

Das Publikum bestimmt, was rauskommt

REGION Crowdfunding ist die moderne Form des Geldsammelns. «Bee» Johnson, «Voice of Switzerland»-Halbfinalist aus Dübendorf, kann nun dank der «Crowd» (Menschenmenge) sein erstes Album produzieren.

««Bee» needs you to make it!» («Bee» braucht dich, um es zu schaffen!). So postete der Dübendorfer Künstler «Bee» Johnson Anfang dieses Jahres auf seiner Website die Fans an und lud sie ein, ihm Geld zu geben. Der junge Künstler, der durch die Talentsendung «Voice of Switzerland» am Schweizer Fernsehen bekannt geworden ist, triumphierte nur einen Monat später an gleicher Stelle: «We made it!» (Wir haben es geschafft!). Er hatte den gewünschten Geldbetrag zusammen.

Mehr noch: Die von ihm anvisierten 8000 Franken wurden sogar übertroffen. Seine Online-Kampagne deckte 60 Prozent aller Kosten für sein erstes Album ab. Anfang 2016 soll es nun herauskommen. «Bee» Johnson postete zurück: «Arigato! Danke! Merci! Thankyou!». Ein mustergültiges Crowdfunding ging damit erfolgreich zu Ende.

Betrag hat sich verfünffacht

Dabei steckt die neuartige Finanzierungsquelle in der Schweiz noch in den Kinderschuhen. «Es liegt viel Potenzial brach», weiss Andreas Dietrich vom Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) der Hochschule Luzern. Der Crowdfunding-Experte hat im vergangenen Jahr Zahlenmaterial von dreizehn Marktteilnehmern zusammengetragen. Es ist schweizweit die erste Analyse im Bereich dieses neuen Phänomens, das mit Schwarmfinanzierung übersetzt wird.

Ende Mai hat Dietrich nun bereits die zweite Studie veröffentlicht. Diese fördert Beindruckendes zutage: Der Crowdfunding-Markt ist im Vergleich zum Vorjahr um 36 Prozent gewachsen. Oder in Zahlen ausgedrückt: Sind im 2013 in der Schweiz noch 11,6 Millionen Franken vermittelt worden, waren es im vergangenen Jahr 15,8 Millionen Franken. Seit 2011 hat sich das Volumen sogar verfünffacht (siehe Grafik).

«Diese beeindruckenden Zahlen dürfen allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass die absoluten Beträge immer noch sehr tief sind», so Dietrich weiter. Denn Crowdfunding gibt es in der Schweiz erst seit etwa sieben Jahren. «Führend im



Entspricht dem Zeitgeist: Der einzelne Konsument wird beim Crowdfunding zum Mikroproduzenten.

Martin Liebrich

Crowdfunding sind immer noch die USA und Grossbritannien.»

Attraktive Investitionen

In der Schweiz verteilt sich laut neuestem Bericht ein Drittel des Geldes aus dem Crowdfunding in neu gegründete Unternehmen, sogenannte Start-ups, die im Internet Beteiligungen ver-

«Alle hoffen, in ein neues Google zu investieren.»

Andreas Dietrich, Dozent

kaufen. Diese Form wird Crowdinvesting genannt, im Gegensatz zu Investitionen in Künstler oder Kreative, genannt Crowdfunding (siehe Box), wo fast die Hälfte des Geldes hinfließt.

«Das Crowdinvesting ist eine ganz neuartige und attraktive

Finanzierungsquelle, weil die Geldgeber dabei selbst Geld verdienen können», so der Experte Dietrich. Gleichzeitig sei aber auch das Risiko sehr hoch. «Alle hoffen zwar, in ein neues Google zu investieren. Aber Tatsache ist, dass zwei Drittel aller neu gegründeten Firmen die ersten fünf Jahre nicht überstehen.» Man müsse als Geldgeber also mit einer hohen Wahrscheinlichkeit damit rechnen, das investierte Geld zu verlieren.

Wie attraktiv das Phänomen Crowdfunding trotz allem ist, zeigt auch der Umstand, dass grössere Player in den Markt drängen. Die Software der Plattform wemakeit.com beispielsweise, auf der «Bee» Johnson zu seinem Geld gekommen ist, wurde inzwischen von Swisscom aufgekauft – und als erste Bank zeigt sich die Basellandschaftliche Kantonalbank auf dem Crowdfunding-Markt.

Den Erfolg des Crowfundings erklären sich die Macher wie folgt: «Es entspricht dem Zeitgeist», sagt Melina Roshard von wemakeit.com. Das Publi-

kum könne mitentscheiden, was produziert werde und was nicht. «So wird der einzelne Konsument zum Mikroproduzenten.»

Der Verein im Netz

Roshard geht noch einen Schritt weiter: «Das Crowdfunding ist die neue Vereinskultur für die Generation 2.0., die mit Facebook aufwächst.» Die Vernetzung passiere online, quasi in einem Netzwerk. Und dies mit grossem Erfolg: Insgesamt erreichen 70 Prozent aller Projekte, die auf wemakeit.com Geld sammelten, ihr anvisiertes Ziel. Den Fans wird dabei das Geld direkt von der Kreditkarte abgebogen, sobald sie den Knopf «unterstützen» klicken. Kommt das Projekt nicht zustande, wird es zurückerstattet.

