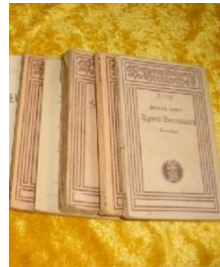
Die Grundidee wurde schon im Jahre 1885 in New York angewandt. Für den Bau des Sockels der Freiheitsstatue wurde in Zeitungen zu Spenden aufgerufen. Durch die Beteiligung vieler Menschen konnte der Bau finanziert werden.



Im 17. und 18. Jahrhundert wurden über das Subskriptions- bzw. Pränumerationsmodell Bücher finanziert. Wie beim Crowdfunding wurden Anreize für eine Vorbestellung bzw. Förderung des Buches geschaffen, wie die Nennungen des Förderers auf dem Titelbogen des gedruckten Buches.



Auch in Deutschland gibt es die Idee des Crowdfunding schon sehr lange. Beim Reclam-Verlag konnten Leser im 18. Jahrhundert über kleine Spenden dafür sorgen, dass bestimmte Bücher gedruckt werden.



Barack Obama sammelte von seinen Anhängern via Internet-Aufruf mehrere Hundert Mio. \$ Spenden für seinen Wahlkampf 2008 ein.



Mozart finanzierte Premierenkonzerte oder den Druck von Noten mit a-priori-Subskriptionen. Die sogenannten Subskribenten erhielten gegen eine Vorauszahlung exklusiven Zugang zu den Werken.



1997 sammelte die britische Band Marillion mit Hilfe ihrer Fangemeinde über das Internet 60.000 \$ ein, um damit ihre US-Konzerttour zu finanzieren.



Crowdfunding

Literatur



Technologie



Film



Design



Kunst



Mode



Musik



Gebrauchsgüter



Business



Community

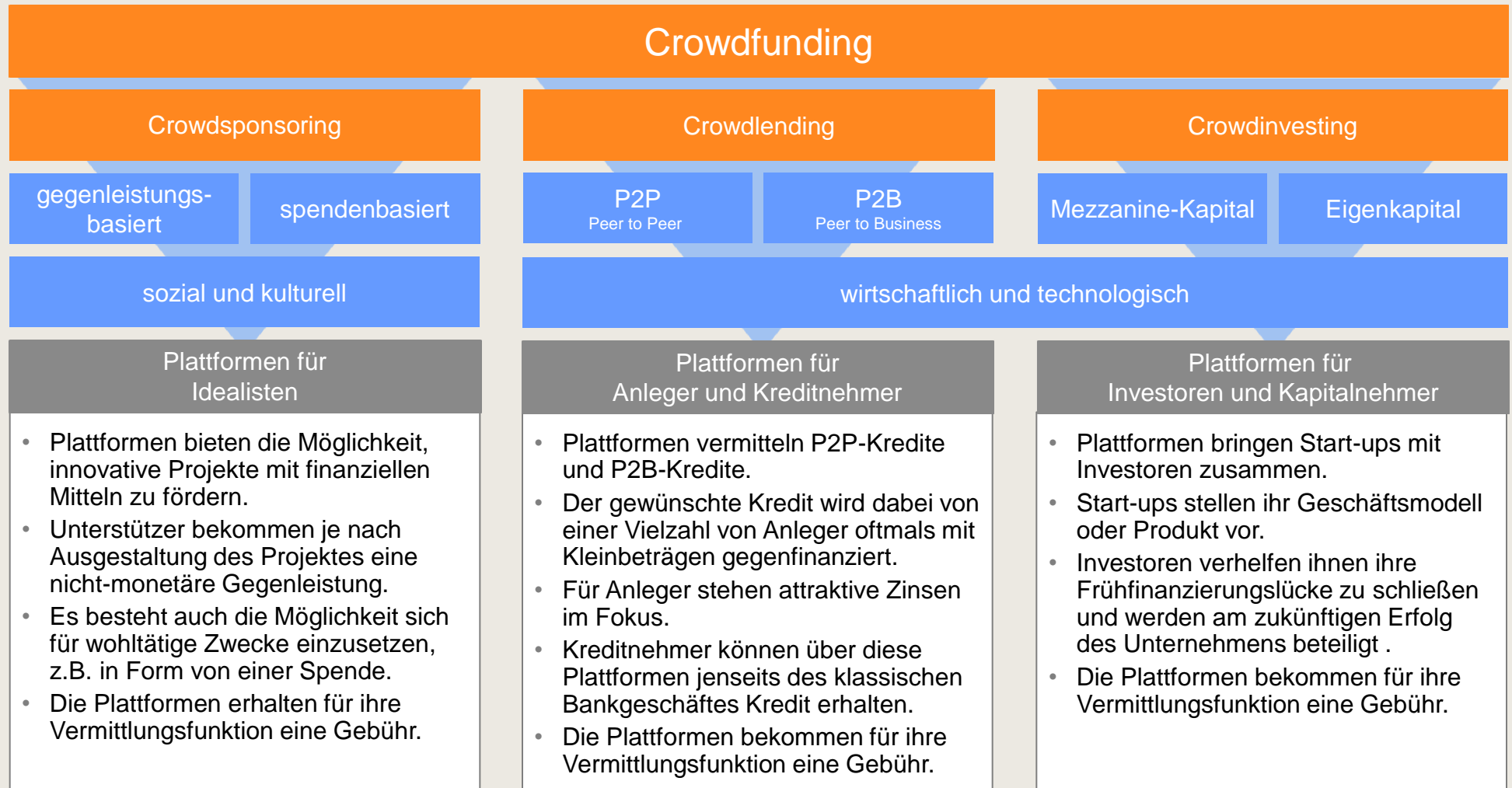


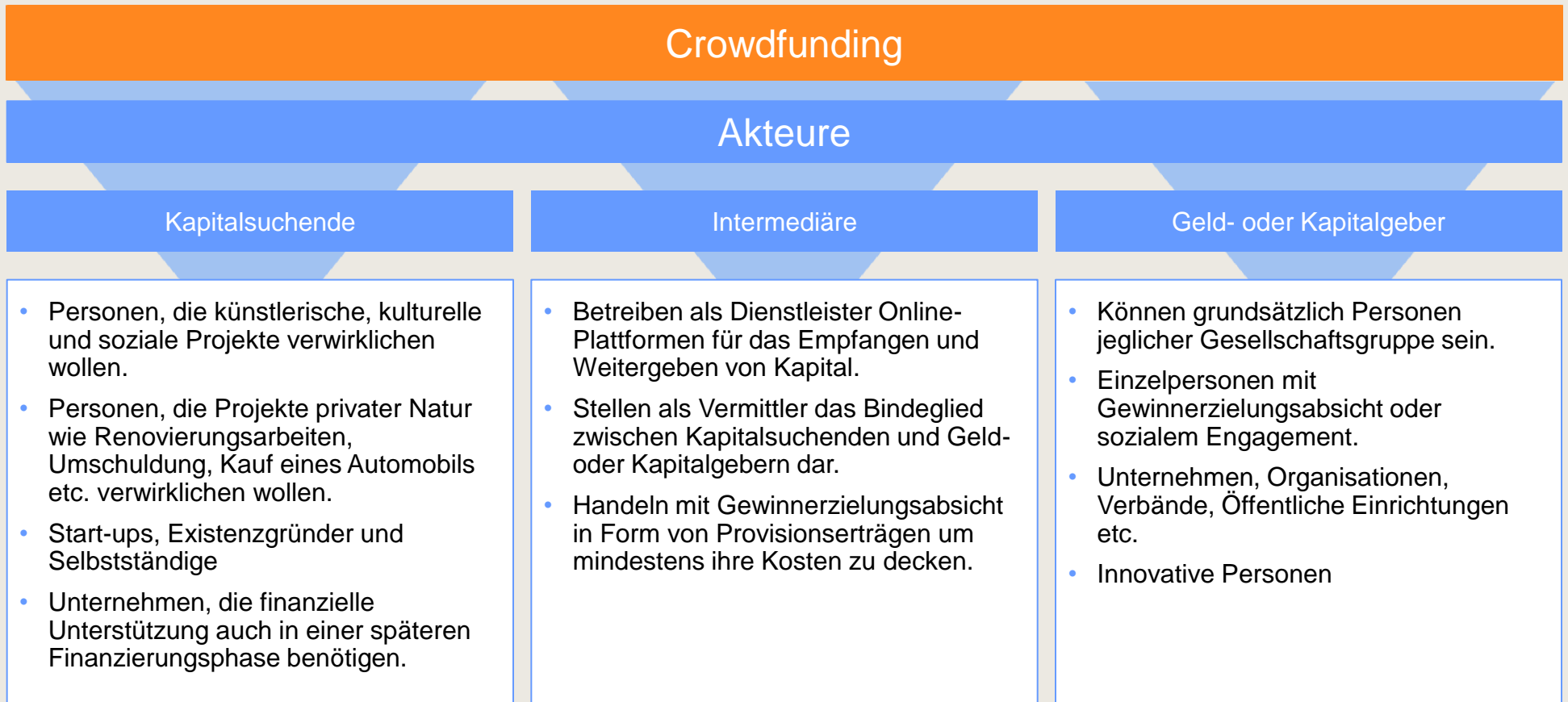
Soziales



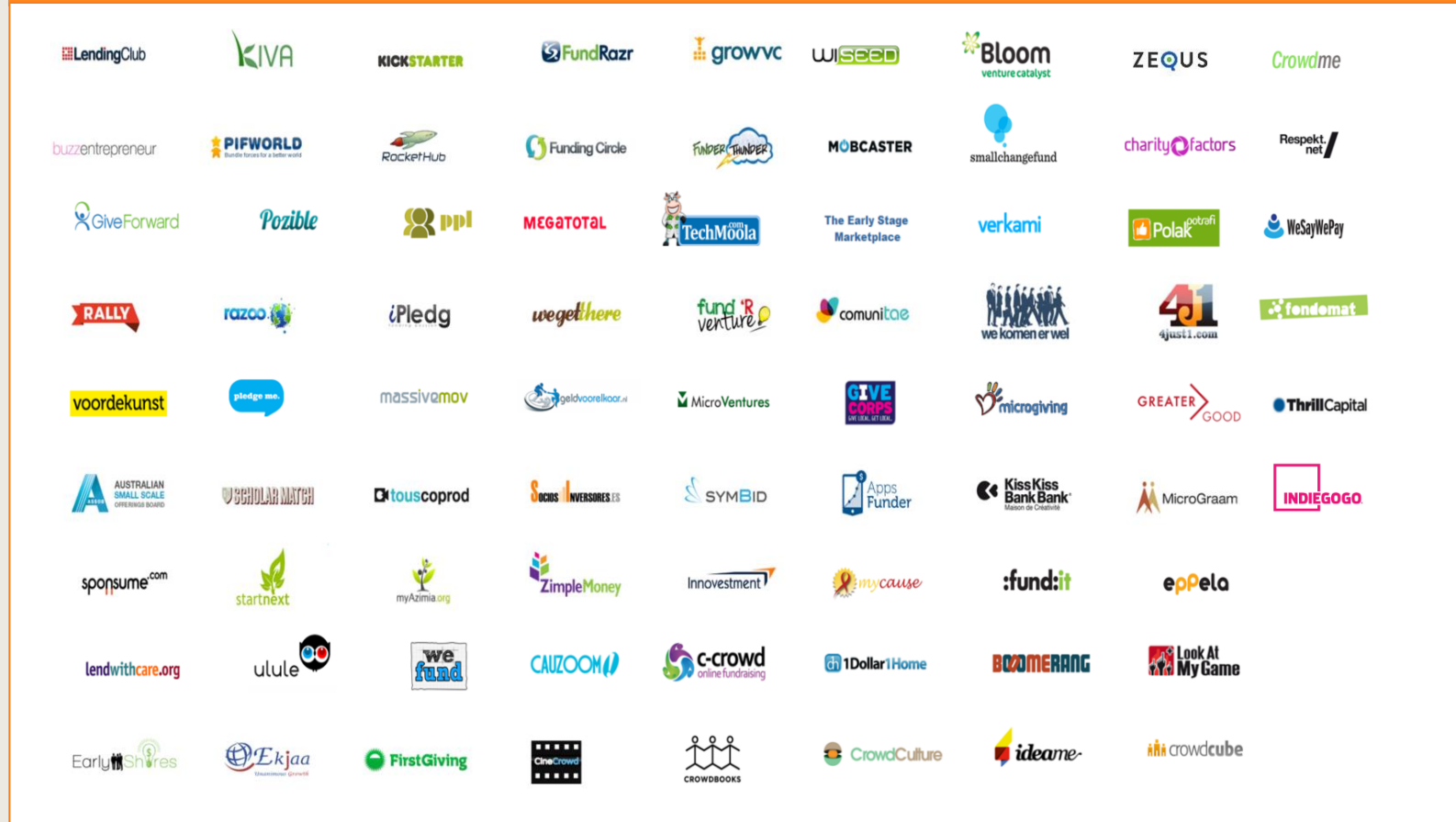
Kultur







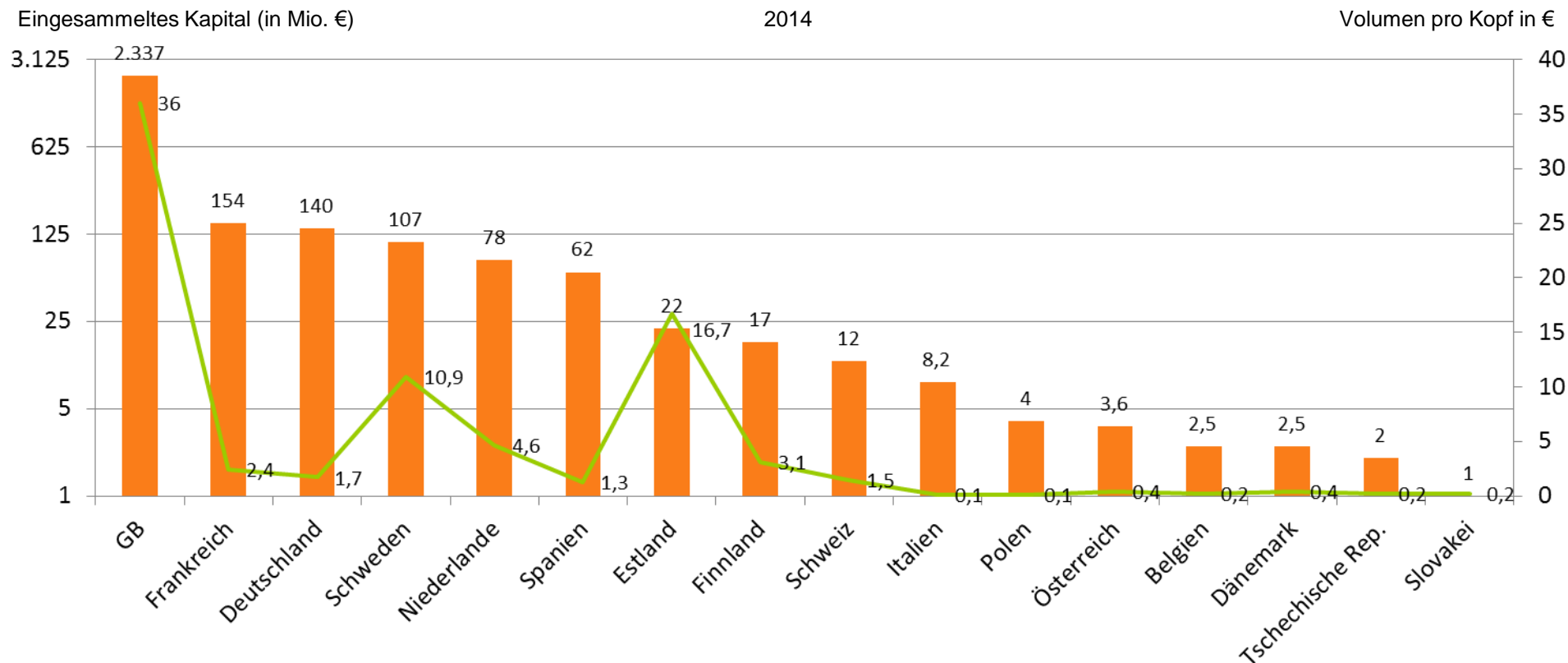
Internationale Crowdfunding Plattformen*



- Der noch junge Crowdfunding Markt ist schwer zu überblicken. Es kommen ständig neue Plattformen hinzu. Andere schließen wieder, werden umbenannt oder gehen in anderen Geschäftsmodellen auf.



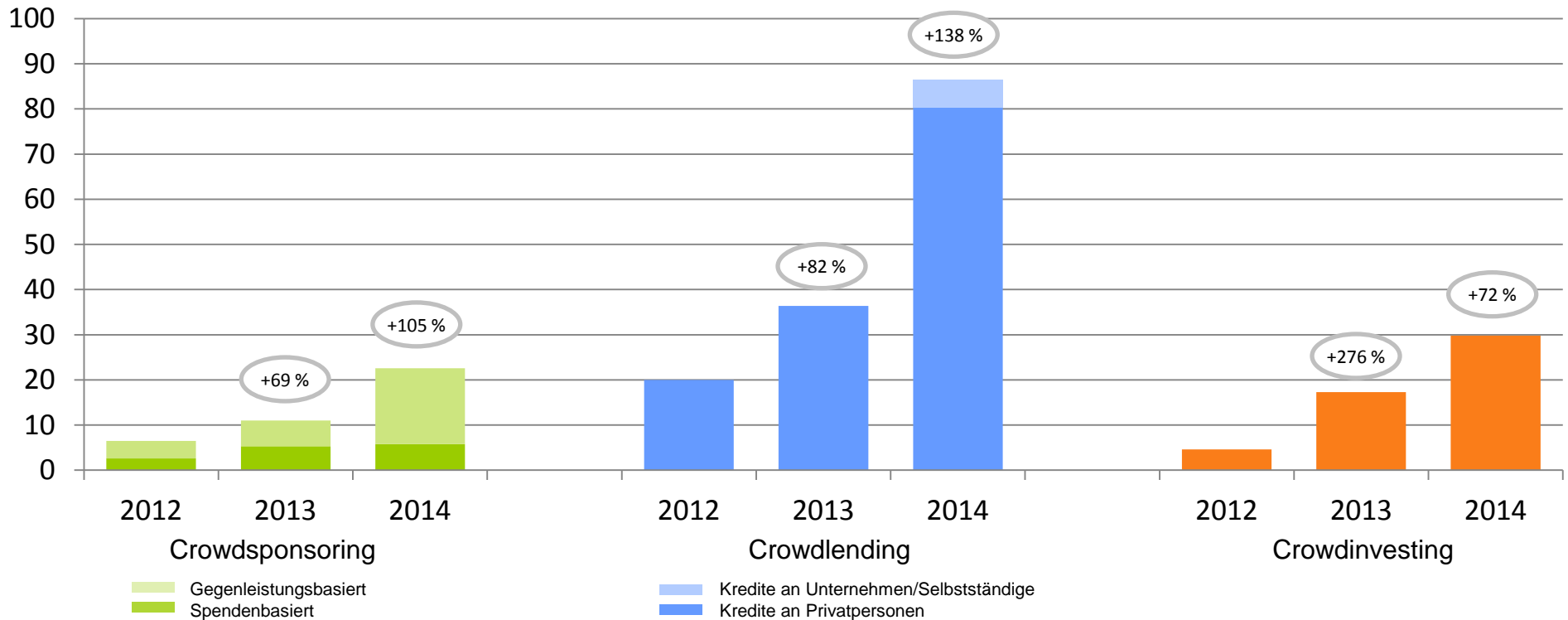
GB ist in Europa größter Markt, Deutschland auf Rang 3



- In 2014 betrug das Crowdfunding-Volumen in Europa knapp 3 Mrd. €. Großbritannien war sowohl absolut als auch pro Kopf mit Abstand der größte Crowdfunding-Markt in Europa. Deutschland ist mit 140 Mio. € der drittgrößte Crowdfunding-Markt in Europa.
- Das Crowdfunding-Volumen pro Kopf betrug 2014 in Großbritannien 36 €. In Deutschland besteht mit lediglich 1,70 € noch ein erhebliches Wachstumspotenzial für Crowdfunding.

Hohe Wachstumsraten, Crowdlending ist der größte Crowdfunding-Markt

Eingesammeltes Kapital (in Mio. €)



- Crowdlending hat mit ca. 86,5 Mio. € den größten Anteil am deutschen Crowdfunding-Markt (140 Mio. €).
- Auf Grund der Steigerungsrates in 2014 um +138 % gehen wir davon aus, dass Crowdlending weiterhin Wachstumspotential hat. Das Potential ergibt sich zum einen in den neu in den Fokus gerückten Krediten an Selbstständige/Unternehmen (6,1 Mio. € in 2014). Zum anderen aus noch nicht genutztem Potential bei der Vergabe von Krediten an Privatpersonen (+101 % in 2014).

Begriff

- Unter Social Trading versteht man die Ausführung von Handelsgeschäften auf einer Onlineplattform mit Social Media Bestandteilen. Den Teilnehmern werden u.a. Foren, Nachrichtendienste und Following-Funktionen geboten.
- Trader können auf der Social Trading Plattform ihr Handelsportfolio, ihre Strategien und ihre Transaktionen gegenüber aller Plattformteilnehmer offenlegen.
- Interessierte können den Aktivitäten der Trader folgen (Follower) oder nachahmen (Copy-Trader)
- Handelsgegenstand sind in der Regel Differenzkontrakte (CFDs) oder Zertifikate.

Abgrenzung zum Crowdfunding

- Social Trading zählt nicht zum Crowdfunding, denn die Mittelbeschaffung für Projekte Dritter ist nicht im Fokus. Die Anlagegeschäfte und Handelsergebnisse sind auf eigene Rechnung der Trader.
- Jedoch handelt es sich um ein weiteres populäres Crowd-basiertes Geschäftsmodell im Finanzbereich. Wie auch beim Crowdfunding informieren sich Individuen über Anlagemöglichkeiten auf der Plattform und schenken einem anderen Interakteur Vertrauen – z.B. in die Handelsstrategie und die Tradingfähigkeiten eines anderen Traders (Top-Trader).
- Prämien für den Top-Trader schaffen den Anreiz für möglichst viele Follower/Kopierer, die sie (ähnlich wie im Crowdfunding) von ihrer Idee und Handlungskompetenz überzeugen möchten.

Akteure

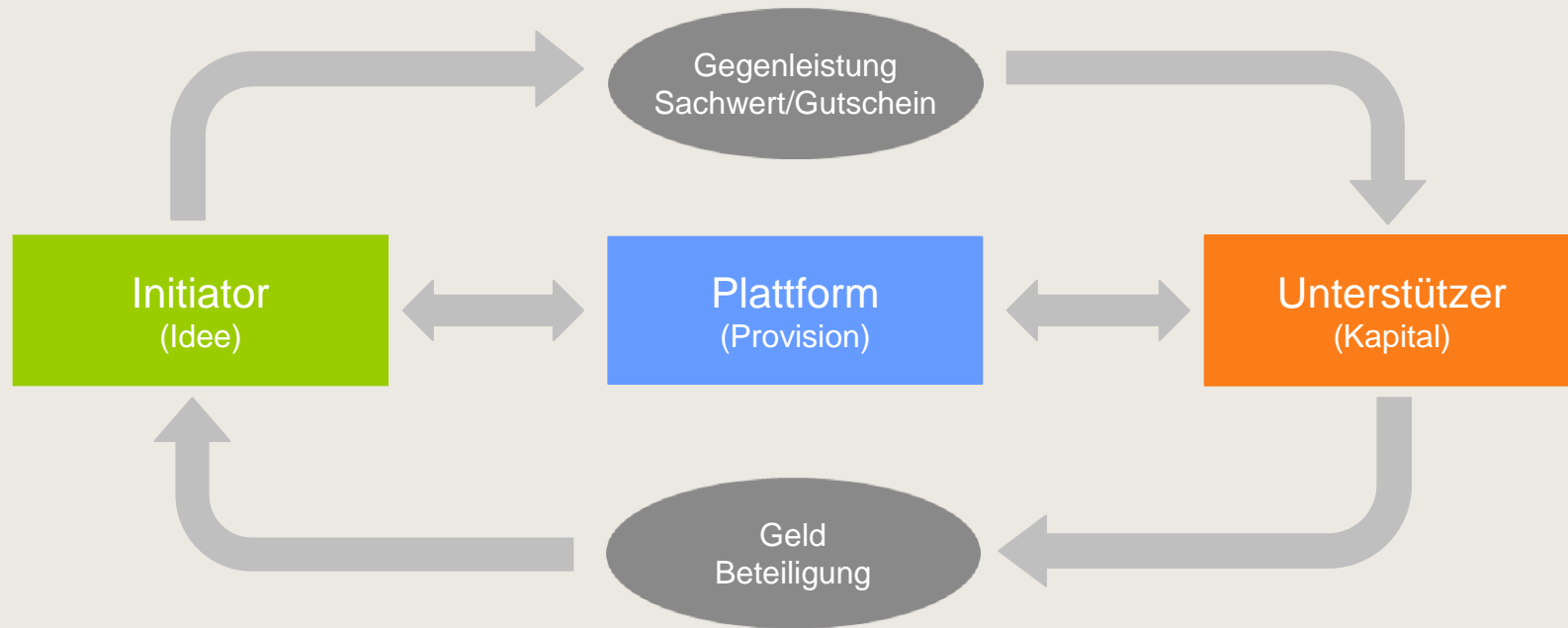
- Trader (erfolgreiche Trader werden auch als Top-Trader oder Guru-Trader bezeichnet).
- Anleger folgen und kopieren die Handelsgeschäfte der von ihnen ausgewählten Trader
- Plattformanbieter stellt Tradern und Anlegern die gemeinsame Kommunikations- und Handelsplattform zur Verfügung.
- Broker oder Zertifikateemittenten: wickeln die Differenzkontrakte ab und bilden die Vermögensentwicklungen in den Portfolien ab.
- Plattformbeispiele für Social Trading Plattformen:





Crowdsponsoring – für Idealisten





1. Der Initiator hat eine **Projektidee** und präsentiert diese auf der Plattform.
2. Die **Plattform** verbindet Initiatoren und potenzielle Unterstützer und **promotet die Projekte**.
3. Der Unterstützer sucht sich auf der Plattform ein Projekt aus und gibt ein verbindliches Gebot ab.
4. Wenn das Projekt finanziert ist, **koordiniert die Plattform die Abwicklung**, d.h. den Austausch von Kapital und Gegenleistung.
5. Kommt ein Projekt nicht zustande, werden i.d.R. die zugesagten Mittel der Unterstützer freigegeben.

Initiator

- Registriert sich bei der Plattform.
- Vorstellung und ausführliche Beschreibung seines Projektes auf der Plattform (z.B. Story, Bilder, Video).
- Wartet bis die Auszahlungssumme durch Beteiligung der Unterstützer erreicht ist.
- Bei Erreichen der Summe erhält der Initiator die gesammelten finanziellen Mittel von der Plattform und startet das Projekt.
- Nach Abschluss des Projektes stellt der Initiator den Unterstützern eine Gegenleistung zur Verfügung.

Plattform

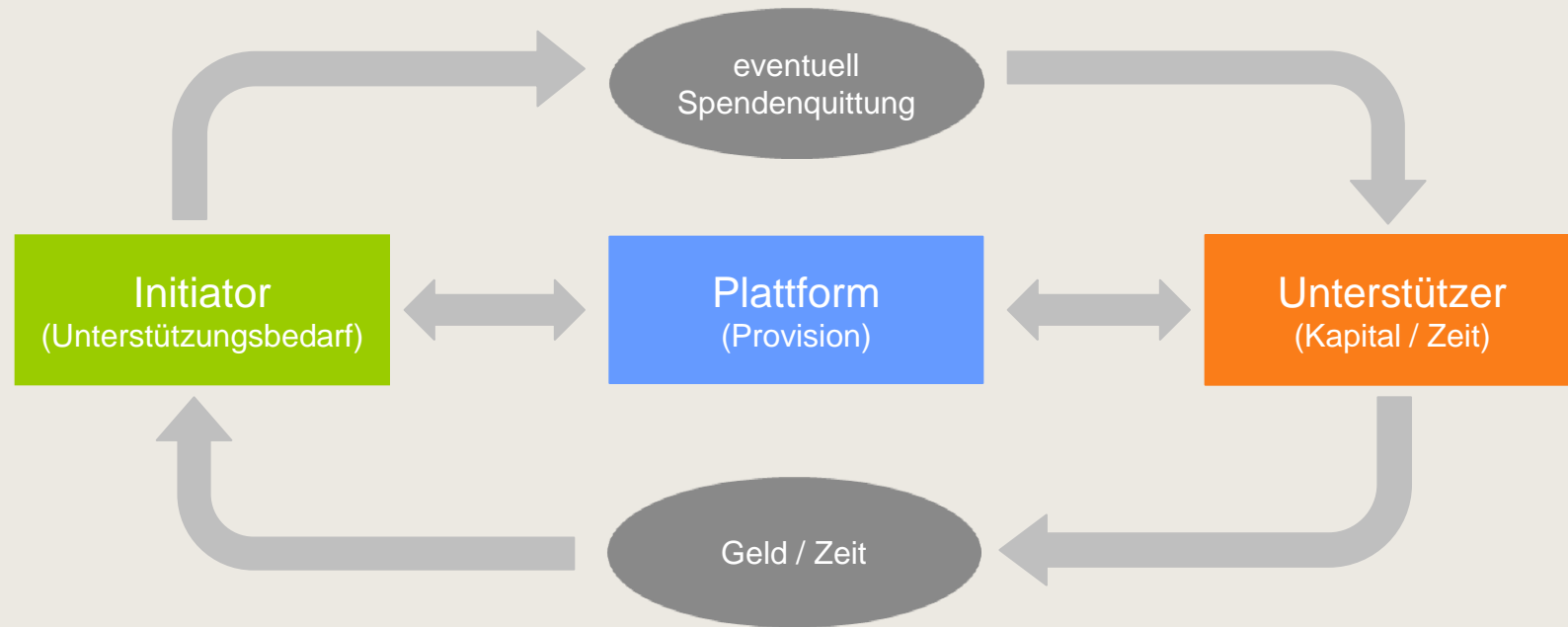
- Stellt einen Online-Markt bereit, auf dem Unternehmen, non-profit Organisationen oder Privatpersonen mit einer Projektidee auf unterstützungswillige Personen oder Institutionen treffen.
- Ermöglicht Initiatoren ihre Projekte auf der Plattform zu platzieren.
- Bei erfolgreicher Finanzierung eines Projektes bekommt der Plattform-Anbieter eine festgelegte Vermittlungsgebühr.

Beispiel:



Unterstützer

- Durchsuchen Projektkatalog der Online-Plattform nach interessanten Projekten.
- Sofern eine konkrete Unterstützungsbereitschaft an einem Projekt besteht meldet sich der Unterstützer auf der Plattform an und unterstützt das jeweilige Projekt finanziell.
- Der Unterstützer verfolgt die Fertigstellung des Projektes und erhält dabei regelmäßig Berichte über den Fortschritt der Umsetzung.
- Nach erfolgreicher Umsetzung des Projektes empfangen die Unterstützer durch die Projektinitiatoren eine Gegenleistung.



1. Der Initiator hat einen **Unterstützungsbedarf** für eine meist **gemeinnützige Spendenaktion** oder ein **Hilfsprojekt**. Er präsentiert den Bedarf auf der Plattform und bittet um eine **Geldspende**. Bei einigen Projekten ist auch eine **Zeitspende**, d.h. ein persönliches Engagement möglich.
2. Die **Plattform** verbindet Initiatoren und potenzielle Unterstützer und **promotet die Spendenaktionen und Hilfsprojekte**.
3. Der Unterstützer sucht sich auf der Plattform eine Maßnahme/ein Projekt aus und gibt ein verbindliches Gebot ab.
4. Wenn der Kapitalbedarf des Projektes gedeckt ist, **koordiniert die Plattform die finanzielle Abwicklung der Spende**.
5. Auch wenn das Sammelziel nicht erreicht wird, verbleiben die zugesagten Mittel beim Initiator (keine Rückzahlung an Spender).

