

HOCHSCHULE FÜR ÖFFENTLICHE VERWALTUNG UND FINANZEN LUDWIGSBURG



Hochschule für öffentliche
Verwaltung und Finanzen
Ludwigsburg
University of Applied Sciences

Crowdfunding als Finanzierungsinstrument auf kommunaler Ebene

Anlagen

vorgelegt von

Judith Harndorf

Studienjahr 2022 / 2023

Erstgutachter: Prof. Dirk Leißner
Zweitgutachter: Joachim Helff

ANLAGENVERZEICHNIS

- Anlage 1:** Kommunalen Finanzreport 2022
- Anlage 2:** Doppelhaushalt 2021 und 2022 der Gemeinde Baidt
- Anlage 3:** Haushaltsplan 2022 der Gemeinde Waldbronn
- Anlage 4:** Haushaltsplan 2022 der Stadt Bad Buchau
- Anlage 5:** Haushaltsplan 2022 der Stadt Gernsbach
- Anlage 6:** Haushaltsplan 2022 der Stadt Weingarten
- Anlage 7:** Doppelhaushalt 2021 und 2022 der Stadt Ravensburg
- Anlage 8:** Doppelhaushalt 2022 und 2023 der Stadt Pforzheim
- Anlage 9:** Haushaltsplan 2022 der Stadt Ulm
- Anlage 10:** Haushaltsplan 2022 des Landkreises Emmendingen
- Anlage 11:** Haushaltsplan 2022 des Landkreises Tuttlingen
- Anlage 12:** The Statue of Liberty
- Anlage 13:** Crowdfunding Barometer 2021
- Anlage 14:** Shifting Paradigms – The 4th European Alternative Finance Benchmarking Report
- Anlage 15:** The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report
- Anlage 16:** The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report
- Anlage 17:** Definition von Crowdfunding
- Anlage 18:** Aufsichtsrechtliche Pflichten und Verantwortung des Anlegers
- Anlage 19:** Was ist Crowdinvesting?
- Anlage 20:** Crowdfunding-Arten
- Anlage 21:** Crowdfunding und Social Payments
- Anlage 22:** OB-Wahl 2022 – mit Ihrer Unterstützung!
- Anlage 23:** Crowdsourcing: Crowdfunding, Crowdvoting, Crowdcreation
- Anlage 24:** Definition von Mezzanine-Kapital
- Anlage 25:** Erfolgsfaktoren im Crowdfunding
- Anlage 26:** Crowdfunding ohne Plattform: Diese Vorteile und Risiken gibt es
- Anlage 27:** Crowdfunding – Eine echte Alternative zu öffentlicher und privater Finanzierung
- Anlage 28:** Was ist Crowdfunding?

- Anlage 29:** Crowdlending
- Anlage 30:** Crowdfunding
- Anlage 31:** Beteiligungsvertrag einfach erklärt
- Anlage 32:** Seedmatch - FAQ
- Anlage 33:** GPA-Mitteilung 10/2010
- Anlage 34:** Grundwissen Kommunalpolitik – 11. Schule, Kultur und Sport
- Anlage 35:** Definition von Kommunalkredit
- Anlage 36:** Nachrang- und partiarische Darlehen
- Anlage 37:** Stille Beteiligungen
- Anlage 38:** GmbH (Anteile)
- Anlage 39:** Definition von Aktie
- Anlage 40:** Genossenschaften und Kommunen
- Anlage 41:** Definition von Verbraucherschutz
- Anlage 42:** Auslegungsschreiben zum Crowdlending
- Anlage 43:** Merkblatt zum Tatbestand des Einlagengeschäfts nach
§ 1 Abs. 1 S. 2 Nr. 1 KWG
- Anlage 44:** Transaktionskosten – Aufwände, Höhe & Grenzen
- Anlage 45:** Definition von Transaktionskosten
- Anlage 46:** Definition von Schenkung
- Anlage 47:** Stille Gesellschaft / 2.2.3 Behandlung beim Inhaber
- Anlage 48:** Die ertragsteuerliche Behandlung des Crowdfunding
- Anlage 49:** Crowdfunder aufgepasst: So müssen Sie Ihre Einnahmen
versteuern
- Anlage 50:** Welche Steuern muss ich beim Crowdfunding zahlen?
- Anlage 51:** Leistungen von LeihDeinerStadtGeld.de
- Anlage 52:** Crowdlending als neuer Weg der Kommunalfinanzierung
- Anlage 53:** VKU Verlag – Über uns
- Anlage 54:** VKU – Über uns
- Anlage 55:** „Kommunales Crowdfunding“ feiert Geburtstag! 5 Jahre –
5 Mio. Euro Fördersumme!
- Anlage 56:** Broschüre Kommunales Crowdfunding
- Anlage 57:** Crowdfunding für kommunale Unternehmen (VKU)

- Anlage 58:** Crowdfunding für kommunale Unternehmen (Kommunales Crowdfunding)
- Anlage 59:** BSS HILFT! Schutzsuchenden aus der Ukraine
- Anlage 60:** Mendener Suchtwoche 2022
- Anlage 61:** Wo sind Tisch&Stuhl geblieben für die Kitam die wir lieben?
- Anlage 62:** Neue Garderoben für unsere Kita
- Anlage 63:** Klettergerüst für den Wald-Schulhof
- Anlage 64:** Laufräder für die Farbenspieler
- Anlage 65:** Definition von Off-Balance-Sheet-Instrument
- Anlage 66:** Definition von Invoice Trading
- Anlage 67:** Definition von Mikrokredite
- Anlage 68:** Mikrokredit

Anlage 1:

Florian Boettcher/Ronny Freier/René Geißler: Kommunalen Finanzreport 2021



Kommunaler Finanzreport 2021

Inhalt

Vorwort	6
Zusammenfassung	8
A Rückblick 2008 bis 2019	
Summary	4
1. Einleitung	5
2. Finanzindikatoren im Zeitverlauf	6
2.1 Finanzierungssaldo	6
2.2 Gemeindesteuern	8
2.3 Sozialausgaben	9
2.4 Investitionen	13
2.5 Zinsen	16
2.6 Kassenkredite	17
2.7 Rücklagen	20
3. Fazit	22
Literatur	22
Impressum	23
B Effekte von Pandemie und Rezession	
Summary	4
1. Einleitung	4
2. Betroffenheit der kommunalen Aufgabenbereiche	5
3. Einnahmen	7
4. Haushaltsrechtliche Folgen	11
5. Fazit	12
Literatur	12
Impressum	13
C Haushaltslage im Jahr 2020	
Summary	4
1. Einleitung	6
2. Methodik und Datengrundlagen	6
3. Haushaltsergebnisse und Ergebnisentwicklung	8
4. Kommunale Einnahmen	15
5. Kommunale Ausgaben	29
6. Verschuldung	48
Impressum	56

D | Prognose der Finanzlage

Summary	4
1. Einleitung	4
2. Datengrundlagen	5
3. Entwicklungsannahmen	6
3.1 Annahmen zur Entwicklung der kommunalen Einzahlungen	6
3.2 Annahmen zur Entwicklung der kommunalen Auszahlungen	10
4. Ergebnisse der Projektion	14
5. Fazit	17
Impressum	18

E | Gewerbesteuer

Summary	4
1. Einleitung	5
2. Entwicklung bundesweit	6
3. Gewerbesteuereinnahmen in den Ländern	12
4. Entwicklung auf Gemeindeebene in NRW	18
5. Fazit	28
Literaturverzeichnis	28
Impressum	29

F | Kosten der Unterkunft

Summary	4
1. Einleitung	5
2. Hintergrund der KdU	6
3. Entwicklung der KdU von 2005 bis 2019	9
4. KdU im Krisenjahr 2020	14
5. Erhöhung des Bundesanteils an den KdU	19
6. Fazit	23
Literatur	24
Impressum	25

G | Kassenkredite

Summary	4
1. Einleitung	4
2. Entwicklung der kommunalen Verschuldung auf Bundesebene	5
3. Regionaler Stand der Kassenkredite	9
4. Entwicklung der Kassenkredite in den Gemeinden im Jahr 2020	12
5. Fazit	17
Impressum	18

Vorwort

Die vorhergehende Ausgabe 2019 des Kommunalen Finanzreports schloss mit einem positiven Fazit: Die Kommunen befanden sich dank guter Konjunktur und der Unterstützung des Bundes in einer Phase außerordentlicher Stabilität. Die Haushalte wurden in vielen Fällen saniert, in anderen zumindest stabilisiert. Die Ausgabe 2019 warnte jedoch auch vor den Folgen der abkühlenden Konjunktur und der Anfälligkeit der Erfolge. Diese Warnung wurde bereits ein Jahr später leider Wirklichkeit.

Das Jahr 2020 war ein Ausnahmejahr für das Land, die Gesellschaft und natürlich auch die Kommunen. Nie zuvor wurde die Bundesrepublik von einer Pandemie solchen Ausmaßes heimgesucht und stand das öffentliche Gesundheitssystem so unter Druck. Auch der darauf folgende wirtschaftliche Rückgang nahm historische Dimensionen an. Beide Krisen, Pandemie und Rezession, belasteten die kommunalen Haushalte. Doch ebenso außergewöhnlich wie die Coronapandemie war die Reaktion von Bund und Ländern. Nur wenige Wochen nach Ausbruch der Pandemie lag ein Maßnahmenpaket vor, wie es die bundesdeutsche Geschichte nicht kannte und welches die Kommunen in ihrer elementaren Funktion finanziell stützte.

Mit diesen Krisen, ihren finanziellen Folgen und den Wirkungen der Bund-Länder-Hilfsprogramme befasst sich der Kommunale Finanzreport in seiner Ausgabe 2021. Er weist im Detail aus, welche finanziellen Belastungen die Krisen über welche Wirkrichtungen hervorriefen und welche Entlastungen die Hilfsprogramme erzielten. Diese Zusammenhänge sind elementar, wenn über weitere finanzielle Stützungen für die Folgejahre zu reden sein wird.

Der Kommunale Finanzreport erscheint seit dem Jahr 2013 im zweijährigen Rhythmus und 2021 somit zum fünften Male. Mit ihm legt die Bertelsmann Stiftung eine bundesweit vergleichende Betrachtung der finanziellen Lage von

Städten, Gemeinden und Kreisen vor. Anspruch des Finanzreports ist es, die aktuellen amtlichen Finanzstatistiken auszuwerten, um belastbare Aussagen über Status quo und Trends kommunaler Finanzen zu gewinnen. Eine solche faktenbasierte Debatte ist notwendig, um etwaige Problemlagen und ihre Ursachen aufzudecken und Lösungsoptionen abzuleiten.

Der Kommunale Finanzreport 2021 steht unter dem Vorzeichen der Coronakrise. Er gliedert sich in sieben Abschnitte, die jeweils unterschiedliche Facetten vertiefen:

A Rückblick auf die Entwicklung der Kommunalfinanzen vor der Coronakrise

Das Jahr 2020 bedeutete einen abrupten Pfadwechsel. In den Vorjahren konnten sich die kommunalen Finanzen erholen und waren sehr positive Finanzindikatoren zu beobachten. Diese Vorperiode war die Ausgangssituation der Krisen.

B Effekte von Pandemie und Rezession auf die Kommunalhaushalte

Abschnitt B beschreibt die typischen, aus der Theorie erwartbaren Effekte beider Krisen auf die Kommunalhaushalte. Diese Zusammenhänge helfen, die besagten Bund-Länder-Finanzhilfen sachlich zu beurteilen und im Vergleich mit dem „Ist 2020“ ihre Wirkungen einzuordnen.

C Haushaltslage im Jahr 2020

Pandemie und Rezession hatten Einfluss auf etliche Einnahme- und Ausgabearten der Kommunen. Welche in welchem Umfang tatsächlich betroffen waren, legt Abschnitt C anhand der Kassenstatistik 2020 im Jahres- und Ländervergleich dar.

D Mittelfristige Prognose der Finanzlage

Die Besonderheiten des Jahres 2020 machen es notwendig, einen Blick in die Zukunft zu werfen. Abschnitt D kalkuliert auf Basis von Entwicklungsszenarien der wichtigsten Einnahme- und Ausgabearten den kommunalen Finanzierungssaldo der Jahre 2021 bis 2024. Diese Zahl gibt einen Hinweis auf etwaige weitere Unterstützungsbedarfe.

E Gewerbesteuer

Die Rezession traf die Kommunen primär über die Gewerbesteuer. Parallel setzten die Bund-Länder-Hilfen hier an. Abschnitt E vergleicht die Steuerrückgänge auf Länderebene und die jeweiligen Erstattungen. Zusätzlich werden einzelgemeindliche Effekte auf verschiedene Gemeindetypen auf Grundlage der Gemeinden Nordrhein-Westfalens vertieft.

F Kosten der Unterkunft

Die Kosten der Unterkunft und Heizung (KdU) aus SGB II sind eine spürbare Sozialleistung der Kommunen, die vor dem Risiko steigender Arbeitslosigkeit einmal mehr in den Fokus rückte. Dieser Abschnitt untersucht die Veränderungen dieser Sozialleistungen im Jahresvergleich auf Ebene aller 397 kommunalen Träger. Im zweiten Schritt wird die Wirkung der höheren Bundesbeteiligung kalkuliert.

G Kassenkredite

Die Kassenkredite gelten seit vielen Jahren als der zentrale Krisenindikator. In Anbetracht der Steuereinbrüche und Mehrbelastungen war ein erneuter Anstieg zu befürchten. Abschnitt G analysiert die Auswirkung der Rezession auf die Kassenkredite und etwaige interkommunale Belastungsdifferenzen anhand der Gemeinden Nordrhein-Westfalens.

Der Kommunale Finanzreport 2021 beleuchtet verschiedene Finanzindikatoren, nutzt unterschiedliche amtliche Statistiken und geht an einigen Stellen in die Tiefe einzelner Kommunen. Er kann gleichwohl nur einen Bruchteil der Finanzstatistik betrachten. Für tiefergehend Interessierte bietet das Datenportal www.wegweiser-kommune.de mehr als 200 Indikatoren der budgetären, wirtschaftlichen, demografischen und sozialen Lage der Gemeinden.

Die Förderung der kommunalen Selbstverwaltung gehört seit jeher zu den Zielen der Bertelsmann Stiftung. Die örtliche Ebene der Politik und ihre öffentlichen Leistungen waren, zumindest über viele Jahre, regional gefährdet. Auch die Erholung der vergangenen Dekade kam nicht in allen Kommunen an. Die Coronapandemie hat die Kommunen finanziell getroffen, aber dank großer Hilfspakete nicht umgeworfen. Es ist die Verantwortung aller Ebenen, diesen Erfolg für die Folgejahre fortzuschreiben und das abermalige Abrutschen in Haushaltskrisen zu verhindern.

Dr. Kirsten Witte

Leiterin des Programms LebensWerte Kommune

Zusammenfassung

A Rückblick auf die Entwicklung der Kommunalfinanzen 2008 bis 2019

- Diese Periode begann mit einem konjunkturellen Einbruch und setzte sich in einem lang anhaltenden starken Aufschwung fort. Sie endete mit einem Zustand historisch außergewöhnlicher Stabilität der Kommunalfinanzen. Verbesserungen traten in allen Finanzindikatoren auf. Hervorzuheben ist ebenso die wachsende Rolle des Bundes.
- Der bundesweite Finanzierungssaldo schwankte zwischen -7,7 Milliarden Euro in 2010 und +10,7 Milliarden Euro in 2017. Die Einbrüche der Wirtschaftskrise wurden schnell überwunden. Am Ende der Periode erreichten nahezu alle Länder stabile Überschüsse.
- Die Gemeindesteuern sind ein Spiegelbild der wirtschaftlichen Lage. 2009 erlebten die Kommunen einen starken Einbruch, jedoch in der Folge ein kontinuierlich hohes Wachstum um 67 Prozent binnen zehn Jahren. Trotz flächendeckendem Wachstum bestehen deutliche regionale Unterschiede zwischen West-Ost sowie Süd-Nord. Im Zeitvergleich wurden diese Differenzen geringer.
- Die Sozialausgaben beinhalten einen Katalog unterschiedlicher Leistungen, von denen nur ein Teil einen Armutsbezug aufweist. Zwischen 2008 und 2015 war das Wachstum der Bruttoausgaben mit rund 50 Prozent hoch. Gestiegen sind primär die Ausgaben für Kita, Jugendhilfe und Eingliederungshilfe. Angesichts der finanziellen Belastung erhöhte der Bund seinen Finanzierungsanteil signifikant.
- Die Kommunen tragen die Mehrheit der öffentlichen Investitionen, wobei das Investitionsverhalten stark mit der finanziellen Lage korreliert. Im Zeitvergleich ist

seit 2013 ein Anstieg um 50 Prozent feststellbar, nicht zuletzt begünstigt durch Sonderprogramme des Bundes. Regional weisen die süddeutschen Kommunen dauerhaft das höchste Niveau auf.

- Die Zinsausgaben sind kontinuierlich gesunken und nur noch von untergeordneter Bedeutung für die Kommunalhaushalte. Hintergrund ist die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB).
- Die Kassenkredite als wichtigster Krisenindikator erreichten im Zuge der Wirtschaftskrise 2014 einen Höchststand von 48 Milliarden Euro. Infolge spezieller Hilfsprogramme der Länder und von Überschüssen sind die Kassenkredite danach um ein Drittel gesunken. Die seit jeher bestehende regionale Konzentration auf wenige Kommunen hat zugenommen.
- Die Bar- und Sichteinlagen der Kommunen resultieren aus Überschüssen und können als „Puffer“ gegen Einnahmeschwankungen betrachtet werden. Seit 2015 stiegen sie in allen Ländern, im Bundesschnitt um über 50 Prozent. Besonders hoch sind diese Einlagen in den wirtschaftsstarken Kommunen Süddeutschlands, gering in den Regionen mit strukturellen Haushaltskrisen wie Nordrhein-Westfalen und dem Saarland.

B Effekte von Pandemie und Rezession auf die Kommunalhaushalte

- Die Coronapandemie löste in 2020 den größten wirtschaftlichen Einbruch der bundesdeutschen Geschichte aus. Coronapandemie und Wirtschaftskrise haben vielfältige negative Auswirkungen auf die kommunalen Haushalte.

- Fast alle Aspekte kommunaler Finanzen werden in unterschiedlicher Weise berührt. Hierbei ist zwischen direkten Auswirkungen durch die Pandemie und indirekten Auswirkungen durch die resultierende Wirtschaftskrise zu unterscheiden.
- Bei den Ausgaben resultiert die Betroffenheit zumeist aus der Pandemie, allerdings sind diese Effekte meist eher kleinteilig und statistisch schwer messbar.
- Die Wirtschaftskrise betrifft primär die Einnahmen, hierbei nahezu alle Einnahmearten. Die Gebühren sinken über die Schließung der Kita, kultureller Einrichtungen oder geringerer Fahrgastzahlen im ÖPNV. Die Schlüsselzuweisungen sind mit den Steuereinnahmen der Länder verknüpft, die ebenso zurückgehen. Der größte Rückgang tritt in der konjunktursensiblen Gewerbesteuer auf. Aber auch Einkommen- und Umsatzsteuer sind betroffen.
- Im geltenden System des Haushaltsrechts müssen die Kommunen auf Einnahmerückgänge mit Haushalts-sperren, Nachtragshaushalten oder Sparkonzepten reagieren. Angesichts unklarer Einnahmeprognosen ist auch die Haushaltsplanung des Folgejahres erschwert. Das Haushaltsrecht kann zu einer finanziellen Blockade der Kommunen führen.

C Haushaltslage im Jahr 2020

- Abschnitt C zeichnet auf Basis der aktuellsten amtlichen Finanzstatistik den Stand und die Entwicklung wichtiger Einnahme- und Ausgabearten sowie der Verschuldung im Krisenjahr 2020 nach.
- Der Finanzierungssaldo zeigt, inwieweit die kommunalen Ausgaben durch die Einnahmen gedeckt werden. Trotz der Wirtschaftskrise erreichten die Kommunen in Summe auch 2020 ein Plus von zwei Milliarden Euro; somit eine deutlich bessere Entwicklung als Bund und Länder. Gleichwohl bedeutet dies einen deutlichen Rückgang zu den Vorjahren.
- Der positive Finanzierungssaldo ist primär Ergebnis umfangreicher Finanzhilfen von Bund und Ländern (u. a. einmalige Erstattung Gewerbesteuer, dauerhafte Erhöhung Bundesanteil Kosten der Unterkunft und Heizung, KdU). Ohne diese stünde das größte Defizit der Geschichte zu Buche. Infolge dieser Hilfen sind die Einnahmen trotz Krise in allen Ländern gestiegen; in keinem sind die Ausgaben gesunken.
- Auf Länderebene wächst die Heterogenität der Finanzierungssalden. Mehrheitlich verzeichnen die Kommunen eine Verringerung des Saldos, erreichen aber dennoch Überschüsse. In Westdeutschland hinterließ die Wirtschaftskrise deutlich größere Verschlechterungen.
- Im Bundesdurchschnitt sind Steuern die größte Einnahmekategorie (27 Prozent), gefolgt von den aufgabenbezogenen Zuweisungen (26 Prozent), den Schlüsselzuweisungen (19 Prozent) sowie den Gebühren (9 Prozent). Durch die Wirtschaftskrise entstand bundesweit eine Verschiebung der Einnahmestruktur hin zu weniger Steuern und höheren Zuweisungen.
- Je nach Wirtschaftsstruktur haben die Steuern einen größeren oder geringeren Anteil. Im Durchschnitt sind die ostdeutschen Kommunen weiterhin steuerschwach. So erzielen die Kommunen Sachsen-Anhalts je Einwohner nur die Hälfte des hessischen Aufkommens. Dies wird durch höhere Zuweisungen kompensiert.
- Mit Ausnahme Schleswig-Holsteins sanken die Steuern (netto) in allen Ländern. In Westdeutschland stärker als in Ostdeutschland. Der Steuerrückgang entfiel größtenteils auf die konjunktursensible Gewerbesteuer, wurde aber durch den schon im Vorfeld geplanten Wegfall einer Gewerbesteuerumlage teilweise kompensiert. Die Einkommensteuer sank um 4 Prozent. Umsatz- und Grundsteuer blieben von der Krise unbehelligt.
- Die allgemeinen Zuweisungen der Länder (u. a. Schlüsselzuweisungen, sonstige allgemeine Zuweisungen) stiegen 2020 um durchschnittlich über 20 Prozent, was auf der als Zuweisung ausgereichten Erstattung der Gewerbesteuer beruht. Dementsprechend stiegen diese Zuweisungen in den wirtschaftsstarken (westdeutschen) Ländern umso stärker.
- Unter der Einnahmekategorie aufgabenbezogene Zuweisungen verbessern sich primär Kostenerstattungen, Leistungsbeteiligungen und investive Zuweisungen. Auch diese Einnahmekategorie stieg 2020 bundesweit um 10 Prozent, weil u. a. die Beteiligung des Bundes an den KdU angehoben oder Kompensationen z. B. für den Verlust der Kita-Beiträge hier verbucht wurden. Unabhängig der Krise stiegen die investiven Zuweisungen.

- Eine direkte Folge der Coronapandemie und des Lock-downs ist der Rückgang der kommunalen Gebühreneinnahmen von bundesweit ca. 7 Prozent. Alle Länder (mit Ausnahme Mecklenburg-Vorpommerns) verzeichnen diese Verluste, obgleich in sehr unterschiedlichem Ausmaß, was Folge lokaler Verwaltungsstrukturen ist.
- Die Höhe der kommunalen Ausgaben unterscheidet sich zwischen den Ländern infolge unterschiedlich großer Aufgabenkataloge. In allen Ländern sind die Ausgaben 2020 weiter, im Vergleich der Vorjahre überdurchschnittlich, gestiegen.
- Gewichtigste Ausgabenart ist Personal (21 Prozent), gefolgt vom Sachaufwand (18 Prozent) und Sozialausgaben (17 Prozent). Auch Zuweisungen an Dritte und Investitionen sind mit durchschnittlich 14 Prozent der Ausgaben bedeutsam.
- Lediglich die Zuweisungen an Dritte für laufende Zwecke sind krisenbedingt 2020 mit 11 Prozent deutlich gestiegen. Hierunter fallen z. B. Unterstützungen und Verlustabdeckungen. In der übrigen Ausgabenentwicklung sind keine Effekte ersichtlich bzw. setzten diese die früheren Trends fort. Personalausgaben stiegen relativ homogen über alle Länder. Die Dynamik der Sozialausgaben nimmt wieder zu.
- Die Investitionen setzten 2020 ihr starkes Wachstum fort. Wie in den Vorjahren tritt ein regionales Gefälle auf, an dessen Spitze Süddeutschland und an dessen Ende das Saarland und Rheinland-Pfalz stehen. In elf der 13 Flächenländer stiegen die kommunalen Investitionen. Gleichwohl verausgabte Bayern je Einwohner das Dreifache des saarländischen Niveaus.
- Die Verschuldung der Kommunen besteht im Wesentlichen aus Investitionskrediten (74 Prozent) und Kassenkrediten (24 Prozent). Im Jahresverlauf 2020 gab es einen leichten Zuwachs der investiven und einen moderaten Rückgang der Kassenkredite, der wesentlich auf einem neuen Umschuldungsprogramm im Saarland beruht.
- Ein Kriseneffekt auf die Verschuldung ist nicht beobachtbar. Im langfristigen Vergleich bleiben die Investitionskredite bundesweit sehr stabil, während die Kassenkredite seit 2014 um ein Drittel sanken. Dieser positive Trend basiert weithin auf Umschuldungsprogrammen der Länder.
- Im Durchschnitt tragen die westdeutschen Kommunen mehr als doppelt so hohe Schulden je Einwohner wie die ostdeutschen. An der Spitze stehen die drei Länder Rheinland-Pfalz, Saarland und Nordrhein-Westfalen, in denen sich die verbleibenden Kassenkredite konzentrieren. In einigen anderen Ländern (Sachsen, Brandenburg, Baden-Württemberg, Thüringen, Bayern) sind Kassenkredite hingegen nahezu unbekannt.
- Auch bei den Investitionskrediten treten unterschiedliche Niveaus zwischen den Ländern auf. So liegen diese je Einwohner in Hessen fünfmal höher als in Brandenburg. Ursachen liegen in unterschiedlichem Investitionsniveau, Finanzierungsgraden über Fördermittel und laufende Einnahmen sowie Auslagerungen.
- In Gänze zeigten Epidemie und Wirtschaftskrise bei Ausgaben und Verschuldung im Jahr 2020 keine negativen Effekte. Dies ist ausschließlich Resultat der umfangreichen Finanzhilfen von Bund und Ländern. Sofern diese in den kommenden Jahren nicht verstetigt werden, sind Haushaltsprobleme unvermeidbar.

D Mittelfristige Prognose der Finanzlage

- Angesichts der hohen Risiken und Folgewirkungen für die kommunalen Finanzen aus Pandemie und Rezession erfolgt eine Schätzung der wesentlichen Einnahmen und Ausgaben, daheraus der kommunalen Finanzlage insgesamt für die vier Jahre 2021 bis 2024.
- Nach dem starken Rückgang der Gemeindesteuern werden diese ab 2021 im Zuge der wirtschaftlichen Erholung wieder wachsen, aber unter der früheren Entwicklungslinie verbleiben. Die Schlüsselzuweisungen stagnieren in den beiden kommenden Jahren, da die krisenbedingten Einnahmeverluste im Steuerverbund mit Verzögerung wirksam werden. Die Verwaltungs- und Benutzungsgebühren hingegen werden spätestens 2024 wieder an die alte Entwicklungslinie anschließen.
- In Summe aller Einnahmearten ist für 2021 mit einem Rückgang und für die Folgejahre wieder mit einem stabilen Wachstum zu rechnen. Gleichwohl entstehen über diese vier Jahre Mindereinnahmen von 58 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorkrisentrend.

- Große Teile der Ausgabenkategorien sind von der Epidemie und Wirtschaftskrise mehr oder weniger nicht betroffen, sodass die früheren Trends fortlaufen. Dies betrifft z. B. die Personalausgaben, Zuschüsse an andere Bereiche oder Sachaufwand. Die Wachstumsdynamik der Sozialausgaben (ohne Kosten der Unterkunft und Heizung) steigt leicht, während bei den Sachinvestitionen von einer Stagnation auszugehen ist und der langjährige Wachstumstrend abbricht. Über die vier betrachteten Jahre wachsen die Ausgaben deutlich stärker als die Einnahmen (12,5 versus 10,3 Prozent).
- Für den gesamten Zeitraum der Vorausberechnung entstehen Finanzierungsdefizite von nahezu 23 Milliarden Euro, die ohne zusätzliche Maßnahmen von Bund und Ländern nicht zu schließen sind. Die Erfolge in der Konsolidierung der Kommunalhaushalte der vergangenen Dekade wären schlagartig aufgezehrt.

E Gewerbesteuer

- Die Gewerbesteuer ist seit Jahrzehnten im Bundesdurchschnitt die wichtigste Steuerquelle der Gemeinden und deckt 20 Prozent der Einnahmen. Ihr Aufkommen steht – neben dem konjunkturellen Einfluss – in engem Zusammenhang zur lokalen Wirtschaftsstruktur und variiert daher regional deutlich. So erzielen die Gemeinden Hessens z. B. je Einwohner das Doppelte des Nachbarlandes Thüringen.
- Im Zuge der Coronakrise brachen die Einnahmen aus der Gewerbesteuer bundesweit um 9 Milliarden Euro ein. Der stärkste Einbruch war im zweiten Quartal zu verzeichnen, während die Einnahmen des vierten Quartals wieder in der Nähe des Vorjahreswertes lagen.
- Um finanzielle Hemmnisse der Kommunen in der Bekämpfung der Pandemie zu vermeiden, beschlossen Bund und Länder, die Rückgänge der Gewerbesteuer je hälftig auszugleichen. Die Kompensation bemaß sich nicht an den realen Einnahmeverlusten, sondern an einer Steuerprognose aus dem Mai 2020 und betrug 10,84 Milliarden Euro in den Flächenländern.
- Im Jahr 2020 fiel ebenso die in den westdeutschen Kommunen erhobene erhöhte Gewerbesteuerumlage (Erhöhung der Gewerbesteuerumlage zur Beteiligung der Kommunen an den Kosten des Solidarpaktes) planmäßig weg (Entlastungseffekt im Jahr 2020: 2,79 Milliarden Euro). Dadurch sanken die Nettoeinnahmen der Gewerbesteuer im Jahr 2020 in deutlich geringerem Maße als die Bruttoeinnahmen.
- Aus dem Zusammenwirken der auf Prognosen basierenden Kompensation von Steuermindereinnahmen sowie der planmäßigen Reduzierung der Gewerbesteuerumlage in den westdeutschen Ländern resultiert der Effekt, dass der Steuereinbruch der Gemeinden 2020 deutlich überkompensiert wurde. Nettosteueraufkommen plus Ausgleichszuweisungen lagen in den Flachländern ca. 6 Milliarden Euro höher als die Netto-Gewerbesteuer im Vorjahr.
- Ziel und Mechanismus der Ausgleichszuweisungen bewirkten, dass steuerstarke Länder und Gemeinden höhere Erstattungen erhielten als steuerschwache. Neunzig Prozent der Mittel flossen in die westdeutschen Kommunen. In allen Ländern lagen die Erstattungen jedoch höher als die Steuerausfälle.
- Anhand der einzelgemeindlichen Analyse Nordrhein-Westfalens wird deutlich, dass der Steuerrückgang die Gruppe struktur- und finanzschwacher Städte prozentual härter traf und der Steuereinbruch im Einzelfall bis zu 70 Prozent erreichte. Durch Steuererstattungen und geringere Umlage wurden jedoch auch diese Städte von Verlusten abgeschirmt und neue Haushaltskrisen vermieden.
- In absoluten Beträgen war der Steuerverlust in wirtschaftsstarken Städten größer. Spiegelbildlich flossen auch die Finanzhilfen von Bund und Ländern überproportional in die wirtschaftsstarken Städte.

F Kosten der Unterkunft

- Im Katalog der kommunalen Sozialleistungen besitzen die Kosten der Unterkunft und Heizung (KdU) aus SGB II eine besondere Sensibilität, da sie in engem Zusammenhang zum Arbeitsmarkt stehen. Traditionell sind die KdU-Ausgaben daher in wirtschaftsschwachen Kommunen deutlich höher, als in wirtschaftsstarken.
- Im langfristigen Zeitverlauf von 2015 bis 2019 waren die bundesweiten Ausgaben nominal relativ konstant, obgleich in diesem Zeitraum die Arbeitslosigkeit

deutlich zurückging. Ursachen dieses Effekts liegen in Migration und steigenden Mieten.

- Auf regionaler Ebene der Länder treten deutliche Unterschiede der Trends auf. In Ostdeutschland, 2009 noch an der Spitze der Ausgaben, sanken diese stark zu 2019, während sie in Nordrhein-Westfalen oder dem Saarland stiegen.
- Die zehn Kommunen mit den geringsten KdU-Ausgaben waren bayerische Kreise, während die zehn Kommunen der höchsten Ausgaben zehn kreisfreie Städte sind (sieben aus Nordrhein-Westfalen). Im Zeitverlauf hat die Belastungskonzentration in den Städten zugenommen. Die Ausgaben der Stadt Gelsenkirchen waren 2019 je Einwohner mehr als 20 Mal höher als jene im Kreis Unterallgäu.
- Im Jahr 2020 sind die bundesweiten Ausgaben der KdU – relativ gering – um 3 Prozent gestiegen, was einen Trendwechsel der Vorjahre bedeutet. Der Höhepunkt der Ausgaben war im Juni erreicht, sank danach leicht ab, liegt jedoch weiterhin über dem Niveau von 2019. In Ostdeutschland sanken die KdU-Ausgaben trotz der Wirtschaftskrise, während sie in Westdeutschland stiegen.
- Seit Einführung der KdU 2005 erstattet der Bund den Kommunen einen im Zeitverlauf wachsenden Anteil der Kosten. 2019 lag dieser im Bundesdurchschnitt bei 47 Prozent. Mit dem Ziel der finanziellen Entlastung in der Wirtschaftskrise wurde der Bundesanteil ab 2020 um 25 Prozentpunkte erhöht.

G Kassenkredite

- Die Kassenkredite gelten gemeinhin als Krisenindikator der Kommunen. Angesichts der Erfahrungen der Finanzkrise stand im Zuge der Pandemie und Rezession die Befürchtung eines rapiden Anstiegs im Raum, welcher die Erfolge der Vorjahre zunichtemachen könnte. Die Analyse zeigt, dass diese Befürchtungen nicht eintraten und die umfangreichen Hilfsmaßnahmen von Bund und Ländern einen Wiederanstieg verhinderten.
- Allgemein blieb die kommunale Verschuldung 2020 stabil. Über drei Viertel des krisenbedingt hohen gesamtstaatlichen Schuldenzuwachses entfielen auf den Bund.

- Unterjährig kam es 2020 zu einem erheblichen Zuwachs der kommunalen Kassenkredite, der erst Ende 2020 über die im vierten Quartal 2020 ausgezahlten Bund-Länder-Hilfen abgebaut werden konnte. In Summe sanken die Kassenkredite damit 2020 gegenüber 2019.
- Im Ländervergleich blieben die kommunalen Belastungsdifferenzen 2020 bestehen, obgleich das Saarland infolge des Umschuldungsprogramms des Landes die Volumina um ein Viertel reduzieren konnte. In keinem Land traten signifikante krisenbedingte Zuwächse der Verschuldung auf.
- Anhand der einzelgemeindlichen Daten für Nordrhein-Westfalen wird nachgewiesen, dass sich auch innerhalb des Landes keine Verschiebungen der Kassenkredite zwischen den Gemeinden ergaben. Insbesondere die Städte des Stärkungspaktes verzeichneten keine zusätzlichen Belastungen.



A | Rückblick 2008 bis 2019

B | Effekte von Pandemie und Rezession

C | Haushaltslage im Jahr 2020

D | Prognose der Finanzlage

E | Gewerbesteuer

F | Kosten der Unterkunft

G | Kassenkredite

Inhalt

Summary	4
1. Einleitung	5
2. Finanzindikatoren im Zeitverlauf	6
2.1 Finanzierungssaldo	6
2.2 Gemeindesteuern	8
2.3 Sozialausgaben	9
2.4 Investitionen	13
2.5 Zinsen	16
2.6 Kassenkredite	17
2.7 Rücklagen	20
3. Fazit	22
Literatur	22
Impressum	23

Summary

- Dieses Kapitel blickt zurück auf die finanziellen Entwicklungen in der Periode 2008 bis 2019. Diese Periode begann mit einem konjunkturellen Einbruch und setzte sich in einem langanhaltenden Aufschwung fort. Sie endete mit einem Zustand historisch außergewöhnlicher Stabilität der Kommunalfinanzen. Verbesserungen traten in allen Finanzindikatoren auf. Hervorzuheben ist ebenso die wachsende Rolle des Bundes.
- Der bundesweite Finanzierungssaldo schwankte zwischen -7,7 Milliarden Euro in 2010 und +10,7 Milliarden Euro in 2017. Die Einbrüche der Wirtschaftskrise wurden schnell überwunden. Am Ende der Periode erreichten nahezu alle Länder stabile Überschüsse.
- Die Gemeindesteuern sind ein Spiegelbild der wirtschaftlichen Lage. 2009 erlebten die Kommunen einen starken Einbruch, jedoch in der Folge ein kontinuierlich hohes Wachstum um 67 Prozent binnen zehn Jahren. Trotz flächendeckendem Wachstum bestehen deutliche regionale Unterschiede zwischen West-Ost sowie Süd-Nord. Im Zeitvergleich wurden diese Differenzen geringer.
- Die Sozialausgaben beinhalten einen Katalog unterschiedlicher Leistungen, von denen nur ein Teil einen Armutsbezug aufweist. Zwischen 2008 und 2015 war das Wachstum der Bruttoausgaben mit rund 50 Prozent hoch. Gestiegen sind primär die Ausgaben für Kita, Jugendhilfe und Eingliederungshilfe. Angesichts der finanziellen Belastung erhöhte der Bund seinen Finanzierungsanteil signifikant.
- Die Kommunen tragen die Mehrheit der öffentlichen Investitionen, wobei das Investitionsverhalten stark mit der finanziellen Lage korreliert. Im Zeitvergleich ist seit 2013 ein Anstieg um 50 Prozent feststellbar, nicht zuletzt begünstigt durch Sonderprogramme des Bundes. Regional weisen die süddeutschen Kommunen dauerhaft das höchste Niveau auf.
- Die Zinsausgaben sind seit 2011 kontinuierlich gesunken und heute nur noch von untergeordneter Bedeutung für die Kommunalhaushalte. Hintergrund ist die Zinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB).
- Die Kassenkredite gelten als wichtigster Krisenindikator. Über Jahrzehnte sind sie beständig gestiegen. Im Zuge der Wirtschaftskrise erreichten sie 2014 einen Höchststand von 48 Milliarden Euro. Infolge spezieller Hilfsprogramme der Länder und von Überschüssen sind die Kassenkredite danach um ein Drittel gesunken. Die seit jeher bestehende regionale Konzentration auf wenige Kommunen hat zugenommen.
- Die Bar- und Sichteinlagen der Kommunen resultieren aus Überschüssen und können als „Puffer“ gegen Einnahmeschwankungen betrachtet werden. Seit 2015 stiegen sie in allen Ländern, im Bundesschnitt um über 50 Prozent. Besonders hoch sind diese Einlagen in den wirtschaftsstarken Kommunen Süddeutschlands, gering in den Regionen mit strukturellen Haushaltskrisen wie Nordrhein-Westfalen und dem Saarland.

1. Einleitung

Der Schwerpunkt dieses Kommunalen Finanzreports 2021 liegt auf den Entwicklungen des Jahres 2020, welches von der größten Wirtschaftskrise der bundesdeutschen Geschichte überschattet wurde. Um die Effekte dieser Rezession auf die Kommunen nachvollziehen und zukünftige Trends prognostizieren zu können, ist es wichtig, die Ausgangsbedingungen der Kommunen zu kennen. Wir betrachten daher in diesem Kapitel wichtige Entwicklungen der Jahre 2008 bis 2019. Diese Periode war aus mehreren Gründen außergewöhnlich für die Kommunen: Sie erfasst den bis dato größten wirtschaftlichen Einbruch der Jahre 2009/2010, eine stetige Erholung ab 2012, eine Fülle bundes- und landespolitischer Maßnahmen und letztlich 2019 eine seit Jahrzehnten nicht mehr beobachtbare Stabilität. Dieses Jahr war gewissermaßen der mentale und finanzielle Ausgangspunkt der Kommunen vor Eintritt der Coronakrise. Wir beschreiben und erklären die Entwicklung anhand von sechs wichtigen Finanzindikatoren jeweils für die bundesweiten Werte als auch im Ländervergleich.

2. Finanzindikatoren im Zeitverlauf

2.1 Finanzierungssaldo

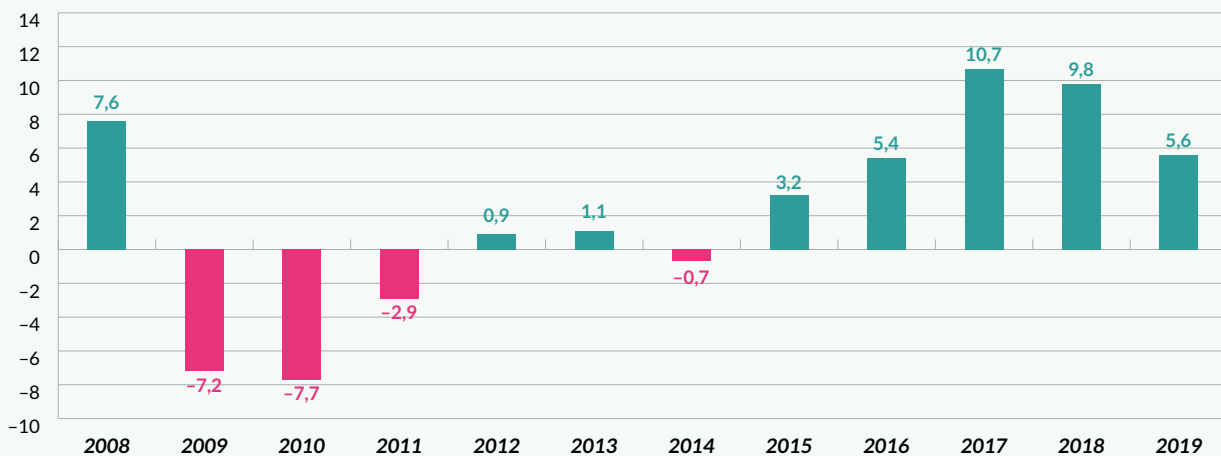
Der Finanzierungssaldo beschreibt, vereinfacht ausgedrückt, das Verhältnis zwischen Einnahmen und Ausgaben. Sind die Einnahmen größer als die Ausgaben, liegt ein Finanzierungsüberschuss vor, sind die Ausgaben größer, ein Finanzierungsdefizit. Der Finanzierungssaldo zeigt somit an, ob eine Kommune in diesem betreffenden Jahr ihre Ausgaben durch ihre Einnahmen decken kann, was dem grundsätzlich im Haushaltsrecht verankerten Ziel des Haushaltsausgleichs entspricht.¹ Verfehlt eine Kommune dieses Ziel, so kann die Kommunalaufsicht eingreifen und Druck auf z. B. Steuererhöhungen oder Ausgabenkürzungen ausüben. Die kommunale Autonomie sinkt. Der Finanzierungssaldo ist

¹ Je nach doppischer oder kameraler Systematik des kommunalen Haushaltswesens in den Ländern kann die exakte Definition des Haushaltsausgleichs abweichen.

ein eingängiger Indikator der Finanzlage. Er weist jedoch in der Interpretation Schwächen auf, da er sich nur auf ein einzelnes Jahr bezieht und der Saldo durch lokale Maßnahmen, wie z. B. Steuererhöhungen und Investitionskürzungen, beeinflusst wird.

Abbildung 1 zeigt den bundesweiten Finanzierungssaldo aller Kommunen in der Periode 2008 bis 2019. In der gesamten Periode ist die Volatilität hoch, was die Abhängigkeit der kommunalen Finanzen von der konjunkturellen Lage widerspiegelt. Die Jahre 2008 zu 2009 bilden infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise einen extremen Umschwung ab. Von einem Rekordniveau 2008 kommend stürzte der Finanzierungssaldo auf das (nominal) größte Defizit der Geschichte, welches auch 2010 noch anhielt. In den Folgejahren stabilisierte sich der Finanzierungssaldo und setzte ab 2015 zu neuen Überschüssen an. Die hohen Defizite der Jahre 2009

ABBILDUNG 1 **Kommunaler Finanzierungssaldo, Kern- und Extrahaushalte, Flächenländer gesamt**, in Mrd. Euro



Quelle: DESTATIS, Kassenstatistiken

| BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 2 **Kommunaler Finanzierungssaldo nach Ländern und Jahren, Kern- und Extrahaushalte**, in Mio. Euro

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Summe
BW	1.763	-2.549	-688	1.801	2.117	303	317	886	986	932	1.783	639	8.290
BY	1.811	-161	-340	495	1.134	1.261	1.466	1.414	1.907	2.390	1.357	334	13.068
BB	517	112	-108	-115	35	135	113	291	204	321	296	321	2.122
HE	1.100	-845	-2.649	-2.538	-1.918	-1.102	-438	-166	201	932	624	219	-6.580
MV	224	82	39	6	-334	8	8	130	180	306	117	86	852
NI	633	-861	-596	-42	679	646	22	785	816	956	625	674	4.337
NW	640	-1.854	-2.382	-2.250	-163	-86	-1.549	-583	649	3.023	2.861	2.109	415
RP	-253	-854	-692	-315	-331	-260	-388	70	-41	450	484	262	-1.868
SL	1	-189	-224	-297	-286	-319	-406	-252	-168	4	15	-61	-2.182
SN	931	276	211	188	-41	334	45	172	245	392	575	402	3.730
ST	350	121	56	162	167	138	-2	186	361	359	480	377	2.755
SH	-384	-473	-323	-112	-199	-107	-71	-23	-128	426	196	-109	-1.307
TH	278	17	-20	135	36	72	193	239	165	208	364	370	2.057
FL gesamt	7.611	-7.178	-7.716	-2.882	896	1.023	-690	3.149	5.377	10.699	9.777	5.623	25.689
Länder im Defizit	2	8	10	7	7	5	6	4	3	0	0	2	

Quelle: DESTATIS, Kassenstatistiken

| BertelsmannStiftung

und 2010 wurden in Summe jedoch erst 2017 wieder ausgeglichen. Da die Salden am Ende dieser Periode so positiv ausfielen, steht letztlich kumuliert für die gesamten zwölf Jahre ein Überschuss von fast 26 Milliarden Euro.

Allerdings ist diese auf bundesweiten Salden beruhende Einschätzung nicht für alle Länder repräsentativ. Vielmehr zeigt Abbildung 2 ganz unterschiedliche Muster der Finanzierungssalden nach Ländern und Jahren. Die Zahl der defizitären Länder sprang in der Finanzkrise nach oben. 2010 waren die Kommunen in zehn der 13 Länder im Defizit. Die Zahl der defizitären Länder sank dann kontinuierlich bis 2017 auf null; eine nach 1990 nie erreichte Situation. Die Zeitreihe zeigt, dass besonders die ostdeutschen Kommunen die Wirtschaftskrise ab 2009 relativ unbeschadet durchlebten. Überhaupt verzeichneten die Kommunen in den fünf ostdeutschen Ländern nur in insgesamt fünf von 60 Jahren (zwölf Jahre mal fünf Länder) Defizite. Zwei Erklärungen sind die geringe Steuerkraft, die zu weniger konjunkturellen Schwankungen führt, und die hohen Zuweisungen. Im Gegensatz dazu waren Finanzierungsdefizite in einigen Ländern der Normalfall (Saarland, Rheinland-Pfalz,

Schleswig-Holstein). Baden-Württemberg und Bayern, aber auch Niedersachsen konnten den Einbruch der Wirtschaftskrise schnell überwinden und erreichten in den Folgejahren stabile Überschüsse. Erstaunlich mit Blick auf die bayerischen Zahlen ist das geringe Defizit in der Wirtschaftskrise 2009/2010. Angesichts der breiten Industrie und des hohen Exportanteils wären höhere Werte zu erwarten gewesen. In Hessen und Nordrhein-Westfalen hingegen hat der Einbruch 2009 tiefere und längere Spuren hinterlassen, was im Falle Hessens auf die besondere Wirtschaftsstruktur (Finanzen) und im Falle Nordrhein-Westfalens auf die Strukturprobleme des Ruhrgebiets hinweist.

Die rechte Spalte der Abbildung 2 gibt die jeweiligen Landessummen der Finanzierungssalden der zwölf Jahre wieder. Neun von 13 Ländern erreichten in Summe Überschüsse. Beeindruckend sind dabei die Werte Bayerns und Baden-Württembergs, die zusammen fast den bundesweiten Betrag erklären. Bereits an dieser Stelle wird deutlich, wie sehr bundesweite Finanzindikatoren in dieser Periode durch die besondere Stärke der süddeutschen Kommunen geprägt sind.

2.2 Gemeindesteuern

Steuern sind im Bundesdurchschnitt mit fast 40 Prozent die wichtigste Einnahmequelle der Kommunen. Die wichtigste Steuerart ist die Gewerbesteuer, welche sehr eng mit der konjunkturellen Lage verbunden ist und daher eine erhebliche Volatilität in beide Richtungen zeigt. Die Bedeutung der Gemeindesteuern beschränkt sich jedoch nicht auf die fiskalische Funktion. Da Steuern nicht zweckgebunden sind, geht mit einer hohen Steuerkraft auch eine hohe lokale Autonomie einher. Darüber hinaus zeugen hohe Steuereinnahmen von einer allgemeinen Wirtschaftskraft, welche der Kommune auch über Arbeitsplätze, Einkommen, private Investitionen, sprich positive Zukunftsaussichten, zugutekommt. Im engeren Bezug der Kommunalfinanzen bestehen starke Zusammenhänge der Steuern zu den Finanzierungssalden und Investitionen (positiv) sowie zu Sozialausgaben, Kassenkrediten und Investitionen (negativ). Die Steuern sind somit Indikator, Treiber und Symptom kommunaler Disparitäten und Zukunftschancen.

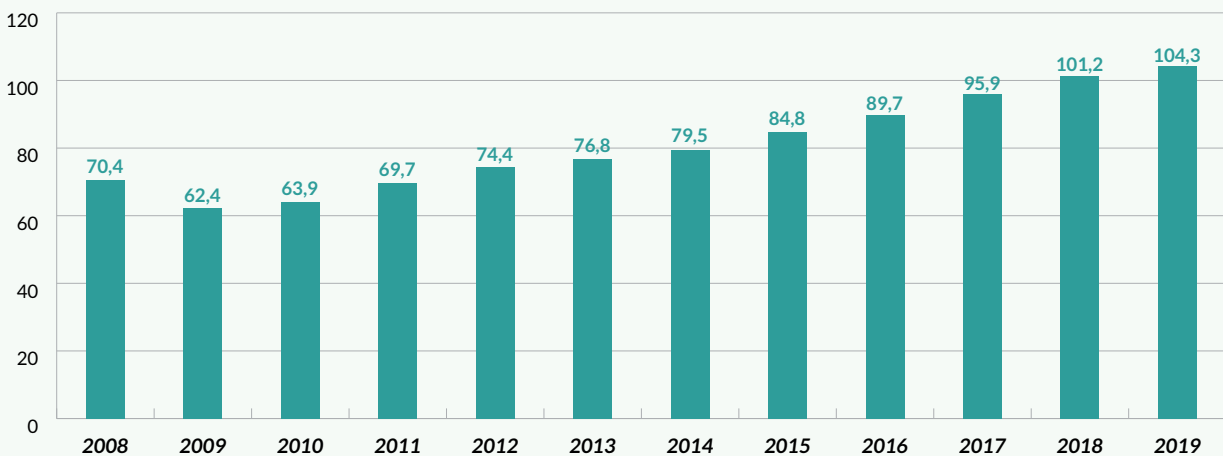
Aus Abbildung 3 wird deutlich, dass die Steuereinnahmen im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise 2009 sanken. Mit der Erholung der Konjunktur begaben sich die Gemeindesteuern dann auf einen außerordentlichen starken und anhaltenden Wachstumstrend. In Summe steht in den zehn Jahren zwischen 2009 und 2019 ein Zuwachs von 67 Prozent. Der Finanzierungsanteil durch Steuern hat sich jedoch im Zeitverlauf nicht erhöht, denn auch die Zuweisungen der

Länder reagierten positiv auf die Konjunktur und wuchsen dementsprechend. Ein kleiner Teil des Steuerwachstums erklärt sich aus Verschiebungen in der föderalen Verteilung der Umsatzsteuer 2018 und dem Auslaufen eines Teils der erhöhten Gewerbesteuerumlage 2019.

Da die Gemeindesteuern mit der Wirtschaftskraft korrelieren (dies betrifft die Gewerbesteuer, Einkommensteuer und Umsatzsteuer), variiert das Aufkommen zwangsläufig mit der lokalen Wirtschaftskraft. Abbildung 4 weist die Unterschiede der regionalen Steuerkraft auf Ebene der Länder im Zeitvergleich aus. In beiden Jahren sind deutliche Unterschiede ersichtlich. Die Reihenfolge der Steuerkraft hat sich im Grunde nicht geändert. Es zeichnet sich eine Ost-West- und eine Nord-Süd-Differenz ab. Anders gesprochen sind anhand der Steuerkraft drei Ländergruppen erkennbar. Im Vergleich der Jahre werden allerdings die Übergänge vor allem zwischen der unteren und mittleren Gruppe kontinuierlicher.

Aufschlussreich ist der Bezug zum jeweiligen Durchschnitt, wo durchaus Verschiebungen festzustellen sind. So sank die relative Steuerkraft der Kommunen im Saarland und Hessen um zehn Prozentpunkte. Diese Zahlen spiegeln wirtschaftliche Trends wider. Das Saarland als – verglichen mit den übrigen westdeutschen Flächenländern – ohnehin wirtschaftsschwächeres Land fällt aufgrund eines weit unterdurchschnittlichen Steuerwachstums (25 Prozent) weiter zurück und wird mittelfristig von Brandenburg überholt

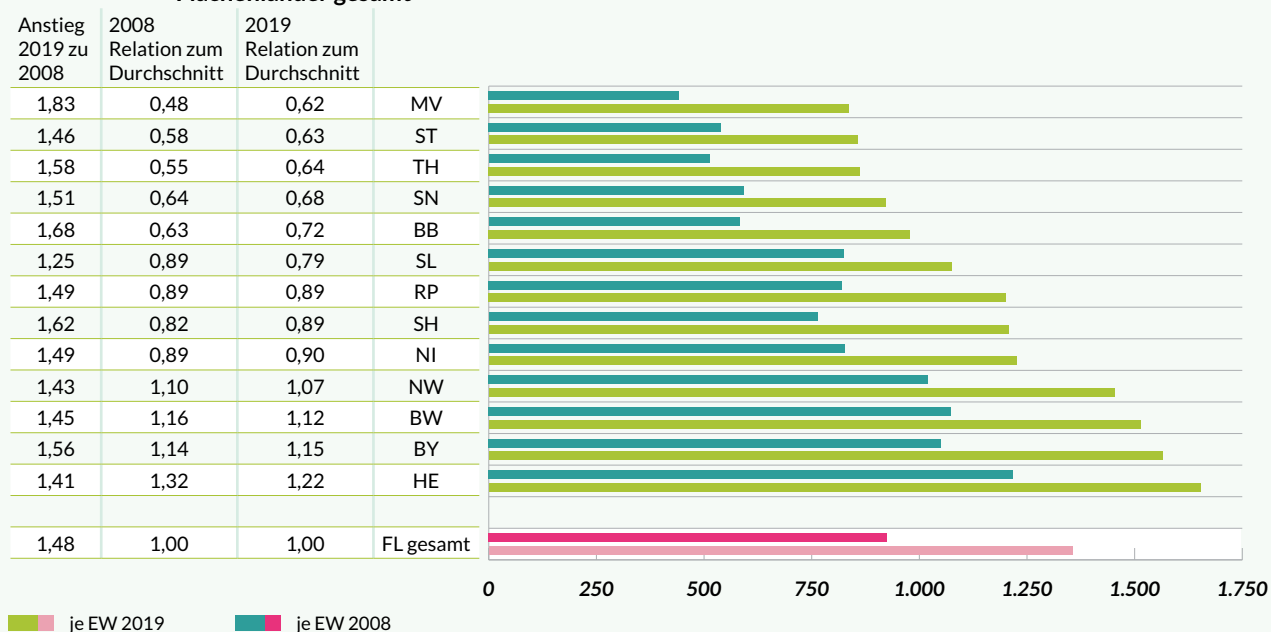
ABBILDUNG 3 Einnahmen aus Gemeindesteuern (netto), Kern- und Extrahaushalte, Flächenländer gesamt, in Mrd. Euro



Quelle: DESTATIS, Kassenstatistiken

| BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 4 Einnahmen aus Gemeindesteuern (netto) im Ländervergleich, Kern- und Extrahaushalte, Flächenländer gesamt



Quelle: DESTATIS, Kassenstatistiken

BertelsmannStiftung

werden. Die hessischen Kommunen blieben steuerstark, allerdings schrumpfte ihr Vorsprung, da das Steuerwachstum unter dem Bundesdurchschnitt lag. Die größten Verbesserungen in der relativen Pro-Einwohner-Steuerkraft erzielten die ostdeutschen Kommunen, allerdings von geringen Ausgangswerten und mithilfe sinkender Einwohnerzahlen. Immerhin lagen sie alle 2019 über 60 Prozent. Insgesamt ist die Spreizung zwischen den Ländern im Zeitvergleich gesunken (von 84 Prozentpunkte 2008 auf 60 Prozentpunkte 2019).

Über die gesamte Periode sind die Steuereinnahmen der Kommunen in allen Ländern gewachsen. Die gute Konjunktur kam flächendeckend in den Haushalten an. Was dieser Jahresvergleich nicht abbilden kann, ist der relativ stärkere Einbruch der Steuern in den wirtschaftsstarken Ländern 2009. Hessen traf dieser Einbruch besonders hart. Erst 2014 erreichten die Kommunen wieder das nominale Niveau von 2008. In der Finanz- und Wirtschaftskrise sind die Disparitäten damit ein Stück weit gesunken, da die starken Länder überproportional verloren. Wirtschaftliche „Boomphasen“ überzeichnen hingegen die Disparität der Steuerkraft ein Stück weit, da die Steuern in wirtschaftsstarken Kommunen überproportional wachen.

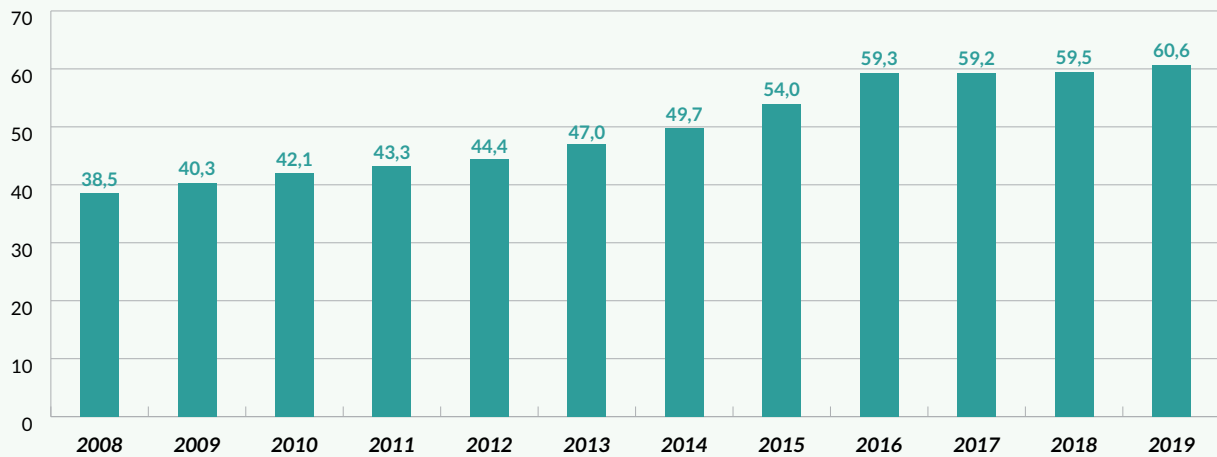
Mit der Normalisierung der Konjunktur kristallisierte sich die frühere Lage neu heraus. Zu Beginn wie zum Ende dieser Periode verzeichnen die Kommunen im Ländervergleich hohe Unterschiede ihrer Steuerkraft.

2.3 Sozialausgaben

Die Sozialausgaben sind seit vielen Jahren ein Schwerpunkt in der Diskussion kommunaler Finanzen. Ursachen sind die hohe Dynamik der Ausgaben, die bundesgesetzliche Begründung und die geringe Steuerbarkeit der Leistungen (Abbildung 5). In der Kategorie kommunaler Sozialleistungen verbirgt sich ein Spektrum verschiedenster Leistungen, die sehr unterschiedliche Historien, Hilfearten oder gesetzliche Regulierungen aufweisen (Geißler und Niemann 2015).

In Summe der Bruttosozialausgaben steht in der Periode 2008 bis 2019 ein erheblicher Anstieg von 57 Prozent, über 5 Prozent jährlich. Dieser Anstieg verlief jedoch nicht linear. Vielmehr ist zwischen 2014 und 2016 ein Sprung zu beobachten und in der Folge eine relative Stagnation.

ABBILDUNG 5 **Kommunale Ausgaben für soziale Leistungen (brutto), Kern- und Extrahaushalte, Flächenländer
gesamt, in Mrd. Euro**



Quelle: DESTATIS, Kassenstatistiken

| BertelsmannStiftung

Zu den Besonderheiten des Finanzindikators kommunale Sozialausgaben gehört, dass sich die dahinterstehende Zusammensetzung des Leistungskatalogs und dessen Nachfrage über die Zeit aus unterschiedlichen Gründen geändert hat. Diese Veränderungen zeigt im Jahresvergleich Abbildung 6.²

Hinter dem Anstieg der Sozialhilfe nach SGB XII verbirgt sich im Wesentlichen die Versorgung von Menschen mit Behinderungen.³ Hier steigen die Fallzahlen und Fallkosten (u. a. infolge des medizinischen Fortschritts und Standardausweitungen). Politische Diskussionen über eine Bundesbeteiligung blieben ergebnislos.

Mit der bundespolitischen Grundsatzentscheidung zum Ausbau der Kinderbetreuung gingen ab 2008 zwangsläufig steigende Ausgaben für Kita einher (Abbildung 6). Dieser Trend ist in gewisser Weise politisch induziert und wird noch viele Jahre anhalten. Für die Kommunen bedeutet er, trotz aller landes- und bundespolitischen Kofinanzie-

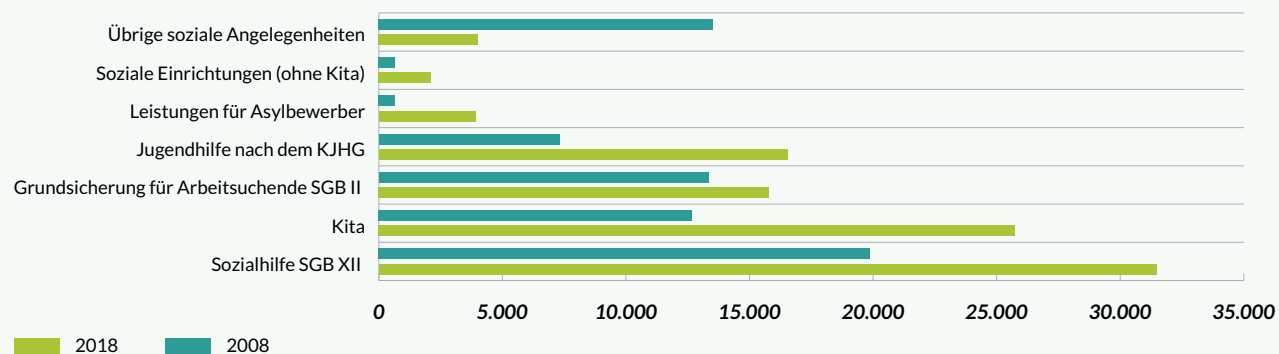
rungen, eine finanzielle Herausforderung, die nahezu alle Kommunen trifft. Der Ausgabenanstieg für Leistungen aus dem SGB II um immerhin ein Viertel vermag angesichts des deutlichen Abbaus der Arbeitslosigkeit zu überraschen. Hier spiegeln sich vor allem die Folgen der hohen internationalen Migration und steigende Mietkosten wider. In der Jugendhilfe jenseits von Kita sind die Hilfen zur Erziehung langjähriges gesellschaftliches Problem. Höhere Sensibilität der Jugendämter und offenbar wachsende Überforderung von Familien lassen das kommunale Engagement und die Ausgaben zunehmen. Die Folgen der Asylpolitik schlugen sich in der zweiten Hälfte der hier betrachteten Periode ab 2015 vorübergehend sichtbar auf die kommunalen Finanzen nieder. Die Ausgaben stiegen sprunghaft, nicht planbar und auch jenseits der einschlägigen Leistungskategorie. Seit 2016 sind die entsprechenden Ausgaben jedoch wieder deutlich gesunken.

Einen direkten Bezug zur lokalen „Armut“ weist letztlich nur ein Teil der kommunalen Sozialausgaben auf, insbesondere die Leistungen nach SGB II (Kosten der Unterkunft und Heizung), die Grundsicherung im Alter und die Jugendhilfe (Hilfen zur Erziehung). Diese Leistungen belasten schwache Kommunen infolge der soziodemografischen Struktur härter und führen dort oft zu Haushaltsproblemen.

² Abbildung 6 basiert auf der Rechnungsstatistik, die mit zeitlicher Verzögerung die Sozialausgaben in breiterer Definition (auch Verwaltungskosten und Zuschüsse) nach Leistungsarten differenziert sowie entsprechende Einnahmen abbildet. Aus diesen Gründen liegen die Zahlen der Rechnungsstatistik auf deutlich höherem Niveau als jene der Kassenstatistiken.

³ Leistungen für Menschen mit Behinderung werden seit 2019 über das SGB IX geregelt.

ABBILDUNG 6 **Kommunale Ausgaben für Jugend und Soziales im Zeitvergleich (brutto), Kern- und Extrahaushalte, bereinigte Ausgaben des Verwaltungshaushalts, Flächenländer gesamt, in Mio. Euro**



Quelle: DESTATIS, Rechnungsstatistiken 2018 und 2018

BertelsmannStiftung

TABELLE 1 **Einnahmen und Ausgaben der Kommunen im Aufgabenbereich „Soziales und Jugend“**

	2008	2010	2012	2014	2016	2018
bereinigte Ausgaben Verwaltungshaushalt	59.351	65.059	73.353	82.538	100.050	101.748
bereinigte Einnahmen Verwaltungshaushalt	19.544	21.333	28.031	32.677	44.890	44.173
Nettoausgaben	39.807	43.726	45.322	49.861	55.160	57.575
Erstattungsanteil	33 %	33 %	38 %	40 %	45 %	43 %

Quelle: Eigene Berechnungen nach DESTATIS, Rechnungsstatistiken

BertelsmannStiftung

Zu den Besonderheiten der hier betrachteten Periode gehören nicht nur die Ausgabendynamik und die Veränderungen der Leitungsstruktur, sondern die steigende finanzielle Beteiligung der Bundesebene. Das politische Ziel, bestimmte Leistungen auszubauen, die Kommunen bei der Leistungserbringung finanziell zu unterstützen oder schlicht finanzschwache Kommunen zu entlasten, führte zu einer Fülle von Transfers (Textbox 1). Im Ergebnis stiegen nicht nur die Bruttoausgaben der Kommunen, sondern auch entsprechende Einnahmen. Der Anteil der Erstattungen erhöhte sich von 33 auf 43 Prozent in 2018 (Tabelle 1). Die Dynamik der Nettoausgaben war somit deutlich geringer als jene der Bruttoausgaben. Da die Nettoausgaben parallel zu den allgemeinen Einnahmen steigen, ergab sich in Summe keine zusätzliche Haushaltsbelastung. Gleichwohl bleibt die Feststellung bestehen, dass Sozialausgaben interkommunal unterschiedlich auftreten und negative Effekte auf andere Ausgabekategorien nehmen. So sind z. B. die Investitionen

in Kommunen mit hohen Sozialausgaben signifikant niedriger und hemmen die Entwicklungschancen einer Kommune (Arnold et al. 2015: 1038).

TEXTBOX 1 Bundeshilfen für Sozialausgaben

Dynamische und lokal nicht steuerbare Sozialausgaben gelten als eine Ursache kommunaler Haushaltskrisen; nicht zuletzt, da sie wirtschaftsschwache Städte überproportional treffen. Über Jahrzehnte forderten Länder und Kommunen den Bund beständig auf, größere Anteile dieser Kosten zu erstatten. Auf Bundesebene begann dieser Pfad mit der Einführung des SGB II im Jahr 2005. In der hier betrachteten Periode von 2008 bis 2019 kam es zu einer kaum noch überschaubaren Zahl an Transfers durch den Bund. Sie waren teils befristet, teils dauerhaft, teils flossen sie direkt als Erstattungen, teils indirekt über die Steuerverteilung, teils stützten sie laufende Ausgaben, teils Investitionen. Diese Zahlungen nehmen für den Bund erhebliche Größenordnungen an. Für die Kommunen, insbesondere die finanzschwachen, wäre ohne diese Transfers eine Rückkehr zu positiven Finanzierungssalden nicht möglich gewesen.

Im Wesentlichen beziehen sich diese Hilfen auf vier Themen:

- Mit dem Beschluss zum Ausbau der Kindertagesstätten bildete sich ab 2008 ein dauerhafter Finanzierungskanal, der zwischenzeitlich etliche Male angepasst und verlängert wurde. Bis 2020 legte der Bund vier Investitionsprogramme über insgesamt rund 4,4 Milliarden Euro auf. Das 2019 in Kraft getretene „Gute-Kita-Gesetz“ verteilt weitere 5,5 Milliarden Euro für die Verbesserung der Betreuungsqualität. Im 2020 verkündeten Konjunkturpaket wurde eine weitere zusätzliche Milliarde zugesagt.
- Vor dem Hintergrund der Wirtschaftskrise 2009/2010 berief der Bundestag eine Gemeindefinanzreformkommission ein, um Entlastungen bei den Sozialausgaben zu prüfen. Im Ergebnis stand die schrittweise Übernahme der Ausgaben der Grundsicherung im Alter und bei Erwerbsminderung. Seit 2014 erstattet der Bund den Kommunen die hiermit verbundenen, dynamisch steigenden Ausgaben in voller Höhe. In den Jahren 2014 bis 2018 belief sich diese Entlastung auf rund 32 Milliarden Euro.
- Die Entwicklung der Flüchtlingszahlen ab 2015 war Anlass einer Reihe bedeutsamer Beschlüsse, die bis in die Gegenwart beständig fortgeschrieben wurden. Nach ersten Transfers in 2015 über zwei Milliarden Euro trägt der Bund seit 2016 die kommunalen Kosten der Unterkunft und Heizung (KdU) von Bedarfsgemeinschaften mit Fluchtkontext vollständig, zahlt monatliche Pro-Kopf-Pauschalen für die Dauer der Asylverfahren, eine Integrationspauschale und eine Pauschale für die Betreuung unbegleiteter Minderjähriger. Die Mittel fließen teils über den Länderanteil der Umsatzsteuer.
- Der Bundesanteil an den KdU nach SGB II erwies sich als ein Weg, finanzschwache Kommunen gezielt zu unterstützen und verschiedene politische Ziele umzusetzen (Wixforth 2016). Der Bundesanteil lag ursprünglich bei rund 28 Prozent. In den Jahren 2011 bis 2013 erfolgte eine befristete Aufstockung zur Finanzierung u. a. der Schulsozialarbeit. Im Jahr 2011 trat eine unbefristete Aufstockung für die neu eingeführten Bildungs- und Teilhabeleistungen hinzu. In den Folgejahren kam es zu Änderungen in Bezug auf die KdU von Bedarfsgemeinschaften mit Fluchtkontext. Im Zuge des Konjunkturpaktes 2020 erhöhte der Bund seinen Finanzierungsanteil dauerhaft um 25 Prozentpunkte auf bis zu 75 Prozent.

Die politischen Beweggründe, Entlastungswege und Wirkungen für die Kommunen sind kaum exakt darstellbar. Das ursprüngliche Ziel der Transfers rückt mit den Jahren oft in den Hintergrund und die Transfers verselbstständigen sich. Wichtig ist, dass die Leistungen des Bundes nicht die Bruttosozialausgaben der Kommunen mindern, sondern deren Einnahmen erhöhen. Erfolgt die Finanzierung über die Umsatzsteueranteile der Länder, obliegt diesen die Weiterleitung der Gelder und damit die Entlastungswirkung. Gleichzeitig korrespondieren die zusätzlichen Mittel mit steigenden Sozialausgaben. In Summe ist es über die wachsenden Transfers des Bundes aber gelungen, die freien Finanzmittel der Kommunen zu erhöhen (Boettcher und Geißler 2017: 15 ff.).

2.4 Investitionen

Die Kommunen tragen mit Schulen, Kita, Ver- und Entsorgung, öffentlichem Personennahverkehr (ÖPNV), Sportanlagen oder Straßen einen wesentlichen und für die Bürger sichtbaren Teil der öffentlichen Infrastruktur. Infolge dessen belief sich der kommunale Anteil an den öffentlichen Investitionen stets auf über 50 Prozent.⁴ Eine solche funktionsfähige Infrastruktur ist wesentlich für die Wettbewerbs-

4 2019 belief sich der kommunale Anteil bei den Sachinvestitionen gemäß der Kassenstatistik auf 70 Prozent.

TABELLE 2 **Zusammensetzung der kommunalen Investitionen 2019**, in Mrd. Euro

	Baumaßnahmen	25,1
+	Erwerb von Immobilien	4,6
+	Erwerb von beweglichen Sachen des Anlagevermögens	4,8
=	Sachinvestitionen	34,5
+	Zuweisungen für Investitionen Dritter	3,6
+	Erwerb von Beteiligungen	3,8
+	Darlehen	2,7
=	Investitionen	44,6

Quelle: Eigene Darstellung nach Statistisches Bundesamt, Kassenstatistik

| BertelsmannStiftung

fähigkeit sowie für das Wirtschaftswachstum. Nicht zu vergessen, stellen kommunale Investitionen auch Nachfrage dar. Die kommunalen Investitionen haben hohe Bedeutung für die Lebensqualität der Bürger, Standortqualität der Unternehmen und den lokalen politischen Wettbewerb. Sie sind entsprechend politisch sensibel.

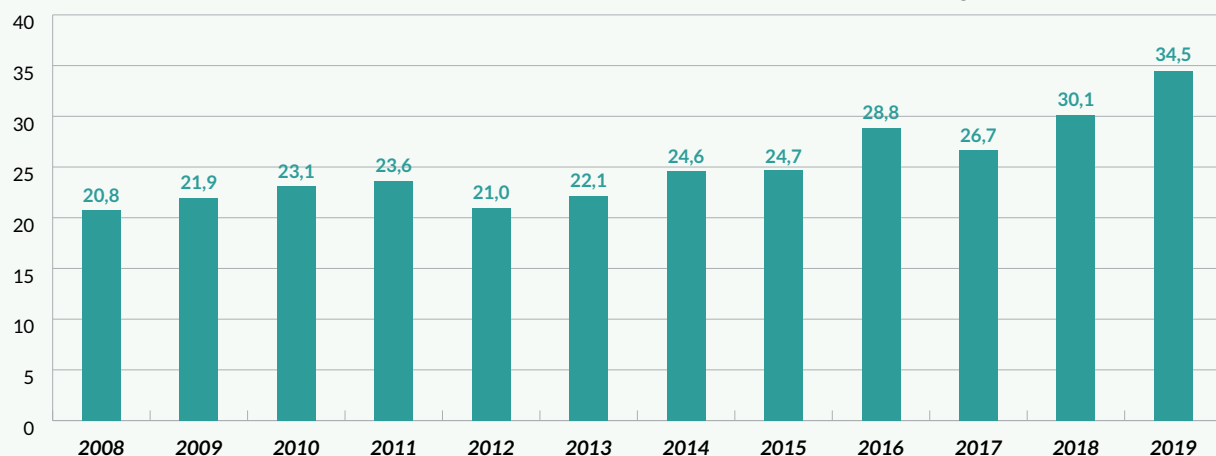
Die kommunalen Investitionen insgesamt setzen sich aus sechs verschiedenen Kategorien zusammen, wobei der Fokus der Analyse auf den Sachinvestitionen liegt (vgl. Tabelle 2).

Die öffentlichen Investitionen allgemein als auch die kommunalen im Besonderen gelten seit vielen Jahren als zu gering, um den Erhalt, Ausbau und Umbau der Infrastruktur zu bewirken. Die kommunalen Nettoinvestitionen liegen seit 2003 im negativen Bereich (Gornig, Michelsen und van Deuverden 2015: 1028). Auch regelmäßige Umfragen wie das KfW-DifU-Kommunalpanel belegen einen anhaltend hohen Investitionsrückstand.⁵

Abbildung 7 zeigt die bundesweiten kommunalen Sachinvestitionen im Zeitverlauf. Auf den ersten Blick durchaus paradox stiegen die Investitionen im Verlaufe der Finanz- und Wirtschaftskrise, um dann 2012 nach deren Überwindung abrupt abzufallen. Die Erklärung dieses Verlaufs liegt

5 Das Kommunalpanel erfragt seit 2009 jährlich bei den Kammereien den jeweiligen Investitionsrückstand nach Volumen und Aufgabenbereich. Vgl. zu den einzelnen Ausgaben <https://www.kfw.de/KfW-Konzern/KfW-Research/KfW-Kommunalpanel.html>.

ABBILDUNG 7. **Kommunale Sachinvestitionen, Kern- und Extrahaushalte, Flächenländer gesamt**, in Mrd. Euro



Quelle: DESTATIS, Kassenstatistiken

| BertelsmannStiftung

in den zusätzlichen Fördermitteln des Bundes (Textbox 2), welche den eigentlich krisenbedingten Rückgang kompensierten. Mit der dann stabilen Konjunktur und sich bessern- den Finanzlage steigen die Sachinvestitionen bundesweit deutlich an.

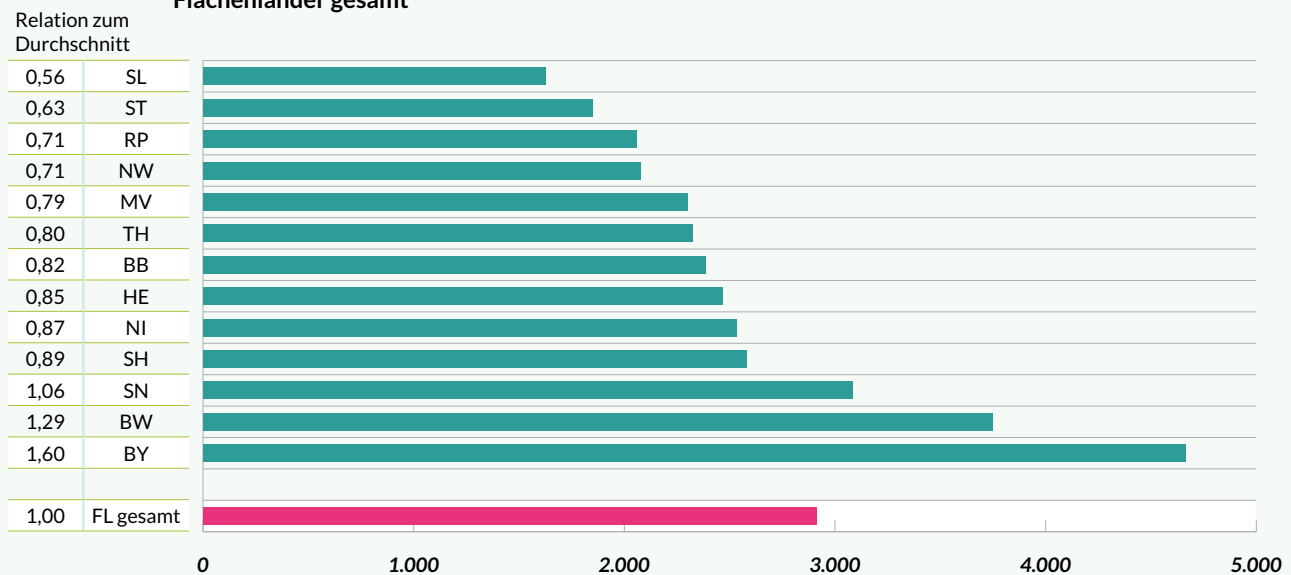
Gleichwohl deuten diese Zahlen ein Grundproblem der öffentlichen Investitionen an: Sie sind rechtlich disponibel und bewegen sich im Regelfall parallel zur allgemeinen Haushalts- und damit Wirtschaftslage. Tendenziell sind sie also zum einen prozyklisch und zum anderen, je nach Haushaltslage, interkommunal unterschiedlich (Arnold et al. 2015: 1038).

Abbildung 8 weist diese regionalen Differenzen im Investitionsverhalten aus. Abgebildet sind die kumulierten Werte je Einwohner für die acht Jahre 2013 bis 2019. Die Masse der Länder liegt relativ eng beisammen bei Werten zwischen 71 und 89 Prozent des Bundesdurchschnittes. An den Enden

der Verteilung existieren jedoch deutliche Ausreißer. Die süddeutschen Kommunen, insbesondere die bayerischen, enteilen dem Durchschnitt, die saarländischen fallen zurück. Auch dieser Indikator wird wieder deutlich durch die süddeutschen Kommunen geprägt. So läge der bundesdeutsche Durchschnitt ohne Bayern niedriger und Bayern sogar 80 Prozent über dem Durchschnitt.

Regionale Disparitäten sind somit kein Sonderfall einzelner Jahre, sondern dauerhaft. Dementsprechend groß sind über die Zeit die Differenzen der Infrastruktur und die Lebens- und Standortqualität. Hieraus können leicht sich selbst verstärkende positive und negative Zyklen entstehen. Ganz offensichtlich besteht hier ein Zusammenhang zur Steuerkraft und zu den Finanzierungssalden. Starke Kommunen investieren mehr, besitzen eine bessere Infrastruktur und damit bessere Zukunftsaussichten. Diese Erkenntnis war ein Anlass für die umfangreichen Investitionshilfen des Bundes in dieser Periode (Textbox 2).

ABBILDUNG 8 **Kommunale Sachinvestitionen, in Euro je Einwohner, Jahre 2013 bis 2019, Kern- und Extrahaushalte, Flächenländer gesamt**



Quelle: DESTATIS, Kassenstatistiken

BertelsmannStiftung

TEXTBOX 2 Bundeshilfen für Investitionen

Während finanzielle Transfers zur Erstattung von Sozialausgaben (Textbox 1) bei den Ursachen finanzieller Schieflagen der Kommunen ansetzen, fokussieren Finanzhilfen zur Förderung von Investitionen auf deren Folgen. Denn Kommunen in Haushaltsnöten reduzieren zuvorderst ihre Investitionen (Arnold et al 2015: 1038). Daraus können ein langfristiger Verlust an Standortqualität sowie ein regionaler volkswirtschaftlicher Nachfragemangel resultieren. Um diesen Risiken zu begegnen, setzte die Bundesregierung in der Periode 2008 bis 2019 verschiedene kommunale Investitionsprogramme um. Sie adressierten den Anschlag der Konjunktur (Konjunkturpaket 1 und 2), die Steigerung der Investitionen in finanzschwachen Kommunen (KInvFG,⁶ Kapitel 1 und 2) sowie sachpolitische Ziele (Schulen, Kita, Digitalisierung).

- Die Geschichte spezieller Investitionsprogramme begann 2008 mit dem bundespolitischen Ziel flächendeckender U3-Kinderbetreuung. In den Folgejahren bis 2020 legte der Bund vier Investitionsprogramme über insgesamt 4,4 Milliarden Euro auf.
- Vor dem Hintergrund der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise gewährte der Bund Anfang 2009 ein Investitionsprogramm über zehn Milliarden Euro an Länder und Kommunen, um die sich abzeichnende Rezession zu mindern. Das Programm lief von 2009 bis 2011 mit dem kommunalen Schwerpunkt auf Kita und Schulen.

- Nach Überwindung der Wirtschaftskrise und Normalisierung der Haushaltspolitik rückten die ehemals bestehenden großen regionalen Unterschiede wieder in das Blickfeld der Politik. Vor diesem Hintergrund legte der Bund Anfang 2015 das Kommunalinvestitionsförderungsgesetz (KInvFG) auf, das gezielt und ohne wesentliche Einschränkung der Handlungsfelder für finanzschwache Kommunen 3,5 Milliarden Euro bereitstellte. Bereits 2017 wurde dieses Programm verdoppelt, nun allerdings stärker auf Schulinfrastruktur begrenzt. Die Besonderheit dieser Programme liegt auf der indikatorengestützten Fokussierung des Teilnehmerkreises.
- Der 2019 beschlossene Digitalpakt Schule soll den Ausbau der digitalen Bildungsinfrastruktur anschieben. Hierzu stellt der Bund den Kommunen als Schulträger über fünf Jahre fünf Milliarden Euro zur Verfügung.

