

SHARING ECONOMY

TEILEN VERÄNDERT
FUNDAMENTAL

Sharing Economy gehört zu den Technologie-getriebenen Entwicklungen, welche die Gesellschaft und die Wirtschaft nachhaltig verändern werden. Auch im Finanzbereich hat Sharing Economy bei Kleinkrediten und Darlehen bereits Fuss gefasst.

VON MATTHIAS NIKLOWITZ

Über begann 2009 in San Francisco. Airbnb, der Übernachtungsdienst, war im Jahr zuvor gestartet. Uber ist inzwischen mit 50 Milliarden Dollar mehr Wert als die Credit Suisse und mit den über 20 Milliarden Dollar, die Airbnb darstellen, werden diese beiden bekanntesten Erfolgsgeschichten der Sharing Economy etwa gleich hoch bewertet wie die UBS an den Aktienmärkten (Stand Ende November 2015).

Die Sharing Economy zählt zu den Erfolgsgeschichten des nachhaltigen Wirtschaftens der vergangenen Jahre, denn mit mobilen Endgeräten, Apps und Big Data sind die wichtigsten technologischen Voraussetzungen geschaffen worden. Gemäss einer Umfrage der Marktforscher von AC Nielsen sind weltweit, je nach Kontinent, zwischen 50 und 80 Prozent der Menschen bereit, Güter von anderen Menschen auszuleihen oder sie zu verleihen. Das Teilen von Gütern und Diensten ist längst nicht nur bei den jüngeren Menschen beliebt – im Gegenteil. Es ist auch ein Trugschluss, dass Sparen und zusätzliche Verdienstmöglichkeiten als einzige Motive im Vordergrund stehen.

Strukturelle Veränderung

Menschen, die bei Sharing Economy – der gemeinsamen, zeitlich begrenzten Nutzung von Ressourcen – mitmachen, sehen durchaus auch den gesellschaftlichen Nutzen: Sie wollen die Umwelt weniger belasten und schätzen die soziale Interaktion. Die Sharing Economy ist gemäss der Einschätzung der Analysten von Credit Suisse kein zyklisches Thema, sondern eine fundamentale strukturelle Veränderung in unserer Gesellschaft. Gemäss dem Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen PwC wurden in der Sharing Economy vor zwei Jahren noch 15 Milliarden Dollar

umgesetzt, für das Jahr 2015 rechnet man mit 335 Milliarden Dollar.

Die Sharing Economy wird viele Wirtschaftszweige umkrepeln: VW, Toyota & Co. werden gemäss einer Umfrage des Autoleih-Services Car-Plus in Grossbritannien 40 Prozent weniger Autos verkaufen, wenn sich das Prinzip weiter ausbreitet. Ähnlich gross dürften die Auswirkungen zum Beispiel auch in der Hotellerie sein. Auch der Finanzsektor ist betroffen. Bereiche, bei denen die Sharing Economy für Banken eine Rolle spielt, sind einerseits digitale Kryptowährungen; Bitcoin ist die bekannteste, aber auch umstrittenste. In einigen Nischen ist Bitcoin bereits heute erfolgreich, aber die Probleme des Netzwerkes mit der Kapazität, der Reputation und der Flexibilität lassen die Aussichten eher limitiert erscheinen. Vielversprechender als die Bitcoin-Währung ist die zugrunde liegende Blockchain-Technologie, bei der schweizerische Firmen wie Monetas.net und Ethereum eine führende Rolle spielen.

Andererseits sind die Peer-to-Peer (P2P)-Finanztransaktionen in einem weiteren Sinn der Sharing Economy zuzurechnen. Dabei sind weniger die P2P-Funktionalitäten von mobilen Bezahl-Apps wie Twint, Paymit oder demnächst auch von Apple Pay, als vielmehr die Ermittlungsplattformen gemeint, bei denen oft das Schlüsselwort «Crowd» vorkommt.