Initiator

- Registriert sich bei der Plattform.
- Vorstellung und ausführliche Beschreibung seiner Spendenaktion bzw. des Hilfsprojektes auf der Plattform (z.B. Story, Bilder, Video).
- Wartet bis die Auszahlungssumme durch Beteiligung der Unterstützer erreicht ist.
- Nach verstreichen der 14-tägigen Widerrufsfrist kann der Initiator alle eingegangenen finanziellen Mittel von der Plattform abrufen und das Projekt starten. Ein Erreichen der Zielsumme ist nicht unbedingt erforderlich.
- Informiert Spender über die Spendenverwendung, z.B. mit Story und Bildern.

Plattform

- Stellt einen Online-Markt bereit, auf dem i.d.R. non-profit Organisationen oder Privatpersonen mit einer Spendenaktion oder einem Hilfsprojekt auf unterstützungswillige Personen oder Institutionen treffen.
- Ermöglicht Initiatoren ihre Projekte auf der Plattform zu platzieren.
- Plattform-Anbieter eine festgelegte Provision.
- Plattform-Anbieter stellt Spendenquittung aus (sofern Spende steuerlich absetzbar).

Beispiel: [betterplace.org](https://www.betterplace.org) 

Unterstützer

- Durchsuchen Projektkatalog der Online-Plattform nach interessanten Spendenprojekten.
- Sofern eine konkrete Unterstützungsbereitschaft an einem Projekt besteht meldet sich der Unterstützer auf der Plattform an und unterstützt das jeweilige Projekt finanziell oder meldet Engagement an.
- Der Unterstützer kann sich auch nach der Spende über den Fortschritt der Umsetzung im Spendenprojekt informieren.
- Der Unterstützer erhält bei steuerlich absetzbaren Spenden eine Spendenquittung von der Plattform.

	Initiator	Plattform	Unterstützer
Motive	<ul style="list-style-type: none"> • Ohne maßgebliche Gegenleistung an innovativen und kreativen Projekten arbeiten. • Werbung für den Initiator und dessen Arbeitsweisen. • Akzeptanz/Bekanntheit steigern • Akzeptanz für das Projekt „ertesten“ • Unabhängigkeit von Banken, geringe Rückzahlungsverpflichtungen • Neue Finanzierungsmethode ausprobieren und für sich entdecken. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vordenker, kreative Menschen/Ideen und karitative Einrichtungen fördern und unterstützen. • Vorantreiben des Unternehmens/Vereins hinter der Plattform. • Unterstützer und Initiatoren an die Plattform binden. • Marktanteil steigern • Plattform weiterentwickeln 	<ul style="list-style-type: none"> • Einen positiven Beitrag leisten, um Teil einer Gemeinschaft mit Gleichinteressierten zu sein. • Als „Pionier“ eine Innovation ermöglichen. • Altruistische Motive, Menschen- oder Tierliebe, Mitleid • Persönliches Netzwerk an „Freunden“ erweitern. • Ideelles, soziales und/oder immaterielles Interesse • Spaß am Engagement • Interaktion mit dem Projektinitiator
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Günstige Finanzierung des Projektes erreichen • Projekt umsetzen und verwirklichen • Automatischer Marketing-Effekt 	<ul style="list-style-type: none"> • Erzielung von Gewinnen • Marktdurchdringung • Image steigern 	<ul style="list-style-type: none"> • Förderung von interessanten Projekten aus altruistischer Motivation oder weil durch die Projektverwirklichung ein höherer Gemeinnutzen erzielt werden kann.

Chance

Initiator

- Günstige Finanzierung eines zumeist kreativen Projektes oder Plattform zum Sammeln von Spenden.
- Mehrwerte im Bereich Marketing und Onlinekommunikation sowie Innovationsmanagement.
- Frühzeitiger Aufbau einer Online-Community und Stärkung des Markenbewusstseins.
- Vorverkauf von Produkten und Dienstleistungen.
- Kundenbindung- und support

Unterstützer

- Bei Erfolg eines Projektes eine Gegenleistung in Form eines ideellen Wertes oder einer Sachleistung zu bekommen.
- „Gutes Gefühl“ etwas Gutes unterstützt zu haben.
- Trotz eines möglicherweise kleinen Beitrags Förderer einer „großen Sache“ zu sein.
- Positives Gefühl, die Welt etwas verbessert zu haben.

Risiko

- Trotz Aufwände für Marketing und Promotion-Video kann die gewünschte Finanzierungssumme nicht erreicht werden.
- Plattformbetreiber ist unseriös oder wird insolvent.
- Projekt wird unter der Vielzahl anderer Projekte nicht wahrgenommen, andere Projekte wecken ein höheres Interesse.

- Nichterhalt der versprochenen Zuwendung im Falle eines Misserfolgs bei der Umsetzung des Projektes.
- Versprochene Zuwendung hat ggf. einen niedrigeren Wert als die geleistete Unterstützung.
- Erwartung an das Produkt, Image, etc. wird nicht erfüllt.
- Betrugsrisiko durch den Projektinitiator
- Projektinitiator ist unseriös oder wird insolvent.






- Startnext ist die erste und größte Crowdsponsoring Plattform in Deutschland.
- Sie wurde im August 2010 gegründet.
- Sie richtet sich an Projekte aus dem kreativen Bereich.
- Für das Erstellen eines Projekts auf Startnext sind Richtlinien zu beachten.
- Das Projekt muss aus dem kreativen Bereich stammen und in eine der von Startnext vorgegebenen Kategorien passen.
- Für die Regelung des finanziellen Teils muss jeder Projektstarter ein FidorPay-Konto anlegen.




- VisionBakery wurde 2012 gegründet und ist eine klassische Crowdsponsoring Plattform.
- Bevor ein Projekt auf der Plattform zur Finanzierung freigegeben wird, prüft VisionBakery das eingereichte Projekt.
- Zudem wird geprüft, ob es sich bei dem Projektinitiator wirklich um eine reale Person handelt. Dazu wird eine Kopie des Personalausweises benötigt.
- Für die Prüfung des Bankkontos wird zusätzlich ein geschwärzter Kontoauszug verlangt.
- Nach der Prüfung durch VisionBakery wird das Projekt auf der Plattform freigegeben.

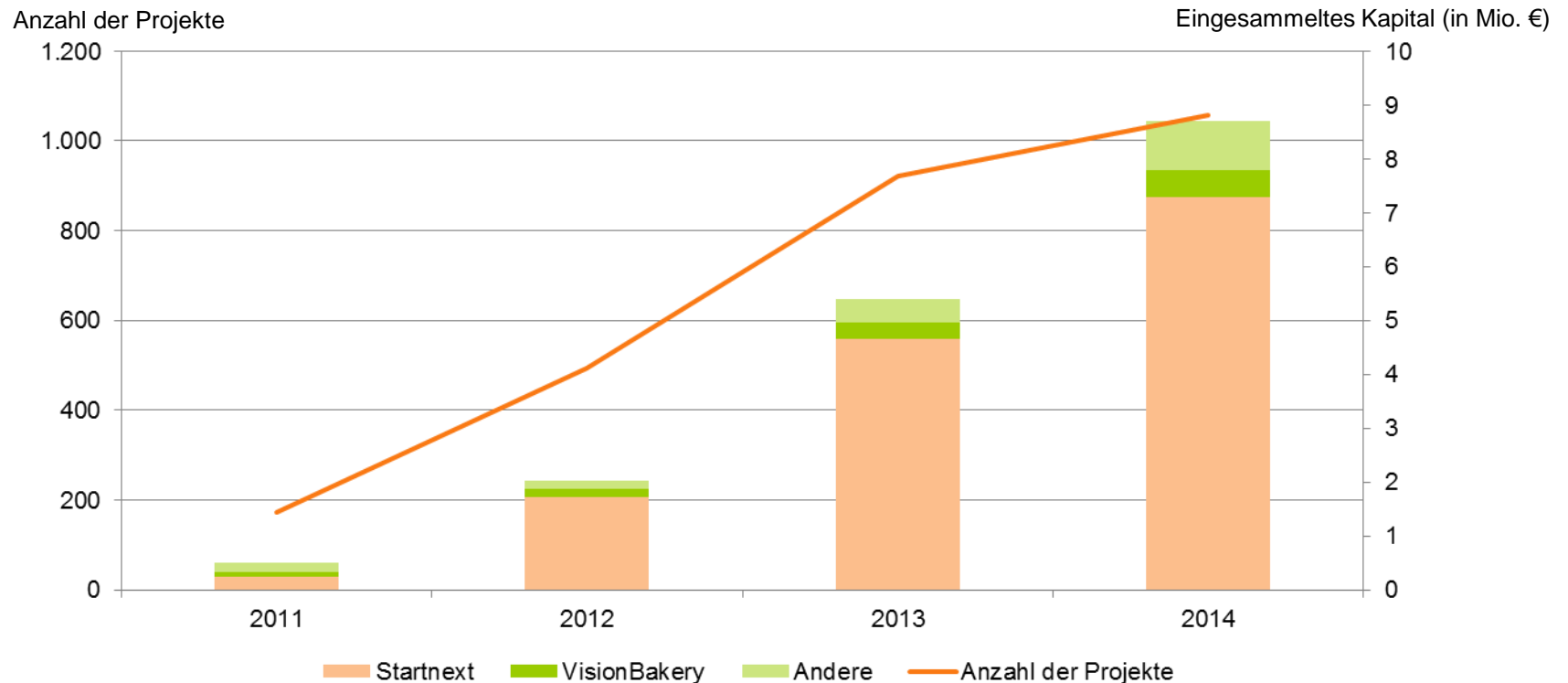


- Betterplace ist eine der größten Online-Spendenplattformen in Deutschland. Es wurden mehrere Tausend Projekte in über 140 Ländern finanziert.
- Es dürfen nur Projekte eingestellt werden, die einen sozialen Zweck verfolgen.
- Diese Plattform fällt unter das spendenbasierte Crowdsponsoring, denn Spender auf betterplace erhalten keine Prämien von den Spendensammlern.
- Neben Geldspenden sind auch Zeitspenden möglich.
- Als gemeinnützige Organisation unterliegt die Spendensumme keinem Limit. Andere Organisationen dürfen die Spendensumme von 2.500 € nicht überschreiten.

Online-Plattform			
Gründungsjahr- und Ort	2010, Berlin (GmbH)	2010, Leipzig (UG)	2007, Berlin (gAG)
Eingesammeltes Kapital	ca. 16 Mio. €	ca. 1 Mio. €	ca. 20 Mio. €
Erfolgreiche Projekte	ca. 2.300	ca. 230	ca. 12.000
Registrierte Nutzer	ca. 200.000	unbekannt	ca. 85.000
Mindestanlage	1 €	0,01 €	0,01 €
Verwendungszweck	Kreative und ideelle Projekte unterstützen, die gegenleistungsbasiert sind	Kreative und ideelle Projekte unterstützen, die gegenleistungsbasiert sind	Reine Spenden für soziale und hilfsbedürftige Projekte
Projektinitiatoren	Privatpersonen, Unternehmen, Vereine und andere Organisationen	Privatpersonen, Unternehmen, Vereine und andere Organisationen	Privatpersonen, Unternehmen, Vereine und andere Organisationen
Zielgruppe	Jüngere und internetaffine Künstler, Kreative, Erfinder und Gründer	Jüngere und internetaffine Künstler, Kreative und Erfinder	Sozial engagierte Menschen, Unternehmen, Stiftungen und andere Organisationen

Online-Plattform			
Finanzierungsmethode	Alles-oder-nichts-Prinzip (Kommt das Projekt nicht zustande, fließt kein Geld)	Alles-oder-nichts-Prinzip (Kommt das Projekt nicht zustande, fließt kein Geld)	Keine, da es sich um reine Spenden für wohltätige Zwecke handelt
Dienstleistung / Transaktionskosten	Freiwillige Leistung der Anleger	11,90 %	Freiwillige Leistung der Anleger
Zahlungsmöglichkeiten der Unterstützer	Sofortüberweisung, Kreditkarte, Lastschrift, Vorkasse	PayPal, Banküberweisung	Kreditkarte, Paypal, Bankeinzug, giropay
Haftungsverhältnisse	Keine Haftung	Keine Haftung	Keine Haftung

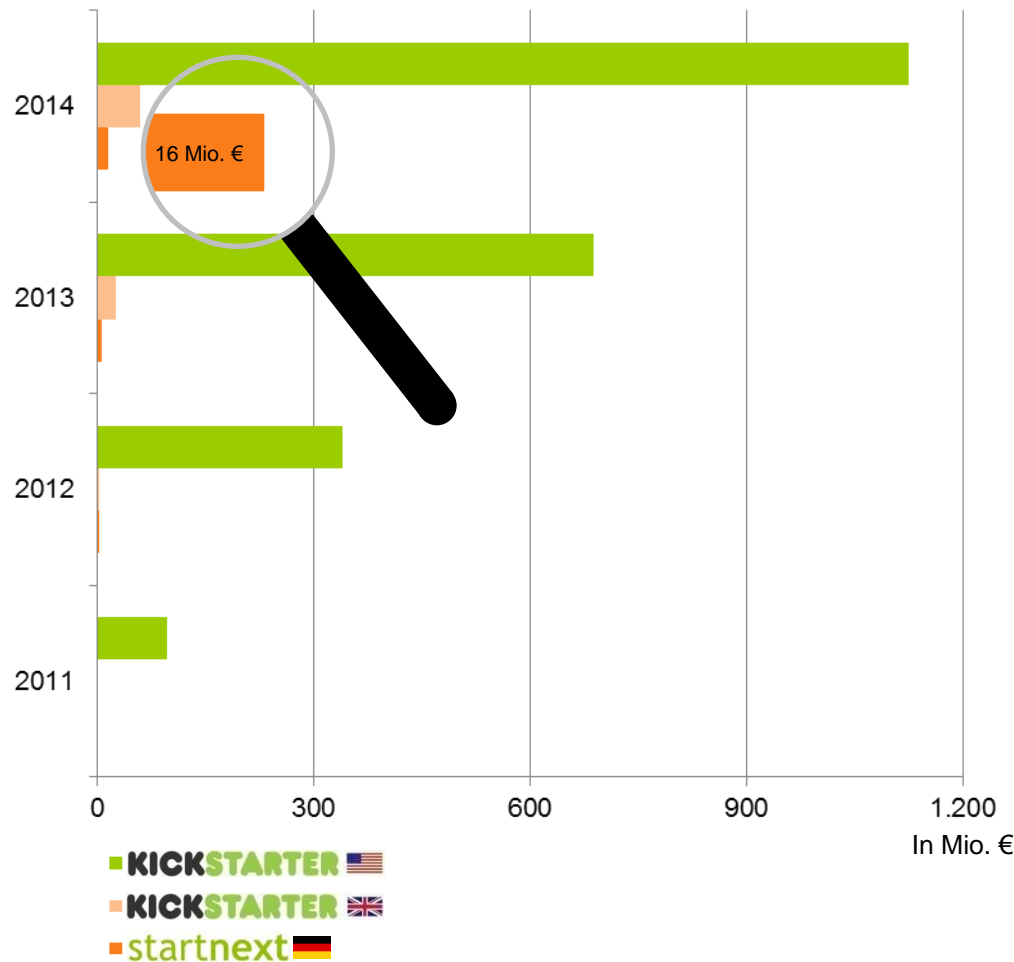
Eingesammeltes Kapital und Anzahl erfolgreiche Projekte in Deutschland (2011 – 2014)



- Die Plattform Startnext hat seit Gründung in 2010 ca. 16 Mio. € Kapital eingesammelt. Mit einem Marktanteil von ca. 80 % in 2014 ist Startnext deutlicher Marktführer in Deutschland.
- Zweitgrößter Wettbewerber ist VisionBakery mit einem eingesammelten Kapital seit 2011 von ca. 1 Mio. €.
- Den übrigen Markt teilen sich mehrere Anbieter auf. Unter anderem Krautreporter und die ausschließlich im Bereich spendenbasierten Sponsoring tätige Plattform betterplace.org, zu der kaum detaillierten Daten verfügbar sind.

Kickstarter (US) vs. Kickstarter (UK) vs. Startnext (Ger)

Insgesamt eingesammeltes Kapital (kumuliert)



- Kickstarter USA ist mit über 1,1 Mrd. €* eingesammeltem Kapital seit Unternehmensgründung (2009) bis Ende 2014 weltweiter Marktführer.
- Die deutsche Plattform Startnext erreicht mit den selbst veröffentlichten 16 Mio. € seit Gründung (2010) ca. 1,5 % des Volumens des Marktführers Kickstarter. Kickstarter Großbritannien liegt mit insgesamt ca. 58 Mio. €** seit Gründung Ende 2012 bei einem Anteil von ca. 5 % im Vergleich zur amerikanischen Mutter.
- Kickstarter USA hat im Durchschnitt seit Beginn ca. 220 Mio. € pro Jahr eingesammelt, Kickstarter UK ca. 29 Mio. € und Startnext ca. 4 Mio. € pro Jahr.
- Kickstarter USA verfügt über eine weltweite Community, die die US-Plattform nutzt. Im Gegensatz dazu werden bei Startnext Projekte ausschließlich von deutschen Teilnehmern initiiert und unterstützt.

Initiator

Privatperson (außerhalb eines Unternehmens)

- Unterstützungszahlungen sind i.d.R. schenkungssteuerpflichtig (Freibetrag 20.000 €).

Unternehmer

- Keine steuerbaren Umsätze, da keine Gegenleistung erfolgt. Umsatzsteuer fällt nicht an.
- Unterstützungszahlungen sind dann steuerpflichtige Betriebseinnahmen, wenn das Projekt innerhalb des Unternehmens betrieben wird.
- Von einem Unternehmer privat betriebene Projekte sind ausgenommen.
- Kapitalgesellschaften sind Gewerbe- und Körperschaftssteuerpflichtig.

Plattform

- Einbehaltene Provisionen sind i.d.R. Umsatzsteuer-, Gewerbesteuer- und Körperschaftssteuerpflichtig.

Unterstützer

- Freiwillige Zuwendungen bzw. Spenden (Unterstützungszahlungen) ohne Gegenleistung sind grundsätzlich steuerlich nicht abzugsfähig.
- Liegt eine Spendenbescheinigung des Initiators vor, sind Unterstützungszahlungen steuerlich abzugsfähig. Voraussetzung ist ein in Deutschland als gemeinnützig anerkannter Initiator.

Initiator

Allgemein

- Gegenleistungen sind umsatzsteuerpflichtig.
- In Abhängigkeit der Gegenleistung ist ggf. der verminderte Steuersatz von 7 % (§12 UStG Abs. 2) anwendbar.

Privatpersonen

- Unterstützungszahlungen sind i.d.R. einkommensteuerpflichtig.

Unternehmer

- Unterstützungszahlungen sind steuerpflichtige Betriebseinnahmen. Ist der Wert der Gegenleistung im Verhältnis zum erhaltenen Geldbetrag:
 - < 50 % ist die Höhe des gemeinen Wertes der Gegenleistung umsatzsteuerpflichtig. Der verbleibenden Betrag unterliegt nicht der Umsatzsteuer
 - > 50 % unterliegt der gesamte Betrag der Umsatzsteuer bzw. der Ertragsteuer
- Für Kleinunternehmer besteht die Möglichkeit zur Befreiung von der Umsatzsteuer (§ 19 UStG).
- Kapitalgesellschaften sind gewerbe- und körperschaftsteuerpflichtig. Natürliche Personen sind gewerbesteuerpflichtig.

Plattform

- Einbehaltene Provisionen sind i.d.R. umsatz-, gewerbe- und körperschaftsteuerpflichtig.

Unterstützer

- Allgemein
Zuwendungen können i.d.R. steuerlich nicht berücksichtigt werden, z.B. als Ausgaben oder Werbungskosten.
- Unternehmer
Beträgt der gemeine Wert der Gegenleistung mehr als 50 % der geleisteten Zuwendung, ist der gesamte Betrag als Betriebsausgabe oder Anschaffungskosten zu erfassen.

	Initiator	Plattform	Unterstützer
Deutschland	<ul style="list-style-type: none">▪ Ggf. liegt ein Schenkungsvertrag nach Bürgerlichem Gesetzbuch (BGB) zwischen Initiator und Unterstützer vor.▪ Es ist davon auszugehen, dass keine Prospektpflicht nach dem Wertpapierprospektgesetz (WpPG) oder dem Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) besteht.	<ul style="list-style-type: none">▪ Es ist davon auszugehen, dass keine Erlaubnispflicht nach Kreditwesengesetz (KWG) besteht.▪ Ggf. besteht eine Erlaubnispflicht nach dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG).▪ Ggf. ist vom Betreiber der Plattform das Geldwäschegesetz (GwG) zu beachten.	<ul style="list-style-type: none">▪ Ggf. liegt ein Schenkungsvertrag nach Bürgerlichem Gesetzbuch (BGB) zwischen Initiator und Unterstützer vor.▪ Es ist davon auszugehen, dass keine Erlaubnispflicht nach Kreditwesengesetz (KWG) besteht.
EU	<p><u>Potentielle EU-Rechtsvorschriften</u></p> <ul style="list-style-type: none">▪ Schutz der Rechte des geistigen Eigentums (EU-Patentsystem)▪ Richtlinie über irreführende und vergleichende Werbung▪ Richtlinie zu unlauteren Geschäftspraktiken	<p><u>Potentielle EU-Rechtsvorschriften</u></p> <ul style="list-style-type: none">▪ Bekämpfung der Geldwäsche▪ Richtlinie über den elektronischen Geschäftsverkehr▪ Richtlinie über missbräuchliche Vertragsklauseln	<p><u>Potentielle EU-Rechtsvorschriften</u></p> <ul style="list-style-type: none">▪ keine

Deutschland

- Aus aufsichtsrechtlicher Sicht liegt der Fokus bei Crowdlending und Crowdinvesting und nicht bei Crowdsponsoring d.h. bei den Formen des Crowdfundings mit finanziellen Renditen.
- Erlaubnispflichtiges Bankgeschäft nach § 32 Absatz 1 Kreditwesengesetz (KWG) setzt voraus, dass Finanzinstrumente (Wertpapiere oder Vermögensanlagen nach § 1 Absatz 2 VermAnlG) gehandelt werden. Es kann davon ausgegangen werden, dass Spenden nicht als Vermögensanlagen gelten.
- Die Erlaubnispflicht für das Betreiben von Zahlungsdiensten nach § 8 Absatz 1 Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG) durch die BaFin liegt nicht vor, wenn die Plattform keine Kundengelder entgegennimmt oder weiterleitet.
- Zwischen Initiator und Unterstützer kann ein Schenkungsvertrag nach Bürgerlichem Gesetzbuch (BGB) vorliegen mit den entsprechenden Rechten und Pflichten.

EU

- Grundsätzlich bestehen verschiedene EU-Rechtsvorschriften, die auf Crowdsponsoring angewendet werden können. Es gibt aktuell keine spezifische EU-einheitliche Regulierungen.
- Auch auf EU-Ebene liegt das regulatorische Hauptaugenmerk auf Crowdfunding (Crowdlending & Crowdinvesting) mit Gewinnabsichten und nicht bei Crowdsponsoring.
- Die mangelnde Harmonisierung auf EU-Ebene führt nach Erkenntnissen der EU-Kommission nicht dazu, dass die EU-weite Tätigkeit von Crowdsponsoring-Plattformen behindert wird.
- Einige unterschiedliche Rahmenbedingungen in den einzelnen Mitgliedstaaten werden aktuell auf EU-Ebene angegangen:
 - I. Es bestehen verschiedene einzelstaatliche Regelungen für die Bekämpfung der Geldwäsche, z.B. unterschiedliche Transaktionsschwellenwerte für die Prüfung von Zahlungsströmen.
 - II. Das fragmentierte Patentsystem in der EU treibt die Kosten für den Schutz der Rechte des geistigen Eigentums in die Höhe.
- Die EU-Vorschriften über staatliche Beihilfen und die EU-Wettbewerbsvorschriften müssen beachtet werden.

Fotogalerie Ausstellungshaus C/O in Berlin

1

- Die bisher erfolgreichste Crowdfunding-Finanzierung einer Kulturinstitution erfolgte im Mai 2014 für das renommierte Ausstellungshaus C/O Berlin auf der Plattform Startnext.
- 430 Unterstützer finanzierten insgesamt 122.714 € für den Neustart der privaten Fotogalerie im Amerika-Haus Berlin-Charlottenburg.
- Als Gegenleistung erhielten die Unterstützer Jahreskarten, limitierte Preview-Karten oder einen Foto-Workshop.
- Ähnliche kulturelle Projekte wurden bereits vom deutschen Filmmuseum, dem Literaturhaus Frankfurt sowie dem historischen Museum Frankfurt durchgeführt.



Album-Kampagne Thomas Godoj

2

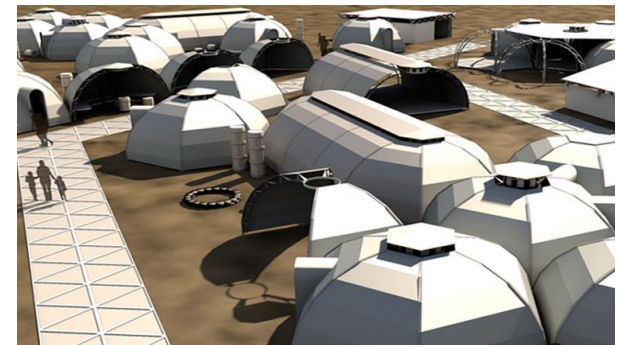
- Den europäischen Crowdfunding-Rekord für Musikprojekte hat der Musiker Thomas Godoj auf der Plattform Startnext gebrochen.
- Innerhalb von 24 Stunden wurde das Fundingziel von 55.000 € erreicht.
- 788 Unterstützer finanzierten insgesamt 158.461 € für das Album „V“.
- Als Gegenleistung erhielten die Unterstützer das Album, Merchandising Artikel oder exklusive Konzerte.



Mobiles Raumsystem für Flüchtlinge

3

- Weltweit sind mehr als 45 Millionen Menschen auf der Flucht vor Konflikten oder Naturkatastrophen.
- morethanshelters plant ein mobiles Raumsystem als Baukasten für Flüchtlinge in weltweiten Krisenregionen.
- In Jordanien soll das neue System erstmals für syrische Flüchtlinge aufgebaut werden.
- 213 Unterstützer finanzierten insgesamt 56.378 € auf der Plattform Startnext.
- Als Gegenleistung für dieses Projektes bekommen die Unterstützer ein Dankschreiben oder werden namentlich erwähnt.



Ein Jahr Grundeinkommen ohne Gegenleistung

4

- Die Webseite „www.mein-grundeinkommen.de“ hinterfragt, ob die Gesellschaft glücklicher und kreativer wäre, wenn es ein bedingungsloses Grundeinkommen gäbe.
- Mit Crowdfunding wurde ein Pilotprojekt finanziert, mit dem je nach Volumen eine oder mehrere Personen ein Jahr lang monatlich 1.000 € erhält, um sich selbst zu verwirklichen.
- 2.877 Unterstützer finanzierten insgesamt 51.868 € auf der Plattform Startnext.
- Als Gegenleistung für die Unterstützung folgt eine Namensnennung oder ein Treffen mit den Projektbeteiligten.



Pebble Watch

5

- Im April 2012 stellten Amerikaner auf der Crowdfunding-Plattform Kickstarter das Projekt erstmalig vor.
- In dem Projekt sollte eine Smartwatch entwickelt werden, die sich über Bluetooth mit iPhones und Android-Handys verbinden und für die jeder Apps programmieren kann.
- Insgesamt 68.929 Menschen haben die Pebble Uhr unterstützt. Es konnten über 10 Mio. \$ eingesammelt. Pebble Watch war bis zu diesem Zeitpunkt das meistunterstützte Projekt auf Kickstarter.
- Sie kann heute als marktreifes Produkt z.B. bei Amazon gekauft werden.



The Coolest Cooler

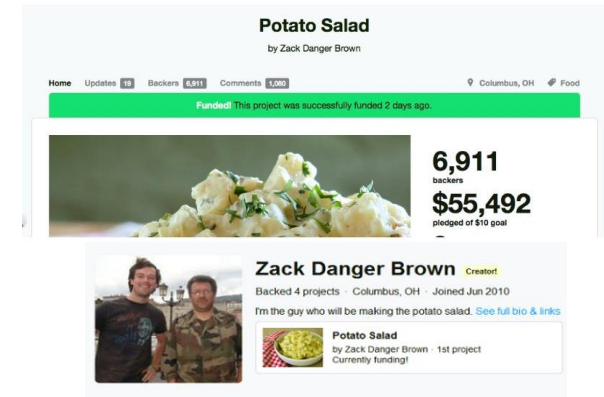
6

- Eine Kühlbox schreibt Geschichte: „The Coolest Cooler“ hat auf Kickstarter bis zum August 2014 von mehr als 62.246 Förderern 13,3 Mio. \$ eingesammelt.
- Damit ist „The Coolest Cooler“ momentan weltweit die erfolgreichste Crowdsponsoring-Kampagne aller Zeiten.
- Sie kann nicht nur kühlen, sie kann auch Cocktails mixen, Flaschen öffnen, Smartphones aufladen, lässt sich leicht transportieren oder als Tisch und als Ghettoaster benutzen.



Zacks Kartoffelsalat

- Zack Danger Brown wollte für sein Projekt auf Kickstarter ca. 10 \$ einsammeln. Am Ende kamen über die Crowdfunding-Plattform 55.492 USD zusammen.
- Innerhalb von einem Monat hatten sich über 6.911 Menschen entschieden, Zacks Projekt zu unterstützen - auch dank kreativer Danksagung.
- Für eine 2 \$ Spende hat Brown seinen Sponsoren eine namentliche Erwähnung während der Zubereitung und ein Foto des fertigen Salats versprochen.
- 464 Nutzer haben sich mit mindestens 10 \$ Unterstützung das Recht erkauf, Brown vor Ort beim Salatmachen zuzusehen.



Digitale Schreibmaschine

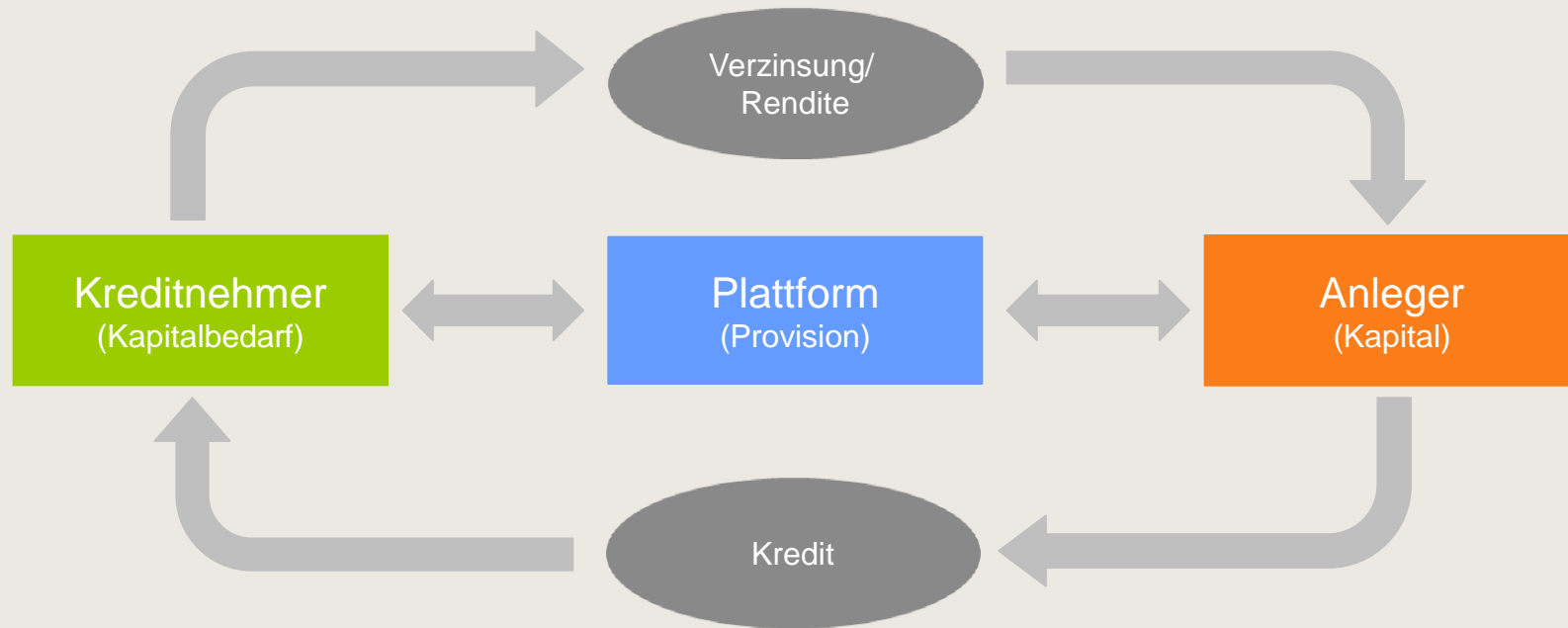
- Als Spiele-Programmierer lebt Brian in virtuellen Welten. Aber selbst an dieser digitalen Arbeit liebt er das Mechanische: den Widerstand der Computer-Tasten. Also hat er in Handarbeit den Qwerkywriter entwickelt, einen Prototyp, der Tasten im Stil einer historischen Remington auf ein Computer-Keyboard aufsetzt.
- 469 Menschen haben das Projekt mit 129.164 \$ unterstützt. Die Zielsumme von 90.000 \$ wurde übertroffen.
- Bei einem bestimmten Investitionsbetrag wurden Gegenleistungen, wie z.B. eine ESC-Taste, Poster oder signierte Exemplare des Qwerkywriters an die Unterstützer versprochen.