Diese Bundesmittel konnten in den betreffenden Jahren die Investitionstätigkeit sichtbar erhöhen. Gleichzeitig brachten sie jedoch einige Problemstellungen hervor: Die Umsetzung durch die Kommunen erwies sich stets langwieriger als prognostiziert, sodass die Laufzeiten einiger Programme verlängert werden mussten. In vielen Kommunen wurde die Umsetzung auch durch Engpässe in den eigenen Planungsämtern oder der Baubranche gehemmt. Die Förderung kommunaler Investitionen durch den Bund führt im Föderalismus häufig zu aufwendigen, langwierigen und konflikträchtigen Bund-Länder-Abstimmungen (Geißler 2018: 439–447). Eine gewichtige Hürde stellte die Kompetenzordnung des Grundgesetzes dar, die mehrfach angepasst wurde.⁷

⁶ Kommunalinvestitionsförderungsgesetz.

⁷ Im Zuge des KInvFG 2 und des Digitalpaktes Schule wurde der Artikel 104c des Grundgesetzes geändert.

2.5 Zinsen

Zinsen sind der Preis für die aufgenommene Verschuldung. Die Höhe der jeweils zu tragenden Zinsen ergibt sich aus der Höhe der Verschuldung und den Zinssätzen. Diese Zinssätze sinken seit Jahrzehnten, wofür verschiedene ökonomische Erklärungsansätze bestehen (Fratzcher und Kriwo-luzky 2020). Mit der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise machte sich jedoch binnen kurzer Zeit die Politik der Europäischen Zentralbank (EZB) auch für die Kommunen bemerkbar. Zwischen Juli 2008 und Mai 2009 sank der Leitzins von 4,25 auf 1,0 Prozent. Seit September 2014 liegt er bei null Prozent. In den Folgejahren kamen deutsche öffentliche Schuldner verbreitet „in den Genuss“ negativer Zinssätze.

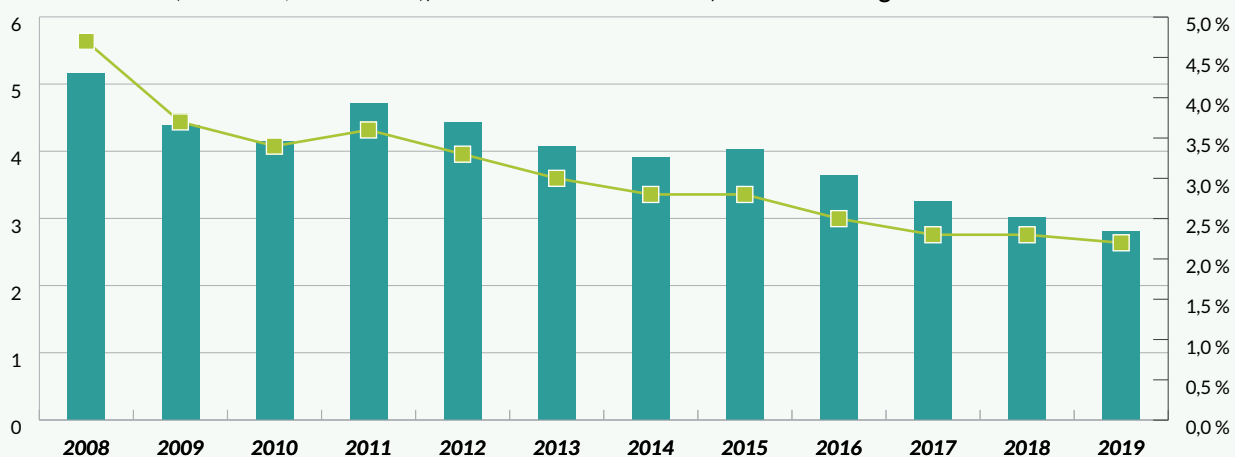
Die Konditionen der kommunalen Kreditverträge liegen öffentlich nicht vor. Aber die in Abbildung 9 gezeigte Linie der durchschnittlichen Zinssätze zeigt einen klaren Trend. Der gemessen an den gesamten Zinszahlungen und der gesamten Verschuldung durchschnittliche Zinssatz der Kommunen sank von 4,4 Prozent in 2008 auf 2,3 Prozent in 2019. Auch die absoluten Zinsausgaben halbierten sich von gut fünf auf weniger als 2,5 Milliarden Euro. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund bemerkenswert, dass die kommunale Verschuldung in dieser Periode gewachsen ist (von 109 Milliarden Euro 2009 auf 144 Milliarden Euro in 2015).

Der Trend sinkender Durchschnittszinsen wird sich noch einige Jahre fortsetzen, da weiterhin alte Kreditverträge auslaufen bzw. zu aktuellen Konditionen umgeschuldet werden. Je länger die Phase der Nullzinsen anhält, desto mehr wird sich der Durchschnittzinssatz auf den Leitzins zubewegen.

Infolge der Zinssätze haben die Zinsausgaben an Relevanz für die kommunalen Haushalte verloren und diese letztlich um einige Milliarden Euro entlastet. Beliefen sich die Zinsausgaben 2008 noch auf 3 Prozent der bereinigten Ausgaben, so war es 2019 nur noch 1 Prozent. Selbstverständlich bestehen große regionale und interkommunale Differenzen in Abhängigkeit der Schuldenhöhe. Gleichzeitig haben aber insbesondere die hochverschuldeten Regionen und Kommunen von diesem Zinstrend besonders profitiert. Zum Beispiel machten die Zinsausgaben der Stadt Pirmasens in 2008 noch 11 Prozent der laufenden Auszahlungen aus. In 2018 war dieser Anteil auf 3 Prozent gesunken.⁸ Die Entwicklungen des Kapitalmarktes haben zu einer kontinuierlichen und spürbaren Entlastung der hochverschuldeten Kommunen geführt. Aktuell stellen die Zinsen keine relevante Ausgabenkategorie dar. Spiegelbildlich entstehen jedoch hohe Haushaltsrisiken aus der zukünftigen Zinsentwicklung.

⁸ Zahlen aus dem Datenportal www.wegweiser-kommune.de.

ABBILDUNG 9 **Kommunale Ausgaben für Zinsen** (in Mrd. Euro, linke Skala) **und durchschnittlicher Zinssatz** (in Prozent, rechte Skala), **Kern- und Extrahaushalte, Flächenländer gesamt**



Quelle: DESTATIS, Kassenstatistiken

| BertelsmannStiftung

2.6 Kassenkredite

Die kommunalen Kassenkredite haben sich in den vergangenen 20 Jahren zum wichtigsten Indikator und Symbol kommunaler Haushaltskrisen entwickelt. Ihrer Intention nach dienen sie – einem Dispokredit gleich – der kurzfristigen Deckung unterjähriger Liquiditätslücken. Im Gegensatz dazu sind die Kassenkredite in vielen Kommunen zu einem dauerhaften und wachsenden Phänomen geworden (Herrmann 2011). Sie gehen empirisch meist einher mit einer geringen Wirtschaftskraft, hohen Sozialausgaben, niedrigen Investitionen und somit geminderten Zukunftsfähigkeit der Kommune (Arnold et al. 2015). Zu den rechtlichen Folgen gehört der stärkere Druck der Kommunalaufsicht mit dem Ziel, diese Kassenkredite und die dahinterliegenden Haushaltsdefizite abzubauen, was wiederum die fiskalische und politische Autonomie einschränkt. Grundsätzlich sind Haushaltskrisen und damit einhergehend Kassenkredite eher Großstadtprobleme. Ein Blick auf die höchstverschuldeten Kommunen zeigt, dass insbesondere Städte mit alten Industrien im Strukturwandel betroffen sind.⁹

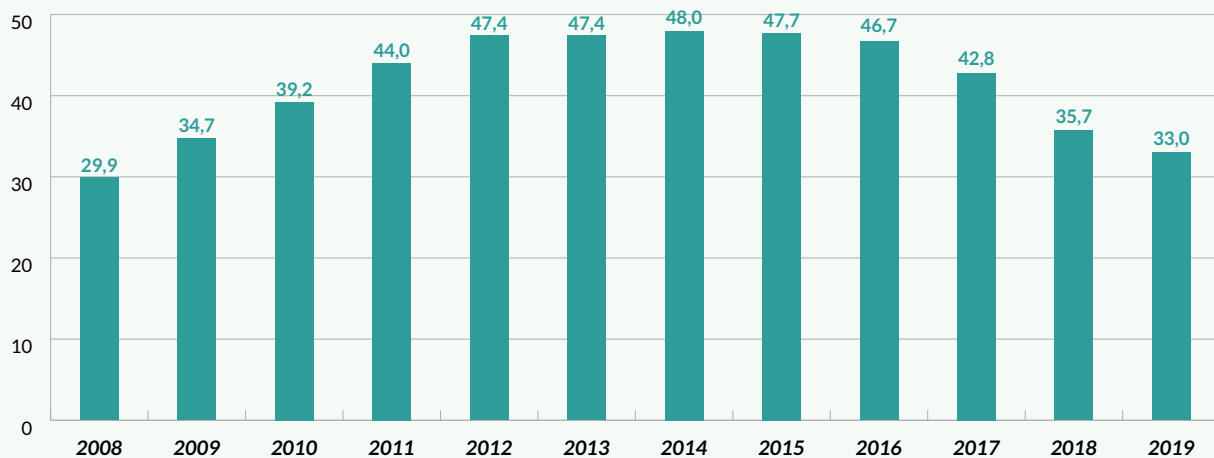
Die Finanz- und Wirtschaftskrise mit den daraus folgenden Haushaltsdefiziten nach 2008 hat die bundesweiten Kassenkredite sprunghaft ansteigen lassen (Abbildung 10).

⁹ Unter den 15 höchstverschuldeten kreisfreien Städten 2018 sind Pirmasens, Oberhausen, Kaiserslautern, Mülheim an der Ruhr, Zweibrücken, Wuppertal, Herne, Solingen.

Sie stiegen um 50 Prozent binnen drei Jahren und verharrten einige Jahre bei Beträgen um die 48 Milliarden Euro. Seit 2017 ist ein Rückgang von einem Drittel zu verzeichnen. Überwiegend gelang dieser jedoch nicht aus eigener Kraft der betreffenden Kommunen, sondern im Zuge umfangreicher Hilfsprogramme der Länder (vgl. Textbox 3).

Zu den Besonderheiten der Kassenkredite gehören über die gesamte Periode die großen regionalen Unterschiede. Wie Tabelle 3 zeigt, lassen sich vier Trends bzw. Konstellationen beobachten: (1) In vier Bundesländern kommen Kassenkredite praktisch nicht vor (Werte von unter 100 Euro je Einwohner, Bayern, Baden-Württemberg, Sachsen, Thüringen). (2) In vier Bundesländern stiegen sie auf hohem Niveau an bzw. verharrten auf hohem Niveau an (Saarland, Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen, Sachsen-Anhalt). (3) Drei Länder waren mit mittleren Werten stabil (Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Schleswig-Holstein). (4) Und in zwei Ländern gelang von hohen Werten ein starker Abbau (Niedersachsen, Hessen). Diese beiden Länder sind für den Großteil des bundesweiten Abbaus verantwortlich. Spiegelbildlich wächst damit die Problemkonzentration in den verbliebenen drei Ländern. Ganz allgemein ist die Disparität der Kassenkredite sehr groß, da rund 80 Prozent der Gemeinden keine solchen Kredite führen. Dahingegen liegt allein ein Drittel des Volumens bei nur zwölf Städten.

ABBILDUNG 10 Kommunale Kassenkredite, Kern- und Extrahaushalte, Flächenländer gesamt, in Mrd. Euro



Quelle: DESTATIS, Schuldenstatistik

BertelsmannStiftung

TABELLE 3 **Kommunale Kassenkredite im Vergleich, in Euro je Einwohner, Kern- und Extra-haushalte, Flächenländer gesamt**

	je Ew. 2008	je Ew. 2014	je Ew. 2019
BW	9	28	48
BY	19	23	24
BB	241	349	234
HE	684	1.546	79
MV	299	431	231
NI	515	415	199
NW	918	1.649	1.345
RP	951	1.528	1.560
SL	1.363	2.060	1.889
SN	12	25	18
ST	411	538	551
SH	158	351	284
TH	79	93	79

Quelle: DESTATIS, Schuldenstatistik | BertelsmannStiftung

Der seit 2015 beobachtbare Abbau der Kassenkredite ist ein bemerkenswerter Tatbestand der 2010er Jahre, denn in früheren Perioden seit Beginn der 1990er Jahre kannte der Trend der Kassenkredite nur eine Richtung. Die aktuelle Entwicklung ist Ergebnis einer außerordentlich positiven Konjunktur, umfangreicher Hilfen des Bundes und diverser Landesprogramme. Die Schuldentragfähigkeit der Kommunen hat sich deutlich verbessert (Boettcher et al. 2019, Abschnitt D: 14 ff.). Der positive Trend kann jedoch nicht als Indiz für das Überwinden der strukturellen Probleme gewertet werden. Eine Entschuldung aus eigener Kraft bleibt für diese Kommunen unerreichbar. Umso bedenklicher ist die Lage in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz, wo auch die positiven Umfeldbedingungen keinen durchgreifenden Pfadwechsel bewirkten.

Hinsichtlich der Ziele, Maßnahmen, Laufzeit und Volumen der Programme in Phase 1 zeigen sich deutliche Unterschiede (vgl. Tabelle 4). Einige Länder konzentrierten sich auf den Haushaltsausgleich als Primärziel und stellten jährliche Konsolidierungshilfen bereit. Andere fokussierten auf den Schuldenabbau, meist in Bezug auf die Kassenkredite. Die Programmlaufzeit ist aufgrund der unterschiedlichen Maß-

TEXTBOX 3 Umschuldungsprogramme

Die kommunalen Kassenkredite wurden spätestens seit der Jahrtausendwende als wichtigster Indikator und Symbol kommunaler Haushaltskrisen diskutiert. Die Forderungen nach Hilfsprogrammen wurden lauter und, eine Besonderheit dieser Periode, von den Ländern auch erhört. Im Zeitraum 2008 bis 2019 lassen sich zwei Phasen von Hilfsprogrammen unterscheiden (vgl. Person und Geißler 2020). In der ersten Phase 2009 bis 2012 waren acht Länder aktiv. In der zweiten Phase (2018/2019) waren es sechs.

Mit dem rapiden Anstieg im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise ab 2009 erreichten die Kassenkredite in einigen Ländern bedrohliche Ausmaße und ließen Befürchtungen um Liquidität und Kreditwürdigkeit aufkommen. Diese Risiken bewegten die Mehrheit der Länder zu entsprechenden Hilfsprogrammen.

nahmen schwierig zu fassen und kann Verschiedenes beinhalten: den Antragszeitraum, den Zeitraum für die Zielerreichung, den Zeitraum für den Erhalt der Schuldenhilfen oder den Zeitraum der Schuldentilgung. Politisch sensibel war stets die Finanzierung der Programme. In Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Rheinland-Pfalz trugen die Kommunen einen Teil der Kosten selbst. Gemein hatten die Programme, dass sie mit Konsolidierungsmaßnahmen und Berichtspflichten der Kommunen einhergingen und (bis auf einen Teil der Teilnehmer in Nordrhein-Westfalen) freiwillig waren. Erste Evaluationen zeigten, dass die primären Finanzziele erreicht wurden, aber sich in Bezug auf Investitionen und Steuersätze der Rückstand der Teilnehmer weiter vergrößerte (Boettcher et al. 2018: 597 f.).

In einigen Ländern ebte die Diskussion um Schuldenhilfen ab (Niedersachsen, Sachsen-Anhalt), in anderen gewann sie neue Impulse und führte zu weiteren landespolitischen Maßnahmen. Der Umfang der Programme in Phase 1 war begrenzt, da die Länder selbst von der globalen Finanzkrise betroffen waren und durch die nahende Schuldenbremse unter Druck standen. Die günstige makroökonomische Entwicklung der 2010er Jahre sowie die Einnahmeverbesserung des ab 2020 greifenden neuen Bund-Länder-Finanzausgleichs erweiterten den Handlungsspielraum der Länder. Sechs Länder legten vor diesem Hintergrund weitere Schuldenhilfen auf (Tabelle 5).

TABELLE 4 **Schuldenhilfen der Länder an die Kommunen in Phase 1**

Land	Dauer	Art der Schuldenhilfe	Volumen (Mrd. €)	Kassenkredite (Mrd. €)
HE	2013–2043	Teilumschuldung von Kassen- und Investitionskrediten (max. 46 %), Zinszuschüsse	3,200	7,435 (2012)
MV	2012–2020	Jährliche Zuweisungen zum Haushaltsausgleich	0,100	0,504 (2011)
NI	2010–2016	Teilumschuldung von Kassenkrediten (75 %) Zinszuschüsse	2,048	4,534 (2009)
NW	2011–2020	Jährliche Zuweisungen zum Haushaltsausgleich	5,850	18,836 (2010)
RP	2012–2026	Jährliche Zuweisungen zum Abbau von Kassenkrediten	3,825	5,598 (2011)
SH	2012–2018	Jährliche Zuweisungen zum Haushaltsausgleich	0,420	0,766 (2011)
SL	2013–2019	Jährliche Zuweisungen zum Schuldenabbau	0,120	1,855 (2012)
ST	2013–2018	Langfristige Umschuldung und teilweise Schuldenübername (30 %) von Investitionskrediten	0,513	3,250 (2012)

Quelle: Eigene Darstellung, in Anlehnung an Person und Geißler 2020

| BertelsmannStiftung

TABELLE 5 **Schuldenhilfen der Länder an die Kommunen in Phase 2**

Land	Dauer	Inhalt
BB	2019–2023 (Förderung)	Jährliche Zuweisungen an drei kreisfreie Städte zum Abbau von 40 % der Kassenkredite
HE	2018–2048 (Tilgung)	„Hessenkasse“ Vollständige Umschuldung der verbliebenen Kassenkredite (ca. 5 Mrd. Euro) Annuitäten über max. 30 Jahre, zu 2/3 vom Land und zu 1/3 von Kommune finanziert
MV	seit 2018 (unbefristet)	„Kommunaler Entschuldungsfonds“ Jährliche Zuweisungen zum Abbau von Haushaltsdefiziten und zum Abbau von Altschulden der Wohnungsbauunternehmen
RP	2019–2028 (Förderung)	„Aktionsprogramm für kommunale Liquiditätskredite“ Zuweisungen für Umschuldungen von Kassenkrediten und Wertpapierschulden Teilnahmeberechtigt sind 94 Kommunen Zuweisungen zum Schuldenabbau (Stabilisierungs- und Abbaubonus) als Belohnung für eigenständigen Schuldenabbau oder Stabilisierung des Schuldenstands Teilnahmeberechtigt sind 52 Kommunen
SH	2019–2023 (Förderung)	„Konsolidierungshilfen“ Jährliche Zuweisungen an vier kreisfreie Städte zum Abbau von Haushaltsdefiziten
SL	2020–2065 (Tilgung)	„Saarlandpakt“ Übernahme von 50 % der Kassenkredite in ein Sondervermögen des Landes Tilgung durch das Land bis 2065 Gemeinden verpflichtet sich zur Tilgung der restlichen Kassenkredite (bis 2065)

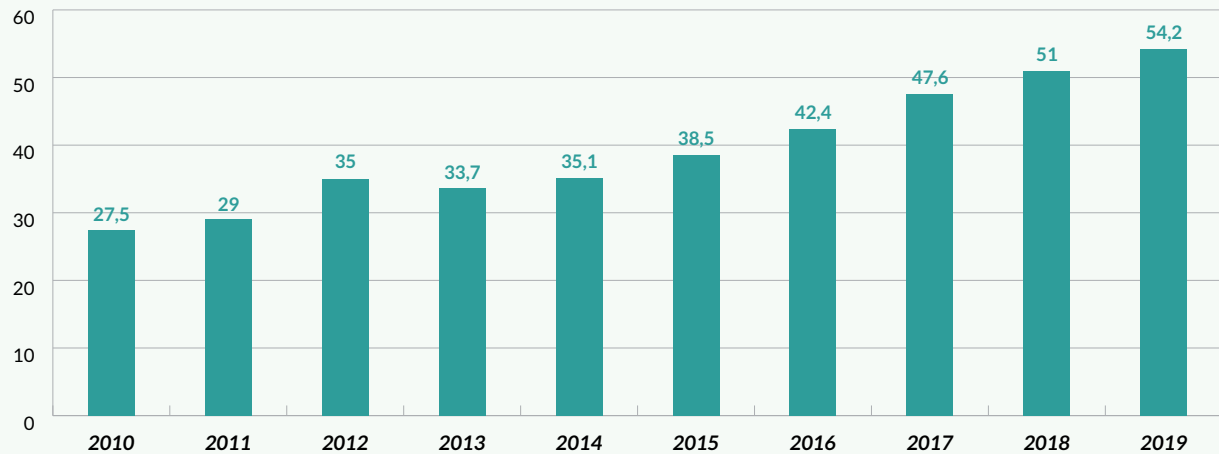
Quelle: Eigene Darstellung, in Anlehnung an Person und Geißler 2020

| BertelsmannStiftung

Wiederum sind die Unterschiede in Bezug auf Ziele, Laufzeiten und Maßnahmen groß. Drei der sechs Programme stehen allen Kommunen offen (Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Saarland), die anderen konzentrieren sich auf einen Ausschnitt der kommunalen Familie. Die Zuständigkeit zwischen Finanz- und Innenministerium ist hälftig

verteilt. Vor allem die Programme Hessens und Saarlands zielen in Volumen und Ausrichtung darauf ab, das Problem der Kassenkredite endgültig zu lösen, während die kleineren Lösungen der übrigen Länder landesindividuell spezifische Problemlagen adressieren.

ABBILDUNG 11 Kommunale Bar- und Sichteinlagen, Kernhaushalte, Flächenländer gesamt, in Mrd. Euro



Quelle: DESTATIS, Statistik über das Finanzvermögen

| BertelsmannStiftung

2.7 Rücklagen

Die finanzstatistische Kategorie der Bar- und Sichteinlagen beinhaltet die kurzfristig verfügbaren Geldmittel der Kommunen. Diese auch als Liquidität bezeichnete Position ist gewissermaßen das Gegenstück der Kassenkredite. In ihrer Funktion kann man Bar- und Sichteinlagen vereinfacht als Reserve betrachten. Treten kurzfristig im Verhältnis laufender Einnahmen zu Ausgaben Lücken auf, so können diese hieraus geschlossen werden.

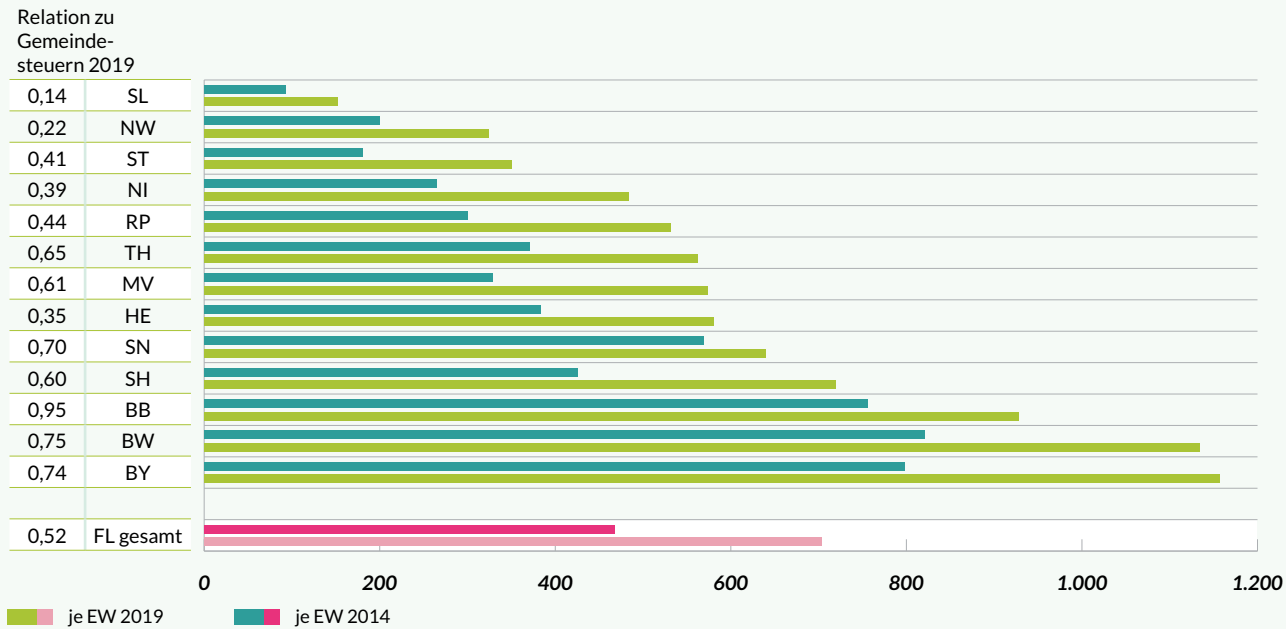
Diese Liquidität wird aus Überschüssen der Vorjahre gebildet. Teils ist dies eine bewusste Strategie als Schwankungsreserve, teils aber auch die Folge ausgefallener Investitionen oder ungeplant hoher Einnahmen (vgl. Boettcher et al. 2019, Abschnitt C: 11). In jedem Fall sind anhaltend hohe liquide Mittel ein Zeichen guter Haushaltslage. Statistisch lässt sich ein logischer negativer Zusammenhang zu den Kassenkrediten belegen.

In der bundesweiten Summe aller Kommunen stiegen die Bar- und Sichteinlagen vor allem seit 2012 stetig an; zwischen 2011 und 2017 um 68 Prozent (Abbildung 11). Dies ist ein Resultat hoher Überschüsse dieser Jahre.

Da diese Überschüsse regional sehr unterschiedlich ausfielen bzw. in einigen Ländern gar nicht auftraten, variieren auch die landesdurchschnittlichen Werte der Bar- und Sichteinlagen deutlich (Abbildung 12). Im Jahre 2019 liegen die süddeutschen Kommunen vorn und jene in Nordrhein-Westfalen und dem Saarland finden sich am unteren Ende. Geradezu frappierend ist jedoch die Entwicklung der Disparitäten im Jahresvergleich. Die Unterschiede zwischen den Ländern haben sich vergrößert. In allen Ländern sind die Bestände der Liquidität gewachsen, aber in den süddeutschen Kommunen trotz des bereits höheren Ausgangswertes 2010 stärker.

Die Bar- und Sichteinlagen bilden einen „Puffer“ gegen Einnahmerückgänge z. B. konjunkturell bedingt gegen Rückgänge der Steuern. Abbildung 12 zeigt links, wie groß dieser Puffer im Landesdurchschnitt im Vergleich zu den jeweiligen Steuereinnahmen ausfällt. Während die Liquidität sich in Süddeutschland auf über 70 Prozent der Steuern beläuft, sind es in Nordrhein-Westfalen und dem Saarland nur 22 bzw. 14 Prozent. Diese Kommunen sind somit sehr viel anfälliger für konjunkturelle Schocks.

ABBILDUNG 12 **Kommunale Bar- und Sichteinlagen im Zeitvergleich, Kernhaushalte, in Euro je Einwohner**



BertelsmannStiftung

3. Fazit

Die Periode 2008 bis 2019 war aus dem Blickwinkel kommunaler Finanzen in mehrerlei Hinsicht außergewöhnlich: Nie zuvor folgten auf ein Hoch ein so tiefer Absturz, eine langanhaltende Erholung und eine Fülle bundes- und landespolitischer Maßnahmen. Für die meisten der hier skizzierten Finanzindikatoren lässt sich eine deutliche Verbesserung feststellen: Überschüsse wurden von der Ausnahme zur Regel, die Steuern sind flächendeckend deutlich gewachsen, ebenso die Investitionen und Rücklagen. Entlastungen gab es bei den Sozialausgaben, den Zinsen und zumindest in einigen Ländern bei den Kassenkrediten. Die Haushalte der Kommunen in Summe befanden sich im Jahr 2019 in einem außerordentlich stabilen Zustand. Eine positive Trendwende wurde erreicht.

Gleichwohl bedurfte es einiger Jahre positiver Umfeldbedingungen wie Konjunktur, Bundes- und Landeshilfen oder Zinssätze. Eine Gesundung aus eigener Kraft, ein Aufholen der schwachen Kommunen und Schritte hin zu gleichwertigen Lebensverhältnissen lassen sich kaum bestätigen. In allen Indikatoren bestehen große und Teils wachsende Disparitäten fort. Dies ist für sich genommen noch kein Alarmsignal. Es wird jedoch zum Problem, wenn diese Disparitäten dauerhaft sind und sich selbst verstärkende Trends begründen. Die alten Strukturprobleme wurden meist nicht gelöst, sondern durch zusätzliche Gelder aus Bund- und Ländern überdeckt. Die Resilienz vieler Kommunen blieb gering. Neue Probleme traten hinzu, wie z. B. die wachsende Verflechtung der Ebenen, Intransparenz der Finanzbeziehungen und befristete, teils politisch situativ und hektisch aufgesetzte Förderprogramme.

Literatur

- Arnold, Felix, Ronny Freier, René Geißler und Philipp Schrauth (2015). „Große regionale Disparitäten bei den kommunalen Investitionen“. *DIW Wochenbericht* 43. 1031–1040.
- Boettcher, Florian, und René Geißler (2016). „Disparitäten in der Entwicklung der Gemeindesteuern“. *Wirtschaftsdienst* 3. 212–219.
- Boettcher, Florian, und René Geißler (2017). „Die Nettobelastung der Kommunen aus Sozialausgaben. Regionale Entwicklungen im Zuge wachsender Transfers und Steuereinnahmen“. *Analysen und Konzepte* 2. Hrsg. Bertelsmann Stiftung. Gütersloh.
- Boettcher, Florian, Ronny Freier, René Geißler, Friederike-Sophie Niemann (2017). „Konsolidierungsprogramme der Länder für finanzschwache Kommunen.“ *Wirtschaftsdienst* 8. 592–599.
- Boettcher, Florian, Ronny Freier, René Geißler, Moritz Schubert und Rainer Stollhoff (2019). *Kommunaler Finanzreport 2019*. Hrsg. Bertelsmann Stiftung. Gütersloh.
- Fratzcher, Marcel, und Alexander Kriwoluzky (2020). „Über die Ursachen und das mögliche Ende der niedrigen Zinsen in Deutschland“. *Wirtschaftsdienst* 1. 12–16.
- Geißler, René (2018). Investitionsförderung im Finanzföderalismus. *Wirtschaftsdienst* Nr. 6/2018, S. 439–447.
- Geißler, René, und Friederike Sophie Niemann (2015). *Kommunale Sozialausgaben. Wie der Bund sinnvoll helfen kann*. Hrsg. Bertelsmann Stiftung. Gütersloh.
- Gornig, Martin, Claus Michelsen und Kristina van Deuverden (2015). Kommunale Infrastruktur fährt auf Verschleiß. *DIW Wochenbericht* Nr. 43/2015, S. 1023–1030
- Herrmann, Karolin (2011). „Der Missbrauch kommunaler Kassenkredite“. *Wirtschaftsdienst* 10. 686–693.
- Person, Christian, und René Geißler (2020). „Ein Fass ohne Boden? Vier Jahrzehnte kommunaler Schuldenhilfen in Deutschland“. *der moderne staat* 1. 191–216.
- Wixforth, Jürgen (2016). „Bundesbeteiligung an den Kosten der Unterkunft als Sammelbecken der Kommunalentlastung?“. *Wirtschaftsdienst* 7. 501–509.

Impressum

© Bertelsmann Stiftung 2021

Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0
www.bertelsmann-stiftung.de

Verantwortlich

Dr. Kisten Witte

Autoren

Dr. Florian Boettcher, Referat für kommunale Finanzen, Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen

Prof. Dr. Ronny Freier, Professor für öffentliche Finanzwirtschaft, Technische Hochschule Wildau

Prof. Dr. René Geißler, Professor für öffentliche Wirtschaft und Verwaltung, Technische Hochschule Wildau

Lektorat

Rudolf Jan Gajdacz, München

Grafikdesign

Nicole Meyerholz, Bielefeld

Bildnachweis

© Looker_Studio – stock.adobe.com

DOI 10.11586/2021064

Adresse | Kontakt

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0

Dr. Kirsten Witte
Director
Programm LebensWerte Kommune
Telefon +49 5241 81-81030
kirsten.witte@bertelsmann-stiftung.de

www.bertelsmann-stiftung.de



A | Rückblick 2008 bis 2019

B | Effekte von Pandemie und Rezession

C | Haushaltslage im Jahr 2020

D | Prognose der Finanzlage

E | Gewerbesteuer

F | Kosten der Unterkunft

G | Kassenkredite

Inhalt

Summary	4
1. Einleitung	4
2. Betroffenheit der kommunalen Aufgabenbereiche	5
3. Einnahmen	7
4. Haushaltsrechtliche Folgen	11
5. Fazit	12
Literatur	12
Impressum	13

Summary

- Die Coronapandemie löste in 2020 den größten wirtschaftlichen Einbruch der bundesdeutschen Geschichte aus. Coronapandemie und Wirtschaftskrise haben vielfältige negative Auswirkungen auf die kommunalen Haushalte.
- Fast alle Aspekte kommunaler Finanzen werden in unterschiedlicher Weise berührt. Hierbei ist zwischen direkten Auswirkungen durch die Pandemie und indirekten Auswirkungen durch die resultierende Wirtschaftskrise zu unterscheiden.
- Bei den Ausgaben resultiert die Betroffenheit zumeist aus der Pandemie, allerdings sind diese Effekte meist eher kleinteilig und statistisch schwer messbar.
- Die Wirtschaftskrise betrifft primär die Einnahmen, hierbei nahezu alle Einnahmearten. Die Gebühren sinken über die Schließung der Kitas, kultureller Einrichtungen oder geringere Fahrgastzahlen im ÖPNV. Die Schlüsselzuweisungen sind mit den Steuereinnahmen der Länder verknüpft, die ebenso zurückgehen. Der größte Rückgang tritt in der konjunktursensiblen Gewerbesteuer auf. Aber auch Einkommen- und Umsatzsteuer sind betroffen.
- Im geltenden System des Haushaltsrechts müssen die Kommunen auf drastische Einnahmerückgänge mit Haushaltssperren, Nachtragshaushalten oder Sparkonzepten reagieren. Angesichts unklarer Einnahmeprognosen ist auch die Haushaltsplanung des Folgejahres erschwert. Das Haushaltsrecht kann zu einer finanziellen Blockade der Kommunen führen.

1. Einleitung

Das Jahr 2020 wurde bestimmt durch die Coronapandemie und in deren Nachgang die größte Wirtschaftskrise der bundesdeutschen Geschichte. Beide Krisen belasteten die kommunalen Haushalte und beeinflussten wichtige Finanzindikatoren.¹ An dieser Stelle erläutern wir die allgemeinen Zusammenhänge von Coronapandemie und Wirtschaftskrise auf die kommunalen Haushalte.² Wir unterscheiden in dieser Analyse zwischen den direkten Folgen der Coronapandemie und den wirtschaftlichen Folgen durch die pandemiebedingte Rezession. Das Verständnis über die Zusammenhänge ist wichtig für die Interpretation der finanzstatistischen Zahlen in Abschnitt C, die Herleitung geeigneter Krisenreaktionen der Länder als auch die Diskussion derer Programme in Abschnitt G.

Im ersten Kapitel betrachten wir systematisch den kommunalen Aufgabenkatalog und schätzen die jeweilige Betroffenheit durch Pandemie und Rezession. Diese finanziellen Effekte beschreiben wir im nächsten Schritt anhand der kommunalen Einnahmestruktur. Die praktischen Auswirkungen resultieren jedoch nicht allein aus den Finanzströmen, sondern vielmehr aus dem Haushaltsrecht. Diese Zusammenhänge werden im vierten Kapitel beschrieben. Dieses Kapitel zeigt ein Szenario der finanziellen Belastungen für die Kommunen auf, wie es ohne Hilfen von Bund und Ländern wahrscheinlich gewesen wäre. Dank frühzeitiger und umfassender Hilfen trat es nicht ein.

¹ Vgl. Abschnitt C des Kommunalen Finanzreports 2021.

² Vgl. Freier und Geißler 2020.

2. Betroffenheit der kommunalen Aufgabenbereiche

Der Aufgabenkatalog der Kommunen ist vielschichtig, differenziert und variiert auch nach Größenklasse und Kommunaltyp. Diese Aufgaben werden durch Pandemie und Rezession unterschiedlich berührt.

Die Betrachtung fokussiert auf negative finanzielle Effekte, also Mehrausgaben und Mindereinnahmen. Es ist durchaus möglich, dass die Pandemie auch haushaltsentlastende Wirkungen hatte, da z. B. bestimmte Verwaltungsleistungen und damit Ausgaben „ausfielen“. Beispiele hierfür können Personaleinstellungen, Vergaben oder Projektförderungen sein. Meist werden diese Ausgaben jedoch nachgeholt oder rufen negative Effekte anderer Art hervor. Eine Strukturierung der Aufgaben bietet die Systematik der Produktbereiche. Tabelle 1 zeigt die konkret berührten Leistungen und die jeweilige Art der Betroffenheit.

Die größere Zahl an Effekten auf den kommunalen Aufgabenkatalog resultiert aus der Coronapandemie und wirkt ausgabensteigernd. Gleichwohl scheinen diese Mehrausgaben oft jeweils gering und allgemein schwer zu bemessen. So wurde der personelle Mehrbedarf in den Gesundheitsämtern durch verwaltungsinterne Umschichtung bewältigt. Ähnliches gilt für Risikoplanungen der Ver- und Entsorgung. Der Mehraufwand in der digitalen Infrastruktur der Schulen kann als „Vorzieheffekt“ ohnehin anstehender Investitionen betrachtet werden. Inwieweit es tatsächlich zu einem Anstieg sozialer Notlagen (Frauenhäuser, Inobhutnahmen) kommt, bleibt späteren Statistiken vorbehalten. Darüber hinaus zeigte Corona auch Wirkungen auf bestimmte Verwaltungsprozesse (z. B. Vergaben, Stellenbesetzungen), ohne dass daraus finanzielle Schäden entstanden. Echte Zusatzausgaben lassen sich z. B. für die Digitalisierung der Verwaltung oder die Unterstützung bestimmter durch die Kontaktbeschränkungen stillgelegter lokaler Gewerbe identifizieren.

In zumindest vier Produktbereichen ziehen die Coronamaßnahmen Verluste bei den kommunalen Einnahmen nach sich. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Gebühren, die für die Nutzung bestimmter Leistungen anfallen. Da einige Einrichtungen für den Pandemieschutz geschlossen wurden, fielen Nutzungen und Gebühren entsprechend aus. Dies betrifft Kitas und Kultur. Beim ÖPNV kam es im Zuge der Kontaktbeschränkungen zu einem Rückgang des Fahrgastaufkommens.

Die Wirtschaftskrise selbst trifft eine deutlich geringere Anzahl kommunaler Aufgabenbereiche. Primär ist mit Mehrausgaben im Bereich SGB II zu rechnen, da ein Anstieg der Zahl der Bedarfsgemeinschaften zu erwarten ist (vgl. Abschnitt F).³ In dieser finanziell gewichtigen Aufgabe tritt der Ausgabenanstieg verzögert ein, da die Regelungen zur Kurzarbeit den Anstieg der Arbeitslosigkeit bremsen. Verschärfend für die Kommunen wirkt die sozialpolitisch richtige Maßnahme, vorübergehend den Bezug der Leistungen zu vereinfachen. In welchem Maße es zu echten Konjunkturprogrammen der Kommunen kommt, bleibt abzuwarten. In Anbetracht der Effekte bei den Steuereinnahmen besteht für die meisten Kommunen das Ziel darin, die bestehende mittelfristige Finanzplanung umzusetzen und zusätzliche Nachfragerückgänge zu vermeiden.

³ Der Deutsche Landkreistag schätzte die Mehrausgaben in 2020 auf zwei Milliarden Euro. Vgl. Henneke 2020: 146 ff.

TABELLE 1. Beispiele der Betroffenheit kommunaler Aufgaben anhand des Produktrahmens NRW*

	Produktbereich	Konkrete Betroffenheit, z. B.	Coronapandemie		Wirtschaftskrise	
			Einn.	Ausg.	Einn.	Ausg.
1	Innere Verwaltung	Mehraufwand Personal bei Infektionen und Personalausfällen		X		
		Technische Infrastruktur für Heimarbeit der Beschäftigten				
		Aufbau Hotlines für Anfragen				
		Aufbau Krisenstäbe				
2	Sicherheit und Ordnung	Rettungsdienst und Katastrophenschutz		X		
		Ordnungsamt, insbesondere Durchsetzung von Ausgangsbeschränkungen				
3	Schulträgeraufgaben	Digitale Infrastruktur		X		
		Organisation Notbetreuung und Wiederaufnahme des Schulbetriebs				
4	Kultur und Wissenschaft	Unterstützung kultureller Einrichtungen und Akteure		X		
		Einnahmefälle für Museen, Zoos, Theater, Musikschulen, Volkshochschulen, Bibliotheken	X			
5	Soziale Leistungen	Mehrbelastungen aus Kosten der Unterkunft und Heizung				X
		Anstieg Fälle Frauenhäuser		X		
6	Kinder- und Jugendhilfe	Einnahmefälle bei Kita-Gebühren	X			X
		Zunahme von Inobhutnahmen gefährdeter Kinder		X		
		Arbeitslosigkeitsbedingter Anstieg sozialer Problemlagen				
7	Gesundheitsdienste	Krankenhäuser (bestehende Häuser vorbereiten, Behelfskrankenhäuser aufbauen, Verlustausgleich)		XX		
		Mehrbelastung Gesundheitsämter				
8	Sportförderung	Einnahmefälle bei Sporteinrichtungen	X			
		Unterstützung Sportvereine		X		
10	Bauen und Wohnen	Stundung von Mieteinnahmen			X	
11	Ver- und Entsorgung	Sicherung Daseinsvorsorge, davon Strom-, Gas-, Wasser-, Fernwärme-, Abfall-, Abwasserversorgung		X		
		Einnahmefälle durch geringeren Verbrauch				
12	Verkehr, ÖPNV	Mindereinnahmen im ÖPNV	X			
13	Natur- und Landschaftspflege	Mehraufwand im Friedhofs- und Bestattungswesen		X		
15	Wirtschaft und Tourismus	Unterstützung lokales Gewerbe		X		X

* Produktbereiche ohne ersichtliche Betroffenheit (9 Räumliche Planung und Entwicklung, Geoinformationen, 14 Umweltschutz) sind nicht aufgeführt.
Quelle: Eigene Darstellung

3. Einnahmen

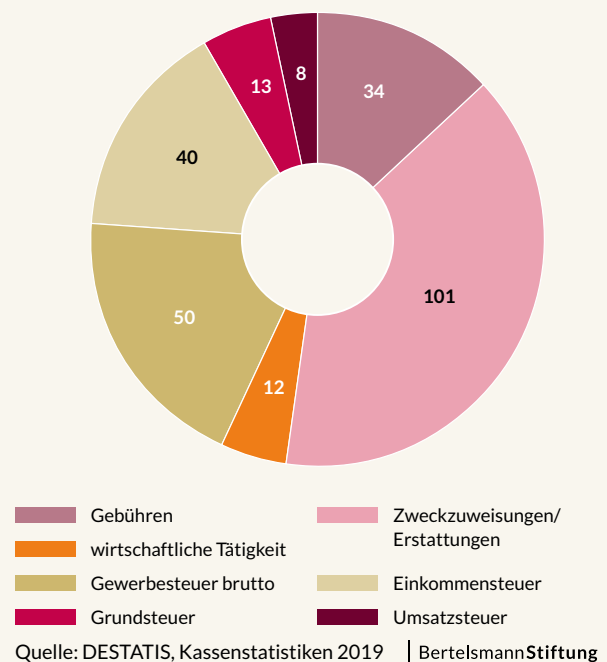
Während die Auswirkungen der Coronapandemie und der Wirtschaftskrise aufseiten der Ausgaben eher kleinteilig, gering und schwer zu bemessen sind, lassen sich für die kommunalen Einnahmen klare Zusammenhänge mit erheblichen Volumina beschreiben.

Diese Zusammenhänge resultieren aus der Einnahmestruktur der Kommunen. Abbildung 1 weist die wesentlichen laufenden Einnahmen im Vorkrisenniveau aus, die zu über 90 Prozent aus Zuweisungen, Gebühren und Steuern bestehen. In allen drei Einnahmearten sind deutliche Rückgänge zu erwarten.

Im Feld der Gebühren, vorstehend bereits erwähnt, schlagen sich primär die Schließungen von Kitas und Kultureinrichtungen nieder. Die Kassenstatistik weist für 2019 Gebühreneinnahmen von rund 34 Milliarden Euro aus. Einen tieferen Blick auf die Zusammensetzung der Gebühreneinnahmen erlaubt die Rechnungsstatistik, die die Gebühren zwar anders abgrenzt und zu geringeren Werten kommt, dafür aber eine Aufschlüsselung nach Aufgabenbereichen erlaubt.⁴ Die Hälfte der Gebühren entfällt auf den nicht von Kontaktbeschränkungen betroffenen Bereich Ver- und Entsorgung. Hier entstanden keine Einnahmeausfälle. Knapp ein Fünftel der Gebühreneinnahmen jedoch fallen für Leistungen an, die zumindest temporär nicht angeboten werden konnten. Geht man davon aus, dass die Kindertagesstätten drei Monate geschlossen waren, so entstand ein Gebührenaufschlag von rund 500 Millionen Euro. Dies unterschätzt allerdings den Effekt, da die Hälfte aller Kitas in freier Trägerschaft außerhalb der Kommunalverwaltung erbracht werden und diese Gebühreneinnahmen somit auch nicht

⁴ Im Jahr 2016 beliefen sich die hier ausgewiesenen Gebühreneinnahmen auf rund 20 Milliarden Euro. Davon entfielen 9,5 Milliarden Euro auf Ver- und Entsorgung, 2,2 Milliarden Euro auf Kitas, eine Milliarde Euro auf Kultur und 0,5 Milliarden Euro auf Sportstätten.

ABBILDUNG 1. Struktur der kommunalen laufenden Einnahmen 2019, Kern- und Extrahaushalte, in Mrd. Euro



in der kommunalen Finanzstatistik erfasst werden.⁵ Somit kann sich der pandemiebedingte Ausfall der Kita-Gebühren durchaus auf eine Milliarde Euro belaufen. Dieser Einnahmeausfall ist regional höchst different, da die Gebühreneinnahmehöhe infolge des Landesrechts (z. B. Gebührenfreiheit in Rheinland-Pfalz und Mecklenburg-Vorpommern) und lokal eigenständiger Satzungen variiert. Dies vorausgesetzt sind jedoch grundsätzlich fast alle Gemeinden als Kita-Träger von diesem Gebührenaufschlag betroffen.

⁵ Rund zwei Drittel der Kitas werden von freien Trägern vorgehalten.

Ein in Summe durchaus erheblicher Betrag von 1,5 Milliarden Euro wurde 2016 für Kultur und Sportstätten erfasst. Vor dem Hintergrund der teils lang anhaltenden Schließungen dieser Einrichtungen ist ein Einnahmeverlust von 0,5 Milliarden Euro eine vorsichtige Schätzung. Insbesondere mit Blick auf die kulturellen Einrichtungen Theater und Musikschulen konzentriert sich der Einnahmeausfall auf die kreisfreien Städte und Landkreise, da zumindest die kleinen kreisangehörigen Gemeinden diese Aufgaben nicht anbieten. Letztlich haben die Kommunen Glück im Unglück, dass der Gebührendeckungsgrad der betroffenen Aufgaben, und damit der Einnahmeausfall, relativ gering ist.

Festzuhalten ist somit, dass die Verluste bei den Gebühren großteils pandemiebedingt sind. Allerdings kann auch die Rezession Effekte bei den Gebühren hervorrufen, wenn z. B. Industriebetriebe schließen und weniger Strom, Wasser, Abfall, Müll entsteht. Dies ist jedoch eher eine lokalindividuelle Konstellation. Steuern und Zuweisungen als die beiden anderen und größeren Einnahmearten reagieren hingegen flächendeckend auf die schlechte konjunkturelle Entwicklung.

Die Steuern decken rund 40 Prozent der kommunalen Einnahmen. Drei der vier relevanten Steuern sind an die lokale Wirtschaftskraft angelehnt. Am stärksten ist diese Verbindung bei der Gewerbesteuer, die über den Gewerbeertrag als Besteuerungsgrundlage eng an die Gewinne der Unternehmen anknüpft. Bei der Gewerbesteuer tritt das Verfahren der Steuererhebung verschärfend hinzu. Denn durch die vierteljährlichen Vorauszahlungen wird der Effekt der Rezession sehr kurzfristig spürbar (vgl. Textbox 1). Die Einkommensteuer resultiert aus der lokalen Beschäftigung und dem Lohnniveau. Beide Variablen und damit die Steuereinnahmen verschlechtern sich in Wirtschaftskrisen zumindest mittelfristig. Die Umsatzsteuer knüpft wesentlich an das Konsumverhalten der Bevölkerung an, das sich in längeren Wirtschaftskrisen eintrübt. Einzig die Grundsteuern bleiben im Großen und Ganzen unbehelligt von der wirtschaftlichen Entwicklung.⁶

Zuweisungen von Bund und Ländern haben in Summe die gleiche Bedeutung wie die kommunalen Steuern. Hinter diesem Begriff verbergen sich jedoch verschiedene Arten von Transfers, die unterschiedlich auf wirtschaftliche

TEXTBOX 1 Kurzfristige Effekte der Gewerbesteuer und Einkommensteuer

Bei der Erhebung der Gewerbesteuer wirken die Finanzämter als Landesbehörde und die Gemeinden als Steuergläubiger zusammen. Die Finanzämter stellen den Steuermessbetrag fest. Die Gemeinde berechnet auf dieser Basis anhand des lokalen Hebesatzes die jeweilige Steuerschuld. Der Gewerbebetrieb erhält somit zwei Bescheide: über den Steuermessbetrag durch das Finanzamt und über die Steuerschuld von der Gemeinde.

Die Steuerschuldner entrichten die Gewerbesteuer als Vorauszahlung in vier Raten (15. Februar, 15. Mai, 15. August, 15. November) im laufenden Steuerjahr an die Gemeinde. Zu diesem Zweck wird der Steuermessbetrag durch das Finanzamt anhand der Vorjahre geschätzt. Entwickelt sich die wirtschaftliche Lage des Unternehmens schlechter als geplant, so kann dieses beim Finanzamt eine Anpassung des Steuermessbetrags beantragen. Wird diesem Antrag stattgegeben, muss die Gemeinde den Steuerbescheid und die Vorauszahlungen entsprechend kürzen. Im Normalfall muss das Unternehmen die Verschlechterung der Lage belegen. Das Bundesfinanzministerium hat am 19. März 2020 in Abstimmung mit den Finanzministerien der Länder veranlasst, dass die Korrektur der Steuermessbeträge auch ohne explizite Belege erfolgen soll.

Der Steuerschuldner ist verpflichtet, nach Ablauf des Jahres eine Steuererklärung beim zuständigen Finanzamt vorzulegen. Erst dann stellt das Finanzamt den Steuermessbetrag endgültig fest. Ergibt sich hieraus eine Überzahlung im Vergleich zu den Vorauszahlungen, so hat die Gemeinde diese im Folgejahr zu erstatten.

Auch bei der Verteilung des Gemeindeanteils der Einkommensteuer und an der Umsatzsteuer auf die einzelnen Gemeinden kommt es zu unterjährlichen Abschlagszahlungen. Bei der Einkommensteuer erfolgen die Zahlungen quartalsweise, bei der Umsatzsteuer monatlich. Diese Zahlungen basieren auf dem Istaufkommen der jeweiligen Vorperiode, werden also durch aktuelle konjunkturelle Schwankungen im Steueraufkommen berührt.

⁶ In Einzelfällen kann es zu Steuerausfällen durch Insolvenzen kommen. Auch die Bautätigkeit und damit der Zuwachs an Immobilien kann an Dynamik verlieren. Diese Einnahmeeffekte sind jedoch marginal.

Trends reagieren.⁷ Die Schlüsselzuweisungen sind das wichtigste Element der kommunalen Finanzausgleiche und durch die Kommunen frei verwendbar. Über diese vertikalen Transfers der Länder werden anhand normierter Indikatoren finanzschwache Kommunen in ihrer Finanzkraft angehoben und interkommunale Unterschiede verringert.

Im Gegensatz dazu fließen Zweckzuweisungen oder Erstattungen als Kostenbeteiligung von Bund und Ländern für bestimmte (meist soziale) Aufgaben. Die Höhe dieser Zuweisungen ergibt sich somit entweder aus den tatsächlichen Ausgaben der Kommunen (z. B. 100 Prozent der Grundversicherung im Alter) oder ist durch das Land nominal ex ante festgesetzt (z. B. Pro-Kopf-Betrag je Schüler). Zweckzuweisungen und Erstattungen werden daher durch konjunkturelle Einbrüche nicht beeinflusst.

Anders verhält es sich hingegen bei den Schlüsselzuweisungen. Deren Volumen resultiert aus den Steuereinnahmen der Länder (primär Anteile der Einkommensteuer und Umsatzsteuer) sowie ggf. Transfers aus dem föderalen Finanz-

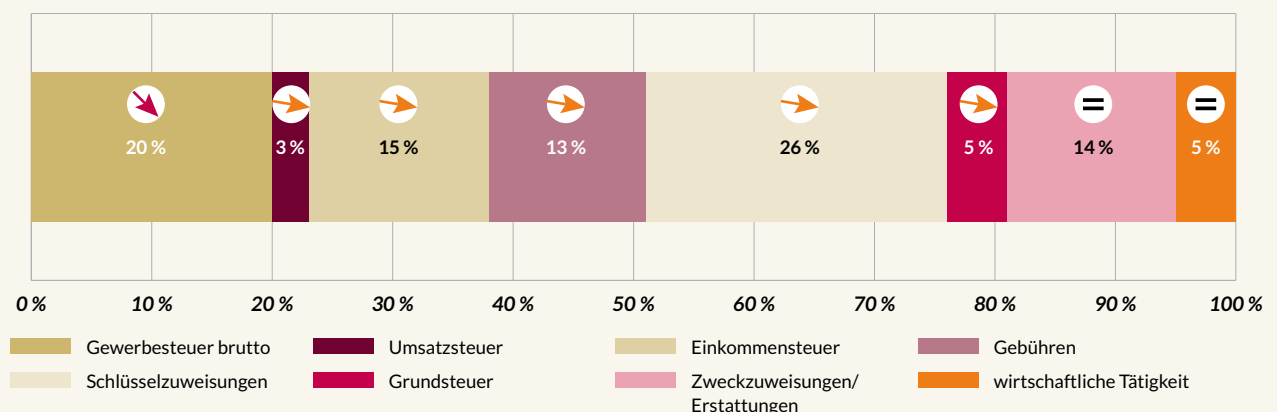
ausgleich.⁸ In wirtschaftlichen Krisenzeiten sinken diese Einnahmen, daraus das für Schlüsselzuweisungen zur Verfügung stehende Volumen und die jeweiligen Schlüsselzuweisungen der Kommunen selbst. In den meisten Ländern beruhen die Schlüsselzuweisungen auf dem Istaufkommen der relevanten Ländereinnahmen der Vormonate. Sie reagieren damit relativ kurzfristig auf wirtschaftliche Entwicklungen. Ergibt sich im Vergleich zur endgültigen Abrechnung der zugrunde liegenden Einnahmen eine Überzahlung der Schlüsselzuweisungen, werden diese in den Folgejahren gekürzt.

Abbildung 2 fasst die Diskussion über die Anfälligkeit der kommunalen Einnahmen für die Coronapandemie und wirtschaftliche Krisen noch einmal schematisch zusammen. Gut drei Viertel der Einnahmen reagieren negativ auf diese Krisen.⁹ Dabei betrifft die Pandemie die Gebühren und die Wirtschaftskrise Steuern und Schlüsselzuweisungen. Letztere Effekte sind gravierender.

- 8 Dieser Zusammenhang bezieht sich auf die klassischen und in den Ländern überwiegend praktizierten Systeme des kommunalen Finanzausgleichs. Im sogenannten „bedarfsorientierten Finanzausgleich“ (Hessen, Sachsen-Anhalt, Thüringen) tritt der konjunkturelle Effekt nicht auf, da die Verbundmasse sich nicht aus den tatsächlichen Einnahmen des Landes ergibt, sondern unabhängig von diesen kalkuliert wird. Sinken die Einnahmen des Landes, bleiben die kommunalen Bedarfe unberührt. Das Land muss in diesem Fall trotz eigener Einnahmeverluste den Finanzausgleich wie gehabt finanzieren.
- 9 Die Aufteilung der Zuweisungen in Schlüsselzuweisungen und Zweckzuweisungen/Erstattungen wurde in einem Verhältnis von 2 zu 1 geschätzt.

7 Die Begrifflichkeiten variieren stark zwischen den 13 Systemen der Länder. Vgl. Lenk, Hesse und Lück 2013: 11 ff.

ABBILDUNG 2. Reaktion der kommunalen Einnahmen auf Wirtschaftskrisen



Quelle: Eigene Darstellung

| BertelsmannStiftung

TEXTBOX 2 **Kommunaler Finanzausgleich**

Die Schlüsselzuweisungen hängen auf verschiedene Weisen von den Steuereinnahmen bei Land und Kommunen ab. Die Zahlungen im laufenden Jahr sind von den aktuellen Steuereintrüben nicht betroffen. Die Finanzausgleichssysteme ziehen als Berechnungsbasis jeweils finanzstatistische Zahlen vorangegangener Perioden heran. Im Folgejahr findet dann bei den meisten Systemen eine Spitzabrechnung anhand der tatsächlichen Steuereinnahmen statt (Lenk, Hesse und Lück 2013: 40). Dementsprechend entstehen im Jahr 2020 Überzahlungen, die in den Folgejahren ausgeglichen werden. Der wirtschaftliche Rückgang wird somit in seiner Wirkung auf die Folgejahre verschoben. Allerdings steht es den Ländern frei, diese Regelung anzupassen und auf eine Spitzabrechnung zu verzichten.

Im klassischen Modell des kommunalen Finanzausgleichs bestimmt sich dessen Volumen aus einem Anteil an den Einnahmen des Landes. Die Verteilung auf die Kommunen resultiert aus deren eigener Finanzkraft und deren Finanzbedarfen. Sehr wirtschaftsstarke Gemeinden erhalten somit keine Schlüsselzuweisungen. Der wirtschaftliche Rückgang trifft die Gemeinden in ganz unterschiedlicher Härte. Die Reihenfolge der Finanzkraft kann sich dadurch im Vergleich zu den Vorjahren wesentlich ändern, woraus eine Änderung in den jeweiligen Beträgen der Schlüsselzuweisungen folgt. So ist es beispielsweise vorstellbar, dass bisher nicht anspruchsberechtigte

finanzstarke Gemeinden Schlüsselzuweisungen erhalten, da sie überproportional Steuern verlieren. Gleichzeitig kann durch die Verwerfungen der Steuereinnahmen auch die Schwelle des Finanzbedarfs sinken, sodass bisher zuweisungsberechtigte Gemeinden, die nur einen geringen Steuerrückgang erleiden, statistisch über diese Schwelle rutschen und ihren Anspruch auf Schlüsselzuweisungen verlieren.

Diese Problematik trifft analog die Kreise, die sich wesentlich und in ähnlichem Maße durch Kreisumlage und Landeszuweisungen finanzieren.¹⁰ Das Steueraufkommen der Gemeinden ist Bezugsgröße der Kreisumlage. Sinken die Steuereinnahmen der Gemeinden, sinkt somit parallel die Kreisumlage. Auf diese Weise belasten Rückgänge des Steueraufkommens auch die Kreise, obgleich diese keine eigenen konjunktursensiblen Steuern erheben. Auch die Minderung der Finanzausgleichsmasse infolge von Einnahmeverlusten der Länder wirkt sich über die Schlüsselzuweisungen auf die Kreise aus. Im Gegensatz zu den Gemeinden haben die Kreise jedoch über die Anhebung der Kreisumlage einen Hebel, auf Mindereinnahmen eigenständig zu reagieren. Für die kreisangehörigen Gemeinden bedeutet dies eine weitere finanzielle Belastung über den Rückgang der Steuereinnahmen und Schlüsselzuweisungen hinaus.

¹⁰ Im Gegensatz zu den Gemeindesteuern ist der Finanzierungsanteil der Kreisumlage jedoch nicht allein Resultat der lokalen Wirtschaftsstruktur, sondern stärker durch die landesrechtliche Funktionsweise des kommunalen Finanzausgleichs geprägt.

4. Haushaltsrechtliche Folgen

Coronapandemie und Wirtschaftskrise belasten die kommunalen Haushalte über Mehrausgaben und Mindereinnahmen. In vielen Kommunen werden dadurch die Prognosen des Haushaltsplans überholt und wird sich in Summe der Saldo verschlechtern. Diese Situation hat im kommunalen Haushaltsrecht spürbare Konsequenzen, denn im Gegensatz zu Bund und Ländern besteht hier nicht die Option, in Notsituationen mittels Krediten die Haushalte zu stabilisieren und neue Spielräume zu erschließen. Das kommunale Haushaltsrecht ist ungleich strenger. Es verlangt einen jährlichen Haushaltsausgleich, begrenzt die Verschuldung und unterstellt die kommunale Haushaltspolitik einer Aufsichtsbehörde. Dieses Kapitel beschreibt gleichsam die haushaltsrechtliche Normallage.

Bei einer Verschlechterung der Haushaltslage sollen die lokalen Verantwortlichen Haushaltssperren erlassen, um Defiziten entgegenzuwirken.¹¹ In diesem Fall müssen Kämmerer, Stadtrat oder ein spezielles Gremium alle disponiblen Ausgaben (nicht rechtlich oder vertraglich gebunden) prüfen und einzeln freigeben. Das Verfahren ist aufwendig, konfliktreich und führt dazu, dass besonders krisenbedingte Mehrausgaben blockiert werden, denn jene Ausgaben sind „außerplanmäßig“. Der finanzielle Effekt von Haushaltssperren ist gering, der praktische Schaden für die Handlungsfähigkeit ist groß.

Infolge der gekürzten Steuervorauszahlungen liegen die Einnahmen bereits Mitte des Jahres unter dem Plan und sind nicht mehr ausreichend, die weiterhin konstanten oder sogar steigenden Ausgaben zu decken. Falls Kommunen nicht über Rücklagen verfügen, müssen sie Kassenkredite zur Liquiditätssicherung aufnehmen. Da diese Situa-

tion nicht absehbar war, sind ggf. die Höchstbeträge in der Haushaltssatzung zu gering bemessen und müssen aufgestockt werden. Dazu bedarf es einer Nachtragsatzung mit langwierigen Verfahrensschritten wie Beschluss des Gemeinderates und Genehmigung der Kommunalaufsicht.

Im Herbst jedes Jahres beginnt die Haushaltsplanung für das Folgejahr. Hierzu benötigen die Kommunen Orientierungsdaten über zu erwartende Einnahmen des Folgejahres (u. a. Steuerwachstum, Zuweisungen). In einer Phase wirtschaftlicher Verwerfung ist eine solche Prognose kaum belastbar durchzuführen bzw. wird Einnahmerückgänge beinhalten.

Der Grundsatz ausgeglichener Haushaltspläne lässt sich für die Kommunen dann kaum durchhalten. Falls Haushaltspläne jedoch mit einem Defizit beschlossen werden, greift die Pflicht zur Aufstellung eines Sanierungskonzeptes.¹² Die Kommunen müssen Wege suchen und umsetzen, diese Defizite abzubauen, z. B. durch Steuererhöhungen, Investitionskürzungen oder den Verzicht auf alle gesetzlich nicht zwingenden Maßnahmen.

Kürzungen der Investitionen sind in mehrfacher Hinsicht bedenklich. Sie verursachen bleibende Schäden an der kommunalen Infrastruktur, mindern die Zukunftsfähigkeit der Kommunen und sind auch volkswirtschaftlich kontraproduktiv, da in Wirtschaftskrisen das öffentliche Investitionsniveau eher erhöht werden sollte.

Das Haushaltsrecht bewirkt somit in einer solchen Wirtschaftskrise eine finanzielle Blockade der Kommunen, limitiert diese als Akteure der Krisenbewältigung und führt zu einer prozyklischen Haushaltspolitik.

¹¹ „Wenn die Entwicklung der Einnahmen und Ausgaben es erfordert“, sollen (oder müssen) die Verantwortlichen eine Haushaltssperre erlassen. Diese Regelung findet sich in allen Gemeindeordnungen oder Haushaltsverordnungen (bzw. deren Äquivalenten) der Länder.

¹² Diese Rechtsfolge beinhalten die Gemeindeordnungen (bzw. entsprechende Landesgesetze) in Brandenburg, Hessen, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Saarland, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein, Thüringen.

5. Fazit

Sowohl Coronapandemie als auch die sich daran anschließende Wirtschaftskrise stellen für die kommunalen Haushalte eine Belastung dar. Die Eindämmung der Pandemie bedeutet über die Kontaktbeschränkungen Einnahmeverluste bei Gebühren und führt zu (meist kleinteiligen) Mehrausgaben in fast allen Aufgabenbereichen. Das finanziell größte Risiko resultiert aus der Wirtschaftskrise und dem Einbruch der konjunktursensiblen Gewerbesteuer. Gleichwohl gehen die Einnahmeverluste weit darüber hinaus und erreichen auch Einkommens- und Umsatzsteuer sowie die Schlüsselzuweisungen. Im Ergebnis dieser Einnahmeausfälle sieht das strenge Haushaltsrecht Haushaltssperren, Nachtragshaushalte und Konsolidierungsprogramme vor. Ohne Reaktionen der Länder wären die Kommunen in dieser Situation handlungsunfähig, in der Bewältigung der Krisen ausgeschaltet und eine antizyklische Wirtschaftspolitik kaum möglich. Diese Erkenntnisse setzten sich auf Ebene von Bund und Ländern früh durch und resultierten, wie Abschnitt F dieses Kommunalen Finanzreports 2021 zeigt, in einer Vielzahl unterstützender Maßnahmen.

Literatur

- Freier, Ronny, und René Geißler (2020). „Kommunale Finanzen in der Corona-Krise: Effekte und Reaktionen“. *Wirtschaftsdienst* 5/2020. 356–363.
- Henneke, Hans-Günter (2020). „Kommunen sind Stabilitätsanker in der Krise“. *Der Landkreis* 4/2020. 146–148.
- Lenk, Thomas, Mario Hesse und Oliver Lück (2013). *Synoptische Darstellung der kommunalen Finanzausgleichssysteme der Länder aus finanzwissenschaftlicher Perspektive*. Gutachten im Auftrag des Rechnungshofes Mecklenburg-Vorpommern. Leipzig.

Impressum

© Bertelsmann Stiftung 2021

Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0
www.bertelsmann-stiftung.de

Verantwortlich

Dr. Kisten Witte

Autoren

Dr. Florian Boettcher, Referat für kommunale Finanzen, Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen

Prof. Dr. Ronny Freier, Professor für öffentliche Finanzwirtschaft, Technische Hochschule Wildau

Prof. Dr. René Geißler, Professor für öffentliche Wirtschaft und Verwaltung, Technische Hochschule Wildau

Lektorat

Rudolf Jan Gajdacz, München

Grafikdesign

Nicole Meyerholz, Bielefeld

Bildnachweis

© Looker_Studio – stock.adobe.com

DOI 10.11586/2021064

Adresse | Kontakt

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0

Dr. Kirsten Witte
Director
Programm LebensWerte Kommune
Telefon +49 5241 81-81030
kirsten.witte@bertelsmann-stiftung.de

www.bertelsmann-stiftung.de



A | Rückblick 2008 bis 2019

B | Effekte von Pandemie und Rezession

C | Haushaltslage im Jahr 2020

D | Prognose der Finanzlage

E | Gewerbesteuer

F | Kosten der Unterkunft

G | Kassenkredite

Inhalt

Summary	4
1. Einleitung	6
2. Methodik und Datengrundlagen	6
3. Haushaltsergebnisse und Ergebnisentwicklung	8
4. Kommunale Einnahmen	15
5. Kommunale Ausgaben	29
6. Verschuldung	48
Impressum	56

Summary

- Abschnitt C zeichnet auf Basis der aktuellsten amtlichen Finanzstatistik den Stand und die Entwicklung wichtiger Einnahme- und Ausgabearten sowie der Verschuldung im Krisenjahr 2020 nach.
- Der Finanzierungssaldo zeigt an, inwieweit die kommunalen Ausgaben durch die Einnahmen gedeckt werden. Trotz der Wirtschaftskrise erreichten die Kommunen in Summe auch 2020 ein Plus von zwei Milliarden Euro; somit eine deutlich bessere Entwicklung als Bund und Länder. Gleichwohl bedeutet dies einen deutlichen Rückgang zu den Vorjahren.
- Der positive Finanzierungssaldo ist primär Ergebnis umfangreicher Finanzhilfen von Bund und Ländern (u. a. einmalige Erstattung Gewerbesteuer, dauerhafte Erhöhung Bundesanteil Kosten der Unterkunft und Heizung, KdU). Ohne diese stünde das größte Defizit der Geschichte zu Buche. Infolge dieser Hilfen sind die Einnahmen trotz Krise in allen Ländern gestiegen; in keinem sind die Ausgaben gesunken.
- Auf Länderebene wächst die Heterogenität der Finanzierungssalden. Mehrheitlich verzeichnen die Kommunen eine Verringerung des Saldos, erreichen aber dennoch Überschüsse. In Westdeutschland hinterließ die Wirtschaftskrise deutlich größere Verschlechterungen.
- Im Bundesdurchschnitt sind Steuern die größte Einnahmekategorie (27 Prozent), gefolgt von den aufgabenbezogenen Zuweisungen (26 Prozent), den Schlüsselzuweisungen (19 Prozent) sowie den Gebühren (9 Prozent). Durch die Wirtschaftskrise entstand bundesweit eine Verschiebung der Einnahmestruktur hin zu weniger Steuern und höheren Zuweisungen.
- Je nach Wirtschaftsstruktur haben die Steuern einen größeren oder geringeren Anteil. Im Durchschnitt sind die ostdeutschen Kommunen weiterhin steuerschwach. So erzielten die Kommunen Sachsen-Anhalts je Einwohner nur die Hälfte des hessischen Aufkommens. Dies wird durch höhere Zuweisungen kompensiert.
- Mit Ausnahme Schleswig-Holsteins sanken die Steuern in allen Ländern. In Westdeutschland stärker als in Ostdeutschland. Der Steuerrückgang entfiel großteils auf die konjunktursensible Gewerbesteuer. Der Rückgang im Aufkommen von 18 Prozent wurde durch den – schon im Vorfeld – geplanten Wegfall einer Gewerbesteuerumlage teilweise kompensiert, sodass der Nettorückgang nur 12 Prozent betrug. Die Einkommensteuer sank um 4 Prozent. Umsatz- und Grundsteuer blieben von der Krise unbehelligt.
- Die allgemeinen Zuweisungen der Länder (u. a. Schlüsselzuweisungen, sonstige allgemeine Zuweisungen) stiegen 2020 um durchschnittlich über 20 Prozent, was auf der als Zuweisung ausgereichten Erstattung der Gewerbesteuer beruht. Dementsprechend stiegen diese Zuweisungen in den wirtschaftsstarken (westdeutschen) Ländern umso stärker.
- Unter der Einnahmekategorie aufgabenbezogene Zuweisungen verbessern sich primär Kostenerstattungen, Leistungsbeteiligungen und investive Zuweisungen. Auch diese Einnahmekategorie stieg 2020 bundesweit um 10 Prozent, weil u. a. die Beteiligung des Bundes an den KdU angehoben oder Kompensationen z. B. für den Verlust der Kita-Beiträge hier verbucht wurden. Unabhängig von der Krise stiegen die investiven Zuweisungen.

- Eine direkte Folge der Coronapandemie und des Lock-downs ist der Rückgang der kommunalen Gebühreneinnahmen von bundesweit ca. 7 Prozent. Alle Länder (mit Ausnahme Mecklenburg-Vorpommerns) verzeichnen diese Verluste, obgleich in sehr unterschiedlichem Ausmaß, was Folge lokaler Verwaltungsstrukturen ist.
- Die Höhe der kommunalen Ausgaben unterscheidet sich zwischen den Ländern u. a. in Folge unterschiedlich großer Aufgabenkataloge. In allen Ländern sind die Ausgaben 2020 weiter, im Vergleich der Vorjahre überdurchschnittlich, gestiegen.
- Wichtigste Ausgabenart ist Personal (21 Prozent), gefolgt vom Sachaufwand (18 Prozent) und Sozialausgaben (17 Prozent). Auch Zuweisungen an Dritte und Investitionen sind mit durchschnittlich 14 Prozent der Ausgaben bedeutsam.
- Lediglich die Zuweisungen an Dritte für laufende Zwecke sind krisenbedingt 2020 mit 11 Prozent deutlich gestiegen. Hierunter fallen z. B. Unterstützungen und Verlustabdeckungen. In der übrigen Ausgabenentwicklung sind keine Effekte ersichtlich bzw. setzten diese die früheren Trends fort. Personalausgaben stiegen relativ homogen über alle Länder. Beim Sachaufwand sind regional gegenteilige Entwicklungen zu beobachten. Die Dynamik der Sozialausgaben nimmt wieder zu. Zinsen verlieren im Zuge der EZB-Politik in allen Ländern weiter an Relevanz.
- Die Investitionen setzten 2020 ihr starkes Wachstum fort. Wie in den Vorjahren tritt ein regionales Gefälle auf, an dessen Spitze Süddeutschland und an dessen Ende das Saarland und Rheinland-Pfalz stehen. In elf der 13 Flächenländer stiegen die kommunalen Investitionen. Gleichwohl verausgabte Bayern je Einwohner das Dreifache des saarländischen Niveaus. Der Großteil der Investitionen entfällt auf Bauausgaben, welche sich bundesweit von 2017 bis 2020, auch dank diverser Förderprogramme, um 50 Prozent erhöhten.
- Die Verschuldung der Kommunen besteht im Wesentlichen aus Investitionskrediten (74 Prozent) und Kassenkrediten (24 Prozent). Im Jahresverlauf 2020 gab es einen leichten Zuwachs der investiven und einen moderaten Rückgang der Kassenkredite, der wesentlich auf einem neuen Umschuldungsprogramm im Saarland beruht.
- Ein Kriseneffekt auf die Verschuldung ist jedoch nicht beobachtbar. Im langfristigen Vergleich bleiben die Investitionskredite bundesweit sehr stabil, während die Kassenkredite seit 2014 um ein Drittel sanken. Dieser positive Trend basiert weithin auf Umschuldungsprogrammen der Länder.
- Im Durchschnitt tragen die westdeutschen Kommunen mehr als doppelt so hohe Schulden je Einwohner wie die ostdeutschen. An der Spitze stehen die drei Länder Rheinland-Pfalz, Saarland und Nordrhein-Westfalen, in denen sich die verbleibenden Kassenkredite konzentrieren. In einigen anderen Ländern (Sachsen, Brandenburg, Baden-Württemberg, Thüringen, Bayern) sind Kassenkredite hingegen nahezu unbekannt.
- Auch bei den Investitionskrediten treten unterschiedliche Niveaus zwischen den Ländern auf. So liegen diese je Einwohner in Hessen fünfmal höher als in Brandenburg. Ursachen liegen in unterschiedlichem Investitionsniveau, Finanzierungsgraden über Fördermittel und laufende Einnahmen sowie Auslagerungen.
- In Gänze zeigten Epidemie und Wirtschaftskrise bei Ausgaben und Verschuldung im Jahr 2020 keine negativen Effekte. Dies ist ausschließlich Resultat der umfangreichen Finanzhilfen von Bund und Land. Sofern diese in den kommenden Jahren nicht verstetigt werden, sind Haushaltsprobleme unvermeidbar.

1. Einleitung

Der vorliegende Abschnitt C dieses Kommunalen Finanzreports 2021 zeichnet auf Grundlage der Kassenstatistik ein Bild der finanziellen Entwicklung der Kommunen im Jahr 2020. Der Fokus liegt, neben der Darstellung von Stand und Entwicklung der einzelnen Einnahme- und Ausgabearten sowie Verschuldung, darauf, die Wirkungen der Pandemie und Wirtschaftskrise aufzuzeigen. Dieser Abschnitt gibt somit auf Ebene des Bundes sowie der einzelnen Flächenländer das „große“ Bild wieder, welches in Bezug auf drei gewichtige Indikatoren in den weiteren Abschnitten des Finanzreports kleinräumig vertieft wird.

2. Methodik und Datengrundlagen

Den Auswertungen und Darstellungen liegen im Wesentlichen die vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten vierteljährlichen Kassenergebnisse der Gemeinden und Gemeindeverbände für die Jahre 2020 und 2019 zugrunde. Die Kassenstatistik erfasst bei den kommunalen Kern- und Extrahaushalten¹ vierteljährlich für das abgelaufene Quartal die Istauszahlungen und Isteinzahlungen. Zudem werden die Verbindlichkeiten am Ende jedes Quartals nach der Art der Schulden erfasst. Die Kassenstatistik ist die aktuellste Statistik im Bereich der öffentlichen Finanzen und liefert damit wichtige Informationen zur zeitnahen Beurteilung der Finanzlage. Die Aktualität der Daten ist jedoch mit einer – verglichen mit den Rechnungsergebnissen – geringeren Detailtiefe der Statistik verbunden. Die kommunalen Haushaltsdaten werden in der Kassenstatistik im Wesentlichen nur nach Einzahlungs- und Auszahlungsarten (z. B. Steuereinnahmen, Personalausgaben, Zinsausgaben) dargestellt. Eine aufgabenbezogene Auswertung ist hingegen – von wenigen Ausnahmen abgesehen (z. B. Sozialleistungen, Baumaßnahmen im Investitionsbereich) – nur auf der Grundlage der Rechnungsstatistik möglich, die in der Regel jedoch erst rund 15 Monate nach Ablauf des Berichtsjahres veröffentlicht wird. Zudem können die Daten der Vierteljahresstatistik noch fehlerhafte kommunale Datenmeldungen enthalten, die in der Finanzrechnungsstatistik korrigiert werden.

¹ Bei den Extrahaushalten handelt es sich um alle öffentlichen Fonds, Einrichtungen und Unternehmen (FEU), die nach dem Europäischen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) zum Staatssektor zählen. Zum Staatssektor gehören organisatorische Einheiten, die sich hauptsächlich aus Zwangsabgaben finanzieren und deren Aufgabe überwiegend in der Produktion von Dienstleistungen für die Allgemeinheit besteht. Bei der Interpretation der Finanzdaten ist jedoch zu berücksichtigen, dass es sich bei den Extrahaushalten um einen Berichtskreis handelt, der – zumindest verglichen mit den Kernverwaltungen – relativ stark „in Bewegung“ ist, der sich also in Größe und Zusammensetzung von Jahr zu Jahr aus verschiedenen Gründen (z. B. Gründung oder Auflösung einer Gesellschaft, sektorale Neuordnung des Berichtspflichtigen oder schlicht Ersterfassung/-zuordnung im Rahmen der Finanzstatistik) erheblich verändern kann. Vgl. Bertelsmann Stiftung (2017). Kommunalen Finanzreport 2017. Gütersloh. (https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/Projekte/79_Nachhaltige_Finzen/Finanzreport-2017.pdf, Download 9.5.2021.)

Da dem Statistischen Bundesamt seitens der für die Datenerhebung verantwortlichen Landesämter ausschließlich Summensätze der Einzahlungen, Auszahlungen und Verbindlichkeiten übermittelt werden (u. a. Größenklassenergebnisse), ist eine kommunalscharfe Auswertung der Haushaltsdaten nicht möglich. Die Auswertung der finanzstatistischen Daten für die kommunalen Haushalte erfolgt daher im vorliegenden Kapitel ausschließlich auf der Aggregationsebene der Flächenländer.

Tabelle 1 gibt einen Überblick über die finanzwirtschaftlichen Positionen, die im Rahmen des vorliegenden Ab-

schnitts zur kommunalen Finanzlage analysiert werden. Für sämtliche Größen werden sowohl das Niveau im Jahr 2020 als auch die Veränderung gegenüber dem Jahr 2019 dokumentiert. Um die Werte zwischen den Ländern vergleichbar zu machen, erfolgt die Angabe in Euro je Einwohner.²

² Die Finanzindikatoren werden auch durch verschiedene soziodemografische (z. B. Siedlungsdichte, Altersstruktur, wirtschaftliche Lage) sowie landesrechtliche bestimmte institutionelle Faktoren (z. B. Aufgabenverteilung, Leistungsstandards, Struktur der kommunalen Ebene) beeinflusst. Vgl. dazu ausführlich Bertelsmann Stiftung (2017). Kommunalen Finanzreport 2017. Gütersloh. (https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/Projekte/79_Nachhaltige_Finanz/Finanzreport-2017.pdf, Download 9.5.2021.)

TABELLE 1 Überblick über die analysierten finanzwirtschaftlichen Größen

Fiskalische Position	Erfasst über ...	Erläuterung (sofern erforderlich)
Haushaltsergebnisse	Finanzierungssaldo	
Einnahmen	Bereinigte Gesamteinnahmen, darunter:	
	Steuereinnahmen (netto)	- Grundsteuern, Gewerbesteuer (abzgl. Gewerbesteuerumlage) - Gemeindeanteil an der Einkommensteuer - Gemeindeanteil an der Umsatzsteuer, sonstige Steuereinnahmen und steuerähnliche Einnahmen
	Allgemeine Zuweisungen	Schlüsselzuweisungen, Bedarfszuweisungen, sonstige allg. Zuweisungen, Ausgleichsleistungen v. Land
	Aufgabenbezogene Zuweisungen	Zuweisungen u. Zuschüsse für laufende Zwecke, Erstattungen von Ausgaben des Verwaltungshaushalts, Ersatz von sozialen Leistungen, Leistungsbeteiligung für Unterkunft und Heizung (SGB II), Zuweisungen und Zuschüsse für Investitionen und Investitionsfördermaßnahmen
	Gebühren und Beiträge	Verwaltungs- u. Benutzungsgebühren, zweckgebundene Abgaben, Beiträge und ähnliche Entgelte
	Finanzeinnahmen	Übrige Verwaltungs- u. Betriebseinnahmen, Gewinnanteile, Konzessionsabgaben, Zinseinnahmen
Ausgaben	Bereinigte Gesamtausgaben, darunter:	
	Personalausgaben	inkl. Ausgaben für Versorgung
	Laufender Sachaufwand	-
	Ausgaben für soziale Leistungen	Transferauszahlungen für Leistungen der Sozial- und Jugendhilfe
	Zuweisungen für laufende Zwecke	Zuweisungen u. Zuschüsse für laufende Zwecke, Erstattungen von Ausgaben des Verwaltungshaushalts an öffentlichen Bereich
	Zinsausgaben	-
Schulden	Investitionsausgaben	Erwerb von Beteiligungen, Kapitaleinlagen, Erwerb von Grundstücken sowie beweglichen Sachen des Anlagevermögens, Baumaßnahmen, Darlehensvergabe, Zuweisungen und Zuschüsse für Investitionen
	Gesamtschulden, darunter:	Summe der Kreditmarktschulden und Kassenkredite beim nicht öffentlichen Bereich
	Kreditmarktschulden	-
	Kassenkredite	-
	Wertpapiersschulden	-

Quelle: Eigene Darstellung

3. Haushaltsergebnisse und Ergebnisentwicklung

Abbildung 1 gibt einen Überblick über die langfristige Entwicklung des Finanzierungssaldos der kommunalen Kernhaushalte seit dem Jahr 2008. Ab dem Jahr 2011 wird der – seit damals zusätzlich erhobene – Finanzierungssaldo einschließlich der Extrahaushalte abgebildet.