Solche Plattformen, bei denen direkt zwischen Geldsuchenden und privaten Geldgebern sowie KMUs vermittelt wird, sind in den vergangenen Jahren massiv gewachsen. Mit Lending Club ist die erste dieser Plattformen in den USA vor einem Jahr an die Börse gegangen; der Aktienkurs hat den Erfolg dieses Konzeptes am Markt allerdings bisher noch nicht widerspiegelt. Inzwischen haben kon-

ventionelle Banken Plattformen wie Lending Club als attraktiven weiteren Vertriebskanal entdeckt; das Unternehmen konnte bereits mit über 200 kleinen Banken in den USA Verträge abschliessen. Schuldner zahlen, je nach Bonität, Jahreszinsen bis zu 18 Prozent, Kreditgeber erhalten, je nach Bonität der Schuldner, zwischen 4 und 9 Prozent Zins. Die Plattformen leben von den Vermittlungsgebühren, die bei 5 bis 10 Prozent des vermittelten Betrags liegen.

Lending Club ist umstritten, weil das Unternehmen trotz Sharing-Economy-Konzept aufgrund der hohen effektiven Jahreszinsen für Kreditsuchende keineswegs Wohlfahrts-Charakter hat. Offen ist noch, wie Geldgeber die Sache bewerten, wenn solche

SHARING ECONOMY
IM GELDBEREICH

Die wichtigsten Kategorien des Sharing-Economy-Geldbereichs sind gemäss Credit Suisse:

- ▶ P2P-Konsumkredite: Vermittlung von Geld für meistens unbesicherte Kleinkredite.
- ▶ Belohnungsbasiertes Crowdfunding: Geldgeber erhalten für meist kleinere Beiträge handfeste Entschädigungen wie Produkte oder Dienstleistungen, anstelle von Zinszahlungen und/oder Rückzahlungen.
- ▶ P2P-Geschäftskredite: Transaktionen zwischen meistens kleinen Firmen und Privaten als Geldgeber und/oder Geldsuchende.
- ▶ Aktienbasiertes Crowdfunding: Start-ups finanzieren sich über den Verkauf ihrer Aktien.
- ▶ Mikrofinanzierung: Kleinstkredite, vor allem in aufstrebenden Märkten; die Geldgeber haben oft sozioökonomische Entwicklungshilfe-Motive.
- ▶ Crowd-Spenden: Spenden ohne legal bindende Rückzahlungsverpflichtungen.

Plattformen wie Lending Club haben ihre Modelle inzwischen so stark verfeinert, dass sie auch Kredite mit Laufzeiten von drei bis fünf Jahren vergeben.

Kreditvermittlungsplattformen durch einen vollen Kreditzyklus mit steigenden Ausfallquoten gehen. Die Erfahrungen mit strukturierten Produkten und Kreditverbriefungen während der Finanzkrise haben gezeigt, dass oft weder private noch institutionelle Geldgeber die Balance zwischen Risiken und Renditen im Griff haben.

Crowd-Plattformen in der Schweiz

In der Schweiz haben sich knapp 20 Plattformen unterschiedlichster Ausrichtung etabliert: «Cashare», die an Private Darlehen vergibt, ist die älteste; weitere wie «100 Days», «wemakeit» oder «GoHeidi» zielen auf kulturelle Projekte, andere wie «C-Crowd» oder «Investiere» haben Firmengründer im Auge; «Gambitious» ist für Entwickler aus dem Umfeld der Computerspiele geeignet, die Geld für die Entwicklung von Spielen suchen; Bei «I-believe-in-you» können vielversprechende junge Sportler gefördert werden und mit «miteinander erfolgreich» unterhält als erste Schweizer Bank die

Basellandschaftliche Kantonbank eine Crowdfunding-Plattform nach amerikanischem Vorbild. Gemäss einer Studie der Hochschule Luzern wurden in der Schweiz im Jahr 2014 insgesamt 16 Millionen Franken mit 1078 Sammelkampagnen über solche Plattformen vermittelt.

Nicht durchgesetzt, haben sich in der Schweiz Plattformen für KMU-Finanzierungen und Eigenheim-Finanzierungen. Solche Plattformen sind in Ländern wie Grossbritannien erfolgreich, weil Banken mit Krediten aufgrund der verschärften Eigenkapitalanforderungen sehr zurückhaltend geworden sind.