Crowdlending – für Anleger und Kreditnehmer





1. Der Kreditnehmer hat einen Kreditwunsch und präsentiert diesen auf der Plattform.
2. Die Plattform verbindet Kreditnehmer und potenzielle Anleger und promotet die Projekte.
3. Der Anleger sucht sich auf der Plattform ein Projekt aus und gibt ein verbindliches Gebot ab.
4. Wenn das Projekt finanziert ist, koordiniert die Plattform die Abwicklung, d.h. den Austausch von Kapital und Kreditraten.
5. Kommt ein Projekt nicht zustande, werden die zugesagten Mittel der Anleger wieder freigegeben.

Kreditnehmer

- Hat Kreditbedarf und sucht eine Online-Plattform.
- Anmeldung, Projektvorstellung und Kreditanfrage an die Plattform (Bonitätsprüfung).
- Nach der Bonitätsprüfung erhält der Kreditnehmer Informationen über Zins- und Tilgungsleistungen.
- Unterschreibt nach erfolgreicher Finanzierung des Projektes durch die Crowd den Kreditvertrag und erhält den Kredit.
- Leistet Kreditraten über die Plattform an die Anleger.

Plattform

- Bietet einen Online-Markt auf dem Kreditnehmer ihre Projekte vorstellen bzw. Anleger in diese investieren können.
- Prüfung von Bonität und Kapitaldienstfähigkeit des Kreditnehmers.
- Sammelt Gebote der Anleger bis zur vollständigen Finanzierung des Projektes.
- Koordiniert Abwicklung, d.h. Auszahlung der Kreditsumme und Einzug der Kreditraten über die Laufzeit.
- Erhält Gebühren und Provisionen für die Abwicklung.

Beispiel: 

Anleger

- Suchen auf der Online-Plattform nach interessanten Projekten, um ihr Geld anzulegen.
- Registrieren sich bei der Plattform.
- Suchen, entscheiden und investieren in ein Kreditprojekt.
- Nach Erreichen der vollen Kreditsumme fließt das investierte Geld an die Online-Plattform und von dort an den Kreditnehmer.
- Anleger erhalten Zins- und Tilgungsleistungen vom Kreditnehmer über die Plattform zurück.

	Kreditnehmer	Plattform	Anleger
Motive	<ul style="list-style-type: none"> • Kreditbedarf für private Anschaffung oder gewerbliche Investition. • Umschuldung • Bank hat Kreditanfrage abgelehnt. • Empfindet Konditionen der Bank als zu teuer oder Kreditbewilligung zu kompliziert. • Möchte kein Geld von Freunden, Familie und Banken leihen. • Möchte die Zinsen lieber an private Anleger zahlen als an Banken. 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzierung von privaten und gewerblichen Kreditnehmern zu attraktiven Konditionen. • Angebot einer Anlagemöglichkeit für private Anleger mit attraktiven Renditen. • Eigene Plattform erfolgreich im Wettbewerb platzieren. • Vermittlung von Kreditgeschäft mit Auslagerung der Ausfallrisiken auf die Anleger. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alternative Anlagemöglichkeiten, unabhängig von etablierten Banken. • Geldanlage zu attraktiven Konditionen mit laufender Verzinsung. • Unterstützung von Kreditnehmern, die von der Bank keinen Kredit erhalten. • Eigene Risikobewertung, Steuerung und Kontrolle der Investments.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Unkomplizierte und schnelle Bewilligung des Kreditantrages. • Gute und individuelle Konditionen • Geschäftsbeziehung mit Banken vermeiden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Effiziente Prozesse auf der Plattform • Erträge aus Gebühren und Provisionen erwirtschaften. • Marktanteile steigern 	<ul style="list-style-type: none"> • Gute Renditen, laufende Erträge • Risikostreuung mit niedriger Ausfallquote • Hohe Transparenz der Anlage

Chancen

Kreditnehmer

- Kredit erhalten auch bei negativen Bonitätsmerkmalen oder Ablehnung durch das Kreditinstitut.
- Schnelle Bewilligung der Kreditanfrage durch effiziente Prozesse der Plattform.
- Objektive Bewertung der Kreditanfrage durch eine Vielzahl von Anlegern.

Anleger

- Attraktive Rendite
- Individuelle Anlageentscheidung durch Auswahl der Projekte.
- Risikostreuung durch geringe Mindestanlagen.

Risiken

- Niedrigere Risikoschwelle der Privatanleger finanziert Projekte, die nicht tragfähig sind.
- Gefahr der Überschuldung durch mangelnde Risikoprüfung.
- Fehlende Vertraulichkeit auf öffentlicher Plattform.

- Maßstäbe für Bonitätsbewertung der Plattform
- Unvollständige oder falsche Angaben der Kreditnehmer
- Unrealistische Renditeerwartung und Risikobewertung
- Zahlungsverzug oder Ausfall des Kreditnehmers
- Insolvenz der Online-Plattform



- Auxmoney ist ein Online-Kreditmarktplatz, auf dem private Anleger direkt in Projekte oder Vorhaben der Kreditnehmer investieren können.
- Seit Gründung im Jahr 2007 hat sich auxmoney zu Deutschlands größtem Online-Kreditmarktplatz für Peer-to-Peer-Kredite entwickelt und hat damit Crowdlending in Deutschland etabliert.
- Als Schnittstelle zwischen auxmoney und den Anlegern dient die CreditConnect GmbH, eine hundertprozentige Tochter der auxmoney GmbH. Die Kreditabwicklung erfolgt über die SWK-Bank und die biw-Bank.







- Smava ist ein Online-Vergleichsportal für Ratenkredite. Es wurde 2007 in Berlin gegründet.
- Im Vergleich stehen allen führenden Kreditbanken aber auch Kreditfinanzierungen durch private Anleger.
- Anleger investieren bei Smava in individuelle Kreditprojekte und können ihr Portfolio einfach nach Präferenz und Risikobereitschaft zusammenstellen.
- Kreditnehmern wird die Chance geboten ihr Kreditprojekt zu günstigen Konditionen zu verwirklichen.







- Lendico ist ein Online-Kreditmarktplatz, auf dem private Anleger direkt in Projekte oder Vorhaben der Kreditnehmer investieren können.
- Lendico wurde 2013 in Berlin gegründet und zählt zu den wachsenden Crowdlending-Plattformen in Deutschland.
- Es werden P2P-Kredite vermittelt: Private Investoren und Kreditnehmer kommen auf Lendico zusammen und profitieren gegenseitig voneinander.



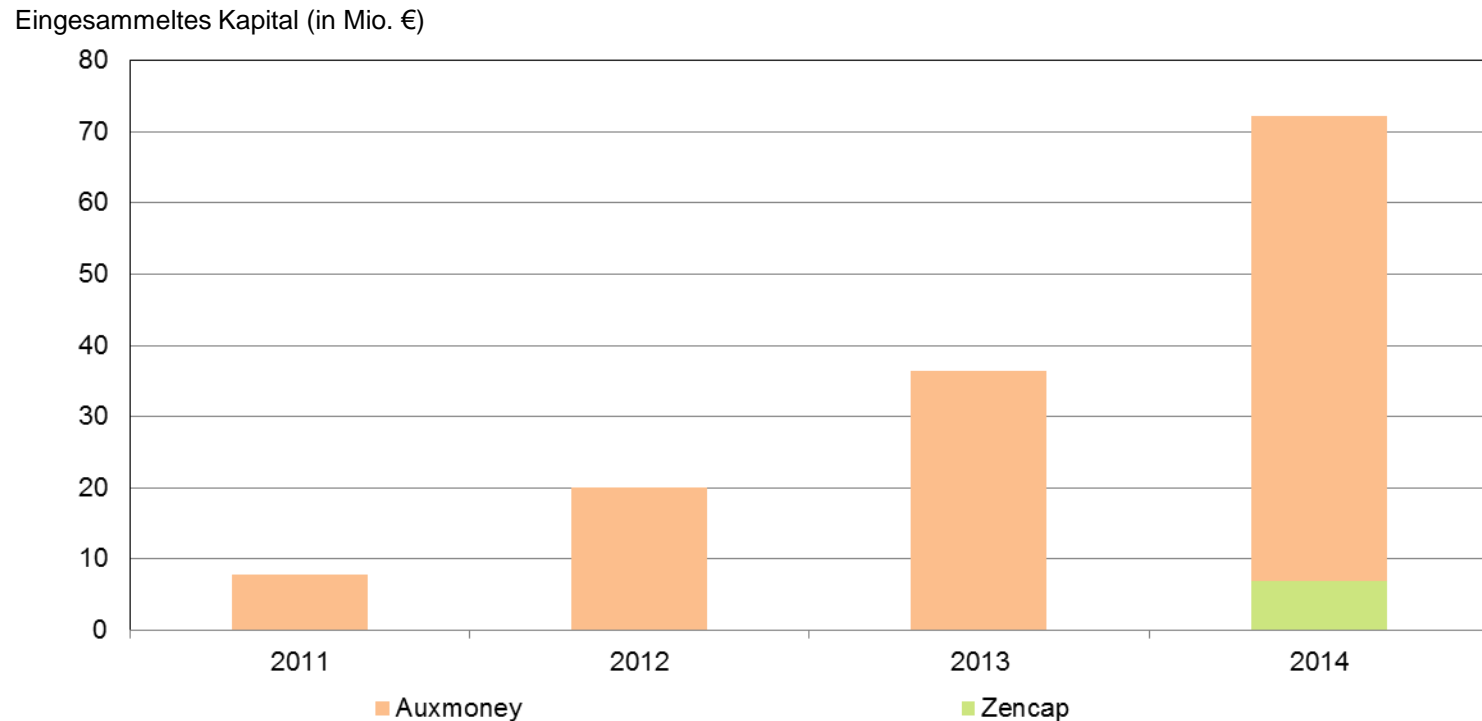
- Zencap ist eine Crowdlending-Plattform, die sich speziell um Finanzierungen im Peer-to-Business konzentrieren.
- Sie wurde 2014 in Berlin gegründet und bringt kleine und mittelständische Unternehmen direkt mit privaten Investoren zusammen.
- Die vermittelten Firmenkredite fallen dabei in die Kategorien Wachstumskapital, Kredite für Investitionen in Anlagevermögen sowie Betriebsmittelfinanzierung.

Online-Plattform		 Ihr Kredit ist da.		
Gründungsjahr- und Ort	2007, Düsseldorf (GmbH)	2007, Berlin (GmbH)	2013, Berlin (GmbH)	2014, Berlin (GmbH)
Vermitteltes Kreditvolumen	ca. 140 Mio. €	über 78 Mio. €	Unbekannt, 650 Mio. € Kreditanfragen	7 Mio. €
Finanzierte Projekte	ca. 29.000	über 10.000	16.000	50
Registrierte Nutzer	ca. 830.000	über 80.000	185.000	1.800
Min. / Max. Kreditbetrag	1.000-25.000 €	1.000-75.000 €	1.000-25.000 €	10.000-250.000 €
Mindestanlage	25 €	250 €	25 €	100 €
Verwendungszweck	Umschuldung, Wohnung, Auto, Umzug, Sonstiges	Umschuldung, Wohnung, Auto, Umzug, Sonstiges	Umschuldung, Bildung, Wohnung, Auto, Umzug, Sonstiges	Wachstumskapital, Umlaufvermögen, Anlagevermögen
Zielgruppe	Privatleute, Selbständige, Anleger	Privatleute, Anleger	Privatleute, Selbstständige, Anleger, Schüler	Kleine- und Mittelständige Unternehmen, Anleger

Online-Plattform		 Ihr Kredit ist da.		
Gesellschafter der Plattform	Diverse Risikokapitalgeber	Diverse Risikokapitalgeber	Rocket Internet	Rocket Internet
Prüfung Identität	PostIdent	PostIdent	PostIdent	Geschäftsunterlagen
Prüfung Bonität	Auxmoney Score, optional Schufa, Creditreform, Arvato	Schufa	Eigenes Scoring-System, Schufa	Jahresabschluss/BWA, Schufa, Creditreform, Allianz/Bürgel
Bonitätsstufen	Auxmoney-Score, 8-stufig	Schufa Bonität, 12-stufig, Genehmigung bis Stufe 8	Bewertung Ausfallrisiko mit 5 Anlageklassen von A+ bis C-	Bewertung Ausfallrisiko mit 5 Anlageklassen von A+ bis C-
Prüfung Kapitaldienstfähigkeit	Erfassung Einnahmen/Ausgaben durch KN, Prüfung nicht ersichtlich	Erfassung Einnahmen/Ausgaben durch KN, Prüfung nicht ersichtlich	Erfassung Einnahmen/Ausgaben durch KN, teilweise Prüfung	Prüfung der Finanzkennzahlen des Unternehmens
Nominalzinssätze	ca. 3 % - 15 % nach Bonitätsklasse/Laufzeit	ca. 4 % - 12 % nach Bonitätsklasse/Laufzeit	ca. 2% - 14 % nach Bonitätsklasse/Laufzeit	ca. 4 % - 16 % nach Bonitätsklasse/Laufzeit
Laufzeit	12-60 Monate	36 / 60 / 84 Monate	6-60 Monate	6-60 Monate
Partnerbank	SWK Bank/BIW Bank	Fidor Bank	Wirecard AG	Wirecard AG

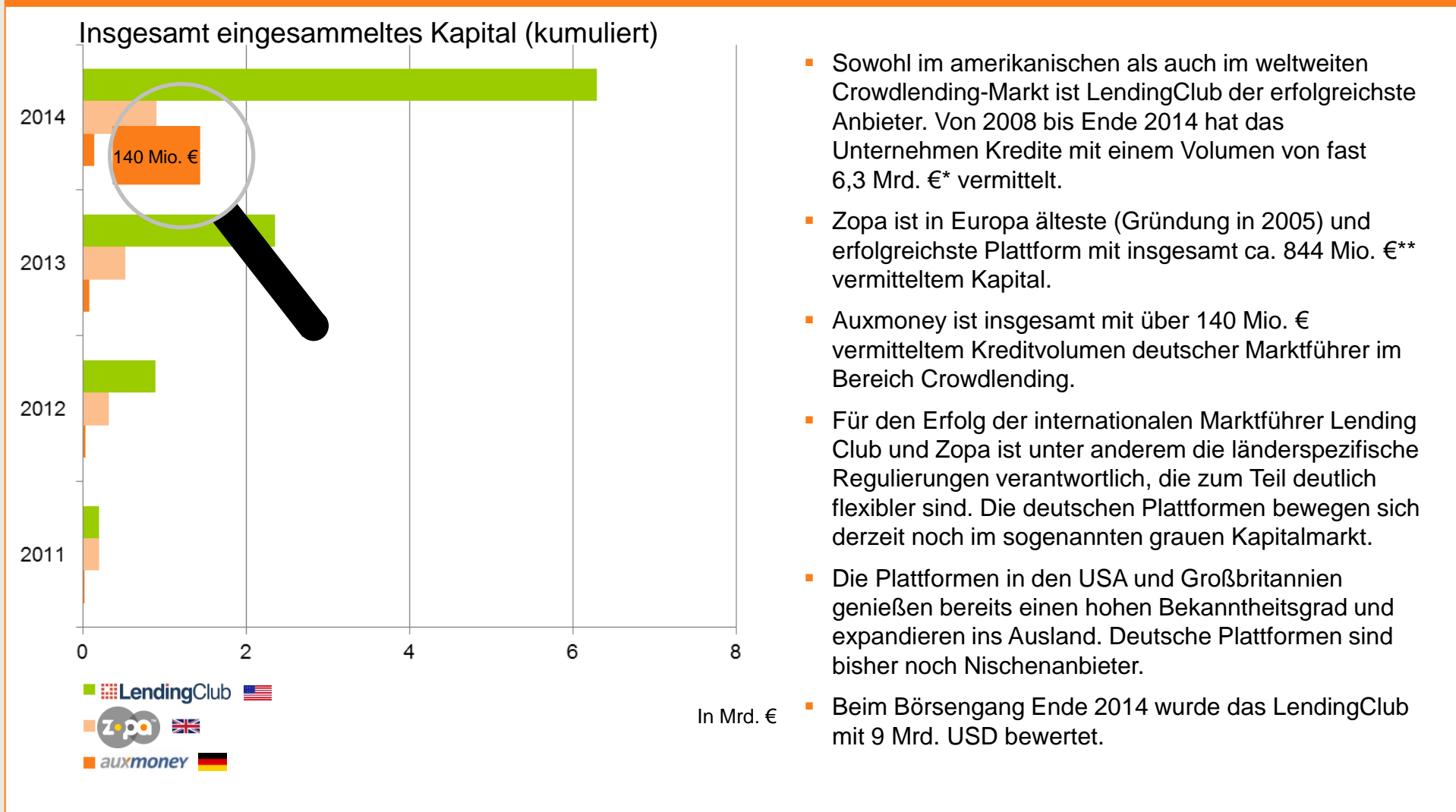
Online-Plattform		 Ihr Kredit ist da.		
Anlegerkonto bei Partnerbank	Ab 2.500 €	Ab 0 €	Ab 5.000 €	Ab 10.000 €
Sicherheiten	Abtretung der Forderungen, optional KFZ-SÜ, optional RKV	Abtretung der Ford., Sichern der Tilgung durch Anlegerpools	Abtretung der Forderungen	Abtretung der Ford., Bürgschaft GF oder Eigentümer
Zahlungsverzug	Mahnprozess durch Partnerbank bzw. Inkassounternehmen	Mahnprozess durch Partnerbank bzw. Inkassounternehmen	Mahnprozess durch Partnerbank bzw. Inkassounternehmen	Mahnprozess durch Partnerbank bzw. Inkassounternehmen
Kosten für Kreditnehmer	Vermittlungsprovision 2,95 % des Kreditbetr. Servicegeb. 2,50 € p.M.	Vermittlungsprovision nach Laufzeit 2,50 % - 3,00 %, 4,00 € p.Q.	Vermittlungsprovision nach Laufzeit/Bonität 0,50 %-4,50 %	Vermittlungsprovision nach Laufzeit/Bonität 1,00 %-4,50 %
Kosten für Kreditgeber	Vermittlungsprovision 1,00 % der Anlagesumme	Vermittlungsprovision 1,35 % zzgl. 0,50 € Service mtl.	Servicegebühr: 1,00 % des zustehenden Beiträge	Servicegebühr: 1,00 % des zustehenden Beiträge
Ausfallrisiko	ca. 1 % - 8 % nach Risikoklasse, Ø lt. Anbieter: ca. 2,5%	ca. 3 % - 19 % nach Risikoklasse, Ø lt. Anbieter: ca. 8%	ca. 1 % - 10 % nach Risikoklasse Ø lt. Anbieter: unbek.	ca. 1 % - 12 % nach Risikoklasse Ø lt. Anbieter: unbek.

Eingesammeltes Kapital in Deutschland (2011 – 2014)



- Insgesamt sind wenig Daten zum Crowdlending-Markt in Deutschland verfügbar. Experten gehen für 2014 von einem Volumen von ca. 86,5 Mio. € aus. Das sind ca. 60 % des gesamten deutschen Crowdfunding-Volumens.
- Bis 2012 war Smava Marktführer der deutschen Crowdlending-Plattformen (aktuelle Zahlen zu Smava sind nicht verfügbar). 2013 übernahm Auxmoney die Marktführerschaft mit einem geschätzten Marktanteil von ca. 76 %.

Lending Club (US) vs. Zopa (UK) vs. Auxmoney (Ger)



- Sowohl im amerikanischen als auch im weltweiten Crowdlending-Markt ist LendingClub der erfolgreichste Anbieter. Von 2008 bis Ende 2014 hat das Unternehmen Kredite mit einem Volumen von fast 6,3 Mrd. €* vermittelt.
- Zopa ist in Europa älteste (Gründung in 2005) und erfolgreichste Plattform mit insgesamt ca. 844 Mio. €** vermitteltem Kapital.
- Auxmoney ist insgesamt mit über 140 Mio. € vermitteltem Kreditvolumen deutscher Marktführer im Bereich Crowdlending.
- Für den Erfolg der internationalen Marktführer Lending Club und Zopa ist unter anderem die länderspezifische Regulierungen verantwortlich, die zum Teil deutlich flexibler sind. Die deutschen Plattformen bewegen sich derzeit noch im sogenannten grauen Kapitalmarkt.
- Die Plattformen in den USA und Großbritannien genießen bereits einen hohen Bekanntheitsgrad und expandieren ins Ausland. Deutsche Plattformen sind bisher noch Nischenanbieter.
- Beim Börsengang Ende 2014 wurde das LendingClub mit 9 Mrd. USD bewertet.

Kreditnehmer

Unternehmen

- Kreditzinsen können steuerlich als Betriebsausgabe abgesetzt werden (Körperschaften und betriebliche Anleger), wenn der Kredit für gewerbliche Zwecke verwendet wird. Bei steuerlichem Ansatz durch den Kreditnehmer sind die Zinseinnahmen durch den Kreditgeber mit dem Abgeltungssteuersatz zu versteuern.
- Im Rahmen der Gewerbesteuer erfolgt ggf. eine gewerbesteuerliche Hinzurechnung.
- Unter Umständen besteht die Pflicht, Kapitalertragsteuer einzubehalten und an das Finanzamt abzuführen (§ 43 Abs. 1 Nr. 7 i.V.m. § 44 Abs. 1 Nr. 1 und 2 EStG).

Plattform

- Einbehaltene Provisionen sind i.d.R. umsatz-, gewerbe- und körperschaftssteuerpflichtig.

Anleger

Privatperson

- Laufende Einkünfte (Privatinvestoren) sind Einkünften aus Kapitalvermögen (§ 20 EStG) und unterliegen der Abgeltungsteuer (25 % Abgeltungsteuer, 5,5 % Soli, ggf. Kirchensteuer auf den Soli, Einzelveranlagung Werbungskosten 801 € p.a., 1.602 € Zusammenveranlagung). Alternativ: Wahlrecht zur Günstigerprüfung für Versteuerung mit persönlichem Steuersatz.
- Die Abgeltungsteuer wird i.d.R. durch den Investor in der Steuererklärung deklariert.
- Werbungskosten sind mit dem Sparer-Pauschbetrag abgegolten (§ 20 Abs. 9 S. 1 EStG). Ein Abzug der tatsächlich angefallenen Werbungskosten ist nicht möglich.
- Verluste aus Kapitalvermögen dürfen nicht mit anderen Einkünften aus anderen Einkunftsquellen ausgeglichen werden.
- Laufende Einkünfte (betriebliche Investoren) werden mit dem persönlichen Einkommensteuersatz zzgl. Soli besteuert.

Unternehmer

- Bei einer Körperschaft unterliegen die Zinszahlungen der Körperschaft- und der Gewerbesteuer.

	Kreditnehmer	Plattform	Anleger
Deutschland	<ul style="list-style-type: none"> Wird die Aufnahme von Geldern gewerbsmäßig betrieben, kann das erlaubnispflichtige Einlagengeschäft nach Kreditwesengesetz (KWG) vorliegen. 	<ul style="list-style-type: none"> Keine Erlaubnis für die reine Kreditvermittlung nach KWG erforderlich. Ggf. Erlaubnis nach § 34c der Gewerbeordnung erforderlich. Abhängig von der Vertraglichen Ausgestaltung der Plattform, Erlaubnis nach KWG erforderlich. Bei Finanztransfergeschäft Erlaubnispflicht nach dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG). Ggf. Geldwäschegesetz (GwG) Berücksichtigung von Vorschriften für Verbraucherdarlehensverträge. 	<ul style="list-style-type: none"> Wird die Anlage von Geldern gewerbsmäßig betrieben, kann das erlaubnispflichtige Kreditgeschäft nach Kreditwesengesetz (KWG) vorliegen.
EU	<p><u>Potentielle EU-Rechtsvorschriften</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Schutz der Rechte des geistigen Eigentums (EU-Patentsystem) Richtlinie über irreführende und vergleichende Werbung Richtlinie zu unlauteren Geschäftspraktiken 	<p><u>Potentielle EU-Rechtsvorschriften</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Bekämpfung der Geldwäsche Richtlinie über den elektronischen Geschäftsverkehr Richtlinie über Zahlungsdienste Richtlinie über missbräuchliche Vertragsklauseln Richtlinie zu Verbraucherkrediten Richtlinie über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen 	<p><u>Potentielle EU-Rechtsvorschriften</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Keine

Deutschland

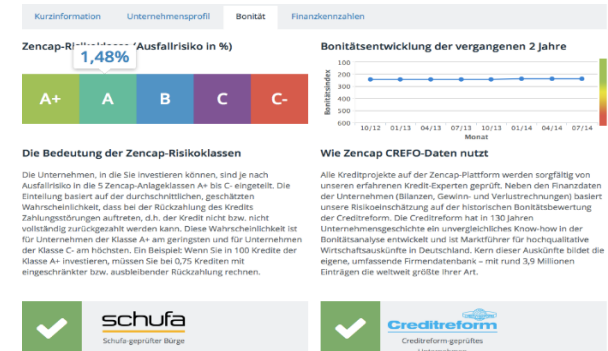
- Die reine Vermittlung von Krediten fällt nicht unter die Erlaubnispflicht für das Betreiben von Bankgeschäften nach § 32 Absatz 1 Kreditwesengesetz (KWG), d.h. es findet keine laufende Aufsicht der Plattformen durch die BaFin statt.
- Die Erlaubnispflicht für das Betreiben von Zahlungsdiensten nach § 8 Absatz 1 Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG) durch die BaFin liegt nicht vor, wenn die Plattform keine Kundengelder entgegennimmt oder weiterleitet.
- Aufgrund der unterschiedlichen Ausgestaltung von Crowdlending-Plattformen kann die BaFin nur nach Prüfung der jeweiligen Vertragsvereinbarungen entscheiden, ob Erlaubnispflichten bestehen.
- Die meisten Plattformen sind erlaubnisfrei ausgestaltet und müssen nur wenige gesetzliche Vorschriften erfüllen, weshalb die BaFin sie als Angebote des Grauen Kapitalmarkts einstuft.
- Für Kreditnehmer und Anleger, die gewerbsmäßig Gelder aufnehmen oder anlegen, können bankenrechtliche Erlaubnispflichten bestehen.

EU

- Grundsätzlich bestehen verschiedene EU-Rechtsvorschriften, die auf Crowdlending angewendet werden können, aber es gibt aktuell keine spezifische EU-einheitliche Regulierungen. Verschiedene Mitgliedstaaten haben Leitfäden erarbeitet oder Regulierungsmaßnahmen ergriffen.
- Die EU-Kommission will den Markt weiter beobachten und ggf. regulierend eingreifen, um eine Fragmentierung zu verhindern und um Rechtssicherheit zu schaffen.
- Plattformbetreiber wünschen eine Harmonisierung auf EU-Ebene, da unterschiedliche Vorschriften auf nationaler Ebene eine EU-weite Tätigkeit erschweren.
- Einige unterschiedliche Rahmenbedingungen in den einzelnen Mitgliedstaaten werden aktuell auf EU-Ebene angegangen.
 - Es bestehen verschiedene einzelstaatliche Regelungen für die Bekämpfung der Geldwäsche, z.B. unterschiedliche Transaktionsschwellenwerte für die Prüfung von Zahlungsströmen.
 - Das fragmentierte Patentsystem in der EU treibt die Kosten für den Schutz der Rechte des geistigen Eigentums in die Höhe.
- Den größten Handlungsbedarf bzgl. Harmonisierung auf EU-Ebene sieht die EU-Kommission bei den Themen „Obergrenzen für Einzelinvestitionen“, „Eignungsprüfung für die Anlage“, „Transparenzvorschriften“, „Schutz von Kundengeldern“ sowie die „Anlageberatung“.
- Die EU-Vorschriften über staatliche Beihilfen und die EU-Wettbewerbsvorschriften müssen beachtet werden.

Mittelständischer Getriebespezialist aus Baden-Württemberg

- Familienunternehmen mit Tätigkeit in der Maschinenbau-Branche
- Zweck der Crowdlending-Kampagne: Investition Anlagevermögen
- Volumen/Risikoklasse: 30.000 € / A
- Zinssatz/Laufzeit: 5,22 % / 2 Jahre
- Das Unternehmen ist ca. 90 Jahre alt, wurde in Baden-Württemberg gegründet und stellt Getriebe her.
- Auf der Plattform (Zencap) werden Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung transparent dargestellt. Eine ausführliche Unternehmensbeschreibung wird ebenfalls bereitgestellt.



Ablösung bestehender Kredite

- Die Person arbeitet als Sachbearbeiterin und möchte Kreditverbindlichkeiten über die Crowdlending Plattform Auxmoney ablösen.
- Auf der Plattform gibt sie ihre monatlichen Verdienste (2.067 €) und ihre Ausgaben (1.100 €) an.
- Das gewünschte Kreditvolumen beträgt 14.400 € und die Laufzeit ist mit 4 Jahren angegeben.
- Dieses Kreditprojekt wurde in der Risikoklasse D eingestuft. Der Zinssatz liegt bei 15 %.



Umschuldung: 4.000 €, Bonität A und Smava Kapitaldienstfähigkeit Stufe 3

- Kredit für die Ablösung eines anderen Kredites mit einem Volumen von 4.000 € und einem Zinssatz von 5,9 % bei einer Laufzeit von 36 Monaten.
- Nach erfolgreicher Finanzierung durch die Crowd konnte trotz wiederholter Mahnungen kein Zahlungseingang vom Kreditnehmer festgestellt werden.
- Aus diesem Grund wurde die Restforderung des Kreditnehmers an das Inkassounternehmen Intrum Justitia verkauft.
- Der Kredit ist somit ausgefallen.



Autokauf: 6.000 €, Bonität F und Smava Kapitaldienstfähigkeit Stufe 3

- Kredit für einen Autokauf mit einem Volumen von 6.000 € und einem Zinssatz von 8,5 % bei einer Laufzeit von 36 Monaten.
- Nach erfolgreicher Finanzierung durch die Crowd konnte trotz wiederholter Mahnungen kein Zahlungseingang vom Kreditnehmer festgestellt werden.
- Aus diesem Grund wurde die Restforderung des Kreditnehmers an das Inkassounternehmen Intrum Justitia verkauft.
- Der Kredit ist somit ausgefallen.