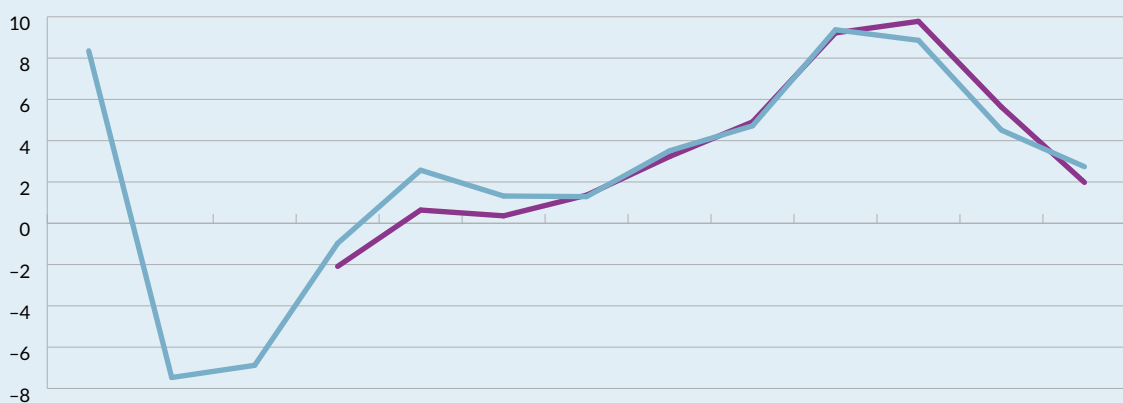
Als Finanzierungssaldo wird in der Finanzstatistik die Differenz der Gesamteinnahmen und –ausgaben ohne Berücksichtigung sogenannter „besonderer Finanzierungsvorgänge“³ bezeichnet. Übersteigen die Einnahmen die Ausgaben, liegt

³ Die unter den besonderen Finanzierungsvorgängen zusammengefassten Einnahmen und Ausgaben dienen dem periodenübergreifenden Ausgleich des Haushalts und sind daher nicht saldenrelevant. Sie umfassen v. a. Einnahmen aus Krediten oder aus der Auflösung von Rücklagen sowie, spiegelbildlich dazu, Ausgaben für Kredittilgung und zur Zuführung an Rücklagen.

ein Finanzierungsüberschuss vor. Sind die Ausgaben hingegen höher als die Einnahmen, ergibt sich ein Finanzierungsdefizit. Der Finanzierungssaldo zeigt an, wie hoch die Deckungslücke in den öffentlichen Haushalten ist, die durch Kreditaufnahme oder Auflösung von Rücklagen geschlossen werden muss. Er weist zwar den Nachteil einer möglichen Verzerrung durch Einmaleffekte⁴ auf, doch aufgrund seiner verständlichen Konzeption und seiner umfassenden Verfügbarkeit (für sämtliche Gebietskörperschaften und lange Zeitreihen) stellt er nach wie vor eine unverzichtbare Größe zur Beurteilung der Haushaltslage öffentlicher Körperschaften dar.

⁴ Insbesondere durch die Berücksichtigung von Einnahmen aus der Veräußerung von Vermögensgegenständen.

ABBILDUNG 1 Finanzierungssaldo der Gemeinden und Gemeindeverbände, in Mrd. Euro



	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Kernhaushalte	8,35	-7,47	-6,88	-0,97	2,57	1,32	1,29	3,51	4,72	9,37	8,86	4,51	2,74
Kern- und Extrahaushalte				-2,09	0,64	0,36	1,36	3,23	4,91	9,22	9,78	5,63	1,98

Quelle: Statistisches Bundesamt (Kernhaushalte: 2010 bis 2018 = Rechnungsergebnisse; ab 2019: Kassenergebnisse; Kern- und Extrahaushalte: 2011 bis 2017 = Rechnungsergebnisse; ab 2018: Kassenergebnisse)

| BertelsmannStiftung

Anhand der Abbildung 1 wird deutlich, dass die Kommunen das Jahr 2020 trotz des schweren Wirtschaftseinbruchs infolge der Ausbreitung des neuartigen Coronavirus SARS-CoV-2 per Saldo mit einem Finanzierungsüberschuss in Höhe von 1,98 Milliarden Euro (26 Euro je Einwohner)⁵ abgeschlossen haben.⁶ Gegenüber dem Vorjahreswert (+5,63 Milliarden Euro bzw. 73 Euro je Einwohner) hat sich der Überschuss somit „lediglich“ um 3,6 Milliarden Euro (47 Euro je Einwohner) verringert.

Dass es sich hierbei um eine bemerkenswerte Entwicklung handelt, lässt sich anhand des – ebenfalls aus der Abbildung 1 ersichtlichen – Vergleichs mit den fiskalischen Auswirkungen der Banken- und Wirtschaftskrise des Jahres 2009 verdeutlichen. Mit einem Rückgang von 5,7 Prozent ist das Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2009 in einem ähnlichen Maße eingebrochen wie im Jahr 2020 (4,9 Prozent).⁷ Trotz der grundsätzlichen Vergleichbarkeit im Hinblick auf das Ausmaß des wirtschaftlichen Einbruchs unterscheiden sich die fiskalischen Folgen für die Kommunalhaushalte jedoch diametral: Im Jahr 2009 sind die Kommunen mit einem Finanzierungsdefizit von 7,5 Milliarden Euro⁸ tief in die roten Zahlen abgerutscht. Gegenüber dem Jahr 2008, in dem noch ein Finanzierungsüberschuss von 8,35 Milliarden Euro erzielt wurde, hat sich das Ergebnis der kommunalen Kernhaushalte damals um nicht weniger als 15,3 Milliarden Euro verschlechtert.

Der dargestellte Unterschied zwischen den fiskalischen Folgen der beiden Wirtschaftskrisen für die kommunalen Haushalte ist das Resultat divergierender Krisenreaktions- und Unterstützungsmaßnahmen der staatlichen Ebenen für die Gemeinden und Gemeindeverbände. In der Banken- und Wirtschaftskrise konzentrierten sich Bund und Länder

– zunächst⁹ – weitgehend auf konjunkturpolitische Maßnahmen und legten beispielsweise Investitionsprogramme auf, von denen die Kommunen als zentrale Akteure der staatlichen Investitionstätigkeit mittelbar profitierten. Den Maßnahmen in 2020 lag ein ganz anderer Gedanke zugrunde: Angesichts krisenbedingter Mindereinnahmen und Mehrausgaben sowie vor dem Hintergrund der Bedeutung der Kommunen für die Bewältigung der Pandemie zielten die Maßnahmen darauf, die finanzielle Handlungsfähigkeit jeder Kommune zu jedem Zeitpunkt sicherzustellen.¹⁰ Um dies zu gewährleisten, wurden umfassende Hilfen beschlossen und umgesetzt. Speziell der hälftig von Bund und Ländern getragene Ausgleich der Gewerbesteuerausfälle des Jahres 2020 stellt dabei in der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland ein absolutes Novum dar; dies gilt sowohl für die instrumentelle Anknüpfung der Maßnahme (Kompensation krisenbedingter Einnahmeausfälle) als auch für die maßgebliche finanzielle Beteiligung des Bundes.

Wie groß der Effekt der staatlichen Entlastungsmaßnahmen für die kommunale Haushaltsentwicklung des Jahres 2020 gewesen ist, wird bereits deutlich, wenn man die finanziellen Folgen des Gewerbesteuerausgleichs sowie der erhöhten KdU-Bundesbeteiligung aus dem Finanzierungssaldo 2020 der Kommunen in den 13 Flächenländern herausrechnet. Allein ohne diese beiden Maßnahmen wäre der Finanzierungssaldo der kommunalen Kern- und Extrahaushalte im Jahr 2020 in Summe rund 13,83 Milliarden Euro schlechter ausgefallen. Die Kommunen hätten in 2020 demnach keinen Überschuss erzielt, sondern das Jahr mit einem Re-

5 Da die Einwohnerzahlen zum Stichtag 30.6.2020 bislang noch nicht vorliegen, wurde für die Berechnung der Pro-Kopf-Werte im Rahmen des vorliegenden Kapitels auf die Bevölkerungszahlen vom 31.12.2019 zurückgegriffen.

6 Bezogen auf die kommunalen Kernhaushalte belief sich der Überschuss in 2020 sogar auf 2,74 Milliarden Euro. Hierbei handelt es sich immerhin um das sechstbeste Ergebnis der zwölf Jahre seit der Banken- und Wirtschaftskrise des Jahres 2009. Nur in den Jahren 2015 bis 2019 ist der Finanzierungsüberschuss der Kommunen höher ausgefallen.

7 Statistisches Bundesamt (2021). Pressemitteilung Nr. 81 vom 24. Februar 2021. Wiesbaden. (https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/02/PD21_081_81.html;jsessionid=1C62A35E7A333763C94D15D1BC5129D2.live?731, Download 29.3.2021.)

8 Die nachfolgenden Zahlen zum Jahr 2009 beziehen sich ausschließlich auf die kommunalen Kernhaushalte. Die Ergebnisse der kommunalen Extrahaushalte wurden zum damaligen Zeitpunkt im Rahmen der vierteljährlichen Kassenstatistik noch nicht erhoben.

9 In den Folgejahren rückte die Haushaltslage der Kommunen in einigen Ländern durchaus in den Mittelpunkt des politischen Handelns, wie die Einrichtung und Umsetzung verschiedener Konsolidierungs- und Entschuldungsprogramme in den Jahren seit 2010 deutlich macht. Vgl. Bertelsmann Stiftung (2015). Kommunalen Finanzreport 2015. Gütersloh. (https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/Studie_LK_Kommunaler-Finanzreport-2015.pdf, Download 7.5.2021.)

10 Siehe hierzu u. a. die Begründung des Bundes für das „Gesetz zur finanziellen Entlastung der Kommunen und der neuen Länder“, das mit dem Gewerbesteuerausgleich 2020 sowie der Anhebung der Bundesbeteiligung an den Kosten für Unterkunft und Heizung nach dem SGB II (Bundesbeteiligung an den KdU) zwei fiskalisch besonders bedeutsame Entlastungsmaßnahmen beinhaltet. Auf Seite 9 des Gesetzesentwurfs heißt es zur Begründung des Gewerbesteuerausgleichs: „Dadurch soll gewährleistet werden, dass die Gemeinden auch in den konjunkturell schwierigen Zeiten die Angelegenheiten ihrer örtlichen Gemeinschaft eigenverantwortlich regeln können“ (BR-Drs. 364/20: 9. (https://www.umwelt-online.de/cgi-bin/parser/Drucksachen/drucknews.cgi?texte=0364_2D20&marker=Anwartschaft, Download 9.5.2021.) Zudem sollte durch diese Maßnahme eine prozyklisch wirkende Haushaltspolitik der Kommunen verhindert werden, wie sich der Begründung des Gesetzes entnehmen lässt: „Erheblich höhere ökonomische Folgekosten würden entstehen, wenn Gemeinden auf ihre durch Auswirkungen der COVID-19-Pandemie verschlechterte Finanzsituation mit Kürzungen bei den Investitionen oder der Daseinsvorsorge reagierten“ (ebd.).

kordefizit von fast 11,85 Milliarden Euro abgeschlossen. Wohlgermerkt: Hierbei handelt es sich um ein Gedanken-spiel, bei dem einzig und allein der fiskalische Effekt des Gewerbesteuerausgleichs sowie der erhöhten KdU-Bundes-beteiligung dargestellt wird, d. h. alle weiteren Entlastungs- und Unterstützungsmaßnahmen des Bundes und der Länder für die Gemeinden und Gemeindeverbände sind in diesen Zahlen nicht enthalten.

Bei der Bewertung des Finanzierungssaldos der kommunalen Kern- und Extrahaushalte im Jahr 2020 ist zudem zu berücksichtigen, dass dieser durch einen – krisenunabhängigen – Effekt verzerrt ist: Bis einschließlich 2019 wurden die Gemeinden der westdeutschen Länder über eine höhere Gewerbesteuerumlage an den Länderlasten aus der einheitsbedingten Neugestaltung des bundesstaatlichen Finanzausgleichs (sogenannte „Solidarpaktfinanzierung“) beteiligt. Mit dem Auslaufen der Solidarpaktfinanzierung ist diese Finanzierungsbeteiligung im Jahr 2020 planmäßig entfallen.¹¹ Ohne die Verringerung des Gewerbesteuerumlagesatzes wäre die Umlagebelastung der westdeutschen Gemeinden im Jahr 2020 rund 2,7 Milliarden Euro höher und der kommunale Finanzierungssaldo somit entsprechend schlechter ausgefallen. Unter Berücksichtigung dieses Effekts sowie

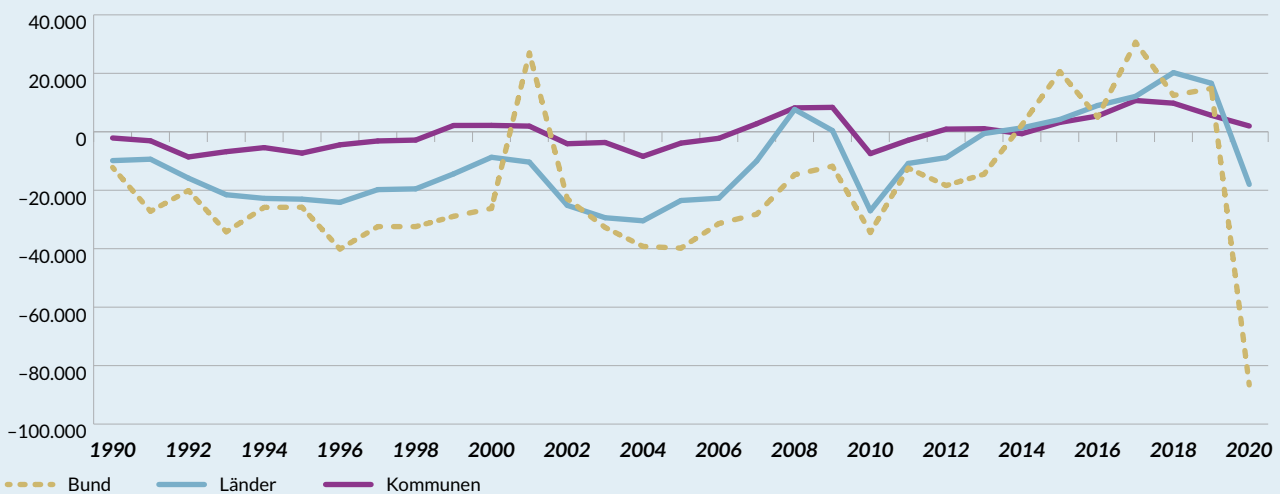
11 Der Vervielfältiger der Gewerbesteuerumlage beträgt seitdem bundes-einheitlich 35 Punkte. Im Jahr 2019 belief er sich in den westdeut-schen Ländern noch auf 64 Punkte. Der Umlagesatz wurde für die westdeutschen Kommunen somit nahezu halbiert.

der beiden zuvor dargestellten Entlastungsmaßnahmen (pauschaler Ausgleich der Gewerbesteuermindereinnahmen sowie Anhebung der KdU-Bundesbeteiligung um 25 Prozentpunkte) wäre der Finanzierungssaldo der kommunalen Kern- und Extrahaushalte im Jahr 2020 somit in Summe rund 16,5 Milliarden Euro niedriger ausgefallen als im Ist und hätte sich auf rund -14,5 Milliarden Euro belaufen.

Anhand von Abbildung 2 wird deutlich, wie unterschiedlich die Haushalte von Bund, Ländern und Kommunen im Jahr 2020 von der Coronakrise betroffen waren. Während die Gemeinden und Gemeindeverbände in 2020 dank vielfältiger staatlicher Unterstützungsmaßnahmen einen Überschuss erzielen konnten, haben die beiden staatlichen Ebenen – Bund und Länder – auch aufgrund ihrer finanziellen Hilfen für die Kommunen tiefrote Zahlen geschrieben.

Dies gilt insbesondere für den Bund, der das vergangene Jahr mit einem Rekorddefizit von 86,6 Milliarden Euro abgeschlossen hat. Der Fehlbetrag des Jahres 2020 fiel damit nicht nur mehr als doppelt so hoch aus wie die höchsten Defizite in den 30 Jahren zuvor, er übertraf zudem sämtliche Finanzierungsüberschüsse, die der Bund in den ökonomisch und fiskalisch stabilen Jahren seit 2014 erzielte (85,9 Milliarden Euro).

ABBILDUNG 2 Finanzierungssaldo von Bund, Ländern und Kommunen, in Mrd. Euro; bis 2010: Kernhaushalte; ab 2011: Kern- und Extrahaushalte



Quelle: Statistisches Bundesamt (bis 2010: FS 14 R. 3.1; ab 2011: FS 14 R. 2)

| BertelsmannStiftung

Das Finanzierungsdefizit der Länder ist im Jahr 2020 ebenfalls erheblich. Mit –18 Milliarden Euro war der Fehlbetrag jedoch deutlich geringer als in den 1990er und 2000er Jahren, in denen die Länder nicht weniger als zehnmal Fehlbeträge zwischen 20 und 30 Milliarden Euro erzielt haben. Zudem war die Dimension des Finanzierungsdefizits im Jahr 2020 – anders als in früheren Wirtschaftskrisen – nicht annähernd mit derjenigen des Bundes vergleichbar.

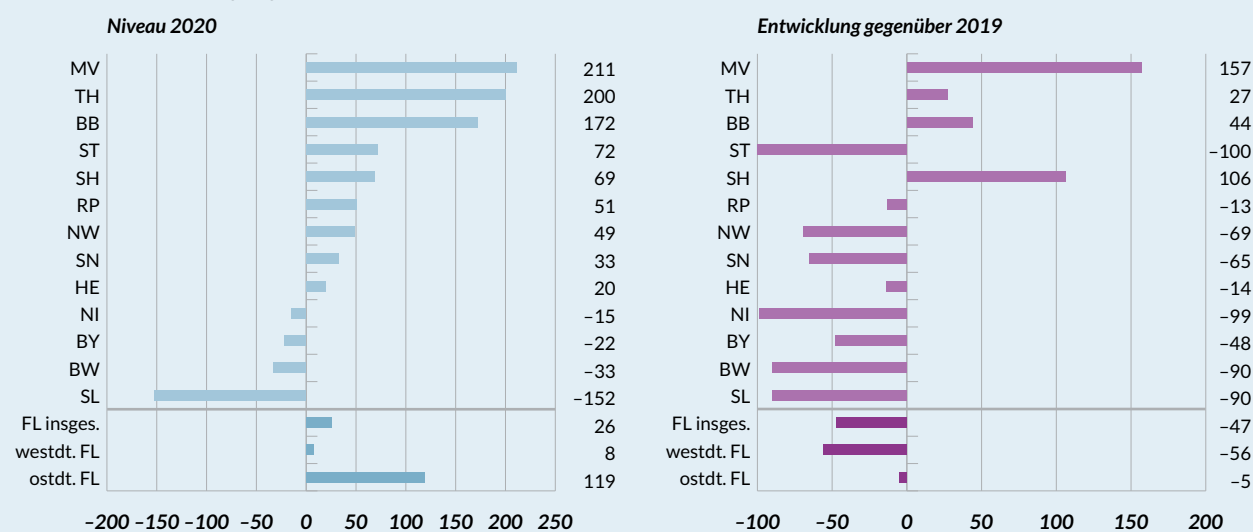
In den vorangegangenen Ausführungen ist der Finanzierungssaldo stets für das Aggregat aller Kommunen in den 13 Flächenländern dargestellt worden. Bei mehr als 11.000 Gemeinden und Gemeindeverbänden und in Anbetracht der strukturellen und institutionellen Unterschiede zwischen den Ländern vermittelt der Flächenländerdurchschnitt jedoch nur einen sehr groben Eindruck von der finanziellen Lage und Entwicklung der Kommunen. Aus diesem Grund wird der Betrachtungsmaßstab nachfolgend verringert und der Finanzierungssaldo der kommunalen Kern- und Extrahaushalte nach Ländern differenziert, bevor in den Kapiteln 3 und 4 verschiedene Einnahme- und Ausgabepositionen in den Blick genommen werden. Aus diesen Darstellungen lässt sich die Frage beantworten, wie das Haushaltsergebnis 2020 konkret zustande gekommen ist.

In ihrer Gesamtheit haben die Gemeinden und Gemeindeverbände der 13 Flächenländer das Jahr 2020 mit einem

Finanzierungsüberschuss von 26 Euro je Einwohner abgeschlossen. Gegenüber dem Vorjahr hat sich der Finanzierungssaldo 2020 im Durchschnitt aller Flächenländer um 47 Euro je Einwohner verschlechtert. Der Rückgang des Saldos ist dabei weit überwiegend auf die Kommunen in den westdeutschen Flächenländern zurückzuführen. Hier ist der Finanzierungssaldo im Jahr 2020 im Schnitt um 56 Euro je Einwohner zurückgegangen und lag mit 8 Euro je Einwohner nur noch leicht im positiven Bereich. Die Kommunen in den ostdeutschen Ländern konnten demgegenüber im Jahr 2020 trotz der Coronakrise einen hohen Finanzierungsüberschuss erzielen, der mit 119 Euro je Einwohner zudem nur 5 Euro je Einwohner geringer ausgefallen ist als im Vorjahr.

Abbildung 3 offenbart große Länderunterschiede. Dies gilt sowohl für die Saldenhöhe als auch für deren Entwicklung. In Mecklenburg-Vorpommern, Thüringen und Brandenburg sind die Überschüsse dabei sehr deutlich ausgefallen. Dies gilt insbesondere für Mecklenburg-Vorpommern, dessen Kommunen im Jahr 2020 nach Angaben des Statistischen Bundesamtes einen Finanzierungsüberschuss von 211 Euro je Einwohner erzielt haben. In der Zeitreihenbetrachtung wird deutlich, dass es sich hierbei bezogen auf die Länderaggregatwerte um den zweithöchsten kommunalen Finanzierungsüberschuss der vergangenen zehn Jahre handelt. Nur im Jahr 2018 wiesen die Kommunen eines Landes (im damaligen Fall handelte es sich um Sachsen-Anhalt) mit

ABBILDUNG 3 Finanzierungssaldoniveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019 in den Flächenländern, in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

| BertelsmannStiftung

216 Euro je Einwohner einen geringfügig höheren Überschuss auf. In vier Ländern (Saarland, Baden-Württemberg, Bayern und Niedersachsen) überstiegen die kommunalen Ausgaben hingegen ihre Einnahmen. Während die Fehlbeiträge in Niedersachsen, Bayern und Baden-Württemberg mit 15 bis 33 Euro je Einwohner dabei vergleichsweise moderat ausgefallen sind, trifft dies angesichts eines Finanzierungsdefizits von 152 Euro je Einwohner auf das Saarland nicht zu.

In neun der 13 Flächenländer lag der kommunale Finanzierungssaldo im Jahr 2020 unter dem Vorjahreswert. Besonders deutlich waren die Rückgänge in Sachsen-Anhalt, Niedersachsen, Baden-Württemberg und dem Saarland; in den genannten Ländern ist der Saldo zwischen 90 und 100 Euro je Einwohner schlechter ausgefallen als im Vorjahr. Darüber hinaus hatten auch die Kommunen in Nordrhein-Westfalen (-69 Euro je Einwohner) und Sachsen (-65 Euro je Einwohner) erhebliche Rückgänge zu verzeichnen. Umgekehrt hat sich die kommunale Finanzlage im Jahr 2020 speziell in Schleswig-Holstein (+106 Euro je Einwohner) und Mecklenburg-Vorpommern (+157 Euro je Einwohner) stark verbessert.

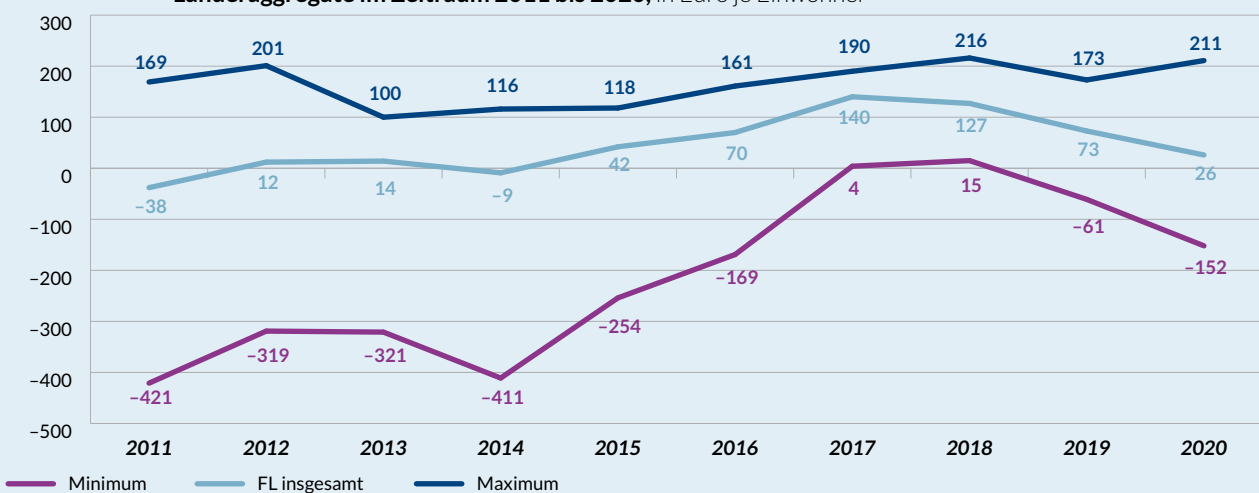
Nachdem die kommunalen Ergebnisunterschiede zwischen 2014 und 2018 zumindest bezogen auf die Länderaggregate

stark zurückgegangen sind,¹² ist die Spannweite in den letzten beiden Jahren wieder erkennbar gestiegen und belief sich im Jahr 2020 zwischen den Flächenländern auf 362 Euro je Einwohner. Im Zuge der Coronakrise haben die kommunalen Ergebnisunterschiede damit im Jahr 2020 wieder stark zugenommen, wie die nachfolgende Abbildung 4 erkennen lässt.

Der kommunale Finanzierungssaldo ist ein Indikator der fiskalischen Nachhaltigkeit. Er zeigt die Tragfähigkeit der Haushaltspolitik bzw. deren Veränderung im Zeitverlauf an. Um die Gründe für die Ergebnis- und Entwicklungsunterschiede zwischen den Ländern zu identifizieren, ist ein differenzierter Blick auf die kommunalen Einnahmen und Ausgaben erforderlich. Die detaillierte Analyse der kommunalen Einnahmen und Ausgaben ist Gegenstand der Kapitel 4 und 5. Gleichwohl soll nachfolgend bereits ein erster Eindruck davon vermittelt werden, welche einnahme- und ausgabenseitigen Differenzen hinter den zuvor dargestellten Entwicklungsunterschieden des kommunalen Finanzie-

12 In den Jahren 2017 und 2018 betrug die Spannweite zwischen dem Land mit dem höchsten und dem mit dem niedrigsten kommunalen Finanzierungssaldo je Einwohner nur noch rund 200 Euro je Einwohner; zu Beginn des Jahrzehnts beliefen sich die Ergebnisunterschiede zum Teil noch auf annähernd 600 Euro je Einwohner.

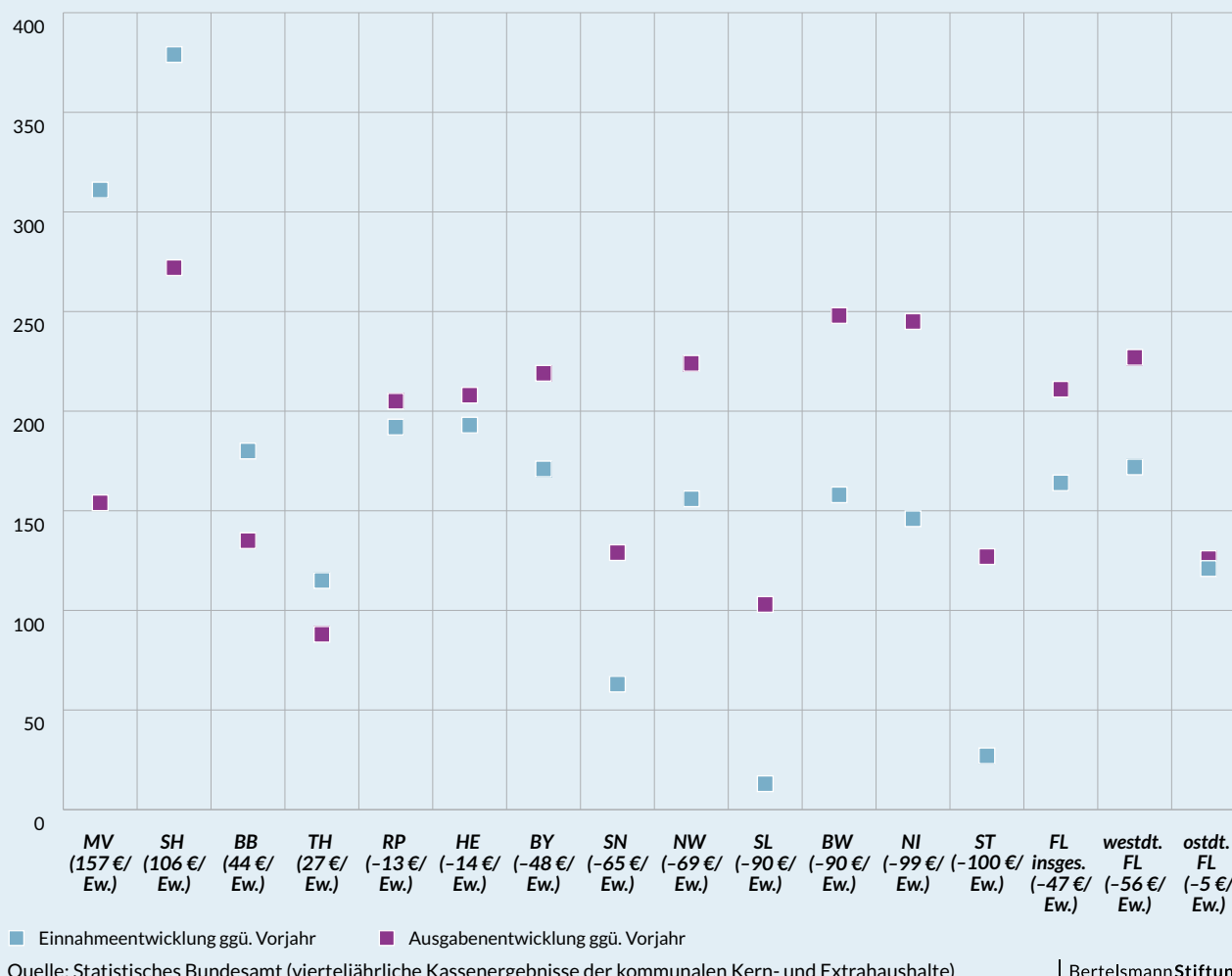
ABBILDUNG 4 Minimum, Mittelwert und Maximum des kommunalen Finanzierungssaldos auf der Ebene der Länderaggregate im Zeitraum 2011 bis 2020, in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

| BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 5 Beiträge zur Entwicklung des kommunalen Finanzierungssaldos 2020: Entwicklung der bereinigten Gesamteinnahmen und -ausgaben, in Euro je Einwohner (Veränderung des Finanzierungssaldos in Klammern)



rungssaldos in den Flächenländern stehen.¹³ Erste Einblicke gibt Abbildung 5, in der zusätzlich zu der – in Klammern dargestellten – Veränderung der kommunalen Finanzierungssalden im Jahr 2020 auch die Entwicklung der berei-

13 Bezogen auf die Höhe des kommunalen Pro-Kopf-Finanzierungssaldos lassen sich aus der Gegenüberstellung der bereinigten kommunalen Gesamteinnahmen und -ausgaben im Ländervergleich hingegen keine relevanten Erkenntnisse ableiten. Ursächlich hierfür ist, dass das Niveau der Pro-Kopf-Einnahmen und -ausgaben stark durch den spezifischen Aufgabenkatalog der Kommunen in den Ländern geprägt ist, der wiederum – zumindest aktuell – keinen Zusammenhang mit der Höhe des Finanzierungssaldos aufweist.

nigten Gesamteinnahmen und -ausgaben¹⁴ der Kommunen gegenüber dem Vorjahreswert abgetragen ist.

Bezogen auf die Gesamtheit der Kommunen in den 13 Flächenländern ist die Verschlechterung des Finanzierungssaldos (-47 Euro je Einwohner) demnach auf das hohe Wachstum der kommunalen Ausgaben zurückzuführen, die

14 Bei den sogenannten „bereinigten Einnahmen und Ausgaben“ handelt es sich um die Summe der kommunalen Einnahmen bzw. Ausgaben aus laufender Rechnung und aus Kapitalrechnung, die zur Vermeidung von Doppelzählungen bei der Zusammenfassung zu einer Darstellungsebene finanzstatistisch bereinigt werden.

im Jahr 2020 im Schnitt 211 Euro je Einwohner über dem Vorjahresniveau lagen (+5,9 Prozent).¹⁵ Der starke Ausgabenanstieg konnte nur zum Teil durch die ebenfalls deutliche Zunahme der kommunalen Einnahmen (+164 Euro je Einwohner bzw. +4,5 Prozent) aufgefangen werden.

In den ostdeutschen Kommunen ist sowohl der Anstieg der Ausgaben (+126 Euro je Einwohner) als auch der Einnahmen (+121 Euro je Einwohner) im Schnitt deutlich geringer ausgefallen als in den westdeutschen Kommunen (bereinigte Einnahmen: +172 Euro je Einwohner; bereinigte Ausgaben: +227 Euro je Einwohner). In Anbetracht der ausgeprägten Länderunterschiede bei der Ausgaben- und Einnahmeentwicklung sind die Gruppenmittelwerte jedoch nur sehr eingeschränkt aussagekräftig. Trotz der Unterschiede ist die Entwicklungsrichtung der kommunalen Einnahmen und Ausgaben in allen Ländern dieselbe gewesen: In jedem Land sind die Einnahmen im Jahresverlauf gestiegen. In keinem Land sind die Ausgaben gesunken. In Anbetracht der Wirtschaftskrise ist dies eine durchaus überraschende Beobachtung.

Die Veränderung der Pro-Kopf-Gesamteinnahmen reichte von +13 Euro im Saarland bis hin zu +379 Euro in Schleswig-Holstein und wies somit eine Spannweite von 366 Euro je Einwohner auf. Mit Blick auf die bereinigten Gesamtausgaben war die Differenz zwischen dem stärksten Anstieg (Schleswig-Holstein: +272 Euro je Einwohner) und der geringsten Zunahme (Thüringen: +88 Euro je Einwohner) mit 184 Euro je Einwohner erkennbar geringer.

¹⁵ Seit der mit dem Berichtsjahr 2011 erfolgten Ausweitung der kassenstatistischen Erhebung auf die kommunalen Kern- und Extrahaushalte handelt es sich hierbei um den höchsten kommunalen Ausgabenzuwachs.

4. Kommunale Einnahmen

Nachdem im vorangegangenen Kapitel bereits ein erster Eindruck von der Entwicklung der kommunalen Gesamteinnahmen vermittelt wurde, werden zentrale Einnahmearten nun separat und ländervergleichend in den Blick genommen. Dies sind Steuern, allgemeine Zuweisungen (d. h. Zuweisungen, die weder in Zusammenhang mit einer konkreten Aufgabe gewährt werden noch mit einer Zweckbindung versehen sind), aufgabenbezogene Zuweisungen sowie Gebühren und Beiträge. Aus Gründen der Übersichtlichkeit werden die Länderwerte dabei stets entsprechend ihrer Pro-Kopf-Höhe im Jahr 2020 sortiert dargestellt.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes beliefen sich die bereinigten Gesamteinnahmen der Gemeinden und Gemeindeverbände im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt auf 3.835 Euro je Einwohner. Auf der Länderebene reichte die Spanne dabei von 2.670 Euro je Einwohner im Saarland bis hin zu 4.315 Euro je Einwohner in Nordrhein-Westfalen.

Demzufolge sind die bereinigten Einnahmen der Kommunen im Jahr 2020 trotz der Coronapandemie und der hiermit verbundenen gravierenden Folgen – insbesondere – für die kommunalen Steuereinnahmen deutlich gestiegen. Bezogen auf die Gesamtheit der 13 Flächenländer ergibt sich eine Zunahme um 164 Euro je Einwohner (+4,5 Prozent). Zum Vergleich: Im Zuge der Banken- und Wirtschaftskrise sind die bereinigten Einnahmen der deutschen Kommunen im Jahr 2009 per Saldo noch um 67 Euro je Einwohner zurückgegangen (-2,9 Prozent).¹⁶

Dass die kommunalen Einnahmen im Jahr 2020 trotz des starken Wirtschaftseinbruchs deutlich gestiegen sind, ist einzig und allein auf die Entlastungs- und Unterstützungs-

maßnahmen von Bund und Ländern zurückzuführen. Allein der – hälftig von Bund und Ländern finanzierte – pauschale Ausgleich der Gewerbesteuermindereinnahmen (10,842 Milliarden Euro bzw. 141 Euro je Einwohner) sowie die rückwirkend zum 1. Januar 2020 erfolgte dauerhafte Anhebung der Bundesbeteiligung an den kommunalen Kosten der Unterkunft und Heizung (rund 2,9 Milliarden Euro bzw. 39 Euro je Einwohner) ist für die Kommunen der 13 Flächenländer mit zusätzlichen Einnahmen in Höhe von rund 13,83 Milliarden Euro bzw. 180 Euro je Einwohner verbunden gewesen. Mit anderen Worten: Ohne die genannten Maßnahmen wären die Einnahmen der Kommunen im Jahr 2020 nicht gestiegen, sondern gegenüber dem Vorjahresniveau um 16 Euro je Einwohner bzw. 0,4 Prozent gesunken.

Anhand von Abbildung 6 wird zudem deutlich, dass die kommunalen Einnahmen im Jahr 2020 in allen 13 Flächenländern gestiegen sind. Die Abbildung lässt jedoch erhebliche Entwicklungsunterschiede zwischen den einzelnen Ländern erkennen: Am geringsten ist das Einnahmewachstum demnach im Saarland sowie in Sachsen-Anhalt ausgefallen; hier lagen die bereinigten Einnahmen der Gemeinden und Gemeindeverbände im Jahr 2020 „nur“ 13 bzw. 27 Euro je Einwohner über dem Vorjahresniveau (+0,5 bzw. +0,8 Prozent). In Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern sind die kommunalen Einnahmen in 2020 hingegen stark gestiegen; in Mecklenburg-Vorpommern belief sich die Zunahme per Saldo auf 311 Euro je Einwohner (+9,4 Prozent) und in Schleswig-Holstein sogar auf 379 Euro je Einwohner (+11,3 Prozent).

Wie bemerkenswert die kommunale Einnahmeentwicklung des Jahres 2020 ist, wird nochmals deutlicher, wenn man die aktuelle Entwicklung in den Kontext der Vorjahre stellt.

¹⁶ Die Zahlen für 2009 beziehen sich auf die kommunalen Kernhaushalte, da die Einnahmen und Ausgaben der kommunalen Extrahaushalte zum damaligen Zeitpunkt noch nicht im Rahmen der vierteljährlichen Kassenergebnisse erfasst wurden.

ABBILDUNG 6 **Bereinigte Gesamteinnahmen – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019**, in Euro je Einwohner

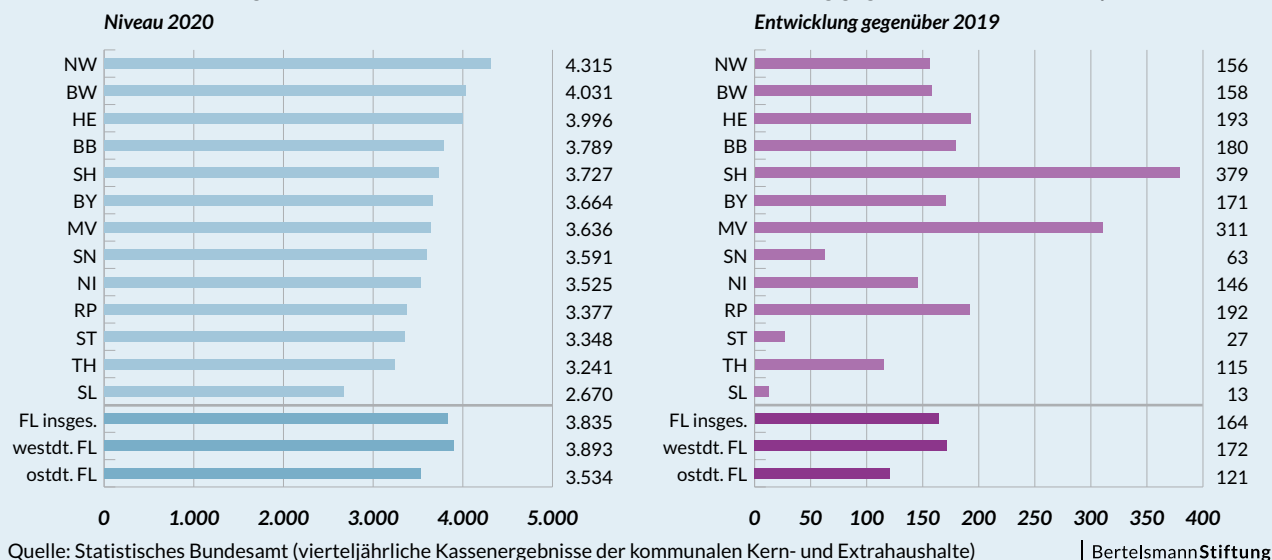
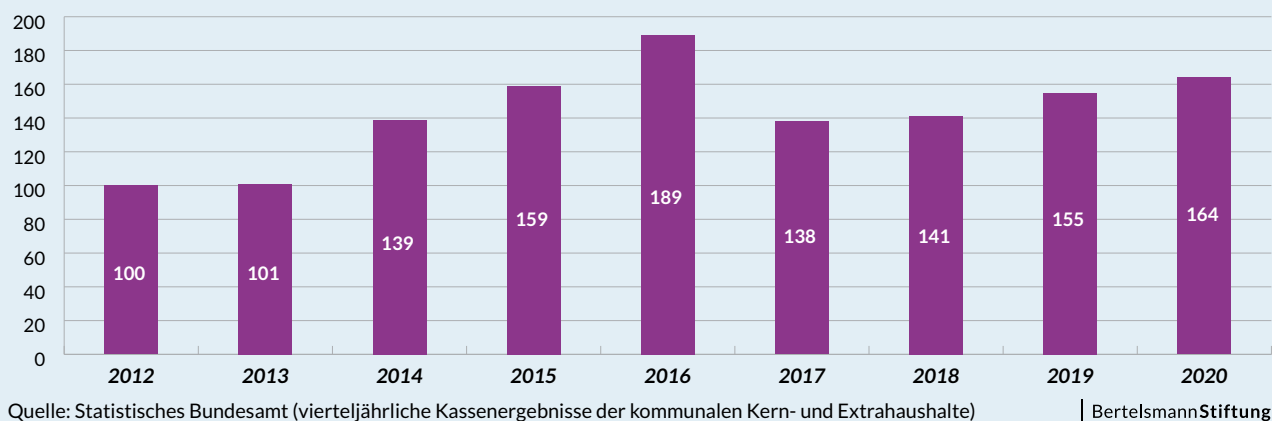


ABBILDUNG 7 **Veränderung der bereinigten Einnahmen im Zeitraum 2012 bis 2020 (jew. Entwicklung gegenüber Vorjahreszeitraum)**, in Euro je Einwohner



Bezogen auf den Zeitraum seit 2012¹⁷ sind die Pro-Kopf-Gesamteinnahmen der kommunalen Kern- und Extrahaushalte nur im Jahr 2016 stärker gestiegen (Abbildung 7).

Im Übrigen sind die bereinigten Einnahmen der kommunalen Kernhaushalte (ohne Extrahaushalte) im Jahr 2020 nach

Angaben des Statistischen Bundesamtes im Flächenländerdurchschnitt mit +173 Euro je Einwohner sogar etwas stärker gestiegen als der Summenwert der kommunalen Kern- und Extrahaushalte. Die Einnahmen der Extrahaushalte sind gegenüber dem Vorjahresniveau demgegenüber per Saldo um rund 10 Euro je Einwohner gesunken. Bezogen auf die Gesamtheit der Kommunen in den 13 Flächenländern ist der Anteil der Extrahaushalte an den bereinigten Einnahmen im Jahr 2020 um 0,5 Prozent auf 5,5 Prozent gesunken.

¹⁷ Da die Extrahaushalte erst seit dem Jahr 2011 Bestandteil der finanzstatistischen Erfassung des öffentlichen Gesamthaushalts sind, liegen die Entwicklungszahlen für das Aggregat der kommunalen Kern- und Extrahaushalte erst seit 2012 vor.

TEXTBOX 1 Statistische Effekte kommunaler Finanzausgleichsumlagen

Mit Blick auf die Interpretation der in Abbildung 6 dargestellten Kassenergebnisse ist auf einen verzerrenden Effekt hinzuweisen: In den meisten Flächenländern wird von besonders steuer- bzw. finanzstarken Kommunen eine sogenannte „Finanzausgleichsumlage“ erhoben. Das Aufkommen aus der Umlage verbleibt dabei zumeist im kommunalen Bereich und wird z. B. genutzt, um die Finanzausgleichsmasse zu stärken. Lediglich in Baden-Württemberg fließt ein Teil des Aufkommens traditionell in den Landeshaushalt. Im Jahr 2020 belief sich der Landesanteil am Aufkommen der Finanzausgleichsumlage auf 14,87 Prozent bzw. mehr als 700 Millionen Euro.

Sofern die kommunalen Ausgaben für die Umlage in der Finanzstatistik als Zahlung „an das Land“ gebucht werden (z. B. unter den Positionen „allgemeine Zuweisungen an das Land“ oder „allgemeine Umlagen an das Land“),¹⁸ sind die bereinigten kommunalen Einnahmen sowohl mit Blick auf die Höhe als auch hinsichtlich ihrer Struktur durch die Finanzausgleichsumlage verzerrt. Dasselbe gilt analog für die bereinigten Gesamtausgaben. In diesem Fall werden sowohl die Gesamteinnahmen als auch die Ausgaben der Gemeinden und Gemeindeverbände systematisch zu hoch ausgewiesen, da die Bereinigung um Zahlungen von bzw. an Kommunen de facto unvollständig ist.

¹⁸ Die finanzstatistische Einordnung als „Zahlung an das Land“ hat den Hintergrund, dass die entsprechenden Zahlungen, obwohl sie letztendlich wieder in den kommunalen Bereich zurückfließen, haushaltsrechtlich einen „Umweg“ über den Landeshaushalt (z. B. über die Finanzausgleichsmasse) machen.

Ob ein derartiger Effekt vorliegt bzw. wie stark er ggf. ist, hängt neben der finanzstatistischen Verbuchung der kommunalen Umlagezahlungen maßgeblich auch von der Höhe des Aufkommens ab. In fast allen Ländern hält sich das Ausmaß der Verzerrung angesichts des – in Relation zu den kommunalen Gesamteinnahmen und -ausgaben – eher geringen Umlageaufkommens in sehr engen Grenzen. Im Hinblick auf Baden-Württemberg trifft dies jedoch nicht zu: Gemäß der vierteljährlichen Kassenstatistik des Statistischen Bundesamtes beliefen sich die Zuweisungen, die im Jahr 2020 über die Finanzausgleichsumlage von den Kommunen selbst finanziert wurden, hier auf mehr als vier Milliarden Euro. Dies entspricht einem Pro-Kopf-Wert von 360 Euro bzw. rund 8,9 Prozent der bereinigten Gesamteinnahmen, um den diese in der Statistik „zu hoch ausgewiesen“ werden; dasselbe gilt für die kommunalen Gesamtausgaben. De facto belaufen sich die um Zahlungen von gleicher Ebene bereinigten Gesamteinnahmen in Baden-Württemberg demnach auf rund 3.670 Euro je Einwohner anstatt der in der Kassenstatistik ausgewiesenen 4.031 Euro je Einwohner. Für die bereinigten Ausgaben ergibt sich durch die Bereinigung um den skizzierten Effekt ein Betrag von rund 3.700 statt 4.064 Euro je Einwohner.

Der verzerrende Einfluss des Aufkommens aus der Finanzausgleichsumlage beschränkt sich jedoch nicht nur auf die Höhe der Gesamteinnahmen (und -ausgaben), sondern er erstreckt sich darüber hinaus auch auf die – mit den Mitteln der Finanzausgleichsumlage – finanzierten Zuweisungen an die Gemeinden und Gemeindeverbände (v. a. Schlüsselzuweisungen sowie im Rahmen des kommunalen Finanzausgleichs gewährte Zweckzuweisungen), die im Falle einer vollständigen Bereinigung um Zahlungen von gleicher Ebene entsprechend geringer ausfallen würden. Eine derartige Bereinigung kann jedoch im Rahmen des vorliegenden Berichts nicht geleistet werden.

Abbildung 8 gibt einen Überblick über die Zusammensetzung der kommunalen Gesamteinnahmen im Jahr 2020.¹⁹ Bezogen auf den Durchschnitt der Flächenländer stellten die Steuereinnahmen mit 1.279 Euro je Einwohner (27,3

¹⁹ Die bereinigten Einnahmen ergeben sich, indem die Summe der von den kommunalen Kern- und Extrahaushalten erzielten Bruttoeinnahmen um Zahlungen von gleicher Ebene (d. h. um Zahlungen, die Kommunen von anderen Kommunen erhalten haben und die im Falle einer Berücksichtigung doppelt erfasst würden, z. B. Einnahmen aus allgemeinen Umlagen von Kommunen) bereinigt werden. Die nach Zahlungsarten differenzierte Darstellung der Einnahmen enthält daher neben den „positiven“ Einnahmen (aus Steuern, allgemeinen Zuweisungen etc.) auch die von den anderen Einnahmen abzuziehende – und daher negative – Position „Zahlungen von gleicher Ebene“.

Prozent der kommunalen Bruttoeinnahmen von 4.691 Euro je Einwohner)²⁰ die fiskalisch bedeutsamste kommunale Einnahmeart dar, gefolgt von den aufgabenbezogenen Zuweisungen (inkl. Kostenerstattungen) mit 1.202 Euro je Einwohner (25,6 Prozent) und den allgemeinen Zuweisungen (870 Euro je Einwohner bzw. 18,6 Prozent). Über Ge-

²⁰ Da nicht alle Einnahme- und Ausgabenpositionen um sämtliche Zahlungen von gleicher Ebene (hierbei handelt es sich um Zahlungen, die eine Kommune von einer oder mehreren anderen Kommunen erhält) „bereinigt“ werden können, beziehen sich die Anteilswerte auf die kommunalen Bruttoeinnahmen. Hierbei handelt es sich um den noch nicht um Zahlungen von gleicher Ebene bereinigten Summenwert aller kommunalen Einnahmen aus laufender Rechnung sowie aus Vermögensrechnung.

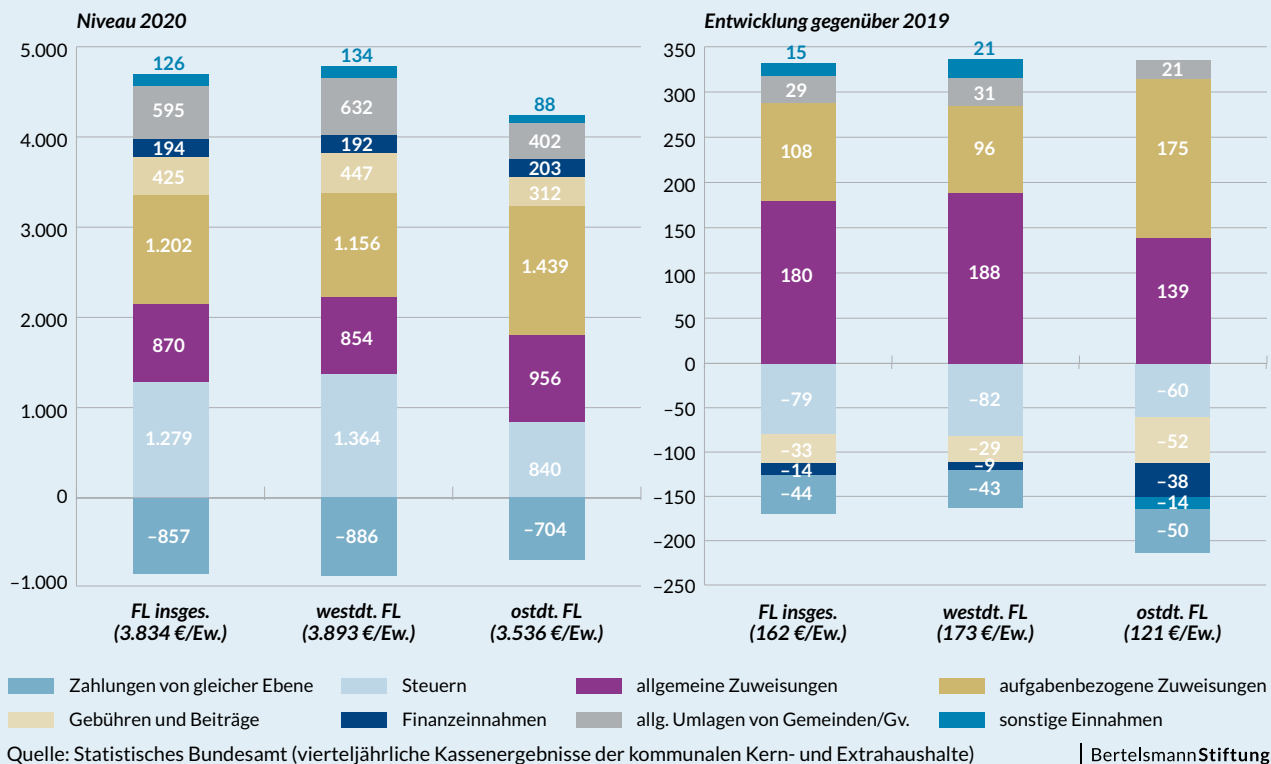
bühren und Beiträge vereinnahmten die Kommunen im Jahr 2020 in ihren Kern- und Extrahaushalten im Mittel 425 Euro je Einwohner (9,1 Prozent). Durchschnittlich 194 Euro je Einwohner (4,1 Prozent) entfielen auf kommunale Finanzeinnahmen (d. h. Einnahmen aus Zinsen, wirtschaftlicher Betätigung etc.). Die von den Bruttoeinnahmen abzuziehenden Zahlungen von gleicher – d. h. kommunaler – Ebene beliefen sich im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt auf 857 Euro je Einwohner. Den größten Teil dieser Einzahlungen bildeten die Einzahlungen aus allgemeinen Umlagen von Gemeinden und Gemeindeverbänden, deren Volumen sich in 2020 im Durchschnitt der Kommunen aller 13 Flächenländer auf 610 Euro je Einwohner beziffert; bezogen auf die gesamten Zahlungen von gleicher Ebene entspricht dies einem Anteil von 71,2 Prozent.

Die kommunale Einnahmestruktur weist weiterhin deutlich sichtbare Ost-West-Unterschiede auf, wie Abbildung 8 erkennen lässt. Die Unterschiede betreffen dabei hauptsächlich die kommunalen Einnahmen aus Steuern sowie

aus allgemeinen und aufgabenbezogenen Zuweisungen. Mit 840 Euro je Einwohner verfügten die ostdeutschen Kommunen im Jahr 2020 im Schnitt nur über 61,6 Prozent der durchschnittlichen kommunalen Steuereinnahmen in den westdeutschen Flächenländern (1.364 Euro je Einwohner). Ein Großteil der Steuerschwäche wird den ostdeutschen Kommunen durch höhere Zuweisungen ausgeglichen. Bei den Zuweisungen mit Aufgabenbezug betrug ihr Vorsprung im Jahr 2020 per Saldo 283 Euro je Einwohner bzw. 24,5 Prozent (1.439 gegenüber 1.156 Euro je Einwohner). Bei den allgemeinen Zuweisungen war der Unterschied in 2020 weniger groß; hier lag das Einnahmenniveau der ostdeutschen Kommunen mit durchschnittlich 956 Euro je Einwohner etwa 12 Prozent über dem westdeutschen Wert (854 Euro je Einwohner).

Zusätzlich zur Einnahmehöhe und -struktur gibt Abbildung 9 einen nach Einnahmearten differenzierten Überblick über die Entwicklung der kommunalen Einnahmen im Jahr 2020. In diesem Zusammenhang treten sowohl die fiskalischen Folgen der Coronakrise als auch die staatlichen

ABBILDUNG 8 **Bereinigte Einnahmen nach Einnahmearten – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019,**
in Euro je Einwohner; Summenwert der bereinigten Einnahmen in Klammern



Unterstützungsmaßnahmen für die Kommunen deutlich zutage: Infolge des Wirtschaftseinbruchs sind im Jahr 2020 die kommunalen Steuereinnahmen erkennbar gesunken. Im Flächenländerdurchschnitt belief sich der Rückgang der Einnahmen aus Steuern und steuerähnlichen Einnahmen auf 79 Euro je Einwohner bzw. 5,8 Prozent.²¹

Erkennbar gesunken sind darüber hinaus die kommunalen Einnahmen aus Gebühren und Beiträgen. Ursächlich hierfür war die pandemiebedingte Schließung kommunaler Einrichtungen (z. B. Museen, Schwimmbäder, Kitas), die Gebühren- und Beitragsausfälle nach sich gezogen haben. Im Flächenländerdurchschnitt belief sich der Rückgang der Gebühren und Beiträge auf 33 Euro je Einwohner (-7,2 Prozent).

Aufgrund staatlicher Unterstützungsmaßnahmen für die Gemeinden und Gemeindeverbände sind die kommunalen Einnahmen aus Zuweisungen in 2020 kräftig gestiegen.

- Die allgemeinen Zuweisungen legten im Flächenländerdurchschnitt um 180 Euro je Einwohner zu (+26,1 Prozent). Der Großteil des Anstiegs ging dabei auf die Zuweisungen zurück, die die Kommunen zum Ausgleich ihrer Gewerbesteuermindereinnahmen erhalten haben (141 Euro je Einwohner).
- Die aufgabenbezogenen Zuweisungen (einschließlich Kostenerstattungen, Kostenersatz und Leistungsbeteiligungen des Bundes) legten im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt um 108 Euro je Einwohner zu (+9,9 Prozent). Etwas mehr als ein Drittel der Zunahme ist dabei auf die rückwirkend zum 1. Januar 2020 beschlossene Erhöhung der Bundesbeteiligung an den kommunalen Kosten der Unterkunft und Heizung (KdU) nach dem SGB II zurückzuführen. Darüber hinaus sind unter dieser Position auch die Erstattungen enthalten, mit denen sich die Länder an den finanziellen Lasten der Kommunen aufgrund von Beitragsausfällen beteiligt haben.

²¹ Der Summenwert der kommunalen Einnahmen aus Steuern und steuerähnlichen Abgaben wird in der Kassenstatistik durch das Statistische Bundesamt in der Nettoposition – d. h. nach Abzug der Gewerbesteuerumlage – ausgewiesen. Bezogen auf das Bruttoaufkommen lagen die kommunalen Steuereinnahmen im Jahr 2020 rund 8,9 Prozent unter dem Vorjahreswert. Die Differenz ist auf den zuvor dargestellten Wegfall der erhöhten Gewerbesteuerumlage in den westdeutschen Ländern zurückzuführen, über die die Kommunen an den Kosten der deutschen Einheit beteiligt wurden. Die Entwicklung des Nettosteueraufkommens ist insoweit durch den beschriebenen Sondereffekt der Umlageabsenkung verzerrt.

Die beschriebenen Entwicklungen zeigen, dass die Corona-Krise im Jahr 2020 eine erkennbare Veränderung der kommunalen Einnahmestruktur nach sich gezogen hat: Während der Anteil der Einnahmen aus Steuern und Entgelten an den kommunalen Bruttoeinnahmen im Jahr 2020 mit 27,3 bzw. 9,1 Prozent in Summe 4,2 Prozentpunkte unter dem Vorjahreswert lag,²² ist der Anteilswert der allgemeinen und aufgabenbezogenen Zuweisungen im gleichen Zeitraum um 4,4 Prozent auf 18,6 bzw. 25,6 Prozent gestiegen.²³

Die nach Zahlungsarten differenzierte Darstellung lässt auch im Hinblick auf die Einnahmementwicklung deutliche Strukturunterschiede zwischen den Kommunen der west- und ostdeutschen Flächenländer erkennen. Dies betrifft zum einen die Entwicklung der Einnahmen aus Steuern und allgemeinen Zuweisungen. Aufgrund ihrer im Vergleich mit den westdeutschen Kommunen noch immer bestehenden relativen Steuerschwäche ist der krisenbedingte Rückgang der Steuereinnahmen in 2020 in den neuen Ländern mit -0 Euro je Einwohner etwas geringer ausgefallen als in den westdeutschen Flächenländern (-82 Euro je Einwohner).²⁴ Des Weiteren spiegelt sich die relative Steuerschwäche im Jahr 2020 aufgrund des pauschalen Ausgleichs der Gewerbesteuermindereinnahmen auch in einer deutlich geringeren Zunahme der allgemeinen Zuweisungen wider (+139 gegenüber +188 Euro je Einwohner).²⁵ Demgegenüber sind die aufgabenbezogenen Zuweisungen der ostdeutschen Kommunen mit +175 Euro je Einwohner weitaus stärker gestiegen als in den Gemeinden und Gemeindeverbänden der westdeutschen Flächenländer (+96 Euro je Einwohner).

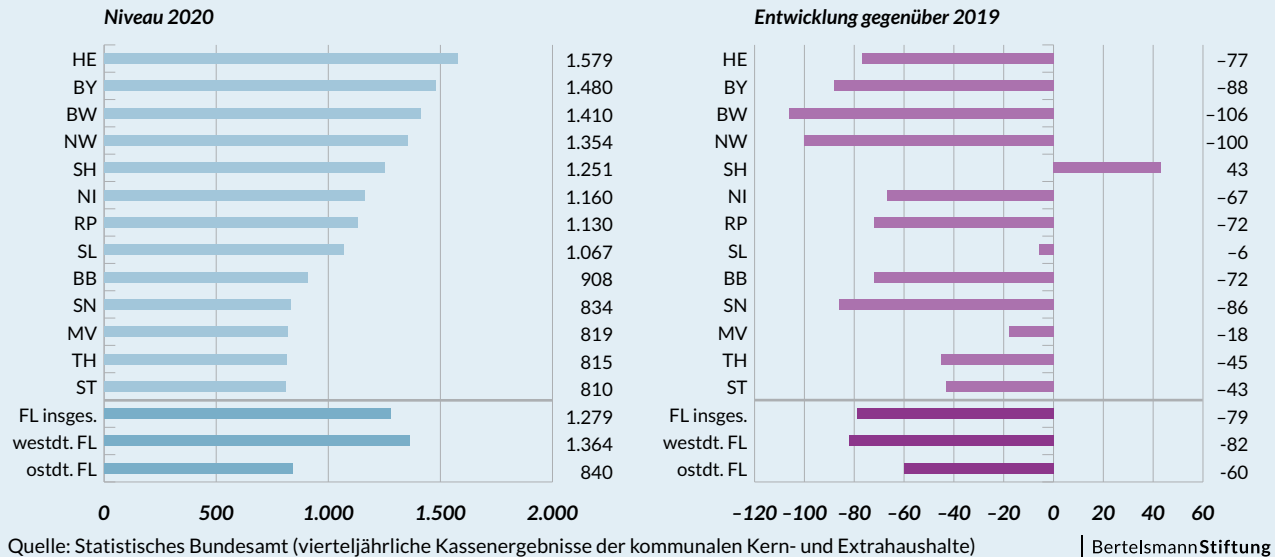
Ein Großteil der Länderunterschiede bei den Gesamteinnahmen der Gemeinden und Gemeindeverbände lässt sich auf die zwischen den Ländern stark divergierenden kom-

²² In 2019 machten die Steuern noch 30,3 Prozent und die Einnahmen aus Gebühren und Beiträgen noch 10,2 Prozent der kommunalen Bruttoeinnahmen aus.

²³ Im Jahr 2020 belief sich ihr Anteil an den kommunalen Bruttoeinnahmen noch auf 15,4 bzw. 24,4 Prozent.

²⁴ In der prozentualen Betrachtung war der Steuerrückgang in Ostdeutschland hingegen mit -6,7 Prozent sogar etwas stärker als in den Kommunen der westdeutschen Flächenländer (-5,7 Prozent).

²⁵ Während die Gemeinden der westdeutschen Flächenländer im Jahr 2020 zum Ausgleich ihrer Gewerbesteuerausfälle im Schnitt Ausgleichszuweisungen in Höhe von 154 Euro je Einwohner erhalten haben, betragen die entsprechenden Ausgleichszuweisungen der ostdeutschen Kommunen nur rund 75 Euro je Einwohner.

ABBILDUNG 9 **Steuereinnahmen (netto) – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019**, in Euro je Einwohner

munalen Steuereinnahmen²⁶ zurückführen. Bezogen auf die Nettosteuerereinnahmen der Kommunen reichte die Spanne im Jahr 2020 auf der Länderebene von 810 Euro je Einwohner in Sachsen-Anhalt bis hin zu 1.579 Euro je Einwohner in Hessen; die hessischen Kommunen verfügten somit über fast doppelt so hohe Steuereinnahmen wie die Gemeinden in Sachsen-Anhalt.

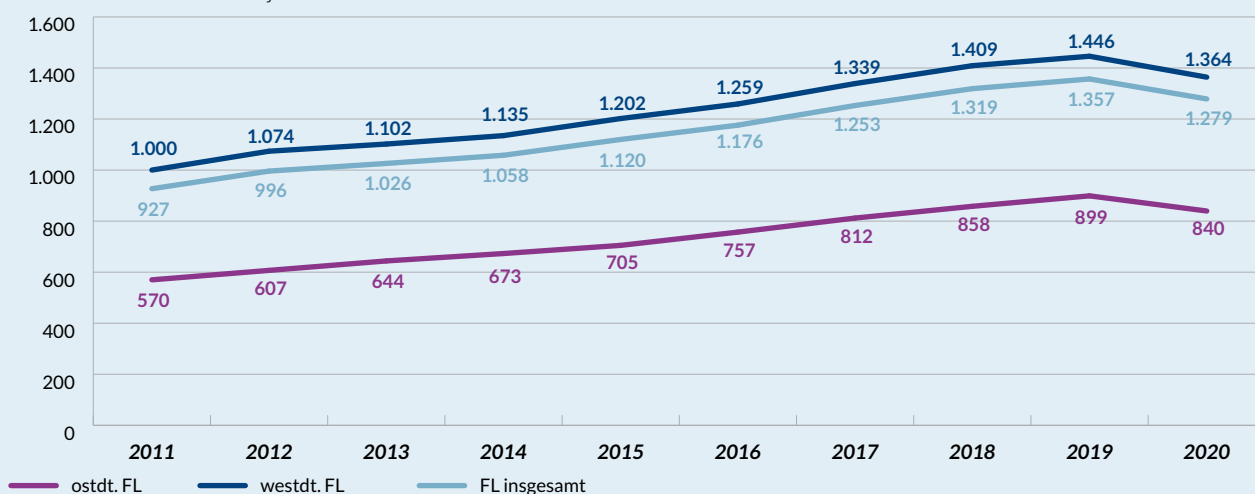
Analog zur räumlichen Verteilung der Wirtschaftskraft sind die kommunalen Steuereinnahmen durch ein ausgeprägtes West-Ost- sowie Süd-Nord-Gefälle gekennzeichnet. Besonders steuerstark waren die Kommunen in Süddeutschland (Hessen, Bayern und Baden-Württemberg), gefolgt von den nordrhein-westfälischen Kommunen. Hier vereinbarten die Gemeinden im Jahr 2020 im Schnitt Steuern in Höhe von 1.354 bis 1.579 Euro je Einwohner. Ein mittleres Niveau wiesen die Steuereinnahmen der Gemeinden in den übrigen westdeutschen Flächenländern auf. Hier belief sich das durchschnittliche Pro-Kopf-Aufkommen im Jahr 2020 auf Werte zwischen 1.067 und 1.251 Euro. Bezogen auf die westdeutschen Flächenländer waren die Kommunen im Saarland dabei besonders steuerschwach. Mit 1.067 Euro je Einwohner verfügten allerdings auch sie über deutlich höhere Steuereinnahmen als die Kommunen in Brandenburg,

²⁶ Diese setzen sich zusammen aus den Einnahmen der Gemeindesteuern (Grundsteuer A und B sowie Gewerbesteuer abzüglich der Ausgaben für die Gewerbesteuerumlage), den Gemeindeanteilen an den Gemeinschaftssteuern (Einkommen- und Umsatzsteuer) sowie den sonstigen Gemeindesteuern (u. a. Hundesteuer).

dem ostdeutschen Land mit den steuerstärksten Kommunen (908 Euro je Einwohner).

Anhand von Abbildung 9 lässt sich zudem erkennen, in welchen Ländern der Rückgang der kommunalen Steuereinnahmen im Jahr 2020 besonders umfassend ausgefallen ist. Wenig überraschend hatten demnach insbesondere die Länder mit den steuerstärksten Kommunen hohe Mindereinnahmen zu verzeichnen; dies gilt insbesondere für die Kommunen in Nordrhein-Westfalen (-100 Euro je Einwohner bzw. -6,9 Prozent) und Baden-Württemberg (-106 Euro je Einwohner bzw. -7,0 Prozent), während der Aufkommensrückgang in Hessen, dem Land mit den steuerstärksten Gemeinden, mit 77 Euro je Einwohner bzw. 4,6 Prozent leicht unter dem Flächenländerdurchschnitt lag. Prozentual am stärksten ist der Aufkommensrückgang in Sachsen (-86 Euro je Einwohner bzw. -9,3 Prozent) und Brandenburg (-72 Euro je Einwohner bzw. -7,3 Prozent) ausgefallen. In Mecklenburg-Vorpommern sowie im Saarland haben die Kommunen im Jahr 2020 demgegenüber per Saldo nur geringe Steuermindereinnahmen verzeichnet: In Mecklenburg-Vorpommern belief sich der Aufkommensrückgang auf 18 Euro je Einwohner (-2,2 Prozent) und im Saarland lagen die kommunalen Steuereinnahmen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes nur 6 Euro bzw. 0,6 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Heraus stachen bei der Pro-Kopf-Aufkommensentwicklung die Kommunen in Schleswig-Holstein. Trotz der massiven Wirtschaftskrise und

ABBILDUNG 10 **Kommunale Steuereinnahmen auf der Ebene der Länderaggregate im Zeitraum 2011 bis 2020,**
in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

BertelsmannStiftung

gegen den allgemeinen Trend legten ihre Steuereinnahmen im Jahr 2020 zu und lagen per Saldo 43 Euro je Einwohner bzw. 3,3 Prozent über dem Niveau von 2019.

Anhand der Zeitreihenbetrachtung in Abbildung 10 wird deutlich, dass die kommunalen Steuereinnahmen infolge ihres krisenbedingten Rückgangs von 2020 deutlich hinter das Niveau von 2018 zurückgefallen sind. Dies gilt für die Steuereinnahmen der Kommunen in den westdeutschen Flächenländern ebenso wie für die ostdeutschen Gemeinden.

In der Zeitreihenbetrachtung tritt zudem die anhaltende Steuerschwäche der ostdeutschen Gemeinden und Gemeindeverbände deutlich zutage. In der vergangenen Dekade verzeichneten die Kommunen hier im Schnitt nur zwischen 56,5 Prozent (2012) und 62,2 Prozent (2019) des Pro-Kopf-Aufkommens der Kommunen in den westdeutschen Flächenländern. Auch der Steuereinbruch des vergangenen Jahres hat nicht zu einer Annäherung der Aufkommenssituation beigetragen.²⁷

Der Rückgang der kommunalen Steuereinnahmen um 79 Euro je Einwohner im Jahr 2020 ist zum weitaus größten Teil auf die negative Entwicklung bei der Gewerbesteuer zurück-

zuführen, wie Abbildung 11 deutlich macht. Deren Aufkommen ist im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt um 65 auf 489 Euro je Einwohner gesunken; dies entspricht einem Minus von 11,7 Prozent.²⁸ Darüber hinaus ist im Jahr 2020 auch das Aufkommen aus dem Gemeindeanteil an der Einkommensteuer unter das Vorjahresniveau gefallen. Allerdings ist der Rückgang mit 22 Euro je Einwohner (-4,3 Prozent) sowohl absolut als auch prozentual deutlich geringer ausgefallen als bei der Gewerbesteuer. Im Ergebnis wies der Einkommensteueranteil im Jahr 2020 für die Kommunen in den 13 Flächenländern ein höheres fiskalisches Gewicht auf als die Gewerbesteuer, was eine in der Langzeitbetrachtung ungewöhnliche Konstellation ist.

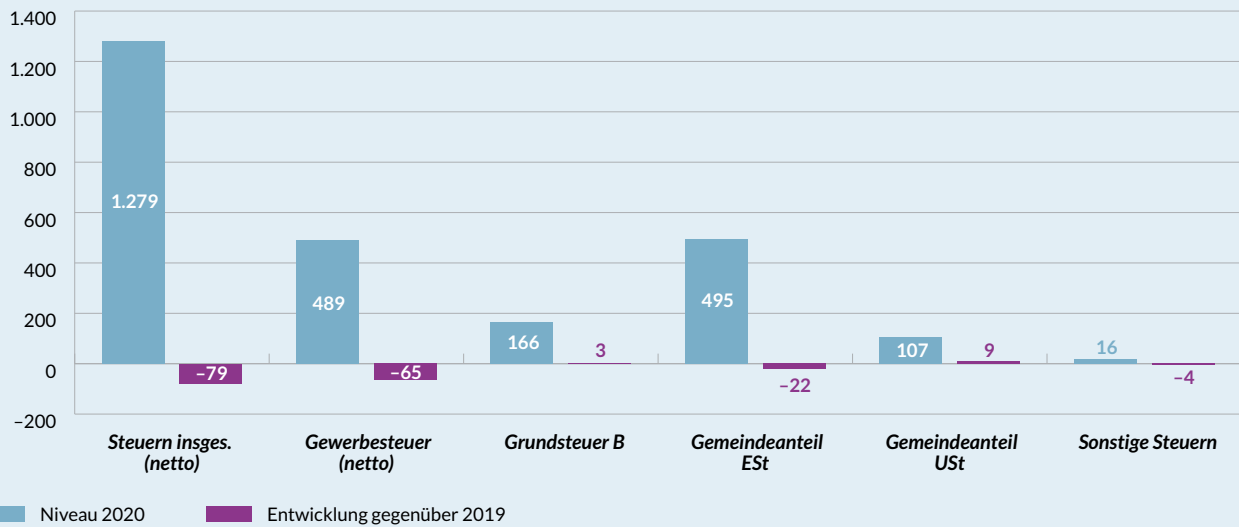
Das Aufkommen der übrigen kommunalen Steuerarten hat sich im Jahr 2020 demgegenüber nur geringfügig verändert. Dies gilt auch für den Gemeindeanteil an der Umsatzsteuer. Zwar ist das Umsatzsteueraufkommen im Jahr 2020 aufgrund der – stabilisierungspolitisch motivierten – vorübergehenden Absenkung des Umsatzsteuersatzes auf 16 bzw. 5 Prozent deutlich gesunken. Allerdings hat der Bund den Ländern und Kommunen die hiermit verbundenen Steuerausfälle vollständig erstattet.²⁹

27 Prozentual ist der Abstand im Jahr 2020 sogar erstmals seit 2015 wieder größer geworden: Mit 840 Euro je Einwohner entsprach das ostdeutsche Aufkommen in 2020 rund 61,6 Prozent des westdeutschen Flächenländerdurchschnitts (1.364 Euro je Einwohner). 2019 war der entsprechende Wert mit 62,2 Prozent noch etwas höher.

28 Bezogen auf das Bruttoaufkommen der Gewerbesteuer – d. h. ohne den verzerrenden Einfluss des Wegfalls der erhöhten Gewerbesteuerumlage in den westdeutschen Ländern – belief sich der Rückgang in 2020 sogar auf 117 Euro je Einwohner bzw. 17,8 Prozent.

29 Zweites Corona-Steuerhilfegesetz v. 29.6.2020 BGBl. I S. 1512 (Nr. 31).

ABBILDUNG 11 **Steuereinnahmen (netto) – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019 nach Steuerarten**, in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

BertelsmannStiftung

Zum Ausgleich ihrer Steuerschwäche erhalten die ostdeutschen Kommunen höhere Zuweisungen vom Land. Die nicht mit einer Vorgabe im Hinblick auf den Verwendungszweck versehenen allgemeinen Zuweisungen³⁰ beliefen sich im Jahr 2020 im Durchschnitt der fünf ostdeutschen Länder auf 956 Euro je Einwohner (Abbildung 12). Das Zuweisungsniveau lag damit 102 Euro je Einwohner bzw. 11,9 Prozent über dem westdeutschen Durchschnitt (854 Euro je Einwohner).

Wie zuvor bereits erläutert wurde, sind die allgemeinen Zuweisungen im Jahr 2020 jedoch stark durch die Unterstützungsleistungen verzerrt, die die Kommunen zur Abmilderung der finanziellen Auswirkungen der Coronapandemie von Bund und Ländern erhalten haben. In diesem Zusammenhang ist insbesondere auf den pauschalen Ausgleich der Gewerbesteuermindereinnahmen hinzuweisen, dessen Volumen sich bezogen auf die Kommunen der 13 Flächenländer auf 10,84 Milliarden Euro (141 Euro je Einwohner) belief und dessen Mittel in den – in Abbildung 12 dargestellten – allgemeinen Zuweisungen enthalten sind. Dieser Maßnahmeneffekt spiegelt sich auch sehr deutlich in der Entwicklung der allgemeinen Zuweisungen wider. Die mit Abstand höchsten Zuwächse verzeichneten demnach die – unter den Flächenländern besonders gewerbesteuerstarken –

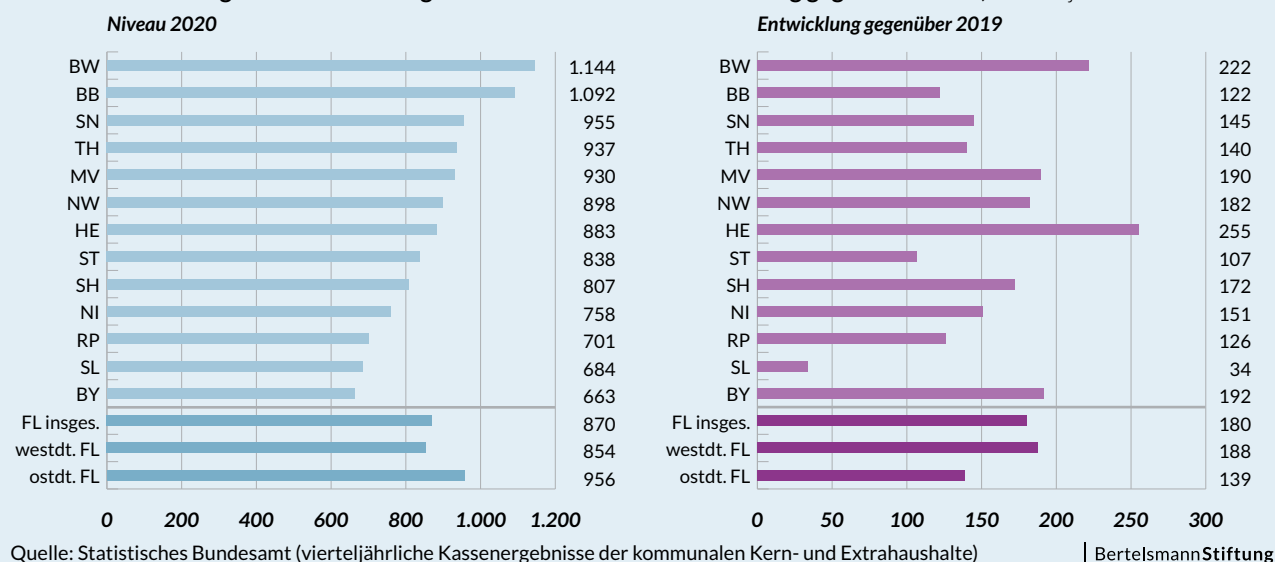
Kommunen in Hessen (+255 Euro je Einwohner bzw. +40,6 Prozent), Baden-Württemberg (+222 Euro je Einwohner bzw. +24,1 Prozent) sowie Bayern (+192 Euro je Einwohner bzw. +40,8 Prozent).

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes haben die Kommunen in Baden-Württemberg im Jahr 2020 die mit Abstand höchsten allgemeinen Zuweisungen aller 13 Flächenländer erhalten. Mit 1.144 Euro je Einwohner lag ihr Niveau fast ein Drittel über dem Flächenländerdurchschnitt und nahezu drei Viertel über dem Niveau der bayerischen Kommunen, die mit 663 Euro je Einwohner im Ländervergleich die geringsten allgemeinen Zuweisungen vereinbart haben. Das hohe Zuweisungsniveau in Baden-Württemberg ist jedoch, wie in Textbox 1 erläutert, zu einem wesentlichen Teil darauf zurückzuführen, dass die Kommunen einen großen Teil der Finanzausgleichsmasse (und somit auch der allgemeinen Zuweisungen) über die von ihnen erhobene Finanzausgleichsumlage selbst finanzieren.

An dieser Stelle muss auf den Effekt unterschiedlicher Systeme des kommunalen Finanzausgleichs in den Ländern hingewiesen werden. Die Länder treffen eigenverantwortlich die Entscheidung, in welchem Anteil sie die Mittel des Finanzausgleichs über Schlüssel- oder Zweckzuweisungen verteilen. Beide Einnahmepositionen stellen in gewissem Maße „kommunizierende Röhren“ dar.

³⁰ Summe der Schlüssel-, Bedarfs- und sonstigen allgemeinen Zuweisungen sowie der Ausgleichsleistungen vom Land (u. a. Ausgleichsleistungen nach dem Familienleistungsausgleich).

ABBILDUNG 12 Allgemeine Zuweisungen – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, in Euro je Einwohner



Ergänzend zum vorangegangenen Ländervergleich der allgemeinen Zuweisungen ist in Abbildung 13 die Höhe und Entwicklung der allgemeinen Zuweisungen im Jahr 2020 nach Zuweisungsarten differenziert dargestellt. Die Abbildung verdeutlicht, dass die Zuweisungsentwicklung des Jahres 2020 zum weit überwiegenden Teil durch den starken Anstieg der bei den „sonstigen allgemeinen Zuweisungen“ erfassten Einnahmen geprägt wurde. Deren Niveau ist in 2020 im Flächenländerdurchschnitt um 150 Euro je Einwohner (+144,2 Prozent) auf 254 Euro je Einwohner gestiegen.³¹

Den mit Abstand größten Teil der allgemeinen Zuweisungen machen traditionell die Schlüsselzuweisungen aus, die die Gemeinden und Gemeindeverbände aus dem kommunalen Finanzausgleich erhalten. Im Jahr 2020 beliefen sich die hiermit verbundenen Einnahmen im Flächenländerdurchschnitt auf 566 Euro je Einwohner; dies entspricht rund zwei Dritteln der gesamten allgemeinen Zuweisungen (nach einem Anteil von drei Vierteln im Jahr 2019). Das Volumen der Schlüsselzuweisungen ist im Jahr 2020 zwar ebenfalls deutlich gestiegen, doch mit +32 Euro je Einwohner (+6,0

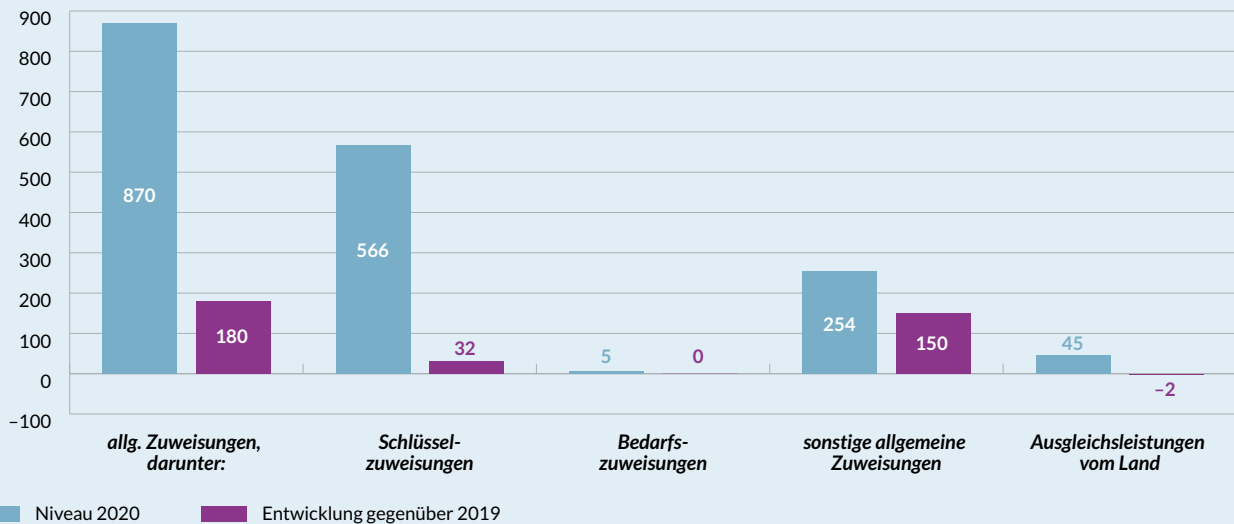
Prozent) ist ihre Entwicklungsdynamik weitaus geringer ausgefallen als diejenige der sonstigen allgemeinen Zuweisungen. Infolge der Funktionsweise der kommunalen Finanzausgleiche werden, ohne weitere Maßnahmen der Länder, die Zuweisungen jedoch in den Folgejahren sinken. Bei den übrigen allgemeinen Zuweisungen, den Bedarfszuweisungen sowie den Ausgleichsleistungen (Kompensationsleistungen an die Gemeinden für Verluste durch die Neuregelung des Familienleistungsausgleichs sowie Leistungen für die Umsetzung der Grundsicherung für Arbeitssuchende) hat es im Jahr 2020 hingegen keine bzw. nur geringfügige Änderungen gegeben.