Entstanden ist das Crowdfunding aus der Notlage der Künstler heraus, die mit ihren Tonträgern kein Geld mehr verdienen. Roshard: «Das Crowdfunding war für die Kreativen ein neuer Weg, um jenseits der Raubkopien zu Geld zu kommen.» Nach über drei Jahren Erfahrung mit wemakeit.com auf dem Schweizer Markt habe sie gezeigt, dass die Belohnung das Kernstück des Projekterfolgs sei. «Der Künstler bietet seinen spendablen Fans etwas an.» Das könne eine CD oder ein Konzert sein – den kreativen Dankeschöns sind keine Grenzen gesetzt.

Zückerchen für die Fans

Auch der Schwerzenbacher Sänger Sammy Frey hat seine Geldgeber auf eine besondere Art verwöhnt: bei 150 Franken gab es den selbst komponierten Song oder die Teilnahme beim Dreh zum Musikvideo «Zero Points for Switzerland». Für jenes Lied, einen Eurovisions-Song-Contest-Verriss, hatte Frey bis Anfang Mai die gewünschten 3500 Franken denn auch zusammengebracht – im Nachhinein zu wenig Geld, wie er zu Bedenken gibt. «Aber als Neuling hatte ich noch keine Erfahrungswerte, was ein Musikvideo kostet.»

Trotzdem ist Frey zufrieden mit dem erreichten Ziel. Gedreht wurde schliesslich in Fällanden und Zürich, gewählt für sein Finanzierungsvorhaben hatte er die Plattform 100-days.net, weil

«Ich finde Crowdfunding eine super Sache.»

Sammy Frey, Musiker

man dort auch per SMS Geld spenden kann. «Ich wollte die Schwelle so tief wie möglich halten», so Frey weiter. «Crowdfunding ist eine super Sache», findet der Musiker, «zumal ja auch karitative Projekte unterstützt werden können.»

In der Tat: Die Plattformen wemakeit und 100-days begrenzen sich nicht auf die Musikbranche allein. Vielmehr werden Geldgeber in den Sparten Mode, Soziales und Kommunikation gesucht. Die angedachten Projekte reichen vom veganen Shop für Bern über das neue Online-Magazin, welches sich für Porträts in der heutigen hektischen Medienwelt einen Tag Zeit lassen will bis zum Kampf für eine von der Schliessung bedrohten Kita in einem kleinen Winterthurer Quartier.

Zwiespältige Macht

Ein kritischer Einwand bleibt aber: Wenn das Publikum massgeblich bestimmt, was produziert wird, dann werden in Zukunft vielleicht nur noch Projekte verwirklicht, die dem Mainstream entsprechen. Es werden nicht mehr jene umgesetzt, die wichtig und nötig sind. Professor Andreas Dietrich weiss, dass sich unter anderem die mit Bundesgeld finanzierte Stiftung Pro Helvetia bereits mit diesem Thema beschäftigt.

«Die Institution zur Kulturförderung möchte genauer analysieren, ob die Diversität möglicherweise leiden könnte.» Doch Dietrich stellt sich auf den Standpunkt, dass das Crowdfunding nicht das Bestehende ersetze, sondern lediglich ergänze. «Auch das konventionelle Spenden via Bettelbrief wird es in Zukunft immer noch geben.»

Auf dem Vormarsch ist Crowdfunding als zukünftige Geldbeschaffung auf jeden Fall. Das zeigt sich auch daran, dass sich sogar die Forschungsstätte Empa dazu Gedanken macht. «Wir haben darüber diskutiert», so Michael Hagmann, Leiter der Kommunikation auf Anfrage, «für spezielle Projekte könnte Crowdfunding in Zukunft durchaus in Einzelfällen eine Alternative darstellen.» Man habe es bisher einfach schlicht nicht als ernsthafte Quelle in Betracht gezogen. Noch nicht.

Manuela Moser

VIER FORMEN

Crowdfunding wird übersetzt mit Schwarmfinanzierung. Als Kampagne wird die Phase des Geldsammelns bezeichnet. Meist gilt dabei das Alles-oder-nichts-Prinzip. Das heisst, Geldbeträge werden nur ausbezahlt, wenn eine bestimmte Zielsumme erreicht wird. Es wird zwischen vier Arten von Crowdfunding unterschieden: – **Crowddonating:** kommt der gewöhnlichen Spende am nächsten, die an keine Gegenleistung geknüpft ist. – **Crowdsupporting:** der Investor erhält für seinen Beitrag eine einmalige Gegenleistung, zum Beispiel die neue CD einer Band. – **Crowdinvesting:** Geld für Start-ups, als Gegenleistung gibt es Anteile am Unternehmen. – **Crowdlending:** Als Gegenleistung erwarten die Darlehensgeber eine risikogerechte Rendite. Finanziert werden unterschiedliche Projekte wie ein Familienauto, Hochzeitsvorbereitungen, eine Zahnsperre oder ein Start-up. so

DIE ENTWICKLUNG DES CROWDFUNDINGS IN DER SCHWEIZ SEIT 2008