Negativbeispiel von der Crowdlending-Plattform auxmoney

- „Weiß nicht weiter bin am ende bitte hilft mir ist dringend!“
- „Habe etliche schulden Handy rechnung, fahrschule, internat, vielleicht ein auto könnt ihr mir bitte so schnell es geht helfen bezahle auf alle fälle wieder zurück in Raten danke bitte hilft mir damit ich ruhe von dem ganzen stress und Ärger habe danke!“
- Kreditsumme: 1.500 €
- Zinssatz: 14,50 %
- Ratenhöhe: 46 €
- Kategorie/Zweck: Urlaub
- Laufzeit: 42 Monate

Negative Einflussfaktoren auf die Finanzierungswahrscheinlichkeit im P2P-Lending

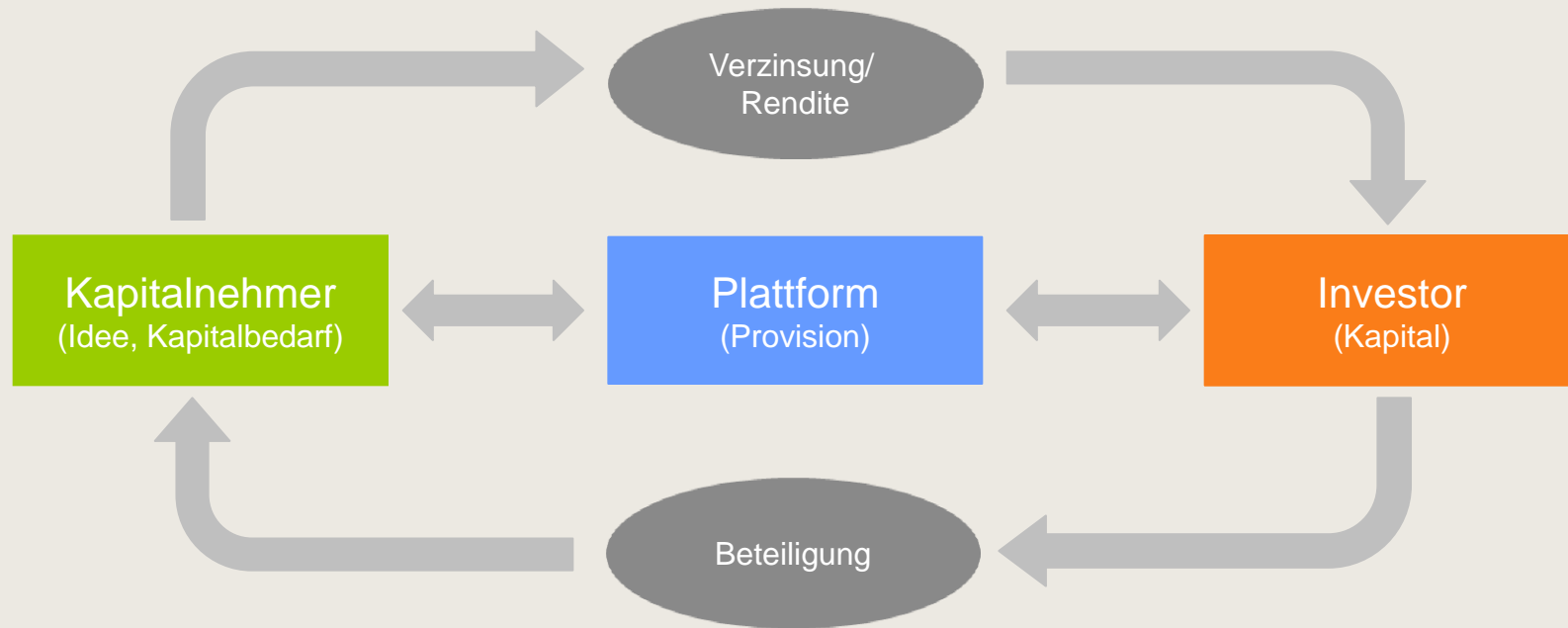
- Schlechtes Rating des Kreditnehmers durch die Plattform.
- Unklare oder wenig konkrete Beschreibung des Projektes bzw. des genauen Zwecks des Kredites.
- Lange Laufzeiten mit niedrigen Raten bei sehr hohem Zinssatz.
- Stichwörter im Beschreibungstext, die auf soziale oder persönliche Zwecke eines Kredites hindeuten.
- Orthografische Mängel und das Fehlen von wichtigen freiwilligen Angaben.
- Hinweis auf bereits existierende Schulden.

- Im Hinblick auf die Veröffentlichung von tatsächlichen Ausfallraten von P2P-Krediten verhalten sich die Plattformbetreiber sehr zurückhaltend. In Diskussionsforen und Blogs finden sich viele Einträge und Berichte von zum Teil sehr frustrierten Anlegern, die sich über Zahlungsverzug, Ausfälle und mangelnde Transparenz beschweren.



Crowdfunding – für Investoren und Kapitalnehmer





1. Das Start-up hat eine Geschäftsidee und präsentiert diese auf der Plattform.
2. Die Plattform verbindet Start-ups und potenzielle Investoren und promotet die Projekte.
3. Der Investor sucht sich auf der Plattform ein Projekt aus und gibt ein verbindliches Gebot ab.
4. Wenn das Projekt finanziert ist, koordiniert die Plattform die Abwicklung, d.h. den Austausch von Kapital und Gegenleistung über die Laufzeit.
5. Kommt ein Projekt nicht zustande, werden die zugesagten Mittel der Investoren freigegeben.

Kapitalnehmer

- Bewerbung mit Geschäftskonzept bei der Online-Plattform.
- Persönliches Vorstellen bei den Plattformbetreibern mit Businessplan.
- Schließen des Funding-Vertrags mit der Plattform.
- Erstellen eines Profils auf der Plattform, um das Unternehmen den potenziellen Investoren vorzustellen (Video).
- Nach Erreichen des Fundinglimits Verwirklichung des Start-ups.

Plattform

- Bieten einen Online-Markt auf dem Kapitalnehmer und Investoren zusammentreffen.
- Evaluieren, ob das Geschäftskonzept eines Kapitalnehmers geeignet ist.
- Bieten Hilfestellung beim Erstellen des Businessplans und informieren Investoren über Investmentmöglichkeiten.
- Laden zu Gesprächen mit den Kapitalnehmern ein.

Investor

- Suchen nach einem für sie interessanten Start-up auf der Online-Plattform.
- Auswahl des Start-ups, in welches sie investieren möchten.
- Start des Investment-Prozesses wenn das Start-up erfolgreich finanziert wurde.
- Begleitung und Beobachtung des Start-ups.
- Hoffen, dass sich das Start-up wirtschaftlich positiv entwickelt, um von Gewinnbeteiligungen profitieren zu können.

Beispiel: 

	Kapitalnehmer	Plattform	Investor
Motive	<ul style="list-style-type: none"> • Schnell Aufmerksamkeit generieren. • Startkapital ist schnell verfügbar. • Enger Austausch mit Investoren. • Umgehen eines Bankkredites. • Individuellere Konditionen • Mehr Unabhängigkeit im Vergleich zu professionellen Kapitalgebern. • Flexible Tilgung durch erfolgsabhängige Komponenten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmen (Start-up) unterstützen und eine alternative Anlagemöglichkeit für Investoren bieten. • Das Unternehmen hinter der Plattform vorantreiben. 	<ul style="list-style-type: none"> • Entscheidungsmacht über das Unternehmen/Start-up. • Sicherheit der Investition (i.d.R. Alles-Oder-Nichts-Prinzip) • Identifizierung mit Unternehmen. • Keine Verwaltungsgebühr • Mittel- bis langfristige Partizipation am wirtschaftlichen Erfolg ohne bzw. mit geringer Verzinsung. • Unternehmensbeteiligung und Unterstützung zukunftsweisender Ideen oder Technologien.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Vollständige Finanzierung des Start-ups. • Viele Investoren mit einer erfolgreichen Kampagne erreichen und ihr Vertrauen gewinnen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Werbung generieren • Umsätze steigern • Gewinn erzielen • Marktdurchsetzung • Image-Profil steigern 	<ul style="list-style-type: none"> • Beteiligung am Unternehmen bzw. Start-up. • Keine unternehmerische Haftung. • Gewinn, Rendite oder stille Beteiligung bei erfolgreicher Entwicklung und Wachstum des Unternehmens.

Kapitalnehmer

Investor

Chancen

- Kapitalbereitstellung in der Frühphase der Gründung bei hohem Gestaltungsspielraum der Mittelverwendung.
- Finanzierung steht innerhalb weniger Wochen zur Verfügung.
- Durch „Alles-oder-nichts-Prinzip“ findet Markttest statt.
- Unterstützer sind eine gute Basis als Erstkundschaft.
- Unterstützer machen bei entsprechender Begeisterung Geschäftsidee und Unternehmen weiter bekannt.
- Die Bildung von Netzwerkkontakten wird vereinfacht.

- Möglichkeit innovative Geschäftsideen gezielt finanziell zu unterstützen
- Neue Anlagemöglichkeiten mit hohen Risiken, aber auch hohen Renditechancen.
- Erste Prüfung „Alles-oder-nichts-Prinzip“ – wenn sich eine gewisse Investitionsschwelle nicht einfindet, findet das Investment mangels Unterstützer nicht statt.
- Durch engen Kontakt zum Kapitalnehmer besteht eventuell die Möglichkeit, Einfluss auf die Gestaltung und Weiterentwicklung des Produktes zu nehmen.

Risiken

- Hoher Betreuungsaufwand zu den meist sensiblen Investoren vor und während der Finanzierungsphase.
- Scheitern kann zu Reputationsverlust führen.
- Imageverschlechterung durch unerwünschte Investoren mit zweifelhaftem Ruf.
- Veröffentlichung von vertraulichen Informationen machen die Geschäftsidee für andere kopierbar.
- Investoren sind können säumig werden oder von ihrem 14-tägigen Widerrufsrecht gebrauch machen.

- Gefahr des Totalverlusts der Investition.
- Als stiller Teilnehmer keine Mitspracherechte an Unternehmensentscheidungen.
- Geschäftsführer können Crowdfunding-Plattformen für betrügerische Absichten missbrauchen.
- Für Kleinanleger ist die Investition in eine neue Geschäftsidee riskant, weil eine mangelnde Branchenkenntnis und ein generelles Informationsdefizit vorliegen kann.
- Crowdfunding befindet sich im grauen Kapitalmarkt.



- Seedmatch vermittelt partiarische Nachrangdarlehen, die direkt von den Investoren an die Start-ups ausgereicht werden.
- Die Investoren profitieren dabei zum einen über eine Gewinnbeteiligung und zum anderen über die hoffentlich positive Entwicklung des Unternehmenswerts.
- Wird das Darlehen nach Ablauf der Mindestvertragslaufzeit aufgelöst oder wird das Startup verkauft, so erhält der Investor seinen entsprechenden Anteil am Wert des Start-ups.
- Die Consorsbank bietet Crowdinvesting an und hat Seedmatch als Kooperationspartner.






- Die Crowdinvesting-Plattform Companisto funktioniert im Prinzip wie Seedmatch.
- Auch hier werden partiarische Nachrangdarlehen vermittelt, die den Investor am Gewinn und wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beteiligen.
- Im Vergleich zu anderen Plattformen wird jedoch keine Mindestbeteiligung vorausgesetzt.
- Ohne eine Mindestinvestitionssumme wird einer breiten Masse die Beteiligung ermöglicht. Das zahlt sich auch für die Start-ups unmittelbar aus.



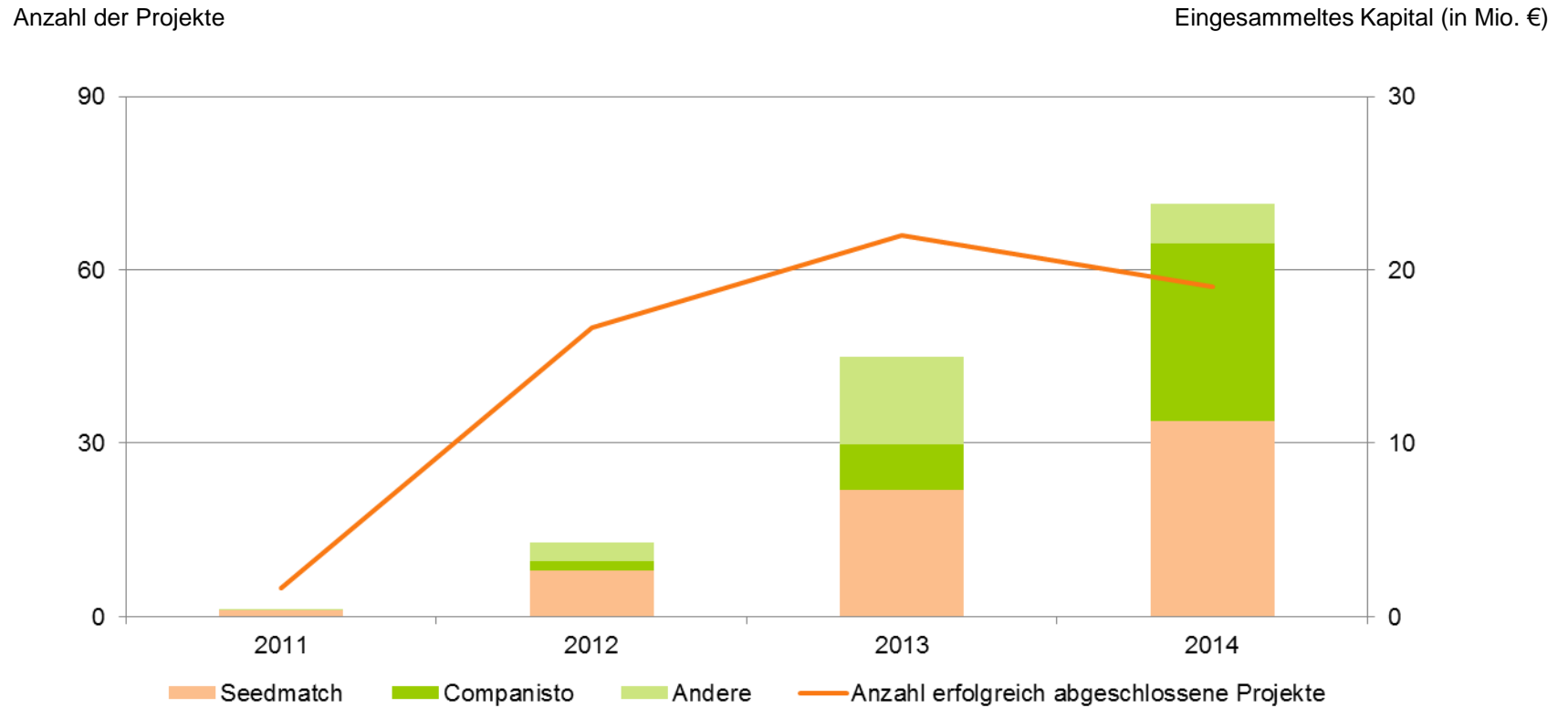
- Innovestment vermittelt atypische stille Beteiligungen über einen Auktionsmechanismus an interessierte Investoren.
- Innovestment bezieht dabei nur eine vermittelnde Position.
- Der Vertragsschluss findet direkt zwischen Start-up und Investor statt.
- Der Investor zieht seinen Vorteil aus einer prozentualen Beteiligung am Gewinn und am späteren Verkaufserlös des Unternehmens.
- Für Unternehmensverluste haftet er nur in Höhe seiner Einlage.

Online-Plattform			
Gründungsjahr- und Ort	2011, Dresden (GmbH)	2011, Berlin (GmbH)	2011, Köln und Berlin (GmbH)
Investiertes Kapital	ca. 21,8 Mio. €	ca. 15 Mio. €	ca. 2,4 Mio. €
Erfolgreiche Projekte	75	37	28
Registrierte Nutzer	35.841	ca. 25.000	2.260
Mindestanlage	250 €	5 €	1.000 €
Verwendungszweck	Kapital für Unternehmensgründung	Kapital für Unternehmensgründung	Kapital für Unternehmensgründung
Min. / Max. Betrag Investitionssumme	50.000 €-bei erster Finanzierungsrunde 250.000 €, danach bis 1 Mio.€	25.000 €-100.000 €	100.000 € (höhere Grenze in Vorbereitung)
Zielgruppe	Investoren, Start-ups	Investoren, Start-ups	Investoren, Start-ups

Online-Plattform			
Plattformgebühren für das Unternehmen	erfolgsabhängig, je nach Betrag 5-10 %	10 % (beinhaltet auch Kosten für Zahlungsabwicklung)	erfolgsabhängig 8 %
Beteiligungsform	Partiarisches Nachrangdarlehen direkt	Patriarisches Nachrangdarlehen direkt	still, direkt
Fundingzeit, in der die Investitionssumme erreicht werden muss	60 Tage + opt. weitere 60 Tage	2 Monate + opt. 2 Monate	4-6 Wochen – legt Unternehmen fest
Kündigungsmöglichkeit der Initiatoren	in der Regel zwei Jahre nach den Investoren	8 Jahre, außer bei Verkauf (Exit)	7 Jahre
Kommunikationsmöglichkeit nach der Fundingphase	geschlossener Investor-Relations-Bereich	Pinnwand und Kommentarfunktion sowie Möglichkeit Investoren zu kontaktieren	geschlossener Investor-Relations-Bereich
Verlustbegrenzung	auf die Einlage, keine Nachschusspflicht	auf die Einlage, keine Nachschusspflicht	auf die Einlage, keine Nachschusspflicht
Rückzahlungsbetrag	Bonuszins auf vertraglich festgelegte Bewertungs-Multiples für EBIT des letzten Jahres	anteiliger Unternehmenswert nach IDWS1	Einlage oder anteiliger Unternehmenswert nach IDWS1

Online-Plattform			
Auszahlungszeitpunkt	4 Vierteljahresraten, Streckung mit Verzinsung bei Liquiditätsengpass möglich	6 Vierteljahresraten	sofort, Streckung bis 1 Jahr möglich (mit Verzinsung), falls Liquiditätsengpass vorhanden
Regelung bei späterer Übernahme	Sofortige Exitbeteiligung der Investoren	Sofort, 3/4 der Investoren müssen zustimmen, anteilige Auszahlung des Kaufpreises	Verwässerung bei Kapitalerhöhung >10 %; anteilige Beteiligung am Verkaufserlös
Kündigungsmöglichkeit der Investoren	5-7 Jahre	8 Jahre, außer bei Verkauf, sonst mit Zustimmung von Companisto auch früher	3 Jahre
Kündigungsfrist	6 Monate zum Geschäftsjahresende	3 Monate	3 Monate zum Vertragsende oder zum Geschäftsjahresende

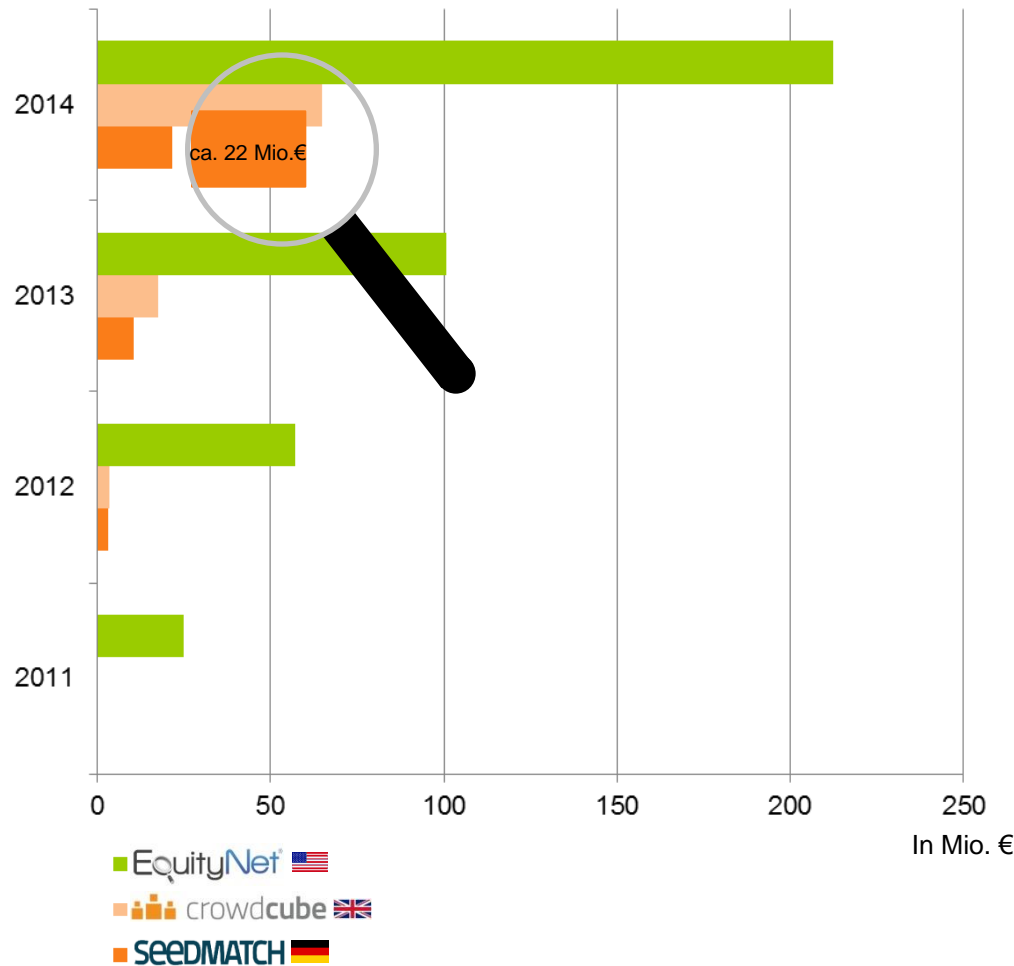
Eingesammeltes Kapital und Anzahl erfolgreiche Projekte in Deutschland (2011 – 2014)



- Seedmatch ist mit einem vermitteltem Kapital von insgesamt fast 22 Mio. € vor Companisto in Deutschland Marktführer.
- Der Anteil der anderen Plattform stieg im Jahr 2013 stark an, da die Plattform Bergfürst (Mittlerweile mit Banklizenz) mit einem Projekt (Urbanara AG) insgesamt 3 Mio. € Kapital einsammelte.
- Die Anzahl der Projekte war in 2014 im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig.

EquityNet (US) vs. Crowdcube (UK) vs. Seedmatch (Ger)

Insgesamt eingesammeltes Kapital (kumuliert)



- EquityNet aus den USA ist eine der ersten und nach eigenen Angaben gleichzeitig eine der weltweit führenden Plattformen im Bereich Crowdfunding. Seit Gründung in 2005 wurden über EquityNet über 212 Mio. €* Kapital vermittelt.
- In Europa steht die britische Plattform Crowdcube mit fast 65 Mio. €** vermitteltem Kapital per Ende 2014 an der Spitze des Marktes.
- Die Crowdfunding-Plattform Seedmatch sammelte seit Gründung (2011) bis Ende 2014 fast 22 Mio. € ein und ist damit die erfolgreichste Plattform in Deutschland.
- Crowdfunding war lange Zeit in den USA auf Grund der Gesetzeslage nur eingeschränkt möglich. Finanzierungspotenziale für Start-ups wurden dadurch nicht ausgeschöpft. Ein Ziel des us-amerikanischen Gesetzes „JOBS-Act“ von 2012 war es deshalb us-amerikanischen Start-Ups durch eine erleichterte Nutzung von Crowdfunding besser zu fördern.

Kapitalnehmer

Unternehmer

- Gezahlte Darlehenszinsen sind grds. in voller Höhe Betriebsausgabe. Ggf. erfolgt eine gewerbsteuerliche Hinzurechnung.
- Kapitalertragsteuer ist einzubehalten und an das Finanzamt abzuführen (§ 43 Abs. 1 Nr. 3 i.V.m. § 44 Abs. 1 S. 1 EStG).
- Von der AG vorgenommene Gewinnausschüttungen stellen keine Betriebsausgaben dar, sondern Gewinnverwendungen. Die AG bzw. das depotführende Kreditinstitut ist grundsätzlich zum Einbehalt der Kapitalertragsteuer verpflichtet (§ 43 Abs. 1 Nr. 1 und Nr. 1a EStG).
- Der Gewinnanteil des atypisch Beteiligten ist keine Betriebsausgabe, sondern Gewinnverteilung. Einbehalt von Kapitalertragsteuer ist nicht vorzunehmen.

Plattform

- Einbehaltene Provisionen sind i.d.R. umsatz-, gewerbe- und körperschaftsteuerpflichtig.

Investor

Partiarische Nachrangdarlehen und typisch stille Beteiligungen

- Laufende Einkünfte (Privatinvestoren) sind Einkünften aus Kapitalvermögen und unterliegen der Abgeltungsteuer. Alternativ Wahlrecht zur Günstigerprüfung (Versteuerung i.H. des persönlichen Steuersatz).
- Verluste aus Kapitalvermögen dürfen nicht mit anderen Einkünften aus anderen Einkunftsquellen ausgeglichen werden.

Aktienanlage

- Dividenden (Privatvermögen) unterliegen der Abgeltungsteuer.
- Bei Beteiligung < 1 % am Kapital der Gesellschaft unterliegt der Veräußerungsgewinn der Abgeltungsteuer.
- Bei Beteiligung (Betriebsvermögen) > 1 % am Kapital der Gesellschaft werden 40 % der Kapitalerträge freigestellt (Teileinkünfteverfahren). Alles weitere ist mit dem persönlichen Einkommenssteuersatz zu versteuern. Die Beschränkung von Werbungskosten auf den sog. Sparer-Pauschbetrag findet keine Anwendung.

Atypisch stille Beteiligung

- Einkünfte einer Privatperson gelten als gewerbliche Einkünfte und unterliegen der Einkommensteuer (individueller Steuersatz) und der Gewerbesteuer (Freibetrag von 24.500 €, zum Teil auf ESt anrechenbar, § 15 EStG).
- Ggf. Einschränkungen bei der steuerlichen Verlustverrechnung bei der steuerlichen Mitunternehmerschaft.

	Kapitalnehmer	Plattform	Investor
Deutschland	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prospektpflicht für öffentliche Angebote ab 100.000 € nach dem Wertpapierprospektgesetz (WpPG) oder dem Vermögensanlagengesetz (VermAnlG). ▪ Kleinanlegerschutzgesetz mit Privilegierung von Crowdfunding ab Sommer 2015*: <ul style="list-style-type: none"> – Keine Prospektpflicht für partiarische Darlehen oder Nachrangdarlehen bei einem Volumen bis zu 2.500.000 € – Pflicht zur Erstellung eines Vermögensanlagen-Informationsblatts (VIB) – 14-tägiges Widerrufsrecht, Verjährungsfrist 3 Jahre, Kündigungsfrist von 6 Monaten für Vermögensanlagen. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wird Anlagevermittlung, Abschlussvermittlung oder Platzierungsgeschäft betrieben, kann nach Kreditwesengesetz (§ 32 Abs. I KWG) eine Erlaubnispflicht bestehen. ▪ Ggf. Erlaubnis nach § 34c der Gewerbeordnung erforderlich. ▪ Wird Finanztransfergeschäft erbracht, besteht eine Erlaubnispflicht nach dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz. ▪ Ggf. Pflichten des Wertpapierhandelsgesetz (WpHG). ▪ Ggf. Geldwäschegesetz (GwG) einschlägig. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es ist davon auszugehen, dass keine Erlaubnispflicht nach Kreditwesengesetz (KWG) besteht.
EU	<p><u>Potentielle EU-Rechtsvorschriften</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Schutz der Rechte des geistigen Eigentums (EU-Patentsystem) ▪ Richtlinie über irreführende und vergleichende Werbung ▪ Richtlinie zu unlauteren Geschäftspraktiken ▪ Richtlinie über Prospekte 	<p><u>Potentielle EU-Rechtsvorschriften</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bekämpfung der Geldwäsche ▪ Richtlinie über den elektronischen Geschäftsverkehr ▪ Richtlinie über Zahlungsdienste ▪ Richtlinie über missbräuchliche Vertragsklauseln ▪ Richtlinie über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen ▪ Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente 	<p><u>Potentielle EU-Rechtsvorschriften</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ keine

Deutschland

1

- Generell besteht für die Plattformen eine Erlaubnispflicht für das Betreiben von Bankgeschäften nach § 32 Absatz 1 Kreditwesengesetz (KWG), wenn Finanzinstrumente (Wertpapiere oder Vermögensanlagen nach § 1 Absatz 2 VermAnlG) gehandelt werden. Hierbei kann die erlaubnispflichtige Anlage- oder Abschlussvermittlung oder das erlaubnispflichtige Platzierungsgeschäft vorliegen.
- Die reine Anlage- oder Abschlussvermittlung ohne dabei Eigentum oder Besitz an den Geldern zu erlangen fällt nicht unter die Erlaubnispflicht. Das gleiche gilt für das Platzierungsgeschäft, wenn es ausschließlich für Anbieter oder Emittenten erbracht wird. Voraussetzung hierfür ist, dass nur Vermögensanlagen z.B. stille Beteiligungen oder Genussrechte gehandelt werden.
- Die Erlaubnispflicht für das Betreiben von Zahlungsdiensten nach § 8 Absatz 1 Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG) durch die BaFin liegt nicht vor, wenn die Plattform keine Kundengelder entgegennimmt oder weiterleitet.
- Aufgrund der unterschiedlichen Ausgestaltung von Crowdfunding-Plattformen kann die BaFin nur nach Prüfung der jeweiligen Vertragsvereinbarungen entscheiden, ob Erlaubnispflichten bestehen.
- Die meisten Plattformen sind erlaubnisfrei ausgestaltet und müssen nur wenige gesetzliche Vorschriften erfüllen, weshalb die BaFin sie als Angebote des Grauen Kapitalmarkts einstuft.

EU

2

- Grundsätzlich bestehen verschiedene EU-Rechtsvorschriften, die auf Crowdfunding angewendet werden können, aber es gibt aktuell keine spezifische EU-einheitliche Regulierungen. Verschiedene Mitgliedstaaten haben Leitfäden erarbeitet oder Regulierungsmaßnahmen ergriffen.
- Die EU-Kommission will den Markt weiter beobachten und ggf. regulierend eingreifen, um eine Fragmentierung zu verhindern und um Rechtssicherheit zu schaffen.
- Plattformbetreiber wünschen eine Harmonisierung auf EU-Ebene, da unterschiedliche Vorschriften auf nationaler Ebene eine EU-weite Tätigkeit erschweren.
- Einige unterschiedliche Rahmenbedingungen in den einzelnen Mitgliedstaaten werden aktuell auf EU-Ebene angegangen.
 - i. Es bestehen verschiedene einzelstaatliche Regelungen für die Bekämpfung der Geldwäsche, z.B. unterschiedliche Transaktionsschwellenwerte für die Prüfung von Zahlungsströmen.
 - ii. Das fragmentierte Patentsystem in der EU treibt die Kosten für den Schutz der Rechte des geistigen Eigentums in die Höhe.
- Den größten Handlungsbedarf bzgl. Harmonisierung auf EU-Ebene sieht die EU-Kommission bei den Themen „Obergrenzen für Einzelinvestitionen“, „Ausübung der Stimmrechte der Anteilseigner“, „Schwellenwerte für Prospektspflichten“, „Eignungsprüfung für die Anlage“, „Transparenzvorschriften“, „Schutz von Kundengeldern“ sowie die „Anlageberatung“.
- Die EU-Vorschriften über staatliche Beihilfen und die EU-Wettbewerbsvorschriften müssen beachtet werden.

Protonet

1

- Protonet wurde 2010 in Hamburg gegründet.
- Im November 2012 startete das junge Unternehmen die erste Finanzierungsphase und sammelte in 48 Stunden 200.000 € auf der Plattform Seedmatch.
- Nach einer zweiten Finanzierungsrunde, in welcher 4 Business-Angels 400.000 € investierten, folgte eine weitere Funding-Kampagne über Seedmatch, wobei innerhalb von 5 Tagen und 13 Stunden 3 Mio. € gesammelt wurden.
- Protonet bietet Server und Betriebssysteme für kleine Unternehmen und Selbstständige an.
- Im Jahr 2013 machte Protonet einen Umsatz von mehr als 0,5 Mio. €.