Neben den Steuereinnahmen und allgemeinen Zuweisungen erhalten die Gemeinden und Gemeindeverbände auch Mittel, die einen unmittelbaren Bezug zu ihrer Aufgabenerfüllung aufweisen.³² In diesem Kontext kann zwischen zwei Kategorien aufgabenbezogener Einnahmen unterschieden werden: den Entgelteinnahmen (Einnahmen aus Gebühren und Beiträgen) sowie den – an dieser Stelle thematisierten – aufgabenbezogenen Zuweisungen. Im Gegensatz zu den Steuereinnahmen und allgemeinen Zuweisungen, für die das Gesamtdeckungsprinzip gilt, sind die aufgabenbezogenen

31 Unter dieser Position wurden im Jahr 2020 neben den Gewerbesteuer- ausgleichszuweisungen beispielsweise die Mittel im Gesamtvolumen von 342 Millionen Euro verbucht, die in Nordrhein-Westfalen auf der Grundlage des Gesetzes zur Gewährung von Sonderhilfen an die am Stärkungspakt teilnehmenden Gemeinden (Sonderhilfengesetz Stärkungspakt) an die leistungsberechtigten Gemeinden ausbezahlt wurden.

32 Im Hinblick auf die Steuereinnahmen und die allgemeinen Zuweisungen (v. a. Schlüsselzuweisungen) fehlt eine solche – unmittelbare – inhaltliche Verbindung der kommunalen Einnahme mit einer durch die Kommune erbrachten Aufgabe hingegen.

ABBILDUNG 13 Allgemeine Zuweisungen – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019 nach Zuweisungsarten differenziert, in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

BertelsmannStiftung

nen Zuweisungen oftmals mit einer Verwendungsvorgabe (Zweckbindung) versehen.

Unter dem Begriff der aufgabenbezogenen Zuweisungen werden im Rahmen des vorliegenden Berichts folgende Einnahmearten zusammengefasst: Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke sowie für Investitionen und Investitionsfördermaßnahmen, die Leistungsbeteiligung des Bundes an den kommunalen Kosten der Unterkunft und Heizung (KdU) nach dem SGB II, Erstattungen von Ausgaben des Verwaltungshaushalts sowie Leistungen zum Ersatz von sozialen Leistungen.

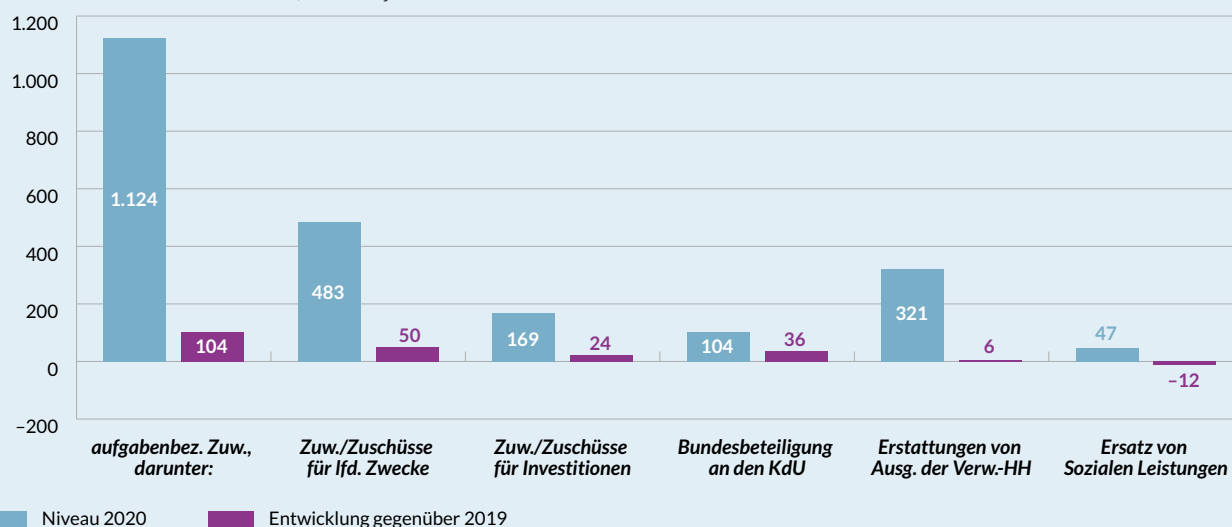
Abbildung 14 gibt einen nach Einzahlungsarten differenzierten Überblick über die Höhe und Entwicklung der aufgabenbezogenen Zuweisungen im Jahr 2020. Demnach ist ihr Niveau in 2020 im Flächenländerdurchschnitt um 104 Euro je Einwohner (+10,2 Prozent) auf 1.124 Euro je Einwohner gestiegen. Fast die Hälfte des Anstiegs ging dabei auf die Zunahme der Zuweisungen für laufende Zwecke³³ zurück, die im Jahr 2020 per Saldo um 50 Euro je Einwohner (+11,5 Prozent) auf 483 Euro je Einwohner zugelegt haben. Ein we-

³³ Hierbei handelt es sich um Finanzhilfen, mittels derer der Zuweisungsempfänger bei der Erfüllung seiner Aufgabentätigkeit unterstützt wird, unabhängig davon, ob die Kosten durch die Zuweisung vollständig oder anteilig gedeckt werden, oder auch, ob es sich um eine pauschalierte Mittelgewährung handelt.

sentlicher Teil des Anstiegs der Zuweisungen für laufende Zwecke ist dabei auf staatliche Unterstützungsmaßnahmen im Zusammenhang mit der Coronakrise zurückzuführen. Beispielsweise werden unter dieser Position die Kompensationsleistungen der Länder für die schließungsbedingte Rückzahlung bzw. Nichterhebung von Elternbeiträgen für Kitas erfasst.³⁴

³⁴ Ergänzend ist darauf hinzuweisen, dass ein nicht unerheblicher Teil der kommunalen Einnahmen aus Zuweisungen für laufende Zwecke von gleicher Ebene stammt – dass es sich hierbei also um Zahlungen innerhalb des kommunalen Bereichs handelt. Diese werden beispielsweise dann geleistet, wenn ein Kreis im Auftrag einer oder mehrerer kreisangehöriger Gemeinden tätig wird. Im Jahr 2020 beliefen sich die von kommunalen Kern- oder Extrahaushalten gezahlten Zuweisungen für laufende Zwecke im Flächenländerdurchschnitt auf 102 Euro je Einwohner; dies entspricht 21,2 Prozent der gesamten kommunalen Einnahmen aus Zuweisungen und Zuschüssen für laufende Zwecke. Im Jahr 2019 hatten die von gleicher Ebene stammenden Zuweisungen für laufende Zwecke im Flächenländerdurchschnitt ein Volumen von 92 Euro je Einwohner. Die von Bund und Ländern gezahlten Zuweisungen für laufende Zwecke hatten im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt ein Volumen von 379 Euro je Einwohner (78,4 Prozent der gesamten Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke) – das waren 40 Euro je Einwohner mehr als 2019.

ABBILDUNG 14 **Aufgabenbezogene Zuweisungen (einschließlich Kostenerstattungen, Kostenersatz und Leistungsbeteiligungen) – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019 nach Zuweisungsarten differenziert, in Euro je Einwohner**



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

| BertelsmannStiftung

Neben den Zuweisungen für laufende Zwecke sind im Jahr 2020 auch die kommunalen Einnahmen aus Zuweisungen für investive Zwecke³⁵ erneut deutlich gestiegen. Mit 169 Euro je Einwohner lagen die entsprechenden Einnahmen in 2020 im Flächenländerdurchschnitt 24 Euro je Einwohner über dem Niveau von 2019. Dies entspricht einer Zunahme um 16,6 Prozent. In diesen investiven Zuweisungen sind auch Förderprogramme des Bundes, wie Digitalpakt und Kommunalinvestitionsförderungsgesetz, enthalten.

Zum Anstieg der aufgabenbezogenen Zuweisungen hat darüber hinaus die im Jahr 2020 erfolgte dauerhafte Anhebung der Bundesbeteiligung an den kommunalen Kosten der Unterkunft und Heizung (um 25 Prozentpunkte auf bis zu 74 Prozent der kommunalen KdU-Ausgaben) maßgeblich beigetragen. Diese Maßnahme ist für die Kommunen in den 13 Flächenländern per Saldo mit einem Einnahmeplus von 36 Euro je Einwohner auf nun 104 Euro je Einwohner verbunden gewesen.

Gegen den Trend der übrigen aufgabenbezogenen Zuweisungen sind die Einnahmen aus dem Ersatz von sozialen Leistungen³⁶ im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt gesunken. Mit 47 Euro je Einwohner lag ihr Volumen per Saldo 12 Euro je Einwohner bzw. 20,4 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Ursächlich für diese Entwicklung ist das zum 1. Januar 2020 in Kraft getretene³⁷ Angehörigenentlastungsgesetz, auf dessen Grundlage unterhaltsverpflichtete Eltern und Kinder von Personen, die Leistungen der Sozialhilfe erhalten, seit Anfang 2020 in geringerem Maße als bisher zur Kostenbeteiligung herangezogen werden.³⁸

In Abbildung 15 ist die Höhe und Entwicklung der aufgabenbezogenen kommunalen Zuweisungen im Jahr 2020 nach Ländern differenziert dargestellt.³⁹ Die Pro-Kopf-Werte

³⁵ Zwischen 2017 und 2020 sind die kommunalen Einnahmen aus Zuweisungen und Zuschüssen für Investitionen damit im Flächenländerdurchschnitt um mehr als 55 Prozent gestiegen.

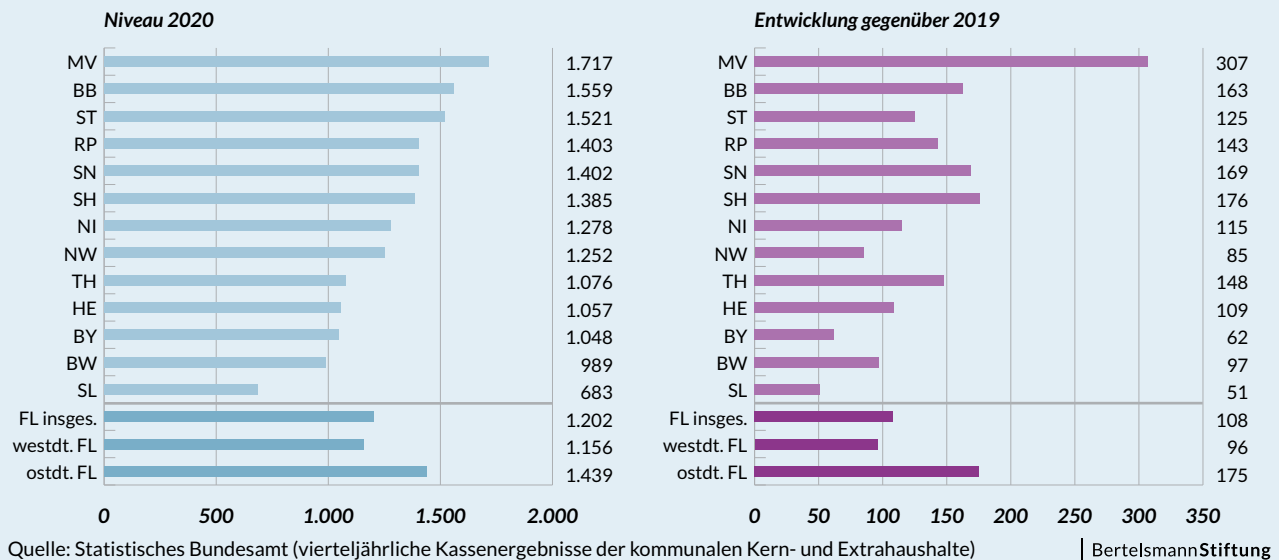
³⁶ Hierbei handelt es sich um Einnahmen, die auf dem rechtlichen Anspruch der Sozialhilfeträger beruhen, die Leistungsempfänger oder deren Angehörige an den im Zusammenhang mit der Leistungserbringung entstandenen Kosten zu beteiligen.

³⁷ Angehörigenentlastungsgesetz v. 10.12.2019 BGBl. I S. 2135 (Nr. 46).

³⁸ Unter anderem wird die Unterhaltsheranziehung von Kindern pflegebedürftiger Eltern und von Eltern von volljährigen Kindern bis zu einem Jahreseinkommen von 100.000 Euro in der gesamten Sozialhilfe sowie dem Sozialen Entschädigungsrecht ausgeschlossen.

³⁹ In dieser Zahlung sind auch die Erstattungen des Bundes für die KdU nach SGB II enthalten. Deren Aufstockung 2020 erklärt einen Teil des flächendeckenden Anstiegs.

ABBILDUNG 15 **Aufgabenbezogene Zuweisungen (einschließlich Kostenerstattungen, Kostenersatz und Leistungsbeteiligungen) – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, in Euro je Einwohner**



der aufgabenbezogenen Zuweisungen wiesen demzufolge eine große Spannweite auf: Ihr Niveau reichte von 683 Euro je Einwohner im Saarland bis 1.717 Euro je Einwohner in Mecklenburg-Vorpommern. Anhand der Länderübersicht lässt sich jedoch erkennen, dass die aufgabenbezogenen Zuweisungen in den meisten Ländern ein Niveau zwischen 1.000 und 1.400 Euro je Einwohner aufwiesen. Die großen Unterschiede dieser Zahlungen resultieren aus einer Reihe von Gründen, wie Aufgabenkatalog, Leistungsstandards oder Nachfragesituation.

Wie die Steuereinnahmen und allgemeinen Zuweisungen besteht auch bei den kommunalen Einnahmen aus aufgabenbezogenen Zuweisungen ein deutlicher Ost-West-Unterschied: Mit 1.439 Euro je Einwohner lag das Zuweisungsniveau im Jahr 2020 in den ostdeutschen Flächenländern per Saldo 283 Euro je Einwohner bzw. 24,5 Prozent über dem westdeutschen Mittelwert.⁴⁰

Auch bei dieser Zuweisungsentwicklung gab es im Jahr 2020 große Länderunterschiede, obgleich ihr Niveau in allen Ländern stark gestiegen ist. Auf der Ebene der Länderaggregate

⁴⁰ In der jüngeren Vergangenheit ist das Ost-West-Gefälle der aufgabenbezogenen Zuweisungen demzufolge größer geworden: Im Jahr 2018 belief sich der Unterschied aus Sicht der Kommunen in den westdeutschen Flächenländern noch auf 178 Euro je Einwohner bzw. 17,3 Prozent.

reichte die Zunahme in 2020 von +51 Euro je Einwohner (+8,1 Prozent) im Saarland bis hin zu +307 Euro je Einwohner bzw. +21,8 Prozent in Mecklenburg-Vorpommern.⁴¹ In acht der 13 Flächenländer bewegte sich das Pro-Kopf-Wachstum der Zuweisungen dabei in der Spanne zwischen 109 und 176 Euro je Einwohner.

Generell ist der Anstieg im Jahr 2020 in den ostdeutschen Flächenländern mit 175 Euro je Einwohner bzw. +13,8 Prozent deutlich stärker ausgefallen als in den Kommunen der westdeutschen Flächenländer, wobei das Wachstum auch hier mit 96 Euro je Einwohner bzw. 9,1 Prozent ebenfalls erheblich ausgefallen ist.

Gebühren und Beiträge sind Entgelte für bestimmte Dienst- oder Infrastrukturleistungen der Kommunen (z. B. Gebühren für Abwasser- oder Abfallbeseitigung, Eintrittsgelder für Bäder oder Theater, Elternbeiträge für Kitas). Die Einnahmen aus Gebühren und Beiträgen dürfen von den Kommu-

⁴¹ Der starke Anstieg in Mecklenburg-Vorpommern ist dabei – neben krisenbedingten Unterstützungsmaßnahmen – auch auf die im Jahr 2020 erfolgte Novellierung des kommunalen Finanzausgleichs zurückzuführen. Neben einer strukturellen Neuausrichtung des Finanzausgleichssystems und der zugrunde liegenden Mechanismen der Zuweisungsgewährung ist in diesem Zusammenhang auch die Finanzausstattung gestärkt worden. Dies schlägt sich neben gestiegenen Schlüsselzuweisungen auch in höheren Zweckzuweisungen (Zuweisungen für laufende Zwecke sowie für Investitionen) nieder.

nen ausschließlich zur Finanzierung von denjenigen Leistungen verwendet werden, aufgrund deren Nutzung sie erhoben werden. Für sie gilt zudem das Kostendeckungsprinzip, d. h. die Entgelteinnahmen dürfen maximal die mit der Leistungsbereitstellung verbundenen Kosten decken; die Erwirtschaftung zusätzlicher Deckungsbeiträge für den allgemeinen Haushalt ist über dieses Finanzierungsinstrument nicht zulässig.

Auch die Entwicklung der kommunalen Entgelteinnahmen stand im Jahr 2020 ganz im Zeichen der Coronapandemie: Um die weitere Ausbreitung des neuartigen Coronavirus SARS-CoV-2 zu verhindern, mussten seit dem Frühjahr 2020 zahlreiche kommunale Einrichtungen mit Publikumsverkehr zwischenzeitlich ganz schließen oder ihre Nutzungskapazität deutlich reduzieren. Infolgedessen sind die kommunalen Gebühren- und Beitragseinnahmen⁴² im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr gesunken. Im Flächenländerdurchschnitt beliefen sich die kommunalen Entgelteinnahmen in 2020 auf 425 Euro je Einwohner – 33 Euro je Einwohner bzw. 7,2 Prozent weniger als im Jahr zuvor.

Die kommunalen Entgelteinnahmen weisen in Bezug auf ihre Pro-Kopf-Höhe beträchtliche Länderunterschiede auf,

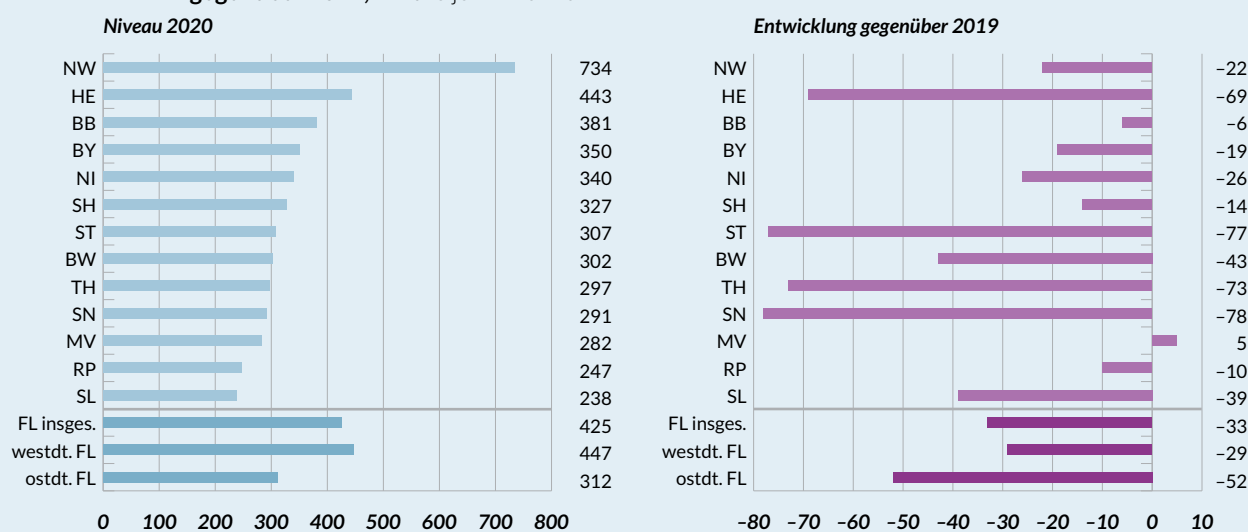
⁴² Hier erfasst über die kommunalen Verwaltungs- und Benutzungsgebühren, zweckgebundene Abgaben, Beiträge und ähnliche Entgelte.

wie Abbildung 16 erkennen lässt.⁴³ Im Jahr 2020 reichte die Spanne auf der Länderebene von 238 Euro je Einwohner im Saarland bis 443 Euro je Einwohner in Hessen und sogar 734 Euro je Einwohner in Nordrhein-Westfalen. In den meisten Ländern lag das Entgeltniveau jedoch zwischen 282 und 381 Euro je Einwohner.

Auch im Hinblick auf die Entwicklung der kommunalen Gebühren- und Beitragseinnahmen bestanden im Jahr 2020 große Länderunterschiede. Gegen den allgemeinen Trend sind die Entgelteinnahmen in Mecklenburg-Vorpommern nicht gesunken, sondern um 5 Euro je Einwohner (+1,8 Prozent) gestiegen. Besonders umfassend ist der Rückgang auf der anderen Seite in Hessen (-69 Euro je Einwohner), Thüringen (-73 Euro je Einwohner), Sachsen-Anhalt (-77 Euro je Einwohner) und Sachsen (-78 Euro je Einwohner) ausgefallen. Anhand der nachfolgenden Abbildung 17 lässt sich

⁴³ Unterschiedliche Gebührenniveaus und -entwicklungen können verschiedene Gründe haben. Unter anderem hängt ihre Höhe davon ab, ob die entgeltfinanzierten Leistungen von kommunalen Kern- bzw. Extrahaushalten erbracht werden oder ob die Erfüllung dieser Leistungen in rechtlich selbstständige Organisationseinheiten ausgelagert wurde, die nach der Definition der Statistikämter zu den sogenannten „sonstigen öffentlich bestimmten Fonds, Einrichtungen und Unternehmen“ (sonstige FEU) gehören. Weitere denkbare Gründe sind regionale Bestandsunterschiede einer entgeltfähigen Infrastruktur, regional divergierende Kostendeckungsgrade der Entgelte (z. B. aufgrund eines unterschiedlichen Konsolidierungsdrucks in den kommunalen Haushalten).

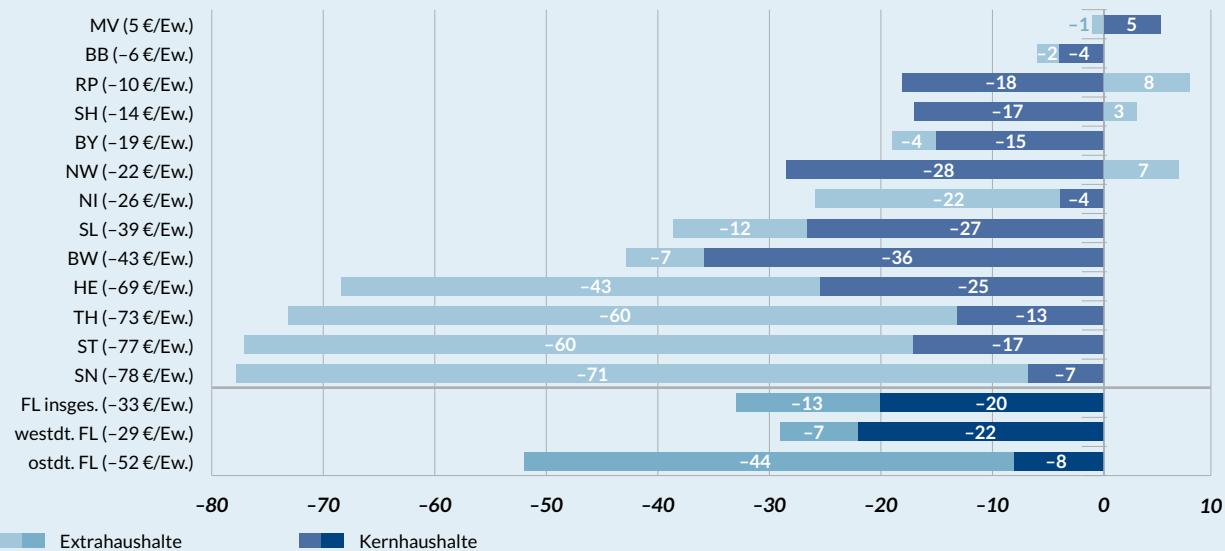
ABBILDUNG 16 **Gebühren und Beiträge (einschließlich zweckgebundener Abgaben) – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, in Euro je Einwohner**



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 17 **Veränderung der Einnahmen aus Gebühren und Beiträgen (einschließlich zweckgebundener Abgaben) im Jahr 2020 nach Kern- und Extrahaushalten differenziert, in Euro je Einwohner**



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte).

BertelsmannStiftung

dabei erkennen, dass die Abweichung vom allgemeinen Entwicklungstrend in den genannten Ländern weitgehend auf die Entwicklung in den kommunalen Extrahaushalten zurückgeführt werden kann: Während diese im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt nur um 13 Euro je Einwohner gesunken sind, belief sich der entsprechende Rückgang in den kommunalen Extrahaushalten Hessens, Thüringens, Sachsen-Anhalts und Sachsens auf Werte zwischen 43 und 71 Euro je Einwohner.⁴⁴

höhere Zuweisungen in Ostdeutschland kompensiert wird. Infolge dieser Einnahmestruktur wurden die Kommunen unterschiedlich durch die Wirtschaftskrise getroffen. Die Steuern sanken deutlich stärker in West- als in Ostdeutschland. Die hohen Finanzhilfen von Bund und Ländern in Reaktion auf die Krise erreichten die Kommunen in Form von allgemeinen Zuweisungen, die 2020 sprunghaft stiegen. Nur infolgedessen konnten die Kommunen bundesweit das Jahr 2020 mit einem positiven Finanzierungssaldo abschließen.

Zwischenfazit

Die Einnahmestruktur der Kommunen spiegelt in hohem Maße die regionale Wirtschaftskraft wider. Somit erzielen die stärkeren westdeutschen Kommunen im Durchschnitt deutlich höhere Steuereinnahmen, was seit jeher durch

⁴⁴ Ob eine Entwicklung überwiegend oder vollständig auf die kommunalen Extrahaushalte zurückgeführt werden kann, ist insofern von Bedeutung, als es sich bei den Extrahaushalten – anders als bei den kommunalen Kernhaushalten – um einen Berichtskreis handelt, der relativ „stark in Bewegung“ ist. Umfassende fiskalische Veränderungen bei den kommunalen Extrahaushalten können daher das Resultat statistischer Neuordnungen von Organisationseinheiten sein (z. B. in Form des Abgangs einer bislang unter den Extrahaushalten erfassten Organisationseinheit und ihrer Neuordnung bei den sonstigen FEU). In diesem Fall liegt der statistisch gemessenen Veränderung der kommunalen Einnahmen bzw. Ausgaben keine reale Entwicklung zugrunde.

5. Kommunale Ausgaben

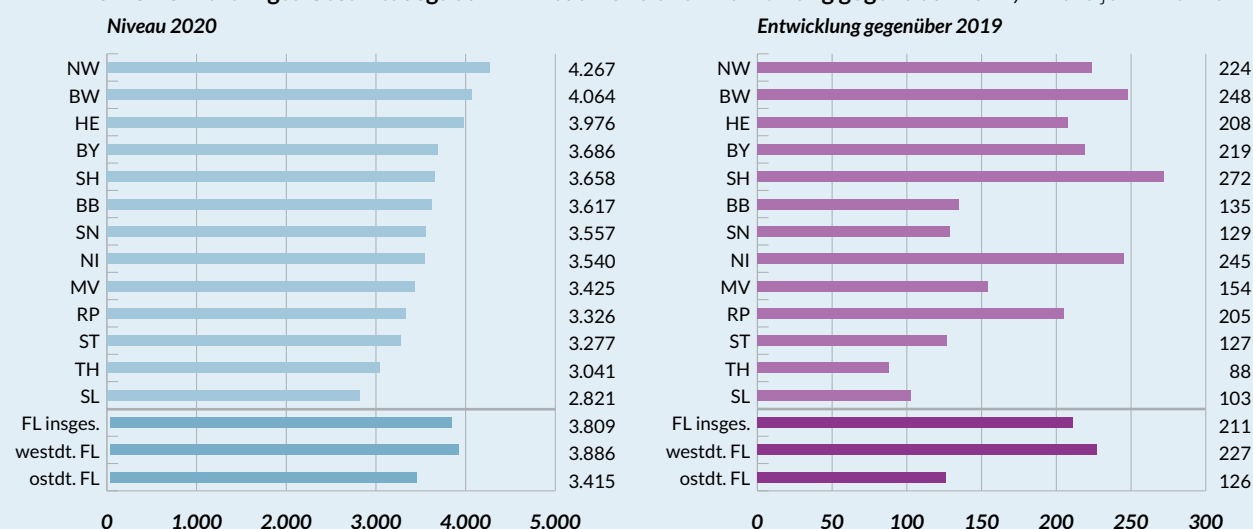
Im Krisenjahr 2020 sind die Ausgaben der Gemeinden und Gemeindeverbände in allen Ländern deutlich gestiegen. Dies wurde bereits in Kapitel 3 im Zusammenhang mit der Darstellung der einnahme- und ausgabeseitigen Beiträge zur Veränderung des kommunalen Finanzierungssaldos deutlich. Im Rahmen dieses Kapitels werden die einzelnen kommunalen Ausgaben hinsichtlich ihres Niveaus und der Entwicklung 2020 ländervergleichend näher in den Blick genommen werden. Den Ausgangspunkt bilden dabei die kommunalen Gesamtausgaben in Abbildung 18.

Bezogen auf die Höhe der bereinigten Ausgaben lassen sich die 13 Flächenländer in drei Gruppen mit divergierendem Pro-Kopf-Ausgabenniveau unterteilen: In drei Ländern

(Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg⁴⁵ und Hessen) lagen die kommunalen Gesamtausgaben im Jahr 2020 im Bereich von rund 4.000 Euro je Einwohnern oder mehr. Die mit Abstand höchsten Pro-Kopf-Ausgaben tätigten die nordrhein-westfälischen Kommunen, deren Gesamtausgaben mit 4.267 Euro je Einwohner mehr als 12 Prozent über dem Flächenländerdurchschnitt lagen. Bei der Mehrzahl der Länder (Bayern, Brandenburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Sachsen, Rheinland-Pfalz und Sachsen-Anhalt) bewegten sich die kommunalen

45 Das Niveau der bereinigten Gesamtausgaben in Baden-Württemberg ist massiv durch die dortige Finanzausgleichumlage verzerrt und dürfte 2020 bei einer vollständigen Bereinigung um „Zahlungen an gleiche Ebene“ (d. h. von Kommunen an andere Kommunen desselben Landes) mehr als 300 Euro je Einwohner geringer ausgefallen sein als in der Kassenstatistik offiziell ausgewiesen. Hieraus ergibt sich ein bereinigtes Gesamtausgabenniveau von rund 3700 Euro anstelle der in der amtlichen Statistik ausgewiesenen 4064 Euro je Einwohner.

ABBILDUNG 18 Bereinigte Gesamtausgaben – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

| BertelsmannStiftung

Gesamtausgaben in einer Spanne zwischen 3.300 und rund 3.700 Euro je Einwohner. Das mit Abstand geringste Gesamtausgabenniveau wiesen im Jahr 2020 die Kommunen im Saarland sowie in Thüringen auf. Hier beliefen sich die Pro-Kopf-Ausgaben auf 2.821 bzw. 3.041 Euro je Einwohner; sie lagen damit zwischen 20 und 26 Prozent unter dem Flächenländerdurchschnitt und sogar bis zu 34 Prozent unter dem Ausgabenniveau in Nordrhein-Westfalen.

Die großen Länderunterschiede bei den kommunalen Pro-Kopf-Ausgaben sind nicht zuletzt auf sozioökonomische und siedlungsstrukturelle Strukturunterschiede zwischen den Ländern zurückzuführen, die sich auf die Inanspruchnahme kommunaler Leistungen auswirken (z. B. kommunal erbrachte Sozialleistungen). Darüber hinaus sind in diesem Zusammenhang auch die Divergenzen bei der Aufgabenverteilung zwischen Landes- und Kommunalebene relevant.⁴⁶

Die um Zahlungen von gleicher Ebene bereinigten Gesamtausgaben der Kommunen sind im Jahr 2020 in allen Flächenländern deutlich gestiegen. Im Flächenländerdurchschnitt betrug die Zunahme 211 Euro je Einwohner bzw. 5,9 Prozent. Mit +227 Euro je Einwohner (+6,2 Prozent) ist der

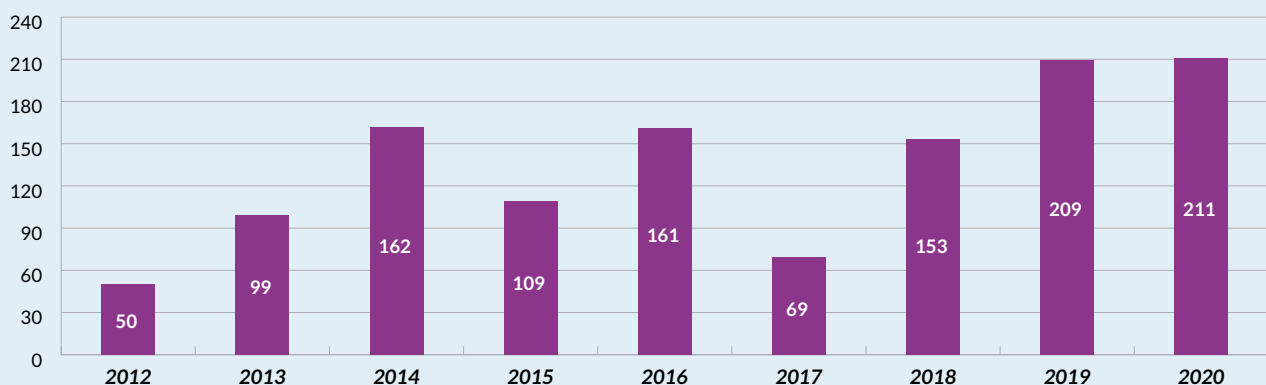
⁴⁶ In einigen Ländern sind die Kommunen intensiver in die Leistungserbringung der öffentlichen Hand eingebunden als in anderen. Dies spiegelt sich in – zwischen den Ländern – divergierenden kommunalen Pro-Kopf-Ausgaben für die Leistungserbringung wider. Im Ländervergleich ist der Kommunalisierungsgrad der Ausgaben in Hessen, Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg am höchsten. Vgl. Bertelsmann Stiftung (2017). Kommunalen Finanzreport 2017. Gütersloh. (https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/Projekte/79_Nachhaltige_Finzen/Finanzreport-2017.pdf, Download 7.5.2021.)

Anstieg dabei in den westdeutschen Flächenländern deutlich stärker ausgefallen als in den Kommunen der fünf ostdeutschen Flächenländer (+126 Euro je Einwohner bzw. +3,8 Prozent). Im Ländervergleich reichte die Spannweite der kommunalen Ausgabenentwicklung dabei von +88 bis +272 Euro je Einwohner. Besonders stark sind die bereinigten Ausgaben der Kommunen in Schleswig-Holstein (+272 Euro je Einwohner bzw. +8,0 Prozent), Baden-Württemberg (+248 Euro je Einwohner bzw. +6,5 Prozent) und Niedersachsen (+245 Euro je Einwohner bzw. 7,4 Prozent) gestiegen. Den geringsten Zuwachs wiesen die Kommunen in Thüringen sowie im Saarland auf. Hier sind die kommunalen Pro-Kopf-Ausgaben im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahresniveau um 88 bzw. 103 Euro je Einwohner gestiegen (+3,0 bzw. +3,8 Prozent). Die geringste Dynamik entfällt somit auf die beiden Länder mit dem niedrigsten kommunalen Gesamtausgabenniveau.

Abbildung 19 stellt die Ausgabenentwicklung des Jahres 2020 in den Kontext einer längeren Zeitreihe.⁴⁷ Demzufolge ist das Pro-Kopf-Ausgabenwachstum der Kommunen in der jüngeren Vergangenheit – nach einer vorübergehenden Abschwächung der Dynamik im Jahr 2017 – wieder stark

⁴⁷ Wie bereits im Hinblick auf die kommunalen Gesamteinnahmen wird auch in diesem Zusammenhang auf den Zeitraum seit 2011 zurückgegriffen, in dem das Statistische Bundesamt den Berichtskreis für die vierteljährlichen Kassenergebnisse des öffentlichen Gesamthaushalts um die Extrahaushalte ergänzt hat. Bis einschließlich 2010 hatte die Standardveröffentlichung des Statistischen Bundesamtes ausschließlich die Kernhaushalte der öffentlichen Körperschaften zum Gegenstand; das gilt auch für die Gemeinden und Gemeindeverbände. Die Entwicklung gegenüber dem Vorjahreswert wird daher ab dem Jahr 2012 dargestellt.

ABBILDUNG 19 Veränderung der bereinigten Ausgaben im Zeitraum 2012 bis 2020 (jew. Entwicklung gegenüber Vorjahreszeitraum), in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

| BertelsmannStiftung

gestiegen und lag im Jahr 2020 mit +211 Euro je Einwohner etwa zwei Drittel über dem jahresdurchschnittlichen kommunalen Ausgabenzuwachs der Vorjahre (+127 Euro je Einwohner). Gegenüber der Entwicklung von 2017 (+69 Euro je Einwohner) hat sich das kommunale Ausgabewachstum damit mehr als verdreifacht.⁴⁸

Im Folgenden wird die Zusammensetzung der kommunalen Gesamtausgaben genauer in den Blick genommen. Die Darstellung erfolgt – wie bereits bei der Auswertung der Einnahmesituation im Jahr 2020 – anhand der länderbezogenen Pro-Kopf-Werte. Abgebildet sind das Ausgabenniveau im Jahr 2020 sowie die Entwicklung gegenüber dem Vorjahr.

Bevor die Höhe und Entwicklung der kommunalen Ausgaben in den einzelnen Ländern genauer – d. h. differenziert nach einzelnen Ausgabearten – in den Blick genommen werden, gibt Abbildung 20 zunächst einen Überblick über die Zusammensetzung der kommunalen Ausgaben und ihrer Entwicklung.

Mit durchschnittlich 991 Euro je Einwohner stellten die Personalausgaben auch im Jahr 2020 den größten kommunalen Ausgabenposten dar. Bezogen auf die kommunalen Bruttoausgaben⁴⁹, die sich im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt auf 4.666 Euro je Einwohner beliefen, entspricht dies einem Personalausgabenanteil von 21,2 Prozent⁵⁰. Der laufende Sachaufwand⁵¹ stellte im Jahr 2020 den Ausgabeartenposten mit dem zweitgrößten fiskalischen Gewicht dar. Im Flächenländerdurchschnitt beliefen sich die hiermit verbundenen kommunalen Ausgaben auf 843 Euro je Einwohner; dies entspricht einem Bruttoausgabenanteil von 18,1

Prozent. Für Sozialleistungen⁵² gaben die Kommunen der 13 Flächenländer im Jahr 2020 per Saldo 809 Euro je Einwohner aus (Bruttoausgabenanteil: 17,3 Prozent). Weitere bedeutende Ausgabenanteile entfielen in 2020 auf die Zuweisungen für laufende Zwecke und Erstattungen (654 Euro je Einwohner; Bruttoausgabenanteil 14,0 Prozent) sowie auf die Investitionsausgaben der Kommunen (653 Euro je Einwohner; Bruttoausgabenanteil 14,0 Prozent).

Um Doppelzählungen zu vermeiden, werden die kommunalen Bruttoausgaben um Zahlungen von gleicher Ebene bereinigt (hierdurch ergeben sich die – aus diesem Grund so bezeichneten – „bereinigten Ausgaben“). Diese Zahlungen von Kommunen an Kommunen beliefen sich im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt auf 857 Euro je Einwohner (Bruttoausgabenanteil: 18,4 Prozent). Den größten Teil dieser Zahlungen machten dabei die allgemeinen Umlagen aus, die die Kommunen von Gemeinden und Gemeindeverbänden erhalten (z. B. Kreisumlage). Diese beliefen sich im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt auf 610 Euro je Einwohner. Dies entspricht einem Gesamtausgabenanteil von 13,1 Prozent.

Fiskalisch – zumindest im Flächenländerdurchschnitt – von eher untergeordneter Bedeutung waren auch im Jahr 2020 die kommunalen Ausgaben für Zinsen (33 Euro je Einwohner; Gesamtausgabenanteil 0,7 Prozent).⁵³

Zusätzlich zur Ausgabenstruktur vermittelt Abbildung 20 einen Eindruck davon, welche Ausgabearten zu der starken Zunahme der kommunalen Ausgaben im Jahr 2020 beigetragen haben. In diesem Zusammenhang stechen v. a. zwei Ausgabearten hervor: die Investitionsausgaben sowie die Ausgaben, die die Kommunen im Zusammenhang mit der Gewährung von Zuweisungen und Zuschüssen für laufende Zwecke getätigt haben.

Besonders dynamisch haben sich die kommunalen Investitionsausgaben entwickelt. Die hiermit verbundenen Ausgaben sind im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt um 73 auf 653 Euro je Einwohner gestiegen; gegenüber dem Vor-

48 Anders als in einigen Vorjahren ist das starke Ausgabenwachstum des Jahres 2020 im Übrigen auch nicht auf eine starke Zunahme der Ausgaben in den kommunalen Extrahaushalten zurückzuführen, wenn gleich deren bereinigte Ausgaben im Jahr 2020 mit einem Anstieg um 15 auf 224 Euro je Einwohner (+7,2 Prozent) ebenfalls erkennbar gestiegen sind. Der weitaus größte Anteil des Ausgabenwachstums ist jedoch auf die kommunalen Kernhaushalte zurückzuführen.

49 Bei den Bruttoausgaben handelt es sich um die Summe aller von den kommunalen Kern- und Extrahaushalten getätigten Ausgaben ohne Bereinigung um Zahlungen von gleicher Ebene.

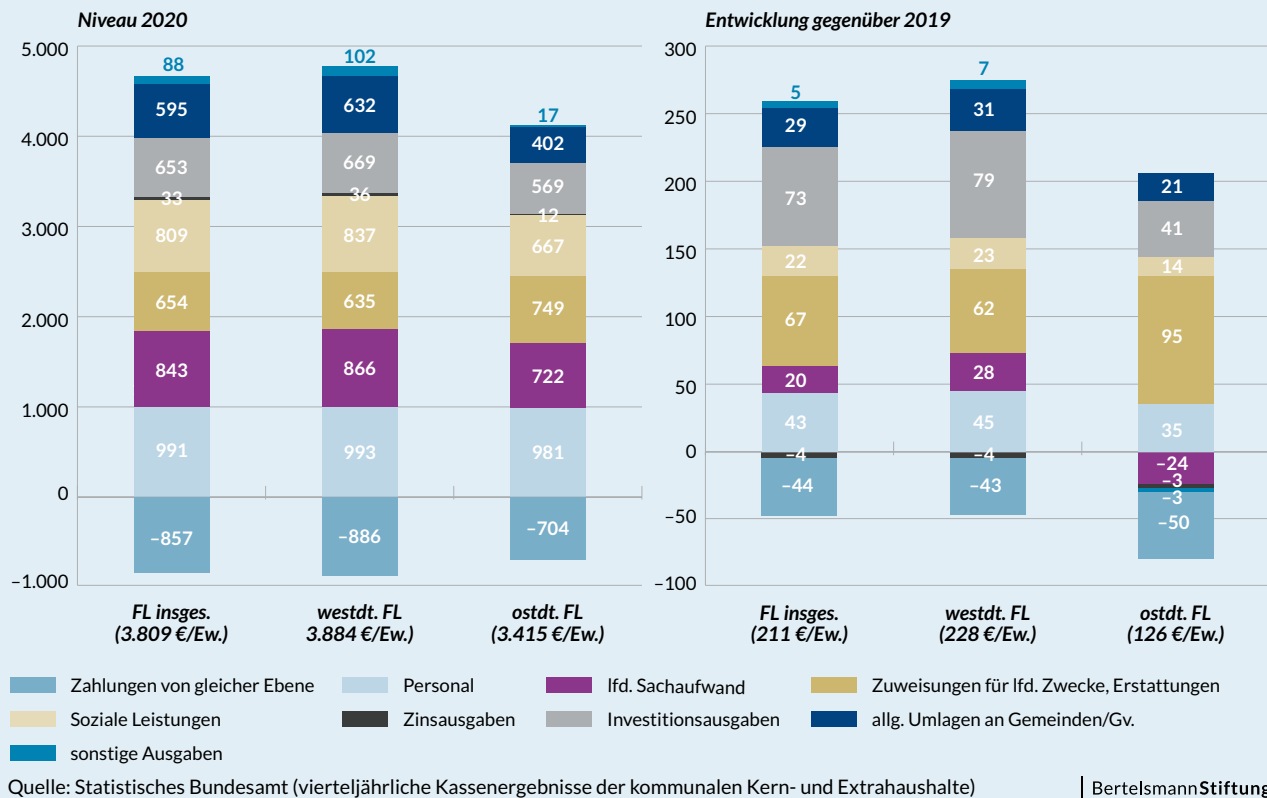
50 Die Berechnung der Gesamtausgabenanteile einzelner Ausgabearten muss auf die Bruttoausgaben (d. h. Summe der getätigten Ausgaben ohne Bereinigung um Zahlungen von gleicher Ebene) erfolgen. Eine Darstellung in Relation zu den bereinigten Ausgaben ist nicht sinnvoll, da der Summenwert aller Ausgabenanteile in diesem Fall nicht 100 ergeben würde.

51 Der laufende Sachaufwand beinhaltet die kommunalen Ausgaben, die im Zusammenhang mit dem laufenden Betrieb und der Bewirtschaftung der kommunalen Infrastruktur anfallen. Neben den Personalkosten bildet der Sachaufwand damit den Kern der für die „Produktion kommunaler Leistungen“ entstehenden Ausgaben.

52 Genau genommen handelt es sich hierbei um kommunale Leistungstransfers, die im Zusammenhang mit der Erbringung sozialer Aufgaben stehen. Hierunter fallen insbesondere die kommunalen Kosten der Unterkunft und Heizung nach dem SGB II (Unterkunftskosten von Leistungsbeziehern der Grundsicherung für Arbeitsuchende), Leistungen der Jugend- und Sozialhilfe, das seit dem 1. Januar 2020 geltende eingeführte Bundesteilhabegesetz, durch das das Recht der Eingliederungshilfe in weiten Teilen neu geregelt wurde, sowie das Asylbewerberleistungsgesetz.

53 Wie Bund und Länder haben auch die Kommunen stark von dem Rückgang des Zinsniveaus seit dem Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 profitiert.

ABBILDUNG 20 **Bereinigte Ausgaben nach Ausgabearten – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019**, in Euro je Einwohner; Summenwert der bereinigten Ausgaben in Klammern



jahresniveau der Investitionsausgaben entspricht dies einer Zunahme um +12,6 Prozent. Investive Ausgaben haben eine längere Planungs- und Vorlaufzeit und reagieren daher nicht auf kurzfristige wirtschaftliche Einbrüche. Selbige zeigen erst in den Folgejahren, über Kürzungen bei den Investitionsplanungen, Effekte. Die kommunalen Ausgaben für Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke sind in 2020 ebenfalls sehr stark gestiegen. Bezogen auf die Gesamtheit der Kommunen in den 13 Flächenländern ergibt sich nach Angaben des Statistischen Bundesamtes ein Ausgabenplus von 67 auf 654 Euro je Einwohner (+11,4 Prozent). Im Flächenländerdurchschnitt sind somit allein die beiden genannten Ausgabearten im Jahr 2020 für mehr als die Hälfte des Anstiegs der kommunalen Bruttoausgaben (+255 Euro je Einwohner) verantwortlich gewesen.⁵⁴

⁵⁴ Dass die Entwicklung der genannten Ausgabepositionen an dieser Stelle auf die Veränderung der kommunalen Bruttoausgaben bezogen wird, hängt damit zusammen, dass beide Positionen Zahlungen enthalten, die an andere Kommunen geleistet werden (z. B. Erstattungen einer Kommune an eine andere Kommune).

Speziell im Hinblick auf den starken Anstieg der Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke ist von einem kausalen Zusammenhang mit der Coronakrise auszugehen: In Anbetracht der schwierigen Lage haben einige Kommunen in 2020 eigene Corona-Hilfsprogramme für die örtliche Wirtschaft aufgelegt. Hinzu kommen Zuschüsse an soziale Organisationen und Dienstleister sowie finanzielle Hilfen für eigene Unternehmen oder Unternehmensbeteiligungen. So sind die Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke an kommunale Extrahaushalte in 2020 im Flächenländerdurchschnitt um 23 Euro je Einwohner bzw. 20,9 Prozent gestiegen. Und die Zuschüsse für die sogenannten „anderen Bereiche“⁵⁵ haben im Jahr 2020 sogar um 34 Euro je Einwohner zugelegt (+11,5 Prozent).

Die kommunalen Ausgaben für laufenden Sachaufwand und allgemeine Umlagen an Gemeinden bzw. Gemeindeverbän-

⁵⁵ Hierzu gehören nach Angaben des Statistische Bundesamtes u. a. soziale und ähnliche Einrichtungen (Wohlfahrtsverbände, Kirchen) sowie private Unternehmen.

de sind in 2020 um 20 bzw. 29 Euro je Einwohner gestiegen (+2,4 bzw. +5,1 Prozent). Verglichen mit den zuvor genannten Ausgabearten ist ihre Entwicklung demnach etwas weniger dynamisch verlaufen. Dies gilt – trotz des pandemiebedingten Wirtschaftseinbruchs – auch für die kommunalen Sozialausgaben, deren Anstieg im Jahr 2020 mit 22 Euro je Einwohner bzw. 2,8 Prozent weitaus geringer ausgefallen ist, als bei einer Krise dieses Ausmaßes eigentlich zu erwarten gewesen wäre.⁵⁶ Aufgrund des anhaltend niedrigen Zinsniveaus erneut rückläufig waren die kommunalen Zinsausgaben (–4 Euro je Einwohner bzw. –10,8 Prozent).

Anhand der Übersichtsabbildung der Ausgabenstruktur lässt sich erkennen, dass das niedrigere Ausgabeniveau der Kommunen in den ostdeutschen Flächenländern v. a. auf Unterschiede bei vier Ausgabenpositionen zurückgeführt werden kann. Hierbei handelt es sich um die Ausgaben für Sozialleistungen (667 ggü. 837 Euro je Einwohner),⁵⁷ die Ausgaben für allgemeine Umlagen an Gemeinden und Gemeindeverbände (402 ggü. 632 Euro je Einwohner),⁵⁸ den laufenden Sachaufwand (722 ggü. 866 Euro je Einwohner) sowie die kommunalen Investitionsausgaben (569 ggü. 669 Euro je Einwohner). Umgekehrt lagen die Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke der ostdeutschen Kommunen im Jahr 2020 deutlich über denjenigen der Kommunen in den westdeutschen Flächenländern (749 ggü. 635 Euro je Einwohner). Bei den Personalausgaben bestand hingegen kein nennenswerter Unterschied zwischen den Kommunen

in Ost- und Westdeutschland.

Erkennbar gestiegen sind im Jahr 2020 darüber hinaus die Personalausgaben der Kommunen (Abbildung 21). Bezogen auf die Gesamtheit der Gemeinden und Gemeindeverbände belief sich das Plus auf 43 Euro je Einwohner (+4,5 Prozent). Der Anstieg lag damit in etwa auf dem Niveau der beiden Vorjahre, in denen die Personalausgaben im Flächenländerdurchschnitt um 42 (2018) bzw. 48 Euro je Einwohner (2019) zugelegt haben.⁵⁹

Personal ist das maßgebliche „Produktionsmittel“ der Kommunen. Auch aus diesem Grund weisen die hiermit verbundenen Ausgaben⁶⁰ im Ländervergleich eine etwas geringere Spreizung auf als das Gros der übrigen Ausgabearten. Im Jahr 2020 reichte das Ausgabeniveau von 831 Euro je Einwohner in Mecklenburg-Vorpommern bis 1.084 Euro je Einwohner in Brandenburg (Abbildung 22). Die höchsten Pro-Kopf-Ausgaben lagen damit 253 Euro bzw. 30,4 Prozent über dem Ausgabenminimum. Ein Niveauunterschied zwischen den Kommunen in den alten sowie den neuen Ländern lässt sich dabei im Hinblick auf die Personalausgaben nicht feststellen.

Die in Abbildung 22 dargestellten Länderunterschiede sind u. a. auf divergierende Personalstrukturen (z. B. Dienstalter und Verbeamtungsquote) zurückzuführen. Darüber hinaus spielen in diesem Zusammenhang auch Unterschiede des Kommunalisierungsgrades sowie bei der Auslagerung personalintensiver Aufgabenbereiche eine Rolle. Stellenbewertungen erfolgen hingegen üblicherweise nach standardisierten Mustern (z. B. denen der Kommunalen Gemeinschaftsstelle für Verwaltungsmanagement, KGSt) und selbst die noch vorhandenen Tarifunterschiede im öffentlichen Dienst zwischen ost- und westdeutschen Ländern bilden sich nicht in den Ausgabedifferenzen ab.

Mit Ausnahme von Mecklenburg-Vorpommern ist auch die Entwicklung der kommunalen Personalausgaben im Jahr 2020 vergleichsweise homogen verlaufen. In zehn der 13

56 Diese Entwicklung ist im Kern auf das Instrument der Kurzarbeit zurückzuführen, durch das ein umfassender Anstieg der Arbeitslosigkeit im Jahr 2020 (und somit auch eine deutliche Zunahme der mit Arbeitslosigkeit verbundenen kommunalen Sozialausgaben wie z. B. den KdU) verhindert werden konnte.

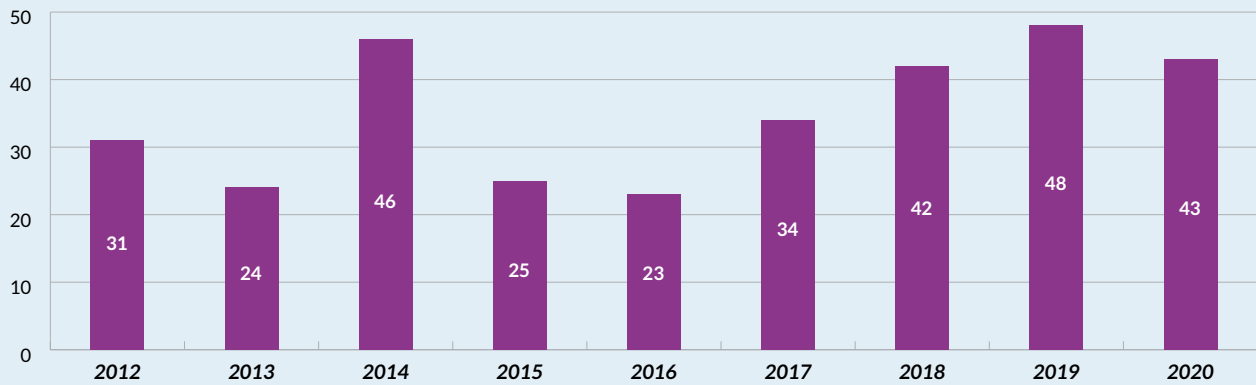
57 Der beschriebene Niveauunterschied bei den kommunalen Sozialausgaben je Einwohner ist dabei zu wesentlichen Teilen die Folge eines geringeren Kommunalisierungsgrades der Sozialleistungen in einigen ostdeutschen Ländern. Fiskalisch bedeutsame Leistungen der Sozialhilfe (z. B. die Eingliederungshilfe für Menschen mit Behinderungen nach dem SGB XII) werden hier nicht von den Kommunen finanziert, sondern von der Landesebene.

58 Das im ostdeutschen Durchschnitt geringere Niveau der kommunalen Ausgaben für Umlagen an Gemeinden und Gemeindeverbände dürfte einen „Echoeffekt“ der zuvor beschriebenen aufgabenorganisatorischen Unterschiede zwischen den ost- und westdeutschen Kommunen darstellen. In den Ländern mit einer umfassenden Kommunalisierung sozialer Leistungen sind zumeist die Kreise oder höhere Gemeindeverbände (in Nordrhein-Westfalen beispielsweise die sogenannten „Landschaftsverbände“) Träger dieser Leistungen. Soweit andere Finanzierungsquellen (z. B. Kostenerstattungen, Zuweisungen aus dem kommunalen Finanzausgleich) nicht ausreichen, ziehen die Trägerkommunen ihre verbandsangehörigen Gemeinden und Gemeindeverbände über eine Umlage (Kreisumlage, Landschaftsumlage etc.) zur Finanzierung der Leistungserbringung heran. Länder mit einem hohen Kommunalisierungsgrad verzeichnen demzufolge nicht nur höhere Transferausgaben je Einwohner, sondern auch höhere – zur Gegenfinanzierung der Transferleistungen erforderliche – Umlagezahlungen an Kommunen.

59 Die stärkere Dynamik der kommunalen Personalausgaben seit dem Jahr 2017 ist maßgeblich auf höhere Tarifabschlüsse für das kommunale Personal zurückzuführen. Darüber hinaus hat im Zuge der speziell in den Jahren 2017 bis 2019 verbesserten kommunalen Finanzlage der langjährige Konsolidierungsdruck im Personalbereich spürbar nachgelassen.

60 Die Personalausgaben umfassen neben den Dienst- und Versorgungsbezügen sowie den Beiträgen zu Versorgungskassen und der gesetzlichen Sozialversicherung auch Beihilfeleistungen und Aufwendungen für ehrenamtliche Tätigkeiten (Mandatsträger) sowie Personalnebenkosten (z. B. Fort- und Weiterbildungskosten).

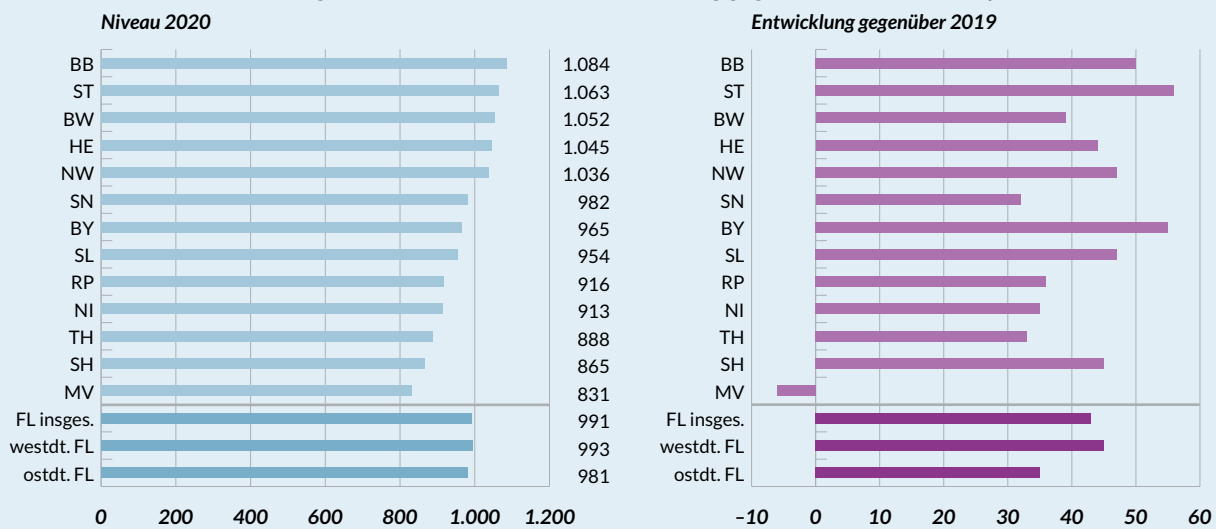
ABBILDUNG 21 **Veränderung der Personalausgaben im Zeitraum 2012 bis 2020 (jew. Entwicklung gegenüber Vorjahreszeitraum), in Euro je Einwohner**



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 22 **Personalausgaben – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, in Euro je Einwohner**



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

BertelsmannStiftung

Flächenländer sind die Personalausgaben der kommunalen Kern- und Extrahaushalte zwischen 32 und 47 Euro je Einwohner gestiegen. Das höchste Pro-Kopf-Ausgabenwachstum ist dabei in Sachsen-Anhalt und Bayern mit +56 bzw. +55 Euro je Einwohner zu verzeichnen gewesen (+5,6 bzw. +6,0 Prozent). In Mecklenburg-Vorpommern sind die kommunalen Personalausgaben im Jahr 2020 hingegen gegen den allgemeinen Trend leicht – um 6 Euro je Einwohner bzw. 0,7 Prozent – zurückgegangen. In der nach Kern- und Extrahaushalten differenzierten Betrachtung wird jedoch

deutlich, dass diese Entwicklung ausschließlich auf einen Rückgang der Pro-Kopf-Personalausgaben in den kommunalen Extrahaushalten zurückzuführen ist. In Mecklenburg-Vorpommern sind die entsprechenden Ausgaben im Jahr 2020 um 33 Euro je Einwohner (-23,4 Prozent) gesunken.⁶¹ In den kommunalen Kernhaushalten Mecklenburg-Vor-

⁶¹ Im Durchschnitt aller Flächenländer sind die Personalausgaben der kommunalen Extrahaushalte im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahreswert hingegen nahezu konstant geblieben (+1 Euro je Einwohner bzw. +1,2 Prozent).

pommerns sind die Personalausgaben im Jahr 2020 demgegenüber um 28 Euro je Einwohner bzw. 3,9 Prozent gestiegen; die Entwicklung unterschied sich damit weniger deutlich von der in den übrigen Ländern.⁶²

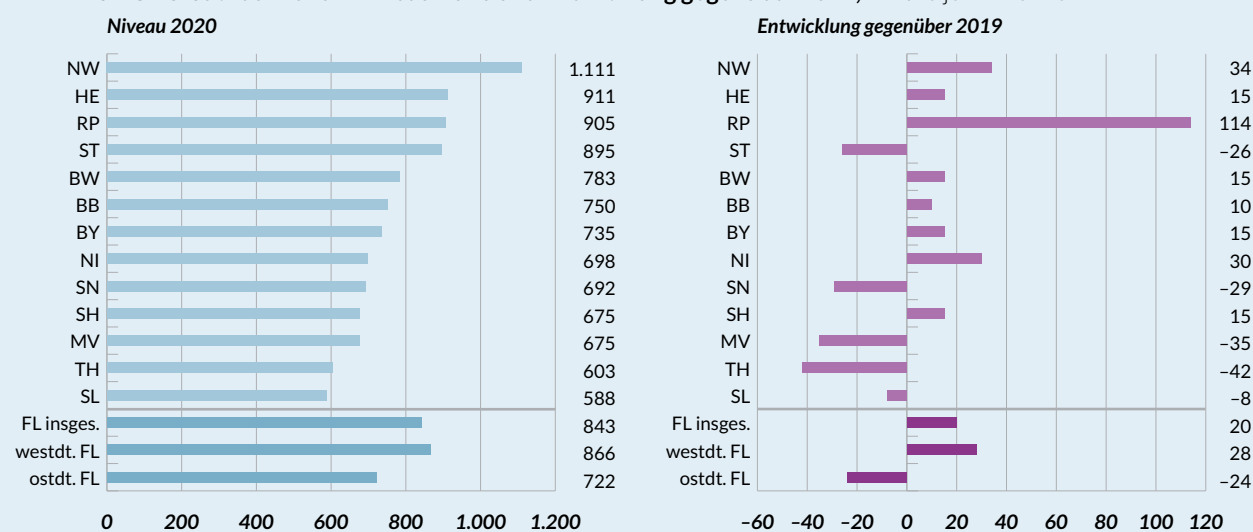
Der laufende Sachaufwand zählt neben den kommunalen Personalausgaben ebenfalls zu den „Produktionsmitteln“ der kommunalen Aufgabenerbringung. Er beinhaltet Ausgaben für die Unterhaltung und Bewirtschaftung des beweglichen und unbeweglichen Vermögens (Grundstücke, Gebäude, Fahrzeuge), den Aufwand für Mieten, Pachten und Leasing sowie die übrigen Verwaltungs- und Betriebsausgaben der kommunalen Aufgabenwahrnehmung. Im Flächenländerdurchschnitt stellte er im Jahr 2020 mit 843 Euro je Einwohner – nach den Personalausgaben – den zweitgrößten kommunalen Ausgabeposten dar (Abbildung 23).

Im Jahr 2020 reichte die Spanne der Pro-Kopf-Ausgaben für den laufenden Sachaufwand in den Flächenländern von 588 bis 1.111 Euro je Einwohner. Besonders hohe Sachaufwendungen tätigten die Kommunen in Sachsen-Anhalt (895 Euro je Einwohner), Rheinland-Pfalz (905 Euro je Einwohner), Hessen (911 Euro je Einwohner) und – mit erkennbarem Abstand – in Nordrhein-Westfalen (1.111 Euro je Einwohner). Das niedrigste Sachaufwandsniveau wiesen hingegen die Kommunen im Saarland sowie in Thüringen auf; hier entsprach das Pro-Kopf-Ausgabenniveau der kommunalen Kern- und Extrahaushalte mit 588 bzw. 603 Euro nur etwas mehr als der Hälfte des Maximalwertes.

Neben der strukturellen Prägung der Aufgabenwahrnehmung (v. a. Kommunalisierungsgrad der Leistungserbringung sowie Auslagerungsgrad der Aufgaben) weist das Sachaufwandsniveau eine recht enge Verbindung zur örtlichen Infrastrukturausstattung auf: Insbesondere in dichtbesiedelten Regionen mit umfassendem kommunalem Infrastrukturbestand ist ein erhöhter Erhaltungsaufwand je Einwohner zu erwarten. Nicht zuletzt besteht im langjährigen Mittel oftmals ein reziprokes Verhältnis zu den Investitionsausgaben, das auf der sachlichen Verbindung zwischen dem Vorhalten bzw. der Erweiterung eigener Infrastrukturen (Investitionen) oder deren Anmietung (Sachaufwand) beruht, sowie auf der Entscheidung, Infrastrukturen durch Unterhaltungsaufwand im Bestand zu halten (Sachaufwand) oder durch Neubauten zu ersetzen (Investitionen).

62 Die Zahlen deuten darauf hin, dass der Ausgabenrückgang nicht auf eine reale fiskalische Entwicklung zurückzuführen ist, sondern auf eine Veränderung des statistischen Berichtskreises der kommunalen Extrahaushalte. Konkret ist zu vermuten, dass eine bislang bei den Extrahaushalten eingeordnete fiskalisch gewichtige Organisationseinheit im Jahr 2020 eine statistische Neuordnung außerhalb des kommunalen Gesamthaushalts (Kern- und Extrahaushalte) erfahren hat. So wird die kommunale Zusatzversorgungskasse Mecklenburg-Vorpommern, die bislang zu den kommunalen Extrahaushalten gezählt wurde, ausweislich der von der Deutschen Bundesbank herausgegebenen Liste der Extrahaushalte seit dem Jahr 2020 unter den übrigen Finanzierungsinstitutionen erfasst.

ABBILDUNG 23 Sachaufwand – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

| BertelsmannStiftung

Im Jahr 2020 sind die kommunalen Ausgaben für laufenden Sachaufwand im Flächenländerdurchschnitt um 20 Euro je Einwohner gestiegen (+2,4 Prozent). Die Entwicklung ist dabei in West- und Ostdeutschland sehr unterschiedlich verlaufen: Während der Sachaufwand im Jahr 2020 in den Kommunen der westdeutschen Flächenländer per Saldo sogar um 28 Euro je Einwohner gestiegen ist (+3,4 Prozent), sind die entsprechenden Ausgaben in den ostdeutschen Kommunen im Schnitt um 24 Euro je Einwohner gesunken (-3,2 Prozent).

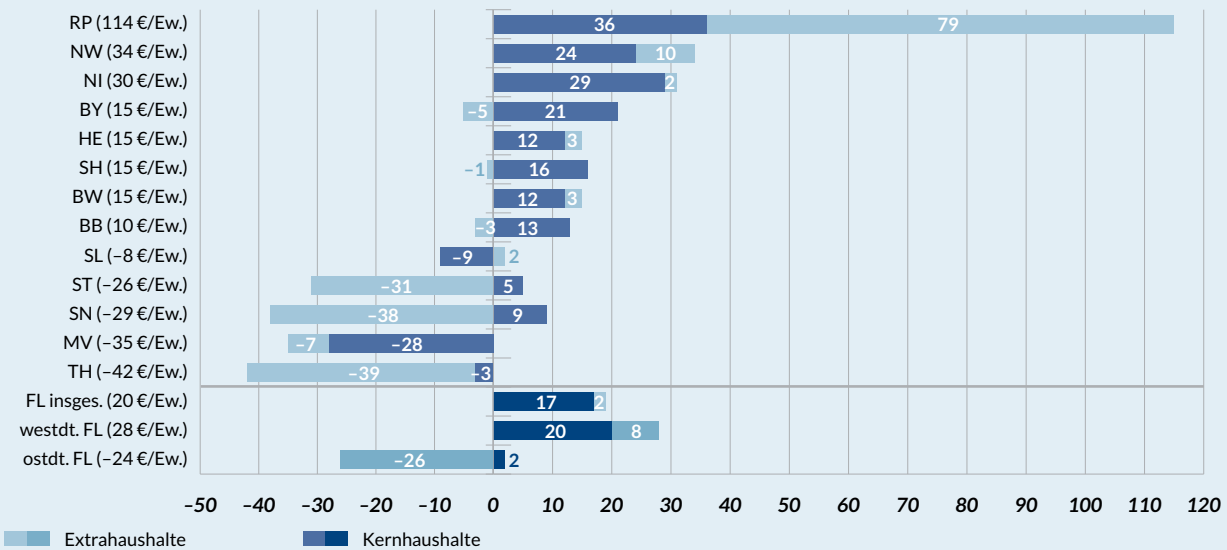
Anhand der nach Ländern differenzierten Darstellung der Ausgabenentwicklung wird deutlich, dass der kommunale Sachaufwand im Jahr 2020 in vier der fünf ostdeutschen Länder gesunken ist. Der Rückgang bewegte sich dabei zwischen 26 Euro je Einwohner (-2,8 Prozent) in Sachsen-Anhalt und 42 Euro je Einwohner (-6,5 Prozent) in Thüringen. Einen - leichten - Ausgabenzuwachs gab es nur in Brandenburg (+10 Euro je Einwohner bzw. +1,4 Prozent). In Westdeutschland sind die kommunalen Ausgaben für den laufenden Sachaufwand demgegenüber - mit Ausnahme des Saarlandes (-8 Euro je Einwohner bzw. -1,3 Prozent) - flächendeckend gestiegen. Mit Abstand am größten ist der Zuwachs dabei in Rheinland-Pfalz ausgefallen. Hier lagen die Pro-Kopf-Ausgaben der kommunalen Kern- und Extrahaushalte im Jahr 2020 per Saldo 114 Euro je Einwohner

über dem Vorjahresniveau; dies entspricht einem Anstieg um 14,5 Prozent.

In den meisten westdeutschen Flächenländern ist im Jahr 2020 hingegen ein Anstieg des kommunalen Sachaufwands zwischen 10 und 15 Euro je Einwohner zu verzeichnen gewesen.

Anhand von Abbildung 24 lässt sich erkennen, dass die stärksten Veränderungen der Pro-Kopf-Ausgaben für den laufenden Sachaufwand im Jahr 2020 auf Entwicklungen in den kommunalen Extrahaushalten zurückzuführen sind. Dies gilt - mit Ausnahme von Mecklenburg-Vorpommern - sowohl für den starken Ausgabenrückgang in vier der fünf ostdeutschen Flächenländer als auch für die starke Zunahme des laufenden Sachaufwands in Rheinland-Pfalz. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes geht der Ausgabenzuwachs in Rheinland-Pfalz zu nahezu 70 Prozent auf die kommunalen Extrahaushalte zurück (+79 Euro je Einwohner bzw. +41 Prozent), was an Zuwächsen in der Zahl der erfassten Einrichtungen liegen dürfte. Bezogen auf die kommunalen Kernhaushalte belief sich die Zunahme im Jahr 2020 hingegen „nur“ auf 36 Euro je Einwohner (+5,9 Prozent), lag damit aber noch immer über dem Flächenländerdurchschnitt.

ABBILDUNG 24 Sachaufwand - Veränderung gegenüber 2019 nach Kern- und Extrahaushalten differenziert, in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

BertelsmannStiftung

Die Gemeinden und Gemeindeverbände erbringen fiskalisch bedeutsame Leistungen im Bereich der sozialen Sicherung sowie der Kinder-, Jugend- und Familienhilfe. Zum kommunalen Aufgabenspektrum im Sozialbereich zählen insbesondere

- Leistungen nach dem SGB II (v. a. Kosten der Unterkunft und Heizung),
- Leistungen der Jugendhilfe nach dem SGB VIII (v. a. Kindertagesbetreuung, Jugendarbeit, Hilfen zur Erziehung sowie Inobhutnahme von Kindern),
- Leistungen der Rehabilitation und Teilhabe von Menschen mit Behinderungen nach dem SGB IX (v. a. Neuregelung der ehemaligen und bis einschließlich 2019 im SGB XII geregelten Leistungen der Eingliederungshilfe für Menschen mit Behinderungen),⁶³
- Leistungen der Sozialhilfe nach dem SGB XII (v. a. Hilfe zur Pflege, Hilfen zur Gesundheit, Hilfe in besonderen Lebenslagen, Grundsicherung im Alter und bei Erwerbsminderung) und
- Leistungen nach dem Asylbewerberleistungsgesetz.

Die Erfüllung der o. g. Sozialaufgaben ist den Kommunen durch Bundes- und Landesgesetze vorgeschrieben. Sie können demzufolge nicht darüber entscheiden, ob sie diese Leistungen erbringen und zudem nur in begrenztem Umfang darauf Einfluss nehmen, wie die Leistungen konkret erbracht werden. Die Finanzstatistik erfasst dabei die im Rahmen der Aufgabenwahrnehmung ausgezahlten Transferleistungen aufgrund personenbezogener Leistungsansprüche an Empfänger und Träger dieser Hilfen.

Die damit verbundenen Personal- und Sachaufwendungen werden wie auch die in diesem Zusammenhang getätigten Investitionsausgaben nicht gesondert ausgewiesen.⁶⁴

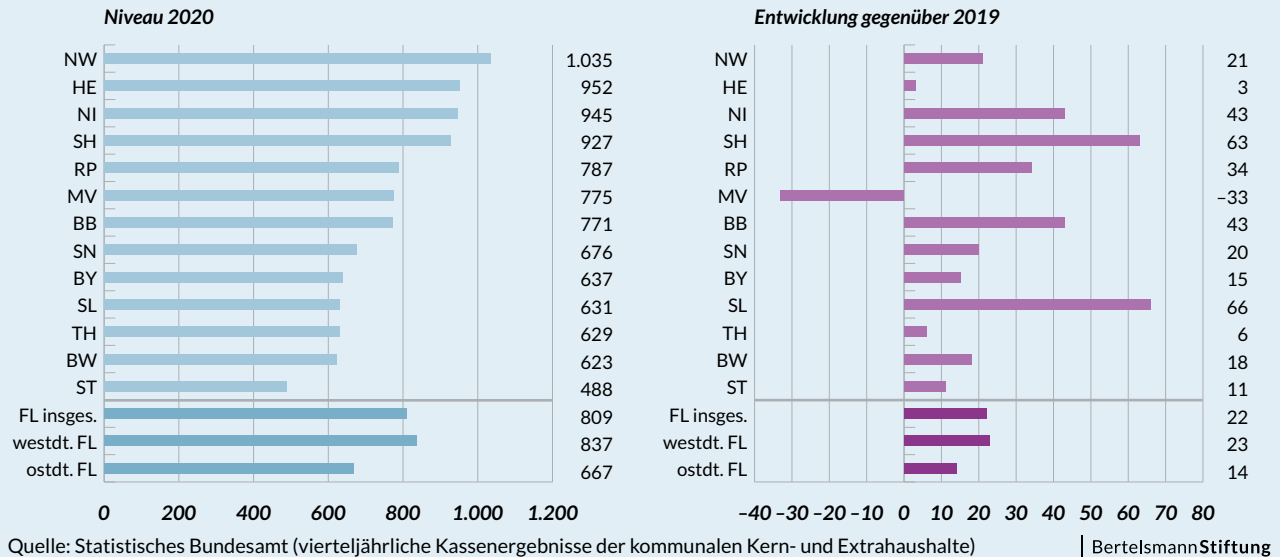
Bei einer ländervergleichenden Betrachtung der kommunalen Sozialausgaben ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Aufgabenwahrnehmung in den Ländern teils sehr unterschiedlich gehandhabt wird. Dies gilt insbesondere für die administrative Arbeitsteilung zwischen Landes- und Kommunalebene im Sozialbereich und betrifft speziell die Aufgaben- und Kostenträgerschaft im Bereich des SGB IX (Leistungen für Menschen mit Behinderungen im Zusammenhang mit dem Bundesteilhabegesetz), die in einigen Ländern ganz oder teilweise bei Einrichtungen des Landes und nicht bei den Kommunen liegt, während andere Länder die Aufgabenerbringung in diesen Leistungsbereichen vollständig – d. h. einschließlich der Finanzierungsverantwortung – kommunalisiert haben.

Im Jahr 2020 tätigten die Kommunen im Durchschnitt aller 13 Flächenländer Sozialausgaben in Höhe von 809 Euro je Einwohner (Abbildung 25). Die Spanne der Pro-Kopf-Ausgaben reichte dabei von 488 Euro in Sachsen-Anhalt bis 1.035 Euro in Nordrhein-Westfalen. Dass die Höhe der kommunalen Sozialausgaben im Ländervergleich nur eingeschränkt den Umfang des sozialstrukturellen Problems widerspiegelt, lässt sich auch daran ablesen, dass die Pro-Kopf-Sozialausgaben der Kommunen in Sachsen-Anhalt (488 Euro je Einwohner) im Jahr 2020 weit unter dem Ausgabenniveau der bayerischen Kommunen (637 Euro je Einwohner) mit ihrer weit überdurchschnittlich günstigen Wirtschafts- und Sozialstruktur lagen. Gleichzeitig tätigten die hessischen Kommunen – d. h. die Gemeinden und Gemeindeverbände eines Flächenlandes mit ausgesprochen positiven sozioökonomischen Strukturbedingungen – im Jahr 2020 die zweithöchsten Pro-Kopf-Sozialausgaben aller 13 Flächenländer (952 Euro je Einwohner).

63 Zum 1. Januar 2020 ist die dritte Stufe des Gesetzes zur Stärkung der Teilhabe und Selbstbestimmung von Menschen mit Behinderungen (Bundesteilhabegesetz v. 23.12.2016 BGBl. I S. 3234 (Nr. 66)) in Kraft getreten. Mit dem Gesetz wurden die Leistungen für Menschen mit Behinderungen grundlegend reformiert. In diesem Zusammenhang wurden die ehemals im Sozialhilferecht (SGB XII) geregelten Leistungen der Eingliederungshilfe für Menschen mit Behinderungen in das SGB IX (Rehabilitation und Teilhabe von Menschen mit Behinderungen) integriert.

64 Der Sozialbereich und die Sozialausgaben sind hier somit einerseits vergleichsweise eng abgegrenzt. Andererseits werden im vorliegenden Abschnitt C – anders als bei einer Erfassung über Nettoausgaben bzw. Zuschussbedarfe – ausschließlich die Ausgaben für Soziale Leistungen betrachtet. Den Kommunen fließen im Rahmen ihrer Leistungserbringung im Sozialbereich jedoch auch Einnahmen zu. So werden ihnen die Ausgaben für die Grundsicherung im Alter und bei Erwerbsminderung nach dem SGB XII seit 2014 in voller Höhe durch den Bund erstattet. Vgl. Boettcher, Florian, und René Geißler (2017). Die Nettobelastung der Kommunen aus Sozialausgaben. Analysen und Konzepte Nr. 2/2017. Hrsg. Bertelsmann Stiftung, Gütersloh. (https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/Projekte/79_Nachhaltige_Finzen/2017_2_NettoBelastKommunen_2017_final.pdf, Download 7.5.2021.)

ABBILDUNG 25 Soziale Leistungen – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, in Euro je Einwohner



Im Jahr 2020 belief sich die Zunahme der kommunalen Sozialausgaben bezogen auf die Gesamtheit der Kommunen in den 13 Flächenländern auf 22 Euro je Einwohner (+2,8 Prozent). Weit überdurchschnittlich gestiegen sind die kommunalen Sozialausgaben im Jahr 2020 in Niedersachsen (+43 Euro je Einwohner bzw. 4,8 Prozent), Brandenburg (+43 Euro je Einwohner bzw. 5,9 Prozent), Schleswig-Holstein (+63 Euro je Einwohner bzw. 7,3 Prozent) und dem Saarland (+66 Euro je Einwohner bzw. 11,7 Prozent). In Mecklenburg-Vorpommern sind die kommunalen Sozialausgaben im Jahr 2020 demgegenüber – gegen den allgemeinen Entwicklungstrend – um 33 Euro je Einwohner bzw. 4,0 Prozent gesunken.

Abbildung 26 gibt einen Überblick über die Entwicklung der kommunalen Sozialtransferauszahlungen im Zeitraum 2012 bis 2020. Anhand der Darstellung lässt sich sowohl die starke Sozialausgabenexpansion der Jahre 2015 und 2016 erkennen als auch die Stagnation der Sozialausgaben in den Jahren 2017 und 2018. In den Jahren 2019 und 2020 hat sich die Dynamik der kommunalen Sozialausgabenentwicklung wieder schrittweise verstärkt, wenngleich diese mit +13 bzw. +22 Euro je Einwohner noch immer erkennbar unter dem Niveau der meisten Vorjahre liegt.

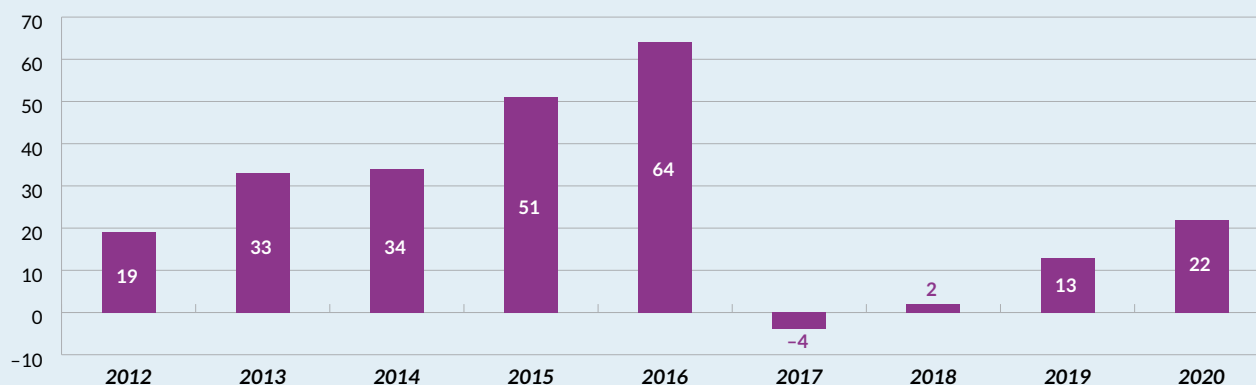
Der starke Ausgabenanstieg in 2015 und 2016 ist zu einem wesentlichen Teil auch das Resultat der damaligen starken Asylumigration gewesen. In den Ländern, in denen die Kommunen Träger der Asylbewerberleistungen sind, hat der

Anstieg der Asylbewerberzahlen eine starke Zunahme der entsprechenden Transferleistungen nach sich gezogen.⁶⁵ Dies hatte sichtbare Folgen für die Entwicklungsdynamik der kommunalen Sozialausgaben. In den Jahren 2015 und 2016 sind die kommunalen Sozialausgaben im Flächenländerdurchschnitt um 51 bzw. 64 Euro je Einwohner gestiegen; dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von 7,8 bzw. 8,9 Prozent. In den Jahren 2013 und 2014 lag das Sozialausgabenwachstum mit 33 bzw. 34 Euro je Einwohner (jew. +5,5 Prozent) noch deutlich darunter.

Seit Anfang 2016 sind die Zugangszahlen von Asylbewerbern in Deutschland wieder deutlich gesunken. Im Zuge dieses Rückgangs sind auch die Transferauszahlungen, die die Kommunen auf der Grundlage des Asylbewerberleistungsgesetzes tätigen, seither wieder stark zurückgegangen. Spiegelbildlich zum Einfluss auf den Anstieg der Sozialausgaben in den Jahren 2015 und 2016 hat diese Entwicklung in den Jahren 2017 und 2018 maßgeblich zu der beschriebenen zwischenzeitlichen Stagnation der kommunalen Sozialtransferausgaben beigetragen. Die geringen Wachstumsraten bedeuten jedoch keine reale Entlastung der Kommunen, sondern eine Fortschreibung des sprunghaft gestiegenen Ausgabenniveaus.

⁶⁵ In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass die beschriebene Entwicklung der Transferausgaben nach dem Asylbewerberleistungsgesetz die anhaltende Expansion in den fiskalisch deutlich gewichtigeren Leistungsbereichen des SGB VIII und SGB XII in den Jahren 2015 und 2016 ergänzt und somit verstärkt hat.