Kaum Papierkram

Es sind aber nicht nur die Netzwerkeffekte der Sharing Economy, regulatorische Faktoren und die attraktiven Coupons und Zinsen, welche die Leute auf die Crowd-Plattformen treiben. Gemäss einer Studie der Federal Reserve Bank of New York verbringen Amerikaner 25 Stunden mit

Papierkram, wenn sie für ihren Kleinbetrieb einen Firmenkredit beantragen. Dann vergehen oft Wochen bis zur Auszahlung – wenn es überhaupt dazu kommt. Die neuen Crowdplattformen hingegen versprechen, das Geschäft innert einer Stunde zu erledigen. Wichtigstes Hilfsmittel sind Technologien, mit denen die Bonität unter Einbezug von Social-Media-Daten ermittelt wird. Plattformen wie Lending Club haben ihre Modelle inzwischen so stark verfeinert, dass sie auch Kredite mit Laufzeiten von drei bis fünf Jahren vergeben – und damit in neue Kreditsegmente vorstossen.

AirBnB schaffte seinerzeit ebenfalls erst mit der Erweiterung des Portfolios den Durchbruch: Die Gründer wollten während der Konferenz der Industrial Designers Society of America in San Francisco den weniger vermögenden Besuchern eine Übernachtung bei netten Gastgebern ermöglichen. Heute ist die Dienstleistung vielerorts ein vollwertiger Ersatz für Hotels und Pensionen.

NOTENBANKEN

FEHLANZEIGE NACHHALTIGKEIT

Die ultralockere Geldpolitik zeigt ihre Schwächen: Sie ist nicht nachhaltig, und trotz Tiefzinsen ist kein robustes Wachstum in Sicht.

VON MATTHIAS NIKLOWITZ

Das siebte Jahr der ultraleichten Geldpolitik nähert sich seinem Ende. Eine Zwischenbilanz muss ernüchternd ausfallen: Es zeigen sich gemäss den Makro-Analysten von Morgan Stanley und Goldman Sachs deutliche Grenzen des Wachstums in den Ländern, in denen diese Geldpolitik am aggressivsten vorangetrieben wurde. Japan droht sogar in eine Rezession zurückzufallen. In Europa ist das Wachstum anämisch und für die USA mussten die Wachstumsprognosen bereits wieder leicht korrigiert werden.

Zu viel renditesuchendes Geld

Mit Bill Gross hat sich auch eine prominente Stimme gemeldet, die Zweifel an der Nachhaltigkeit der Geldpo-

litik angemeldet hat. Gross ist bei Pimco zu einem Investment-Star geworden, hatte aber kürzlich zum deutlich kleineren Asset Manager Janus Capital gewechselt. Tiefe Zinsen, so Gross' Kernaussage, führten nicht mehr zu Wachstum und höherer Investitionsbereitschaft. Erhebliche Probleme seien insbesondere durch die Operation «Twist» entstanden, mit der die US-Notenbank Fed nach 2011 die Zinskurve flach halten wollte, indem sie kurzfristige Staatsanleihen kaufte und langfristige verkaufte. Die flache Zinskurve hat, so Gross, zwar die Schuldner entlastet, gleichzeitig aber dafür gesorgt, dass der Zins seine wichtige Signalfunktion verloren hat und dass viele Investoren ihre Anlageziele nicht mehr erreichen können.

Jetzt, so Gross weiter, sollte die Fed genau das Gegenteil tun, kurzfristige Bonds verkaufen und langfristige kaufen, um eine steilere Zinskurve zu erzielen.

Damit liesse sich nicht nur die Signalfunktion wieder beleben, auch würden die Investitionen zunehmen und die Fehlallokation der billigen Gelder würde verschwinden, welche jetzt in Aktien, Immobilien und in eine neue Generation von Internet-Start-ups wie Uber, AirBnB oder Square fliessen. Davon würden nur die bereits reichen Menschen profitieren.

Aber wie sähe eine nachhaltige Geldpolitik der Notenbanken aus? Laut Manuel Ferreira, Ökonom bei der Zürcher Kantonbank, müsste eine solche nachhaltige Politik drei