Weissenhaus

2

- Weissenhaus ist ein 5-Sterne-Plus Resort mit 60 Zimmern (40 Gebäude), 5 Restaurantbereichen, Luxus-Spa, Schloss und 3 km Ostseestrand.
- Die Zimmerpreise liegen zwischen 250 € und 1250 €.
- Investoren erhalten 4 % Festfinanzierung und eine Umsatzbeteiligung.
- Der Eigentümer von Weissenhaus hat schon im Vorfeld über 65 Mio. € aus eigenen Mitteln investiert.
- Das Resort wurde mit Start der Crowdfunding-Kampagne eröffnet und soll dabei helfen, weitere Baumaßnahmen zu finanzieren.
- Bisher haben sich ca. 1.500 Investoren auf der Crowdfunding Plattform Companisto zusammengetan und bereits 6,5 Mio. € investiert (Stand: 31/01/15).



TamponsForYou

1

- TAMPONS FOR YOU, im Herbst 2012 bei Seedmatch finanziert, wollte Tampons als Lifestyle-Werbeträger etablieren und bot Frauen werbegesponserte und somit kostenlose Tampons an, die monatlich nach Hause geliefert wurden.
- Im Zuge des Crowdinvestings investierten 174 Investoren insgesamt 100.000 € in das Start-up aus München.
- Beim Kampagnenstart prognostizierte das Start-up den Break-Even etwa nach einem Jahr. Trotz intensiver Bemühungen ist es dem Team aus München in den letzten Monaten nicht gelungen, genügend neue Kunden zu akquirieren und so den Fortbestand des Unternehmens zu sichern.
- Tampons For You stellt seinen Geschäftsbetrieb ein. Das Liquidationsverfahren für die Mylovs UG ist bereits eingeleitet.



foodieSquare

2

- Das Münchner Start-up foodieSquare sammelte im Oktober 2012 über Seedmatch in zwei Finanzierungsrunden von 664 Investoren über 530.000 € ein.
- foodieSquare liefert mit „Tastybox“ leckere Überraschungsboxen mit exklusiven Lebensmitteln, die es so nicht im Supermarkt um die Ecke zu kaufen gibt.
- Zu diesen Lebensmitteln zählen unter anderem spezielle Käse-, Fleisch- oder Schokoladesorten.
- Am 14. März 2014 haben die Gründer Insolvenz beantragt.
- Eine Anschlussfinanzierung ist gescheitert. Es war nicht mehr genügend Liquidität vorhanden, um alle bestehenden Verbindlichkeiten zu bedienen.



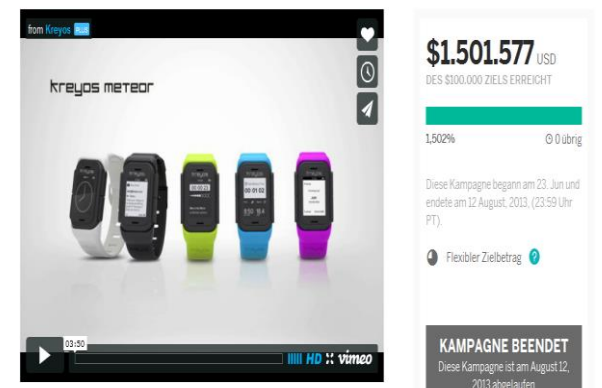
„Kobe Red“

- Das US-Crowdfundingportal Kickstarter deckte in letzter Minute einen Betrug auf, bei dem eine nicht minder kuriose Geschäftsidee im Mittelpunkt stand: getrocknetes Fleisch vom edlen Kobe-Rind. 120.000 \$ vertraute die Crowd dem Projekt „Kobe Red“ an.
- Die Initiatoren wollten angeblich japanisches Edel-Rindfleisch in Trockenfleisch-Snacks verwandeln. Doch die Adresse der Firma war gefälscht und die angeführten Testkunden gab es nicht. Die misstrauisch gewordene Crowdfunding-Plattform engagierte einen Privatdetektiv. So konnte das Projekt auf Eis gelegt werden, bevor Geld den Besitzer wechselte.
- Crowdfunding-Befürworter sehen in der Rindfleisch-Affäre einen Beleg dafür, dass das neue Finanzierungsmodell funktioniert - auch ohne Anlegerschutzgesetze.



„Kreyos“

- Auf der international bekannten Crowdfunding-Plattform indiegogo hat die Smartwatch-Firma Kreyos für eine intelligente Armbanduhr mit Sprachsteuerung 1,5 Mio. \$ eingesammelt.
- Heraus kam ein Produkt mit vielen Fehlern. Dann tauchten Bilder auf, die Co-Gründer Steven Tan neben einem Ferrari zeigten - und Investoren rechneten mit dem Schlimmsten. Tan versicherte, dass die Fotos aus einem alten Italien-Urlaub stammten. Die Crowdfunder beruhigte das nicht: "Ich werde nie wieder investieren", schreibt ein Nutzer. Ein anderer nahm es mit Humor: "Immerhin kann ich die Uhr als Türstopper verwenden."





Social Trading – für Trader



Social Trading

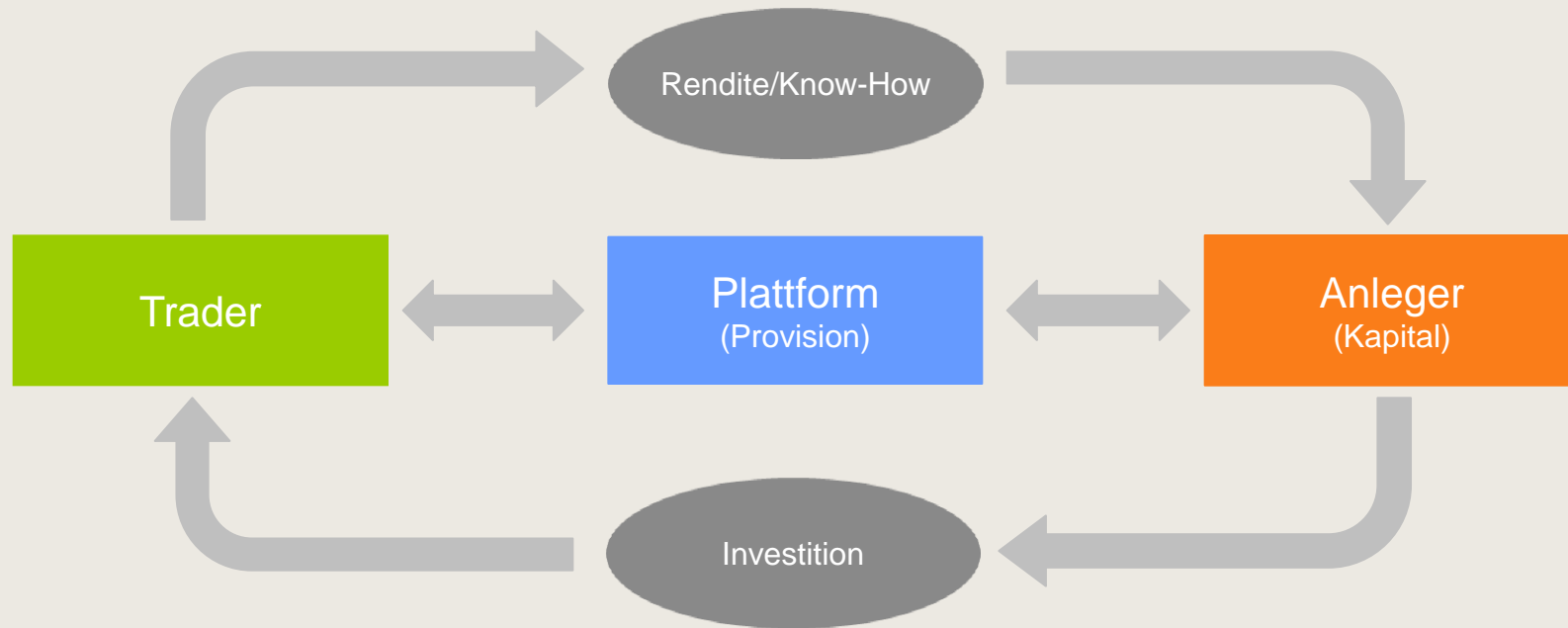
- **Social Trading** verknüpft Online Trading und Social Media.
- **Trader** präsentieren ihre Handelsstrategie, tauschen sich untereinander aus und werben um Follower.
- Jeder kann als Trader auftreten, sowohl Anfänger als auch professionelle Vermögensverwalter.
- **Follower** haben die Möglichkeit, sich unverbindlich ein Bild über verschiedene Handelsstrategien und deren Performance zu machen und diese als **Copy-Trader** sogar automatisiert im eigenen Depot nachzubilden.
- Trades sind sowohl mit Spielgeld als auch mit Echtgeld möglich.

Plattformen mit direktem Copy-Trading

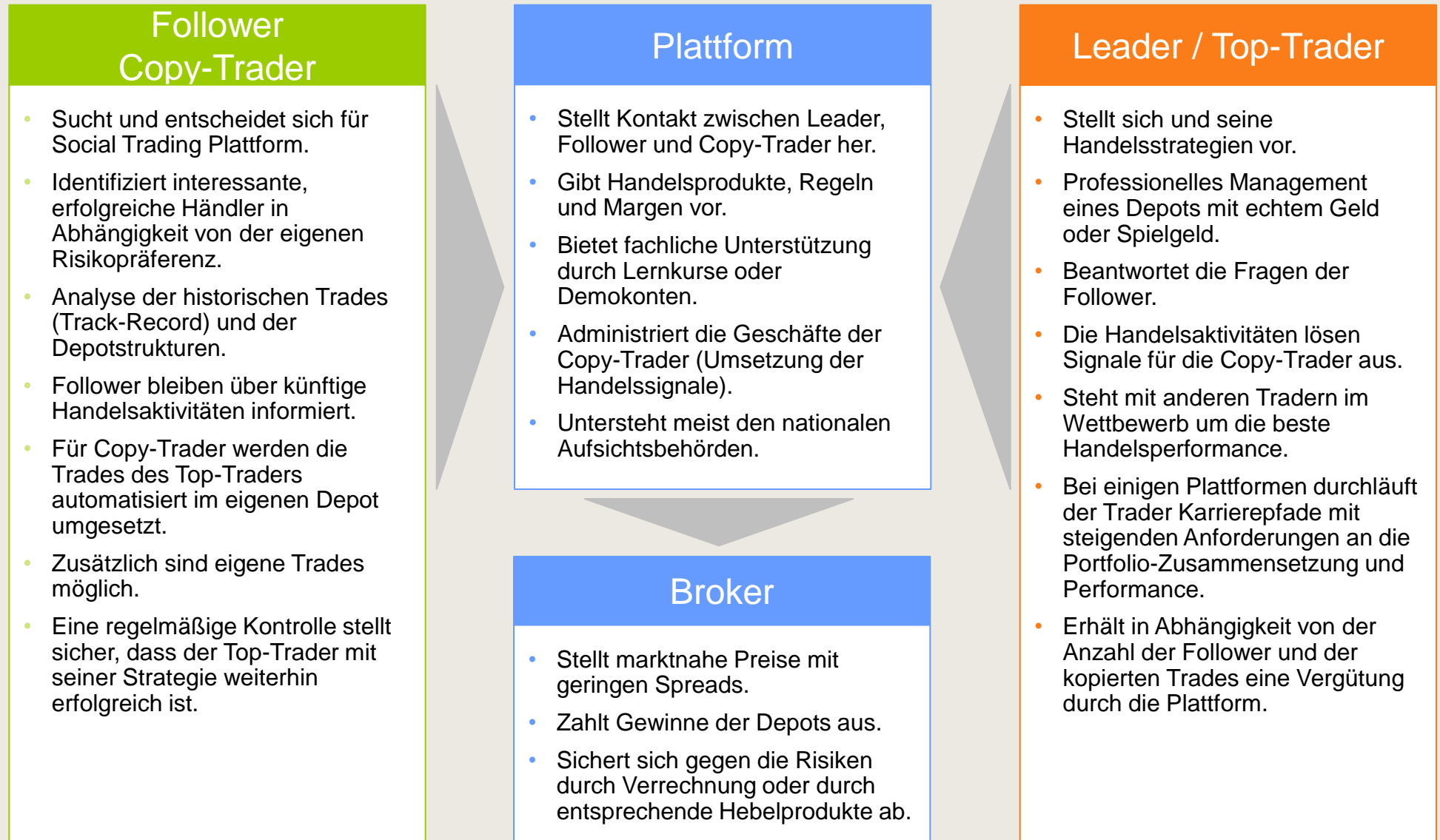
- Depots von Anlegern (Copy-Trader) und Top-Tradern befinden sich auf der gleichen Social Trading Plattform.
- Die Handelsgeschäfte eines ausgewählten Traders (Leader) werden Geschäft für Geschäft im eigenen Depot nachgebildet.
- Meist handelt es sich um CFD-Trading, das Depot des Anlegers ist kein klassisches Wertpapierdepot.
- Plattformen: ayondo, eToro, ZuluTrade

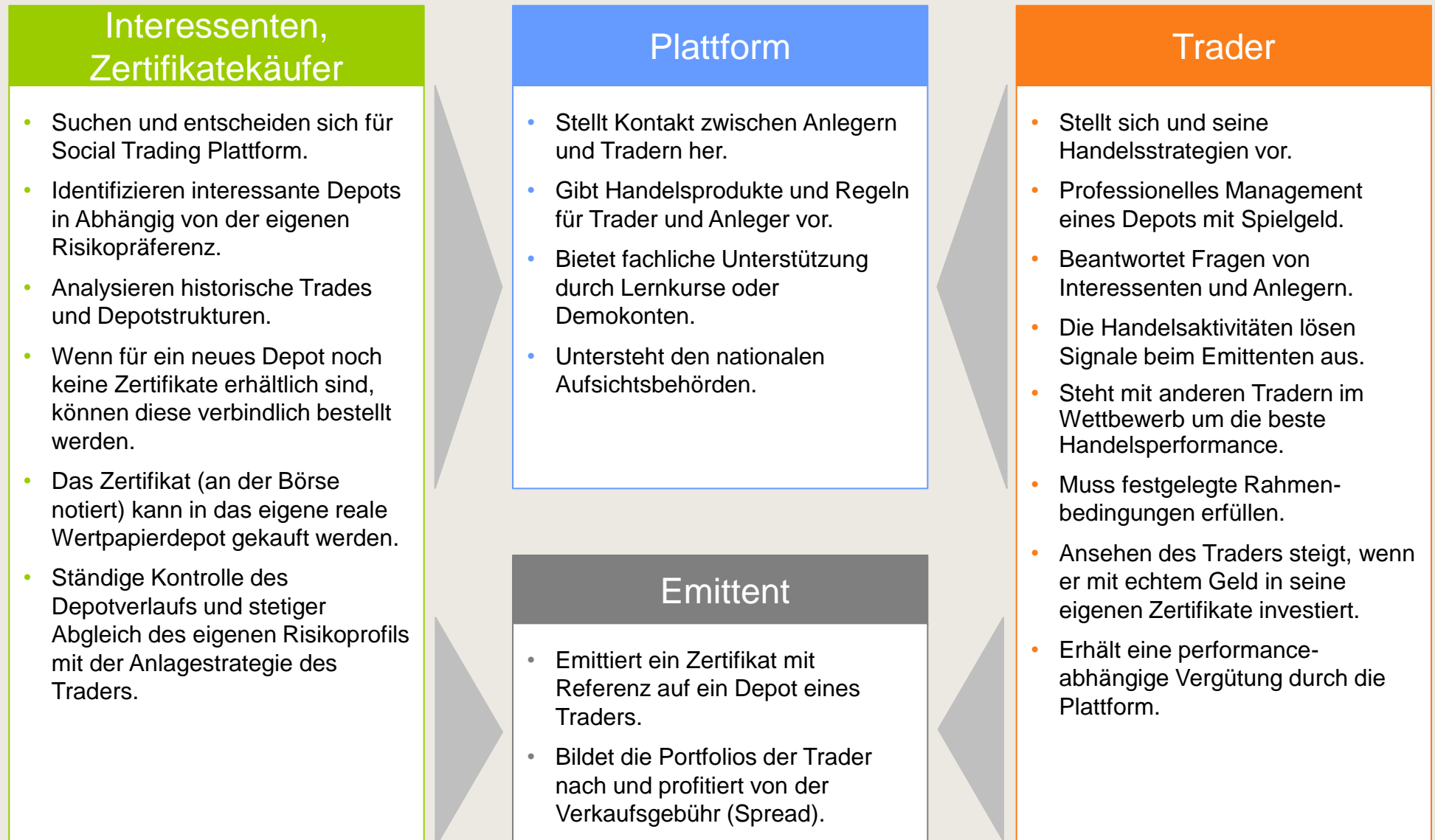
Plattformen mit indirektem Copy-Trading

- Beim indirektem Copy-Trading erfolgt die Nachbildung des Musterportfolios eines Top-Traders über einen Broker in Form eines Zertifikats.
- Das vom Broker als echtes Wertpapier ausgegebene Zertifikat ist über Börsen frei handelbar.
- Der Anleger profitiert vom Werteverlauf des Zertifikats ohne einzelne Trades nachzubilden.
- Plattform: wikifolio






1. Trader veröffentlichen ihr Know-how, ihre Handelsstrategie und ihre Trades über die Social Trading Plattform.
2. Anleger finden den Trader über die Plattformen und informieren sich über seine Handelsstrategie.
3. Anleger folgen dem Trader, investieren über die Plattform in seine Handelsstrategie und erhalten bei entsprechend positiver Performance eine Rendite für ihr Portfolio.
4. Die Plattform erhält für getätigte Trades als Vermittler zwischen Trader und Anleger eine entsprechende Provision.







	Follower, Copy-Trader, Zertifikatekäufer	Plattform	Leader / Top-Trader	Emittent
Motive	<ul style="list-style-type: none"> • Lernen von erfahrenen Tradern. • Bedürfnis, näher am Marktgeschehen zu sein. • Vertrauen in die kollektive Meinungsbildung höher als in das Vertrauen etablierter Fondsgesellschaften. • Kommunikation und Austausch über Strategien, Chancen, Risiken. • Follower möchten Vertrauen in ausgewählte Trader steigern. 	<ul style="list-style-type: none"> • Selbstverständnis: Social Trading als Brückenschlag zwischen Anlegern und Tradern. • Schaffung von Anlagetransparenz. • Wettbewerb mit anderen Plattformen um das bessere Geschäftsmodell und die höhere Attraktivität. 	<ul style="list-style-type: none"> • Höhere Renditen vorweisen zu können als institutionelle Fonds- und Vermögensmanager. • Austausch mit anderen Tradern über Strategien und Erfahrungen. • Haupt- oder nebenberufliche Verdienstmöglichkeit. • Stolz: „eigenes Zertifikat managen“. 	<ul style="list-style-type: none"> • Generierung von Umsatz. • Umsetzung eines innovativen Zertifikatmodells. • Erhöhung der eigenen Marktanteile.
Ziele	<ul style="list-style-type: none"> • Erzielung einer höheren Rendite als von Banken empfohlenen oder von Fondsgesellschaften verwalteten Finanzinstrumenten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Erzielung von Gewinnen über Gebührenmodelle. • Vergrößerung Marktanteile. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aufstieg im Ranking. • Zuwachs der Follower, Kopierer, Zertifikatekäufer. • Erhöhung der Erträge. 	<ul style="list-style-type: none"> • Umsatz- und Gewinnsteigerungen

	Follower	Copy-Trader	Zertifikatekäufer
Chancen	<ul style="list-style-type: none"> • Deutlich höhere Transparenz zu den Portfolien und aktuellen Trades als in der klassischen Banken- und Fondswelt. • Lernen von dem Kalkül professioneller Trader. • Kommunikation zu anderen Tradern und mehr Nähe zum Marktgeschehen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Geschickte Copy-Trader können durch Kombination von verschiedenen Top-Tradern mit ihren unterschiedlichen Handelsstrategien eine individuelle Ausprägung geben. • Trading zu günstigen Konditionen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kann Zertifikat einmalig wie ein Wertpapier in ein reales Depot kaufen und muss nicht permanent Trades nachverfolgen. • Profitiert von strengeren regulatorischen Anforderungen an Produkte und den Emittenten.
Risiken	<ul style="list-style-type: none"> • Verblendung durch anfänglichen Erfolg eines Traders. • Mögliche Aneignung ungeeigneter, riskanter Handelsstrategien. • Dargestellte Depotentwicklungen sind zum Teil nicht überprüfbar. • Intransparenz der Kosten. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ausfallrisiko des Plattformbetreibers/Brokers • Intransparenz der mit der Handelsstrategie verbundenen Risiken. • Leader hält sich nicht an seine eigene Strategie. • Zu wenig Kontrolle der getroffenen Entscheidungen. • Dargestellte Depotentwicklungen zum Teil nicht überprüfbar. • Betrugsrisiko durch Anreizsystem für die Top-Trader (Sichtbarkeit nur für hohe Performance, nicht für langfristige Depotentwicklung). 	<ul style="list-style-type: none"> • Emittentenrisiko • Kein gefiltertes Copy-Trading möglich. • Größere Distanz zum Portfoliotrader. • Höhere Gebühren als bei direktem Copy-Trading. • Dargestellte Depotentwicklungen sind zum Teil nicht überprüfbar.

Online-Plattform			
Gründungsjahr	2011	2009	2007
Rechtsform	AG	Ltd.	Ltd.
Standort	Wien	Frankfurt am Main	Limassol, Zypern
Regulierung	Plattform: keine Emittent: WpPG	Plattform: keine Anlage- und Abschlussverm.: KWG Broker: FCA (UK)	Plattform: FCA (UK) Broker: CySec (Zypern)
Registrierte Nutzer	7.600 Wikifolios	Stand 2013: über 60.000	Deutschland: 180.000 Weltweit: ca. 2,9 Mio.
Anzahl der Trader	Nicht transparent dargestellt, durch Börsenhandelbarkeit werden nicht alle Trader statistisch erfasst.	ca. 1.100	Weltweit: ca. 2,9 Mio. aus 140 Ländern
Anzahl der Trades	2.120.000	Nicht transparent dargestellt	129.030.000
Umsatz	über 312 Mio. € (nur „Echt-Geld“)	Nicht transparent dargestellt	Nicht transparent dargestellt

Online-Plattform			
Partnerbank	Bank Lang und Schwarz	-	-
Partnerbroker	Theoretisch jeder Broker möglich. Produkte gelistet bei der Börse Stuttgart. Sbroker ist Kooperationspartner.	Ayondo Markets (London)	-
Tradingkonto	Lang & Schwarz AG	Ayondo Markets	-
Plattform	eigene	eigene („Trade Hub“)	eigene („eToro OpenBook“)
Mindestanlage	100 €	100 €	50 € / 50 \$
Demo-Zugang möglich	Nein, aber Virtual-Money Trading ist möglich	ja	ja
Gehandelte Produkte	Aktien, Fonds, ETF und strukturierte Produkte	FX, CFD	FX, CFD, Rohstoffe, Indizes
Gebühren	Zertifikatsgebühr 0,95 % p.a. + Performancegebühr 5 bis 30 % + "marktnaher" Spread	Spread für Trader (1-3 Pips), Rollover Gebühren, Auszahlungsgebühren	Mind. 3 Pips Spread, Rollover Gebühren, Auszahlungsgeb.

Online-Plattform			
Anzahl kopierbarer Trader	ca. 2.150	ca. 1.100	ca. 5.000*
Kommunikationsform	<p>Leader / Follower – Prinzip: Jeder Wikifolio-Trader gibt selbst Informationen zur Strategie, den enthaltenen Wertpapieren sowie der Renditeerwartung an, auch Kommentare sind möglich.</p>	<p>Umfangreiche Kennzahlen werden zu jedem Trader ausgewiesen. "TrackRecord"</p>	<p>deutliche optische Ähnlichkeit zu Sozialen Netzwerken. - Live Diskussionsfeed</p>
Vergütung des Traders	<p>Erfolgsprämie: nach Staffelung 30-50 % der Performancegebühr</p>	<p>Abhängig vom Handelsvolumen der Follower pro Kauf/Verkauf</p>	<p>fixe Vergütung pro Copy-Trader, Spreadbeteiligung</p>
Risiko-/Anreizstruktur	<p>Trader gewinnt an Reputation, wenn er mit Echtgeld in die eigenen Strategie investiert</p>	<p>höhere Karrierestufen können nur durch risiko-averse Strategien erreicht werden</p>	<p>Trader investiert Echtgeld in die eigene Strategie, teilweise konfigurierbare Risikosperren</p>

Copy Trader / Follower

- Gewinne und Verluste mit virtuellem „Spielgeld“ unterliegen keiner Steuerpflicht.
- Seit 2009 fallen Gewinne aus CFDs unter die Abgeltungsteuer (zuvor private Veräußerungsgeschäfte und kein HEV). Sofern die Depotführung außerhalb Deutschlands liegt, muss der Anleger seine Gewinne in seiner persönlichen Steuererklärung angeben, da keine Abführung durch die Plattform nach Deutschland erfolgt.
- Verluste aus Kapitalvermögen dürfen nicht mit Einkünften aus anderen Einkunftsquellen ausgeglichen werden.
- Erträge aus Plattformen mit Copy-Trading sind in der Regel in der persönlichen Steuererklärung zu deklarieren, da keine Abführung der Steuer durch die Plattform erfolgt.

Plattform

- Einkünfte sind i.d.R. Umsatzsteuer-, Gewerbesteuer- und Körperschaftsteuerpflichtig.
- Bei einer im Ausland ansässigen Plattform besteht grundsätzlich eine Steuerpflicht im Ausland.
- Bei einer Plattform im Inland besteht grundsätzlich eine Steuerpflicht im Inland.

Top Trader

- Die Erfolgsprämie stellt grundsätzlich eine der Einkommensteuer unterliegende Einkunftsart dar.
- Neben einer Erfolgsprämie besteht eine Steuerpflicht für laufende Erträge und Gewinne aus CFDs, die durch den Top Trader selbst gekauft/verkauft bzw. gehalten werden.

Copy Trader / Follower

- Gewinne und Verluste mit virt. „Spielgeld“ unterliegen keiner Steuerpflicht.
- Zertifikate-Trading (Erträge und Gewinne) sind für Privatanleger steuerpflichtig und unterliegen seit 2009 (Kaufdatum), unabhängig von der Haltedauer, der Abgeltungsteuer. Die Steuerschuld ist damit pauschal abgegolten (ggf. Antrag auf Günstigerprüfung). Die depotführende Bank führt die Abgeltungsteuer (25 % zzgl. 5,5 %, Soli, ggf. zzgl. Kirchensteuer) an das Finanzamt ab.
- Verluste aus Kapitalvermögen dürfen nicht mit Einkünften aus anderen Einkunftsquellen ausgeglichen werden.
- Sofern die Zertifikate im Ausland verwahrt werden, sind Erträge und Gewinne/Verluste in der persönlichen Steuererklärung anzugeben. Besonderheit beim Handel über im Ausland ansässige Broker: Anleger müssen die Steuer selbst ständig ermitteln, dem Finanzamt in der Steuererklärung anzeigen und das Geld abführen.
- Gewinne mit Aktientrades innerhalb eines Wikifolios stehen voll zur Wiederanlage zur Verfügung (Veräußerungsgewinne in einem Privatanlegerdepot werden sofort besteuert).

Plattform

- Einkünfte sind i.d.R. Umsatzsteuer-, Gewerbesteuer- und Körperschafts-steuerpflichtig.
- Bei einer im Ausland ansässigen Plattform besteht grundsätzlich eine Steuerpflicht im Ausland.
- Bei einer Plattform im Inland besteht grundsätzlich eine Steuerpflicht im Inland.

Top Trader

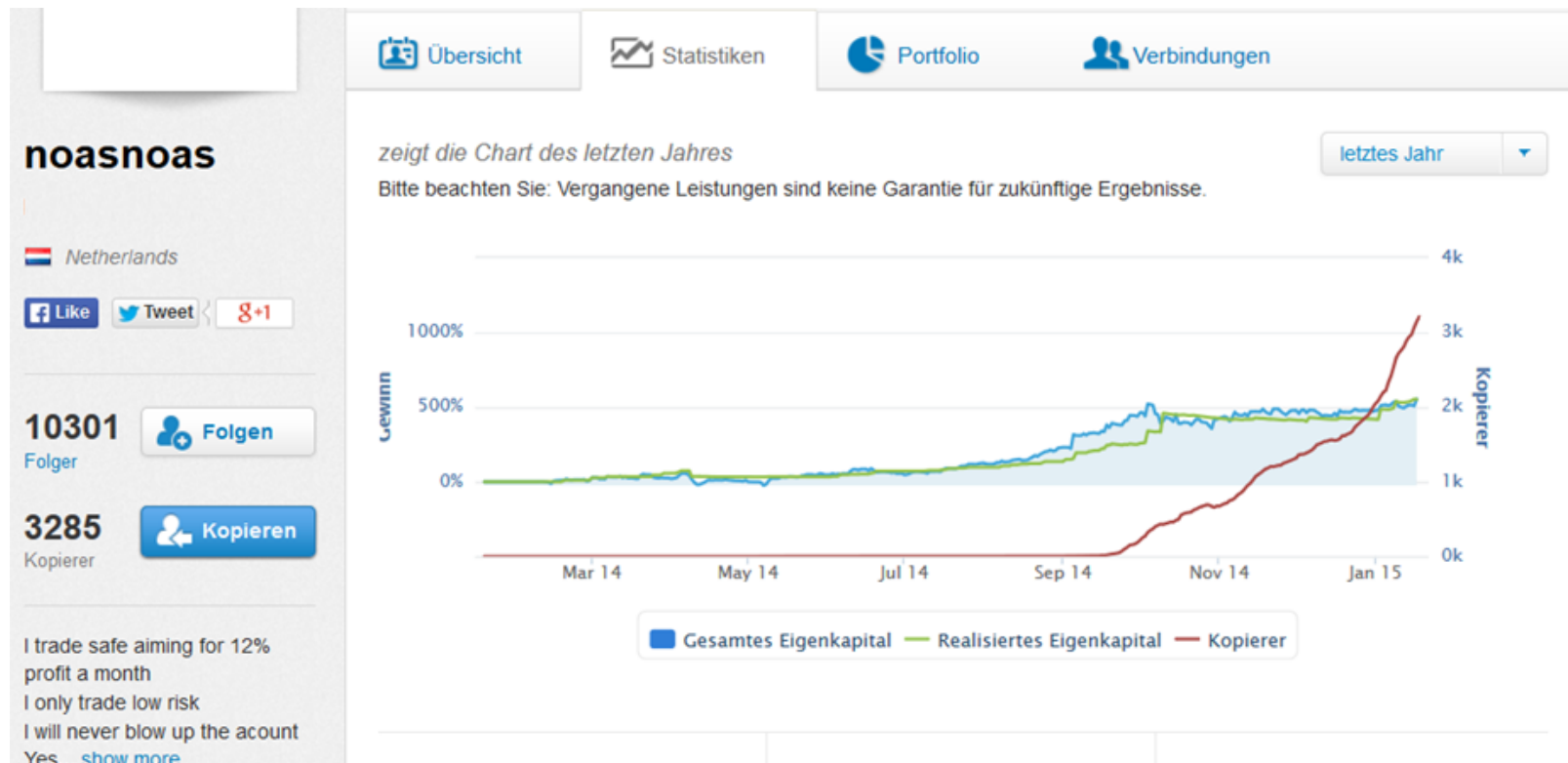
- Die Erfolgsprämie stellt grundsätzlich eine der Einkommensteuer unterliegende Einkunftsart dar.
- Neben einer Erfolgsprämie besteht eine Steuerpflicht für laufende Erträge und Gewinne aus CFDs, die durch den Top Trader selbst gekauft/verkauft bzw. gehalten werden.