ABBILDUNG 26 **Veränderung der Sozialen Leistungen im Zeitraum 2012 bis 2020 (jew. Entwicklung gegenüber Vorjahreszeitraum), in Euro je Einwohner**



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

| BertelsmannStiftung

Die Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke bilden den vierten großen Ausgabeposten im kommunalen Haushalt.⁶⁶ Dieser beinhaltet u. a. Zuweisungen und Zuschüsse an andere Kommunen oder Zweckverbände, die Leistungen im Auftrag der zahlenden Kommune erbringen. Darüber hinaus umfasst diese Position auch Zuschüsse an die eigenen kommunalen oder an private Unternehmen (z. B. Betriebszuschüsse oder Zuschüsse zur Verlustabdeckung).

Soweit die Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke seitens der Kommune für Leistungen gezahlt wurden, die diese alternativ auch selbst hätte erbringen können, spiegeln die entsprechenden Ausgaben in der interkommunal vergleichenden Betrachtung auch divergierende Organisationsmodelle der Leistungserbringung wider. Folgerichtig variiert das Ausgabenniveau zwischen den Kommunen erheblich. Diese Niveauunterschiede bei den Pro-Kopf-Ausgaben zeigen sich auch im Vergleich der – in Abbildung 27 dargestellten – Länderdurchschnittswerte. Im Jahr 2020 reichte das Ausgabenniveau von 360 Euro je Einwohner im Saarland bis 889 Euro je Einwohner in Brandenburg. Im Flächenländerdurchschnitt beliefen sich die kommunalen Zuweisungen für laufende Zwecke im Jahr 2020 auf 654 Euro

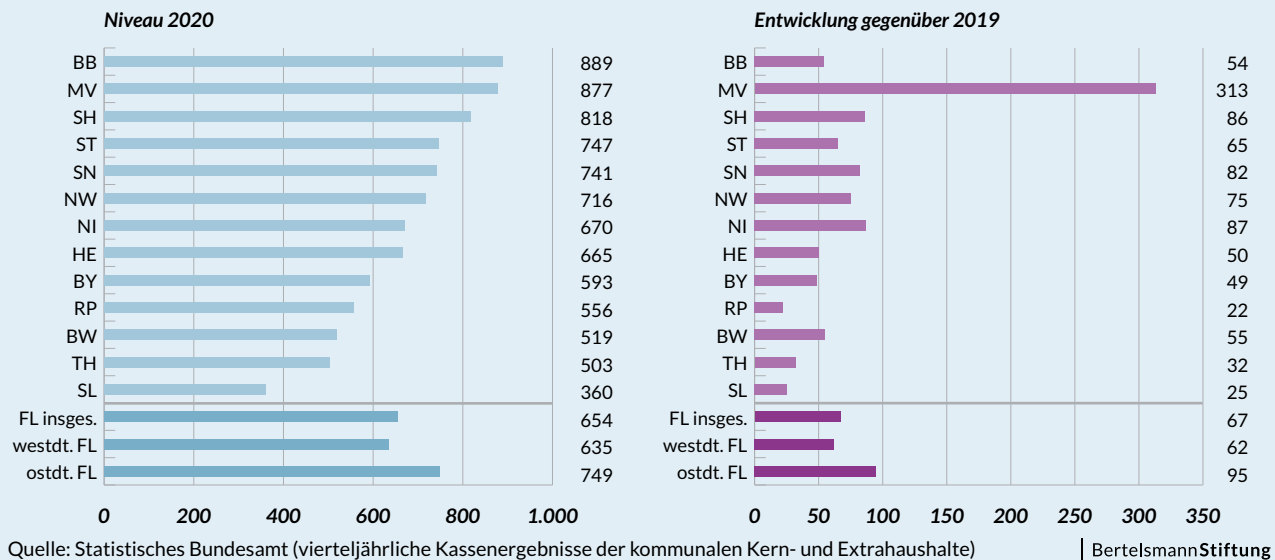
je Einwohner. In den ostdeutschen Flächenländern lag das Pro-Kopf-Ausgabenniveau dabei mit 749 Euro je Einwohner im Schnitt rund 18 Prozent über dem Mittelwert der kommunalen Kern- und Extrahaushalte in den westdeutschen Flächenländern (635 Euro je Einwohner).

Die kommunalen Ausgaben für Zuweisungen bzw. Zuschüsse für laufende Zwecke sind im Jahr 2020 stark gestiegen. Im Flächendurchschnitt belief sich der Anstieg auf 67 Euro je Einwohner bzw. 11,4 Prozent. Die Entwicklung dürfte maßgeblich auf die Coronakrise und die hiermit verbundenen Aufgabenerfüllungs- und Unterstützungsbedarfe zurückzuführen sein. Ein Hinweis hierauf ist der starke Anstieg der kommunalen Zuschüsse an die sogenannten „anderen Bereiche“ (hierbei handelt es sich u. a. um private Unternehmen sowie soziale Einrichtungen wie Wohlfahrtsverbände). Deren Niveau ist im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt um 34 auf 331 Euro je Einwohner gestiegen (+11,4 Prozent), wie die nachfolgende Abbildung 28 erkennen lässt; rund die Hälfte des Ausgabenanstiegs bei dieser Position ist somit auf diese laufenden Zuschüsse zurückzuführen. Hierbei dürfte es sich u. a. um Unterstützungsleistungen wie z. B. Betriebskostenzuschüsse oder Verlustabdeckungen handeln. Ebenfalls deutlich gestiegen sind die Zuweisungen für laufende Zwecke an andere Kommunen (Kern- und Extrahaushalte).⁶⁷

⁶⁶ Hierbei handelt es sich um Finanzhilfen zur Erfüllung von Aufgaben des Empfängers, bei der die Rechtsgrundlage und die Höhe der anteiligen Kostendeckung oder eine Pauschalierung unerheblich sind; sie untergliedern sich in Zuweisungen und Zuschüsse. Zuweisungen sind Übertragungen innerhalb des öffentlichen Bereichs; Zuschüsse sind Übertragungen vom öffentlichen Bereich an den unternehmerischen und übrigen Bereich und umgekehrt. Unter Zuweisungen und Zuschüssen für laufende Zwecke sind sowohl laufende als auch einmalige Auszahlungen zu verstehen, die der laufenden Verwaltungstätigkeit dienen.

⁶⁷ Aufgrund der Bruttodarstellung der kommunalen Einnahmen und Ausgaben hat dieser Ausgabenanstieg eine Entsprechung auf der Einnahmeseite; die kommunalen Einnahmen aus Zuweisungen für laufende Zwecke von anderen Kommunen sind im Jahr 2020 in entsprechender Höhe gestiegen. Im Hinblick auf das kommunale Haushaltsergebnis (Saldo aus laufender Verwaltungstätigkeit sowie Finanzierungssaldo) heben sich beide Entwicklungen somit auf.

ABBILDUNG 27 Zuweisungen für laufende Zwecke (einschließlich Erstattungen) – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, in Euro je Einwohner



Die kommunalen Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke sind im Jahr 2020 in allen Ländern deutlich gestiegen. Mit Abstand am stärksten ist die Zunahme jedoch in Mecklenburg-Vorpommern ausgefallen. Hier haben die entsprechenden Ausgaben gegenüber dem Vorjahr um 313 auf 877 Euro je Einwohner zugelegt (+55,5 Prozent).⁶⁸

In den übrigen Ländern reichte die Entwicklung von +22 Euro je Einwohner bzw. +4,1 Prozent in Rheinland-Pfalz bis +87 Euro je Einwohner in Niedersachsen (+14,9 Prozent).

Den Kommunen kommt für die Bereitstellung der öffentlichen Infrastruktur im deutschen Föderalstaat eine zentrale Rolle zu.

68 Rund 59 Prozent des Zuweisungsanstiegs gingen dabei auf höhere laufende Zuschüsse an die sogenannten „anderen Bereiche“ zurück (+184 Euro je Einwohner bzw. +69 Prozent). Die laufenden Zuweisungen an andere Kommunen (einschließlich Extrahaushalte) sind im Jahr 2020 in Mecklenburg-Vorpommern per Saldo um 124 Euro je Einwohner gestiegen (+113 Prozent). Bezogen auf die Gesamtheit der kommunalen Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke korrespondierte der starke Anstieg in Mecklenburg-Vorpommern im Übrigen mit einem nahezu identisch hohen Zuwachs bei den kommunalen Einnahmen aus Zuweisungen und Zuschüssen für laufende Zwecke, die im Jahr 2020 um 304 Euro je Einwohner gestiegen sind (+31,9 Prozent); hiervon stammten 203 Euro je Einwohner aus höheren Zuweisungen vom Land.

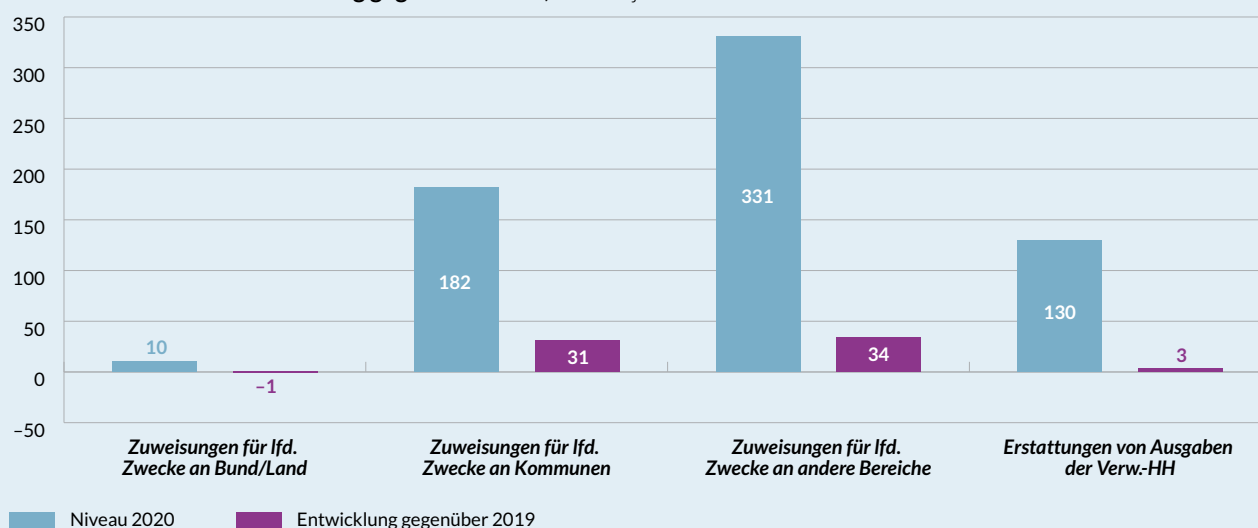
Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes betrug deren Anteil an den gesamtstaatlichen Investitionen im Jahr 2020 bezogen auf die Ausgaben für Sachinvestitionen 55 Prozent.⁶⁹

Die Investitionsausgaben der Kommunen setzen sich zusammen aus Ausgaben für Baumaßnahmen, für den Erwerb von Grundstücken sowie beweglichen Sachen des Anlagevermögens, für den Erwerb von Beteiligungen und Kapitaleinlagen, aus ihren Ausgaben für die Vergabe von Darlehen sowie aus den Ausgaben für Zuweisungen und Zuschüsse für Investitionen Dritter.

Im Flächenländerdurchschnitt haben die Kommunen im Jahr 2020 Investitionsausgaben in Höhe von 653 Euro je Einwohner getätigt (Abbildung 29). Sowohl der genannte Flächenländerdurchschnitt als auch der Mittelwert der westdeutschen Flächenländer (669 Euro je Einwohner) sind jedoch stark durch das ausgesprochen hohe Investitionsniveau der Kommunen in Baden-Württemberg und – insbesondere – Bayern geprägt, die wie bereits in den Vorjahren mit 840 bzw. 914 Euro je Einwohner die mit Abstand höchsten Pro-Kopf-Investitionsausgaben getätigt haben. Ohne Bayern und Baden-Württemberg beliefen sich die kommu-

69 Statistisches Bundesamt (2020). Vierteljährliche Kassenergebnisse des Öffentlichen Gesamthaushalts. 1.–4. Vierteljahr 2020. Fachserie 14 Reihe 2. Wiesbaden. Tabellen 1.1.

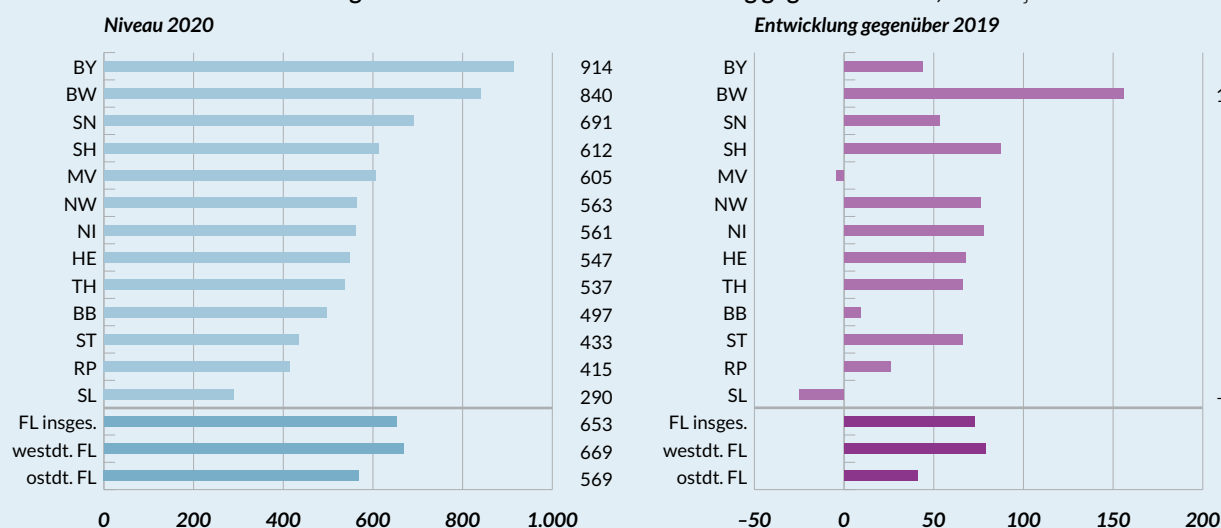
ABBILDUNG 28 Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke differenziert nach Zuweisungsarten – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 29 Investitionsausgaben – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

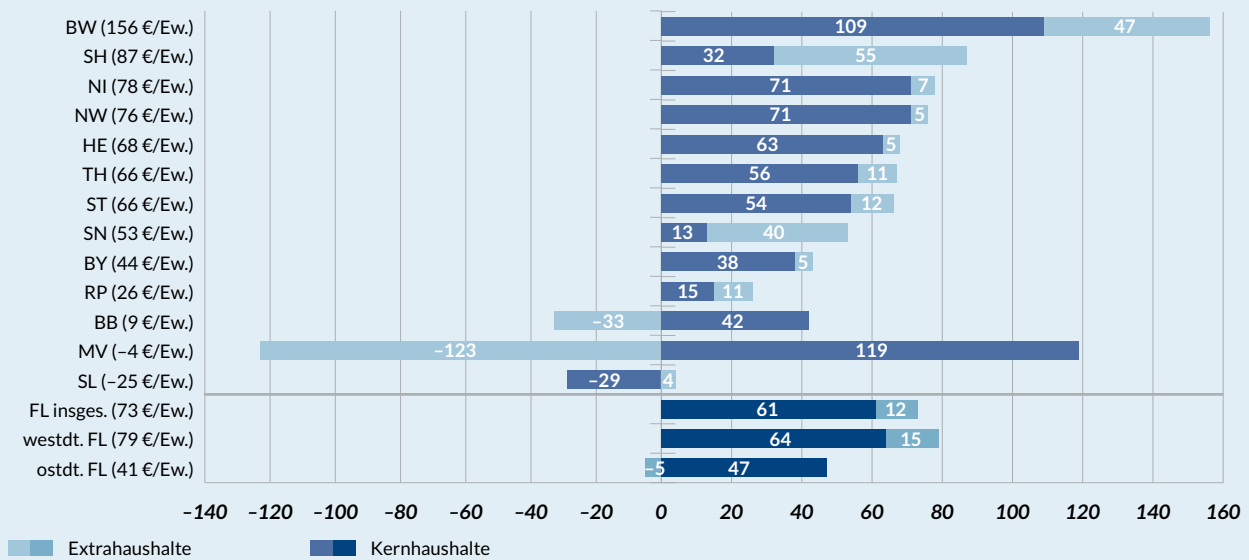
BertelsmannStiftung

nen Investitionsausgaben in den restlichen westdeutschen Flächenländern im Jahr 2020 auf 509 Euro je Einwohner. Sie lagen damit unter dem Niveau der ostdeutschen Kommunen (569 Euro je Einwohner). Die mit Abstand niedrigsten Ausgaben für Investitionen tätigten im Jahr 2020 erneut die Kommunen im Saarland. Mit 290 Euro je Ein-

wohner lag das Ausgabenniveau mehr als 55 Prozent unter dem Flächenländerdurchschnitt und nahezu 70 Prozent unter dem Niveau der bayerischen Kommunen.

Wie in den Vorjahren sind die kommunalen Investitionsausgaben auch im Jahr 2020 kräftig gestiegen. Mit einer Zu-

ABBILDUNG 30 Investitionsausgaben – Veränderung gegenüber 2019 nach kommunalen Kern- und Extrahaushalten differenziert, in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

BertelsmannStiftung

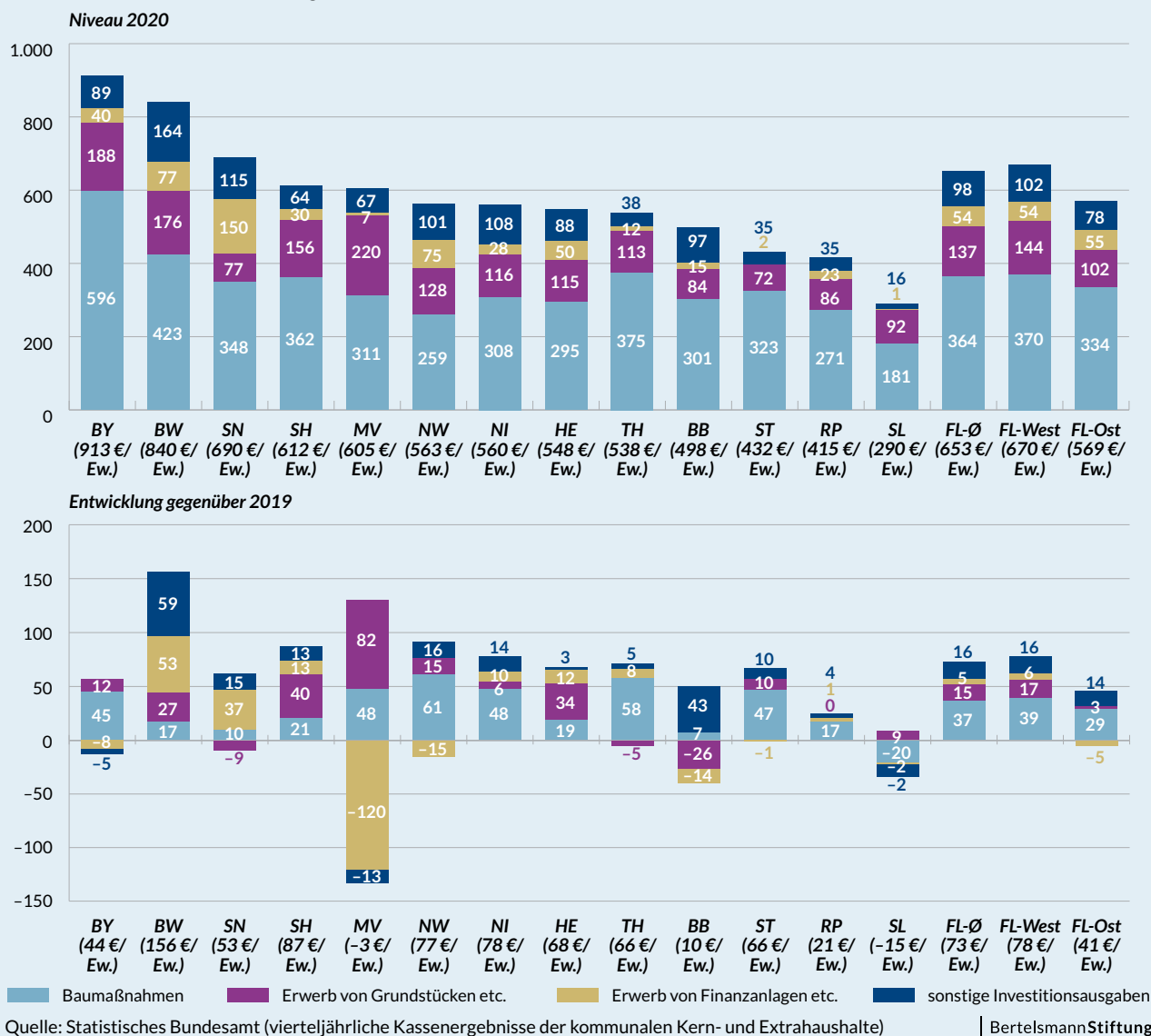
nahme von 73 Euro je Einwohner (+12,6 Prozent) hat sich die Zunahme dabei trotz der Coronakrise sogar nochmals deutlich erhöht (Abbildung 30). Die Befürchtung, dass angesichts der Wirtschaftskrise Investitionen unmittelbar gekürzt werden, ist somit nicht eingetreten. Weit überdurchschnittlich stark ist das Wachstum der kommunalen Investitionsausgaben in Baden-Württemberg (+156 Euro je Einwohner bzw. +22,8 Prozent) ausgefallen. Schleswig-Holstein (+87 Euro je Einwohner bzw. +16,6 Prozent), Niedersachsen (+78 Euro je Einwohner bzw. +15,7 Prozent) und Nordrhein-Westfalen (+76 Euro je Einwohner bzw. +15,6 Prozent) hatten in 2020 ebenfalls überdurchschnittliche Anstiege der kommunalen Investitionsausgaben zu verzeichnen. In Mecklenburg-Vorpommern (-4 Euro je Einwohner bzw. -0,7 Prozent) und dem Saarland (-25 Euro je Einwohner bzw. -7,9 Prozent) sind die kommunalen Investitionsausgaben im Jahr 2020 gegen den allgemeinen Trend gesunken.

Anhand von Abbildung 30, in der die Entwicklung der kommunalen Investitionsausgaben im Jahr 2020 nach Kern- und Extrahaushalten differenziert dargestellt ist, lässt sich erkennen, dass der geringfügige Rückgang der Investitionen in Mecklenburg-Vorpommern ausschließlich auf eine starke Verringerung der Investitionsausgaben in den kommunalen Extrahaushalten zurückzuführen ist (-123 Euro je Einwoh-

ner bzw. -68 Prozent). In den kommunalen Kernhaushalten sind die Investitionsausgaben in Mecklenburg-Vorpommern hingegen sogar weit überdurchschnittlich stark gestiegen. Die entsprechenden Ausgaben lagen hier im Jahr 2020 per Saldo 119 Euro je Einwohner bzw. 27,7 Prozent über dem Vorjahresniveau. Zum Vergleich: Im Flächenländerdurchschnitt sind die Investitionsausgaben der kommunalen Kernhaushalte im Jahr 2020 „nur“ rund halb so stark gestiegen (+61 Euro je Einwohner).⁷⁰ Darüber hinaus wird ebenso deutlich, dass die überdurchschnittlichen Ausgabenanstiege in Baden-Württemberg und Schleswig-Holstein zu großen Teilen ebenfalls auf starke Veränderungen im Berichtskreis der kommunalen Extrahaushalte zurückgeführt werden können.

⁷⁰ Die dargestellten Zahlen sind ein Indiz darauf, dass der Ausgabenrückgang auf den Abgang einer bislang zu den kommunalen Extrahaushalten zählenden – fiskalisch bedeutenden – Organisationseinheit zurückzuführen ist. Wie bereits im Zusammenhang mit der Entwicklung der kommunalen Personalausgaben dargestellt wurde, wird die kommunale Zusatzversorgungskasse Mecklenburg-Vorpommern, die bislang zu den kommunalen Extrahaushalten gezählt wurde, ausweislich der von der Deutschen Bundesbank herausgegebenen Liste der Extrahaushalte seit dem Jahr 2020 nicht mehr als kommunaler Extrahaushalt, sondern bei den übrigen Finanzierungsinstitutionen erfasst. Die Neuordnung hat zur Folge, dass die Einnahmen und Ausgaben der betroffenen Organisationseinheit in der Statistik der kommunalen Extrahaushalte mit einem Schlag wegfallen.

ABBILDUNG 31 **Investitionsausgaben differenziert nach Ausgabearten**, in Euro je Einwohner; Summenwert der Investitionsausgaben in Klammern



In der öffentlichen Wahrnehmung werden Investitionen – schon aufgrund ihrer physischen Sichtbarkeit – zumeist mit den Baumaßnahmen gleichgesetzt. In finanzwirtschaftlicher und –statistischer Sicht stellen diese jedoch nur einen Teil der kommunalen Investitionsausgaben dar, wenngleich es

sich um die Position mit dem größten fiskalischen Gewicht handelt. Im Jahr 2020 machten die Ausgaben für Baumaßnahmen im Flächenländerdurchschnitt mit 364 Euro je Einwohner rund 56 Prozent der kommunalen Investitionsausgaben insgesamt aus (653 Euro je Einwohner, Abbildung 31).

Der Investitionsausgabenanteil der Baumaßnahmen variierte im Ländervergleich ganz erheblich. Besonders hoch war er im Jahr 2020 in Thüringen und Sachsen-Anhalt. Hier machten die Baumaßnahmen 69,7 bzw. 74,7 Prozent der gesamten Investitionsausgaben aus. Deutlich unter dem Flächenländerdurchschnitt lag der Investitionsausgabenanteil der kommunalen Baumaßnahmen hingegen in Baden-Württemberg und Sachsen mit jeweils 50,4 Prozent sowie – insbesondere – in Nordrhein-Westfalen (46,0 Prozent).⁷¹

Nach den Bauauszahlungen bilden Ausgaben für den Erwerb von Grundstücken sowie beweglichen Sachen des Anlagevermögens⁷² den zweitgrößten investiven Ausgabeposten. Mit 137 Euro je Einwohner machten sie im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt rund 21 Prozent der Investitionsausgaben aus. Im Ländervergleich reichte ihr Anteil dabei von 11,2 Prozent in Sachsen bis 36,3 Prozent in Mecklenburg-Vorpommern.

Etwa 8,3 Prozent der kommunalen Investitionsausgaben beruhten im Jahr 2020 auf Ausgaben für den Erwerb von Finanzanlagen (Erwerb von Beteiligungen, Kapitaleinlagen, z. B. Unternehmensbeteiligungen). Im Flächenländerdurchschnitt beliefen sich die entsprechenden Ausgaben auf 54 Euro je Einwohner, wobei auch der Investitionsausgabenanteil dieser Ausgabeart im Ländervergleich große Unterschiede aufwies und von 0,4 Prozent im Saarland bis 21,7 Prozent in Sachsen reichte.

Die übrigen Investitionsausgaben (u. a. kommunale Zuweisungen und Zuschüsse für Investitionen von Dritten, Darlehensgewährung an verbundene Unternehmen, Rückzahlung erhaltener Investitionszuweisungen) beliefen sich im Jahr 2020 per Saldo auf 98 Euro je Einwohner; dies entspricht 15,0 Prozent der gesamten kommunalen Investitionsausgaben. In Bezug auf die sonstigen Investitionsausgaben reichte die Spanne auf der Länderebene von 5,4 Prozent im Saarland bis 19,5 Prozent in Baden-Württemberg und Brandenburg.

Die kommunalen Bauausgaben sind im Jahr 2020 im Durchschnitt aller 13 Flächenländer um 37 Euro je Einwohner gestiegen (+11,3 Prozent). Sie waren damit in etwa für die Hälfte

71 Wenngleich der Anteil der Baumaßnahmen an den gesamten kommunalen Investitionsausgaben in Nordrhein-Westfalen zuletzt erkennbar gestiegen ist (im Jahr 2018 betrug der entsprechende Wert noch 41,2 Prozent).

72 Zusammen mit den Ausgaben für Baumaßnahmen bilden die Ausgaben für den Erwerb von Grundstücken und beweglichen Sachen des Anlagevermögens den Kern der sogenannten „Sachinvestitionen“.

te des Anstiegs der Investitionsausgaben verantwortlich (+73 Euro je Einwohner bzw. +12,6 Prozent). Deutlich überdurchschnittlich stark ist die Zunahme der Bauauszahlungen dabei in Nordrhein-Westfalen (+61 Euro je Einwohner bzw. +30,8 Prozent) und Thüringen (+58 Euro je Einwohner bzw. +18,3 Prozent) ausgefallen. Deutlich unterdurchschnittlich war die Entwicklung demgegenüber v. a. in Sachsen (+10 Euro je Einwohner bzw. +2,9 Prozent), Brandenburg (+7 Euro je Einwohner bzw. +2,4 Prozent) sowie – insbesondere – im Saarland, wo die kommunalen Bauauszahlungen im Jahr 2020 gegen den allgemeinen Trend rückläufig gewesen sind (–20 Euro je Einwohner bzw. –10,0 Prozent).

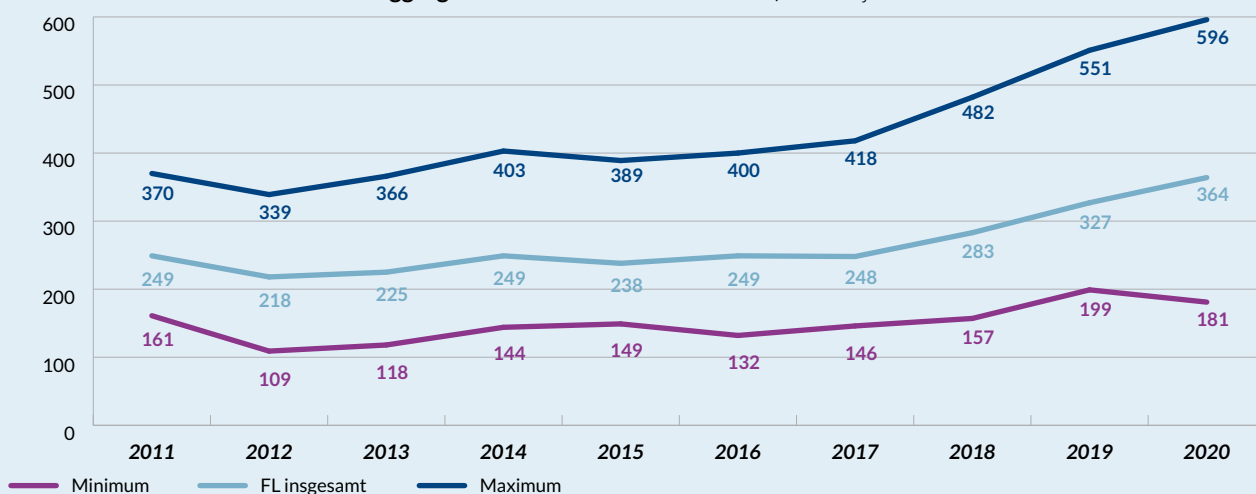
Auch die weiteren Bestandteile der kommunalen Investitionsausgaben sind 2020 im Flächenländerdurchschnitt erkennbar gestiegen. Bezogen auf die Ausgaben für den Erwerb von Grundstücken etc. belief sich die Zunahme nach Angaben des Statistischen Bundesamtes auf 15 Euro je Einwohner (+12,3 Prozent). Die übrigen Investitionsausgaben legten im Jahr 2020 per Saldo um 16 Euro je Einwohner zu (+19,5 Prozent); bei den Ausgaben für den Erwerb von Finanzanlagen betrug die Zunahme bezogen auf die Gesamtheit der Kommunen in den 13 Flächenländern 5 Euro je Einwohner bzw. 10,2 Prozent.⁷³

Die kommunalen Auszahlungen für Baumaßnahmen sind im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt um 37 Euro je Einwohner gestiegen. Ihr Anstieg hat damit maßgeblich zu dem – in Abbildung 32 dargestellten – Wachstum der kommunalen Gesamtinvestitionsausgaben (+73 Euro je Einwohner) beigetragen. In der Zeitreihenbetrachtung wird deutlich, dass damit der erst im Jahr 2018 begonnene positive Entwicklungstrend der kommunalen Baumaßnahmen, getragen von Überschüssen und zusätzlichen Förderprogrammen, trotz der Coronapandemie fortgesetzt werden konnte. Zwischen 2011 und 2017 ist das Niveau der kommunalen Pro-Kopf-Ausgaben für Baumaßnahmen im Flächenländerdurchschnitt nahezu unverändert geblieben.⁷⁴ Erst in 2018

73 Der starke Rückgang der kommunalen Ausgaben für den Erwerb von Finanzanlagen in Mecklenburg-Vorpommern dürfte überwiegend auf den bereits mehrfach angesprochenen Abgang eines fiskalisch gewichtigen kommunalen Extrahaushalts zurückzuführen sein (Neuzuordnung der „kommunalen Zusatzversorgungskasse Mecklenburg-Vorpommern“ zu den übrigen Finanzierungsinstitutionen).

74 Der Rückgang der kommunalen Baumaßnahmen zwischen 2011 und 2012 ist auf das Auslaufen der Fördermaßnahmen nach dem „Pakt für Beschäftigung und Stabilität in Deutschland zur Sicherung der Arbeitsplätze, Stärkung der Wachstumskräfte und Modernisierung des Landes“ (Konjunkturpaket II) zurückzuführen. Das Programm wurde im Jahr 2009 durch den Bund aufgelegt, um die negativen gesamtwirtschaftlichen Folgen der Banken- und Wirtschaftskrise für Deutschland abzumildern. Die Förderung lief mit Ablauf des Jahres 2012 endgültig aus.

ABBILDUNG 32 Minimum, Mittelwert und Maximum der kommunalen Auszahlungen für Baumaßnahmen auf der Ebene der Länderaggregate im Zeitraum 2011 bis 2020, in Euro je Einwohner



Quelle: Statistisches Bundesamt (vierteljährliche Kassenergebnisse der kommunalen Kern- und Extrahaushalte)

BertelsmannStiftung

wurde diese langjährige Stagnation überwunden und die kommunalen Pro-Kopf-Ausgaben für Baumaßnahmen lagen – zumindest im Flächenländerdurchschnitt – erstmals wieder über dem Niveau von 2011. Für das Ausgabenminimum gilt dies jedoch nicht; dieses war im Jahr 2018 mit 157 Euro je Einwohner noch immer geringer als im Jahr 2011 (161 Euro je Einwohner). In den vergangenen beiden Jahren ist jedoch auch das Ausgabenminimum der kommunalen Bauauszahlungen auf der Länderebene erstmals wieder über das Niveau von 2011 gestiegen.

Die Entwicklung der – bezogen auf die Länderdurchschnittswerte – minimalen und maximalen kommunalen Pro-Kopf-Ausgaben für Baumaßnahmen im Zeitraum 2011 bis 2020 lässt zudem erkennen, dass die Spannweite zwischen dem Ausgabenminimum und -maximum im Laufe dieses Jahrzehnts stark gestiegen ist: Während das Pro-Kopf-Ausgabemaximum im Jahr 2011 noch 209 Euro je Einwohner über dem Ausgabenminimum lag, belief sich die Spanne im Jahr 2020 auf 415 Euro je Einwohner.⁷⁵

Im Gegensatz zu den zuvor genannten Ausgabearten ist die fiskalische Bedeutung der Zinsen, die die Kommunen für das aufgenommene Fremdkapital zu entrichten haben, in

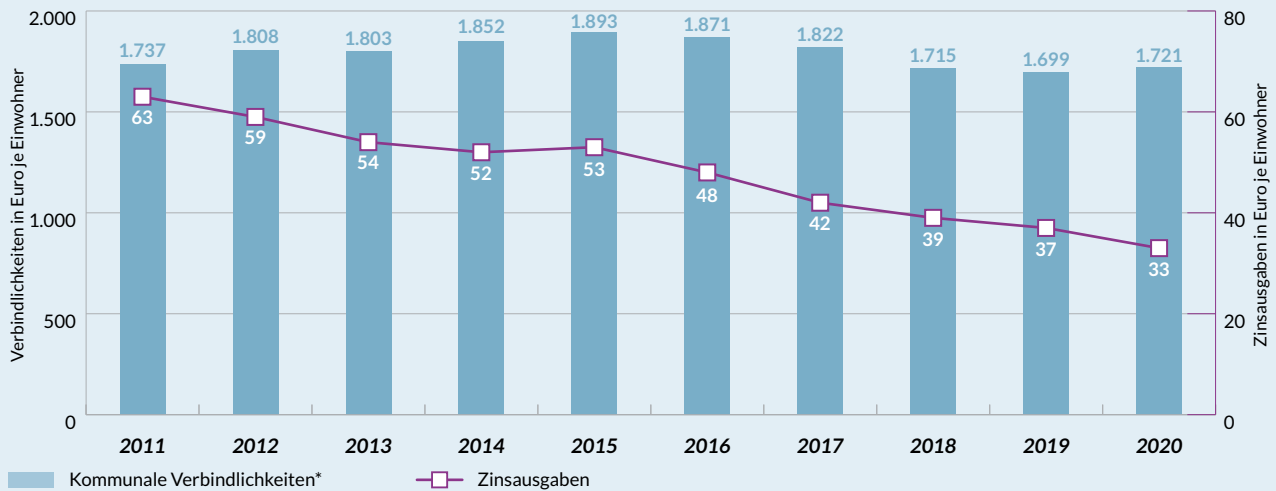
den vergangenen Jahren stark zurückgegangen. Im Flächenländerdurchschnitt belief sich ihr Pro-Kopf-Wert im vergangenen Jahr nur noch auf 33 Euro (Abbildung 33). Gegenüber dem Vorjahreswert (37 Euro je Einwohner) sind die Zinsausgaben damit um 4 Euro je Einwohner bzw. 10,8 Prozent gesunken. Damit hat sich der bereits seit dem Beginn der Banken- und Wirtschaftskrise zu beobachtende Trend im Jahr 2020 nicht nur fortgesetzt, sondern gegenüber der Entwicklung in den Vorjahren sogar noch einmal beschleunigt.

In der Zeitreihenbetrachtung wird deutlich, dass sich die kommunalen Zinsausgaben zwischen 2011 und 2020 im Flächenländerdurchschnitt nahezu halbiert haben – von 63 Euro je Einwohner im Jahr 2011 auf 33 Euro je Einwohner in 2020. Bezogen auf die Gesamtheit der Kommunen in den 13 Flächenländern sind im Jahr 2020 somit im Schnitt weniger als 0,9 Prozent der bereinigten kommunalen Gesamteinnahmen durch Zinsausgaben gebunden gewesen; zum Vergleich: Im Jahr 2011 belief sich dieser Wert noch auf 2,5 Prozent.

Diese Entwicklung ist umso bemerkenswerter, als die Schulden der kommunalen Kern- und Extrahaushalte im Flächenländerdurchschnitt zum Stichtag 31.12.2020 – trotz des zwischenzeitlichen Rückgangs (von 1.893 Euro je Einwohner im Jahr 2015 auf 1.699 Euro je Einwohner zum Stichtag 31.12.2019) – nur geringfügig unter dem Ausgangs-

⁷⁵ Im Jahr 2020 waren die maximalen kommunalen Pro-Kopf-Ausgaben für Baumaßnahmen (Bayern) damit mehr als dreimal so hoch wie die entsprechenden Ausgaben der Kommunen im Saarland, die in diesem Jahr die geringsten Ausgaben für Baumaßnahmen tätigten.

ABBILDUNG 33 **Zinsausgaben und Verbindlichkeiten im Zeitraum 2011 bis 2020**, in Euro je Einwohner, Stand der Verbindlichkeiten jew. zum 31.12.



Anmerkung: *) Kreditmarktschulden, Kassenkredite und Wertpapierschulden der kommunalen Kern- und Extrahaushalte beim nicht öffentlichen Bereich.

Quelle: Statistisches Bundesamt (jährliche Schulden des öffentlichen Gesamthaushalts [2011 bis 2018]; vorläufiger Schuldenstand des Öffentlichen Gesamthaushalts, Fachserie 14 Reihe 5.2 [2019 und 2020])

BertelsmannStiftung

niveau von 2011 (1.737 Euro je Einwohner) lagen. Bis zum Jahr 2015 war der Rückgang der kommunalen Zinsausgaben maßgeblich auf die Entwicklung der Zinssätze zurückzuführen,⁷⁶ die im Verlauf des vergangenen Jahrzehnts deutlich gesunken sind.⁷⁷ Zwischen 2015 und 2019 stellte die Reduktion der kommunalen Verbindlichkeiten einen zweiten Grund für die im Flächenländerdurchschnitt rückläufige Entwicklung der kommunalen Zinsausgaben dar.

In Abbildung 34 ist die Höhe sowie Entwicklung der kommunalen Zinsausgaben im Jahr 2020 im Ländervergleich dargestellt. Analog zur Höhe der kommunalen Verschuldung wiesen die kommunalen Zinsausgaben dabei große Länderunterschiede auf. Die Spanne reichte im Jahr 2020 von 8 bis 60 Euro je Einwohner. Weit unterdurchschnittlich gering war das Ausgabeniveau dabei in Sachsen (8 Euro je Einwohner) und Brandenburg (9 Euro je Einwohner) und

Sachsen-Anhalt (12 Euro je Einwohner). Die höchsten Zinsausgaben tätigten die Kommunen im Saarland (60 Euro je Einwohner), Hessen und Rheinland-Pfalz (jeweils 59 Euro je Einwohner).

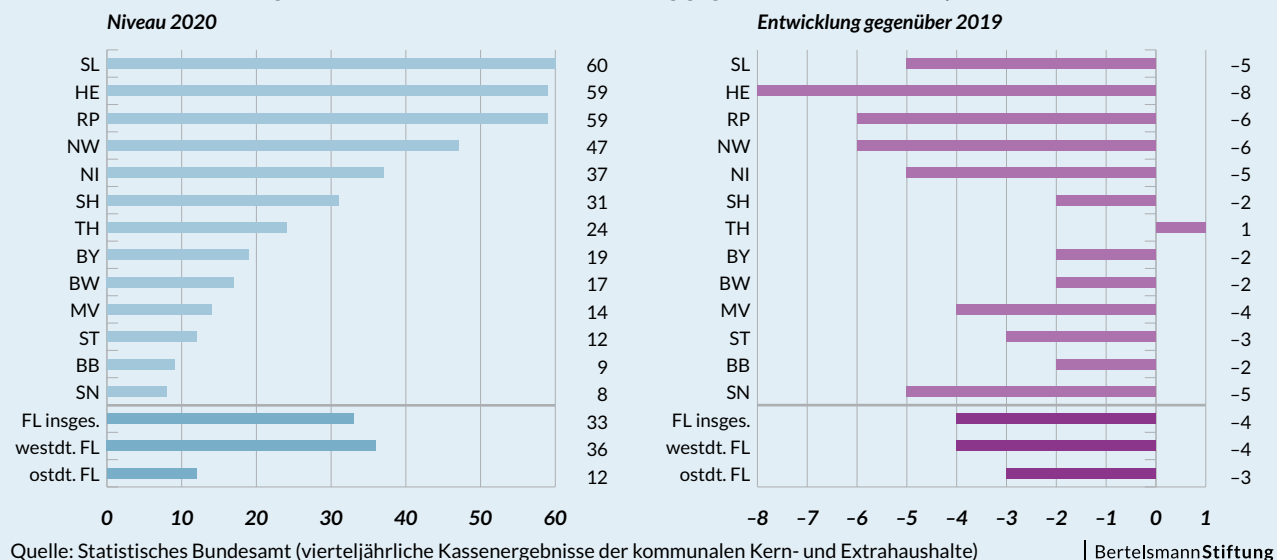
Den stärksten Rückgang verzeichneten die Kommunen in Hessen (-8 Euro je Einwohner bzw. -11,9 Prozent). In Thüringen sind die kommunalen Zinsausgaben hingegen gegen den allgemeinen Trend leicht gestiegen (+1 Euro je Einwohner bzw. +4,3 Prozent).⁷⁸

76 Seit Anfang 2015 liegt der Satz für das EURIBOR-Dreimonatsgeld durchweg im negativen Bereich. Diese Entwicklung hat auch im Krisenjahr 2020 angehalten.

77 Der Vollständigkeit halber ist jedoch darauf hinzuweisen, dass das anhaltend niedrige Zinsniveau für die öffentlichen Haushalte – und somit auch für die Kommunen – nicht ausschließlich mit Vorteilen verbunden ist, sondern diese auch vor bislang nicht gekannte Herausforderungen stellt, z. B. aufgrund deutlich reduzierter Anlagemöglichkeiten für Rücklagen und kurzfristige Liquidität (u. a. fordern Banken und Sparkassen inzwischen häufig Verwarentgelte für die kurzfristige Anlage von Liquidität).

78 Der Anstieg ist dabei ausschließlich auf die Entwicklung der Zinsausgaben in den Extrahaushalten der thüringischen Kommunen zurückzuführen, deren Niveau im Jahr 2020 um 3 Euro je Einwohner (+38,5 Prozent) gestiegen ist. Die Zinsausgaben der kommunalen Kernhaushalte sind im Jahr 2020 in Thüringen hingegen sogar überdurchschnittlich stark gesunken (-2 Euro je Einwohner bzw. -16,6 Prozent).

ABBILDUNG 34 Zinsausgaben – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, in Euro je Einwohner



Zwischenfazit

Die Ausgaben variieren zwischen den Ländern in Höhe und Struktur infolge unterschiedlicher Aufgabenkataloge, Verwaltungsstrukturen und Nachfragen. In Summe stiegen die Ausgaben 2020 weiter an; etwas stärker als der mehrjährige Durchschnitt. Gleichwohl blieben die Ausgaben weithin unbeeinträchtigt von Corona- und Wirtschaftskrise. Lediglich die laufenden Zuweisungen an Dritte zeigen durch die Krise einen Sprung nach oben. Die übrigen Ausgabearten, positiverweise auch die Investitionen, setzen ihre bestehenden Trends fort, obgleich teils zwischen den Ländern divergierend. Möglich war dieses Ausgabeverhalten durch die Kompensationen der Einnahmeverluste durch Bund und Länder.

6. Verschuldung

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes hatten die Gemeinden und Gemeindeverbände zum Stichtag 31.12.2020 in ihren Kern- und Extrahaushalten Gesamtschulden in Höhe von 132,4 Milliarden Euro (Schulden beim nicht öffentlichen Bereich⁷⁹). Je Einwohner entspricht dies einem Schuldenstand von 1.721 Euro. In Abbildung 35 sind die kommunalen Verbindlichkeiten für die Flächenländer insgesamt sowie für die Aggregate der west- und ostdeutschen Flächenländer nach Schuldenarten differenziert dargestellt. Bezogen auf den Durchschnitt aller 13 Flächenländer setzten sich die kommunalen Gesamtschulden wie folgt zusammen:

- Kreditmarktschulden (d. h. am Kreditmarkt aufgenommene Verbindlichkeiten zur Finanzierung investiver Zwecke) machten zum genannten Stichtag rund 73,9 Prozent der Schulden aus (1.271 Euro je Einwohner).
- 23,8 Prozent der Verbindlichkeiten (410 Euro je Einwohner) waren sogenannte „Kassenkredite“, d. h. Verbindlichkeiten, die dazu dienen, vorübergehende Liquiditätseingpässe zu überbrücken und die daher eigentlich nicht als dauerhaftes Finanzierungsinstrument gedacht sind.

79 Als Schulden beim nicht öffentlichen Bereich werden Verbindlichkeiten öffentlicher Körperschaften bezeichnet, die diese bei Kreditinstituten (Banken, Sparkassen, Bausparkassen) oder bei Versicherungsunternehmen etc. aufgenommen haben. In Abgrenzung dazu werden beim öffentlichen Bereich solche Verbindlichkeiten nachgewiesen, die eine öffentliche Körperschaft (Bund, Länder, Kommunen, Sozialversicherungen, Sondervermögen etc.) bei einer anderen öffentlichen Körperschaft aufgenommen hat. Da aufgrund fehlender Erfassungsmöglichkeiten in der Schuldenstatistik Nettoschuldner- bzw. Nettogläubigerpositionen nicht errechnet werden können, erfolgt eine unbereinigte Zusammenfassung der Verschuldungsdaten aller Berichtsstellen; dies hat zur Folge, dass z. B. Schulden der Gemeinden bei ihrem Land bzw. Schulden der Extrahaushalte bei ihrem Kernhaushalt in nicht konsolidierter Form nachgewiesen werden. Anders als die Schulden, die Kommunen beim nicht öffentlichen Bereich – also bei Kreditinstituten o. Ä. aufgenommen haben – enthalten die beim öffentlichen Bereich aufgenommenen Verbindlichkeiten daher Doppelzählungen. Aus diesem Grund werden im Rahmen der vorliegenden Analyse ausschließlich Verbindlichkeiten beim nicht öffentlichen Bereich in den Blick genommen.

- Wertpapierschulden, d. h. am Kapitalmarkt aufgenommene Verbindlichkeiten (z. B. Städtelanleihen) machten zum 31.12.2020 im Flächenländerdurchschnitt 2,3 Prozent der kommunalen Gesamtverbindlichkeiten aus (40 Euro je Einwohner).

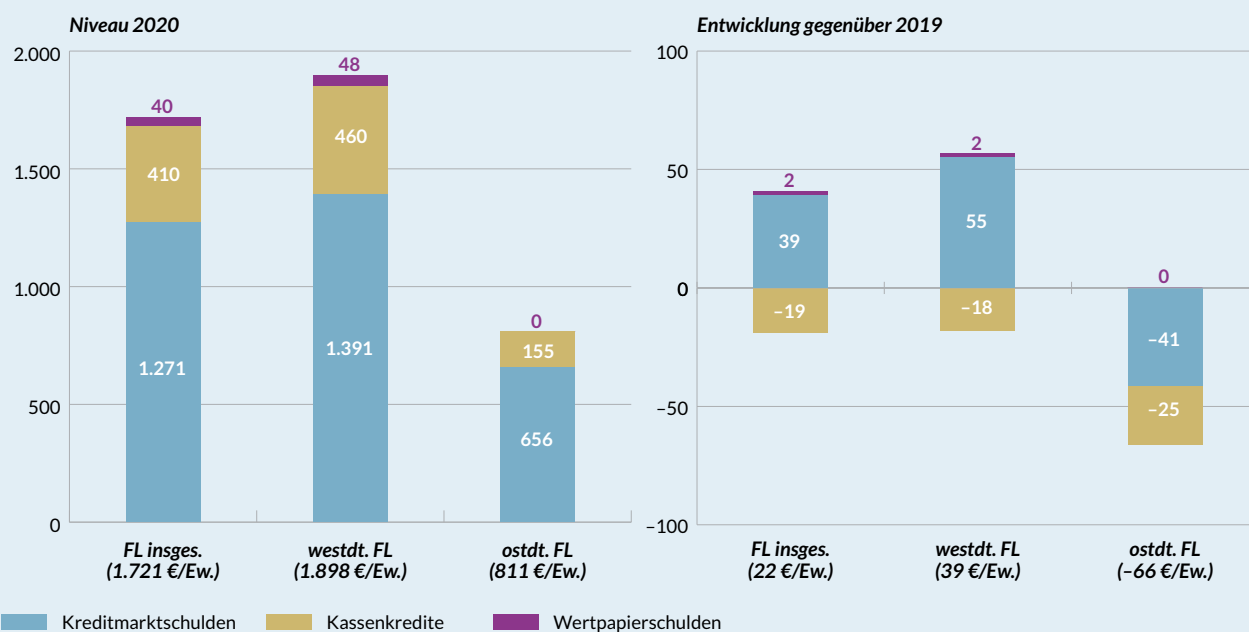
Die Verbindlichkeiten der kommunalen Kern- und Extrahaushalte sind im Jahr 2020 leicht gestiegen. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes lagen die Schulden im Flächenländerdurchschnitt 22 Euro je Einwohner über dem Niveau des Vorjahreszeitpunktes; dies entspricht einer Zunahme um 1,3 Prozent.

Anhand von Abbildung 35 wird deutlich, dass der moderate Schuldenanstieg auf die Zunahme bei den Kreditmarktschulden – d. h. bei den investiv bedingten Verbindlichkeiten der Kommunen – zurückzuführen ist. Diese sind im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt um 39 Euro je Einwohner bzw. 3,2 Prozent auf 1.271 Euro je Einwohner gestiegen. Ebenfalls leicht gestiegen sind die kommunalen Wertpapierschulden. Ihr Niveau lag im Jahr 2020 mit 40 Euro je Einwohner per Saldo 2 Euro je Einwohner über dem Vorjahresstand (+5,3 Prozent).

Trotz der Coronakrise und der hiermit verbundenen Belastungen für die kommunalen Haushalte sind im Jahr 2020 hingegen die Kassenkredite der Gemeinden und Gemeindeverbände gesunken. Mit 410 Euro je Einwohner lag ihr Niveau per Saldo 19 Euro je Einwohner bzw. 4,4 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Zur Einordnung: Im Zuge des letzten großen Wirtschaftseinbruchs – der Banken- und Wirtschaftskrise des Jahres 2009 – sind die kommunalen Kassenkredite um fast 4,9 Milliarden Euro bzw. 65 Euro je Einwohner (16,6 Prozent) gestiegen.⁸⁰ Aufgrund der umfassenden Hilfs- und

80 Die Angaben hinsichtlich der Kassenkreditentwicklung zwischen dem 31.12.2008 und 31.12.2009 beziehen sich auf die Kassenverstärkungskredite der kommunalen Kernhaushalte in den 13 Flächenländern.

ABBILDUNG 35 **Schulden der Gemeinden und Gemeindeverbände – Niveau 2020 sowie Entwicklung gegenüber 2019**, Schuldenstand jew. zum 31.12. in Euro je Einwohner; Schulden beim nicht öffentlichen Bereich; Gesamtverbindlichkeiten in Klammern



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 5.2)

BertelsmannStiftung

Entlastungsmaßnahmen von Bund und Ländern konnte eine derartige Entwicklung im Jahr 2020 verhindert werden.

Die kommunalen Kassenkredite wiesen auch im Berichtsjahr 2020 eine starke regionale Konzentration auf. Dies lässt sich bereits anhand der Niveauunterschiede zwischen den Kommunen in den west- und ostdeutschen Flächenländern feststellen: Während die Kassenkredite im westdeutschen Durchschnitt mit 460 Euro je Einwohner 24 Prozent der kommunalen Gesamtschulden ausmachten, war ihre Bedeutung in den ostdeutschen Kommunen sowohl pro Kopf als auch prozentual geringer. Mit 155 Euro je Einwohner entsprach das Kassenkreditniveau der ostdeutschen Kommunen nur einem Drittel des Schuldenstands der Kommunen in den westdeutschen Flächenländern; der Gesamtschuldenanteil der Kassenkredite belief sich im ostdeutschen Mittel auf 19 Prozent.

Wie in den Vorjahren waren Wertpapierschulden auch im Jahr 2020 ein rein westdeutsches Spezifikum. Im Durchschnitt der westdeutschen Flächenländer belief sich ihr Volumen auf 48 Euro je Einwohner.

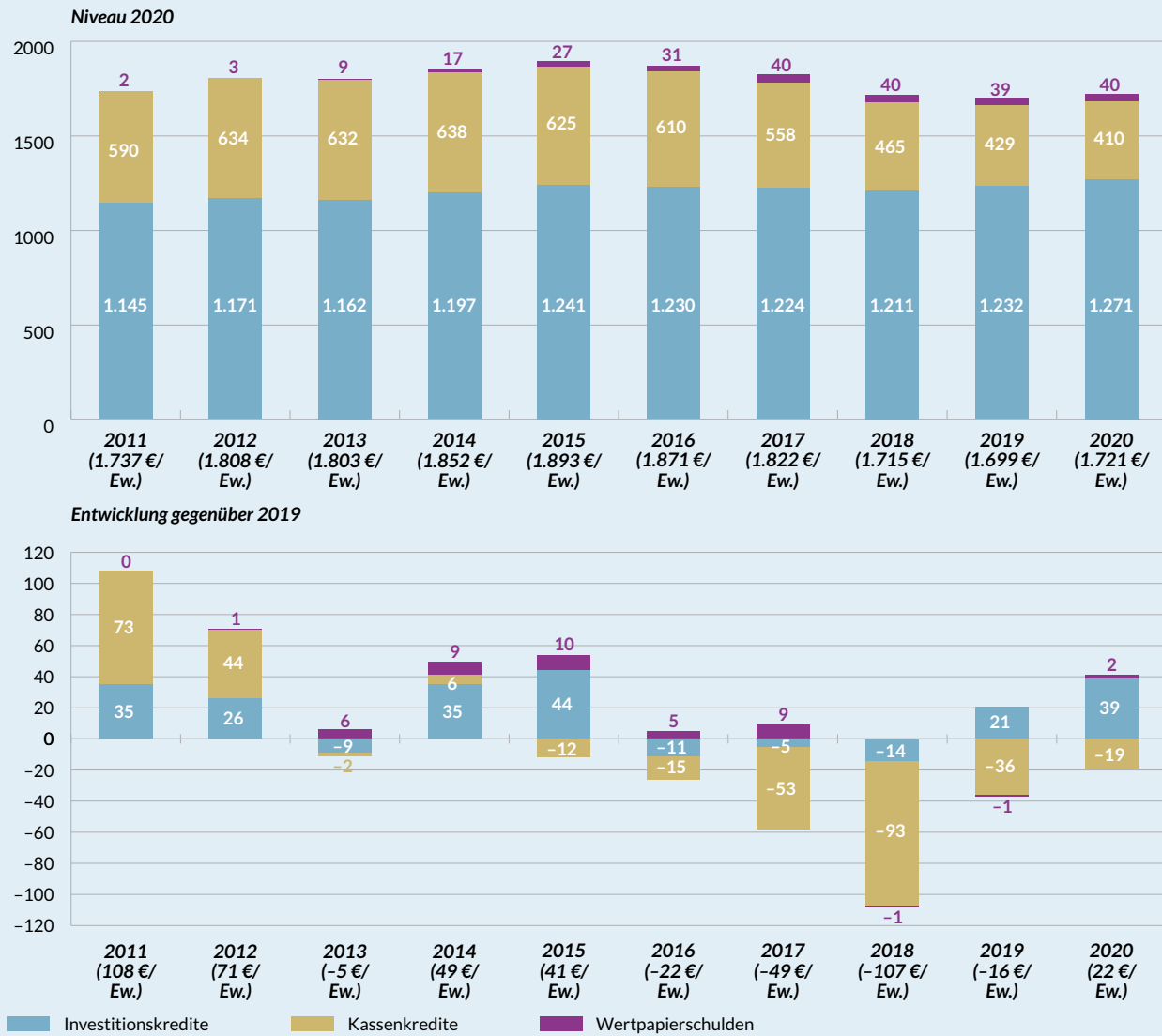
Neben den Kassenkrediten und Wertpapierschulden wiesen auch die investiv genutzten Kreditmarktschulden der Kommunen in den ostdeutschen Flächenländern ein deutlich geringeres Niveau auf als in den acht westdeutschen Flächenländern. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes beliefen sich die entsprechenden Verbindlichkeiten in den ostdeutschen Kommunen 2020 im Mittel auf 656 Euro je Einwohner. In den westdeutschen Kommunen lagen sie im Schnitt hingegen bei 1.391 Euro je Einwohner und damit mehr als doppelt so hoch.

Bevor die aktuelle Verschuldungssituation der kommunalen Haushalte ländervergleichend in den Blick genommen wird, wird nachfolgend – zur besseren Einordnung der aktuellen Zahlen – zunächst kurz auf die Entwicklung der kommunalen Verbindlichkeiten seit Beginn des Jahrzehnts eingegangen.

In der Zeitreihenbetrachtung treten die unterschiedlichen Entwicklungstrends im zurückliegenden Jahrzehnt deutlich zutage:

- In der ersten Hälfte des vergangenen Jahrzehnts sind die kommunalen Schulden noch erkennbar gewachsen. Im

ABBILDUNG 36 **Schulden der Gemeinden und Gemeindeverbände im Zeitraum – Niveau 2011 bis 2020 sowie Entwicklung gegenüber 2019**, Schuldenstand jew. zum 31.12. in Euro je Einwohner; Schulden beim nicht öffentlichen Bereich; Gesamtverbindlichkeiten in Klammern



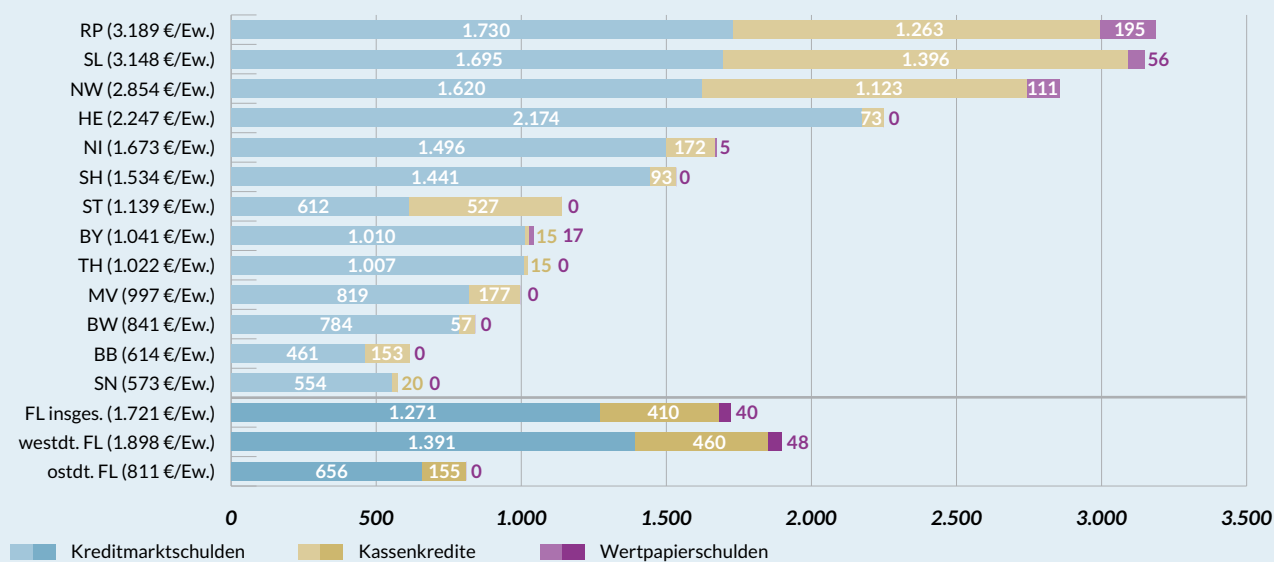
Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (jährliche Schulden des öffentlichen Gesamthaushalts [2011 bis 2018]; vorläufiger Schuldenstand des Öffentlichen Gesamthaushalts [2019 und 2020])

| BertelsmannStiftung

Jahr 2015 lag das Schuldeniveau im Flächenländerdurchschnitt mit 1.893 Euro je Einwohner rund 9 Prozent über dem Niveau von 2011 (Abbildung 36). Während der Schuldenanstieg im Jahr 2012 dabei noch primär defizitbedingt war und von steigenden Kassenkrediten geprägt wurde, ging die Zunahme in 2014 und 2015 auf das Konto der Investitionskredite.

- In Bezug auf die kommunalen Kassenkredite hat gegen Mitte des vergangenen Jahrzehnts eine Trendwende hin zum Schuldenabbau stattgefunden. In den fiskalisch besonders guten Jahren 2017 und 2018 hat sich die Dynamik der Kassenkreditrückführung erheblich verstärkt, wobei der starke Rückgang im Jahr 2018 zudem wesentlich durch die kommunale Altschuldenlösung in Hessen beeinflusst

ABBILDUNG 37 **Kommunale Gesamtverschuldung nach Schuldenarten und Ländern 2020**, Stand zum 31.12. in Euro je Einwohner, Schulden beim nicht öffentlichen Bereich



ist.⁸¹ Der positive Trend des Kassenkreditabbaus hat sich auch im Krisenjahr 2020 fortgesetzt. Bezogen auf die Gesamtheit der Kommunen in den 13 Flächenländern lagen die Kassenkredite am 31.12.2020 per Saldo 228 Euro je Einwohner bzw. 35,7 Prozent unter ihrem Höchststand vom 31.12.2014 (638 Euro je Einwohner).

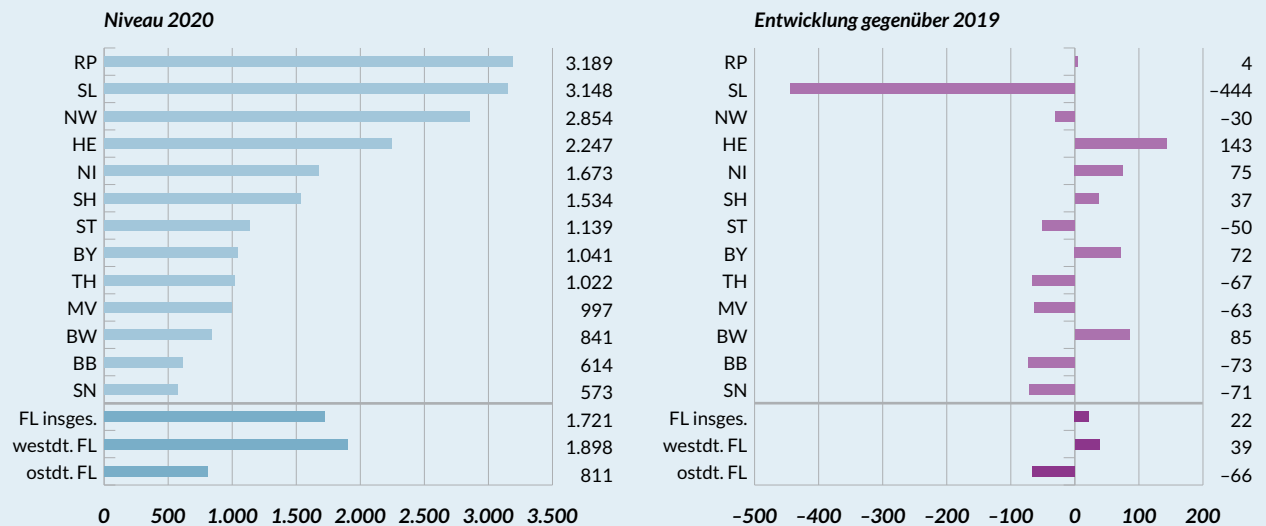
Abbildung 37 gibt einen Überblick über die Höhe und Zusammensetzung der kommunalen Gesamtschulden zum Stichtag 31.12.2020. Demzufolge betrug die Spannweite zwischen den Ländern mit den geringsten und den höchsten kommunalen Pro-Kopf-Schulden (Sachsen: 574 Euro je Einwohner; Rheinland-Pfalz: 3.188 Euro je Einwohner) in 2020 2.614 Euro je Einwohner; die Schuldenbelastung der rheinland-pfälzischen Kommunen war damit im Durchschnitt mehr als fünfeinhalbmal so groß wie diejenige der Kommunen in Sachsen.

In drei Ländern (Saarland, Rheinland-Pfalz, Nordrhein-Westfalen) hatten die Kommunen im Jahr 2020 in ihren Kern- und Extrahaushalten Gesamtschulden nahe 3.000 Euro je Einwohner. Auf der anderen Seite lag die kommunale Schuldenbelastung in zwei Ländern (Sachsen und Brandenburg) nur bei rund 600 Euro je Einwohner. Der überwiegende Teil der Länderunterschiede bei den kommunalen Verbindlichkeiten ist auf die divergierende Inanspruchnahme der Kassenkredite zurückzuführen. Zum Stichtag reichte deren Niveau von jeweils 15 Euro je Einwohner in Bayern und Thüringen bis 1.396 Euro je Einwohner im Saarland.

Bezogen auf die Kreditmarktschulden (Kredite für Investitionen) reichte die Spannweite der kommunalen Pro-Kopf-Verbindlichkeiten im Jahr 2020 noch von 461 Euro in Brandenburg bis 2.174 Euro in Hessen. Schuldenminimum und -maximum lagen somit 1.713 Euro je Einwohner auseinander.

81 Im Jahr 2018 erfolgte im Rahmen des sogenannten „Hessenkassengesetzes“ die Übernahme eines Großteils der kommunalen Kassenkredite in Hessen durch die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WIBank). An zwei Stichtagen – dem 17. September und dem 17. Dezember 2018 – hat die WIBank in Summe Kassenkredite im Volumen von 4,9 Milliarden Euro abgelöst. Vor allem aufgrund dieser Altschuldenübernahme sind die Kassenkredite der hessischen Gemeinden und Gemeindeverbände im Jahr 2018 gegenüber dem Vorjahresniveau um 785 Euro je Einwohner bzw. 91,5 Prozent gesunken.

ABBILDUNG 38 **Gesamtschulden* der Gemeinden und Gemeindeverbände – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019**, Schuldenstand jew. zum 31.12. in Euro je Einwohner, Schulden beim nicht öffentlichen Bereich



Anmerkung: *) Kreditmarktschulden, Kassenkredite und Wertpapierschulden, jeweils beim nicht öffentlichen Bereich
Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 5.2)

BertelsmannStiftung

Ergänzend zur vorangegangenen Abbildung 37, in der die Höhe sowie Zusammensetzung der kommunalen Gesamtschulden zum Stichtag 31.12.2020 dargestellt waren, gibt Abbildung 38 einen Überblick über die Entwicklung der kommunalen Gesamtschulden beim nicht öffentlichen Bereich im Jahr 2020 in den einzelnen Flächenländern.

In der ländervergleichenden Darstellung der Schuldenentwicklung sticht v. a. der starke Rückgang der kommunalen Schulden im Saarland heraus. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes sind die Verbindlichkeiten der kommunalen Kern- und Extrahaushalte im Saarland in 2020 stark gesunken und lagen zum Stichtag 31.12.2020 mit 3.148 Euro je Einwohner 444 Euro je Einwohner unter dem Vorjahresniveau; dies entspricht einem Schuldenrückgang um 14,1 Prozent. Im Durchschnitt aller 13 Flächenländer sind die Gesamtschulden der kommunalen Kern- und Extrahaushalte in 2020 hingegen um 22 Euro je Einwohner gestiegen (+1,3 Prozent).

Der Schuldenrückgang im Saarland ist Resultat eines Sondereffekts bei den kommunalen Kassenkrediten: Auf der Grundlage des sogenannten „Saarlandpaktes“ (Gesetz zur

nachhaltigen Sicherstellung der finanziellen kommunalen Handlungsfähigkeit im Rahmen des Saarlandpaktes – Saarlandpaktgesetz), der am 30.10.2019 vom Landtag in Saarbrücken beschlossen worden ist, übernimmt das Land derzeit die Hälfte der zum Stichtag 31. Dezember 2017 bestehenden strukturellen kommunalen Kassenkredite. Kassenkredite im Umfang von einer Milliarde Euro werden in die Landesschuld übernommen und innerhalb von 45 Jahren vollständig getilgt. Die bei den Kommunen verbleibende Hälfte der Kassenkredite soll durch diese im Zeitraum von 45 Jahren ebenfalls vollständig abgebaut werden. Hierzu wird ein „jährlicher struktureller Haushaltsausgleich“ verbindlich vorgeschrieben.⁸² Für die Umsetzung des Saarlandpaktes wurde ein durch das Land verwaltetes Sondervermögen errichtet, auf das die vom Land übernommenen bzw. noch zu übernehmenden kommunalen Kassenkredite übertragen werden. Die Übernahme der bisherigen kommunalen Schulden auf das Land erfolgt bei deren Fälligkeit; das Verfahren der Schuldenübernahme wird sich daher über einen Zeitraum von mehreren Jahren erstrecken. Insgesamt wur-

82 Darüber hinaus hat der Pakt eine Stärkung der kommunalen Investitionstätigkeit zum Ziel.

den im Jahr 2020 408,5 Millionen Euro⁸³ (414 Euro je Einwohner) an kommunalen Kassenkrediten auf das vom Land verwaltete „Sondervermögen Saarlandpakt“ übertragen.⁸⁴

Neben dem Saarland sind die kommunalen Gesamtschulden im Jahr 2020 in sechs weiteren Ländern zurückgegangen. Der Rückgang lag dabei zwischen 73 bzw. 71 Euro je Einwohner in Brandenburg und Sachsen (-11,9 bzw. -12,3 Prozent) und -30 Euro je Einwohner (-1,1 Prozent) in Nordrhein-Westfalen. In weiteren sechs Ländern sind die kommunalen Gesamtschulden beim nicht öffentlichen Bereich im Jahr 2020 hingegen gestiegen. Besonders stark ist der Anstieg dabei in Hessen ausgefallen; hier lagen die kommunalen Verbindlichkeiten zum 31.12.2020 per Saldo 143 Euro je

83 Statistisches Bundesamt (2021). Pressemitteilung Nr. 145 vom 25. März 2021. Wiesbaden. Online: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/03/PD21_145_713.html;jsessionid=B6B5FFF2D978E37772E25DFECC4D94EF.live711 (Download 8.4.2021).

84 Aufgrund der geringen Größe des Saarlandes ist der „verzerrende“ Einfluss des Saarlandpaktes auf die kommunale Gesamtschuldenentwicklung jedoch sehr überschaubar: Rechnet man die im Jahr 2020 erfolgte Übertragung der kommunalen Kassenkredite auf das Sondervermögen „Saarlandpakt“ heraus, dann ergibt sich für die Gesamtheit der kommunalen Kern- und Extrahaushalte in den 13 Flächenländern eine Schuldenzunahme um 28 Euro je Einwohner anstelle der statistische ermittelten +22 Euro je Einwohner. In Bezug auf die westdeutschen Flächenländer beläuft sich das Schuldenplus auf 46 Euro je Einwohner; ohne Bereinigung beträgt der Wert +39 Euro je Einwohner. Vor diesem Hintergrund wurde von einer separaten Darstellung der „bereinigten“ Zahlen abgesehen.

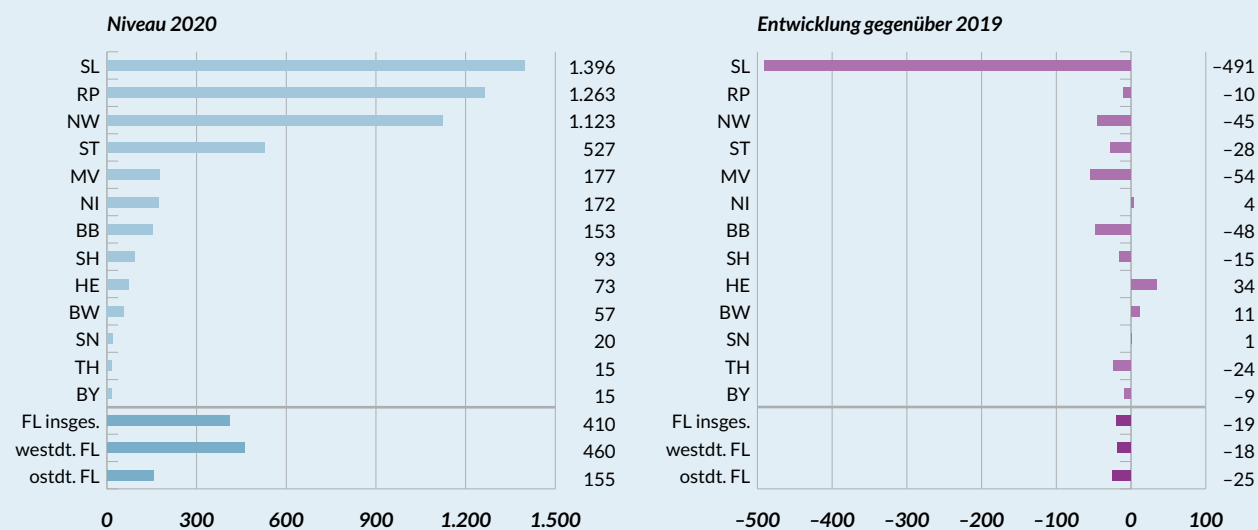
Einwohner über dem Vorjahresniveau (+6,4 Prozent). Ebenfalls deutlich war die Schuldenzunahme darüber hinaus in Baden-Württemberg (+85 Euro je Einwohner bzw. 10,1 Prozent), Niedersachsen (+75 Euro je Einwohner bzw. +4,5 Prozent) und Bayern (+72 Euro je Einwohner bzw. +6,9 Prozent).

Die kommunalen Kassenkredite⁸⁵ wirken nur in einem Teil der Flächenländer in relevantem Umfang auf die Höhe der Gesamtverschuldung ein. Nachdem die Kassenkredite der hessischen Kommunen im Jahr 2018 im Rahmen der sogenannten „Hessenkasse“ von der landeseigenen WIBank übernommen wurden, konzentrieren sich diese im Kern nur noch auf drei Länder: Saarland, Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen. Allein auf die Kommunen der genannten Länder entfielen zum 31.12.2020 fast 85 Prozent der von den Kommunen insgesamt aufgenommenen Kassenkredite.

Trotz der Coronakrise sind diese 2020 per Saldo um 19 Euro je Einwohner bzw. 4,4 Prozent gesunken (Abbildung 39). In den Kommunen der ostdeutschen Flächenländer belief sich der Rückgang im Schnitt sogar auf 25 Euro je Einwohner bzw. 14,0 Prozent. Mit großem Abstand am stärksten war er im Saarland (-491 Euro je Einwohner bzw. -26,0 Prozent). Diese Entwicklung ist v. a. auf die bereits erläuterte

85 Auch Kassenverstärkungskredite bzw. - in einigen Ländern - Liquiditätskredite genannt.

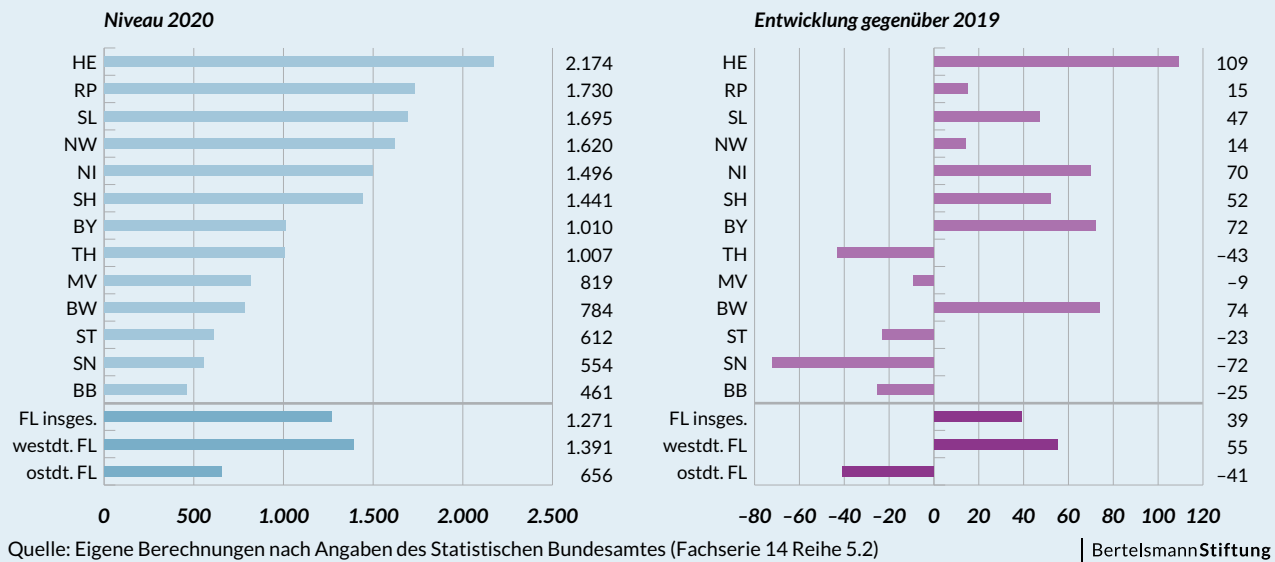
ABBILDUNG 39 Kassenkredite der Gemeinden und Gemeindeverbände – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, Schuldenstand jew. zum 31.12. in Euro je Einwohner, Schulden beim nicht öffentlichen Bereich



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 5.2)

BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 40 **Kreditmarktschulden der Gemeinden und Gemeindeverbände – Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019**, Schuldenstand jew. zum 31.12. in Euro je Einwohner, Schulden beim nicht öffentlichen Bereich



Übernahme eines Teils der kommunalen Kassenkredite im Zusammenhang mit dem Entschuldungsprogramm „Saarlandpakt“ zurückzuführen.⁸⁶

Der Rückgang der kommunalen Kassenkredite beschränkt sich jedoch nicht nur auf das Saarland. In insgesamt neun der 13 Flächenländer konnten die Kommunen diese Kredite 2020 gegenüber dem Vorjahreswert zurückführen. Besonders stark war der Rückgang in Mecklenburg-Vorpommern (-54 Euro je Einwohner bzw. -23,2 Prozent), Brandenburg (-48 Euro je Einwohner bzw. -23,8 Prozent) und Nordrhein-Westfalen (-45 Euro je Einwohner bzw. -3,2 Prozent). Gestiegen sind die kommunalen Kassenkredite dagegen in Hessen (+34 Euro je Einwohner bzw. +87,1 Prozent) und Baden-Württemberg (+11 Euro je Einwohner bzw. +23,6 Prozent); in beiden Ländern liegt das Kassenkreditniveau mit 73 bzw. 57 Euro je Einwohner jedoch weit unter dem Flächenländerdurchschnitt (460 Euro je Einwohner). In Niedersachsen und Sachsen waren keine nennenswerten Veränderungen des Kassenkreditbestands zu verzeichnen.

⁸⁶ Ohne Berücksichtigung der im Jahr 2020 auf das Sondervermögen „Saarlandpakt“ übergegangenen Kassenkredite (414 Euro je Einwohner) sind diese im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt um 13 Euro je Einwohner gesunken; dies entspricht einem Rückgang um 3,1 Prozent. Einschließlich der im Zusammenhang mit dem Saarlandpakt übernommenen Kredite lag das Kassenkreditniveau zum Stichtag 31.12.2020 hingegen um 19 Euro je Einwohner bzw. 4,4 Prozent unter dem Vorjahresniveau.

Abbildung 40 gibt einen nach Ländern differenzierten Überblick über die Höhe und Entwicklung der kommunalen Kreditmarktschulden 2020 gegenüber dem Vorjahr. Im Unterschied zu den kommunalen Kassenkrediten, die für eine längerfristige Finanzierung eigentlich nicht vorgesehen sind, weshalb hohe Volumina auf (ggf. in der Vergangenheit liegende) krisenhafte Entwicklungen hindeuten, stellen die Kreditmarktschulden ein haushaltsrechtlich vorgesehenes Finanzierungsinstrument dar. Bei den Kreditmarktschulden handelt es sich um Verbindlichkeiten, die die Kommunen bei Kreditinstituten aufnehmen, um hiermit Investitionen zu finanzieren.⁸⁷

Unter anderem aufgrund ihrer Beschränkung auf die Finanzierung von Investitionen sind die regionalen Pro-Kopf-Unterschiede bei den Kreditmarktschulden weitaus geringer als bei den kommunalen Kassenkrediten. Auf der Länderebene reichte die Spanne im Jahr 2020 von 461 Euro je Einwohner in Brandenburg bis 2.174 Euro je Einwohner in Hessen – d. h. das Schuldenniveau des Landes mit den höchsten Verbindlichkeiten überstieg das Niveau des Minimalwertes um den Faktor 4,7. Zur Einordnung: Bei den Kassenkrediten betrug der Faktor zum Stichtag 31.12.2020 – trotz der teilweisen Schuldenübernahme im Saarland – 93, d. h. die

⁸⁷ Sie werden oftmals auch als Investitionskredite oder als fundierte Schulden (fundiert i. S. von langfristig) bezeichnet.

Schulden der Kommunen an der Saar überstiegen das minimale Schuldenniveau (Bayern und Thüringen mit jew. 15 Euro je Einwohner) um das 93-Fache.⁸⁸

Trotz der – verglichen mit den Kassenkrediten – geringeren räumlichen Konzentration offenbart der Ländervergleich auch hier große regionale Niveau- und Entwicklungsunterschiede.⁸⁹ Mit Ausnahme Baden-Württembergs, das sich mit Pro-Kopf-Schulden von 784 Euro je Einwohner auf Rang 10 einsortierte, wiesen die ostdeutschen Kommunen im Jahr 2020 durchweg geringere Kreditmarktschulden auf als die Kommunen in den westdeutschen Flächenländern. Mit 656 Euro je Einwohner waren die investiven Schulden hier nicht einmal halb so hoch wie im Durchschnitt der westdeutschen Flächenländer (1.391 Euro je Einwohner).

Mit Abstand am höchsten waren zum Stichtag 31.12.2020 die Investitionskredite der hessischen Kommunen (2.174 Euro je Einwohner), gefolgt von den Kommunen in Rheinland-Pfalz (1.730 Euro je Einwohner), dem Saarland (1.695 Euro je Einwohner) und Nordrhein-Westfalen (1.620 Euro je Einwohner). Nur in zwei westdeutschen Ländern (Bayern und Baden-Württemberg) lagen die kommunalen Kreditmarktschulden unter dem Flächenländerdurchschnitt von 1.271 Euro je Einwohner. Umgekehrt hatte kein einziges ostdeutsches Land ein an den Flächenländerdurchschnitt heranreichendes Pro-Kopf-Niveau der kommunalen Kreditmarktschulden.