			
Follower	nicht reguliert	nicht reguliert	nicht reguliert
Copy-Trader	Risikoeinstufung des Anlegers durch Bank oder Broker nach WpHG	nicht reguliert	nicht reguliert
Plattform	wikifolio Financial Technologies AG als Technologieträger nicht reguliert	ayondo GmbH als Technologieträger nicht reguliert; Anlage- und Abschlußvermittlung durch DonauCapital WP AG unterliegt KWG und EdW	eToro (UK) Limited ist durch die FCA reguliert und via MiFID auch durch die BaFin notifiziert
Emittent	Lang & Schwarz AG trägt Verantwortung für Basisprospekt des Zertifikats nach WpPG	-	-
Indexsponsor	Lang & Schwarz TradeCenter AG & Co. KG, beraten durch „Redakteur“ der wikifolios Financial Technologies AG sind in dieser Funktion nicht reguliert	-	-
Broker	-	ayondo Markets Limited (UK) ist durch die FCA reguliert und via MiFID auch durch die BaFin notifiziert	eToro (Europe) Limited mit Sitz auf Zypern ist durch die CySec reguliert und via MiFID auch durch die BaFin notifiziert
Top-Trader	nicht reguliert	nicht reguliert	nicht reguliert

BaFin = Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, CySec = Cyprus Securities and Exchange Commission, EdW = Entschädigungseinrichtung der Wertpapierhandelsunternehmen, FCA = Financial Conduct Authority (UK), KWG = Kreditwesengesetz, MiFID = Markets in Financial Instruments Directive, WpHG = Wertpapierhandelsgesetz, WpPG = Wertpapierprospektgesetz

Beispiel von der Plattform eToro

- Depot: FX-Handel
- Performance nach 10 Monaten = **+500 %**
- Drawdown*: sehr gering



Beispiel von der Plattform wikifolio

- Depot: Aktien & Optionsscheine
- Performance nach 11 Monaten = **-19,84 %**
(nach 6 Monaten = +40 %)
- Drawdown*: erheblich





Zusammenfassung und Vergleich



USA

- Die USA hat eine Bevölkerung von ca. 319 Mio. Menschen.
- Das BIP pro Kopf in den USA beträgt ca. 45.000 €.
- In den USA wurden **2014 pro Einwohner ca. 42 €** über Crowdfunding vermittelt.
- Dies entspricht ca. 0,093 % des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf.

Großbritannien

- Großbritannien hat eine Bevölkerung von ca. 64,5 Mio. Menschen.
- Das BIP pro Kopf in Großbritannien beträgt ca. 31.000 €.
- In Großbritannien wurden **pro Einwohner 2014 ca. 36 €** über Crowdfunding vermittelt.
- Dies entspricht 0,116 % des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf.

Deutschland

- Deutschland hat eine Bevölkerung von ca. 81 Mio. Menschen.
- Das BIP pro Kopf in Deutschland beträgt ca. 35.500 €.
- In Deutschland wurden **pro Einwohner 2014 ca. 1,70 €** über Crowdfunding vermittelt.
- Dies entspricht 0,005 % des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf.

- Gemessen am Volumen pro Einwohner ist weltweit die USA, in Europa Großbritannien der größte Markt für Crowdfunding. In Deutschland ist das vermittelte Kapital deutlich niedriger als in den USA und Großbritannien. Crowdfunding kann heute in Deutschland als ein Nischenmarkt angesehen werden.
- Davon ausgehend, dass die Zinsen in naher Zukunft niedrig bleiben, werden alternative Anlageformen - und damit auch Crowdfunding - für Privatkunden zunehmend attraktiver.
- Crowdfunding hat sich als neue Finanzierungsquelle für Start-ups etabliert. Crowdfunding ist für sicherheitsorientierte Kleinanleger in der Regel nicht geeignet.

Crowdsponsoring

Crowdlending

Crowdinvesting

Gemeinsamkeiten

- Kollektive Intelligenz bzw. die Meinung der Crowd ist wichtiges Kriterium für die Entscheidungen für ein Investment.
- Das Einstellen eines Projektes bzw. auch das Investieren ist schnell und einfach innerhalb von wenigen Minuten möglich.
- Es erfolgt eine Vermittlung zwischen Kapitalsuchenden und Kapitalgebern über einen Intermediär bzw. eine Crowdfunding Plattform.
- Projekte können direkt über die Plattform mehr oder weniger ohne Beteiligung einer Bank finanziert werden.

Unterschiede

- Die Motive beim Crowdsponsoring sind meist sozialer und kultureller Natur.
- Bei Crowdlending und Crowdinvesting steht klar die finanzielle Rendite im Fokus.
- Für Crowdlending und Crowdinvesting werden Partnerbanken für die Abwicklung von Zahlungsströmen benötigt.
- Beim Crowdlending und Crowdinvesting können Anleger ihr gesamtes Kapital verlieren.
- Bei Crowdlending und Crowdinvesting sind regulatorische Anforderungen zu beachten.

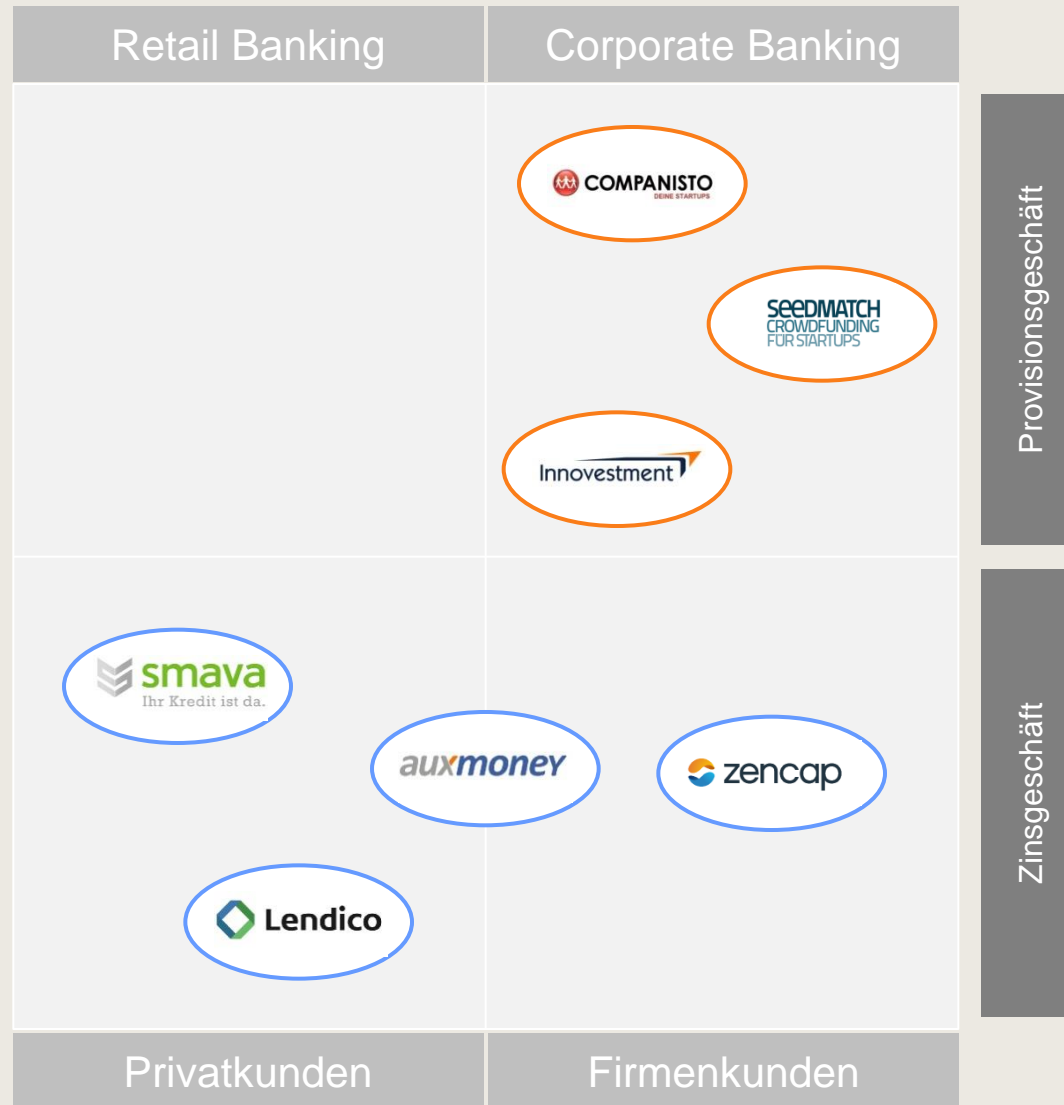
	Crowdsponsoring	Crowdlending	Crowdinvesting
Investitionsvolumen/ Anzahl erfolgreicher Projekte*	22,6 Mio € / 1.058 Projekte	86,5 Mio. € / 15.000 - 20.000 Projekte	29,8 Mio. € / 57 Projekte
Laufzeit	Individuell je nach Plattform	i.d.R. 6-84 Monate	i.d.R. 4- 8 Jahre
Ausfallrisiko für Anleger	Nichterhalt der nicht- monetären Gegenleistung	Totalausfall der Anlage	Totalausfall der Investition
Rendite für Anleger	keine	Je nach Bonitätsverfahren der Plattformen ca. 2 % – 15 %	Abhängig vom Unternehmenserfolg
Mindestbetrag (Anleger)	1 €	ab 250 €	ab 250 €
Projektvolumen	unbegrenzt	P2P: bis 75.000 € P2B: bis 250.000 €	unbegrenzt
Kosten	Je nach Plattform unterschiedlich	Kosten für Anleger und Kreditnehmer ca. 1-5%	Kosten für Kapitalnehmer ca. 10%
Prüfung	Plattform prüft das Projekt	Identitätsprüfung / teilweise Bonitätsprüfung	Plattform prüft das Start-up

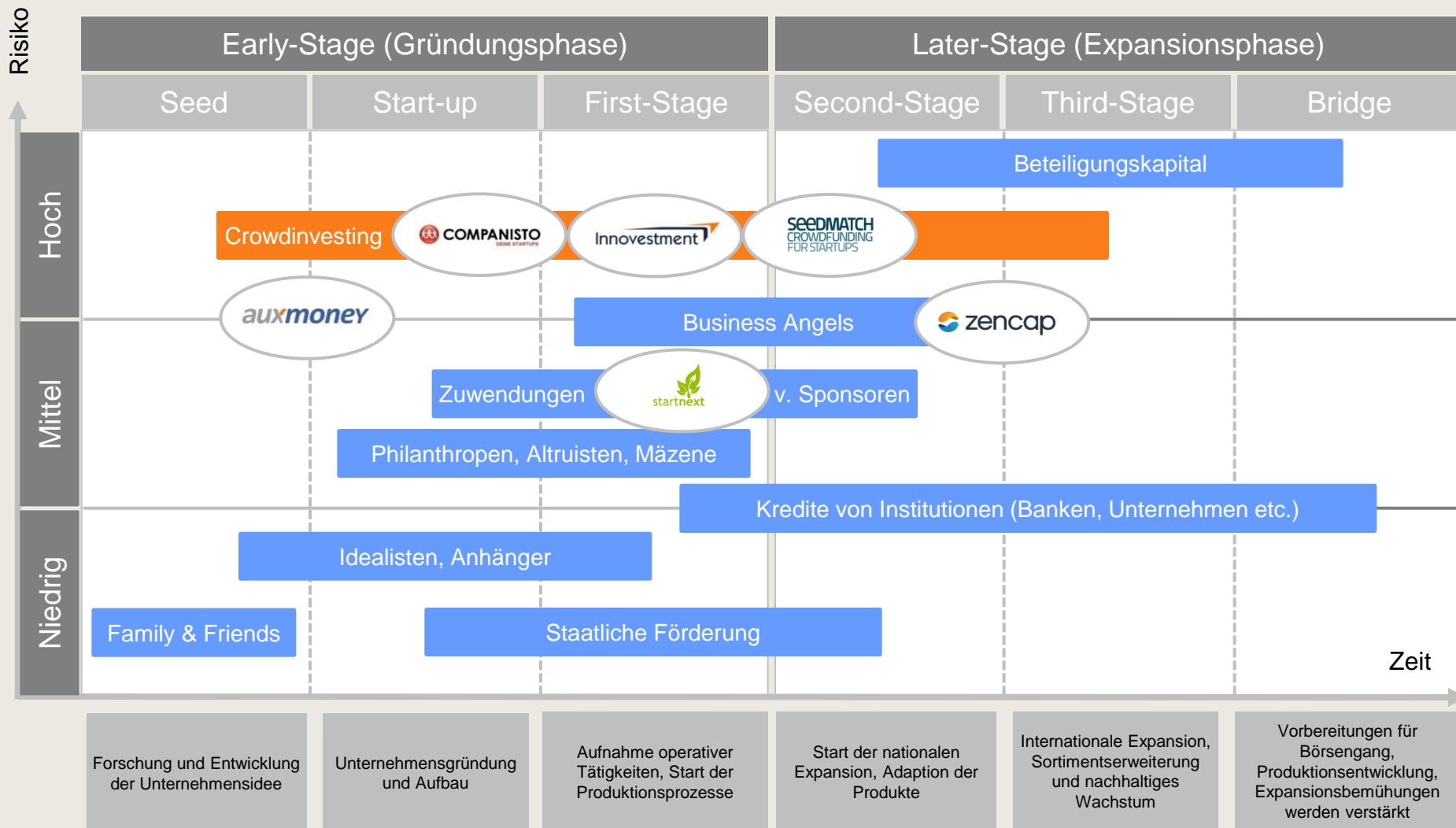
Crowdinvesting

- Crowdinvesting-Plattformen positionieren sich im Bereich des Firmenkundengeschäfts.

Crowdlending

- Crowdlending-Plattformen positionieren sich eher im Privatkundengeschäft.
- Auxmoney spricht auch Firmenkunden an.
- Zencap spricht ausschließlich Firmenkunden an.

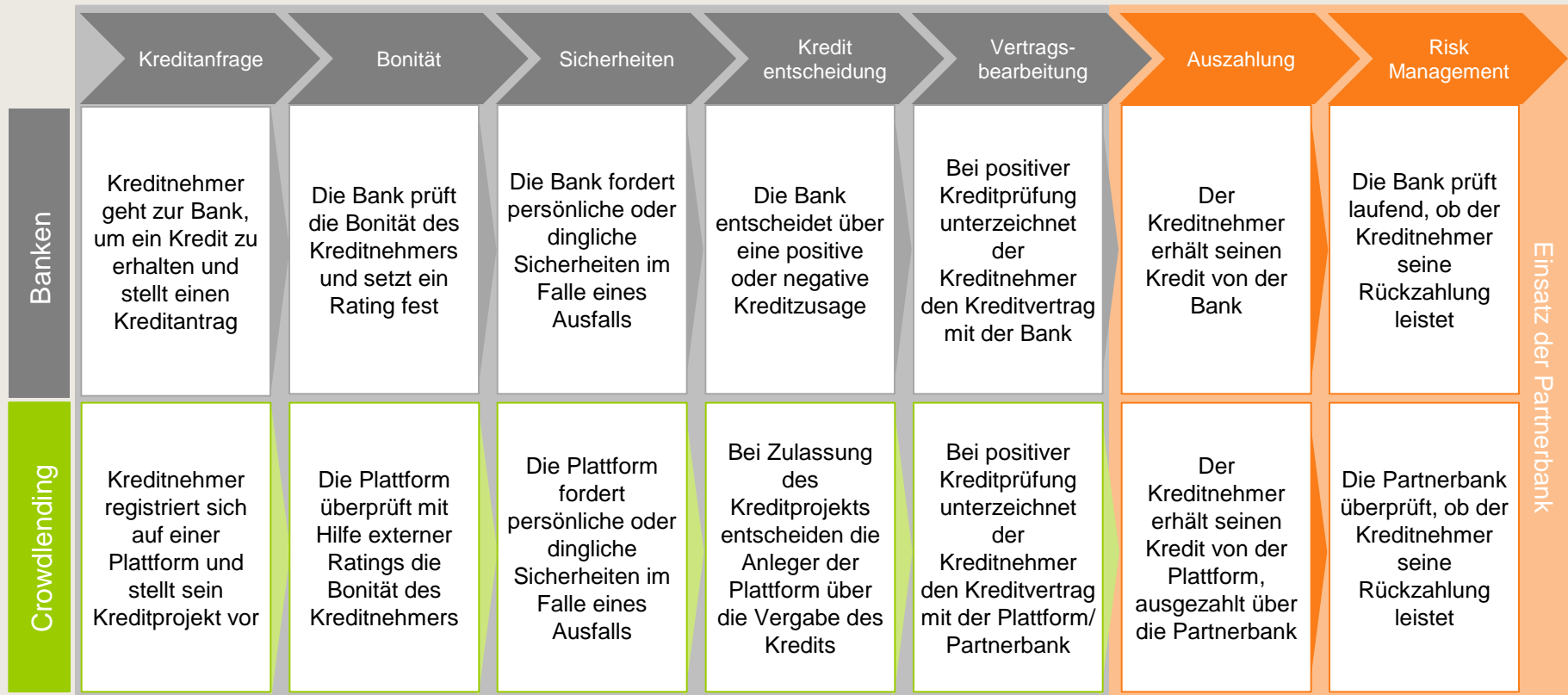




auxmoney

**e@sy
Credit®**

Ausfallquote Konsumentenkredite	Ø 2,5 % über alle Risikoklassen	Ø 2,5 % über alle deutschen Banken*
Bonitätsprüfung	Prüfung durch die Plattform und externe Prüfungen durch SCHUFA, Creditreform etc.	Prüfung durch die Bank, SCHUFA-Bonitätsauskunft
Nominalzins	Ø 9,65 %, bonitätsabhängig	Festzins während gesamter Laufzeit, effektiver Jahreszins: 7,00 - 12,00 % bonitätsabhängig
Vermitteltes Kreditvolumen	124 Mio. €	6.297 Mio. €
Bearbeitungsgebühr	2,95 % des Kreditbetrages (bereits in mtl. Kreditrate enthalten)	keine
Registrierte Nutzer / Kunden	773.000	621.000
Partnerbank / Vertriebspartner	SWK	Volks- und Raiffeisenbanken
Kreditaufnahme / Laufzeiten	1.000-25.000 € / 12-60 Monaten	1.000-75.000 € / 12-84 Monaten
Automatisierte Prozesse	Niedriger Verwaltungsaufwand	Niedriger Verwaltungsaufwand
Sicherheiten	Persönliche oder dingliche Sicherheiten (z.B. Kfz-Brief)	Nur persönliche Sicherheiten (easyCredit-Schutzbrief), keine Sachsicherheiten



- Ab dem Zeitpunkt der Auszahlung, übernimmt die Partnerbank der Crowdlending-Plattform die Aufgaben der Zahlungsabwicklung.
- Die Bearbeitung eines Kreditantrags erfolgt bei einer Crowdlending-Plattform meist schneller als beim klassischen Kredit.
- Beim Crowdlending muss der Kreditnehmer allerdings warten, bis sich genug Anleger für die Finanzierung des Kredits gefunden haben. Auch wenn der Kreditnehmer eine gute Bonität besitzt, besteht trotzdem die Möglichkeit, dass sein Kredit von der Crowd nicht gegenfinanziert wird.
- Kreditnehmer müssen bei Crowdlending-Plattformen im Vergleich zu Banken weniger Sicherheiten vorweisen.

Crowdfunding

Social Trading

Gemeinsamkeiten

- Kollektive Intelligenz bzw. die Meinung der Crowd ist wichtiges Kriterium für die Entscheidungen für ein Investment.
- Abwicklung über Online-Plattformen
- Standardisierte, schlanke Prozesse

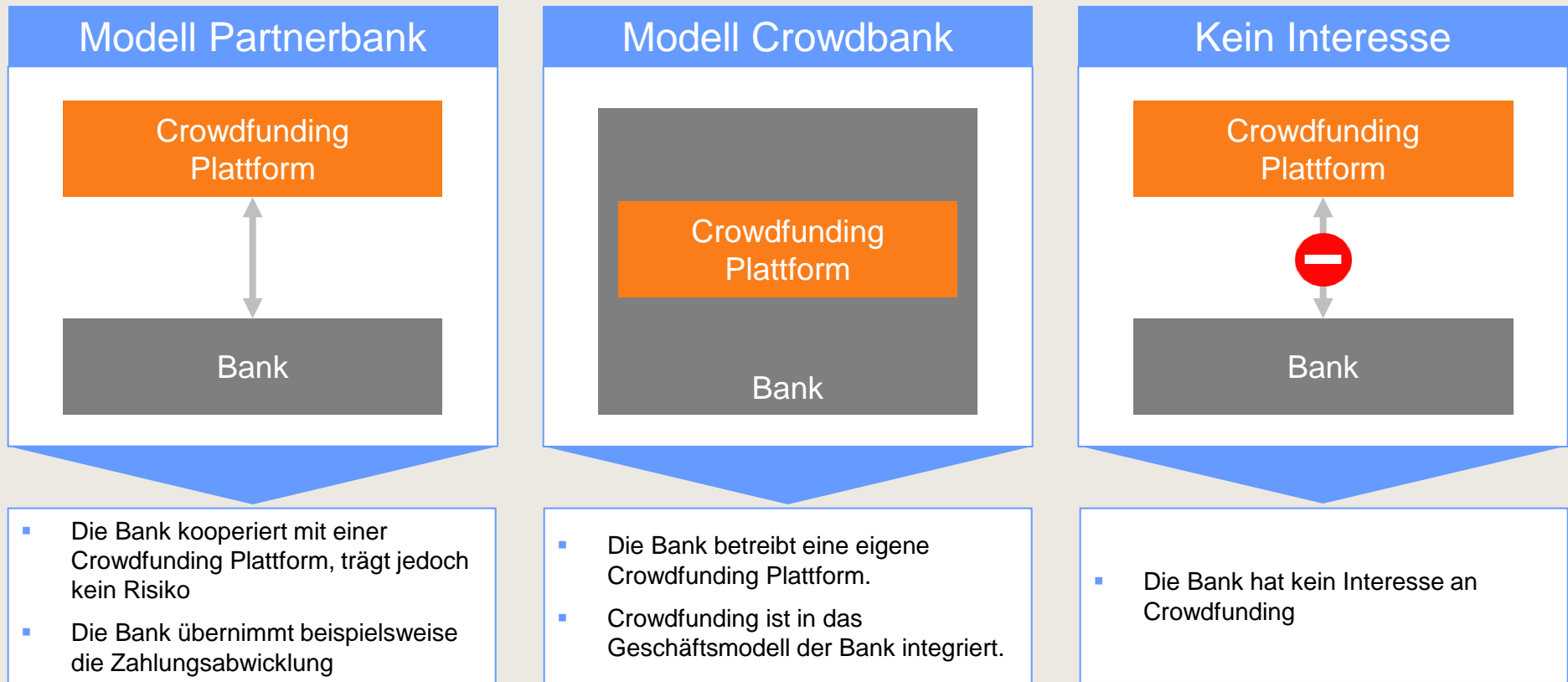
Unterschiede

- Bei Social Trading werden keine einzelnen Projekte/Kapitalnehmer durch die Crowd bewertet, sondern ganze Portfolios bzw. Anlagestrategien.
- Bei Social Trading wird lediglich in einen vorhandenen Sekundärmarkt investiert, während Crowdfunding einen neuen Primärmarkt schafft.
- Social Trading ist nur aus Sicht von Anlegern und Tradern innovativ, Kapitalnehmer können diese Plattformen nicht aktiv als Finanzierungsquelle nutzen.

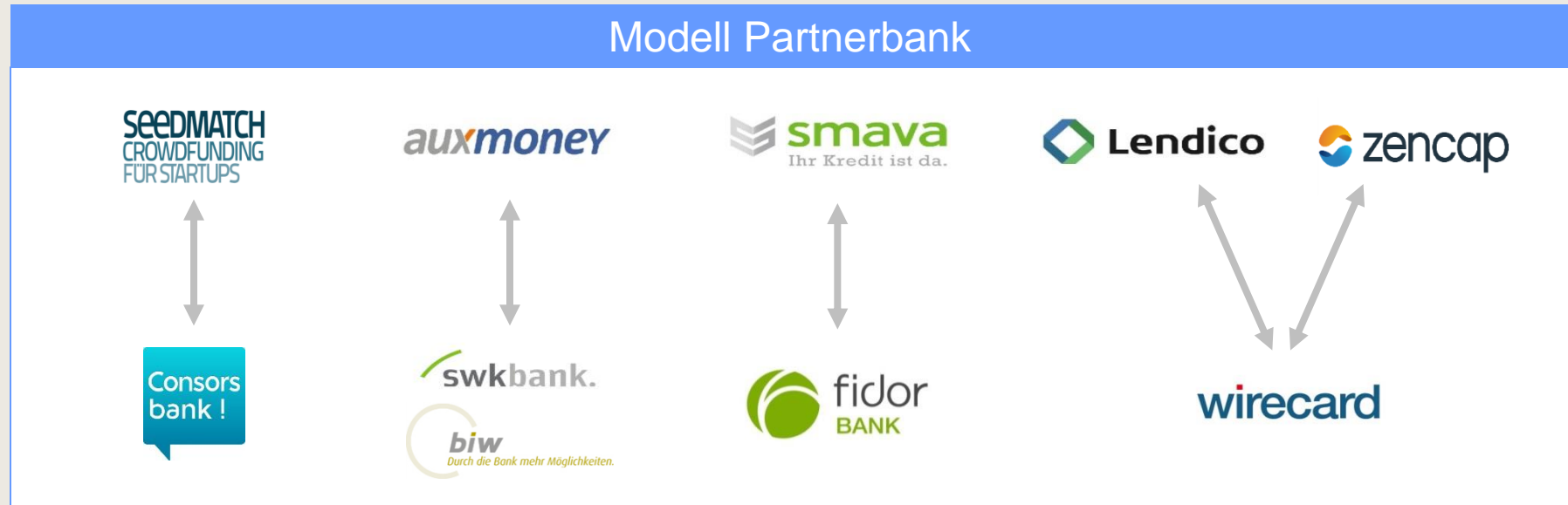


Banken und Crowdfunding





- Die meisten Banken in Deutschland sind derzeit an Crowdfunding wenig interessiert.
- Beim Partnerbank Modell findet man heute in Deutschland zwei Varianten. Entweder ist die Bank für die Abwicklung der Zahlungen einer Crowdfunding Plattform verantwortlich oder die Bank bietet Crowdfunding als Fremdprodukt an und nutzt dabei eine bereits etablierte Crowdfunding Plattform. Im Vergleich zum Eigengeschäft trägt die Bank kein Risiko.
- Die Fidor Bank ist sehr aktiv als Partnerbank. Bergfürst ist die erste Crowdbank in Deutschland, wobei sie ihr Geschäftsmodell nicht mehr als Crowdfunding bezeichnet sondern als Neo Investing.



- Partnerbanken sorgen meist für die aufsichtsrechtlich ordnungsgemäße Abwicklung von Zahlungen und übernehmen somit die operative Kreditabwicklung zwischen dem Kreditsuchenden und den Anlegern.
- Die Consorsbank hat Crowdfunding in ihr Produktsortiment integriert: Es besteht die Möglichkeit, über die Rubrik “Sparen & Anlegen” direkt auf Seedmatch zuzugreifen und Geld in Start-ups zu investieren.
- Die Kooperation zwischen der Consorsbank und Seedmatch zeigt, dass Crowdfunding als alternative Anlageform immer wichtiger wird und stärker in den Fokus rückt.

„bw crowd“ von der Baden-Württembergischen Bank

- „bw crowd“ ist eine Plattform, die von der BW-Bank und der fairplaid GmbH ins Leben gerufen wurde.
- Mit der Plattform sollen Gelder für wohltätige und soziale Projekte für Baden-Württemberg eingesammelt werden.
- Über die Plattform können kleine Projekte - zum Beispiel eine Schaukel im Kindergarten – finanziell unterstützt werden.
- Es gibt die Möglichkeit eine Spenden zu leisten. Es können aber auch Projekte unterstützt werden, bei denen man eine materielle oder immaterielle Gegenleistung erhält.



Crowdsponsoring mit den Volksbank Bühl

- Die Volksbank Bühl hat eine eigene Crowdsponsoring-Plattform aufgebaut.
- Ziel der Plattform ist die Förderung von sozialen und kulturellen Projekten, die zu einem gesellschaftliche Nutzen in der Region beitragen.
- Die Volksbank Bühl setzt dabei auf die genossenschaftlichen Prinzipien. Knapp 71.000 € von ca. 1.900 Unterstützern wurden bereits vermittelt. Insgesamt konnten 26 Projekte erfolgreich finanziert werden.



Bergfürst

- Die Plattform Bergfürst wurde im Dezember 2011 mit Beteiligung der Berliner Volksbank in Berlin gegründet. Sie hat mittlerweile rund 9.000 Nutzer.
- Zu Beginn agierte Bergfürst allein als Crowdfunding-Plattform und bot Investoren die Möglichkeit, sich an Unternehmen oder Einzelimmobilien zu beteiligen.
- Das bisher größte Projekt von Bergfürst im Crowdfunding ist die Urbanara AG, welche als Online-Marke für qualitativ hochwertige Heimtextilien und Wohnaccessoires steht. Für Urbanara konnten fast 3 Mio. Euro gesammelt werden.
- Im Jahr 2014 erteilte die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Bergfürst eine Banklizenz. Damit ist Bergfürst die erste Crowdfunding-Plattform in Deutschland, die eine Banklizenz besitzt. Seit dem firmiert Bergfürst unter dem Namen Bergfürst Bank AG.
- Gleichzeitig hat Bergfürst sein Geschäftsmodell geändert. Über die Plattform sollen in Zukunft klassische Finanzierungen in Verbindung mit modernen Medien und Kommunikationsmöglichkeiten - von den Gründern als „Neo-Investing“ bezeichnet - angeboten werden.



BERGFÜRST
Neu denken, anders handeln.



Deutschlands erste Web 2.0 Bank

Crowdsponsoring

- Die Fidor Bank AG verwaltet treuhänderisch die Gelder von Startnext.
- Startnext hat einen technischen Zugriff auf das Treuhandkonto.
- Die Gelder auf dem Treuhandkonto sind vor einer Insolvenz der Startnext crowdfunding gUG gesichert.
- Auch im Falle einer Insolvenz der Fidor Bank ist dieses Treuhandkonto gesetzlich gesichert.
- Wenn das Projekt erfolgreich finanziert ist, wird das Geld vom Treuhandkonto auf das Konto des Projektstarters gebucht.
- Scheitert das Projekt, fließt das Geld zurück an die Unterstützer.

Crowdinvesting

- Die Fidor Bank ist auch im Crowdinvestings sehr aktiv.
- Gemeinsam unterstützt man junge Unternehmen oder regionale Kommunen bei der Liquiditätsbeschaffung.
- Als Gegenleistung erhält man eine finanzielle Rendite.
- Die Plattformen UnitedEquity und bankless24 kooperieren ebenfalls mit der Fidor Bank.

Social Trading

- Es stehen unterschiedliche Trading Apps zur Verfügung.
- Nutzer können über die Börsenplattform Brokertainment.de erste Erfahrungen sammeln oder nutzen den Kooperationspartner, die Social Trading-Plattform ayondo.



Auswirkungen auf Finanzdienstleister





1

- Crowdlending und Crowdfunding kann sich mittelfristig negativ auf das klassische Zins- und Provisionsgeschäft der Banken auswirken. Crowdlending-Plattformen vermitteln z.B. Konsumentenkredite, Mittelstandskredite oder auch Gründungsdarlehen.
- Crowdlending und Crowdfunding kann sich negativ auf das klassische Provisionsgeschäft auswirken. Durch Vermittlung von Krediten und Wagniskapital werden von den Plattformen Gebühren eingenommen.
- Social Trading kann den Bedarf nach Anlageberatung verringern sowie Druck auf die Gebührenmodelle klassischer Anlageinstrumente ausüben. Das Copy Trading findet auf den meisten Plattformen gänzlich ohne Beteiligung der Hausbank des Anlegers statt. All dies kann sich negativ auf die Erträge aus der Anlageberatung und Wertpapierabwicklung auswirken.
- Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass bei crowdbasierten Geschäftsmodellen im Prinzip klassisches Bankgeschäft ohne Bank und ohne Beratung des Kunden durchgeführt wird. Die Bank tritt als reiner Abwickler eher in den Hintergrund.

Crowdlending

Crowdfunding

Social Trading

Aktivgeschäft

- Die Vergabe von Krediten an schlechte Bonitäten über Crowdfunding hat nur wenig Relevanz für Banken.
- Wenn gute Bonitäten abwandern und die Anzahl bzw. das Kreditvolumen insgesamt größer wird, kann Crowdlending zu einer Gefahr für das klassische Aktivgeschäft werden.
- Der Wegfall Finanzierungen von klassische Existenzgründungen kann sich bemerkbar machen.

Auswirkung



Passivgeschäft

- Sollte das Volumen signifikant steigen, so kann Crowdlending direkte Auswirkung auf das Passivgeschäft haben, da investiertes Geld für bankeigene Anlageprodukte nicht mehr zur Verfügung steht.

Auswirkung



Provisionsgeschäft

- Der Wegfall von klassischen Existenzgründungen oder Zwischenfinanzierungen kann sich bemerkbar machen.
- Banken bieten im Umfeld von Crowdfunding wenig vergleichbare Produkte.
- Venture Capital wird i.d.R. nicht von Banken bereitgestellt.
- Social Trading spricht im Moment hauptsächlich erfahrene Anleger an, welche auch bisher ohne Anlageberatung auskamen.

Auswirkung



- Insgesamt sind die Auswirkungen auf das klassische Bankgeschäft aus heutiger Sicht noch als eher gering einzustufen. Die Volumina sind zu vernachlässigen und die attraktiven Zielgruppen Individual- und Firmenkunden sind aktuell nur vereinzelt aktiv.
- Im internationalen Vergleich sind alternative Finanzierungsmodells deutlich dynamischer. Lendingclub beispielsweise vermittelte in den USA alleine im letzten Quartal 2014 ein Kreditvolumen von 1,4 Mrd. USD.

Crowdfunding

Volumen

- Seit Beginn des Crowdfunding ab ca. 2007 sind beachtliche Volumina erreicht worden.
- Das vermittelte Volumen steigt jährlich deutlich an.
- Jedoch ist der Anteil im Vergleich zur Bankenbranche sehr gering.

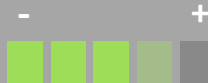
Trend



Nutzer

- Crowdfunding wird immer bekannter und viele Anleger interessieren sich für diese neue Anlageform.
- Die Anzahl der registrierten Kunden auf den Plattformen steigt kontinuierlich.
- Meist werden in Summe nur kleinere „Spielbeträge“ investiert und nicht jeder angemeldete Nutzer investiert auch wirklich.

Trend



Wachstum

- Das Wachstum erfolgreicher Crowdfunding-Plattformen ist beachtlich.
- Immer mehr Projekte werden über Crowdfunding finanziert.
- Immer mehr Menschen legen ihr Geld in Projekte an.

Trend



Regulierung

- Crowdfunding bewegt sich aktuell noch im grauen Kapitalmarkt.
- Die zuständigen Regulierer nehmen Crowdfunding ernst und denken über Gesetze für Verbraucherschutz nach.

Trend



- Crowdfunding ist derzeit noch ein Nischenprodukt im grauen (nicht regulierten) Kapitalmarkt.
- In den nächsten 1-5 Jahren wird sich herausstellen, ob das Geschäft die Kosten für die Plattformen tatsächlich trägt bzw. ob die Geschäftsmodelle ihre Nische verlassen können und Crowdlending ein Produkt für den Massenmarkt wird.

Trends 2015

- Das in der vorliegenden Studie beleuchtete Crowdfunding für alternative Investments befindet sich aktuell in einer sehr dynamischen Entwicklungsphase. Beinahe täglich wird das Thema aus verschiedenen Blickwinkeln in der Wirtschaftspresse beleuchtet.
- Das Wachstum für alternative Investments hält an. Nach einer Studie der University of Cambridge ist das Gesamtvolumen 2014 in Europa von 1,2 Mrd. € auf 3,0 Mrd. € um 144 % gestiegen. In Deutschland weist das Crowdlending (P2P) mit 138 % die höchsten Wachstumsraten auf.
- Der Markt der Crowdfunding-Plattformen wird immer differenzierter. Neue Anbieter versuchen eine Nische mit ökologischen, nachhaltigen und sozialen Themen zu besetzen.
- Im Crowdfunding werden neben der klassischen Start-up-Finanzierung neue Modelle mit Immobilien oder energetischen Projekten initiiert.
- Nach der Insolvenz von PROKON versucht der Gesetzgeber private Investoren zu schützen ohne den aufstrebenden Markt für Schwarmfinanzierungen (Crowdfunding) einzuschränken. Entsprechende Regelungen enthält das neue Kleinanlegerschutzgesetz, das Mitte 2015 in Kraft treten soll.

Mitteilung der EU-Kommission

- Crowdfunding ist eine aufstrebende alternative Finanzierungsquelle. Dabei handelt es sich um öffentliche Aufrufe, in der Regel über das Internet, um ein Projekt über Spenden, die Zahlung eines finanziellen Beitrags für eine Gegenleistung, Produktvorbestellungen, Kredite oder Investitionen zu finanzieren.
- Jede Art von Projekt kann eine Crowdfunding-Kampagne einleiten: Kleine und mittlere Unternehmen, Künstler, innovative Start-ups oder soziale Unternehmer können alle von den verschiedenen Formen des Crowdfundings profitieren.
- Die Europäische Kommission analysiert derzeit das Potential und die Risiken dieser relativ neuen und an Bedeutung gewinnenden Finanzierungsform sowie der zugrundeliegenden nationalen rechtlichen Rahmenbedingungen, um den möglichen Mehrwert einer Europäischen Politikmaßnahme in diesem Bereich abschätzen zu können.



DZ BANK

Deutsche Bank

Das Angebot des Bankensektors wird zum Teil ergänzt, zum Teil substituiert

- Kostenvorteile beim Crowdfunding z.B. durch fehlende Regulierung, kein Filialnetz, keine Kundenberatung, keine Kreditsachbearbeitung.
- Kleiner Markt mit hohem Zuwachs. Zahl der erfolgreich abgeschlossener Crowdinvesting-Projekte jedoch stagnierend.
- Crowdfunding hat für Einlagen- und Kreditgeschäft stark eingeschränkten Substitutionscharakter.
- Crowdfunding hat für zinsabhängiges Einlagen- und Kreditgeschäft in nur begrenzten Umfang Einfluss, jedoch sind diese Bereiche ausschlaggebend für den Erfolg der Banken.
- Crowdfunding bzw. alternative Lösungen aus dem Internet haben bei provisionsabhängigen Geschäften (Zahlungsverkehr/ Kontoführung) einen großen Einfluss, jedoch sind diese Bereiche nur gering ausschlaggebend für die Ertragslage der Banken.
- Fazit: Mittel- bis langfristig erschließt Crowdfunding in Deutschland eine Marktnische. Das Angebot des Bankensektors wird teils ergänzt, teils substituiert.

Ergänzung zu Banken in der Frühphasenfinanzierung von Unternehmungen

- Kleiner Markt im Vergleich zum Volumen der Bankkredite (< 1 %). Das Volumen bei Investitionen über Crowdfunding-Plattformen ist ebenfalls gering. Allerdings sind die Zuwächse in den vergangenen Jahren hoch.
- Treiber für Crowdfunding ist die beschleunigende Durchdringung der Digitalisierung.
- Risiken bestehen für Investoren auf Grund der geringen Anzahl von Erfahrungsdaten, stark vereinfachter Modelle zur Risikobeurteilung und fehlender bzw. lückenhafter Regulierung.
- Fazit: In der Frühphasenfinanzierung wird sich Crowdfunding wegen unzureichender Versorgung durch die bestehenden Finanzierungsquellen etablieren. Entweder als Alternative aber auch als Ergänzung zu den klassischen Kapitalquellen. Die Auswirkungen auf das Finanzsystem sind deshalb weiter zu analysieren.



Motive von Anlegern und Kreditnehmern



Unabhängigkeit von Banken	Banken haben seit der Finanzkrise damit zu kämpfen, dass Vertrauen ihrer Kunden zurückzugewinnen. Kunden suchen nach Möglichkeiten weniger abhängig von Banken zu sein.
Transparenz Einfachheit	Crowdfunding wird von Kunden als transparent wahrgenommen. Konditionen und Ablauf sind öffentlich dokumentiert und einfach nachzuvollziehen.
Alternative Anlage	Die Niedrigzinspolitik hat negative Auswirkungen auf die Renditen von klassischen Sparprodukten. Anleger suchen verstärkt nach alternativen Investments.
Soziale Motive	Im Crowdfunding insbesondere beim Crowdsponsoring stehen oftmals soziale Motive im Vordergrund.
Chance auf Kredit bei niedriger Bonität	Viele Banken lehnen aufgrund zu niedriger Marge und einer zu hohen Ausfallwahrscheinlichkeit kleine Kredite mit erhöhtem Risiko ab.
Chance auf eine hohe Rendite	Beim Crowdlending sind im Vergleich zu klassischen Sparprodukten vergleichsweise hohe Renditen möglich.





















- Beim Impact Investing steht nicht allein die Rendite im Vordergrund, sondern auch ökologische und soziale Motive.
- Impact Investing bildet das Bindeglied zwischen philanthropischem und renditeorientiertem Handeln.
- Anleger beteiligen sich zum Beispiel an Unternehmen, die eine positive gesellschaftliche Wirkung erzielen wollen.
- Investoren investieren über Darlehen, Kredite, Beteiligungen oder auch Wagniskapital in soziale Unternehmen.
- Beispiele für Impact Investing: Aufbereiten von Schmutzwasser, Bau von Schulen in Entwicklungsländern oder bessere Integration von Behinderten ins Arbeitsleben.













Ziel

- Möglichst großer gesellschaftlicher Nutzen bei gleichzeitigen realem Kapitalerhalt oder sogar eine moderate finanzielle Rendite.











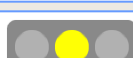

- Keine Motivation
- Wenig Motivation
- Große Motivation

		Crowdsponsoring	Crowdlending	Crowdinvesting
Anlegerseite	Gewinnerzielungsabsicht	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Soziale Unterstützung bzw. Produkt steht im Vordergrund 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rendite in Abhängigkeit vom Risikoprofil 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erfolgreiches Start-Up führt zu hoher Rendite
	Emotionales Interesse / Hilfsbereitschaft	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hauptbestandteil der Entscheidungsgrundlage 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rendite steht im Vordergrund 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Spielt nur eine durchschnittliche Rolle
	Innovationsinteresse	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hohes Innovationsinteresse 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rendite steht im Vordergrund 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hohes Innovationsinteresse
Nehmerseite	Monetäre / Nichtmonetäre Unterstützung	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Monetäre Unterstützung 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Monetäre Unterstützung 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Monetäre Unterstützung
	Selbstvermarktung / Kundenbindung	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Plattformen dienen zur Vorstellung des Projektes 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokus liegt auf der Finanzierung des Projektes 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Plattform als Marketing- bzw. Kundenbindungsinstrument
	Ideenverwirklichung	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsetzung kreativer und karitativer Projekte 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokus liegt auf der Finanzierung des Projektes 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsetzung innovativer Geschäftsmodelle

- Geringe Chance
- Mittlere Chancen
- Große Chancen

		Crowdsponsoring	Crowdlending	Crowdinvesting
Anlegerseite	Sozial / Kulturell	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Innovative und kreative Projekte fördern ■ Wohltätige Zwecke mit Spenden erfüllen 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Gutes Gefühl jemanden geholfen zu haben (Social Lending) 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Manche Anlagen in sozial-motivierte Start-ups
	Wirtschaftlich / Technologisch	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Gegenleistungen nicht-monetärer Art 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Hohe Rendite 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Hohe Rendite
Nehmerseite	Sozial / Kulturell	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Kapital für innovative und kreative Projekte 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ keine 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ keine
	Wirtschaftlich / Technologisch	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Finanzierung des kreativen Projektes 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Realisierung des Kreditprojektes 	 <ul style="list-style-type: none"> ■ Kapital für eine frühe Phase des Start-ups

- Hohes Eintritts-Risiko
- Mittleres Eintritts-Risiko
- Geringes Eintritts-Risiko

		Crowdsponsoring	Crowdlending	Crowdinvesting
Anlegerseite	Monetär	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Betrug des Initiators ▪ Plattform ist unseriös 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zahlungsverzug bzw. Ausfall des Kreditnehmers ▪ Plattform ist unseriös 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gefahr des Totalverlusts der Investition ▪ Plattform ist unseriös
	Nicht-Monetär	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nichterhalt von versprochenen Zuwendungen 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Falsche Bonitätsprüfung ▪ Unrealistische Renditeerwartung/Risikobewertung 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gefahr des Missbrauchs ▪ Informationsdefizit ▪ Grauer Kapitalmarkt
Nehmerseite	Monetär	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Finanzierungssumme wird nicht erreicht ▪ Plattform ist unseriös 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Überschuldungsgefahr ▪ Plattform ist unseriös 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Unzuverlässige Investoren ▪ Hohe Aufwendungen ▪ Plattform ist unseriös
	Nicht-Monetär	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erfolg des Projektes bleibt aus 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Fehlende Vertraulichkeit auf öffentlicher Plattform 	 <ul style="list-style-type: none"> ▪ Betreuungsaufwand ▪ Veröffentlichung vertraulicher Informationen

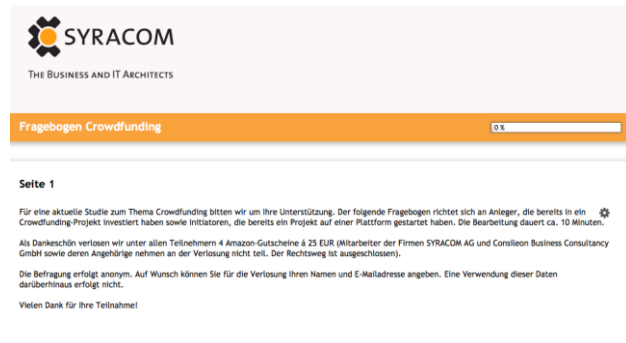


Ergebnisse der Umfrage



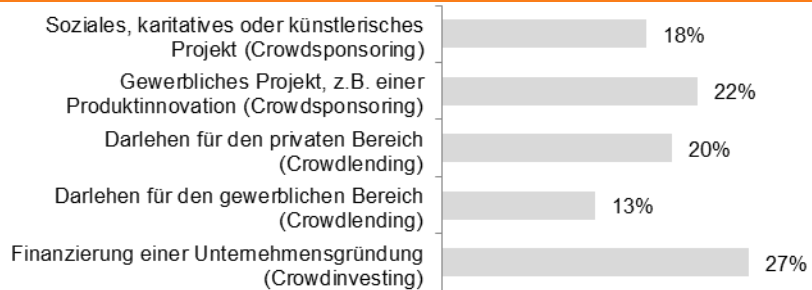
Impulsumfrage unter Crowdfunding Nutzern

- In einer nicht repräsentativen Umfrage unter aktiven Nutzern der Crowdfunding Plattformen im Januar/Februar 2015 haben wir Initiatoren und Unterstützer (Anleger/Investoren) befragt.
- Dabei wurden insbesondere Erfahrungen mit den bekannten Plattformen sowie die Anzahl und Volumina konkreter Projekte abgefragt.
- Die Beteiligten Personen haben zu Ihren Erwartungen sowie der Einschätzung von Chancen und Risiken dieser Finanzierungs- bzw. Investitionsform Auskunft gegeben.
- Darüber hinaus haben wir einen Vergleich mit Alternativen etablierter Banken erfragt sowie die Zufriedenheit mit der Finanzierungs- /Investitionsform Crowdfunding ermittelt.

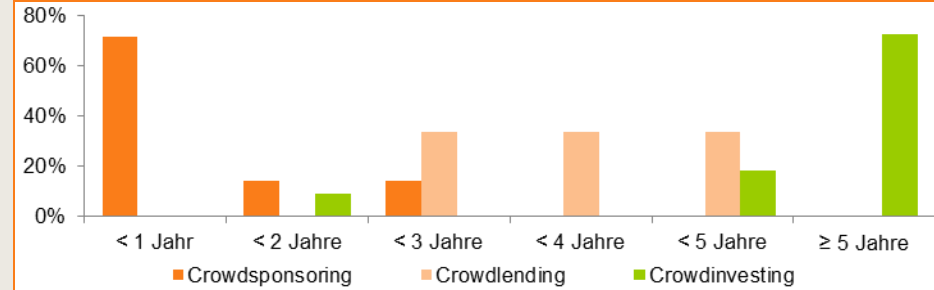


Welche Projekte haben Sie initiiert bzw. unterstützt?

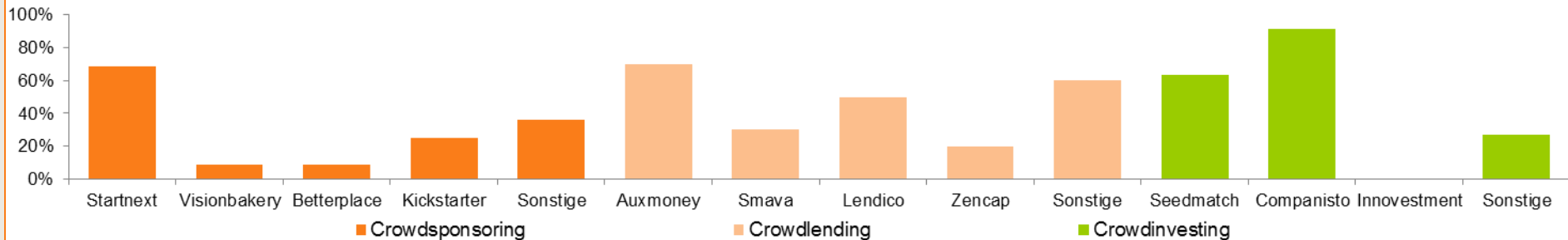
Welche Art von Projekten haben Sie bisher gewählt?*



Ø Laufzeit der Projekte



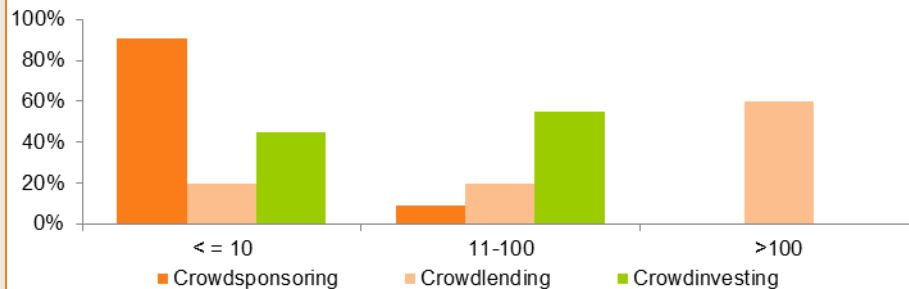
Welche Plattformen haben Sie bisher genutzt?*



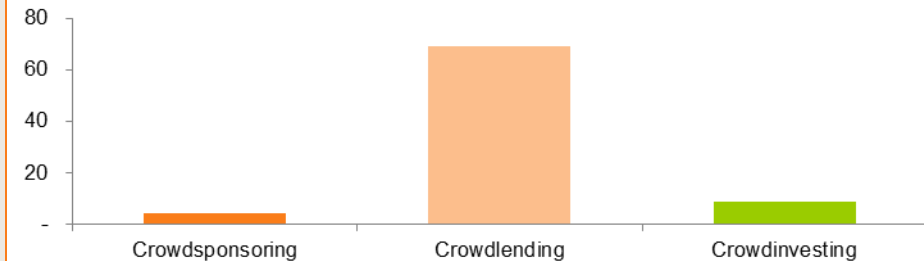
- Die befragten Teilnehmer haben in der Regel in eine Vielzahl von Projekten unterschiedlicher Art investiert, d.h. sowohl in soziale, innovative als auch gewerbliche Projekte. Die teilnehmenden Initiatoren haben hauptsächlich Crowdsponsoring-Projekte initiiert.
- Die Laufzeit der Investition variiert von eher kurzfristigen Projekten im Bereich Crowdsponsoring über mittel- bis langfristige Anlagen in Crowdlending bis hin zu langfristigen Investitionen in Crowdinvesting.
- Bei den Sponsoring-Plattformen ist neben dem deutschen Marktführer Startnext die internationale Plattform Kickstarter sehr beliebt. Bei Crowdlending sind Auxmoney und Lendico meistgenannt. Bei Crowdinvesting dominieren Companisto und Seedmatch. Unter der Position Sonstige vermuten wir weitere internationale Plattformen die wir mit Fokus auf den deutschen Markt nicht explizit abgefragt haben.

Wie haben Sie als Anleger in Projekte investiert?

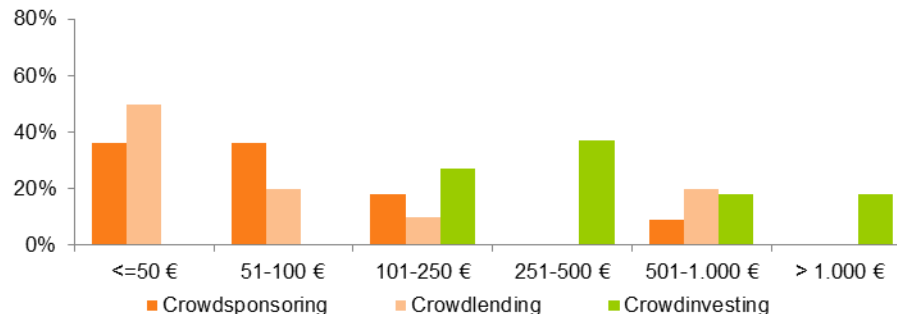
Wie viele Projekte haben Sie unterstützt?



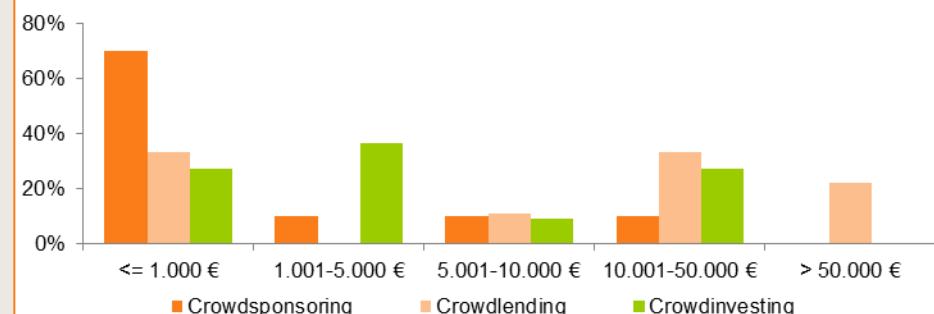
Ø Anzahl unterstützter Projekte



Wie hoch ist die Investition pro Projekt?



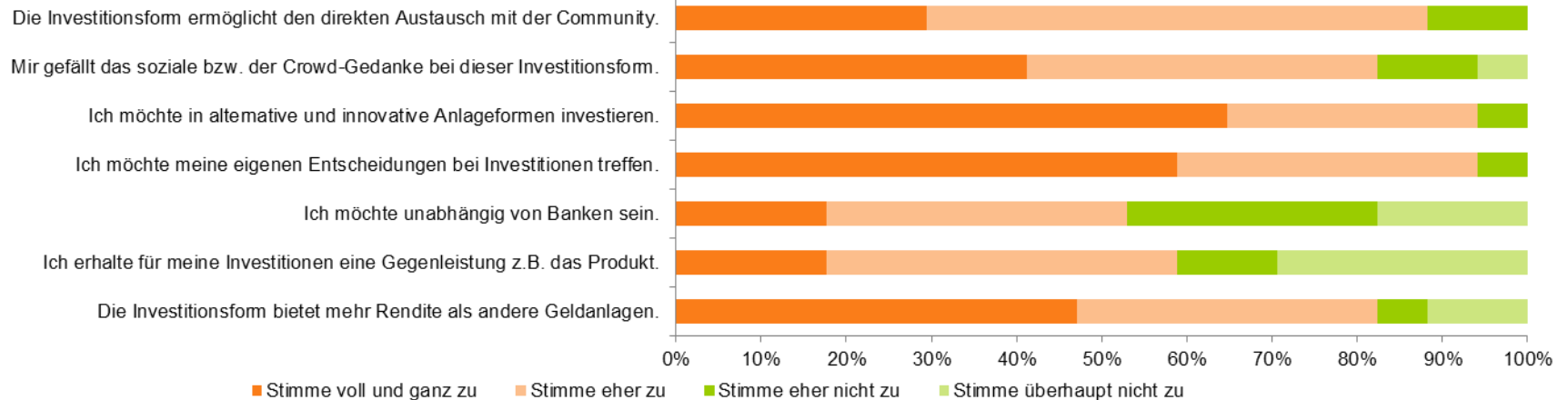
Wie hoch ist die gesamte Investitionssumme?



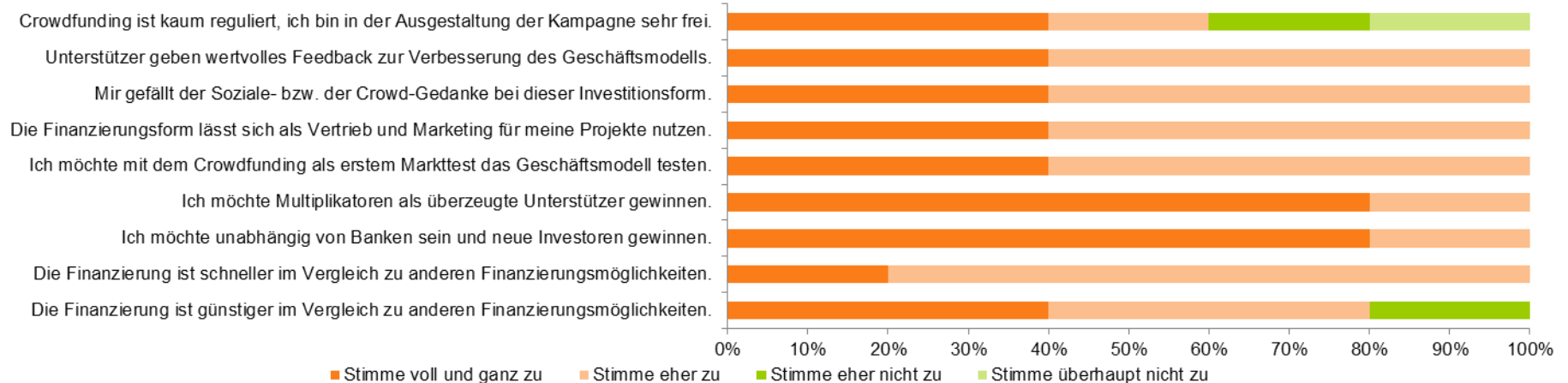
- Aus Gründen der Risikostreuung haben die befragten Anleger bei Crowdlending in sehr viele Projekte investiert, 60% in mehr als 100.
- In Crowdsponsoring-Projekte wurde mit durchschnittlich 5 Projekten eher selektiv investiert, bei Crowdinvesting beträgt der Durchschnitt ca. 10 Projekte, was wiederum auf den Streuungsaspekt zurückzuführen ist.
- Die hohe Streuung spiegelt sich auch in den Durchschnittsinvestitionen pro Projekt wieder. Crowdlending und Crowdsponsoring sind eher kleinteilig, bei Crowdinvesting sind die Beträge deutlich höher, bedingt durch die erhöhten Mindestinvestitionssummen.
- Bei Crowdlending befinden sich unter den Befragten viele stark engagierte Investoren, 22% mit einem Volumen > 50 TEUR.

Warum haben Sie Crowdfunding für Ihre Projekte gewählt?

Unterstützer (Anleger/Investoren)

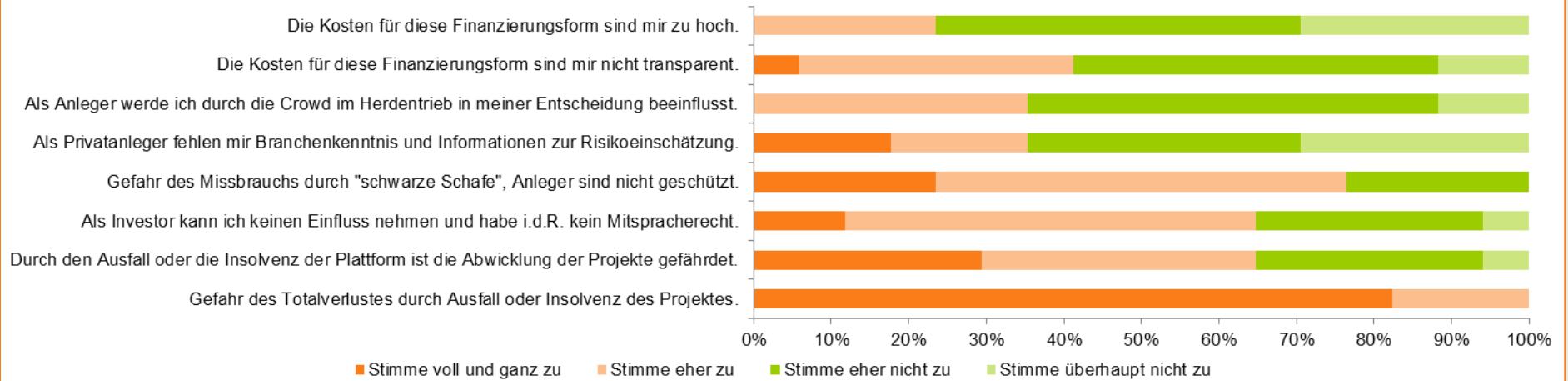


Initiatoren von Projekten

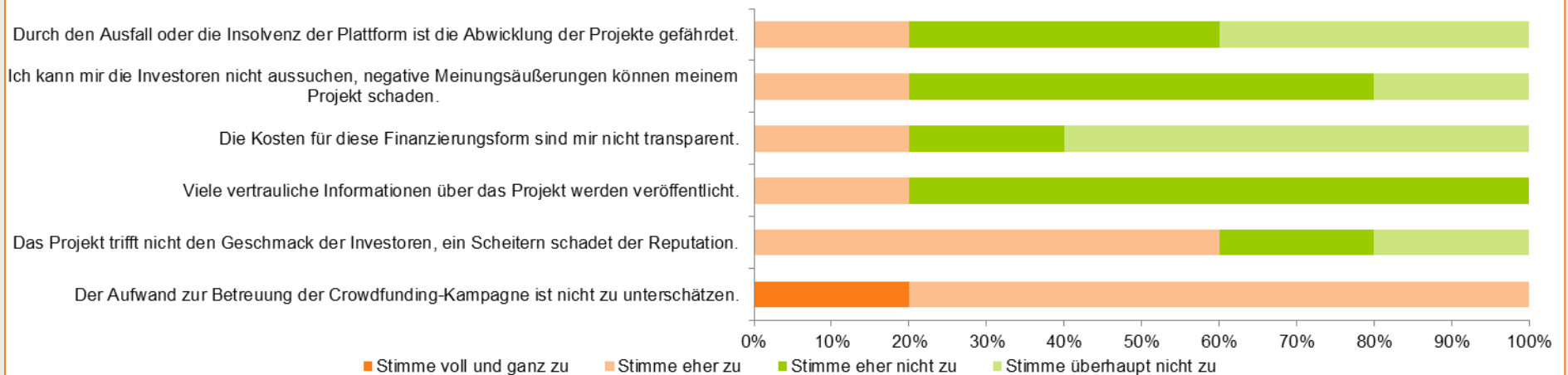


Welche Risiken sehen Sie in der Investition/Finanzierung mit Crowdfunding ?

Unterstützer (Anleger/Investoren)



Initiatoren von Projekten



Warum haben Sie Crowdfunding für Ihre Projekte gewählt?