Bei der Entwicklung der Kreditmarktschulden bildeten Sachsen (-72 Euro je Einwohner bzw. -11,5 Prozent) und Hessen (+109 Euro je Einwohner bzw. +5,3 Prozent) im Jahr 2020 die beiden Maximalwerte.⁹⁰ Anhand von Abbildung 40 wird deutlich, dass die kommunalen Kreditmarktschulden in sämtlichen westdeutschen Flächenländern gestiegen sind, während in den ostdeutschen Ländern durchweg ein Schuldenrückgang zu verzeichnen gewesen ist. Abgesehen von Hessen ist der Anstieg dabei in Baden-Württemberg (+74 Euro je Einwohner bzw. +10,4 Prozent), Bayern (+72 Euro je Einwohner bzw. +7,7 Prozent) und Niedersachsen (+70 Euro je Einwohner bzw. +4,9 Prozent) am stärksten ausgefallen. Erkennbar zurückgegangen sind die kommunalen Kreditmarktschulden hingegen – abgesehen von Sachsen – in Thüringen (-43 Euro je Einwohner bzw. -4,1 Prozent).

Zwischenfazit

Die Wirtschaftskrise hat 2020 zu keinem Anstieg der Verschuldung geführt. Die Kassenkredite wurden sogar weiter abgebaut, während die Investitionskredite auch als Folge steigender Investitionen leicht wuchsen. Im Niveau und der Struktur bestehen seit Langem deutliche regionale Unterschiede. So liegen nicht nur die Investitionskredite je Einwohner in Westdeutschland ein Mehrfaches höher, auch die Kassenkredite sind ein nahezu ausschließliches westdeutsches Phänomen. Infolge der sinkenden Zinssätze ist die Tragfähigkeit der Verschuldung gegeben. Für die kommenden Jahre muss mit einem Anstieg der Kassenkredite gerechnet werden, sofern keine neuen Hilfsprogramme beschlossen werden.

88 Ohne die Schuldenübernahme im Rahmen des Saarlandpaktes hätte der Faktor zum 31.12.2020 sogar 120 betragen.

89 Für die Niveauunterschiede sind zahlreiche Gründe denkbar, auf die im Rahmen des vorliegenden Berichts jedoch nicht weiter eingegangen werden kann. Die Höhe der Investitionskredite hängt u. a. vom Umfang und Alter der lokalen Infrastruktur ab (Welches Potenzial für kreditfinanzierte Investitionen gibt es vor Ort überhaupt?), von der finanziellen Lage der Kommune (Können die kommunalen Investitionen über ordentliche Einnahmen wie Steuern finanziert werden?), von der Existenz fiskalisch bedeutsamer Investitionsförderprogramme (Gibt es investive Einnahmequellen, die eine Kreditfinanzierung überflüssig machen?) sowie – nicht zuletzt – von den institutionell-organisatorischen Rahmenbedingungen des finanzwirtschaftlichen Handelns der Kommunen, wie z. B. dem Auslagerungsgrad kommunaler Aufgabentätigkeit (Erfolgt ein Teil der Investitionstätigkeit und ihrer Finanzierung ggf. außerhalb der kommunalen Kern- und Extrahaushalte und wird daher über die Statistik des öffentlichen Gesamthaushalts nicht erfasst?).

90 In Bezug auf die Entwicklung in Sachsen ist jedoch darauf hinzuweisen, dass der starke Schuldenrückgang überwiegend auf die negative Entwicklung in den kommunalen Extrahaushalten zurückzuführen ist (-57,4 Prozent). Es ist daher nicht auszuschließen, dass die Entwicklung auf den Effekt einer Neuabgrenzung des statistischen Berichtskreises der kommunalen Extrahaushalte zurückzuführen ist (z. B. Abgang eines kommunalen Extrahaushalts mit hohen Kreditmarktschulden).

Impressum

© Bertelsmann Stiftung 2021

Carl-Bertelsmann-Straße 256

33311 Gütersloh

Telefon +49 5241 81-0

www.bertelsmann-stiftung.de

Verantwortlich

Dr. Kisten Witte

Autoren

Dr. Florian Boettcher, Referat für kommunale Finanzen, Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen

Prof. Dr. Ronny Freier, Professor für öffentliche Finanzwirtschaft, Technische Hochschule Wildau

Prof. Dr. René Geißler, Professor für öffentliche Wirtschaft und Verwaltung, Technische Hochschule Wildau

Lektorat

Rudolf Jan Gajdacz, München

Grafikdesign

Nicole Meyerholz, Bielefeld

Bildnachweis

© Looker_Studio – stock.adobe.com

DOI 10.11586/2021064

Adresse | Kontakt

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0

Dr. Kirsten Witte
Director
Programm LebensWerte Kommune
Telefon +49 5241 81-81030
kirsten.witte@bertelsmann-stiftung.de

www.bertelsmann-stiftung.de



A | Rückblick 2008 bis 2019

B | Effekte von Pandemie und Rezession

C | Haushaltslage im Jahr 2020

D | Prognose der Finanzlage

E | Gewerbesteuer

F | Kosten der Unterkunft

G | Kassenkredite

Inhalt

Summary	4
1. Einleitung	4
2. Datengrundlagen	5
3. Entwicklungsannahmen	6
3.1 Annahmen zur Entwicklung der kommunalen Einzahlungen	6
3.2 Annahmen zur Entwicklung der kommunalen Auszahlungen	10
4. Ergebnisse der Projektion	14
5. Fazit	17
Impressum	18

Summary

- Angesichts der hohen Risiken und Folgewirkungen für die kommunalen Finanzen aus Pandemie und Rezession wird eine Schätzung der wesentlichen Einnahmen und Ausgaben, daheraus der kommunalen Finanzlage insgesamt, für die vier Jahre 2021 bis 2024 vorgenommen.
- Nach dem starken Rückgang der Gemeindesteuern werden diese ab 2021 im Zuge der wirtschaftlichen Erholung wieder wachsen, aber unter der früheren Entwicklungslinie verbleiben. Die Schlüsselzuweisungen stagnieren in den beiden kommenden Jahren, da die krisenbedingten Einnahmeverluste im Steuerverbund mit Verzögerung wirksam werden. Die Gebühren hingegen werden bis 2024 wieder an die alte Entwicklungslinie anschließen.
- In Summe aller Einnahmearten ist für 2021 mit einem Rückgang und für die Folgejahre wieder mit einem stabilen Wachstum zu rechnen. Gleichwohl entstehen über diese vier Jahre Mindereinnahmen von 58 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorkrisentrend.
- Große Teile der Ausgabenkategorien sind von der Epidemie und Wirtschaftskrise kaum betroffen, sodass die früheren Trends fortlaufen. Dies betrifft z. B. die Personalausgaben, Zuschüsse an andere Bereiche oder Sachaufwand. Die Wachstumsdynamik der Sozialausgaben ohne Kosten der Unterkunft und Heizung (KdU) steigt leicht, während bei den Sachinvestitionen von einer Stagnation auszugehen ist und der langjährige Wachstumstrend abbricht. Über die vier betrachteten Jahre wachsen die Ausgaben stärker als die Einnahmen (12,5 versus 10,3 Prozent).
- Für den gesamten Zeitraum der Vorausberechnung entstehen Finanzierungsdefizite von nahezu 23 Milliarden Euro, die ohne zusätzliche Maßnahmen von Bund und Ländern nicht zu schließen sind. Die Erfolge in der Konsolidierung der Kommunalhaushalte der vergangenen Dekade wären schlagartig aufgezehrt.

1. Einleitung

Der Blick dieses Kommunalen Finanzreports 2021 ist traditionell in die Vergangenheit gerichtet: Auf der Grundlage von Istdaten der amtlichen Statistik werden Entwicklungen der jüngeren Vergangenheit dargestellt und analysiert. Zwar wird in diesem Zusammenhang auch auf künftige Risiken hingewiesen oder es werden Empfehlungen für politische Maßnahmen formuliert, doch Prognosen oder Entwicklungsvorausberechnungen waren bis dato nicht Gegenstand des Finanzreports. In Anbetracht der pandemiebedingten Krise und der hiermit verbundenen großen finanzwirtschaftlichen und finanzpolitischen Herausforderungen wird an dieser Stelle der Versuch unternommen, die künftige Entwicklung der kommunalen Finanzlage bis zum Jahr 2024 abzuschätzen.

Bei den nachfolgenden Ergebnissen handelt es sich jedoch nicht um Prognosen. Es handelt sich hierbei vielmehr um eine – auch methodisch vergleichsweise rudimentär gehaltene – modellhafte Entwicklungsvorausberechnung. Die Ergebnisse erheben daher keinen Anspruch auf hohe prognostische Treffgenauigkeit. Dies ist bei der Interpretation der Ergebnisse zu beachten.

Um den Anschein einer prognostischen Genauigkeit von vornherein zu vermeiden, bewegt sich die Vorausberechnung auf der hohen bundesweiten Aggregationsebene aller 13 Flächenländer. Dies schließt jedoch nicht aus, dass die Entwicklungsannahmen teils auch auf länderindividuellen Erkenntnissen der kommunalen Haushaltsentwicklung basieren. Dies gilt insbesondere für die zugrunde liegenden Annahmen hinsichtlich der Entwicklung der Einnahmen aus Schlüsselzuweisungen. Die Vorausberechnung berücksichtigt Hilfen der Länder für die Jahre ab 2021, soweit diese zum Zeitpunkt der Berechnung beschlossen waren.

2. Datengrundlagen

Der nachfolgenden Vorausberechnung liegen die vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten vierteljährlichen Kassenergebnisse für die Kern- und Extrahaushalte der Gemeinden und Gemeindeverbände für das Jahr 2020 zugrunde. Soweit Annahmen zur künftigen Entwicklung einzelner Einnahme- oder Ausgabepositionen bis 2024 aus der Istentwicklung in der Vergangenheit abgeleitet werden, wird hierzu ebenfalls auf die vierteljährliche Kassenstatistik abgestellt (Zeitraum 2016 bis 2019).

Im Hinblick auf die Entwicklung der kommunalen Steuereinzahlungen im Zeitraum bis 2024 basiert die Berechnung auf den Ergebnissen der 160. Sitzung des Arbeitskreises Steuerschätzung vom 10. bis 12. Mai 2021.

In Bezug auf die Entwicklung der Schlüsselzuweisungen liegt der Vorausberechnung eine Auswertung der von den Ländern veröffentlichten Orientierungsdaten für die mittelfristige Ergebnis- und Finanzplanung der Gemeinden und Gemeindeverbände im Zeitraum 2021 bis 2024 zugrunde. Sofern ein Land keine Orientierungsdaten veröffentlicht hat oder die Orientierungsdaten nicht die Zuweisungsentwicklung für den Gesamtzeitraum bis 2024 beinhalten, wurde auf die mittelfristige Finanzplanung des Landes und die hierin enthaltenen Ansätze für die Entwicklung der Finanzausgleichsmasse zurückgegriffen.

Die Entwicklung der kommunalen Ausgaben für die Kosten der Unterkunft und Heizung (KdU) nach dem SGB II (Leistungen nach § 22 SGB II) sowie hinsichtlich der hiermit verbundenen Leistungsbeteiligung des Bundes (§ 46 SGB II) basiert auf dem Planansatz des Bundes gemäß dessen Finanzplan 2021. Da die kommunalen KdU-Ausgaben in den vierteljährlichen Kassenergebnissen der Gemeinden und Gemeindeverbände nicht separat ausgewiesen sind,¹ wurde für die entsprechenden Daten die Statistik der Bundesagentur für Arbeit herangezogen.²

1 Die entsprechenden Ausgaben sind in der Position „Soziale Leistungen“ (Gruppierungsnummern 691–693, 696, 73–785, 788, 79) enthalten.
2 Statistik der Bundesagentur für Arbeit (2020 f.): *Tabellen, Zahlungssprüche von Bedarfsgemeinschaften* (Monatszahlen). Nürnberg.

3. Entwicklungsannahmen

Die Entwicklung der kommunalen Einnahmen und Ausgaben hängt im Kern vom weiteren Verlauf der Coronapandemie ab – insbesondere von der Frage, ob bzw. ab wann mit einer durchgreifenden Entspannung der pandemischen Lage und in der Folge mit einer Aufhebung der Kontaktbeschränkungsmaßnahmen zu rechnen ist. Der vorliegenden Vorausberechnung liegt die – möglicherweise optimistische – Annahme zugrunde, dass sich die gesundheitliche Lage im Laufe des Jahres 2021 durchgreifend verbessern wird. Für den Zeitraum ab 2022 werden keine nennenswerten Einschränkungen mehr angenommen. In der Folge sollte sich die wirtschaftliche Entwicklung – damit auch die Entwicklung der Einnahmen und Ausgaben der öffentlichen Körperschaften – in 2021 zunächst graduell und ab 2022 deutlich normalisieren.

Soweit die Berechnung – mangels anderweitiger Erkenntnisse – auch auf eigenen Annahmen hinsichtlich der Einnahme- und Ausgabenentwicklung beruht, stellt sich die Frage nach ihrer konkreten Ausgestaltung. In Abhängigkeit von den Besonderheiten der jeweiligen Einnahme- und Ausgabenpositionen können hierbei sowohl Annahmen in Bezug auf einen bestimmten Entwicklungspfad als auch im Hinblick auf eine bestimmte Entwicklungsrate der Einnahme- bzw. Ausgabenpositionen zugrunde gelegt werden:

- Entwicklungspfade erscheinen dann vorzugswürdig, wenn die Einnahmen oder Ausgaben aufgrund eines besonderen Ereignisses nur vorübergehend einen atypischen Verlauf nehmen und im Zuge der Normalisierung mit einer Rückkehr zum ursprünglichen Entwicklungspfad gerechnet werden kann. Dies dürfte beispielsweise auf die kommunalen Einnahmen aus Verwaltungs- und Benutzungsgebühren zutreffen: Sofern sich die Nachfrage nach gebührenfinanzierten kommunalen Einrichtungen (z. B. Schwimmbäder) nach dem Ende der Kontaktbeschrän-

kungen nicht grundlegend von der Situation vor dem Beginn der Pandemie unterscheidet, sollte sich das Volumen der Gebühreneinnahmen wieder normalisieren und zum ursprünglichen Entwicklungspfad zurückkehren. Bei der Annahme eines Entwicklungspfades erfolgt die Entwicklungsfortschreibung dabei mit der – vor dem Beginn der Coronapandemie bestehenden – absoluten jahresdurchschnittlichen Veränderung. Das heißt der Fortschreibung des Entwicklungspfades über das Jahr 2020 hinaus liegt – sofern der bekannte Entwicklungsverlauf seit 2016 keine anderen Ergebnisse impliziert – keine fixe Entwicklungsrate zugrunde, sondern ein feststehender absoluter Veränderungsbetrag.

- Abweichend hiervon erfolgt die Vorausberechnung auf der Grundlage von Entwicklungsraten, wenn eine Entwicklung dauerhaft fortwirkt und es somit gegenüber dem bisherigen Entwicklungsverlauf zu einer anhaltenden Niveauverschiebung kommt.

3.1 Annahmen zur Entwicklung der kommunalen Einzahlungen

Wie in Abschnitt C des Finanzreports gezeigt wurde, bilden die Einnahmen aus Steuern bezogen auf die Gesamtheit der Kommunen in den Flächenländern die mit Abstand größte Einnahmequelle. Im Jahr 2019, d. h. unmittelbar vor dem Beginn der Coronapandemie, machten die Einnahmen aus Steuern mit einem Gesamtaufkommen von mehr als 104 Milliarden Euro im Flächenländerdurchschnitt rund 37 Prozent der kommunalen Gesamteinnahmen (bereinigte Einnahmen) aus. Das kommunale Steueraufkommen ist im Jahr 2020 infolge der Coronapandemie stark gesunken (-5,4 Prozent bezogen auf das Nettosteueraufkommen bzw. -8,9

Prozent bei den Bruttosteureinnahmen³), wobei der Rückgang v. a. durch den Einbruch der Gewerbesteuer bewirkt wurde, deren Bruttoaufkommen in 2020 rund 18 Prozent unter dem Vorjahresniveau gelegen hat (bezogen auf das Nettoaufkommen belief sich der Rückgang per Saldo auf 11,7 Prozent).

TABELLE 1 **Annahmen zur Entwicklung der kommunalen Steuereinzahlungen**, in Prozent

Steuerart	2021	2022	2023	2024
Gewerbesteuer netto	11,0	4,2	8,5	7,1
Grundsteuern	0,8	0,8	0,8	0,9
sonstige Gemeindesteuern	-6,9	34,8	1,5	1,5
Gemeindeanteil Einkommensteuer	1,7	4,5	5,9	6,3
Gemeindeanteil Umsatzsteuer	-5,3	-10,2	2,5	1,8
Summe (netto)	4,5	3,1	6,0	5,6

Quelle: Eigene Darstellung nach Angaben des Arbeitskreises Steuerschätzung (Ergebnisse der 160. Sitzung vom 10.–12. Mai 2021)⁴

| BertelsmannStiftung

Tabelle 1 gibt einen nach Steuerarten differenzierten Überblick über die Entwicklungsraten der kommunalen Steuereinnahmen, die sich gemäß der – dieser Berechnung zugrunde liegenden – Steuerschätzung vom Mai 2021 für die Kommunen in den Jahren 2021 bis 2024 ergeben werden. Nach dem drastischen Rückgang der Steuereinnahmen im Jahr 2020 wird v. a. für 2021 mit einer deutlichen Erholung des kommunalen Steueraufkommens gerechnet (+4,5 Prozent). Dies gilt insbesondere für die Gewerbesteuer (netto),

- Das Nettosteueraufkommen ist bereits um die von den Gemeinden an Bund und Länder abzuführende Gewerbesteuerumlage bereinigt. Der große Unterschied zwischen der Brutto- und Nettoaufkommensentwicklung ist auf eine Veränderung des Gewerbesteuerumlagesatzes in den westdeutschen Ländern zurückzuführen: Bis einschließlich 2019 wurden die Gemeinden der westdeutschen Länder über eine höhere Gewerbesteuerumlage an den Länderlasten aus der einheitsbedingten Neugestaltung des bundesstaatlichen Finanzausgleichs (sogenannte „Solidarpaktfinanzierung“) beteiligt. Mit dem Auslaufen der Solidarpaktfinanzierung ist diese Finanzierungsbeteiligung im Jahr 2020 planmäßig entfallen. Der Vervielfältiger der Gewerbesteuerumlage beträgt seitdem bundeseinheitlich 35 Punkte. Im Jahr 2019 belief er sich in den westdeutschen Ländern noch auf 64 Punkte. Die Entwicklung des Nettosteueraufkommens ist demnach stark durch die Umlagesatzabsenkung verzerrt und vermittelt daher keinen vollständigen Eindruck von der kommunalen Steuerentwicklung im Zuge der Coronakrise.
- Die Entwicklungsrate des Jahres 2021 basiert auf den vom Arbeitskreis Steuerschätzung für 2021 ermittelten absoluten Aufkommenswerten (umgerechnet auf die Flächenländer) in Verbindung mit den Istaufkommenswerten des Jahres 2020.

die im Jahr 2020 im Flächenländerdurchschnitt um mehr als 10 Prozent eingebrochen ist und für die im Jahr 2021 gemäß der Mai-Steuerschätzung mit einem Anstieg um 11,0 Prozent gerechnet wurde. Für die Jahre 2023 und 2024 wird sogar mit einem Anstieg der kommunalen Gesamtsteuereinnahmen in Höhe von 6,0 bzw. 5,6 Prozent gerechnet. Trotz der zwischenzeitlich im Zuge der zweiten und dritten Infektionswelle erforderlich gewordenen Kontaktbeschränkungen wurde die Prognose damit gegenüber der Steuerschätzung vom November 2020 erkennbar nach oben korrigiert.⁵ Für den Gesamtzeitraum 2021 bis 2024 wird für die Gesamtheit der Kommunen in den 13 Flächenländern mit einem Anstieg der Steuereinnahmen (netto) um insgesamt 19,2 Prozent gerechnet; dies entspricht einer durchschnittlichen Zunahme um fast 5,2 Prozent pro Jahr.⁶

Die Entwicklungsraten für die Schlüsselzuweisungen basieren auf den Prognosewerten der Orientierungsdatenerlasse für die mittelfristige Ergebnis- und Finanzplanung der Kommunen bzw. – sofern nicht verfügbar – auf den entsprechenden Planansätzen in den mittelfristigen Finanzplanungen der Länder. Die sich hieraus ergebenden Zuweisungsbeträge in den Jahren 2021 bis 2024 wurden für die Gesamtheit der 13 Flächenländer aggregiert. Auf dieser Grundlage wurden anschließend die jährlichen Entwicklungsraten für die Schlüsselzuweisungen ermittelt (Tabelle 2). Demzufolge ist davon auszugehen, dass die kommunalen Einnahmen aus Schlüsselzuweisungen, die im Jahr 2019 bezogen auf die Gesamtheit der Kommunen in den 13 Flächenländern mit 41,1 Milliarden Euro immerhin 14,6 Prozent der bereinigten Gesamteinnahmen ausmachten, im Jahr 2021 stagnieren und 2022 gegenüber den Vorjahresniveaus um 0,5 Prozent zurückgehen werden. Für die Jahre 2023 und 2024 ergeben sich aus den entsprechenden Planansätzen der Länder wieder Zuwächse in Höhe von 2,4 (2023) bzw. 2,8 Prozent (2024).

Ursächlich für den dargestellten Rückgang in den Jahren 2021 und 2022 ist, dass der kommunale Finanzausgleich in den meisten Ländern als Steuerverbund ausgestaltet

- Gemäß der Steuerschätzung vom November 2020 wurde für die Jahre 2023 und 2024 mit einem Anstieg der kommunalen Gesamtsteuereinnahmen (netto) um 4,4 bzw. 5,1 Prozent gerechnet.
- Zum Vergleich: Aus der Steuerschätzung vom November 2020 ergab sich für die Entwicklung der kommunalen Gesamtsteuereinnahmen (netto) für den Zeitraum bis 2024 ein Aufkommensanstieg um 18 Prozent (entspricht rund +4,5 Prozent jährlich). Nach der aktuellen Mai-Steuerschätzung liegt das für 2024 erwartete Steueraufkommen der Kommunen in den 13 Flächenländern damit rund 3 Milliarden Euro über dem Wert, der sich aus der letzten Steuerschätzung vom November 2020 ergeben hat.

ist, über den das Land seine Kommunen anteilig an dem in einem bestimmten Zeitraum vereinnahmten Steueraufkommen beteiligt. Sofern der kommunale Finanzausgleich nicht durch staatliche Maßnahmen gestützt wird, reagieren die Schlüsselzuweisungen daher mit zeitlicher Verzögerung auf negative Entwicklungen des Steuerverbands. Die in Tabelle 2 dargestellte Stagnation der Schlüsselzuweisungen im Jahr 2021 stellt daher im Wesentlichen eine „Spätfolge“ des Steuereintruchs im Jahr 2020 dar.⁷

In Bezug auf die Entwicklung der Bundesbeteiligung an den Kosten der Unterkunft und Heizung (KdU) im Zeitraum 2021 bis 2024 wurde auf die Planannahmen des Bundes im Finanzplan 2021 zurückgegriffen. Diese bilden zugleich die Grundlage der Entwicklungsannahmen für die kommunalen KdU-Ausgaben (siehe hierzu die Entwicklungsannahmen für die KdU-Ausgaben in Tabelle 2). Demnach nehmen die Einnahmen aus der Bundesbeteiligung an den KdU im Jahr 2021 im Flächenländerdurchschnitt um mehr als 5 Prozent zu. Für die Folgejahre 2022 bis 2024 ergeben sich demzufolge Zuwachsraten zwischen knapp unter einem und 2 Prozent.

Im Hinblick auf die Entwicklung der kommunalen Einnahmen aus „Verwaltungs- und Benutzungsgebühren“, aus „Zuweisungen und Zuschüssen für laufende Zwecke vom Land“ sowie aus „sonstigen allgemeinen Zuweisungen vom Land“ werden folgende Annahmen getroffen:

- Bei den Verwaltungs- und Benutzungsgebühren, deren Volumen im Jahr 2020 infolge der Kontaktbeschränkungen und der hiermit verbundenen Schließung gebührenfinanzierter Einrichtungen im Flächenländerdurchschnitt um mehr als 7 Prozent eingebrochen ist, wird für 2021 die Annahme einer deutlichen Erholung getroffen. Bis 2024 wird mit einer vollständigen Rückkehr zum Entwicklungspfad aus der Vor-Corona-Zeit kalkuliert.

7 Der nach derzeitiger Planung drohende Rückgang der Schlüsselzuweisungen im Jahr 2022 ist u. a. auch ein Folgeeffekt der im Jahr 2021 erfolgten Aufstockung des kommunalen Finanzausgleichs in Nordrhein-Westfalen: Die Finanzausgleichsmasse wurde hier einmalig um fast eine Milliarde Euro aufgestockt. Damit wurde nicht nur ein ansonsten drohender Rückgang der Zuweisungen gegenüber dem Vorjahresniveau vermieden, sondern es wurde zugleich gewährleistet, dass die Finanzausgleichsmasse im Jahr 2021 in dem Maße zulegt, wie dies vor dem Beginn der Coronapandemie prognostiziert wurde. Die Aufstockung erfolgt dabei als „Kreditierung“, d. h. die Mittel sollen dem Finanzausgleich zu einem bislang noch nicht genannten Zeitpunkt nach 2024 wieder entzogen werden. Vgl. Gemeindefinanzierungsgesetz NRW 2021.

- Im Hinblick auf die kommunalen Einnahmen aus Zuweisungen und Zuschüssen für laufende Zwecke vom Land wird im Zuge der angenommenen Entspannung der gesundheitspolitischen Lage mit einer schrittweisen Verringerung der in 2020 sehr hohen Zunahme kalkuliert. Im Jahr 2024 werden die Zuweisungen annahmegemäß wieder den ursprünglichen Entwicklungspfad der Vorkrisenjahre erreichen.⁸

- Ähnliches gilt für die Einzahlungsposition der sonstigen allgemeinen Zuweisungen vom Land, die im Jahr 2020 u. a. die hälftig von Bund und Ländern finanzierten Gewerbesteuerzuschüssen umfassten, weshalb sich ihr Volumen im Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelte. Jenseits der Möglichkeit weiterer unter dieser Position zu erfassender Entlastungsmaßnahmen von Bund und Ländern erscheint in Bezug auf die sonstigen allgemeinen Zuweisungen vom Land eine schnelle Rückkehr zum früheren Entwicklungspfad plausibel (Abbildung 1). Die hierfür erforderlichen jährlichen Wachstumsraten sind in Tabelle 2 dargestellt.

In Bezug auf die kommunalen Einzahlungen aus Steuern und Schlüsselzuweisungen liegen aktuell hingegen keine Erkenntnisse vor, die auf eine kurzfristige Rückkehr zum ursprünglichen – vor dem Beginn der Coronakrise maßgeblichen – Entwicklungspfad hindeuten, wie die aus der Steuerschätzung und den Landeshaushalten abgeleiteten Entwicklungsverläufe erkennen lassen. Demnach ist damit zu rechnen, dass sowohl die Steuereinnahmen als auch die Schlüsselzuweisungen in den kommenden Jahren zunächst noch erkennbar hinter dem Niveau zurückbleiben werden, mit dem die Kommunen vor dem Beginn der Coronakrise rechnen durften. Ab 2024 zeichnet sich nach den Ergebnissen der jüngsten Steuerschätzung jedoch eine zunehmende Konvergenz beider Entwicklungspfade ab. Aufgrund

8 Selbstverständlich ist die Annahme, dass die seitens der Länder gewährten Zuweisungen für laufende Zwecke bis 2024 wieder zum bisherigen Wachstumspfad zurückkehren, keineswegs „alternativlos“. Grundsätzlich wäre unter den gleichen Bedingungen auch eine Niveaushiftung der Zuweisungen nach oben (etwa infolge einer Anpassung der Zuweisungsgewährung an krisenbedingt gestiegene Aufgabenerfordernisse der Kommunen) oder nach unten (z. B. infolge einer konsolidierungsbedingten Kürzung einzelner Zuweisungen) denkbar. Vor dem Hintergrund der bestehenden Entwicklungsunsicherheiten wird im Rahmen der vorliegenden Projektion jedoch schlicht von einem unveränderten Entwicklungspfad ausgegangen. Ein Argument hierfür ist, dass ein Teil des in 2020 erfolgten Anstiegs der Zuweisungen für laufende Zwecke auf einmalige krisenbedingte Entlastungsmaßnahmen zurückzuführen ist und damit nach dem Ende der Kontaktbeschränkungen nicht weiter fortwirken wird. So wurden z. B. Erstattungsleistungen, mit denen sich die Länder an den kommunalen Kosten für die Rückzahlung von Elternbeiträgen für Kitas beteiligt haben, unter dieser Einnahmeposition erfasst.

ABBILDUNG 1 **Entwicklungsannahmen für die Projektion der Einnahmen**, in Mrd. Euro



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis eigener Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, der Bundesagentur für Arbeit, des Arbeitskreises Steuerschätzung, der mittelfristigen Finanzplanungen der Länder sowie des Finanzplans 2021 des Bundes

TABELLE 2 Annahmen zur Entwicklung der kommunalen Einzahlungen, in Prozent

Einzahlungspositionen	Istentwicklung		Entwicklungsannahmen			
	Ø 2016–2019	2020	2021	2022	2023	2024
Steuern (netto)*	5,4	-5,7	4,5	3,1	6,0	5,6
Schlüsselzuweisungen	5,8	6,0	0,0	-0,5	2,4	2,8
Sonstige allg. Zuweisungen v. Land**	4,1	144,6	-55,0	2,5	2,5	2,5
Zuweisungen/Zuschüsse f. lfd. Zwecke v. Land	7,8	12,3	6,0	4,0	3,0	3,0
Verwaltungs- u. Benutzungsgebühren	6,6	-7,3	6,6	10,0	9,0	8,0
Bundesbeteiligung an den KdU	6,5	51,9	5,6	1,8	0,9	1,8
übrige bereinigte Einnahmen	1,4	2,4	1,5	1,0	1,0	1,0
Bereinigte Einnahmen zusammen	4,8	4,5	-0,4	2,9	4,2	4,0

Anmerkungen: *) Gewerbesteuer (netto), Grundsteuern, Gemeindeanteile an Einkommen- und Umsatzsteuer, sonstige Gemeindesteuern.

**) Unter dieser Position sind u. a. die Gewerbesteuerausgleichszuweisungen 2020 enthalten.

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis eigener Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, der Bundesagentur für Arbeit, des Arbeitskreises Steuerschätzung, der mittelfristigen Finanzplanungen der Länder sowie des Finanzplans 2021 des Bundes

| BertelsmannStiftung

der im Jahr 2020 beschlossenen dauerhaften Erhöhung der Bundesbeteiligung an den KdU um 25 Prozentpunkte auf bis zu 74 Prozent der bundesweiten KdU-Ausgaben werden die kommunalen Einnahmen aus der Bundesbeteiligung an den KdU demgegenüber in den kommenden Jahren deutlich über dem ursprünglichen – vor 2020 erwarteten – Entwicklungspfad liegen.

Unter Zugrundelegung der in Abbildung 2 dargestellten Entwicklungsverläufe der kommunalen Einnahmen ergeben sich die in Tabelle 2 abgebildeten Annahmen zu den Entwicklungsraten für die kommunalen Einnahmen. Diese sind nach Einzahlungspositionen und Jahren differenziert dargestellt.

3.2 Annahmen zur Entwicklung der kommunalen Auszahlungen

Während bei den kommunalen Einnahmen zumindest im Hinblick auf die Steuern, Schlüsselzuweisungen und die KdU-Bundesbeteiligung auf bestehende Erkenntnisse über die künftige Entwicklung zurückgegriffen werden konnte, existiert diese Möglichkeit hinsichtlich der kommunalen Ausgaben nur in begrenztem Maße. Stärker noch als auf der Einnahmeseite muss diese Projektion daher auf selbst gewählten Entwicklungsannahmen basieren. Lediglich für die

KdU (Kosten der Unterkunft und Heizung nach dem SGB II) stehen für die Projektion Daten der mittelfristigen Finanzplanung des Bundes für den Zeitraum bis 2024 zur Verfügung.⁹

Konkret basiert die Projektion auf folgenden Annahmen:

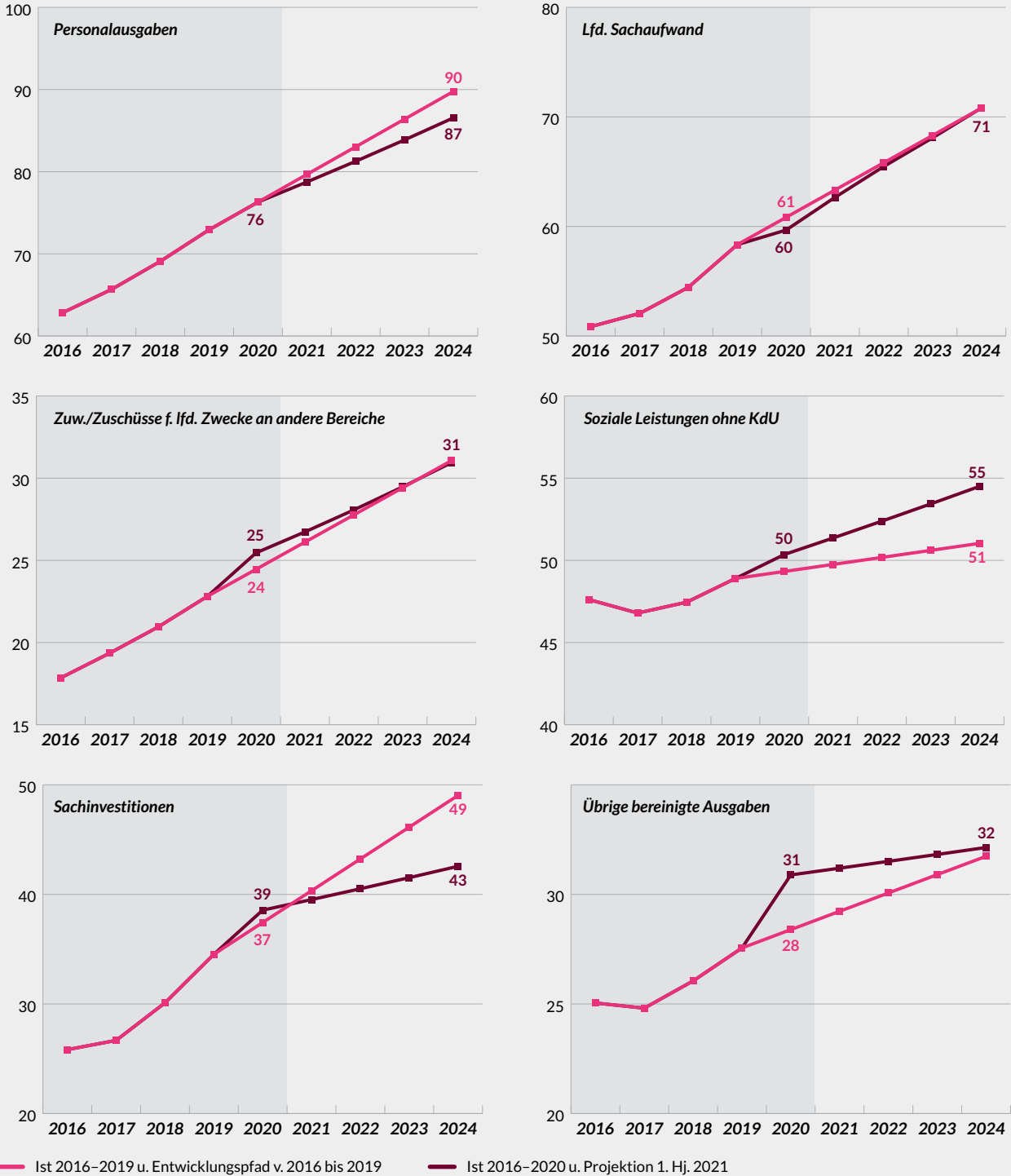
- **Personalausgaben:** Der Projektion liegt die Annahme einer konstanten Entwicklungsrate zugrunde. Die Ausgaben nehmen demnach bis 2024 jährlich um 3,2 Prozent zu. Verglichen mit den wirtschaftlich und fiskalisch guten Vorjahren verringert sich die Dynamik der Personalausgabenentwicklung demzufolge deutlich. Die angenommene Veränderungsrate der kommunalen Personalausgaben entspricht im Übrigen der jahresdurchschnittlichen Entwicklung der kommunalen Personalausgaben während der Banken- und Wirtschaftskrise in den Jahren 2009 bis 2011. Im Zuge dieser Entwicklung steigt das Volumen der kommunalen Personalausgaben in der Summe der 13 Flächenländer von 76 Milliarden Euro im Jahr 2020 auf rund 87 Milliarden Euro in 2024 (+10 Milliarden Euro).¹⁰

⁹ Die Ausgabenentwicklung der KdU wurde dabei aus der Planung des Bundes für die Leistungsbeteiligung an den KdU abgeleitet.

¹⁰ Unter der Annahme eines Wachstums entsprechend dem Entwicklungspfad der Jahre 2016 bis 2019 (+3,36 Milliarden Euro jährlich) ergibt sich bis 2024 eine Zunahme auf 90 Milliarden Euro (+14 Milliarden Euro); dies entspricht einer jahresdurchschnittlichen Veränderung um 4,4 Prozent.

- **Soziale Leistungen (ohne KdU-Ausgaben):**¹¹ Sie gehen in die Vorausberechnung mit einer expansiven Entwicklung auf der Grundlage einer konstanten Wachstumsrate ein. Der jahresdurchschnittliche Zuwachs der Ausgaben beläuft sich auf 2 Prozent. Gemessen an der Dynamik, die die kommunalen Sozialausgaben in den vergangenen beiden Jahrzehnten zeigten, ist dies eine vergleichsweise moderate Zunahme.¹² Auf dieser Basis ist für die Sozialen Leistungen ohne KdU-Ausgaben bis 2024 mit einer Zunahme um rund 4,1 auf 54,5 Milliarden Euro zu rechnen.
 - **Laufender Sachaufwand:**¹³ In der Berechnung bis 2024 wird eine Zunahme um rund 11 Milliarden Euro auf dann fast 71 Milliarden Euro unterstellt. Die Ausgaben erreichen demnach bis 2024 wieder den Entwicklungspfad der Jahre 2016 bis 2019, in dem der laufende Sachaufwand der Kommunen bezogen auf die Gesamtheit der Flächenländer um rund 2,5 Milliarden Euro jährlich stieg.
 - **Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke an andere Bereiche:**¹⁴ Mit einem jahresdurchschnittlichen Anstieg um rund 1,6 Milliarden Euro sind diese Ausgaben bereits vor Beginn der Coronakrise stark gewachsen. Im Jahr 2020 hat die Ausgabendynamik – mutmaßlich krisenbedingt¹⁵ – noch einmal deutlich zugelegt (+2,7 Milliarden Euro). Im Zuge der – dieser Vorausberechnung zugrunde liegenden Annahme einer baldigen – Normalisierung der gesundheitlichen und wirtschaftlichen Lage wird jedoch davon ausgegangen, dass die laufenden Zweckzuweisungen an andere Bereiche im Projektionszeitraum bis 2024 wieder zu ihrem Entwicklungspfad aus der Vor-Corona-Zeit zurückkehren.¹⁶ Demzufolge wird ihr Niveau bis 2024 auf rund 31 Milliarden Euro steigen (+21,6 Prozent). Die jährlichen Entwicklungsraten, die sich aus dieser Annahme ergeben, sind in Tabelle 3 dargestellt.
 - **Sachinvestitionen:** Die Investitionsausgaben sind in den vergangenen Jahren stark gestiegen.¹⁷ Allein zwischen 2016 und 2019 hat sich ihr nominales Niveau bundesweit um mehr als ein Drittel von 24,8 auf 34,5 Milliarden Euro erhöht.¹⁸ Aufgrund des nochmals höheren Zuwachses der Investitionen im Jahr 2020 (+11,7 Prozent) belief sich ihr Wachstum zwischen 2016 und 2020 im Flächenländerdurchschnitt sogar auf fast 50 Prozent. Für den Zeitraum bis 2024 wird ein deutlich reduziertes Wachstum unterstellt. Aufgrund der verschlechterten finanzwirtschaftlichen Lage der Kommunen und der hiermit verbundenen Konsolidierungszwänge steigen die – rechtlich freiwilligen und politisch daher am ehesten disponiblen – kommunalen Sachinvestitionen in den kommenden Jahren nur noch mit einer Wachstumsrate von 2,5 Prozent. Hieraus ergibt sich per Saldo ein Anstieg um weitere 4 auf dann 42,6 Milliarden Euro. Bezogen auf den Entwicklungspfad (absolute jahresdurchschnittliche Zunahme der Ausgaben) im Zeitraum 2016 bis 2019 wäre bis 2024 hingegen eine Zunahme auf rund 49 Milliarden Euro zu erwarten gewesen.
-
- 11 Die KdU-Ausgaben sind in den Zahlen nicht enthalten, da für sie eigene Entwicklungsannahmen (auf Basis des Bundesfinanzplans 2021 bis 2024) getroffen werden. Die Herausrechnung der KdU-Ausgaben erfolgte dabei auf der Grundlage der von der Bundesagentur für Arbeit für das Jahr 2020 veröffentlichten Zahlen zu den kommunalen Ausgaben für die Leistungen der Unterkunft.
- 12 Im Hinblick auf die mit 0,9 Prozent ausgesprochen niedrige jahresdurchschnittliche Zunahme der Sozialausgaben im Zeitraum 2016 bis 2019 ist zudem zu berücksichtigen, dass die Veränderung in diesem Zeitraum durch den Einfluss rückläufiger Flüchtlingszahlen und den hiermit verbundenen Rückgang der Transferleistungen nach dem Asylbewerberleistungsgesetz verzerrt ist. Die Ausgaben der übrigen Leistungskomponenten des Sozialbereichs sind in diesem Zeitraum weiterhin stärker gewachsen; dies gilt insbesondere für die Leistungen nach dem SGB VIII und dem SGB XII. Im Jahr 2020 haben die kommunalen Sozialausgaben ohne KdU im Flächenländerdurchschnitt hingegen um 3,0 Prozent zugelegt.
- 13 Unter dieser Position wird der kommunale Verwaltungs- und Betriebsaufwand (Gruppierung 50 bis 66) erfasst, der im Jahr 2019 im Flächenländerdurchschnitt mit einem Anteilswert von mehr als 92 Prozent den Großteil des laufenden Sachaufwands der Gemeinden und Gemeindeverbände ausmachte.
- 14 Hierbei handelt es sich um Finanzhilfen zur Erfüllung von Aufgaben des Empfängers, bei der die Rechtsgrundlage und die Höhe der anteiligen Kostendeckung oder eine Pauschalierung unerheblich sind. Mit der Bezeichnung „andere Bereiche“ sind nach der Definition des Statistischen Bundesamtes öffentliche Unternehmen und Einrichtungen (einschließlich Sondervermögen und Zweckverbände), die nicht zum Sektor Staat gehören, private Unternehmen, private Haushalte sowie das Ausland gemeint. Die „anderen Bereiche“ stehen in der finanzstatistischen Erfassung dem öffentlichen Gesamthaushalt gegenüber.
- 15 Siehe hierzu Abschnitt C des Kommunalen Finanzreports 2021.
- 16 Unabhängig von den – bereits des Öfteren angesprochenen – grundsätzlichen Unsicherheiten hinsichtlich der künftigen Entwicklung erscheint die Annahme, dass sich das hohe Wachstum der Zuweisungen und Zuschüsse für laufende Zwecke an andere Bereiche in den kommenden Jahren nicht ungebremst fortsetzen wird, aus zwei Gründen plausibel: Zum einen beinhaltet diese Position coronabedingte kommunale Hilfen für den Privatsektor. Unter der Annahme einer zügigen Verbesserung der gesundheitlichen und wirtschaftlichen Lage ist mit einer zeitnahen Reduktion dieser Hilfen zu rechnen. Darüber hinaus steht die Gewährung der entsprechenden Mittel, die unter Umständen häufig ohne rechtliche Verpflichtung geleistet wurden bzw. werden, auf mittlere Sicht unter dem Vorbehalt der finanziellen Leistungsfähigkeit der Kommune.
- 17 Siehe hierzu Abschnitt C des Kommunalen Finanzreports 2021.
- 18 Ursächlich für den starken Anstieg zwischen 2016 und 2019 waren insbesondere die positive finanzielle Lage der Kommunen und die hiermit verbundenen finanziellen Gestaltungsspielräume sowie vielfältige Investitionsfördermaßnahmen des Bundes sowie der Länder (z. B. das Kommunalinvestitionsförderungsgesetz des Bundes).

ABBILDUNG 2 **Entwicklungsannahmen für die Projektion der Ausgaben**, in Mrd. Euro



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis eigener Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, der Bundesagentur für Arbeit sowie des Finanzplans 2021 des Bundes

TABELLE 3 Annahmen zur Entwicklung der kommunalen Auszahlungen, in Prozent

Auszahlungspositionen	Istentwicklung		Entwicklungsannahmen			
	Ø 2016-2019	2020	2021	2022	2023	2024
Personalausgaben	5,4	4,6	3,2	3,2	3,2	3,2
Lfd. Sachaufwand (Verw.- u. Betriebsaufwand)	4,9	2,3	5,0	4,5	4,0	4,0
Zuw./Zuschüsse f. lfd. Zwecke an andere Bereiche	9,3	11,6	5,0	5,0	5,0	5,0
KdU-Ausgaben	0,0	2,4	-2,3	1,8	0,9	1,8
Soziale Leistungen ohne KdU	0,9	3,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Sachinvestitionen	11,2	11,7	2,5	2,5	2,5	2,5
Übrige bereinigte Ausgaben	3,3	12,1	1,0	1,0	1,0	1,0
Bereinigte Ausgaben zusammen	4,8	5,9	3,0	3,1	2,9	3,0

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis eigener Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, der Bundesagentur für Arbeit sowie des Finanzplans 2021 des Bundes

| BertelsmannStiftung

4. Ergebnisse der Projektion

In Abbildung 3 ist die – auf der Grundlage der Projektion zu erwartende – Entwicklung der kommunalen Gesamteinnahmen für den Zeitraum bis 2024 dargestellt. Die Grafik lässt einen deutlichen „Coronaknick“ erkennen: Zwar konnte ein absoluter Rückgang der kommunalen Einnahmen im Jahr 2020 dank der Hilfsmaßnahmen des Bundes und der Länder verhindert werden, doch zum einen ist für 2021 „Stand jetzt“ – d. h. ohne zusätzliche Unterstützungsmaßnahmen – mit einer Stagnation der Einnahmen zu rechnen und zum anderen kann zum gegenwärtigen Zeitpunkt auch für die kommenden Jahre nur eine schrittweise Normalisierung der Entwicklungsdynamik erwartet werden. Dies gilt insbesondere für die Jahre bis einschließlich 2022.

In jedem Fall muss zum gegenwärtigen Zeitpunkt davon ausgegangen werden, dass die Entwicklung der kommunalen Einnahmen im Zeitraum bis 2024 per Saldo deutlich hinter dem Entwicklungspfad aus dem Zeitraum vor 2020 zurückbleiben wird: Im Jahr 2024 werden die kommunalen Gesamteinnahmen demzufolge mit geschätzten 328 Milliarden Euro rund 13 Milliarden Euro (ca. 3,8 Prozent) unterhalb des vor dem Beginn der Coronakrise bestehenden Entwicklungspfades der Einnahmen liegen.

Ein weiteres Ergebnis der Projektion ist, dass damit gerechnet werden muss, dass sich die kommunalen Ausgaben in den Jahren 2021 und 2022 – trotz der angenommenen

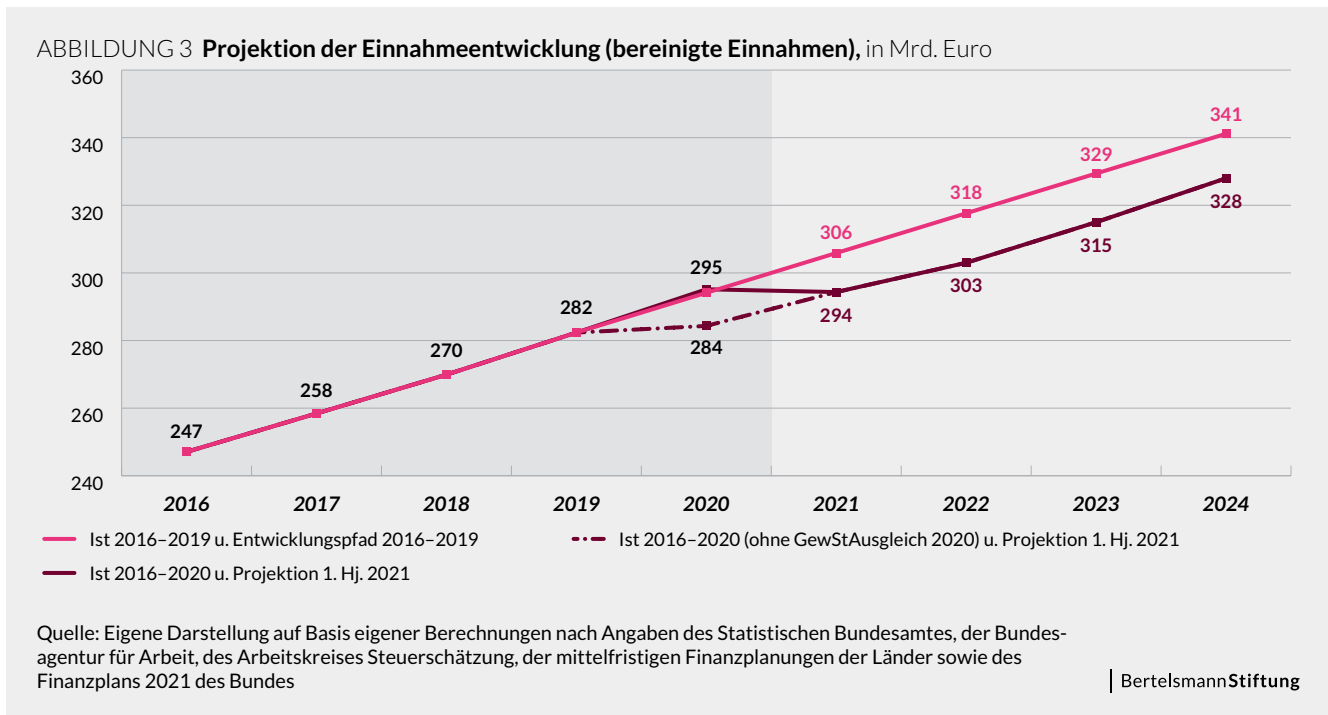
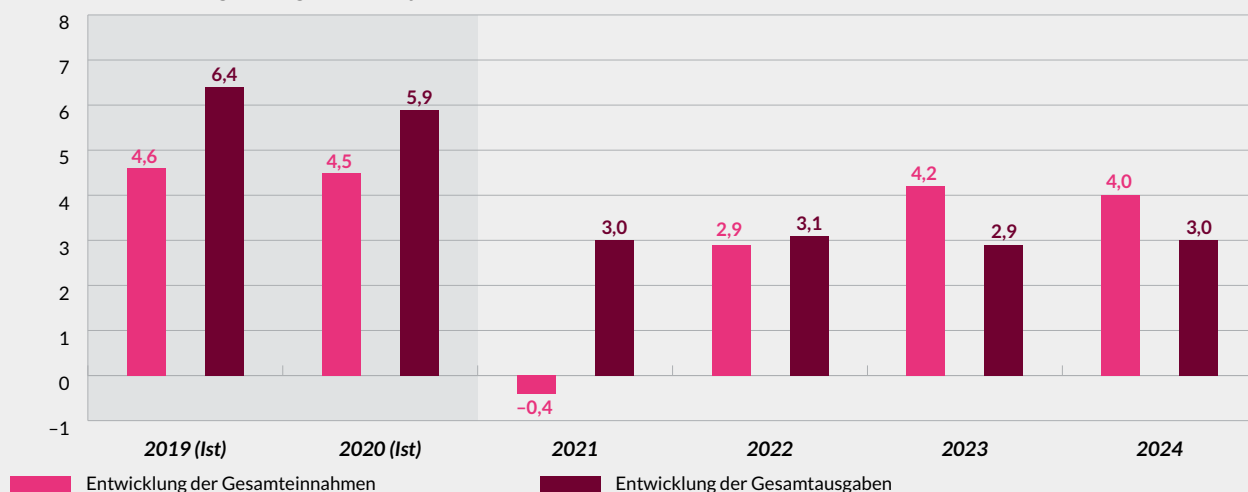


ABBILDUNG 4 **Entwicklungsraten der kommunalen Gesamteinnahmen und -ausgaben (bereinigte Einnahmen und Ausgaben) gemäß Projektion, in Prozent**



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis eigener Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, der Bundesagentur für Arbeit, des Arbeitskreises Steuerschätzung, der mittelfristigen Finanzplanungen der Länder sowie des Finanzplans 2021 des Bundes

| BertelsmannStiftung

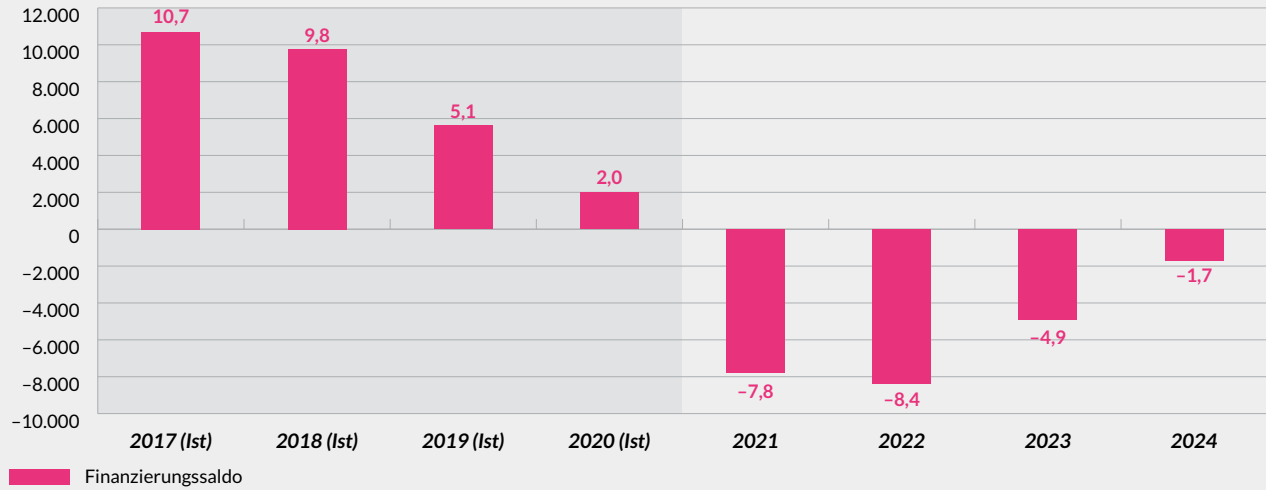
schrittweisen Normalisierung der Einnahmeentwicklung und der eher zurückhaltenden Annahmen hinsichtlich der Veränderung der kommunalen Ausgaben – mit einer größeren Dynamik entwickeln werden als die kommunalen Einnahmen (Abbildung 4); dies gilt insbesondere für 2021, in dem die kommunalen Gesamteinnahmen nach der vorliegenden Modellrechnung leicht sinken werden (–0,4 Prozent). Dem steht ein Ausgabenwachstum von 3 Prozent gegenüber. Für 2022 ist zwar mit einer deutlichen Zunahme der Einnahmen zu rechnen, allerdings fällt diese mit 2,9 Prozent noch immer schwächer aus als das Ausgabenwachstum (3,1 Prozent). Mit anderen Worten: Bis 2022 ist unter den aktuellen Umständen tendenziell mit einer Verschlechterung der kommunalen Finanzlage zu rechnen. Dies gilt insbesondere auch im Vergleich mit dem Jahr 2020, in dem ein flächendeckender „Absturz“ der Kommunalausgaben dank der vielfältigen Entlastungsmaßnahmen der staatlichen Ebenen verhindert wurde. Erst ab 2023 kann demnach mit einer zwar schrittweisen, aber dennoch deutlich sichtbaren Verbesserung der kommunalen Finanzlage gerechnet werden. Vor diesem Hintergrund ist die Perspektive der Kommunen für die nähere Zukunft keineswegs unproblematisch. Deutlich wird dies anhand der in Abbildung 5 dargestellten Projektion des kommunalen Finanzierungssaldos.

Das Jahr 2020 haben die Kommunen aufgrund der umfassenden Hilfs- und Entlastungsmaßnahmen des Bundes und der Länder in fiskalischer Hinsicht unbeschadet überstanden. Schlussendlich konnten die Gemeinden und Gemeindeverbände das Jahr 2020 trotz der historisch schweren Krise per Saldo sogar mit einem Finanzierungsüberschuss von 2 Milliarden Euro abschließen (Abbildung 5). Ohne die staatlichen Maßnahmen hätten die Kommunen im Jahr 2020 hingegen ein Finanzierungsdefizit von deutlich mehr als 10 Milliarden Euro erzielt.¹⁹

Mit dem – zumindest nach derzeitigem Stand der politischen Entscheidungen zu erwartenden – weitgehenden Wegfall dieser Sondereffekte ab 2021 ist jedoch eine durchgreifende Verschlechterung der Lage zu befürchten. Dies gilt insbesondere für das Jahr 2022, in dem nach der vorliegenden Projektion ein Finanzmittelfehlbetrag von 8,4 Milliarden Euro entstehen könnte. Dies wäre nominal das höchste Defizit der Geschichte. Sofern andere Deckungsmöglichkeiten – wie die Auflösung von Rücklagen – nicht in der erforderlichen Höhe zur Verfügung stehen, führt dies zu einem erneuten Anstieg der Kassenkredite.

¹⁹ Allein durch die Herausrechnung des Gewerbesteuerenausgleichs in Höhe von 10,842 Milliarden Euro (Zuweisungen nur bezogen auf die Flächenländer) und die Erhöhung der KdU-Bundesbeteiligung (Entlastung um rund 3 Milliarden Euro für die Flächenländer) ergibt sich für 2020 ein kommunales Finanzierungsdefizit von nahezu 12 Milliarden Euro.

ABBILDUNG 5 Entwicklung des kommunalen Finanzmittelsaldos, in Mrd. Euro



Quelle: Eigene Darstellung auf Basis eigener Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, der Bundesagentur für Arbeit, des Arbeitskreises Steuerschätzung, der mittelfristigen Finanzplanungen der Länder sowie des Finanzplans 2021 des Bundes

BertelsmannStiftung

5. Fazit

Die Auswirkungen von Pandemie und Wirtschaftskrise werden die kommunalen Haushalte auch nach deren Überwindung weiterhin betreffen. Vor allem in Bezug auf Gemeindesteuern und Schlüsselzuweisungen als wichtigste Einnahmekategorien ist mit dauerhaften Einnahmeverlusten der Kommunen im Vergleich zum Vorkrisentrend zu rechnen. Die Ausgaben hingegen behalten, annahmestützlich, ihren Wachstumstrend relativ unbeeinträchtigt bei. In der Konsequenz sind die Kommunen ab dem Jahr 2021 von hohen und anhaltenden Defiziten bedroht, welche die Erfolge der vorhergehenden Dekade zunichtemachen. Ohne neue Hilfen von Bund und Ländern wird ein erheblicher Teil der Kommunen in neue Haushaltskrisen stürzen.

Impressum

© Bertelsmann Stiftung 2021

Carl-Bertelsmann-Straße 256

33311 Gütersloh

Telefon +49 5241 81-0

www.bertelsmann-stiftung.de

Verantwortlich

Dr. Kisten Witte

Autoren

Dr. Florian Boettcher, Referat für kommunale Finanzen, Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen

Prof. Dr. Ronny Freier, Professor für öffentliche Finanzwirtschaft, Technische Hochschule Wildau

Prof. Dr. René Geißler, Professor für öffentliche Wirtschaft und Verwaltung, Technische Hochschule Wildau

Lektorat

Rudolf Jan Gajdacz, München

Grafikdesign

Nicole Meyerholz, Bielefeld

Bildnachweis

© Looker_Studio – stock.adobe.com

DOI 10.11586/2021064

Adresse | Kontakt

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0

Dr. Kirsten Witte
Director
Programm LebensWerte Kommune
Telefon +49 5241 81-81030
kirsten.witte@bertelsmann-stiftung.de

www.bertelsmann-stiftung.de



A | Rückblick 2008 bis 2019

B | Effekte von Pandemie und Rezession

C | Haushaltslage im Jahr 2020

D | Prognose der Finanzlage

E | Gewerbesteuer

F | Kosten der Unterkunft

G | Kassenkredite

Inhalt

Summary	4
1. Einleitung	5
2. Entwicklung bundesweit	6
3. Gewerbesteuereinnahmen in den Ländern	12
4. Entwicklung auf Gemeindeebene in NRW	18
5. Fazit	28
Literaturverzeichnis	28
Impressum	29

Summary

- Die Gewerbesteuer ist seit Jahrzehnten im Bundesdurchschnitt die wichtigste Steuerquelle der Gemeinden und deckt 20 Prozent der Einnahmen. Ihr Aufkommen steht – neben dem konjunkturellen Einfluss – in engem Zusammenhang zur lokalen Wirtschaftsstruktur und variiert daher regional deutlich. So erzielten die Gemeinden Hessens z. B. je Einwohner das Doppelte des Nachbarlandes Thüringen.
- Im Zuge der Coronakrise brachen die Einnahmen aus der Gewerbesteuer bundesweit um 10 Milliarden Euro (18,2 Prozent) ein. Der stärkste Einbruch war im zweiten Quartal zu verzeichnen, während die Einnahmen des vierten Quartals bereits wieder in der Nähe des Vorjahreswertes lagen.
- Um finanzielle Hemmnisse der Kommunen in der Bekämpfung der Pandemie zu vermeiden, beschlossen Bund und Länder, die Rückgänge der Gewerbesteuer je hälftig pauschal auszugleichen. Die Kompensation bemaß sich nicht an den realen Einnahmeverlusten, sondern an einer Steuerprognose aus dem Mai 2020. Sie belief sich auf einen Verlust von 10,84 Milliarden Euro in den Flächenländern.
- Im Jahr 2020 fiel ebenso die in den westdeutschen Kommunen erhobene erhöhte Gewerbesteuerumlage (Erhöhung der Gewerbesteuerumlage zur Beteiligung der Kommunen an den Kosten des Solidarpaktes) planmäßig weg (Entlastungseffekt im Jahr 2020: 2,79 Milliarden Euro). Dadurch sanken die Nettoeinnahmen der Gewerbesteuer im Jahr 2020 in deutlich geringerem Maße als die Bruttoeinnahmen (–5 Milliarden Euro, –11,7 Prozent).
- Aus dem Zusammenwirken der auf Prognosen basierenden Kompensation von Steuermindereinnahmen sowie der planmäßigen Reduzierung der Gewerbesteuerumlage in den westdeutschen Ländern resultiert der Effekt, dass der Steuereinbruch der Gemeinden 2020 letztlich deutlich überkompensiert wurde. Nettosteueraufkommen plus Ausgleichszuweisungen lagen in den Flächenländern 5,86 Milliarden Euro höher als die Netto-Gewerbesteuer im Vorjahr.
- Ziel und Mechanismus der Ausgleichszuweisungen bewirkten, dass steuerstarke Länder und Gemeinden höhere Erstattungen erhielten als steuerschwache. Neunzig Prozent der Mittel flossen in die westdeutschen Kommunen. In allen Ländern lagen die Erstattungen jedoch höher als die Steuerausfälle.
- Anhand der einzelgemeindlichen Analyse Nordrhein-Westfalens wird deutlich, dass der Steuerrückgang die Gruppe struktur- und finanzschwacher Städte prozentual härter traf und der Steuereinbruch im Einzelfall bis zu 70 Prozent erreichte. Durch Steuererstattungen und geringere Umlage wurden jedoch auch diese Städte von Verlusten abgeschirmt und neue Haushaltskrisen vermieden.
- In absoluten Beträgen war der Steuerverlust in wirtschaftsstarken Städten größer. Spiegelbildlich flossen auch die Finanzhilfen von Bund und Ländern überproportional in die wirtschaftsstarken Städte.

1. Einleitung

Den Kommunen in Deutschland kommt nicht nur das grundgesetzlich garantierte Recht auf Selbstverwaltung zu, sie besitzen zudem einen verfassungsrechtlichen Anspruch auf eine wirtschaftskraftbezogene Steuerquelle mit Hebesatzrecht (Art. 28 Grundgesetz). Diese Garantie wird durch die Gewerbesteuer erfüllt, die an die lokale Wirtschaftskraft anknüpft und für welche die Gemeinden den Steuersatz eigenständig festlegen. Die Gewerbesteuer ist seit vielen Jahrzehnten die wichtigste Steuer der Gemeinden in Deutschland und deckt im Durchschnitt rund 20 Prozent der bereinigten Einnahmen. Obgleich die Gewerbesteuer eine Gemeindesteuer ist, führen diese seit 1971 in unterschiedlichem Maß eine Umlage an Bund und Länder ab.¹ Man unterscheidet daher Brutto- und Nettoeinnahmen.

Im Zuge der coronabedingten Rezession im Jahr 2020 brach die Gewerbesteuer in einem Maße ein, das bis dato nur 2009/2010 in der globalen Finanzkrise zu verzeichnen war. Die Finanzkrise hatte lang anhaltende finanzielle Konsequenzen für die Kommunen. Haushaltsdefizite und Kassenkredite stiegen sprunghaft an, Investitionen wurden auf Jahre vernachlässigt. Diese Effekte haben die Debatte um die kommunalen Finanzen eine ganze Dekade geprägt. Die Entwicklungen im Jahr 2020 waren, so hat bereits Abschnitt C dieses Kommunalen Finanzreports 2021 gezeigt, insgesamt grundverschieden. Die Kommunen haben 2020 mit einem leichten Plus abgeschlossen, die Kassenkredite wurden weiter reduziert und die Investitionstätigkeit konnte planmäßig deutlich zulegen. Ursächlich für diese positive Gesamtlage waren die umfangreichen Hilfsmaßnahmen von Bund und Ländern.

Gerade im Hinblick auf die Gewerbesteuer müssen jedoch zwei für die Gemeinden positive Effekte unterschieden werden:

- Die wichtigste politische Maßnahme zur Stabilisierung der kommunalen Finanzen in 2020 war der von Bund und Ländern beschlossene pauschale Ausgleich der Gewerbesteuermindereinnahmen, welcher sich in Summe auf 11,46 Milliarden Euro belief (10,84 Milliarden Euro für die Gemeinden in den Flächenländern).²
- Unabhängig von der Coronakrise lief zusätzlich 2019 die seit 1995 bestehende erhöhte Gewerbesteuerumlage in den westdeutschen Gemeinden aus.³ In 2020 verblieb damit netto ein höherer Anteil in den Gemeinden. Dies brachte den Gemeinden der Flächenländer eine finanzielle Entlastung von 2,79 Milliarden Euro in 2020.

Dieser Abschnitt des Kommunalen Finanzreports 2021 zeichnet die Entwicklung der Gewerbesteuer im Jahr 2020 im Detail nach. Dabei werden zunächst die bundesweite Entwicklung und die Effekte der Hilfsmaßnahmen beschrieben. Danach folgt ein Blick auf die einzelnen Länder. Zuletzt wird exemplarisch die einzelgemeindliche Entwicklung am Beispiel der 396 Gemeinden in Nordrhein-Westfalen analysiert, um etwaige interkommunale Verwerfungen und Effekte auf unterschiedliche Typen von Gemeinden aufzudecken.

¹ Bundesministerium der Finanzen (2020). „Die Entwicklung der Gewerbesteuerumlage seit der Gemeindefinanzreform 1969“. 24.6.2020. https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Oeffentliche_Finzen/Foederale_Finanzbeziehungen/Kommunal финанzen/Entw-Gewerbesteuerumlage-seit-1969.html (Download 8.6.2021)

² Siehe Gesetz zur finanziellen Entlastung der Kommunen und der neuen Länder, 14. Oktober, Bundesgesetzblatt 2020 Teil I Nr. 45.

³ Während die Gemeinden in 2019 noch 15,3 Prozent ihrer Gewerbesteuererinnahmen (brutto) an Bund und Länder abgeben mussten, reduzierte sich dieser Anteil in 2020 auf ca. 9 Prozent.

2. Entwicklung bundesweit

Die kommunalen Steuereinnahmen beliefen sich in 2020 in den Flächenländern brutto auf insgesamt 102,2 Milliarden Euro. Sie machten damit etwas mehr als 37 Prozent der Einnahmen der laufenden Rechnung aus. Das um die Ausgaben für die Gewerbesteuerumlage bereinigte Nettosteueraufkommen betrug im Jahr 2020 in der Summe aller 13 Flächenländer 98,4 Milliarden Euro (entspricht rund 36 Prozent der Einnahmen der laufenden Rechnung). Neben den kommunalen Steuern finanzieren sich die Kommunen hauptsächlich durch Zuweisungen von Bund und Ländern, durch Gebühren und Beiträge sowie durch Einnahmen aus wirtschaftlicher Tätigkeit.⁴

Abbildung 1 zeigt die Struktur der kommunalen Steuereinnahmen im Jahr 2020, die von jener der Vorjahre abweicht. Von besonderer Bedeutung sind der kommunale Anteil der Einkommensteuer mit 41,5 Milliarden Euro und die Gewerbesteuer (netto) mit 41,2 Milliarden Euro (37,65 Milliarden Euro in den Flächenländern). Von verhältnismäßig geringerer Bedeutung sind die Grundsteuern A und B (14,7 Milliarden Euro) sowie der kommunale Anteil an der Umsatzsteuer (9,0 Milliarden Euro). Dass der kommunale Anteil der Einkommensteuer hier die Einnahmen aus der Gewerbesteuer (netto) – wenn auch nur geringfügig – übertrifft, ist ein historisches Novum. Dieses Ergebnis ist maßgeblich durch den krisenbedingten Einbruch der Gewerbesteuer in 2020 beeinflusst, welcher höher war als jener der Einkommensteuer. Im Jahr 2019 lagen die Gewerbesteuereinnahmen noch fast 3 Milliarden Euro über den Einnahmen der Einkommensteuer.

⁴ Vgl. Freier, Ronny, und René Geißler (2020). „Kommunale Finanzen in der Corona-Krise“. Wirtschaftsdienst (100) 5: 356–363.

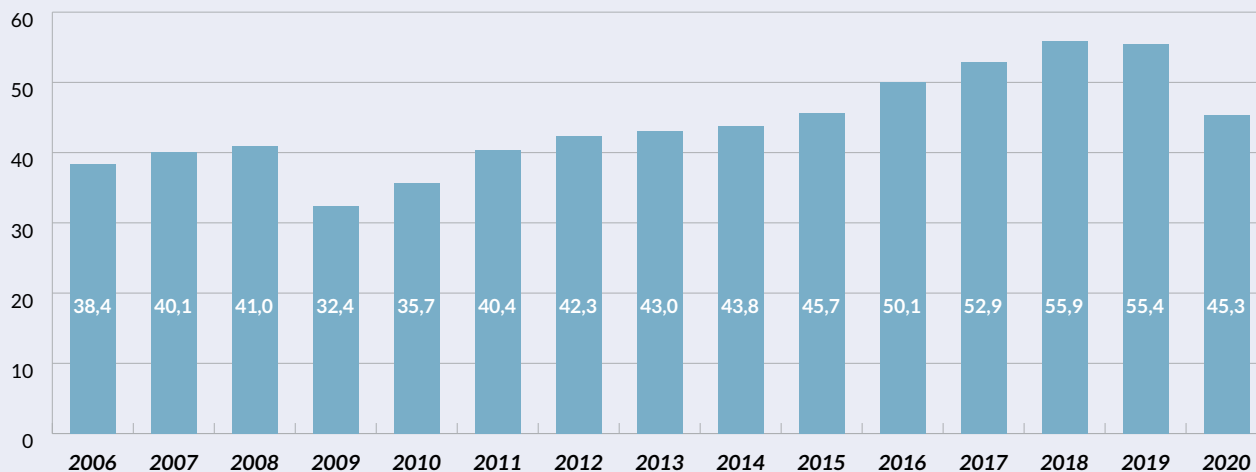
ABBILDUNG 1 **Kommunale Steuereinnahmen in 2020 (inkl. Stadtstaaten), in Mrd. Euro**



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 4)

| BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 2 Zeitreihe der Gewerbesteuereinnahmen (brutto) (inkl. Staatstaaten), in Mrd. Euro



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 4)

| BertelsmannStiftung

Abbildung 2 zeigt die Entwicklung der Gewerbesteuereinnahmen (brutto) im Zeitverlauf 2006 bis 2020 (inkl. Stadtstaaten). Sichtbar werden insbesondere die enormen Einbrüche in der Finanzkrise 2009/2010 und infolge der Coronapandemie 2020. In der Finanzkrise sanken die Einnahmen aus der Gewerbesteuer von 2008 zu 2009 um 8,6 Milliarden Euro (21 Prozent). Im Jahr der Coronakrise fiel der Einbruch nominell sogar etwas größer aus. Hier gingen die Einnahmen um 10,1 Milliarden Euro zurück (18 Prozent). In den Flächenländern lag der Rückgang bei 7,7 Milliarden Euro, prozentual wurden damit Einbußen von -15,3 Prozent realisiert.

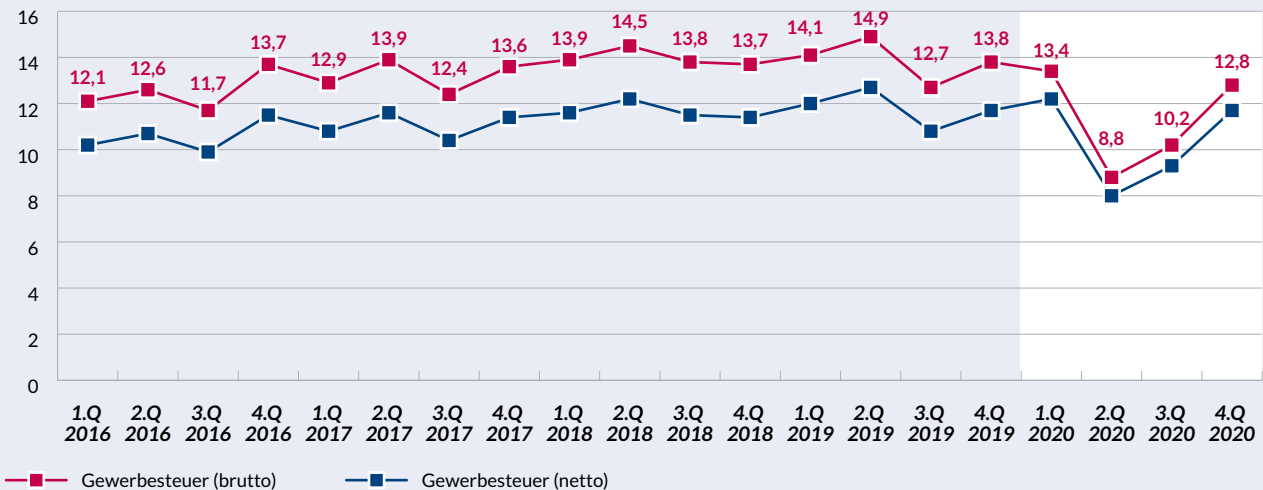
Die Abbildung zeigt zudem, dass die Erholung der Gewerbesteuereinnahmen im Nachgang der Finanzkrise einige Jahre in Anspruch nahm. Erst 2012 konnte das Einnahmenniveau vom Vorkrisenjahr 2008 wieder erreicht werden. In der Folge stiegen die Gewerbesteuereinnahmen dann allerdings deutlich. Sie lagen auf dem Höchststand 2018 fast 15 Milliarden Euro über dem Stand von 2008 (plus 36 Prozent). Diese Entwicklung spiegelt die positive gesamtwirtschaftliche Entwicklung wider, die Deutschland in der vergangenen Dekade erlebte.

Abbildung 3 vertieft diese Zeitreihe ab dem Jahr 2016 anhand der jeweiligen Quartalsergebnisse. Die obere Linie verdeutlicht die Gewerbesteuereinnahmen brutto, bei der unteren Linie wird die Gewerbesteuer abzüglich der Gewerbesteuerumlage dargestellt (netto).

Zunächst wird der enorme Einbruch der Gewerbesteuer im zweiten Quartal 2020 deutlich. Während das erste Quartal 2020 noch auf einem vergleichbaren Niveau wie das Vorjahresquartale lag, schlugen die Effekte der Coronakrise im zweiten Quartal 2020 durch. Die quartalsmäßigen Einnahmen (brutto) sanken hier auf einen Tiefststand von 8,8 Milliarden Euro. Ein vergleichbares niedriges Aufkommen gab es zuletzt im dritten Quartal 2010 im Zuge der großen Finanzkrise. Verglichen mit dem absoluten Höchststand im zweiten Quartal 2019 von 14,9 Milliarden Euro handelt es sich hier um eine Reduktion um 41 Prozent. Es fällt allerdings auch auf, dass bereits das erste Quartal 2020 unter dem Wert der beiden Vorjahre lag. Die Konjunktur hatte sich bereits leicht abgekühlt.

Ursächlich für den abrupten Rückgang der Gewerbesteuereinnahmen im zweiten Quartal 2020 war die Entscheidung des Bundesfinanzministeriums, Kürzungen der vierteljährlichen Gewerbesteuerabschlagszahlungen durch die Unternehmen unbürokratisch anzuerkennen. Diese unternehmensfreundliche Politik verschaffte betroffenen Unternehmen in einer Zeit großer Unsicherheit zusätzliche Liquidität, führte aber zu frühzeitigen Einbrüchen der Gewerbesteuer. Das zweite Quartal war geprägt durch den ersten Lockdown, hohe Unsicherheit und sehr pessimistische Konjunkturprognosen.⁵

5 Ifo München (2020). „ifo Geschäftsklimaindex bricht ein (März 2020)“. Pressemeldung. 25. 3.2020; Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR für Wirtschaft) (2020). Die gesamtwirtschaftliche Lage angesichts der Coronapandemie. Sondergutachten vom 30. März 2020. Wiesbaden.

ABBILDUNG 3 Entwicklung der Gewerbesteuer brutto und netto, in Mrd. Euro, quartalsweise


Anmerkungen: Bei der Gewerbesteuer netto (untere Kurve) wurden nicht die tatsächlichen Zahlungsflüsse im jeweiligen Quartal dargestellt. Vielmehr handelt es sich um den Anteil an den Bruttoeinnahmen, der in der Jahresendabrechnung den Gemeinden netto verbleibt. Die tatsächlichen Zahlungsflüsse weisen deutliche Quartalsunterschiede auf. Im ersten Quartal erfolgt nur eine Spitzabrechnung des Vorjahres, in zweiten und dritten Quartal jeweils eine Abschlagszahlung und im vierten Quartal eine Abrechnung fürs laufende Jahr.

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 5.2)

| BertelsmannStiftung

Im Verlauf des Jahres 2020 entwickelten sich die Gewerbesteuereinnahmen positiver als zunächst befürchtet. Im vierten Quartal wurden 12,8 Milliarden Euro vereinnahmt. Dieser Wert lag nur etwa 1 Milliarde Euro unter dem Wert des Vorjahresquartals, was einen Einnahmeverlust von nur noch 7 Prozent zum Vorjahresquartal entspricht. Dass sich die Gewerbesteuer in den letzten Monaten des Krisenjahres stabilisieren konnte, muss vor allem der spürbaren Erholung im Exportsektor der deutschen Industrie zugeschrieben werden.

Der zweite Aspekt ist die Entwicklung der Gewerbesteuer netto abzüglich der Gewerbesteuerumlage. Hier werden die Veränderungen ab 2020 sehr deutlich sichtbar (Textbox 1).

Den finanziellen Effekt der geringeren Umlage zeigt Abbildung 4. In den Flächenländern lag die Gewerbesteuer (brutto) in 2019 bei 50,34 Milliarden Euro. Davon wurden über die Gewerbesteuerumlage 7,71 Milliarden an Bund und Länder abgeführt (15,3 Prozent). In 2020 lagen die Gewerbesteuereinnahmen in den Flächenländern bei 41,39 Milliarden Euro. Davon wurden allerdings nur noch 3,74 Milliarden Euro an Bund und Länder über die Gewerbesteuerumlage abgeführt, ein Anteil von etwa 9 Prozent.

Die Abbildung quantifiziert auch den Effekt der Einsparung. Wendet man den 2019 geltenden Umlagesatz auf die Bruttoeinnahmen in 2020 an, ergibt sich eine (hypothetische) um 2,79 Milliarden Euro höhere Gewerbesteuerumlage. Der enorme Rückgang bei den Bruttoeinnahmen wird für die Gemeinden demnach durch die schon vor der Coronakrise feststehende Veränderung der Gewerbesteuerumlage abgedeckt. Während der Einbruch der Bruttoeinnahmen der Gewerbesteuer in den Flächenländern bei 17,8 Prozent lag, lag der Rückgang bei den Nettoeinnahmen nur bei 11,7 Prozent.

Während die Veränderung bei der Gewerbesteuerumlage den Einbruch für die Gemeinden etwas abfedern konnte, aber zeitlich zufällig erfolgte und öffentlich kaum beachtet wurde, gilt dies für eine andere politische Maßnahme nicht: Mit dem Gesetz zur finanziellen Entlastung der Kommunen und der neuen Länder beschlossen Bund und Länder in 2020 einen pauschalen Ausgleich rückläufiger Gewerbesteuermindereinnahmen (Textbox 1).⁶

⁶ Siehe Gesetz zur finanziellen Entlastung der Kommunen und der neuen Länder, 14. Oktober, Bundesgesetzblatt 2020 Teil I Nr. 45.

TEXTBOX 1 Veränderungen bei der Gewerbesteuerumlage 2020

Seit der Gemeindefinanzreform 1969 müssen Gemeinden einen Teil ihrer Einnahmen der Gewerbesteuer an Bund und Länder abführen; die sogenannte „Gewerbesteuerumlage“.⁷ Die Umlage besteht aus einem Bundesanteil und einem landesspezifischen Anteil. Die Gewerbesteuer brutto abzüglich der Gewerbesteuerumlage ergibt die bei den Gemeinden verbleibenden Nettoeinnahmen. Grundgesetzlich ist die Gewerbesteuerumlage in Art. 106 Abs. 6 S. 4 GG geregelt.

Für die Berechnung der Gewerbesteuerumlage wird zunächst das Istaufkommen der Gewerbesteuer (brutto) in der Gemeinde gemessen. Dieses Istaufkommen wird durch den Hebesatz im jeweiligen Jahr geteilt. Dadurch wird vermieden, dass eine Hebesatzänderung die Höhe der Umlage beeinflusst. Der resultierende Quotient wird mit einem Vervielfältiger zur Gewerbesteuerumlage multipliziert.

$$\text{Umlage} = \frac{\text{Istaufkommen}}{\text{Hebesatz}} \cdot \text{Vervielfältiger}$$

Die Höhe der Gewerbesteuerumlage wurde über die Jahre mehrfach geändert, um politisch gewünschte föderale Verteilungsergebnisse zu erreichen. Hierfür wurde der Vervielfältiger immer wieder angepasst.⁸ Von besonderem Interesse sind die Veränderungen in den Jahren nach der Wiedervereinigung. Bis 1990 waren Bundesanteil und Landesanteile gleich und lagen bei einem Vervielfältiger von $26 + 26 = 52$. Bei einem Hebesatz von beispielsweise 400 ergibt sich ein Umlagesatz von $52 / 400 = 13$ Prozent am Istaufkommen. Ab 1991 waren Bundesanteil und die Landesanteile verschieden. Teilweise wurden beide Anteile jährlich verändert. Besonders wichtig ist der 1995 eingeführte Zuschlag auf den Landesanteil. Hiermit haben die westdeutschen Länder ihre Gemeinden an den Kosten der Finanzierung des Solidarpaktes beteiligt. Der beachtliche Zuschlag auf den

7 Bei der Gemeindefinanzreform 1969 sollten die Gemeindefinanzen quantitativ gestärkt und auf eine breitere Basis gestellt werden. Die Gemeinden wurden mit einem Anteil an der Einkommensteuer beteiligt. Im Gegenzug wurden Bund und Länder mit der Gewerbesteuerumlage an der Gewerbesteuer beteiligt.

8 Bundesministerium der Finanzen (2020). „Die Entwicklung der Gewerbesteuerumlage seit der Gemeindefinanzreform 1969“. 24.6.2020. https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Oeffentliche_Finzen/Foederale_Finanzbeziehungen/Kommunal финанzen/Entw-Gewerbesteuerumlage-seit-1969.html (Download 22.7.2021)

TABELLE 1 Vervielfältiger in 2019 und 2020 bei der Berechnung der Gewerbesteuerumlage

	Westdeutsche Länder	Ostdeutsche Länder
2019	Bundesanteil: 14,5	Bundesanteil: 14,5
	Landesanteil: 49,5	Landesanteil: 20,5
	Gesamt: 64	Gesamt: 35
2020	Bundesanteil: 14,5	
	Landesanteil: 20,5	
	Gesamt: 35	

Landesanteil betrug von 1995 bis 2019 29 Punkte.⁹ Er entfiel ab dem Jahr 2020, was zu einer deutlichen Absenkung der Gewerbesteuerumlage in Westdeutschland führt (Tabelle 1).

Ein Beispiel verdeutlicht die oben genannten Zahlen. Gemeinde A in einem westdeutschen Land vereinnahmt bei einem Hebesatz von 380 annahmegemäß 2 Millionen Euro Gewerbesteuer-einnahmen (brutto). Diese Gemeinde musste in 2019 eine Umlage in Höhe von 336.842 Euro (16,84 Prozent) zahlen.

$$\text{Umlage} = \frac{(2.000.000 \text{ Euro})}{380} \cdot 64 = 336.842 \text{ Euro}$$

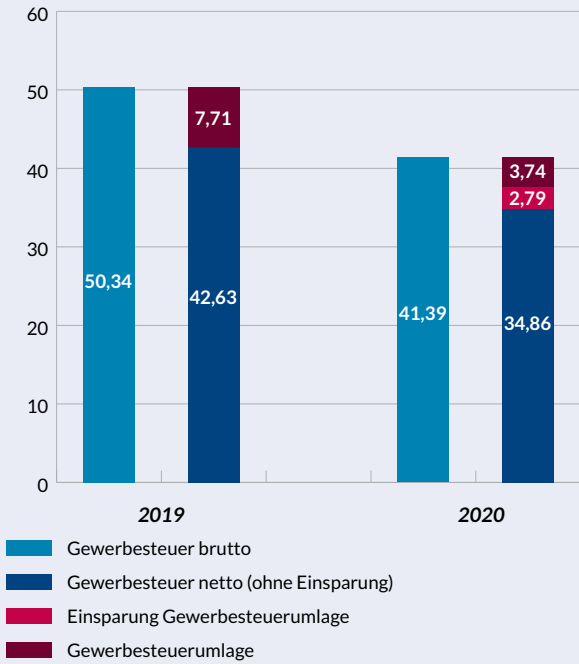
Von dieser Summe gehen 260.526 Euro an das Land und 76.316 Euro an den Bund. In 2020 verringert sich durch den Wegfall des Zuschlags von 29 Punkten die Gewerbesteuerumlage. In 2020 zahlt diese Gemeinde nur mehr eine Umlage von 184.211 Euro (9,21 Prozent).

$$\text{Umlage} = \frac{(2.000.000 \text{ Euro})}{380} \cdot 35 = 184.210 \text{ Euro}$$

Der Anteil an den Bund bleibt unverändert mit 76.316 Euro. Das Land bekommt in diesem Jahr 107.895 Euro. Der Wegfall des Zuschlags auf die Gewerbesteuerumlage der westdeutschen Länder verändert die Verteilung somit erheblich. Diese Änderung trifft per Definition nur die westdeutschen Gemeinden, da die ostdeutschen Gemeinden diesen Zuschlag auf den Landesanteil nie tragen mussten.

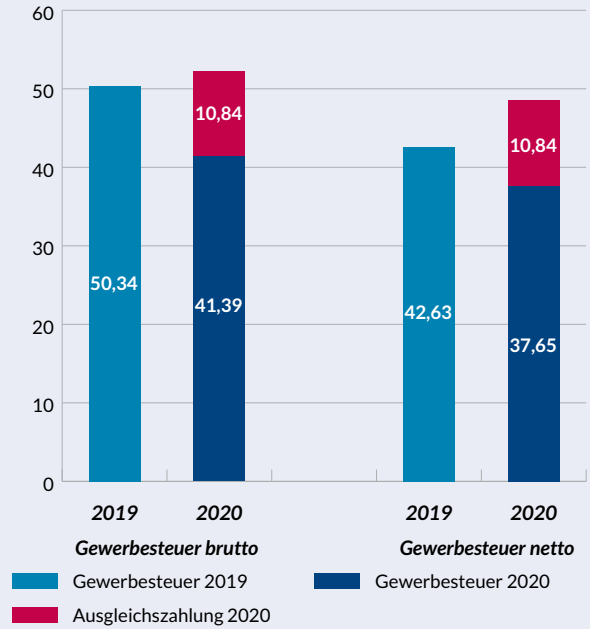
9 Bis Ende 2018 gab es zusätzlich auch einen Umlageanteil, bei dem die Kommunen an den Kosten des „Fonds Deutsche Einheit“ beteiligt wurden. Dieser Umlagesatz variierte über die Jahre und lag zuletzt in 2018 bei 4,3 Prozent. Da dieser in 2019 bereits nicht mehr abgeführt wurde, wird die Analyse bezogen auf diesen Umlageanteil nicht weiter vertieft.

ABBILDUNG 4 **Gewerbesteuer brutto und netto sowie der Effekt der Veränderung der Gewerbesteuerumlage in den Flächenländern, in Mrd. Euro, 2019 und 2020**



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 4) | BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 5 **Gewerbesteuer brutto und netto mit Ausgleichszahlung 2020, in Mrd. Euro, 2019 und 2020**



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 4) | BertelsmannStiftung

Insgesamt wurden hier 10,84 Milliarden Euro zur Deckung von Gewerbesteuerausfällen der Flächenländer geplant und gezahlt. Abbildung 5 zeigt den Effekt dieser Ausgleichszahlungen. Wichtig für den finanziellen Effekt ist, dass die Erstattung netto erfolgte; die Gemeinden darauf also keine Umlage abführen mussten.

Sowohl brutto als auch netto überstieg die Gewerbesteuer 2020 unter Berücksichtigung der Ausgleichszuweisungen die Werte des Vorjahres: Die letztlich relevanten Nettoeinnahmen lagen 2019 bei 41,39 Milliarden Euro. Die Summe aus Nettoeinnahmen der Gewerbesteuer und Ausgleichszahlungen belief sich 2020 hingegen auf 48,49 Milliarden Euro. Die kassenwirksamen Einnahmen lagen damit gut 7 Milliarden Euro über dem Vorjahreswert.

Gemessen am Aufkommen des Jahres 2019 wurden die Gemeinden damit durch Bund und Länder „überkompensiert“. Ursächlich hierfür ist, dass das Volumen der Ausgleichsmittel sich nicht nach dem Istaufkommen des Jahres 2019, sondern nach den Ergebnissen der Steuerschätzung in Bezug auf das prognostizierte Gewerbesteueraufkommen im Jahr 2020 richtete. Hierzu wurde das Ergebnis der Steuerschätzung vom Mai 2020 mit jenem aus Oktober 2019 verglichen. Aus der Differenz beider Schätzungen wurde der Pauschalwert der – von Bund und Ländern auszugleichenden – Gewerbesteuermindereinnahmen 2020 abgeleitet (siehe Textbox 2). Hinzu kommt, dass die Gewerbesteuerentwicklung im dritten und – insbesondere – im vierten Quartal 2020 besser verlaufen ist, als im Mai 2020 prognostiziert wurde (siehe Abbildung 3).

TEXTBOX 2 Ausgleich der Gewerbesteuermindereinnahmen durch Bund und Länder

Im Zuge der Coronapandemie wurde früh klar, dass den Gemeinden hohe Ausfälle bei der Gewerbesteuer drohten. Zudem wurde befürchtet, dass die Sozialausgaben ansteigen, was in Summe zu weitreichenden finanziellen Schieflagen führen könnte. Verbände und Wissenschaftler forderten daher ein Eingreifen von Bund und Ländern.¹⁰

Am 3. Juni 2020 beschloss die Bundesregierung, die krisenbedingten Ausfälle der Gewerbesteuereinnahmen zu kompensieren. Der pauschale Ausgleich sollte hälftig vom Bund und den Ländern getragen werden. Für dieses Vorhaben war eine Grundgesetzänderung (Artikel 104a und 143h GG) notwendig, welche am 17. September 2020 mit Zustimmung des Bundesrates durch den Bundestag umgesetzt wurde. Im Anschluss wurde am 6. Oktober das „Gesetz zur finanziellen Entlastung der Kommunen und der neuen Länder“ beschlossen.¹¹

Im Rahmen dieses Gesetzes erhalten die Länder pauschal insgesamt 6,134 Milliarden Euro aus dem Bundeshaushalt (5,571 Milliarden für die Flächenländer). Der Betrag wurde entsprechend der zu erwartenden Mindereinnahmen auf die Länder verteilt. Mit dem Gesetz wurde zudem der von den Ländern an ihre Gemeinden zu zahlende Ausgleichsbetrag festgelegt. Insgesamt beliefen sich die Ausgleichszuweisungen von Bund und Ländern auf 11,46 Milliarden Euro (10,84 Milliarden in den Flächenländern¹²).

10 Freier, Ronny, und René Geißler (2020). „Kommunale Finanzen in der Corona-Krise“. Wirtschaftsdienst (100) 5. 356–363; Deutscher Städtetag (2020). „Beispiellose Einbußen – Handlungsfähigkeit der Städte sichern“. Pressemitteilung. 5.5.2020.

11 Art. 143h GG wurde nach Annahme dieses Gesetzes außer Kraft gesetzt.

12 Die Stadtstaaten haben vom Bund insgesamt eine Summe von 618 Millionen Euro bekommen. Da hier keine Gemeindestrukturen vorherrschen, entfällt der Landesanteil.

Der gesetzlich geregelte Beitrag des Bundes entspricht einem Anteil von 50 Prozent. Zusätzlich hat der Bund auch den Betrag kompensiert, der sich als Entlastung (für den Bund) durch die Gewerbesteuermindereinnahmen bei den Bundesergänzungszuweisungen ergibt. Dass für einzelne Länder der schlussendliche Anteil nicht hälftig aufgeteilt wurde, liegt darin begründet, dass der Bund bei der Ermittlung seines Beitrags die Auswirkungen der Gewerbesteuermindereinnahmen im bundesstaatlichen Finanzausgleich berücksichtigt hat.

Wichtig für das genaue Verständnis dieser Ausgleichszahlungen ist, dass die Zahlung als Pauschale ausgestaltet wurde. Bund und Länder haben entschieden, nicht die tatsächlichen Einbrüche der Gewerbesteuereinnahmen im Jahr 2020 zu kompensieren, denn eine solche Vorgehensweise hätte eine komplexe Administration der Zahlungen und eine rückwirkende Spitzabrechnung erfordert. Stattdessen wurden die Zahlungen frühzeitig pauschaliert, was den Verwaltungsaufwand gemindert und die Planungssicherheit erhöht hat.

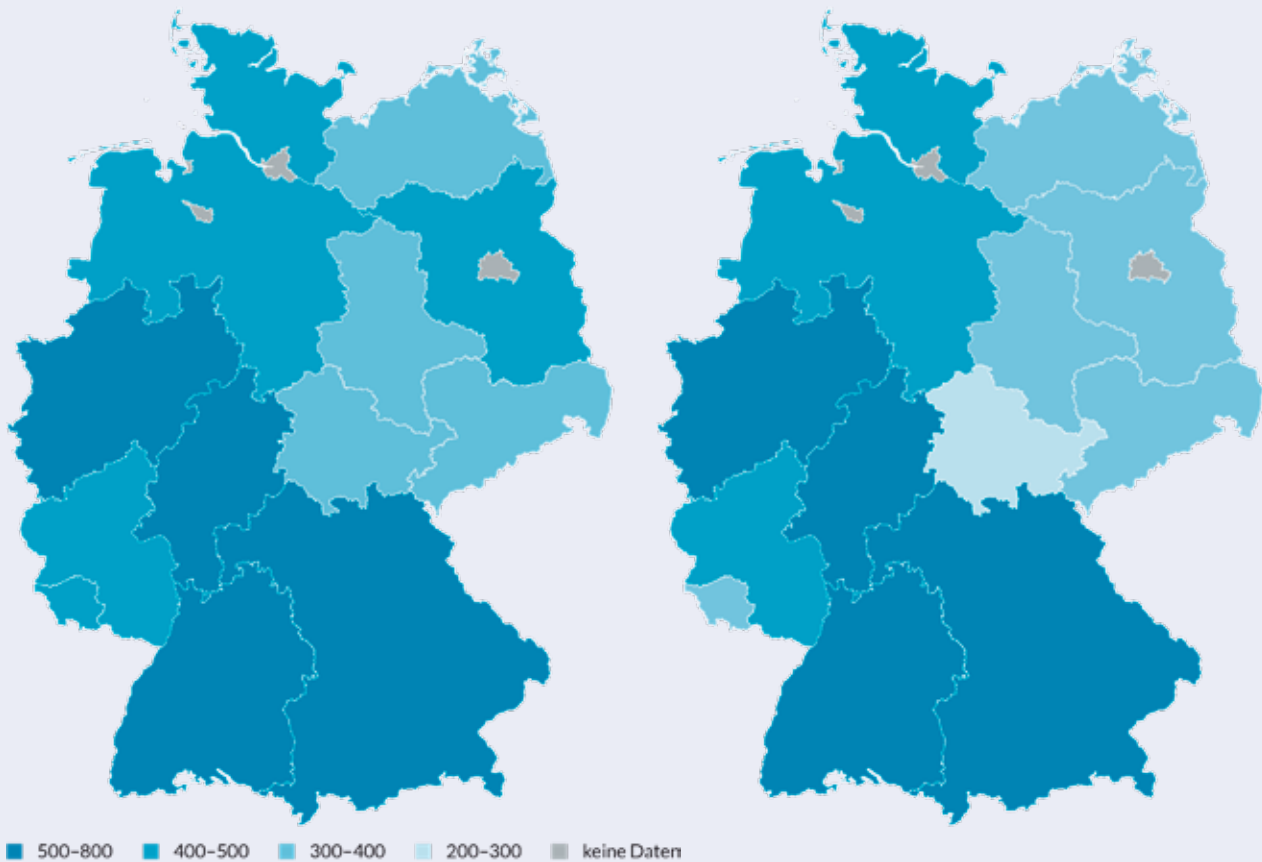
Grundlage für die Berechnung der Pauschale war ein Abgleich des für das Jahr 2020 erwarteten Netto-Gewerbesteueraufkommens zwischen den Ergebnissen der Steuerschätzung vor der Coronapandemie (31. Oktober 2019) und den Ergebnissen der Steuerschätzung vom 14. Mai 2020. Die Kompensationszahlung wurde dabei so bemessen, dass die in der Steuerschätzung für das Jahr 2020 ausgewiesenen Mindereinnahmen bei der Netto-Gewerbesteuer vollständig ausgeglichen werden. Die Verteilung auf die Länder erfolgte auf der Basis des Gewerbesteueraufkommens der vorangehenden vier verfügbaren Quartale. Für die Weiterreichung der Zahlungen von den Ländern an die Gemeinden wurde ebenfalls bestimmt, dass sich die Zahlungen an den zu erwartenden Mindereinnahmen orientieren. Die genauen Regelungen nahmen die Länder eigenständig vor.

3. Gewerbesteuerereinnahmen in den Ländern

Die Gewerbesteuer resultiert direkt aus der lokalen Wirtschaftskraft. Sie fällt damit zwangsläufig interkommunal und regional sehr unterschiedlich aus. Abbildung 6 zeigt die Nettoeinnahmen der Gewerbesteuer auf Länderebene in 2019 (links) und 2020 (rechts) in Euro je Einwohner.

Deutlich werden zunächst die regionalen Unterschiede. Die ostdeutschen Kommunen sind auch 30 Jahre nach der Wiedervereinigung relativ steuerschwach. Die höchsten Einnahmen aus der Gewerbesteuer werden in Hessen, Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen erzielt.

ABBILDUNG 6 **Karten zur Gewerbesteuer (netto) in den Ländern, 2019 (links) und 2020 (rechts), in Euro je Einwohner**



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 4)

| BertelsmannStiftung

Der krisenbedingte Rückgang 2020 hat an diesen Strukturen nichts geändert. In der Gegenüberstellung der Jahre 2019 und 2020 deutet sich der Einbruch bei den Gewerbesteuern lediglich an. Die Quartilskarte verbleibt hier in zu groben Kategorien und kann das wirkliche Ausmaß des Einbruchs bei der Gewerbesteuer nicht verdeutlichen.

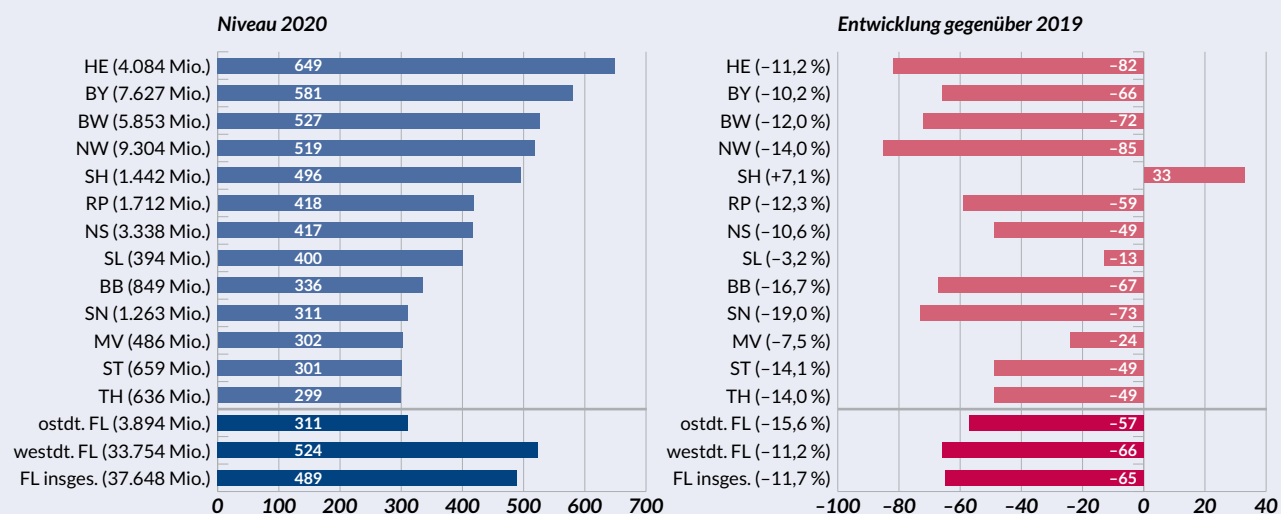
Die genauen Zahlen zum Niveau und zur Veränderung gegenüber 2019 zeigt Abbildung 7. Im linken Panel sind die Gewerbesteuereinnahmen (netto) in 2020 je Einwohner absteigend sortiert. Die Zweiteilung von ost- und westdeutschen Ländern ist offensichtlich. Die fünf ostdeutschen Länder liegen am Ende der Steuerverteilung. Sie erreichen mit 311 Euro je Einwohner weniger als 60 Prozent des westdeutschen Niveaus (524 Euro je Einwohner) und weniger als die Hälfte des Spitzenreiters Hessen (649 Euro je Einwohner). Das rechte Panel verdeutlicht die Veränderungen gegenüber 2019. Mit Ausnahme von Schleswig-Holstein mussten die Gemeinden aller Länder deutliche Verluste der Netto-Gewerbesteuer hinnehmen. Auch Schleswig-Holstein hatte bei den Bruttoeinnahmen ein leichtes Minus, dieser Rückgang wurde aber durch die Einsparungen bei der Gewerbesteuerumlage überlagert.

Die höchsten nominalen Einbrüche verzeichnen Nordrhein-Westfalen (-85 Euro je Einwohner) und Hessen (-82 Euro

je Einwohner). Prozentual sind aber die ostdeutschen Länder Sachsen (-19,0 Prozent) und Brandenburg (-16,7 Prozent) stärker betroffen. Insgesamt traf die Rezession Ostdeutschland mit einem Rückgang von -15,6 Prozent härter als die westdeutschen Gemeinden mit -11,2 Prozent, was darauf zurückzuführen ist, dass die Reduktion der Gewerbesteuerumlage nur für die westdeutschen Gemeinden galt. Hier zeigt sich trotzdem ein interessanter Unterschied zur Finanzkrise 2009/2010, in welcher die kleinteilige ostdeutsche Wirtschaft relativ stabil war. In der Coronapandemie waren Ost und West ähnlich betroffen. Dem Westen kam insbesondere der anziehende Export in der zweiten Jahreshälfte 2020 zu Hilfe. Besonders interessant ist der Ausreißer Schleswig-Holstein. Entgegen dem allgemeinen Trend konnten die Gemeinden hier bei den Nettoeinnahmen der Gewerbesteuer ein Plus verzeichnen. Der geringe rezessionsbedingte Rückgang der Gewerbesteuer brutto wurde durch die geringere Umlage mehr als ausgeglichen, sodass netto ein höheres Aufkommen erreicht wurde.

Einen detaillierten Einblick in den unterjährigen Verlauf der Krise 2020 ermöglicht Abbildung 8. Hier sind die Gewerbesteuereinnahmen (netto) in den vier Quartalen dargestellt. Die linke Karte zeigt die regionale Verteilung der Pro-Kopf-Einnahmen im ersten Quartal, das kaum von der Coronakrise beeinflusst war. Die Karten des zweiten bis vierten

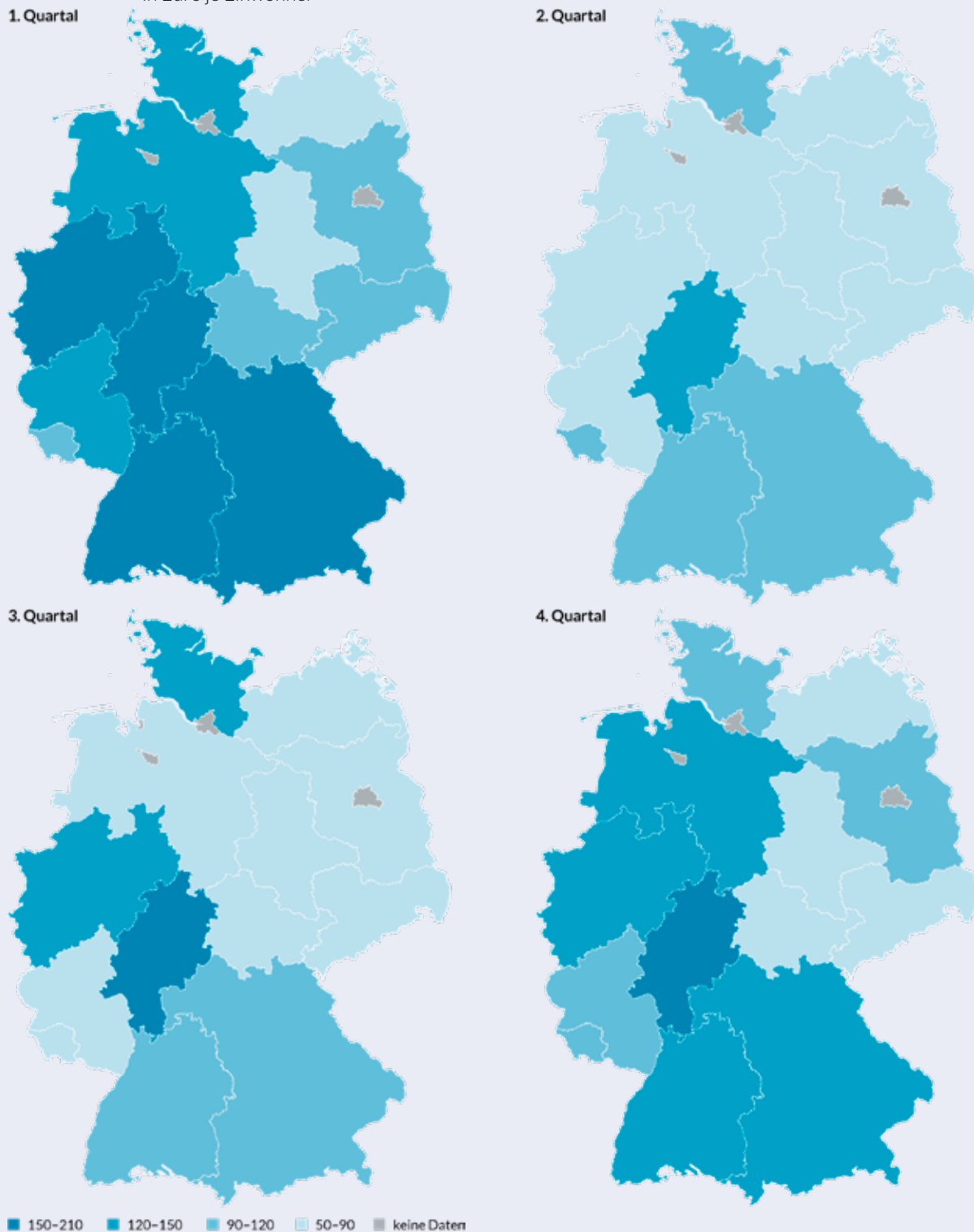
ABBILDUNG 7 Gewerbesteuer (netto) in den Ländern, Niveau 2020 und Entwicklung gegenüber 2019, in Euro je Einwohner



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 4)

BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 8 Karten zur quartalsweisen Entwicklung der Gewerbesteuer (netto) in den Ländern, 1.-4. Quartal 2020, in Euro je Einwohner



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 4)

| BertelsmannStiftung

Quartals übernehmen für die Vergleichbarkeit die Quartilsgrenzen aus dem ersten Quartal. Der hohe Einbruch im zweiten Quartal wird überdeutlich, da die Karte im zweiten Quartal erkennbar heller gefärbt ist. Deutlich wird auch, dass der Einbruch im zweiten Quartal in den westdeutschen Ländern stärker war. Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen überspringen gleich mehrere Farbkategorien. Neben dem starken Rückgang verdeutlicht die Abbildung auch die schrittweise Erholung im dritten und vierten Quartal insbesondere in den westdeutschen Gemeinden. Das Ausgangsniveau vom ersten Quartal wird allerdings nicht wieder erreicht. Deutlich wird zudem der Sondereffekt in Schleswig-Holstein. Hier wird im zweiten Quartal nur ein leichter Einbruch und schon im dritten Quartal eine deutliche Erholung verzeichnet.

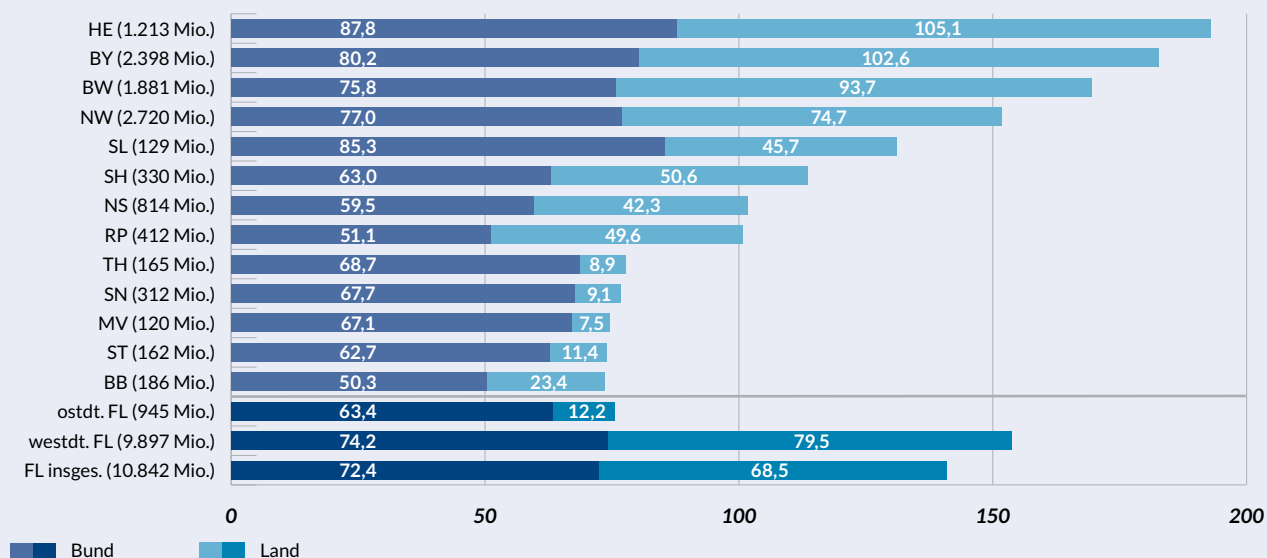
Wie beschrieben, wurde dem Steuereinbruch 2020 über umfangreiche Hilfsmaßnahmen von Bund und Ländern begegnet. Die mit Abstand größte Maßnahme war dabei die pauschale Ausgleichszahlung für die Gewerbesteuermindereinnahmen. Abbildung 9 zeigt die Höhe der Ausgleichszahlungen in Euro je Einwohner nach Ländern. Die höchsten Zahlungen flossen an die Gemeinden in Hessen (193 Euro je Einwohner), Bayern (183 Euro je Einwohner) und Baden-Württemberg (170 Euro je Einwohner). Die niedrigsten Zahlungen erhielten die Gemeinden in Brandenburg und

Sachsen-Anhalt (je 74 Euro je Einwohner). Im Vergleich mit den Verlusten aus Abbildung 8 zeigt sich bereits, dass die Ausgleichszahlungen für alle Länder höher bemessen waren als die Nettorückgänge der Gewerbsteuer gegenüber dem Vorjahr.¹³

Die Ausgleichszahlungen wurden hälftig von Bund und Ländern übernommen (Textbox 1). Um dies zu gewährleisten, wurde bei der Ermittlung der Zahlungsbeträge für jedes Land auch der Effekt berücksichtigt, der sich durch die Gewerbesteuermindereinnahmen als Entlastung im bundesstaatlichen Finanzausgleich bei den Bundesergänzungszuweisungen ergibt. Die Höhe dieses Betrags wurde durch den Bund mittels einer Modellrechnung abgeleitet. Daraus ergibt sich je nach Land eine unterschiedliche Aufteilung der Zahllasten. In Hessen beispielsweise übernimmt der Bund lediglich 45,5 Prozent der Zahlungen an die Gemeinden. Bei sinkenden Gewerbesteuereinnahmen stellt sich das Land im Finanzausgleich besser; dieser Effekt wurde bei der Bemessung der Beträge berücksichtigt. Anders beispielsweise im Mecklenburg-Vorpommern: Durch den Einbruch bei den Gewerbesteuern in den steuerstarken Ländern verliert

13 In diesem Zusammenhang sei jedoch noch einmal darauf hingewiesen, dass der Gewerbesteuerausgleich nicht ausgelegt gewesen ist, Aufkommensverluste gegenüber dem Vorjahr auszugleichen, sondern gegenüber dem Niveau, das vor dem Beginn der Coronakrise für das Jahr 2020 prognostiziert worden ist.

ABBILDUNG 9 Ausgleichszahlung für Gewerbesteuermindereinnahmen 2020 in den Ländern, in Euro je Einwohner



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Gesetzes

BertelsmannStiftung

Mecklenburg-Vorpommern Gelder in Finanzausgleich, da die Steuerkraftdifferenzen geringer sind. Um diese Verluste auszugleichen, übernimmt der Bund hier einen Anteil von fast 90 Prozent der Zahlungen an die Gemeinden. Insgesamt liegt der Bundesanteil an den Ausgleichszuweisungen durch die Effekte aus dem Finanzausgleich auch in Summe etwas höher als 50 Prozent. In Ostdeutschland betrug er 84 Prozent, in Westdeutschland 51 Prozent.

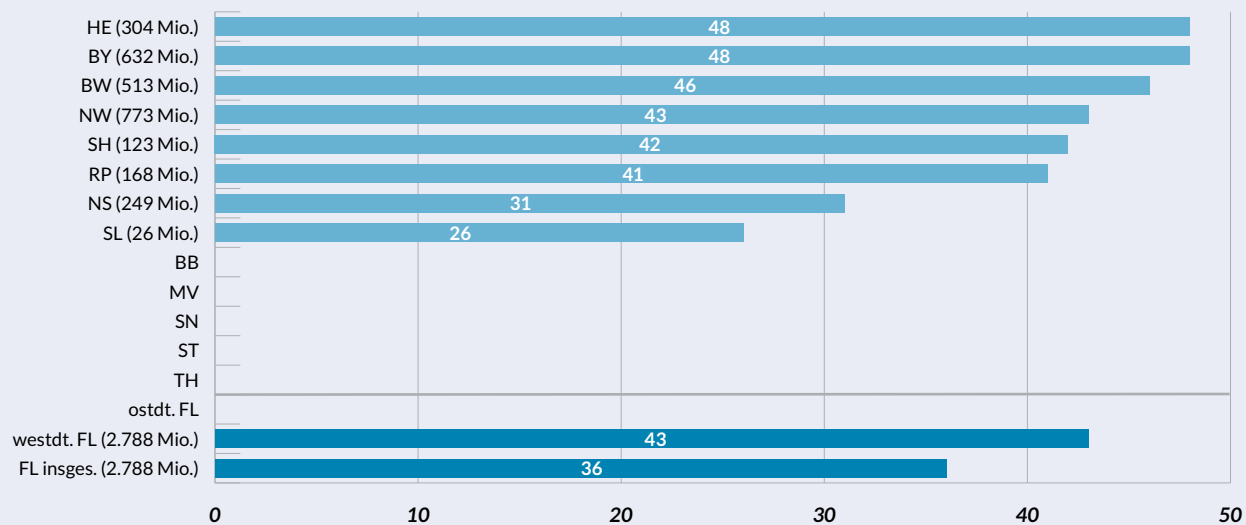
Bei der Betrachtung der Ausgleichszahlungen fällt auf, dass Westdeutschland deutlich höher profitierte. Hier summieren sich die Ausgleichszahlungen auf fast 10 Milliarden Euro (9.897 Millionen Euro, 154 Euro je Einwohner), in den ostdeutschen Ländern beliefen sich die Zahlungen auf knapp eine Milliarde Euro (945 Millionen Euro, 76 Euro je Einwohner). Die Gründe für diesen Effekt sind vielfältig. Zum einen ist dies ein Ergebnis des unterschiedlichen Verlaufs der Krise über das Jahr 2020. Die westdeutschen Länder waren zunächst stärker betroffen, konnten sich aber in der zweiten Jahreshälfte erholen. Da die Ausgleichszahlungen pauschal auf Basis der Steuerschätzung im Mai bemessen wurden, ergeben sich hier höhere Werte für die westdeutschen Länder. Der zweite Effekt für den Ost-West-Unterschied liegt in der bereits angesprochenen Veränderung der Gewerbesteuerumlage. Durch die Veränderungen – die nur die westdeutschen Länder betreffen – verbessert sich deren Position der Nettoeinnahmen.

Abbildung 10 zeigt die Einsparung der westdeutschen Bundesländer durch die Veränderungen bei der Gewerbesteuerumlage in Euro je Einwohner. Sie summieren sich auf rund 2.788 Millionen Euro.¹⁴ Analog zur Aufkommenshöhe erzielten wiederum die Gemeinden in Hessen und Bayern die höchsten Einsparungen; hier verblieben im Jahr 2020 48 Euro je Einwohner zusätzlich. Durchschnittlich sind es in den westdeutschen Gemeinden 43 Euro je Einwohner.¹⁵

Dass die ostdeutschen Länder von diesem Effekt nicht profitieren konnten, liegt in der Natur der Sache. Mit der Veränderung der Gewerbesteuerumlage wurde eine bestehende Ungleichbehandlung der Gemeinden in Ost und West beendet, sodass ab 2020 die Gewerbesteuerumlage bundesweit einheitlich anfällt. Die ostdeutschen Länder konnten in den politischen Verhandlungen aber einen anderen Punkt

- 14 Für diesen Wert wurden die länderspezifischen Bruttoeinnahmen in 2020 mit dem gesetzlichen Faktor aus 2019 multipliziert und die Abweichungen zu den tatsächlichen Nettoeinnahmen gebildet.
- 15 Hessen erhebt die erhöhte Gewerbesteuerumlage in gleicher Höhe als einziges Land auf landesrechtlicher Grundlage weiterhin. Im Rahmen des Programms „Starke Heimat Hessen“ wird das Geld aber nicht wie zuvor in den Landeshaushalt allgemein eingespeist. Vielmehr soll das Geld über Umwege am Ende auch der kommunalen Familie zur Verfügung stehen. 50 Prozent werden für konkrete Vorhaben (z. B. Kita, Digitalisierung) genutzt, 25 Prozent gehen in den hessischen kommunalen Finanzausgleich. Dieser Teil kommt explizit den finanzschwachen Kommunen zugute. Und 25 Prozent verbleiben bei den einzelnen Kommunen, womit hier vor allem finanzstarke Kommunen profitieren.

ABBILDUNG 10 **Einsparung durch die Veränderung der Gewerbesteuerumlage in den Ländern, 2020,**
in Euro je Einwohner



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 4)

| BertelsmannStiftung

durchsetzen. Der Bund trägt ab 2020 50 statt 40 Prozent der Zusatz- und Sonderrenten aus der ehemaligen DDR.¹⁶ Das Ergebnisprotokoll des Koalitionsausschusses sieht für diese Regeländerung einen Finanzbedarf von jährlich 340 Millionen Euro vor. Da diese Gelder den ostdeutschen Ländern und nicht direkt den Gemeinden zugutekommen, wurde bestimmt, dass diese Gelder zur Investitionsförderung in den Kommunen eingesetzt werden sollen.

¹⁶ Siehe § 15 Abs. 2 Gesetz zur Überführung der Ansprüche und Anwartschaften aus Zusatz- und Sonderversorgungssystemen des Beitrittsgebiets (AAÜG).

4. Entwicklung auf Gemeindeebene in NRW

In den Analysen der ersten Kapitel dieses Abschnitts wurden aggregierte Zahlen zu den Gewerbesteuereinnahmen der Gemeinden bundesweit und auf Länderebene diskutiert. Um exemplarisch einen Eindruck von der lokalen Entwicklung zu gewinnen, nimmt dieses Kapitel eine Analyse der Gemeinden Nordrhein-Westfalens vor.¹⁷ Nordrhein-Westfalen eignet sich besonders für eine solche beispielhafte Analyse, da es mit 18 Millionen Einwohnern das bevölkerungsreichste Land und die Varianz der Wirtschafts- und Steuerkraft hoch ist.

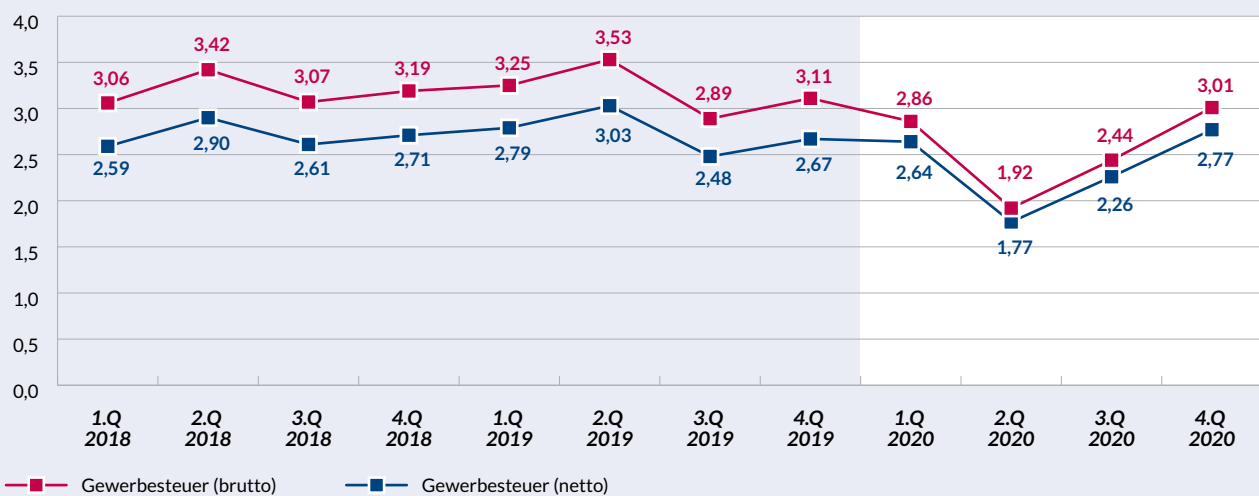
Abbildung 11 zeichnet zu Beginn die Entwicklung in Nordrhein-Westfalen auf Quartalsebene 2018 bis 2020 nach. Die Brutto- und Nettoentwicklung entspricht weitgehend dem

¹⁷ Das Statistische Landesamt IT.NRW veröffentlichte einzelgemeindliche Zahlen bereits im Februar 2020.

bundesweiten Verlauf (Abbildung 3). In den Jahren 2018 und 2019 wurden durchweg sehr hohe Steueraufkommen generiert. Der größte Einbruch erfolgte im zweiten Quartal 2020, in welchem die Bruttoeinnahmen von 2,86 Milliarden Euro im ersten Quartal auf 1,92 Milliarden Euro sanken. Noch deutlicher ist ein Vergleich mit dem Vorjahresquartal, woraus sich ein Rückgang von 45,6 Prozent ergibt.

Abbildung 11 verdeutlicht auch für Nordrhein-Westfalen, dass die Veränderung der Gewerbesteuerumlage den Einbruch der Gewerbesteuer netto etwas abfedert. Die Grafik zeigt, dass die Lücke zwischen Brutto- und Nettoeinnahmen bis einschließlich 2019 deutlich größer war als 2020. Dies bestätigt auch ein Blick auf die Gesamtbetrachtung: In 2019 wurden in Nordrhein-Westfalen 12,8 Milliarden Euro Gewerbesteuer (brutto) vereinnahmt. In 2020 sank diese

ABBILDUNG 11 Entwicklung der Gewerbesteuer brutto und netto in Nordrhein-Westfalen, in Mrd. Euro, quartalsweise 2018–2020



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben IT.NRW

BertelsmannStiftung

Zahl auf 10,2 Milliarden Euro, ein Rückgang um fast genau 20 Prozent. Bei den Nettoeinnahmen fiel der Rückgang durch die Veränderung der Gewerbesteuerumlage moderater aus (minus 14 Prozent). Wie die Abbildung 10 vorstehend gezeigt hat, konnten die Gemeinden in Nordrhein-Westfalen durch die Veränderung der Gewerbesteuerumlage in 2020 zusätzliche Nettoeinnahmen in Höhe von etwa 770 Millionen Euro verbuchen.

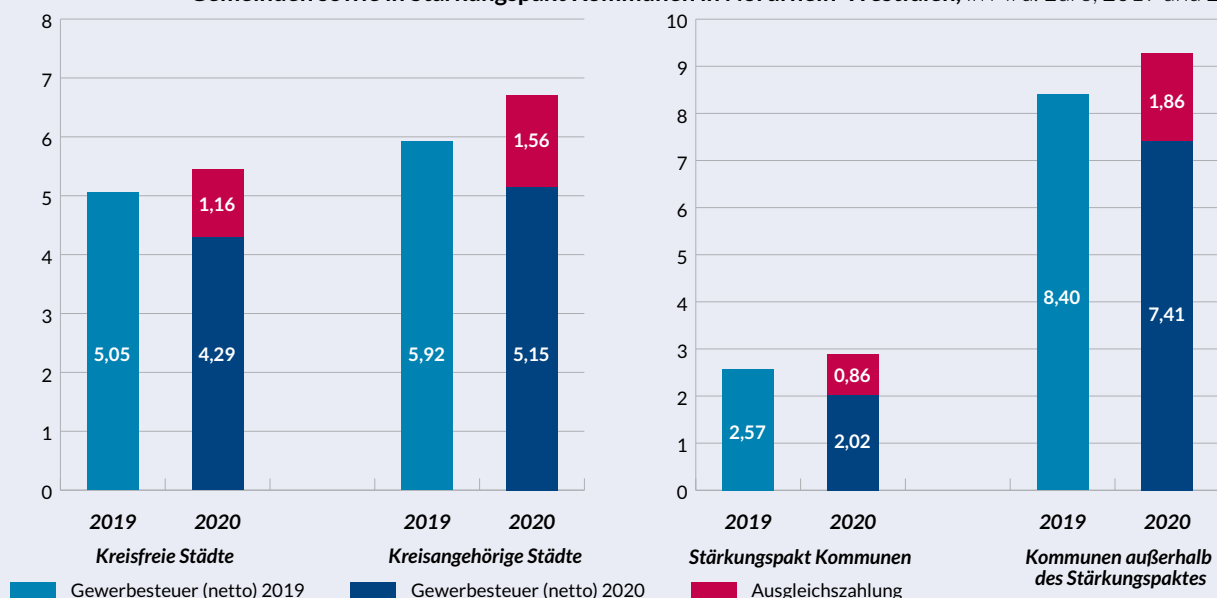
Wie in den anderen Ländern profitierten auch die nordrhein-westfälischen Gemeinden im Jahr 2020 neben der Absenkung des Gewerbesteuerumlagesatzes zusätzlich von den Ausgleichszahlungen durch Bund und Länder (2,72 Milliarden Euro). Unter Berücksichtigung der Ausgleichszuweisungen lagen die Gewerbesteuereinnahmen der nordrhein-westfälischen Gemeinden im Jahr 2020 damit erkennbar über dem Vorjahresniveau: Der Rückgang des Nettoaufkommens von 11,0 Milliarden Euro in 2019 auf 9,4 Milliarden Euro in 2020 wurde mit der Ausgleichszahlung von 2,72 Milliarden Euro mehr als ausgeglichen (plus 1,12 Milliarden Euro).

In der Abbildung 12 wird verdeutlicht, wie die Entwicklung der Netto-Gewerbsteuer in verschiedenen Gruppen von Kommunen ausfiel. Im linken Panel wird nach kreisfreien

und kreisangehörigen Städten unterschieden. Hier treten keine wesentlichen Differenzen der Entwicklung zutage. In den kreisfreien Städten gingen die Nettoeinnahmen um etwa 15 Prozent zurück, in den kreisangehörigen Städten um 13 Prozent. In beiden Gruppen waren die Ausgleichszahlungen ausreichend, um die Mindereinnahmen zu kompensieren. Dies deutet auch einen interessanten NRW-spezifischen Umstand der Wirtschaftsstruktur an: Üblicherweise ist die Wirtschaftskraft in den großen kreisfreien Städten höher als in den Kreisen. In Nordrhein-Westfalen ist dies nicht der Fall, was auch mit der besonderen Lage im Ruhrgebiet zu tun hat.

Ein etwas anderes Bild ergibt sich allerdings, wenn man die Gemeinden anhand des Kriteriums der Zugehörigkeit zum „Stärkungspakt Stadtfinanzen“ einteilt (rechtes Panel in Abbildung 12). Der Stärkungspakt ist ein landesseitiges Hilfsprogramm, das seit 2011 insgesamt 64 finanzschwachen Gemeinden jährliche Sondertransfers zur Überwindung der hohen Defizite gewährt. Für Gemeinden im Stärkungspakt ergibt sich beim Nettoaufkommen ein erhebliches Minus vom 21,4 Prozent (von 2,57 Milliarden Euro in 2019 auf 2,02 Milliarden in 2020). Dagegen liegt der Rückgang bei Gemeinden außerhalb des Stärkungspaktes bei lediglich 11,8 Prozent. Offenbar war die Wirtschafts-

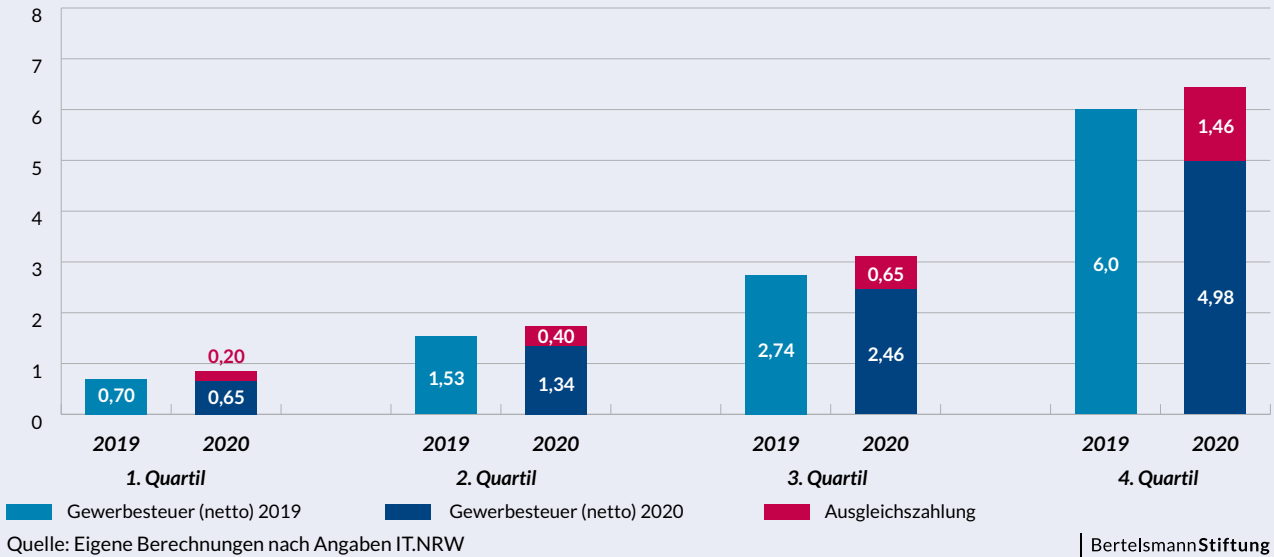
ABBILDUNG 12 Gewerbsteuer (netto) und Ausgleichszahlung in kreisfreien Städten und kreisangehörigen Gemeinden sowie in Stärkungspakt Kommunen in Nordrhein-Westfalen, in Mrd. Euro, 2019 und 2020



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW

BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 13 Gewerbesteuer (netto) und Ausgleichszahlung in steuerstarken und steuerschwachen Gemeinden in Nordrhein-Westfalen, in Mrd. Euro, 2019 und 2020



struktur in diesen eher strukturschwachen Städten anfälliger als in den übrigen, finanziell stabileren Gemeinden. Blickt man allerdings auf die Ausgleichszahlungen, wird deutlich, dass die Stärkungspakt-Gemeinden analog auch höhere Ausgleichszahlungen erhielten. Beide Gruppen kommen letztlich in 2020 durch die Ausgleichszahlungen in Summe auf höhere Gesamteinnahmen als im Vorjahr. Dies ist ein wichtiges und positives Ergebnis, denn die Haushalte der Stärkungspakt-Gemeinden sind besonders fragil und der wirtschaftliche Einbruch hätte die hart errungenen Sanierungserfolge der Vorjahre zunichtegemacht.

In Abbildung 13 werden die Gemeinden Nordrhein-Westfalens anhand der Netto-Gewerbsteuerkraft 2019 in vier Quartile eingeteilt. Im untersten Quartil finden sich die relativ steuerschwachen Gemeinden, im obersten Quartil die steuerstärksten. Abbildung 13 zeigt jeweils wieder das Nettoaufkommen der Gewerbesteuer sowie die Ausgleichszahlungen.

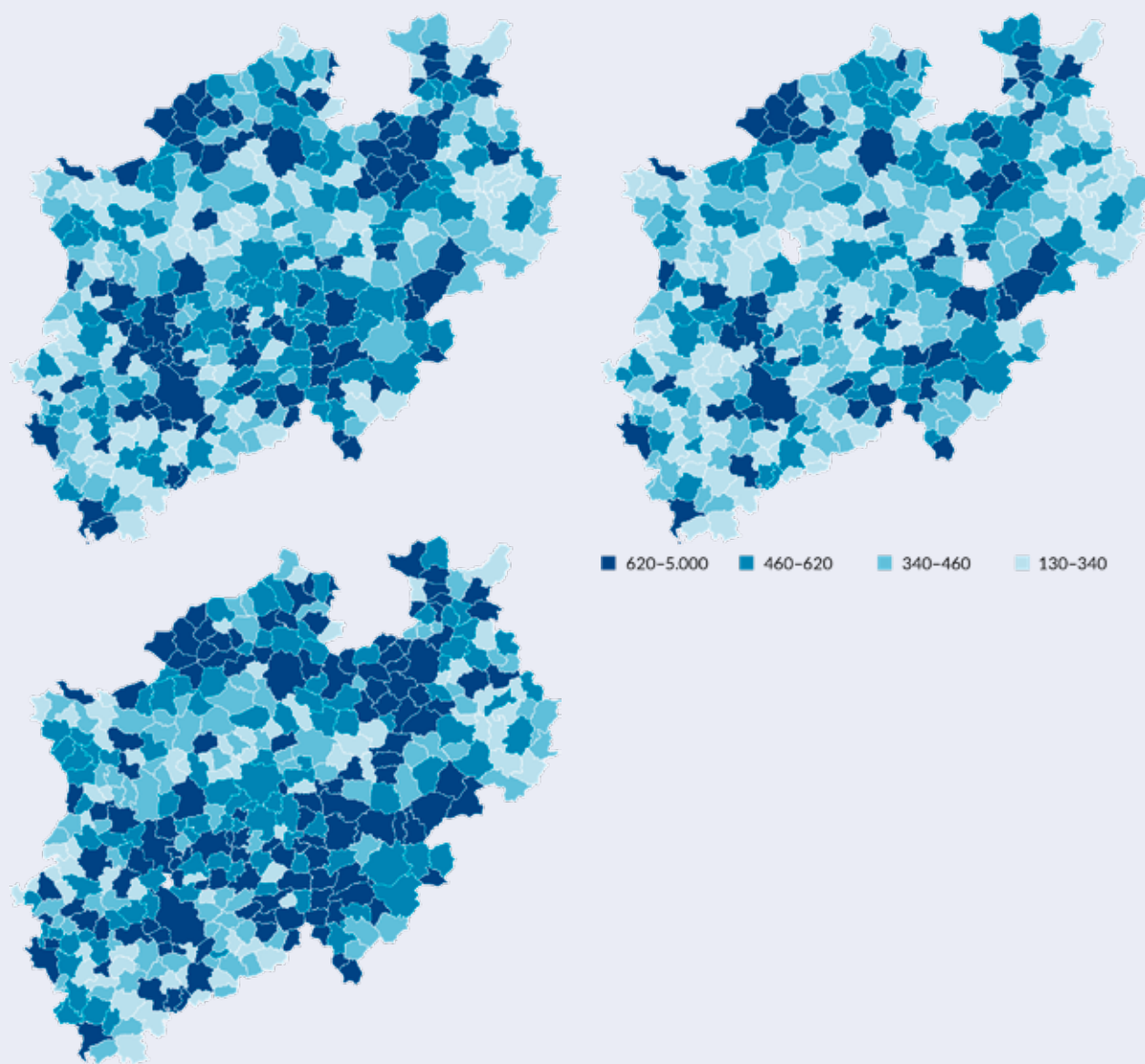
Deutlich wird zunächst, dass die steuerstärksten Kommunen die höchsten Einbußen bei den Nettoeinnahmen hinnehmen mussten. Im vierten Quartil lag der Rückgang zum Vorjahresquartal bei 17,0 Prozent. Dagegen war der Einbruch mit 7,1 Prozent im ersten Quartil deutlich geringer. Die Abbildung zeigt zudem, dass die Ausgleichszahlungen auch hier über alle Gruppen hinweg dafür gesorgt haben,

dass das Gewerbesteueraufkommen des Vorjahres übertroffen wurde. Dass die steuerstarken Gemeinden bei dieser Hilfeart die höchsten Zahlungen erhielten, ist zwangsläufig und auch sachlich begründet. Denn Ziel der Zahlungen bestand darin, die finanzielle Handlungsfähigkeit der Kommunen trotz des krisenbedingten Steuereintruchs sicherzustellen.

Neben den Entwicklungen in einzelnen Gruppen von Gemeinden lohnt ein Blick auf die regionale Verteilung. Die Karten der einzelgemeindlichen Niveaus in 2019 und 2020 (mit und ohne Ausgleichszahlungen) zeigen den deutlichen Einbruch der Nettoeinnahmen in 2020 und die Entlastungswirkung der Ausgleichszahlungen (Abbildung 14).

Die linke Karte oben stellt die regionale Verteilung der Gewerbesteuer (netto) in 2019 dar. Je dunkler eine Gemeinde eingefärbt ist, umso höher sind die Nettoeinnahmen je Einwohner. In der Karte rechts oben sind die Pro-Kopf-Einnahmen aus der Gewerbesteuer (netto) in 2020 dargestellt. Um den Einbruch gegenüber 2019 deutlich herauszustellen, wurden die Quartilsgrenzen aus 2019 beibehalten. Die Karte zeigt wesentlich mehr helle Flächen, was ein niedrigeres Aufkommen signalisiert. In der Karte links unten in Abbildung 14 wurden zu den Nettoeinnahmen aus der Gewerbesteuer 2020 die Pro-Kopf-Werte der Ausgleichszahlungen addiert. Im Ergebnis zeigt sich eine deutliche Erholung.

ABBILDUNG 14 **Karten der Gewerbsteuer (netto) in den Gemeinden in Nordrhein-Westfalen**, in Euro je Einwohner, 2019 (links oben), 2020 (rechts oben), 2020 mit Ausgleichszahlungen (links unten)



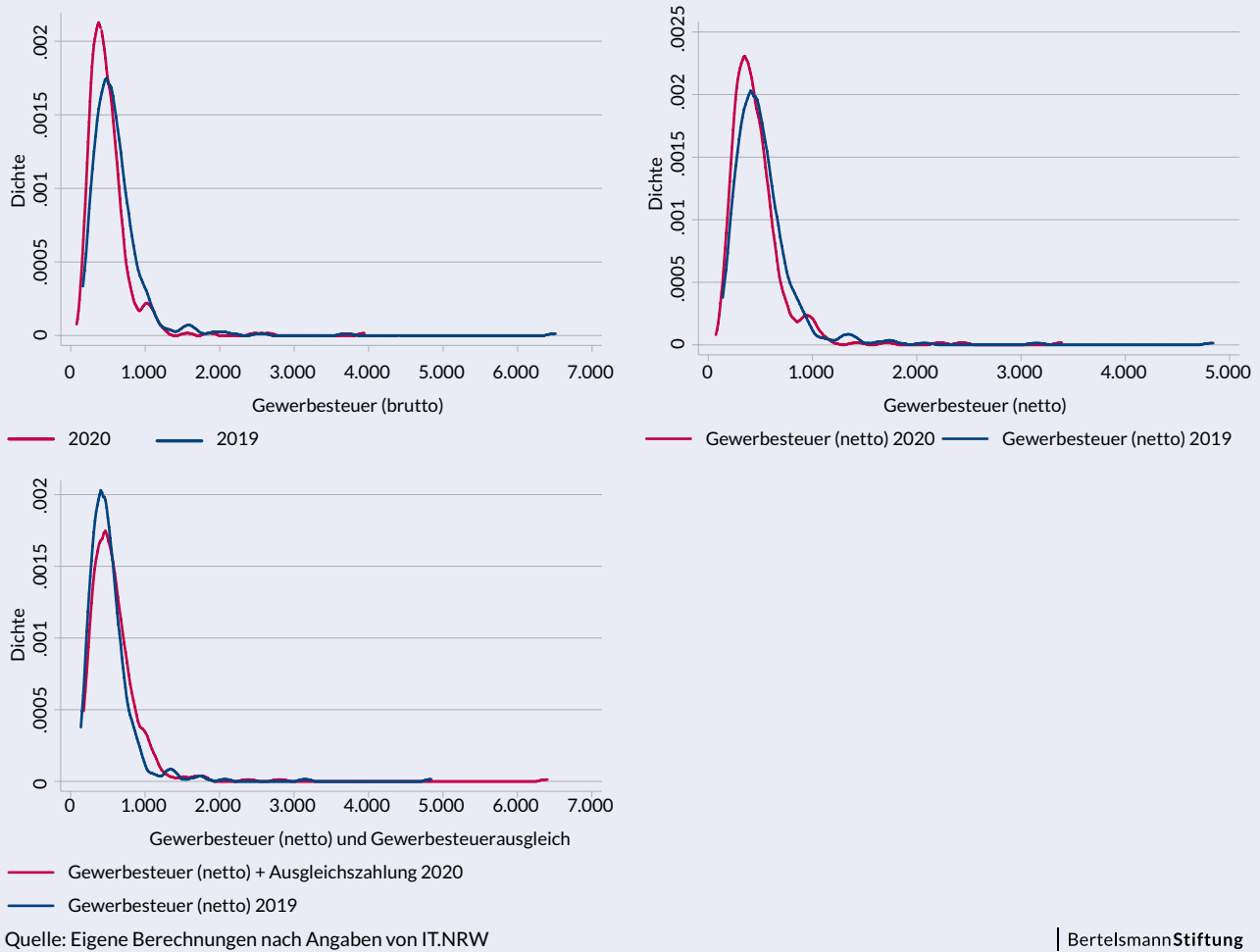
Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW

| BertelsmannStiftung

Auch der Umstand, dass das Netto-Gewerbesteueraufkommen im Jahr 2020 unter Berücksichtigung der Ausgleichszahlungen über dem Niveau von 2019 gelegen hat, wird hier grafisch in der regionalen Verteilung deutlich: Die untere Karte ist im Vergleich zur oberen Darstellung an zahlreichen Stellen dunkler gefärbt. Es wird allerdings auch deutlich, dass dieser Effekt nicht für alle Gemeinden eintrat.

Die Entwicklungen der Verteilungen der Gewerbesteuereinnahmen über die nordrhein-westfälischen Gemeinden lassen sich mit Darstellungen der Kerndichte vergleichend abbilden. Im linken Panel oben in Abbildung 15 wird die Gesamtverteilung der Pro-Kopf-Bruttoeinnahmen bei der Gewerbesteuer für 2019 und 2020 gegenübergestellt. Sichtbar wird der bereits oben beschriebene deutliche Rückgang der Einnahmen in 2020 gegenüber 2019. Die Abbildung macht

ABBILDUNG 15 **Kerndichteschätzungen der Gewerbesteuer (brutto/netto) und der Ausgleichszahlung in den Gemeinden in Nordrhein-Westfalen, in Euro je Einwohner**



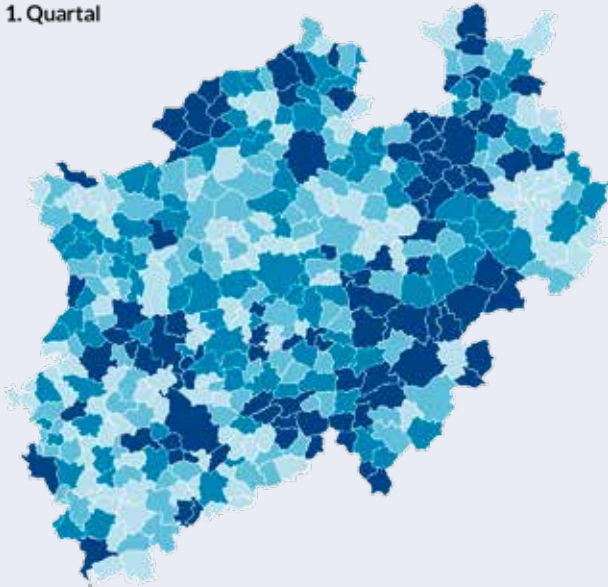
zudem deutlich, dass dieser Rückgang die gesamte Verteilung betrifft. Im Panel rechts oben werden die Verteilungen des Nettoaufkommens in 2019 und 2020 verglichen. Auch hier zeigt sich der Einbruch. Allerdings fällt die Verschiebung moderater aus als bei den Bruttoeinnahmen. Dies ist durch die Veränderungen bei der Gewerbesteuerumlage begründet. Das letzte Panel zeigt die Verteilung der Nettoeinnahmen in 2019 gegenüber den Nettoeinnahmen und Ausgleichszahlungen in 2020. Hier wird der Anstieg gegenüber 2019 deutlich. Während in den oberen Panels die Kerndichte für das Jahr 2020 nach links verschoben war, liegt die Verteilung der Gesamteinnahmen aus Netto-Gewerbesteuer und Ausgleichszahlung leicht rechts von der Kurve aus 2019.

Die Abbildungen 16 und 17 untersuchen die unterjährige Entwicklung der Gewerbesteuereinnahmen. In vier Karten stellt Abbildung 16 für jedes Quartal in 2020 die Nettoeinnahmen der Gewerbesteuer dar. Das erste Quartal links war nur unwesentlich von den Effekten der Coronakrise betroffen. Die Farbeinteilung gestaltet sich in vier Stufen von hell (geringe Pro-Kopf-Steuererinnahmen) zu dunkel (hohe Pro-Kopf-Steuererinnahmen).¹⁸ Die 396 Gemeinden sind in dem linken Panel an festen Quartilsgrenzen annähernd in vier gleichgroße Gruppen eingeteilt.

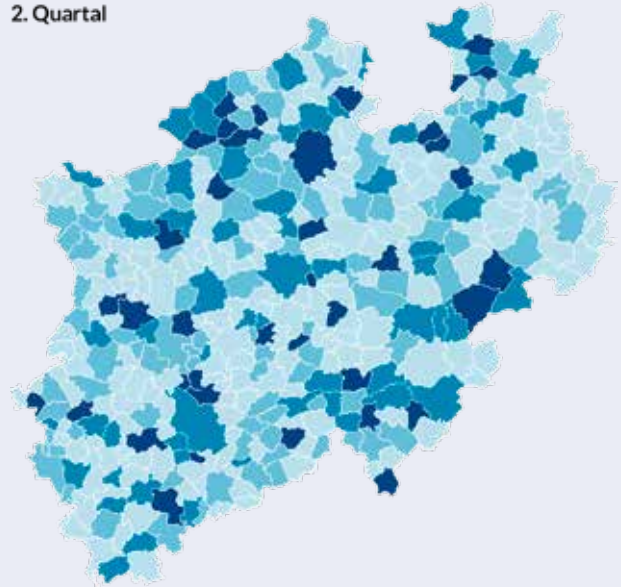
¹⁸ Man beachte, dass bei den Werten in den Quartalen auch vereinzelt negative Einnahmen zu beobachten sind. Diese negativen Einnahmen sind das Resultat von Steuerrückzahlungen.

ABBILDUNG 16 **Karten Gewerbesteuer (netto) in den Gemeinden in Nordrhein-Westfalen im 1.-4.Quartal,**
in Euro je Einwohner

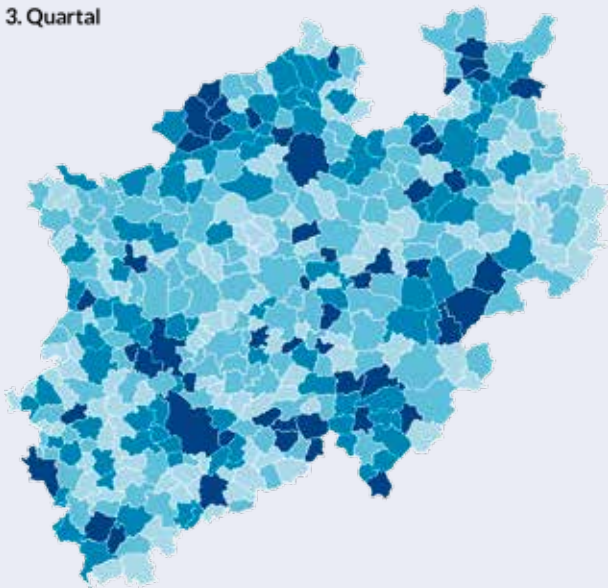
1. Quartal



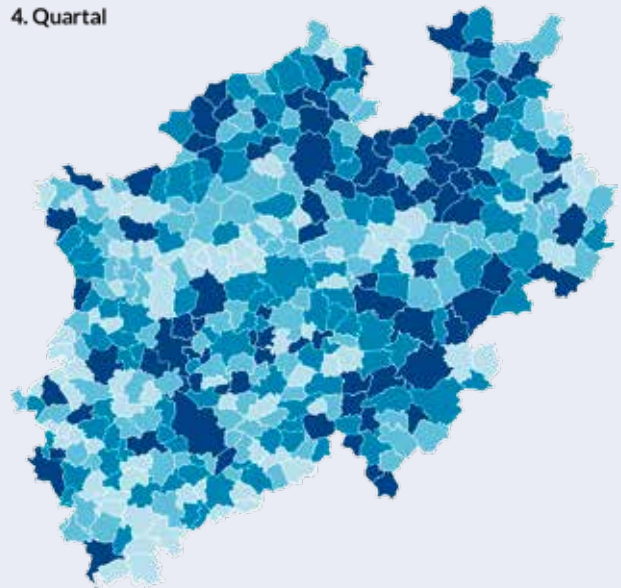
2. Quartal



3. Quartal



4. Quartal



■ 160-1.600 ■ 110-160 ■ 75-110 ■ -250-75

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW

| BertelsmannStiftung

Die Karten für die regionalen Verteilungen im zweiten bis vierten Quartal sind farblich ebenfalls von hell nach dunkel organisiert. Die Einteilung in Farben ist für die Vergleichbarkeit anhand der linken Karte vorgenommen worden. Durch diese Vorgehensweise werden Veränderungen in den Verteilungen gegenüber der ersten Karte sichtbar. Die Serie der Karten zeigt den hohen Einbruch im zweiten Quartal, die moderate Erholung im dritten Quartal und die deutliche Erholung im vierten Quartal. Im zweiten Quartal sind statt 99 Gemeinden nur noch 39 Gemeinden in der höchsten (dunkelsten) Kategorie eingruppiert. Dagegen liegen im vierten Quartal 92 von ursprünglich 99 Gemeinden wieder in der obersten Kategorie.

Um sich das Ausmaß der Einbrüche vor Augen zu führen, listet Tabelle 2 die zehn Gemeinden auf, die von 2019 zu 2020 in Summe die höchsten Einbrüche der Gewerbesteuer netto hinnehmen mussten. Mit deutlichem Abstand steht hier Monheim am Rhein an der Spitze. Diese Stadt verzeichnete in 2020 netto 1.452 Euro je Einwohner weniger. Der hohe Wert ist darauf zurückzuführen, dass Monheim am Rhein in 2019 mit 4.843 Euro je Einwohner ein Pro-Kopf-Gewerbesteueraufkommen erzielt hatte, das etwa dem Zehnfachen des Bundesdurchschnitts entsprach.

Auch die anderen Städte der Liste zeigen, wie bedeutsam die Rückgänge in einzelnen Fällen sein können. Ausgehend von ganz unterschiedlichen Ausgangsniveaus wurden durchweg Rückgänge von mehr als 500 Euro je Einwohner realisiert. Diese hohen nominalen Rückgänge trafen meist sehr steuerstarke Gemeinden. Betrug der Rückgang der Netto-Gewerbesteuer im Bundesdurchschnitt 11,7 Prozent, so zeigt Tabelle 2, wie groß die Ausschläge in einzelnen Gemeinden sein können, die sich hinter dem Landes- oder Bundesdurchschnitt verbergen. An der Spitze verloren Gemeinden teils über 70 Prozent des Vorjahresaufkommens.

TABELLE 2 Liste der zehn Gemeinden in Nordrhein-Westfalen mit den höchsten Einbrüchen bei den Pro-Kopf-Nettoeinnahmen der Gewerbsteuer netto, 2019 ZU 2020, in Euro je Einwohner

Name	Gewerbsteuer 2019	Gewerbsteuer 2020	Differenz	In Prozent
Monheim am Rhein	4.843	3.391	-1.452	30
Wesseling	1.689	907	-782	46
Lotte	1.325	579	-746	56
Burbach	3.147	2.432	-715	23
Porta Westfalica	1.196	543	-652	55
Marl	929	317	-612	66
Espelkamp	1.524	931	-593	39
Wipperfürth	1.007	435	-571	57
Übach-Palenberg	735	207	-528	72
Hallenberg	1.056	532	-524	50

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW

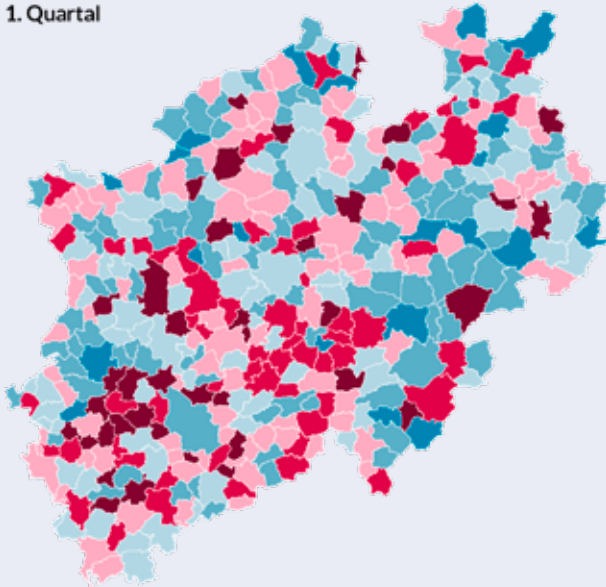
Abbildung 17 zeigt die quartalsweise Entwicklung der Gewerbesteuer netto in einer anderen Perspektive. Hier sind die prozentualen Veränderungen in einem Quartal gegenüber den Einnahmen im Vorjahresquartal kartiert.¹⁹ Rosa bis rote Flächen deuten auf einen Rückgang der Einnahmen hin, blaue Flächen auf eine Steigerung.

Im ersten Quartal findet sich ein ausgewogenes Verhältnis von Rückgängen und Steigerungen, was dem üblichen Verlauf entspricht. Im zweiten Quartal überwiegen hingegen die rosa und roten Flächen. Von den insgesamt 396 Kommunen weisen im zweiten Quartal 114 Gemeinden Rückgänge zwischen 50 Prozent und 100 Prozent auf (dunkelrote Flächen). Weitere 134 Gemeinden hatten Rückgänge von 20 bis 50 Prozent zu verzeichnen (rote). In lediglich 75 Gemeinden waren die Steuereinnahmen stabil oder gar steigend. Im dritten und vierten Quartal werden auch in dieser

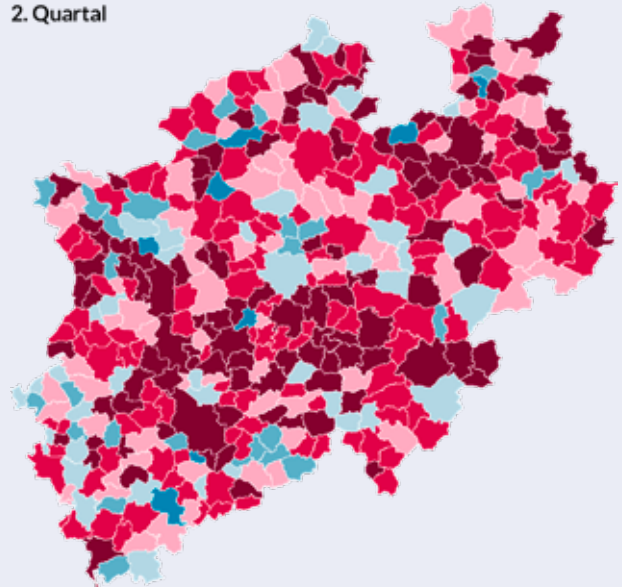
¹⁹ Für den Fall, dass eine Gemeinde in einem Jahr sogar negative Einnahmen (Rückzahlungen) vorweist, wurden die prozentualen Rückgänge auf 100 Prozent beziffert. Dies macht die Legende besser lesbar und bleibt interpretierbar. Betroffen ist in jedem Quartal nur eine Handvoll von Gemeinden.

ABBILDUNG 17 **Prozentuale Veränderungen der Gewerbsteuer (netto) gegenüber dem Vorjahresquartal**, in Prozent, jeweiliges Quartal 2020 gegenüber dem Vorjahresquartal in 2019

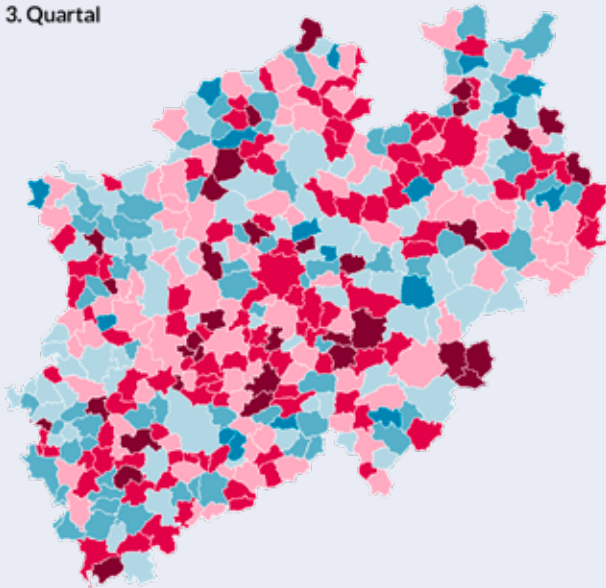
1. Quartal



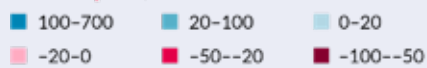
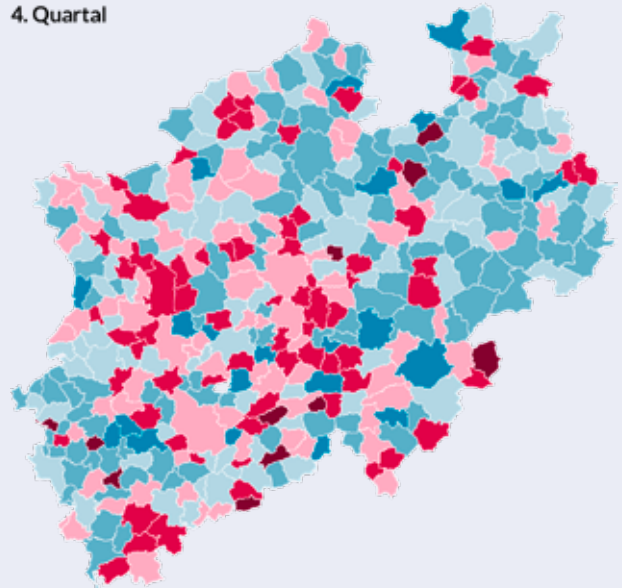
2. Quartal



3. Quartal



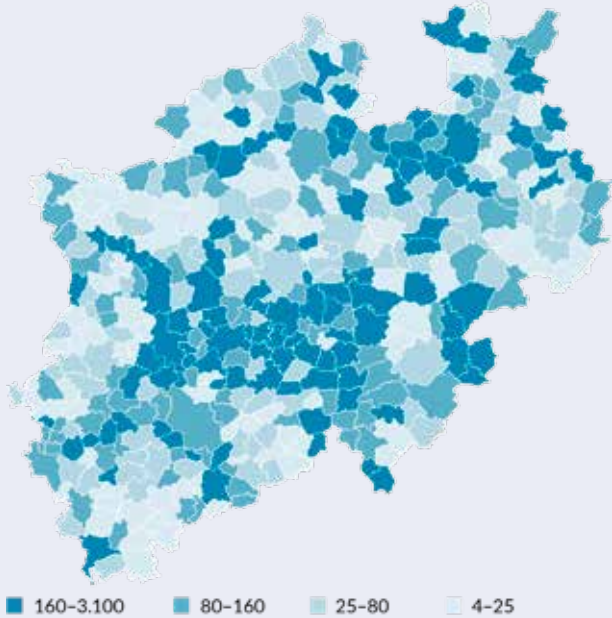
4. Quartal



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW

| BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 18 Regionale Verteilung der pauschalen Ausgleichszahlungen für Gewerbesteuermindereinnahmen in 2020, in Euro je Einwohner



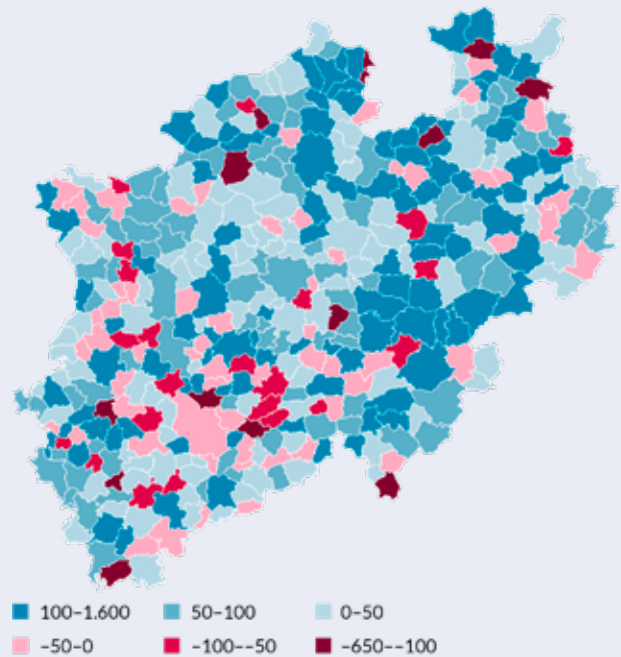
Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW | BertelsmannStiftung

Darstellung die Erholungseffekte deutlich. Während im dritten Quartal die roten und rosafarbenen zwar weiter dominieren, zeigt die Karte für das vierte Quartal bereits wieder ein ausgewogenes Bild.

Die Einbrüche bei der Gewerbesteuer (netto) sind jedoch nur die „halbe Geschichte“: Wie zuvor bereits ausgeführt, profitierten auch die Gemeinden in Nordrhein-Westfalen im Jahr 2020 von dem pauschalen Ausgleich der Gewerbesteuermindereinnahmen. Abbildung 18 zeigt die einzelgemeindliche Verteilung dieser Ausgleichszahlung. Je dunkler eine Fläche eingefärbt ist, desto höher ist die Ausgleichszahlung.

Etwa ein Viertel der Gemeinden hat Ausgleichszahlungen im niedrigen Bereich (zwischen 4 und 25 Euro je Einwohner) erhalten (sehr helle Flächen). Am anderen Ende der Verteilung stehen die 25 Prozent der Gemeinden, die überdurchschnittliche Ausgleichszuweisungen von mehr als 160 Euro je Einwohner erhielten.

ABBILDUNG 19 Regionale Verteilung der Differenz zwischen dem Nettoaufkommen + Ausgleichszahlung in 2020 und dem Nettoaufkommen der Gewerbesteuer 2019, in Euro je Einwohner



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW | BertelsmannStiftung

Abbildung 19 rundet das Bild noch einmal ab. Hier werden die Nettoeinnahmen aus der Gewerbesteuer und die Ausgleichszahlung in 2020 in Relation zur Höhe der Nettoeinnahmen von 2019 gesetzt. Die Karte zeigt die regionale Verteilung dieser Differenz (in Euro je Einwohner). Gemeinden mit blau eingefärbten Flächen haben am Ende der Jahres 2020 in Summe gegenüber 2019 ein höheres Ergebnis erzielt. Gemeinden, die rosa oder rot eingefärbt sind, haben sich gegenüber 2019 verschlechtert.

Insgesamt zeigt die Karte ein recht positives Bild. 300 von 396 Gemeinden konnten sich trotz des Krisenverlaufs am Ende des Jahres 2020 gegenüber 2019 verbessern. Nochmal 83 Gemeinden sind mit moderaten Verlusten (weniger als 100 Euro je Einwohner) gegenüber 2019 durch das Jahr gekommen. In lediglich 13 Gemeinden sind die Verluste mit über 100 Euro je Einwohner substantiell.

Die Gründe für den in Einzelfällen geringeren Ausgleich sind vielfältig. Nach dem Gewerbesteuerausgleichsgesetz in Nordrhein-Westfalen (siehe Textbox 3) werden die Ausgleichszahlungen nach dem Durchschnitt der Einnahmen aus den drei vorangegangenen Jahren berechnet. Wenn für eine einzelne Gemeinde nur das Jahr 2019 besonders hohe Gewerbesteuereinnahmen aufweist, dann fällt die Ausgleichszahlung entsprechend gering aus und die Differenz zum Ausreißerjahr 2019 ist besonders hoch. Ein anderer Grund für eine hohe Differenz können unterjährige

Schwankungen sein. Durch die bundesgesetzliche Regelung waren auch die Länder gezwungen, die Ausgleichszahlungen vor Ende des Jahres zu berechnen und auszuführen. Die Istzahlungen im vierten Quartal wurden deshalb nicht berücksichtigt. Wenn eine Gemeinde relativ hohe Einzahlungen im zweiten und dritten Quartal hatte, im vierten Quartal aber coronabedingt hohe Einbrüche verzeichnet, wurden diese Verluste in der Berechnung der Ausgleichszahlungen nicht berücksichtigt.

TEXTBOX 3 Gewerbesteuerausgleichsgesetz Nordrhein-Westfalen

Gemäß § 2 Abs. 2 des Gesetzes zum Ausgleich von Gewerbesteuermindereinnahmen der Gemeinden infolge der COVID-19-Pandemie durch Bund und Länder oblag es den Ländern, die Verteilung der Gewerbesteuerausgleichszuweisungen an die einzelnen Gemeinden zu regeln. In Nordrhein-Westfalen erfolgte die Mittelverteilung auf der Grundlage des am 25. November 2020 vom Landtag beschlossenen „Gesetzes zur Ausführung des Gesetzes zum Ausgleich von Gewerbesteuermindereinnahmen der Gemeinden infolge der COVID-19-Pandemie durch Bund und Länder“ (Gewerbesteuerausgleichsgesetz Nordrhein-Westfalen).