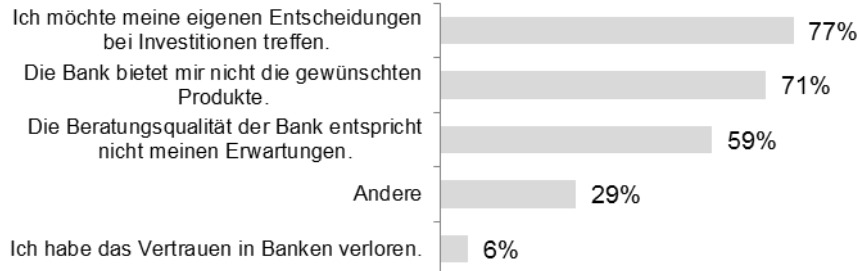
- Die Mehrzahl der befragten Anleger/Investoren schätzt die innovative Anlageform mit der Möglichkeit, eigene Investitionsentscheidungen zu treffen. Die Rendite wird als attraktiver im Vergleich zu klassischen Anlageformen eingeschätzt.
- Die Unabhängigkeit von Banken spielt für die Unterstützer nur eine untergeordnete Rolle.
- Die Initiatoren von Projekten suchen insbesondere Multiplikatoren und schätzen das Feedback durch neue Kunden zur Verbesserung des Geschäftsmodells.
- Als Vorteil der neuen Finanzierungsform heben Initiatoren insbesondere die Unabhängigkeit von Banken hervor. Die Gewinnung neuer Investoren verbunden mit einer schnellen und günstigen Abwicklung wird als besonders attraktiv bewertet.

Welche Risiken sehen Sie in der Investition/Finanzierung mit Crowdfunding ?

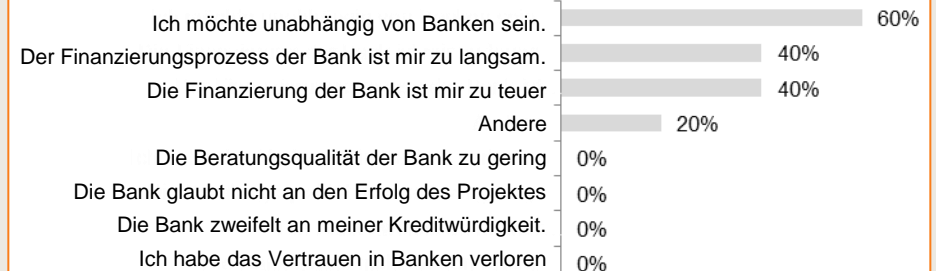
- Aus Sicht der Anleger/Investoren besteht das Hauptrisiko in dem Ausfall des jeweiligen Projektes. Auch die Gefahr des Missbrauchs durch „schwarze Schafe“ wird als kritisch eingeschätzt.
- Das Thema Kosten oder mangelnde Transparenz spielt aus Sicht der Unterstützer eine eher untergeordnete Rolle. Ebenfalls wird eine Beeinträchtigung der Investitionsentscheidung durch den Herdentrieb durch die Befragten nicht als signifikantes Risiko bewertet.
- Die befragten Initiatoren schätzen die Risiken scheinbar weniger kritisch ein. Lediglich der Aufwand zur Umsetzung eines Projektes wird als negativ empfunden.
- Aufgrund des geringen Anteils großer Projekte in der Stichprobe werden den Themen Offenlegung von Geschäftsinterna und Gefahr durch Reputationsschäden weniger Bedeutung beigemessen.

Warum haben Sie keine Bank für die Investition/Finanzierung gewählt?

Unterstützer (Anleger / Investoren)*

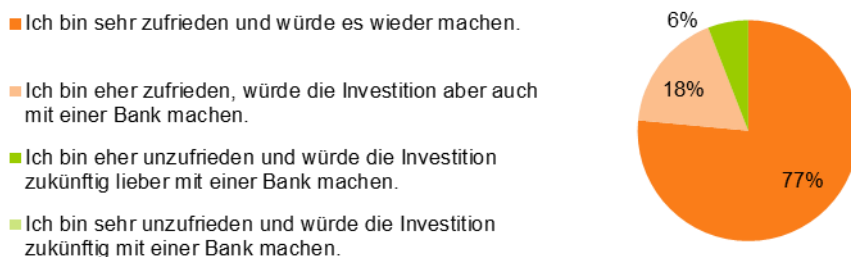


Initiatoren von Projekten*

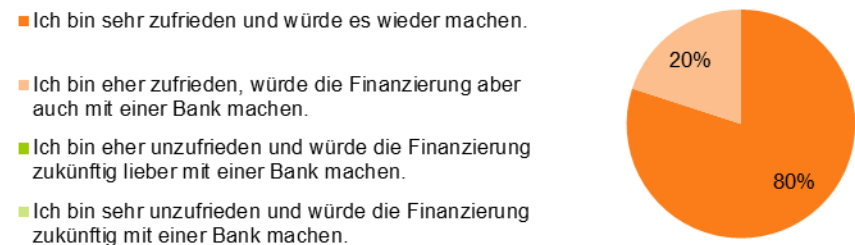


Wie zufrieden sind Sie mit dieser Investitions-/Finanzierungsform?

Unterstützer (Anleger / Investoren)



Initiatoren von Projekten



- Aus Anlegersicht mangelt es neben der Beratungsqualität bei den etablierten Bankprodukten an renditestarken und innovativen Alternativen. Der Wunsch nach eigener Entscheidungsmöglichkeit wird besonders häufig genannt.
- Für die befragten Initiatoren scheint insbesondere die Unabhängigkeit das entscheidende Kriterium zu sein. Die Prozessdauer der Banken wird als nicht ausreichend erachtet, die höheren Kosten zu rechtfertigen.
- Sowohl Initiatoren als auch Anleger zeigen sich in der Befragung als sehr zufrieden mit Crowdfunding zur Finanzierung bzw. Investition.



Quellenverzeichnis



- 1) <http://www.psychotherapeuten-liste.de/gesellschaftspsychologie/schwarmintelligenz-das-wissen-vieler>
- 2) http://de.wikipedia.org/wiki/Gustave_Le_Bon
- 3) <http://www.gruenderszene.de/lexikon/begriffe/crowdsourcing>
- 4) Aristoteles: Politik, Buch 3 Kapitel 11 (2006) Übersetzt und herausgegeben von Olof Gigon, Deutscher Taschenbuch Verlag
- 5) <https://flic.kr/p/jss6F> via Creative Commons Lizenz <https://creativecommons.org/licenses/by/2.0/>
- 6) <https://flic.kr/p/Wd54U> via Creative Commons Lizenz <https://creativecommons.org/licenses/by/2.0/>
- 7) International Herald Tribune (27.10.1989) Kal, Cartoonists and Writers Syndicate, 1989
- 8) http://de.wikipedia.org/wiki/Kollektive_Intelligenz
- 9) http://de.wikipedia.org/wiki/Social_Forecasting
- 10) Wie Surfen zu Arbeit wird. Crowdsourcing im Web 2.0, S. 69 (2009) von Christian Papsdorf, Campus Verlag
- 11) <http://www.grimme-institut.de/imblickpunkt/pdf/IB-Crowdsourcing.pdf>
- 12) <https://bankinghub.de/banking/privatkunden/crowdfunding-ein-ueberblick>
- 13) Crowdsourcing – Crowdfunding, Crowdvoting, Crowdcreatio (ZFCM) (Nr. 56/2012) von Jan Marco Leimeister, in Controlling & Management
- 14) Crowdfunding und andere Formen informeller Mikrofinanzierung in der Projekt- und Innovationsfinanzierung (21.11.2011) von Joachim Hemer, Uta Schneider, Friedrich Dornbusch und Silvio Frey, Fraunhofer Verlag
- 15) <https://www.startnext.de/ueber/so-funktioniert-startnext.html>
- 16) <https://www.auxmoney.com/infos/so-funktioniert-auxmoney>
- 17) <https://www.seedmatch.de/faq>
- 18) <http://www.crowdfunding.nl/wp-content/uploads/2012/05/92834651-Massolution-abridged-Crowd-Funding-Industry-Report1.pdf>
- 19) <https://www.muenchen.ihk.de/de/starthilfe/Unternehmensfoerderung/crowdsourcing-und-crowdfunding-in-muenchen-und-oberbayern/crowdfunding2/chancen-und-risiken>
- 20) https://www.betterplace.org/de/how_it_works/how
- 21) <http://www.visionbakery.com/ueber-uns>
- 22) <https://www.startnext.de/hilfe/FAQ.html>
- 23) <http://www.visionbakery.com/faq>
- 24) <https://www.betterplace.org/c/hilfe/>
- 25) Crowdfinanzierung in Deutschland , Ausgabe Nr. 3 (09/2014), www.fuer-gruender.de
- 26) <https://www.kickstarter.com/help/stats>
- 27) Steuern und Crowdfunding, Seite 1, von Mag. Efriede Sixt, <http://www.ebit4u.com/>
- 28) <https://faq.startnext.de/Suche/search/Steuern>
- 29) <http://www.ikosom.de/2014/02/08/welche-steuern-muss-ich-beim-crowdfunding-zahlen/>
- 30) Crowdfunding - Aufsichtsrechtliche Pflichten und Verantwortung des Anlegers (06/2014) von Fr. von Müller-Schmale, BaFin Journal
- 31) Review of Crowdfunding Regulation (10/2013) von Tanja Aschenbeck-Florange, Thomas Nagel, European Crowdfunding Network
- 32) Regulation of Crowdfunding in Germany, the UK, Spain and Italy and the Impact of the European Single Market (06/2013) von Tanja Aschenbeck-Florange, David Blair, Javier Beltran, Thomas Nagel, Umberto Piattelli, Laura Quintavalla, European Crowdfunding Network
- 33) Crowdfunding im Licht des Aufsichtsrechts (09/2012) von Jörg Begner, BaFin Journal
- 34) Die Masse macht's (07/2014) von Tobias Haar, iX
- 35) <https://www.startnext.de/co-berlin>

- 38) <https://www.startnext.de/thomasgodoj>
- 39) <https://socialimpactfinance.startnext.de/morethanshelters>
- 40) <https://www.startnext.de/mein-grundeinkommen>
- 41) <https://www.kickstarter.com/projects/597507018/pebble-e-paper-watch-for-iphone-and-android>
- 42) <https://www.kickstarter.com/projects/ryangrepper/coolest-cooler-21st-century-cooler-thats-actually>
- 43) <https://www.kickstarter.com/projects/324283889/potato-salad>
- 44) <https://www.kickstarter.com/projects/954250822/the-qwerkywriter-typewriter-inspired-mechanical-ke>
- 45) <https://www.zencap.de/wie-es-funktioniert-18.html>
- 46) https://www.lendico.de/ueber_uns-13.html
- 47) <http://www.smava.de/969+Ueber-uns.html>
- 48) <https://www.auxmoney.com/infos/statistiken>
- 49) <http://www.handelsblatt.com/finanzen/recht-steuern/anleger-und-verbraucherrecht/kredit-von-privat-konkurrent-smava-bekommt-bessere-noten/6166016-2.html>
- 50) <https://www.lendico.de/press-94.html>
- 51) <https://www.zencap.de/zwei-millionen-euro-erfolgreich-finanziert-123.html>
- 52) <https://www.auxmoney.com/faq>
- 53) <http://www.smava.de/4892+Fragen-zur-Geldanlage-mit-smava.html>
- 54) <https://www.lendico.de/hilfe-23.html>
- 55) <https://www.zencap.de/unternehmen-faq-16.html>
- 56) <https://www.lendingclub.com/info/statistics.action>
- 57) <http://www.zopa.com/about>
- 58) <https://www.auxmoney.com/faq/anleger#q16>
- 59) <http://www.frag-einen-anwalt.de/Privat-Kredit-ueber-auxmoney-Verluste-absetzbar---f246672.html>
- 60) <https://www.zencap.de/darlehen-anfrage/detail/519>
- 61) <https://www.auxmoney.com/project/list>
- 62) http://www.p2p-kredite.com/ausfall-der-ersten-2-kredite-bei-smava_2007.html
- 63) http://www.steinbauer-strategie.de/wp-content/uploads/2013/10/Fertige-Version_js2.pdf
- 64) <https://www.innovestment.de/investors/faq.html>
- 65) <https://www.companisto.com/de/how-companisto-works>
- 66) <http://www.crowdcube.com/>
- 67) <https://www.equitynet.com/>
- 68) Steuerliche Aspekte des Crowd Investing (03/2013), compend Steuerberatungsgesellschaft GmbH
- 69) Kleinanlegerschutzgesetz, Referentenentwurf der Bundesregierung, 28.07.2014
- 70) <https://protonet.info/de>
- 71) <https://www.companisto.com/de/startups/weissenhaus-startup-36/overview>
- 72) <https://www.seedmatch.de/startups/tampons-for-you>
- 73) <https://www.seedmatch.de/startups/foodiesquare>
- 74) Crowdfunding Monitoring Schweiz 2014 (2014) von Prof. Dr. Andreas Dietrich und Simon Amrein, Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ

- 75) <http://impactentrepreneurs.wordpress.com/2012/04/16/an-introduction-to-impact-investing/>
- 76) <http://www.manager-magazin.de/politik/deutschland/a-872606.html>
- 77) <http://www.welt.de/regionales/hamburg/article106406529/Schwarmintelligenz-und-Schwarmdummheit.html>
- 78) <http://www.spiegel.de/wissenschaft/mensch/schwarmintelligenz-gemeinsam-sind-wir-duemmer-a-762837.html>
- 79) Konjunktur und Kapitalmarkt- geht die Zeit für Universalbanken zu Ende? (31.07.2014) von Michael Stappel, DZ Bank Research
- 80) <http://www.smava.de/258+Partner.html>
- 81) <http://www.crowdfundinsider.com/2014/07/44936-peer-peer-loan-vs-bank-loan-infographic/>
- 82) https://www.easycredit.de/dokumente/GB13_easyCredit_final.pdf
- 83) <http://www.unternehmensfinanzierung.at/basiswissen/finanzierungsphasen/>
- 84) Crowdfunding und Peer-to-Peer-Lending (09/2012) von Robert Koch, epubli GmbH
- 85) Crowdfunding – Trübt die Euphorie der Crowd das Risikobewusstsein? (14.04.2014) von Thomas F. Dapp und Christoph Laskawi, Deutsche Bank Research
- 86) FinTechs – Angriff auf die Geschäftsmodelle der Banken (07/2014), Horvath&Partners
- 87) <http://www.gruenderszene.de/finanzen/deutsche-venture-capital-szene-statistiken>
- 88) <https://www.fidor.de/produkte/crowdfinance>
- 89) <http://www.bw-crowd.de/wissenswertes/Ueber.html>
- 90) https://volksbank-buehl.viele-schaffen-mehr.de/wir_ueber_uns/Das-Ziel.html
- 91) <http://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/berliner-start-up-bergfuerst-ist-jetzt-eine-bank/10234404.html>
- 92) <http://www.onlinehaendler-news.de/start-ups/6511-rocket-internet-launcht-neues-finanzportal.html>
- 93) Ausprägungsformen des Crowdfundings im Bereich der alternativen Finanzierung (11/2012) von Kai Dörner
- 94) <https://www.consorsbank.de/ev/Sparen-Anlegen/Anlegen/Crowdfunding>
- 95) <https://www.auxmoney.com/project/details/10173586?afid=10000056>
- 96) http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_de.htm
- 97) <https://www.seedmatch.de/infografik>
- 98) <https://openbook.etoro.com/noasnoas/overview>
- 99) <https://www.wikifolio.com/de/43770>
- 100) <http://www.crowdfunding.de/plattformen>
- 101) <http://www.wikifolio.com/de/Home/Impressum>
- 102) <http://www.zeit.de/2014/44/wikifolio-boerse-geldanlage-rendite>
- 103) <http://www.wikifolio.com/de/Invest/SearchWikifolio>
- 104) <http://www.ayondo.com/de/home/>
- 105) <http://www.ayondo.com/de/impressum>
- 106) <https://social.ayondo.com/de/faq>
- 107) <http://www.wiwo.de/unternehmen/banken/finanzdienste-im-internet-ayondo/10784356-2.html> <http://www.etoro.com/en/about/>
- 108) <http://www.etoro.com/en/customer-service/regulation-license/>
- 109) <http://c9860a711e3cbb40fe62-ce62edbd957bc58ec4601c616bb408b6.r30.cf3.rackcdn.com//2012/09/Pillar-III-letter-head-v.2.pdf>
- 110) Social Trading simplified: Vom Know-How der Champions profitieren, S. 72 (2013) von Andreas Braun, FinanzBuch Verlag
- 111) <https://www.wikifolio.com/de/invest/Advantages>

- 112) <http://www.etoro.com/de/kundenservice/faq/>
- 113) <https://social.ayondo.com/de/finde-einen-toptrader>
- 114) <http://www.brokervergleich.net/social/ayondo>
- 115) <https://www.etoro.com/en/customer-service/fees/>
- 116) <https://openbook.etoro.com/markets/>
- 117) http://www.focus.de/finanzen/boerse/social-trading/gruppen-investments-beim-social-trading-kopieren-erlaubt-so-heften-sie-sich-erfolgreichen-investoren-an-die-fersen_id_4015509.html
- 118) <http://www.etoro.com/de/social-trading/vorteile/>
- 119) <http://www.etoro.com/de/kundenservice/gebuehren/>
- 120) <http://www.binblog.net/etoro-erfahrungen/>
- 121) <http://www.aktiendepot.net/etoro-copytrader-gebuehren/>
- 122) <http://www.ayondo.com/de/cfd-trading/cfd-handel/social-trading-spreads/devisen-social-trading/rollover-long-position/>
- 123) <http://www.ayondo.com/de/cfd-trading/cfd-handel/social-trading-spreads/devisen-social-trading/rollover-short-position/>
- 124) Kleinanlegerschutzgesetz: Mehr Transparenz auf dem Grauen Kapitalmarkt (01/2015) von Dr. Jean-Pierre Bußalb, BaFin Journal
- 125) <http://www.brokervergleich.de/cfd-broker/wissen/basisinformationen/wie-werden-cfds-steuerlich-behandelt/>
- 126) <http://www.wikifolio.com/de/Home/FAQ>
- 127) <https://www.kickstarter.com/projects/kobered/kobe-red-100-japanese-beer-fed-kobe-beef-jerky/backers>
- 128) <https://www.indiegogo.com/projects/kreyos-the-only-smartwatch-with-voice-gesture-control>
- 129) <http://www.wikifolio.com/de/Invest/Download?type=termsheet&name=SG1979&dateFrom=10.01.2015&dateTo=09.02.2015>
- 130) <https://social.ayondo.com/de/agb-auto-execution>
- 131) <http://www.etoro.com/de/customer-service/regulierung-lizenzen-copy/>
- 132) <https://portal.mvp.bafin.de/database/InstInfo/sucheForm.do?sucheButtonInstitut=Suche>
- 133) <http://www.bloggeld.de/etoro-erfahrungen-alles-nur-betrug-und-abzocke/>
- 134) <https://broker-bewertungen.de/erfahrungsberichte/etoro>
- 135) <https://broker-bewertungen.de/erfahrungsberichte/ayondo>
- 136) Social Trading, S. 10, 28-29 (2013) von Andreas Braun, FBV Verlag
- 137) Social Trading kommt in Mode, S. 58-61 (05/2014) von Lothar Lochmaier, die Bank
- 138) <https://www.startnext.com/ueber/statistiken.html>
- 139) <http://www.fuer-gruender.de/blog/2015/02/crowdfinanzierung-2014/>
- 140) <http://money.cnn.com/2013/06/17/technology/kickstarter-scam-kobe-jerky/>
- 141) <http://www.pocketpc.ch/magazin/news/vermischtes/kreyos-meteor-die-gefahren-des-crowdfundings-11175/>
- 142) <http://www.golem.de/news/kickstarter-crowdfunding-plattform-kommt-nach-europa-1207-93087.html>
- 143) <http://www.visionbakery.com/vb/wp-content/uploads/2014/06/VisionBakery-Statistik.png>
- 144) <http://boerse.ard.de/anlagestrategie/social-trading/wikifolio-findet-immer-mehr-anhaenger100.html>
- 145) <http://www.wikifolio.com/blog/get/TRADERS-Spezial-Social-Trading.pdf>
- 146) http://www.derivate-magazin.de/index.php?action=show_news&nid=1246
- 147) <http://www.etoro.com/de/social-trading/>
- 148) https://www.seedmatch.de/system/files/campaign/seedmatch_in_zahlen_q4_2014.pdf

- 149) https://www.companisto.com/de/assets/1422962948_Pressemitteilung%20-%20Europas%20erfolgreichstes%20Crowdfunding%20kehrt%20zur%C3%BCck.pdf
- 150) <https://www.kickstarter.com/projects/kobered/kobe-red-100-japanese-beer-fed-kobe-beef-jerky/backers>
- 151) <https://www.kickstarter.com/projects/696739710/kickstarted-documenting-the-crowdfunding-revolution/posts/509585>
- 152) <http://crowdfrauds.com/uncovered/biggest-crowdfunding-scam-yet/>
- 153) The Wisdom of Crowds (2004) von James Surowiecki, Anchor
- 154) Leihst Du mir was? S. 14-15 (06/2013), Finanztest, abrufbar unter: <https://www.test.de/Smava-und-Auxmoney-Privatkredite-im-Internet-4540421-0/>
- 155) Crowdfinanzierung in Deutschland – Ausgabe Nr. 1 (12/2014) – www.fuer-gruender.de
- 156) <https://www.seedmatch.de/presse/facts>
- 157) Ins Schwärmen kommen, S. 40-42 (11/2014), Finanztest, abrufbar unter: <https://www.test.de/Crowdfunding-Wer-im-Internet-wofuer-Geld-einsammelt-4762685-0/>
- 158) http://www.fuer-gruender.de/fileadmin/mediapool/Unsere_Studien/Crowdfunding-Monitor_H1_2014_Fuer-Gruender.de.pdf
- 159) <http://auxmoney-presse.de/grafiken-und-screenshots/>
- 160) <http://de.slideshare.net/ReneKlein/crowd-funding-monitor-2012>
- 161) <http://www.wsj.com/articles/SB10001424052702304163604579532251627028512>
- 162) http://cdn.zopa.com/pressrelease/2015/zopa_10th_anniversary.pdf
- 163) <https://www.crowdcube.com/infographic>
- 164) <http://www.crowdfundinsider.com/2013/12/28680-crowdcube-equity-crowdfunding-statistics-infographic/>
- 165) <http://www.statista.com/statistics/249688/amount-of-dollars-pledged-on-kickstarter/>
- 166) <https://www.equitynet.com/blog/us-equity-crowdfunding-activity-infographic/>
- 167) <http://www.crowdcube.com/2014/>
- 168) <http://www.germancrowdfunding.net/daten/>
- 169) <https://www.equitynet.com/crowdfunding-charts.aspx>
- 170) Moving Mainstream – The European Alternativ Finance Benchmarking Report (02/2015) von Robert Wardrop, Bryan Zhang, Raghavendra Rau und Mia Gray, Cambridge-EY
- 171) <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/14454/umfrage/bruttoinlandsprodukt-pro-kopf-in-den-usa/>
- 172) <http://ww2.cfo.com/credit-capital/2015/04/crowdfunding-volumes-grow-16b/>
- 173) <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/14454/umfrage/bruttoinlandsprodukt-pro-kopf-in-den-usa/>



Ersteller der Studie





Hendrik Kurz

Hendrik Kurz, Managing Director, ist seit 2010 Geschäftsfeldleiter Finanzdienstleistungen bei SYRACOM. Davor war er fünf Jahre bei der Unicredit und sieben Jahre bei IBM Business Consulting Services – vormals PwC Consulting – im Bereich Financial Services tätig.



Jan Richert

Jan Richert, Senior Consultant, ist seit 2011 bei SYRACOM tätig. Zuvor arbeitete er im Anschluss an ein Trainee-Programm im Produktmanagement Kredit.



Elmar Reif

Elmar Reif ist seit 2009 als Projektleiter und Business Analyst für SYRACOM tätig. Zuvor war er in leitender Funktion im Produktmanagement für Bank- und Versicherungsprodukte tätig.



Matthias Kunz

Matthias Kunz ist seit 2012 für SYRACOM als Senior Consultant tätig. Nach seiner Bankausbildung arbeitete er viele Jahre bei einer Großsparkasse in den Bereichen Org/IT und in der Unternehmensentwicklung mit Schwerpunkt IT-Steuerung.

Kontakt:

SYRACOM Consulting AG
Otto-von-Guericke-Ring 15
65205 Wiesbaden

Tel.: +49 (0) 6122 9176-0
Fax: +49 (0) 6122 9176-11
Mobil: +49 151 12 67 34 81

Hendrik.Kurz@SYRACOM.DE



Frieder Kneer

Frieder Kneer arbeitet seit 2011 für SYRACOM als Consultant. Durch seine Tätigkeiten im Bereich Retail Banking und sein Volkswirtschaftsstudium mit Schwerpunkt Internationales Finanzmanagement verfügt er über einschlägige Erfahrung in der Finanzbranche.



Oliver Tornow

Oliver Tornow arbeitet seit 2014 für SYRACOM als Junior Consultant. Zuvor studierte er Volkswirtschaftslehre an der Johannes Gutenberg Universität in Mainz. Sein Schwerpunkt ist das internationale Börsenumfeld.



Nawid Sarwari

Nawid Sarwari wirkte im Rahmen eines Praktikums an der Studie mit. Sein Studium Insurance and Finance B.Sc. absolvierte er an der Hochschule RheinMain mit den Vertiefungen Risikomanagement, Controlling und Rechnungslegung mit dem Fokus auf die Versicherungs- und Bankenwirtschaft.



Jan-Michael Lorenz

Jan-Michael Lorenz ist Student des Bachelorstudiums an der Hochschule Mainz (Studiengang: Betriebswirtschaftslehre). Seit Juli 2014 ist er als Praktikant und Werkstudent bei SYRACOM tätig.

Weitere Mitwirkende:

Roswita Steier, SYRACOM
Jens Hartwig, Werkstudent
SYRACOM
Julia Charles, Praktikantin
SYRACOM
Janine Melzer, Praktikantin
SYRACOM



Über SYRACOM





„Wir stehen für Partnerschaft, Qualität, Beraterkompetenz, Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit!“

- Wir sind eine unabhängige Business- und IT-Beratung. Bei uns steht die individuelle Beratungslösung im Vordergrund.
- The Business and IT Architects – das bedeutet: Fundierte Praxiserfahrung von der Strategieintegration über die Organisations- und Prozessoptimierung bis zur Umsetzung fachlicher und technischer Lösungen.
- Wir schlagen die **Brücke zwischen Business und Informationstechnologien**.
- Gemeinsam mit unseren Kunden schaffen wir effiziente Geschäftsprozesse, die Basis für profitables Wachstum und eine hohe Wertschöpfung.



„Die Unternehmensgruppen Consileon und SYRACOM haben in 2012 ihre Partnerschaft zu einer strategischen Beteiligung ausgeweitet.“



- Die Beratungsunternehmen Consileon und SYRACOM bündeln ihre Kräfte.
- Gemeinsam zählen sie nun zu den Top Ten der mittelständischen deutschen Managementberatungen.
- SYRACOM und Consileon ergänzen einander in ihren Leistungsfeldern und Branchenschwerpunkten.
- Beide Unternehmen verstehen sich als Partner, denen eine langfristige Zusammenarbeit mit ihren Kunden wichtig ist, und als Experten, die über den Tellerrand hinausschauen.
- Das gemeinsame Beratungsangebot stärkt nun ihre Wettbewerbsposition und stellt den Kunden gebündelte Kompetenzen von der Strategieberatung über die Prozessberatung bis zur Umsetzung fachlicher und technischer Lösungen zur Verfügung.

Quelle: presseportal.de 06/2012



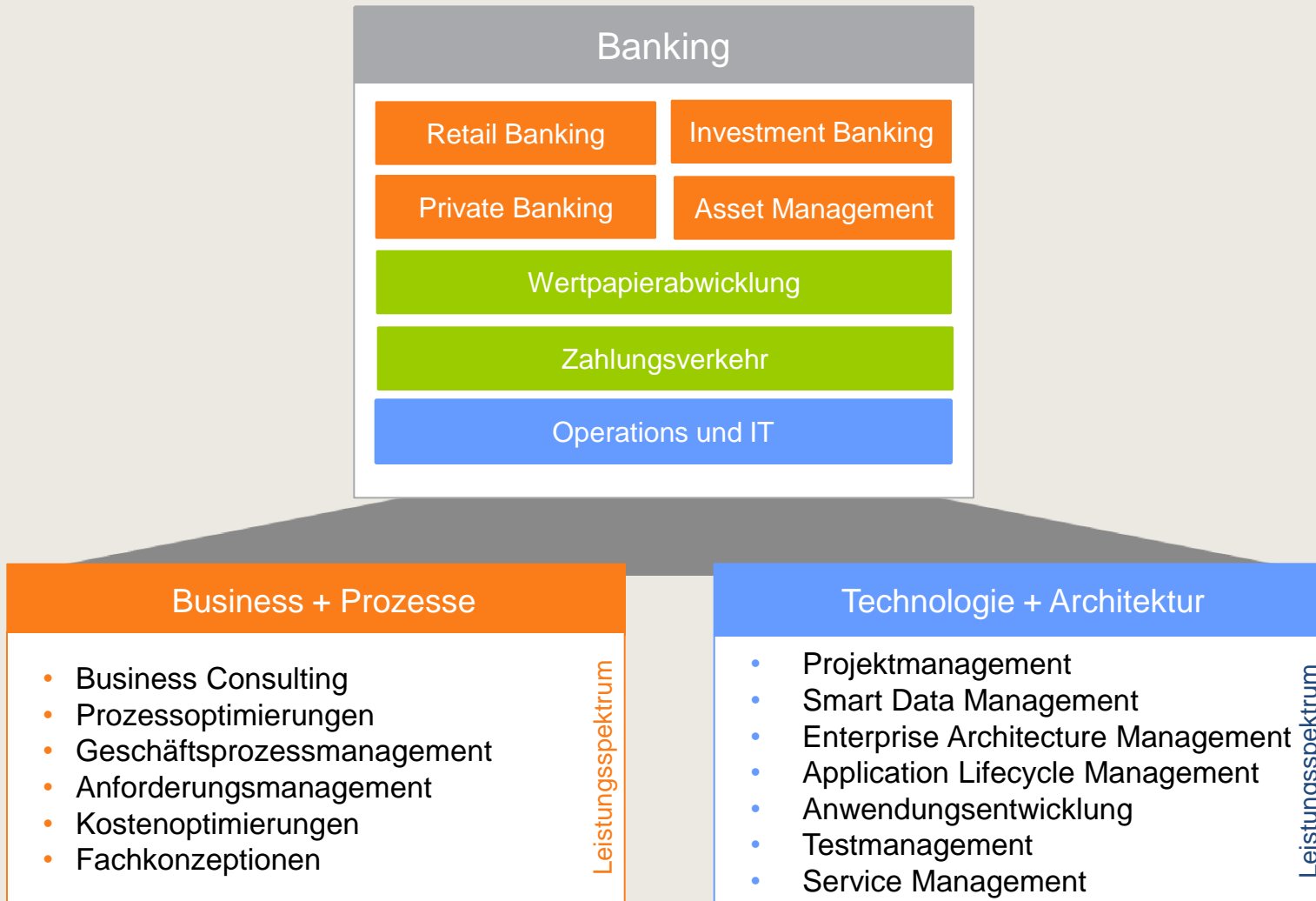
- Business- und IT-Engineering
- Gründungsjahr: 1998
- Inhabergeführt
- 117 Mitarbeiter
- 13,2 Mio. € Umsatz
- Standorte: Wiesbaden, Stuttgart, München, Zürich



CONSILEON GRUPPE

- Management- und IT-Beratung
- Gründungsjahr: 2001
- Inhabergeführt
- 262 Mitarbeiter (inkl. SYRACOM)
- 42 Mio. € Umsatz (inkl. SYRACOM)
- Hohe Eigenkapitalbasis: 15 Mio. €
- Länder: Deutschland, Schweiz, Österreich, Polen, Ukraine





Wiesbaden
Otto-von-Guericke Ring 15
65205 Wiesbaden
Tel +49 6122 9176-0
Fax +49 6122 9176-11

München
Parkring 4
85748 Garching

Stuttgart
Königsbau Passage
Königstraße 26
70173 Stuttgart

Zürich
Löwenstrasse 53
8001 Zürich

▶ info@SYRACOM.com
▶ www.SYRACOM.com