Während der Bund die Mindereinnahmen auf der Grundlage eines Vergleichs zweier Steuerschätzungen ermittelt hat (siehe hierzu Textbox 1), erfolgte die einzelgemeindliche Berechnung der Gewerbesteuerausfälle in Nordrhein-Westfalen – ebenso wie in allen übrigen Ländern – auf Basis des Istaufkommens der Gewerbesteuer. Das aktuelle Netto-Gewerbesteueraufkommen einer Gemeinde wurde zu diesem Zweck mit den Nettoaufkommenswerten der jüngeren Vergangenheit verglichen (Referenzaufkommen). Da das Gewerbesteueraufkommen auf einzelgemeindlicher Ebene von Jahr zu Jahr erheblichen Schwankungen unterworfen sein kann, wurden dem aktuellen Aufkommen dabei nicht nur die Netto-Gewerbesteuereinnahmen des Vor-

jahres gegenübergestellt, sondern das Durchschnittsaufkommen eines drei Jahre umfassenden Zeitraums. Dieser Mehrjahresdurchschnitt des Netto-Gewerbesteueraufkommens wurde zudem für jede Gemeinde um 7,7 Prozent erhöht (sogenannte „Faktorisierung“). Hierdurch wurde dem Umstand Rechnung getragen, dass die Kommunen vor dem Beginn der Coronapandemie mit einem über dem Istaufkommen der vergangenen Jahre liegenden Gewerbesteueraufkommen rechnen konnten. Der genannte Erhöhungsfaktor wurde aus dem im Orientierungsdaten-erlass vom 2. August 2019 enthaltenen Prognosewert für das Netto-Gewerbesteueraufkommen 2020 abgeleitet.

Gemäß § 2 Abs. 1 des Bundesgesetzes mussten die Ausgleichszuweisungen noch im Jahr 2020 vollständig an die zuweisungsberechtigten Gemeinden gezahlt werden. Diese Vorgabe hat erst unmittelbar vor der Verabschiedung des Bundesgesetzes im parlamentarischen Verfahren Eingang in das Gesetz gefunden. Sie hatte zur Folge, dass die Steuerentwicklung des vierten Quartals 2020 für die Ermittlung der Ausgleichszuweisungen nicht mehr berücksichtigt werden konnte. Das maßgebliche Gewerbesteueraufkommen des Jahres 2020 wurde in Nordrhein-Westfalen daher stattdessen über den vier Quartale umfassenden Zeitraum vom 1. Oktober 2019 bis zum 30. September 2020 erfasst. Analog dazu wurde der drei Jahre umfassende Referenzzeitraum vom vierten Quartal 2016 bis zum dritten Quartal 2019 gewählt.

5. Fazit

Die Gewerbesteuer ist die bedeutendste kommunale Steuer. Da sie eng mit Wirtschaftsstruktur und Konjunktur verknüpft ist, mussten die Gemeinden im Jahr 2020 starke Einbußen hinnehmen. Im Gegensatz zur ähnlichen Finanzkrise 2009/2010 reagierten Bund und Länder jedoch in gänzlich anderer Richtung und beschlossen einen pauschalen Ausgleich der erwarteten Mindereinnahmen in Höhe von fast 11 Milliarden Euro. Zusätzlich ist im Jahr 2020 die erhöhte Gewerbesteuerumlage für die westdeutschen Kommunen ausgelaufen, die diesen rund 2,8 Milliarden Euro Entlastung brachte. Da die pessimistischen Prognosen aus dem Frühjahr glücklicherweise nicht vollends eintrafen, wurden die rezessionsbedingten Verluste im Ergebnis für nahezu alle Gemeinden mehr als ausgeglichen. Dies gilt auch für strukturschwache Städte, die Gefahr liefen, die Sanierungserfolge der vergangenen Jahre zu verlieren. Gleichwohl bestehen für die Jahre ab 2021 eine hohe Unsicherheit und die Gefahr, dass die Schäden aus Pandemie und Rezession mit Verzögerung eintreten.

Literaturverzeichnis

- Bundesministerium der Finanzen (2020). „Die Entwicklung der Gewerbesteuerumlage seit der Gemeindefinanzreform 1969“. 24.6.2020. https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Oeffentliche_Finzen/Foederale_Finanzbeziehungen/Kommunalfinzen/Entw-Gewerbesteuerumlage-seit-1969.html (Download 8.6.2021).
- Deutscher Städtetag (2020). „Beispiellose Einbußen – Handlungsfähigkeit der Städte sichern“. Pressemitteilung. 5.5.2020.
- Freier, Ronny, und René Geissler (2020). „Kommunale Finanzen in der Corona-Krise“. *Wirtschaftsdienst* (100) 5, 356-363.
- Ifo München (2020). „Ifo-Geschäftsklimaindex bricht ein“ (März 2020). Pressemeldung vom 25. März 2020.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR für Wirtschaft) (2020). „Die gesamtwirtschaftliche Lage angesichts der Corona-Pandemie“. Sondergutachten vom 30. März 2020.

Impressum

© Bertelsmann Stiftung 2021

Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0
www.bertelsmann-stiftung.de

Verantwortlich

Dr. Kisten Witte

Autoren

Dr. Florian Boettcher, Referat für kommunale
Finanzen, Ministerium für Heimat, Kommunales,
Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-
Westfalen

Prof. Dr. Ronny Freier, Professor für öffentliche
Finanzwirtschaft, Technische Hochschule Wildau

Prof. Dr. René Geißler, Professor für öffentliche
Wirtschaft und Verwaltung, Technische
Hochschule Wildau

Lektorat

Rudolf Jan Gajdacz, München

Grafikdesign

Nicole Meyerholz, Bielefeld

Bildnachweis

© Looker_Studio – stock.adobe.com

DOI 10.11586/2021064

Adresse | Kontakt

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0

Dr. Kirsten Witte
Director
Programm LebensWerte Kommune
Telefon +49 5241 81-81030
kirsten.witte@bertelsmann-stiftung.de

www.bertelsmann-stiftung.de



A | Rückblick 2008 bis 2019

B | Effekte von Pandemie und Rezession

C | Haushaltslage im Jahr 2020

D | Prognose der Finanzlage

E | Gewerbesteuer

F | Kosten der Unterkunft

G | Kassenkredite

Inhalt

Summary	4
1. Einleitung	5
2. Hintergrund der KdU	6
3. Entwicklung der KdU von 2005 bis 2019	9
4. KdU im Krisenjahr 2020	14
5. Erhöhung des Bundesanteils an den KdU	19
6. Fazit	23
Literatur	24
Impressum	25

Summary

- Im Katalog der kommunalen Sozialleistungen besitzen die KdU aus SGB II eine besondere Sensibilität, da sie in engem Zusammenhang zum Arbeitsmarkt stehen. Traditionell sind die KdU-Ausgaben daher in wirtschaftsschwachen Kommunen deutlich höher, als in wirtschaftsstarken.
- Im langfristigen Zeitverlauf von 2015 bis 2019 waren die bundesweiten Ausgaben nominal relativ konstant, obgleich in diesem Zeitraum die Arbeitslosigkeit deutlich zurückging. Ursachen dieses Effekts liegen in Migration und steigenden Mieten.
- Auf regionaler Ebene der Länder treten deutliche Unterschiede der Trends auf. In Ostdeutschland, 2009 noch an der Spitze der Ausgaben, sanken diese stark zu 2019, während sie in Nordrhein-Westfalen oder dem Saarland stiegen.
- Die zehn Kommunen mit den geringsten KdU-Ausgaben waren bayerische Kreise, während die zehn Kommunen der höchsten Ausgaben zehn kreisfreie Städte sind (sieben aus Nordrhein-Westfalen). Im Zeitverlauf hat die Belastungskonzentration in den Städten zugenommen. Die Ausgaben der Stadt Gelsenkirchen waren 2019 je Einwohner mehr als 20 Mal höher als jene im Kreis Unterallgäu.
- Im Jahr 2020 sind die bundesweiten Ausgaben der KdU – relativ gering – um 3 Prozent gestiegen, was einen Trendwechsel der Vorjahre bedeutet. Der Höhepunkt der Ausgaben war im Juni erreicht, sank danach leicht ab, liegt jedoch weiterhin über dem Niveau von 2019. In Ostdeutschland sanken die KdU-Ausgaben trotz der Wirtschaftskrise, während sie in Westdeutschland stiegen.
- Seit Einführung der KdU 2005 erstattet der Bund den Kommunen einen im Zeitverlauf wachsenden Anteil der Kosten. 2019 lag dieser im Bundesdurchschnitt bei 47 Prozent. Mit dem Ziel der finanziellen Entlastung in der Wirtschaftskrise wurde der Bundesanteil ab 2020 um 25 Prozentpunkte erhöht.

1. Einleitung

Die sozialen Aufgaben und daraus entstehenden Kosten der Kommunen sind Gegenstand jahrzehntelanger Debatten. Diese speist sich sowohl aus rechtlichen (Bundesgesetze als Auftragsgrundlage), praktischen (geringe lokale Handlungsspielräume), ökonomischen (Sinnhaftigkeit der Verortung auf lokaler Ebene) und finanziellen Argumenten. Insbesondere die hohe Dynamik der Sozialausgaben wird seit Langem thematisiert und meist mit der Forderung verbunden, der Bund möge Kosten erstatten.¹ Denn die sozialen Aufgaben binden wachsende Teile der kommunalen Haushalte, verdrängen Mittel für rechtlich nicht oder wenig regulierte Maßnahmen wie z. B. Investitionen und führten vor allem finanzschwache Kommunen oft in Haushaltskrisen.

Grundsätzlich tragen die Kommunen soziale Leistungen aus vier Sozialgesetzbüchern (SGB):

- SGB II Grundsicherung für Arbeitssuchende (u. a. Eingliederung in Arbeit, Kosten der Unterkunft und Heizung, Bildung und Teilhabe)
- SGB VIII Jugendhilfe (u. a. Hilfen zur Erziehung, Kita, Familienhilfe)
- SGB IX Bundesteilhabegesetz (u. a. Leistungen für Menschen mit Behinderung)²
- SGB XII Sozialhilfe (u. a. Grundsicherung im Alter, Hilfen zur Pflege, Eingliederungshilfe, Hilfen zum Lebensunterhalt)

In all diesen Leistungsbereichen kam es in den vergangenen zehn Jahren zu erheblichen Veränderungen. Im Bereich des SGB VIII führte der bundespolitisch beschlossene Kita-Ausbau zu einer Verdoppelung der Ausgaben zwischen 2008 und 2019 sowie zu erheblichen und dauerhaften Transfers des Bundes. Innerhalb des SGB XII hat der Bund seit 2014 die demografisch bedingt hoch dynamische Finanzierung der Grundsicherung im Alter übernommen. Ab dem Jahr 2017 trat eine umfassende Reform der ehemals in SGB XII verorteten Eingliederungshilfe in Kraft.

Im Zuge der Coronapandemie sind die Kosten der Unterkunft und Heizung (KdU) nach SGB II von besonderem Interesse, denn hierin spiegelt sich die Entwicklung des lokalen Arbeitsmarktes wider. Darüber hinaus sind die KdU seit ihrer Einführung Gegenstand regelmäßiger Diskussion, kommunaler Forderungen und bundesrechtlicher Anpassung, da naturgemäß ein Konflikt zwischen hohem Ausgabebedarf und geringer Wirtschaftskraft auftritt. Dieses Kapitel stellt die zeitlichen und regionalen Trends der KdU vor und im Verlaufe der Wirtschaftskrise des Jahres 2020 dar.

¹ Verwiesen sei hier auf die Initiative des damaligen Ministerpräsidenten Niedersachsens, Ernst Albrecht, dem Bund die hälftige Finanzierung der Sozialhilfe zu übertragen (BT-Drs. 11/2685 vom 21.7.1988).

² Die konkrete kommunale Betroffenheit variiert zwischen den Ländern.

2. Hintergrund der KdU

Die Grundsicherung für Arbeitssuchende nach SGB II wurde mit dem Jahr 2005 eingeführt, um die vormals getrennt bestehenden Hilfesysteme der Sozialhilfe und der Arbeitslosenhilfe zu vereinen (Geißler und Niemann 2015, S. 26).³ Die Kommunen sind für verschiedene Leistungen zuständig, wobei die KdU den bei Weitem größten Teil der Ausgaben binden. Träger der Leistungen sind in allen Bundesländern die Kreise und kreisfreien Städte.

Im Vergleich zu anderen sozialen Aufgaben der Kommunen besitzen die KdU zwei problematische Eigenschaften: Sie stehen in direkter Abhängigkeit zur wirtschaftlichen und sozialen Lage einer Kommune. Und sie resultieren fast vollständig aus gerichtlich gefestigten Ansprüchen an die Wohnungsgröße sowie dem lokalen Mietniveau (Arnold et al. 2015a: 78 f.). Diese beiden Eigenschaften führen dazu, dass wirtschaftsschwache Kommunen überproportional belastet sind, ohne dass diese Kommunen echten Einfluss auf die Ausgabenhöhe besitzen. Diese Belastung kann zu einer Verdrängung anderer Ausgaben wie z. B. Investitionen und damit zu einem Verfall kommunaler Infrastruktur und perspektivisch sinkender Wirtschaftskraft führen (Arnold et al. 2015b: 1038). Auch die Korrelation der KdU zu den Kassenkrediten ist belegt (BBSR 2012).

Eine der Intentionen zur Einführung des SGB II in 2005 war die finanzielle Entlastung der Kommunen von der früheren Sozialhilfe (Wixforth 2016: 3). Um eine de facto Entlastung durch die damalige Reform auch zu gewährleisten, trägt der Bund seit Einführung der Leistung einen Teil der Aus-

³ Die Parallelität zweier Leistungen in unterschiedlicher Höhe, Anspruchsvoraussetzungen, Trägerschaft und Finanzierung führte zu Intransparenz, Bürokratie, gegenseitigen Kostenverschiebungen und Gerechtigkeitsfragen.

TABELLE 1 **Hilfearten in SGB II in kommunaler Trägerschaft 2018**, in Mio. Euro

Hilfeart im SGB II	Ausgaben in Mio. Euro	In Prozent
Leistung für Unterkunft und Heizung (KdU)	13.236	83,9
Grundsicherung für Arbeitssuchende nach SGB II	1.030	6,5
Leistungen für Bildung und Teilhabe	443	2,8
Arbeitslosengeld II (ohne KdU)	358	2,3
Sonstige Leistungen nach SGB II	714	4,5

Quelle: DESTATIS, kommunale Rechnungsstatistik 2018

gaben.⁴ In den Folgejahren war die Höhe des Bundesanteils immer wieder Gegenstand politischer Diskussionen und es kam zu einer Vielzahl rechtlicher Anpassungen (Textbox 1). Diese befristeten und unbefristeten Aufstockungen des Bundesanteils hatten teils das Ziel, die Kommunen finanziell zu entlasten, dienten teils aber auch der relativ fokussierten Förderung strukturschwacher Kommunen für andere Zwecke (Wixforth 2016). Infolge dieses Bundesanteils muss in der Analyse der Haushaltsbelastungen zwischen Brutto- und Nettoausgaben (nach Abzug des Bundesanteils) der Kommunen für KdU unterschieden werden. Die folgenden Abschnitte analysieren größtenteils die Bruttoausgaben, da diese die sozialen und wirtschaftlichen Problemlagen einer Kommune widerspiegeln.

⁴ Die Abwicklung dieser Zahlungen erfolgt über die Länderhaushalte, die die Zahlungen auf Basis von Ausführungsgesetzen und anhand der kommunalen Ist-Ausgaben der KdU an ihre Kommunen weiterreichen.

TEXTBOX 1 Entwicklung der Bundesbeteiligung an den KdU¹

Im Jahr 2005 wurden die Sozialleistungen der Arbeitslosenhilfe und Sozialhilfe in Form des SGB II zusammengelegt. Zielstellung war eine Vereinfachung des Systems und nicht zuletzt die finanzielle Entlastung der Kommunen. Um diese Entlastung auch tatsächlich zu erreichen, wurde im Zuge der Reform eine Bundesbeteiligung an den KdU eingeführt.

Ursprünglich lag die Bundesbeteiligung einheitlich bei 29,1 Prozent (Sockel-Beteiligung). Die genaue Bundesbeteiligung wurde seit 2005 mehrfach verändert. So wurden zusätzliche Beteiligungskomponenten eingeführt, das Berechnungsverfahren des Bundesanteils geändert und bestehende Komponenten erhöht oder abgesenkt. Im Ergebnis setzte sich der Bundesanteil 2019 aus vier Komponenten zusammen. Abbildung 1 zeigt den Bundesanteil und dessen Zusammensetzung im Zeitverlauf. Anfang

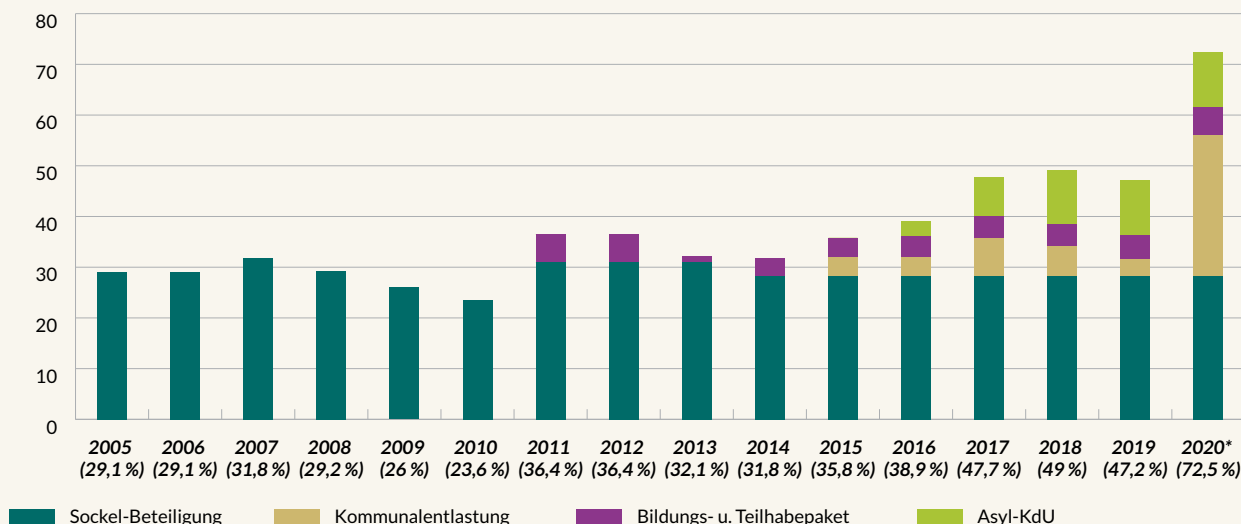
1 Für weiterführende Analysen vgl. Boettcher et al. (2021) und Wixforth (2016)

des Jahres 2020 konnten die Kommunen in den Flächenländern unter den geltenden Regeln mit einem durchschnittlichen Bundesanteil von 47,2 Prozent rechnen.

Rückwirkend zum Januar 2020 wurde die Bundesbeteiligung ein weiteres Mal geändert und mit zusätzlich 25 Prozentpunkten deutlich erhöht. Der Bund erhöht seine Beteiligung auf bis zu 75 Prozent, schöpft diesen Rahmen aktuell jedoch noch nicht aus.

Abbildung 2 zeigt den Effekt der zusätzlichen Bundesbeteiligung 2020 im Ländervergleich. Sichtbar wird das nach Bundesländern unterschiedliche Erstattungs-niveau 2019, das aus der Privilegierung von Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz bei der Sockel-Beteiligung sowie den Berechnungsverfahren bei der Beteiligung aus dem Bildungs- und Teilhabepaket sowie den Asyl-KdU resultiert (grüner Balken der Abbildung). Die 2020 eingeführte zusätzliche Entlastung von einheitlich 25 Prozentpunkten wird, vereinfacht gesagt, addiert. Im Ergebnis variiert somit auch die Bundesbeteiligung insgesamt zwischen den Ländern im Jahr 2020 und in kommenden Jahren.

ABBILDUNG 1 Zusammensetzung des Bundesanteils an den KdU im Zeitverlauf und nach Komponenten

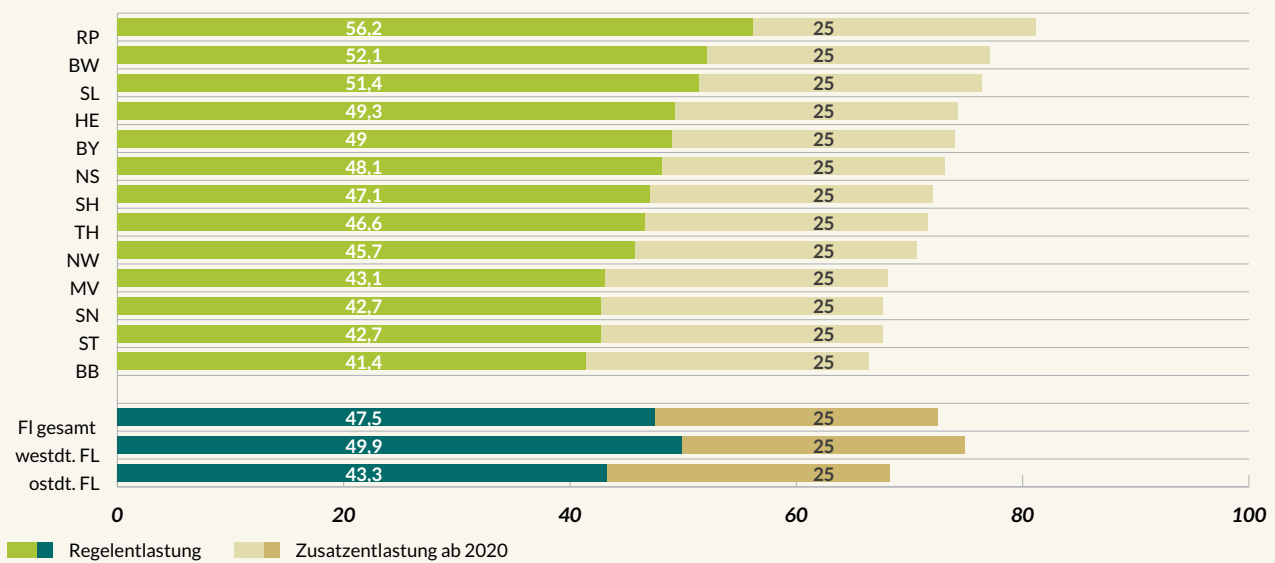


*) Bei den dargestellten Beteiligungsquoten nach Absatz 9 (Asyl-KdU) handelt es sich noch nicht um abschließende Werte. Auf der Grundlage der im Jahr 2020 von den Kommunen getätigten Istausgaben für die KdU von Bedarfsgemeinschaften mit Flucht-migrationskontext wird mit der Bundesbeteiligungs-Festlegungsverordnung 2021 eine rückwirkende Anpassung der Beteiligung erfolgen, die in dieser Abbildung jedoch noch nicht berücksichtigt werden konnte.
Quelle: Boettcher et al. 2021

Die höchste Erstattung erhalten die Kommunen in Rheinland-Pfalz (81,2 Prozent) gefolgt von jenen in Baden-Württemberg (77,1 Prozent) und dem Saarland (76,4 Prozent). Am anderen Ende des Spektrums liegen die ostdeutschen Kommunen, wo

Teils weniger als 69 Prozent der KdU-Ausgaben vom Bund übernommen werden. Zwischen der höchsten (Rheinland-Pfalz) und niedrigsten Erstattungsquote (Brandenburg) liegen fast 15 Prozentpunkte.

ABBILDUNG 2 **Kostenübernahme durch den Bund, Regelentlastung nach geltender Gesetzgebung zu Beginn des Jahres 2020 und Zusatzentlastung von 25 Prozent**



Quelle: Eigene Berechnungen nach des § 46 SGB II sowie der Bundesbeteiligungs-Festlegungsverordnungen 2019 und 2020

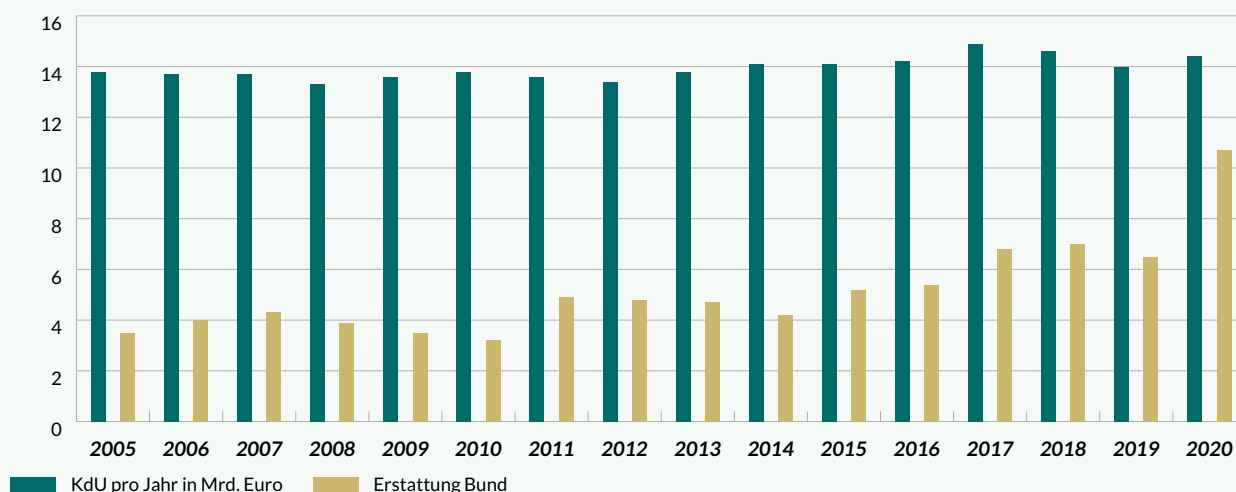
3. Entwicklung der KdU von 2005 bis 2019

Abbildung 3 zeigt die bundesweiten kommunalen Ausgaben für KdU seit Einführung dieser Leistung 2005. Deutlich wird, dass die Ausgaben über den gesamten Zeitraum bis 2019 nominal nahezu konstant blieben. Lediglich im Zeitraum 2012 bis 2017 bestand eine gewisse Ausgabendynamik von durchschnittlich etwa 2 Prozent jährlich (Anstieg von 13,45 auf 14,88 Milliarden Euro). Bereits im Folgejahr aber sanken die Ausgaben wieder. Diese geringe Ausgabendynamik ist ein fundamentaler Unterschied zu den anderen großen Blöcken der kommunalen Sozialausgaben. In den Bereichen Kita, Grundsicherung im Alter oder Eingliederungshilfe steigen die Ausgaben u. a. infolge politischer Entscheidungen (Kita-Ausbau) oder demografischer Entwicklungen kontinuierlich und deutlich schneller als die Einnahmen.

Offensichtlich liegen solche Faktoren bei den KdU nicht vor. Betrachtet man diese Zahlen vor dem Hintergrund steigender kommunaler Gesamteinnahmen und Gesamtausgaben über die Zeit, sank die Belastung der Kommunen aus den KdU in den vergangenen Jahren sogar. 2006 banden sie im bundesweiten Durchschnitt 9 Prozent der bereinigten Gesamtausgaben, 2019 waren es nur noch 5 Prozent.

Die Erstattungen des Bundes haben sich in ihrem Anteil fast jährlich geändert, was zunächst an ihrem formelbasierten Berechnungsverfahren und ab 2011 an zusätzlichen Erstattungskomponenten liegt (vgl. Textbox 1). Im Vergleich zu 2005 lag der Bundesanteil bereits 2019 deutlich höher und stieg 2020 noch einmal sprunghaft an.

ABBILDUNG 3 **Jährliche Bruttoausgaben der Kommunen für KdU in SGB II und jährliche Erstattungen des Bundes,**
in Mrd. Euro



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Strukturen der Grundsicherung, Zahlungsansprüche von Bedarfsgemeinschaften; Statistisches Bundesamt, Kassenstatistiken

Hinter den bundesweiten Zahlen stehen regional sehr unterschiedliche Ausgabenniveaus und zeitliche Trends (Abbildung 4). Unter den Flächenländern weisen 2019 die Kommunen Nordrhein-Westfalens die höchste Belastung aus. Es zeigt sich ein kontinuierlicher abnehmender Verlauf bis hin zu Bayern mit den geringsten Ausgaben. Je Einwohner sind die Ausgaben Nordrhein-Westfalens dreimal so hoch wie jene in Bayern. Im langfristigen Vergleich zum Jahr 2009 zeigt sich eine andere Struktur an der Spitze der Belastung. Damals hatten vier ostdeutsche Länder die höchste Ausgabenbelastung. Bei den drei Ländern mit den geringsten Ausgaben je Einwohner (Bayern, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz) gab es hingegen keine Veränderung. Offensichtlich kam es in Ost- und Westdeutschland zu unterschiedlichen Trends in diesen zehn Jahren. In den ostdeutschen Kommunen sanken die KdU-Ausgaben um 31 Prozent, in den westdeutschen Kommunen stiegen sie um 12 Prozent. In Ostdeutschland gelang es, in dieser Dekade einen großen Teil der in Folge der Wiedervereinigung entstandenen Langzeitarbeitslosigkeit abzubauen.⁵ Mehrheitlich er-

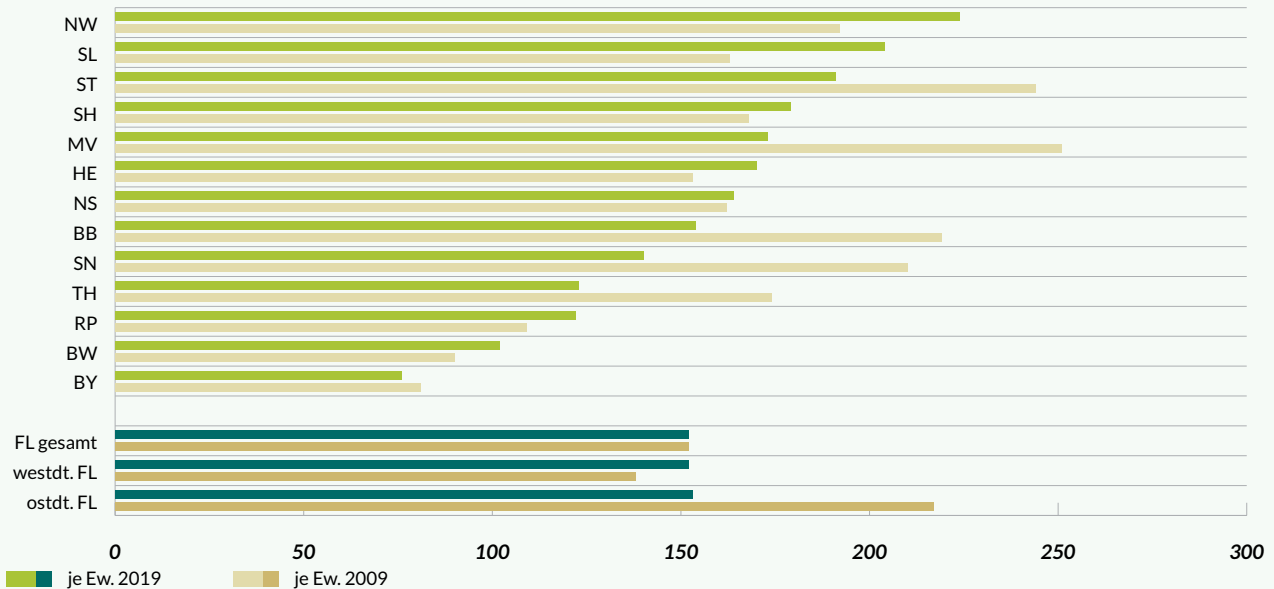
5 Im Jahr 2005 lag die Arbeitslosenquote Ostdeutschlands acht Prozentpunkte über jener in Westdeutschland. 2020 betrug die Differenz nur noch 1,8 Prozentpunkte.

folgte dies durch den Übergang in die Rente (Brenke 2014: 952).⁶ In Westdeutschland gab es keinen vergleichbaren Abbau der SGB-II-Zahlen.

Die Spannweite der Veränderungen reicht von -35 Prozent in Sachsen bis zu +21 Prozent im Saarland. Bestand das Quartett an der Spitze der Ausgaben 2009 aus vier ostdeutschen Ländern, war 2019 nur noch eines darunter. An der Spitze der Belastung, in den Kommunen Nordrhein-Westfalens und dem Saarland, sind im Zeitverlauf gravierende Verschlechterungen zu beobachten. Lag Nordrhein-Westfalen 2009 noch 40 Euro je Einwohner über dem Bundesdurchschnitt, stieg diese Differenz bis 2019 auf 72 Euro. Im Saarland wuchs der Abstand von 11 auf 42 Euro je Einwohner.

6 Der Rückgang in SGB II geht nicht mit einem Anstieg der Grundsicherung im Alter einher. Zwischen 2009 und 2019 sank die Zahl ostdeutscher SGB-II-Bezieher um 737.000 Personen. Ende 2019 bezogen aber lediglich 33.000 ostdeutsche Rentner Grundsicherung im Alter. Vgl. Statistisches Bundesamt: Pressemeldung Nr. 140 vom 22. April 2020.

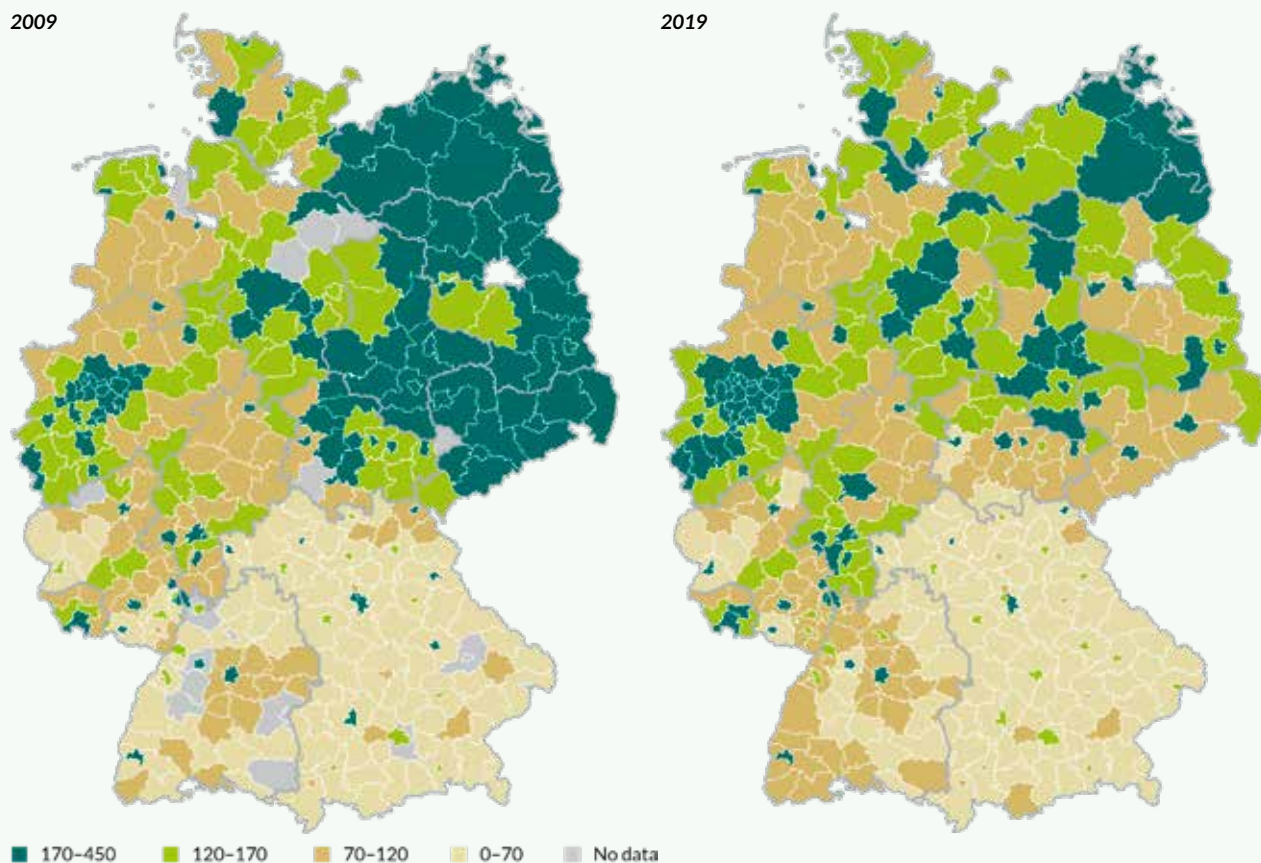
ABBILDUNG 4 Kommunale Ausgaben für KdU je Einwohner im Jahresvergleich



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Strukturen der Grundsicherung, Zahlungsansprüche von Bedarfsgemeinschaften

| BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 5 Gesamtkreise, KdU, Gegenüberstellung der Pro-Kopf-Bruttoausgaben in den Gesamtkreisen von 2009 (links) und 2019 (rechts)



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Zahlungsansprüche von Bedarfsgemeinschaften – gesonderte Abfrage bei der Bundesagentur für Arbeit

| BertelsmannStiftung

Um die regionalen Unterschiede genauer zu untersuchen, stellt die Abbildung 5 die Karten der Gesamtkreise von 2009 (links) und 2019 (rechts) gegenüber. In den Karten werden die Ausgaben pro Kopf für KdU auf der Ebene der Gesamtkreise (kreisfreie Städte und Landkreise mit den kreisangehörigen Gemeinden) dargestellt.⁷

Zunächst zeigt sich das bereits beschriebene Bild. In 2009 waren die Ausgaben für KdU in Ostdeutschland flächende-

ckend hoch. So waren beispielsweise die Landkreise Mecklenburg-Vorpommerns alle der höchsten Kategorie zugeordnet. Im Zeitraum von zehn Jahren hat sich die Situation in Ostdeutschland wesentlich verbessert. Der enorme Ost-West-Unterschied ist auf der Karte von 2019 nicht mehr zu erkennen. Obwohl die Verbesserung in Ostdeutschland klar erkennbar ist, zeigt sich aber auch, dass sich diese nicht gleichmäßig verteilt. Während sich in Brandenburg die Berlin-nahen Landkreise deutlich verbessern konnten, liegen drei der kreisfreien Städte sowie die Kreise Prignitz, Uckermark und Oberspreewald-Lausitz weiterhin in der obersten Kategorie. Der Landkreis Uckermark hat mit einem Pro-Kopf-Betrag von 262 Euro sogar die höchsten Ausgaben insgesamt in Ostdeutschland. In Sachsen-Anhalt ist die Situation ebenfalls sehr ungleich verteilt. Deutliche Verbesserungen gab es im Landkreis Börde, weiterhin sehr hohe

7 Für das Farbschema 2019 wurden markante Wertgrenzen in Anlehnung an die Quartilsgrenzen gewählt. Die vier dargestellten Kategorien verteilen sich demnach zu etwa jeweils 25 Prozent auf die Gesamtkreise und kreisfreien Städte. Um die Vergleichbarkeit zu erhöhen, wurde für 2009 das Farbschema auf der Basis der gleichen Wertgrenzen wie 2019 festgelegt. Weil die KdU-Zahlen in 2009 teilweise deutlich höher waren (insbesondere im Osten), ergibt sich in der dunkelsten Farbgebung beispielsweise ein Anteil von 31 Prozent der Gesamtkreise.

Ausgaben hatten dagegen beispielsweise die Landkreise Mansfeld-Südharz und der Salzlandkreis. In Mecklenburg-Vorpommern zeigt sich eine deutliche Zweiteilung: Während der Westen des Landes sich sichtlich verbessern konnte, verbleiben die östlichen Landkreise trotz einiger Verbesserungen in der höchsten Ausgabenkategorie.

Im Westen Deutschlands zeigen sich die Problemlagen vor allem in Nordrhein-Westfalen, in Schleswig-Holstein, Niedersachsen, dem Saarland und Hessen. Hier sind die Ausgabenniveaus oft über das Jahrzehnt konstant geblieben oder mit der Inflation moderat angestiegen. In der Karte von 2019 (rechts) zeigen sich jetzt jedoch vermehrt Kreise in den höchsten Kategorien.

Neben der Nivellierung der markanten Ost-West-Problematik, zeigen die Karten von 2009 und 2019 vor allem eine starke Stadt-Land-Differenzierung. Bundesweit stechen die kreisfreien Städte gegenüber den Landkreisen heraus. Dies zeigt sich deutlich, wenn man die Liste der Kommunen mit den höchsten und den niedrigsten KdU-Ausgaben je Einwohner 2019 (Tabelle 2) betrachtet. Auf der Liste der Kommunen mit den niedrigsten Ausgaben finden sich ausschließlich bayrische Landkreise (maximal 33 Euro je Einwohner). Anders verhält es sich auf der Liste der Kommunen mit den höchsten Ausgaben. Hier sind ausschließlich kreisfreie Städte aus Westdeutschland vertreten; davon sieben aus Nordrhein-Westfalen. All diese Städte haben Ausgaben von mindestens 330 Euro für KdU, damit sind die Kosten mindestens zehnmal so hoch wie in den genannten bayrischen Landkreisen.

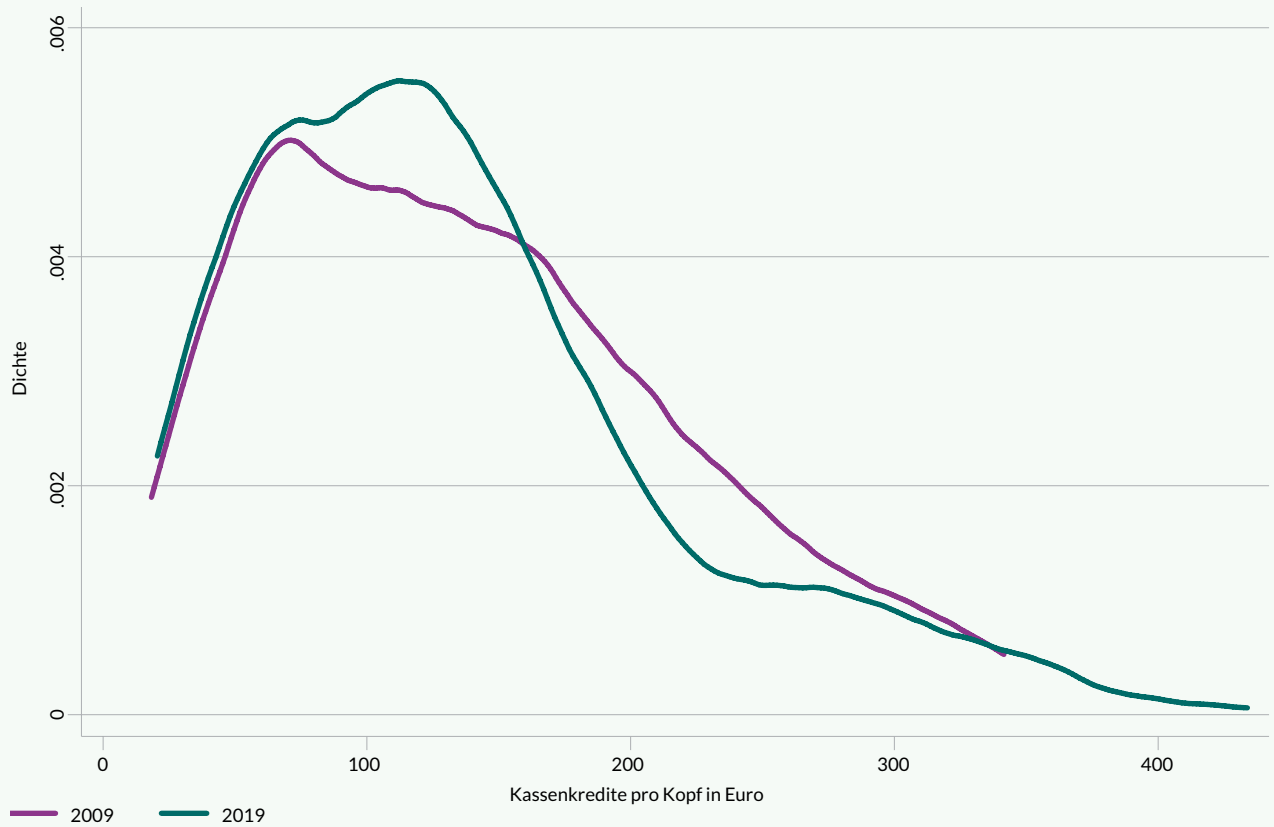
Weitere wichtige Informationen liefert ein Blick auf die Verteilungen der KdU in 2009 und 2019. Abbildung 6 stellt diese als Kerndichteschätzungen als approximative Dichtefunktionen vergleichend dar. Die Linien weisen deutliche Unterschiede auf. Die Verteilung der Kommunen ist 2019 enger als 2009. Ein großer Teil der Kommunen hat sich über die Zeit aus dem Bereich zwischen 170 bis 300 Euro nach links, damit zu geringeren Ausgaben, verschoben. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Kommunen in Ostdeutschland. Dagegen ist in der Spitze der Verteilung eine deutliche Zunahme zu verzeichnen. Lag das Maximum in 2009 noch bei knapp unter 350, werden in 2019 schon Werte von über 430 Euro je Einwohner erreicht. Wie die Abbildung 4 gezeigt hat, entfallen diese Extremwerte hauptsächlich auf die Kommunen Nordrhein-Westfalens.

TABELLE 2 Liste der jeweils 10 Kommunen mit den höchsten bzw. niedrigsten Pro-Kopf-Ausgaben für die KdU, 2019

Kommune	KdU-Ausgaben je Einwohner 2019
Unterallgäu, Kreis	21 Euro
Ansbach, Kreis	23 Euro
Freyung-Grafenau, Kreis	24 Euro
Eichstätt, Kreis	25 Euro
Donau-Ries, Kreis	25 Euro
Pfaffenhofen a.d. Ilm, Kreis	26 Euro
Kitzingen, Kreis	31 Euro
Neumarkt i.d.OPf., Kreis	31 Euro
Bamberg, Kreis	33 Euro
Straubing-Bogen, Kreis	33 Euro
Wuppertal, Stadt	337 Euro
Delmenhorst, Stadt	337 Euro
Duisburg, Stadt	343 Euro
Kiel, Landeshauptstadt	349 Euro
Wilhelmshaven, Stadt	359 Euro
Herne, Stadt	364 Euro
Mönchengladbach, Stadt	367 Euro
Dortmund, Stadt	385 Euro
Essen, Stadt	400 Euro
Gelsenkirchen, Stadt	434 Euro

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Zahlungsansprüche von Bedarfsgemeinschaften – Deutschland, West/Ost, Länder und Kreise (Monatszahlen)

ABBILDUNG 6 Kerndichteschätzung der Pro-Kopf-Bruttoausgaben für KdU, Gegenüberstellung der Verteilungen von 2009 und 2019



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Zahlungsansprüche von Bedarfsgemeinschaften – gesonderte Abfrage bei der Bundesagentur für Arbeit

| BertelsmannStiftung

4. KdU im Krisenjahr 2020

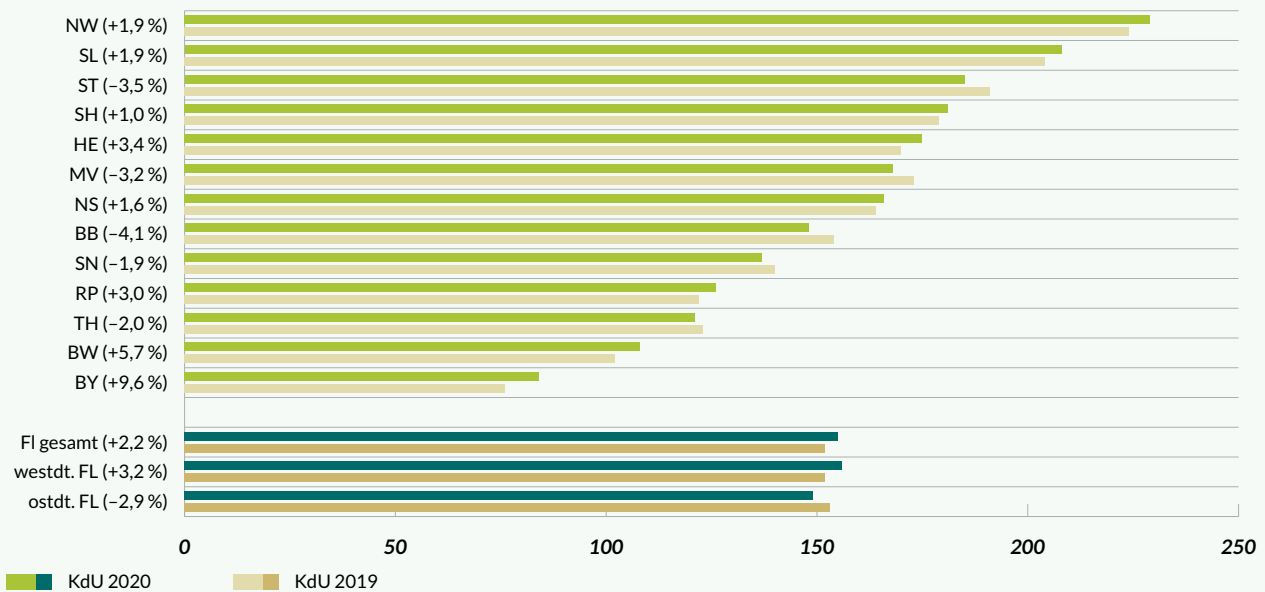
Die Coronakrise stellt neben der gesundheitspolitischen Dimension vor allem wirtschaftlich eine Herausforderung dar. Wie eingangs erwähnt, sind die KdU unter den Sozialkosten besonders konjunkturabhängig und daher sensibel im Krisenjahr 2020. Ein methodischer Vorteil sind die monatsgenauen Daten der Bundesagentur für Arbeit. Für viele andere Sozialausgaben ist eine verlässliche Datengrundlage für 2020 erst wesentlich später zu erwarten.

Auf das Gesamtjahr 2020 gerechnet sind die Auswirkungen auf die KdU eher gering. Deutschlandweit sind die Ausgaben von 14,0 Milliarden Euro in 2019 auf 14,4 Milliarden Euro in

2020 angestiegen. Angesichts der Größenordnung der ökonomischen Verwerfungen ist dieser Anstieg um 2,9 Prozent sehr moderat. Die Gesamtbetrachtung ist aber in dreierlei Hinsicht beschönigend: Zum einen werden regionale Unterschiede, zum anderen die Dynamik im Jahresverlauf und zum Dritten der Trendwechsel 2020 überdeckt.

Abbildung 7 zeigt die KdU-Ausgaben je Einwohner je Bundesland im Jahresvergleich. Die Darstellung ist in Teilen überraschend. Für die Flächenländer lässt sich im Durchschnitt zunächst ein Anstieg von lediglich 2,2 Prozent dokumentieren. Dies deutet darauf hin, dass die gesamtdeut-

ABBILDUNG 7 Pro-Kopf-Bruttoausgaben für KdU (je Land), 2020 und 2019 (Veränderung gegenüber 2020 in Klammern)



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Zahlungsansprüche von Bedarfsgemeinschaften - Deutschland, West/Ost, Länder und Kreise (Monatszahlen)

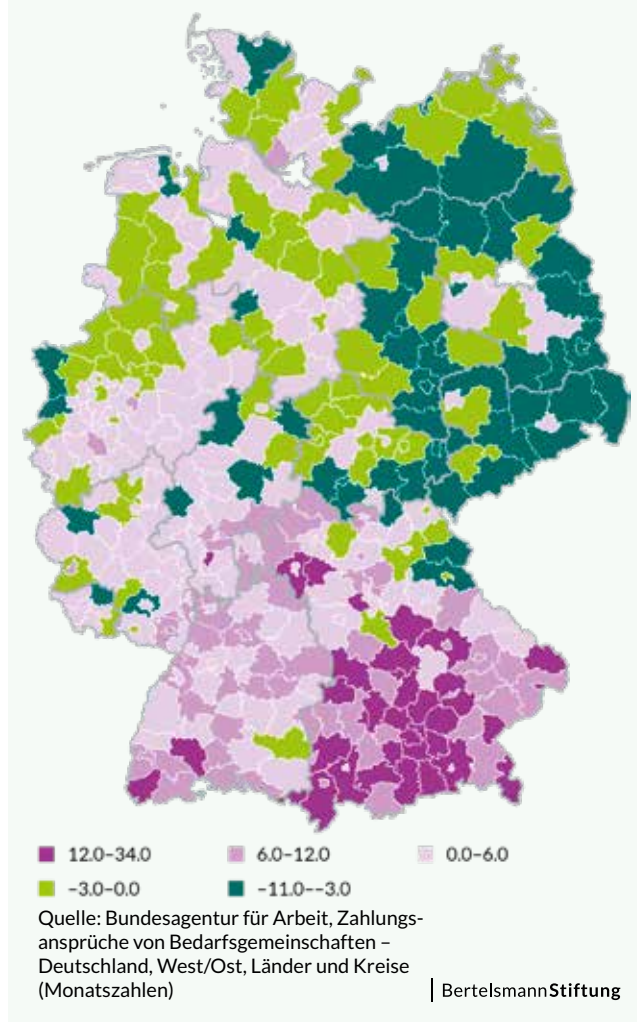
sche Entwicklung nicht unerheblich von den Stadtstaaten getrieben wurde. Zwischen den Flächenländern zeigen sich zudem große Unterschiede. So sind die Bruttoausgaben für KdU in allen ostdeutschen Flächenländern trotz der Coronabedingungen deutlich rückläufig. Insgesamt gingen die Kosten hier um 2,9 Prozent zurück. Den größten Rückgang verzeichnet Brandenburg, wo die KdU in 2020 um 4,1 Prozent sanken. Dagegen sind die Zahlen in Westdeutschland durchweg gestiegen. Beachtenswert sind insbesondere die Steigerungen in Bayern (+9,6 Prozent) und Baden-Württemberg (+5,7 Prozent), die allerdings von sehr geringen Ausgangswerten 2019 ausgingen.

Zeigen sich bereits auf Länderebene Unterschiede, so fallen diese auf Ebene der einzelnen Kommunen noch einmal deutlich höher aus. Abbildung 8 zeigt die prozentuale Veränderung der Bruttoausgaben in 2020 gegenüber 2019. Die grünen Flächen repräsentieren sinkende Ausgaben, die lila-magentafarbenen Flächen steigende.⁸

Abbildung 8 bestätigt zunächst die Befunde aus Abbildung 7. In Ostdeutschland blieb der Trend rückläufiger KdU-Ausgaben fast flächendeckend erhalten.⁹ In der Hälfte der Kommunen ist jener mit mehr als 3 Prozent zudem recht deutlich. In Süddeutschland zeigen sich hingegen prozentual hohe Steigerungen. Insbesondere in den Bezirken Schwaben, Oberbayern und Niederbayern liegen (mit Ausnahme des Landkreises Kelheim) alle Kommunen in den oberen Kategorien. Außerhalb von Bayern und Baden-Württemberg zeigen nur wenige Kommunen in den höchsten Kategorien starke Zuwächse. Neben wenigen Landkreisen in Rheinland-Pfalz und Hessen sind dies die kreisfreien Städte Köln (+7,7 Prozent) und Hagen (+6,1 Prozent) in Nordrhein-Westfalen und der Landkreis Pinneberg (+6,2 Prozent) in Schleswig-Holstein.

Um die Größenordnung der Anstiege zu verdeutlichen, listet Tabelle 3 jeweils die zehn Kommunen mit den höchsten und niedrigsten relativen Veränderungen von 2019 zu 2020 auf. Bei den Kommunen mit den stärksten Absenkungen steht der Landkreis Vulkaneifel (Rheinland-Pfalz) an der Spitze (-10,5 Prozent). Darauf folgen neun Kommunen aus Ostdeutschland. Deutlich einseitiger ist das Bild bei den prozentualen Steigerungen, wo sich durchweg bayri-

ABBILDUNG 8 **Prozentuale Veränderung (2020 gegenüber 2019) der KdU in den Gesamtkreisen und kreisfreien Städten**



sche Landkreise wiederfinden. Ausgehend von einem sehr geringen Niveau im Januar 2020 haben diese mindestens einen Ausgabenanstieg um 19,9 Prozent zu verzeichnen. Zu beachten ist allerdings, dass der hohe prozentuale Anstieg dieser Kommunen ein mathematischer Effekt sehr geringer Ausgangswerte ist. Die Belastung aus KdU ist dennoch auch in 2020 äußerst gering.

⁸ Um die regionalen Unterschiede besser aufzeigen zu können, wurde bei dieser Abbildung vom Quartilskonzept abgewichen und werden fünf Kategorien dargestellt.

⁹ Eine Erklärung hierfür ist die Altersfluktuation, in deren Folge Langzeitarbeitslose in die Altersrente wechseln.

TABELLE 3 Liste der jeweils 10 Kommunen mit den höchsten bzw. niedrigsten Veränderungsraten bei den KdU von 2019 zu 2020

Kommune	KdU-Ausgaben je Einwohner 2020	Prozentualer Anstieg im Vergleich 2020 zu 2019
Vulkaneifel, Landkreis	65 Euro	-10,5 %
Elbe-Elster, Landkreis	143 Euro	-7,9 %
Bautzen, Landkreis	95 Euro	-7,8 %
Spree-Neiße, Landkreis	139 Euro	-7,6 %
Cottbus, krf. Stadt	258 Euro	-7,3 %
Oberspreewald-Lausitz, Landkreis	174 Euro	-7,3 %
Altenburger Land, Landkreis	155 Euro	-7,1 %
Anhalt-Bitterfeld, Landkreis	173 Euro	-7,0 %
Prignitz, Landkreis	174 Euro	-6,8 %
Börde, Landkreis	109 Euro	-6,3 %
Pfaffenhofen, Landkreis	31 Euro	19,9 %
Donau-Ries, Landkreis	29 Euro	20,1 %
Regensburg, Landkreis	44 Euro	20,1 %
Erding, Landkreis	54 Euro	24,3 %
Miesbach, Landkreis	48 Euro	25,1 %
Rosenheim, Landkreis	53 Euro	25,5 %
Dachau, Landkreis	48 Euro	27,2 %
Unterallgäu, Landkreis	26 Euro	27,6 %
Lindau (Bodensee), Landkreis	66 Euro	28,9 %
Freising, Landkreis	46 Euro	33,6 %

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Zahlungsansprüche von Bedarfsgemeinschaften – Deutschland, West/Ost, Länder und Kreise (Monatszahlen)

Da der Verlauf der Pandemie sich nicht gleichförmig gestaltete, lohnt ein Blick in die Monatszahlen. Abbildung 9 vermittelt die bundesweite Entwicklung der KdU-Ausgaben über die Monate des Jahres 2020. Um die Entwicklung 2020 besser einordnen zu können, wurden die Daten ab Januar 2018 in die Grafik aufgenommen.

Vor der Wirtschaftskrise 2020 waren die KdU über lange Zeit rückläufig. Von März 2018 bis Dezember 2019 sind die monatlichen Ausgaben in den Flächenländern (ohne Stadtstaaten) von 1,04 Milliarden auf 944 Millionen Euro gesunken (-9 Prozent).

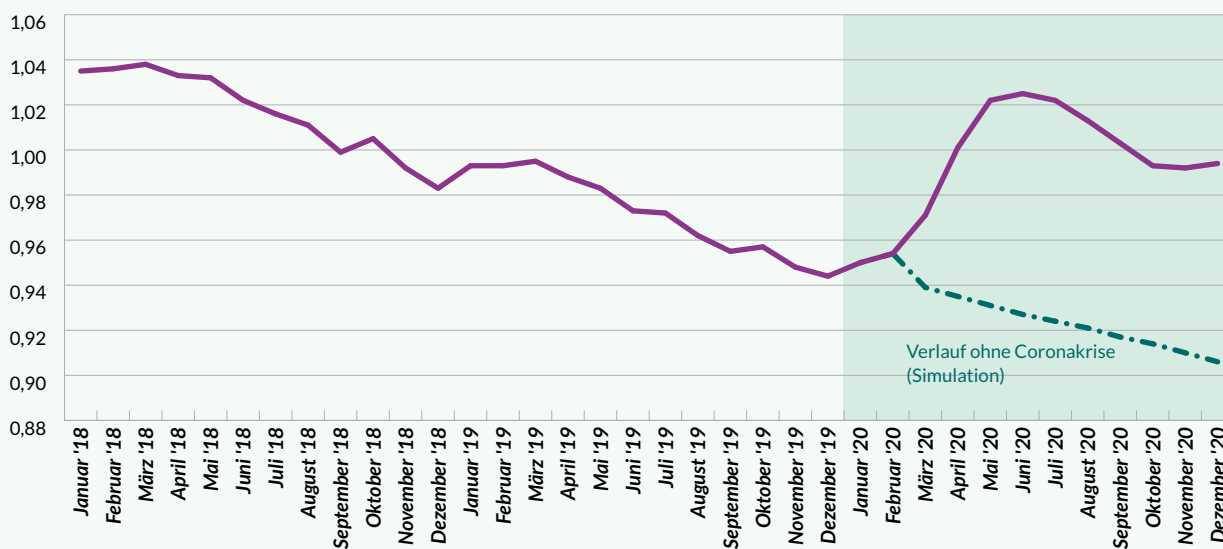
Diese positive Entwicklung wurde 2020 innerhalb von nur wenigen Monaten zunichtegemacht. Mit den Lockdown-Maßnahmen im März, April und Mai stiegen die KdU deutlich an und zeigen im Juni ihren vorläufigen Höhepunkt. Mit 1,03 Milliarden Euro liegen sie wieder auf dem Niveau von März 2018. Vergleicht man die Zahlen im Juni 2020 mit denen von Dezember 2019, zeigt sich damit ein dynamischer Anstieg von 8,6 Prozent. Im Juli beginnt eine leichte Entspannung, die bis November anhält. Trotz neuer Lockdown-Maßnahmen am Jahresende zeichnet sich kein weiterer Anstieg ab. Dies erlaubt jedoch keine Prognose für die monatlichen Ausgabentrends des Folgejahres 2021. Obgleich die Ausgaben im November und Dezember niedriger als im Juni liegen, ist das Niveau dennoch etwa 5 Prozent über dem der Vorjahresmonate.

Im Lichte der Abbildung 9 sind die Zahlen für das Gesamtjahr 2020 damit ein Stück weit anders zu bewerten. Der moderate Anstieg von nur 2,9 Prozent ergibt sich hauptsächlich aufgrund der sehr niedrigen Zahlen zu Beginn des Jahres. Schon ab April liegen die monatlichen Kosten mehr als 5 Prozent über dem Niveau vom Dezember 2019. Auch wenn die Ausgabenspitzen im Mai, Juni und Juli sich im weiteren Verlauf wieder etwas nivellieren, so bleibt das Niveau im Herbst und Winter ungebrochen erhöht.

Abbildung 9 verdeutlicht zudem, dass der Anstieg ab April sich erheblich von einer linearen Fortschreibung des Trends der Vorjahre abhebt. Die gestrichelte Linie prognostiziert den Verlauf der monatlichen Kosten für KdU ab März 2020.¹⁰ In dieser Prognose wären im Dezember 2020 monatliche Kosten von 906 Millionen Euro ohne Corona-Krise zu erwarten gewesen. In den tatsächlichen Werten

¹⁰ In dem linearen Modell werden die Zahlen vom Januar 2018 bis Februar 2020 genutzt, um ab März 2020 eine konterfaktische Prognose eines Verlaufs ohne Kriseneffekte zu simulieren.

ABBILDUNG 9 Entwicklung der monatlichen KdU, Monatsdaten, Januar 2018 bis August 2020, lineare Simulation für die Daten eines Verlaufs ohne Krise ab März 2020, in Mrd. Euro



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Zahlungsansprüche von Bedarfsgemeinschaften – Deutschland, West/Ost, Länder und Kreise (Monatszahlen)

| BertelsmannStiftung

liegen die KdU im Dezember bei 994 Millionen Euro, Mehrkosten von 9,7 Prozent.

Abbildung 10 zeigt den Verlauf der Entwicklung auf drei Karten von Gesamtkreisen für die Monate Januar, Juni und Dezember 2020.¹¹ Auf den ersten Blick erscheinen die Veränderungen zwischen den Monaten nicht erheblich. Die bereits vorstehend beschriebenen regionalen Problemlagen sind durchweg erkenntlich. Bei einem genaueren Blick treten jedoch durchaus Verschlechterungen für einzelne Kommunen hervor. In Nordrhein-Westfalen vergrößert sich die Problemzone um das Ruhrgebiet. In Niedersachsen rutschen fünf Kommunen zusätzlich in die höchste Ausgabenkategorie. Während im Januar 102 Kommunen in der höchsten Kategorie monatlicher Kosten lagen, fallen im Juni 119 Kommunen in diese Kategorie.

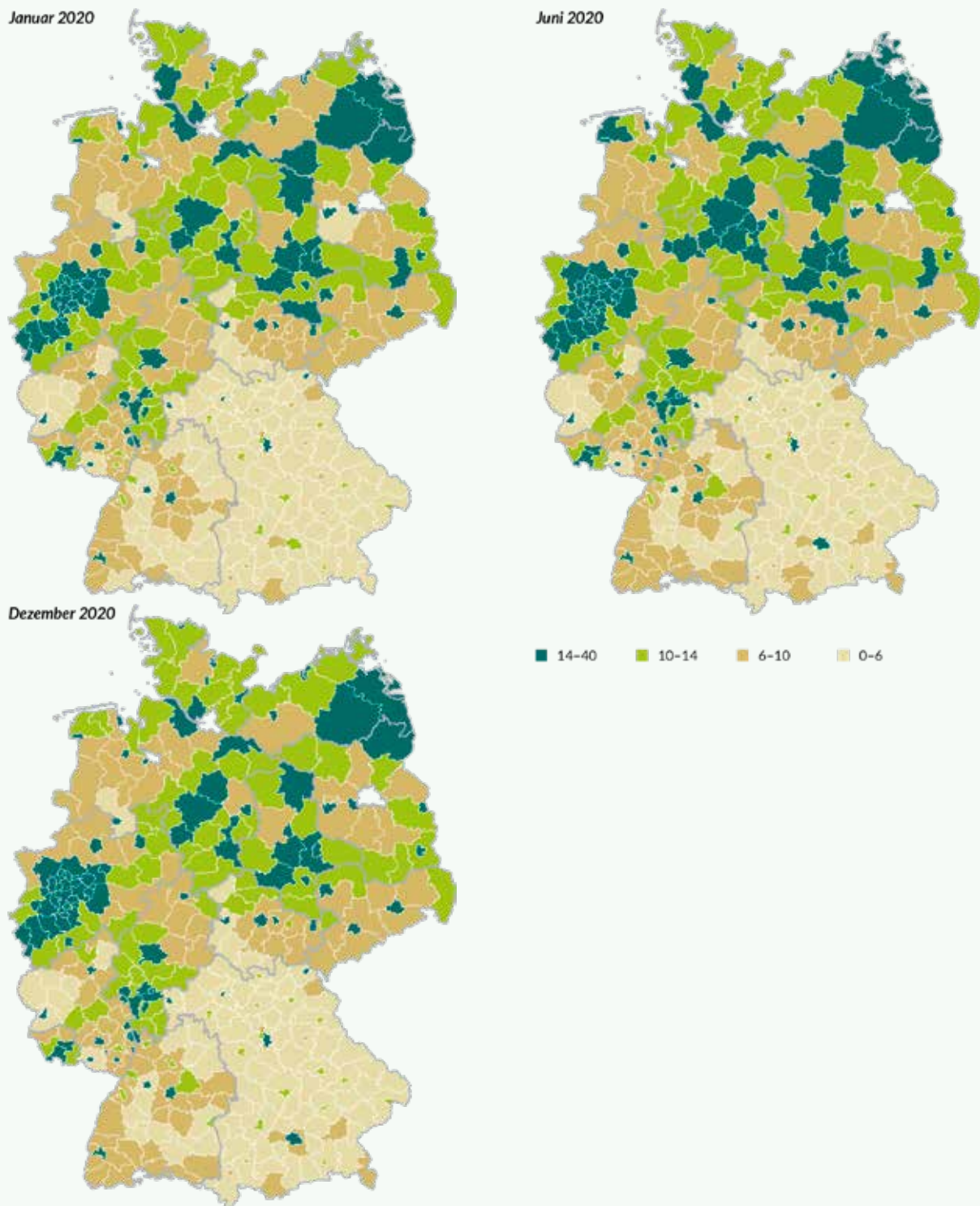
Die Karte im Dezember zeigt eine teilweise Normalisierung. Es wird aber auch deutlich, dass keine vollständige Rückkehr auf das Ausgangsniveau vom Januar erreicht wird. So sind im Vergleich zur Karte im Januar sechs zusätzliche

Kommunen der zweithöchsten und sechs zusätzliche Kommunen der höchsten Kategorie zugeordnet.

Insgesamt verdeutlichen die Karten einen weiteren Effekt. Während die höchsten prozentualen Steigerungsraten in Süddeutschland realisiert wurden, bleiben selbst Steigerungsraten von 20 und mehr Prozent ohne Konsequenz für die Kategorisierung innerhalb der regionalen Verteilung. So bedeutet beispielsweise im Landkreis Oberallgäu eine nominelle Steigerung von 5,9 Euro je Einwohner im Jahr eine prozentuelle Steigerung von fast 17 Prozent. Dagegen stellt eine Steigerung von 5,2 Euro je Einwohner im Jahr im Rhein-Kreis Neuss in Nordrhein-Westfalen nur eine Erhöhung von 4,1 Prozent dar.

¹¹ Die Grenzen für die Einteilungen in die vier Kategorien wurden mit der Januar-Karte festgelegt und orientieren sich dort etwa an den Quartilen. Für die Karten im Juni (Hochpunkt der Krise bei den KdU) und im Dezember nutzen für die Vergleichbarkeit dann dieselben Grenzwerte für die Einteilung.

ABBILDUNG 10 Entwicklung der Kosten für KdU-Leistungen, Monatsdaten, Gesamtkreiskarten für Januar, Juni und Dezember 2020, Monatskosten in Euro je Einwohner



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Zahlungsansprüche von Bedarfsgemeinschaften – Deutschland, West/Ost, Länder und Kreise (Monatszahlen)

| BertelsmannStiftung

5. Erhöhung des Bundesanteils an den KdU

Um die Folgen der Coronapandemie für die Kommunen einzudämmen, entschied sich die Bundesregierung, im Jahr 2020 den Bundesanteil an KdU rückwirkend zum Januar für alle Länder um 25 Prozentpunkte zu erhöhen.¹² Auch wenn die Maßnahme im Rahmen der Pandemiebekämpfung beschlossen wurde, ist sie trotzdem zeitlich unbefristet und gilt somit auch für die Folgejahre. Damit setzte sich die lange Geschichte wiederholter Änderungen der Bundesbeteiligung an den KdU-Ausgaben fort (vgl. Textbox 1).

Die pauschale Übernahme von zusätzlichen 25 Prozent bedeutet eine hohe finanzielle Belastung von rund 3,6 Milliarden Euro in 2020. Die Übernahme dieses zusätzlichen Anteils wurde von weiten Teilen der kommunalen Gemeinschaft und aus der Wissenschaft befürwortet.¹³ Die Maßnahme ist nicht nur geeignet, die Handlungsfähigkeit der Kommunen in der Krise zu gewährleisten, sie entlastet insbesondere finanz- und wirtschaftsschwache Kommunen. In diesem Kapitel stellen wir die Effekte dieser Entlastung dar.

Abbildung 11 beinhaltet die Gegenüberstellung von Brutto- und Nettoausgaben. Die linke Karte in Abbildung 11 stellt die Bruttoausgaben je Einwohner in 2020 dar. In der rechten Karte werden dem die Nettoausgaben (Bruttoausgaben minus die länderspezifische Kostenübernahme) gegenübergestellt. Die Kategorisierung der Karte für die Bruttoausgaben wurde so gewählt, dass erstens alle Kategorien tatsächlich besetzt sind und zweitens die Wertgrenzen auch bei der Darstellung der Nettoausgaben eine sinnvolle regio-

nale Verteilung darstellen. Um dies zu erreichen, musste in der Abbildung auf eine Darstellung in festen Quantilen verzichtet werden.

Abbildung 11 zeigt zunächst den deutlichen direkten Reduktionseffekt der Kostenübernahme. Folgende Beispiele verdeutlichen die Wirkungsweise: Die Stadt Brandenburg an der Havel hat Bruttoausgaben von 271 Euro je Einwohner in 2020. Der Bund übernimmt in Brandenburg im Durchschnitt 66,4 Prozent der Kosten. Unter der Annahme einer landesdurchschnittlichen Entlastungsquote muss die Kommune demnach 33,6 Prozent der Kosten netto tragen.¹⁴ Damit entstehen bei der Stadt Brandenburg 91 Euro Nettoausgaben. Für die Stadt Kaiserslautern in Rheinland-Pfalz ergibt sich eine andere Rechnung, da der Bund für Rheinland-Pfalz einen höheren Anteil der Kosten übernimmt. Kaiserslautern muss von 276 Euro Bruttoausgaben einen Anteil von 18,8 Prozent tragen. Die Nettokosten belaufen sich demnach auf 52 Euro.

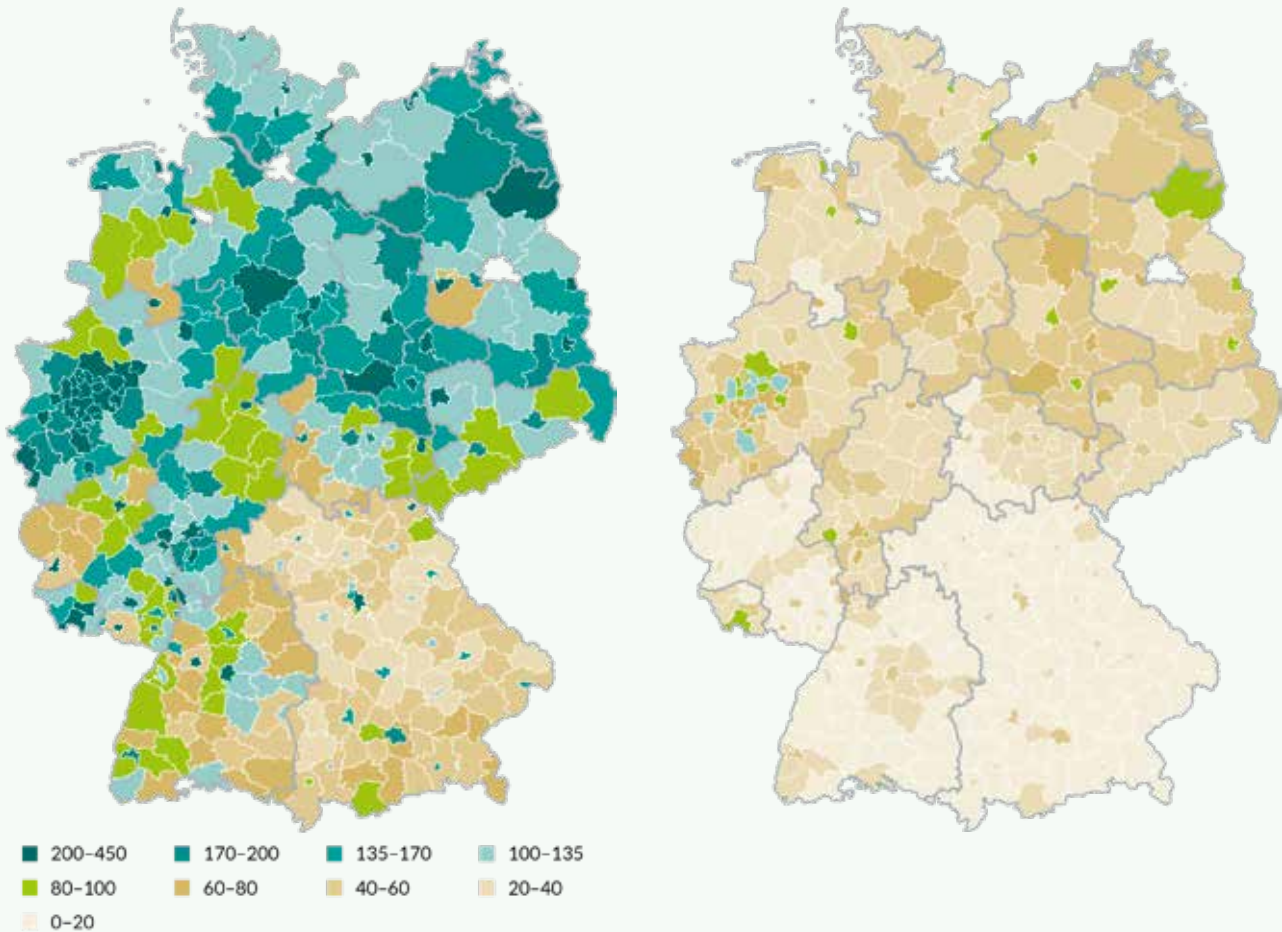
Neben dem großen allgemeinen Entlastungseffekt machen die Karten deutlich, dass der höhere Bundesanteil in Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg zu deutlichen Mehrentlastungen führt. Dagegen verschlechtert sich die regionale Verteilung zu Ungunsten von Nordrhein-Westfalen und Ostdeutschland.

12 Siehe Artikel 2 des Gesetzes zur finanziellen Entlastung der Kommunen und der neuen Länder vom 6. Oktober 2020, BGBl. I S. 2072.

13 Siehe beispielsweise das von allen 16 Ländern (und zwei der drei kommunalen Spitzenverbände) getragene Forderungspapier in der AG Altschulden der Kommission Gleichwertige Lebensverhältnisse: https://www.bmi.bund.de/SharedDocs/downloads/DE/veroeffentlichungen/themen/heimat-integration/gleichwertige-lebensverhaeltnisse/unser-plan-fuer-deutschland-langversion-kom-gl.pdf?__blob=publicationFile&v=4 (S. 52 des PDF-Dokuments).

14 Die Darstellung dient einzig der Illustration des Entlastungseffekts. Die genannten einzelgemeindlichen Werte der KdU-Entlastungsquote können jedoch von den tatsächlich abgerechneten Istwerten abweichen. Ursächlich hierfür ist, dass die Bundesmittel für die Entlastungskomponenten nach den Absätzen 8 und 9 des § 46 SGB II (die vollständige Erstattung der kommunalen Ausgaben für das Bildungs- und Teilhabepaket sowie die vollständige Übernahme der KdU-Ausgaben von Bedarfsgemeinschaften mit Fluchtmigrationskontext) auf den jeweiligen kommunalindividuellen Ausgaben basieren. Die in der Bundesbeteiligungs-Festlegungsverordnung geregelten landesspezifischen Beteiligungsquoten nach den Absätzen 8 und 9 gelten somit nicht für jede einzelne Kommune eines Landes, sondern sie stellen lediglich den Landesdurchschnittswert dar, dem wiederum die kommunalindividuellen Daten für die jeweiligen Leistungsausgaben zugrunde liegen.

ABBILDUNG 11 Gegenüberstellung der Bruttoausgaben für KdU (links) und der Nettozahlungen nach Kostenübernahme des Bundes (rechts), jeweils in Euro je Einwohner



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Zahlungsansprüche von Bedarfsgemeinschaften – Deutschland, West/Ost, Länder und Kreise (Monatszahlen)

| BertelsmannStiftung

TEXTBOX 2 Wirkung der Migration auf SGB II

Die KdU-Ausgaben der Kommunen resultieren wesentlich aus Zahl und Struktur der SGB-II-Bedarfsgemeinschaften. Seit dem Höhepunkt der SGB-II-Zahlen im Jahr 2006 sank die Zahl der betroffenen Personen um 20 Prozent bis 2019. Dies ist ein bemerkenswerter Fortschritt, allerdings ist der Rückgang deutlich geringer ausgefallen als jener der Arbeitslosenquote, welche in diesem Zeitraum um über 50 Prozent sank. Offenbar erreichte die langanhaltende gute Konjunktur die Grundsicherung nur vermindert. Dies spiegelt sich auch in den langfristig

nominal stabilen KdU-Ausgaben der Kommunen wider (Abbildung 3).¹

Die gewichtigste Erklärung für die Verharrung der SGB-II-Zahlen liegt in der Migration. Wie Abbildung 12 zeigt, stieg die Quote ausländischer Leistungsempfänger in SGB II seit dem Jahr 2012 kontinuierlich von 21 Prozent auf 37 Prozent in 2020 an. Dieser Anstieg überdeckt die sehr gute Entwicklung der deutschen Leistungsbezieher, deren Zahl im Zeitraum 2006 bis 2019

1 Eine weitere Ursache für die trotz sinkender SGB-II-Zahlen stagnierenden KdU-Ausgaben sind steigende Mietniveaus.

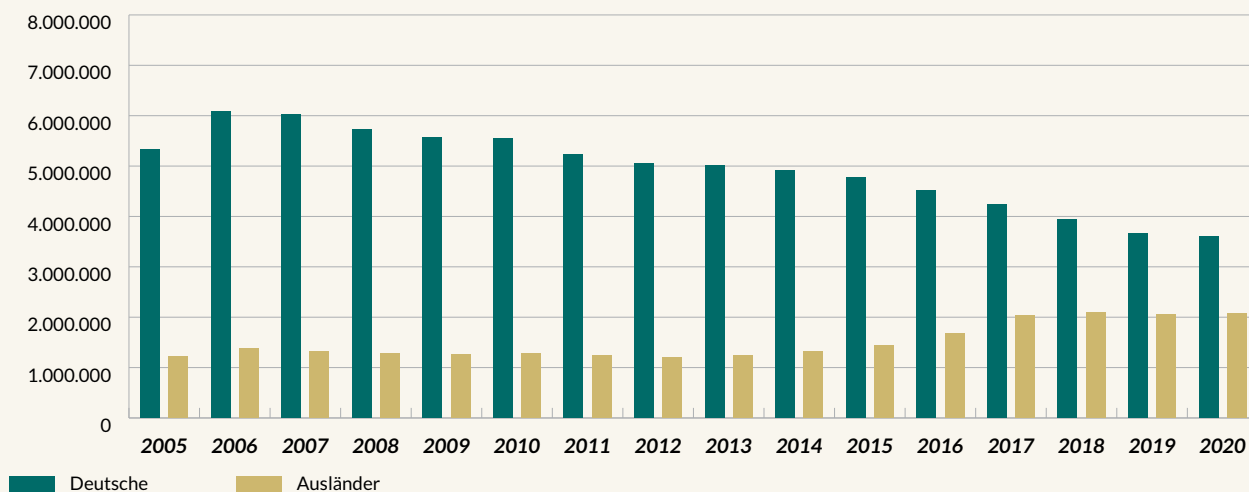
um 44 Prozent sank. Der Anstieg der Fallzahlen ausländischer Bezieher ab 2012 geht auf die Freizügigkeit für Bulgarien und Rumänien zurück, die nach der EU-Osterweiterung mit zeitlicher Verzögerung im Jahr 2011 in Kraft trat. Neben einer großen Zahl qualifizierter und erfolgreich integrierter Menschen kam es auch zu erheblichen Größenordnungen der Armutsmigration, die auf Umwegen (z. B. Aufstockung) Zugang zu Leistungen des SGB II erreichten. Diese Entwicklung führte in einigen Städten zu spürbaren Problemlagen und befristeten Finanzhilfen des Bundes (Bogumil und Kurzenbach 2014; Textbox 1). Diese Entwicklung verstärkte sich ab 2015 im Zuge der Asylpolitik, denn nach Abschluss der Asylverfahren wechseln die Personen aus dem Asylbewerberleistungsgesetz in das SGB II, was sich dort in steigenden Fallzahlen bemerkbar macht.² Der Anteil nicht deutscher Empfänger stieg ab 2015 binnen zwei Jahren sprunghaft von 25 auf 34 Prozent. Ost- und Westdeutschland bewegen sich hierbei auf unterschiedlichen Niveaus. Während in Ostdeutschland Ende 2020 der Anteil nicht deutscher Empfänger bei einem Viertel lag (von 12 Prozent in 2012), erreichte er in Westdeutschland 41 Prozent (von 23 Prozent in 2012).³ Die Struktur der SGB-II-Empfänger verändert sich somit im Zeitverlauf. Hinzu treten auch hier zwei besondere Problemlagen: Die

Qualifikation dieser Migration ist gering und somit die Möglichkeit, auf dem Arbeitsmarkt ein existenzsicherndes Einkommen zu erreichen. Die bisherigen Erfahrungen der Integration zeigen die Hürden auf und deuten darauf hin, dass ein erheblicher Teil dauerhaft in SGB II verbleiben wird.⁴ Des Weiteren verteilt sich diese Migration nicht gleichmäßig über alle Gemeinden, sondern kumuliert in den alten Industriestädten Westdeutschlands, was sich u. a. aus dem verfügbaren Wohnungsangebot erklärt (Geis-Thöne 2019: 8). Die Lasten der Migration treffen damit die Städte vermehrt, die ohnehin wirtschafts-, finanz- und sozialschwach waren. Die Problemlagen und regionalen Disparitäten wachsen. Diese Gruppe an Kommunen kann daher von der guten wirtschaftlichen Entwicklung in Bezug auf die KdU nicht profitieren.⁵

- 2 In Reaktion darauf übernahm der Bund ab 2016 die KdU der Asylbewerber vollständig.
- 3 Allerdings war der Anstieg in Ostdeutschland umso spürbarer. In der Stadt Cottbus stieg der Anteil nicht deutscher SGB-II-Bezieher von 8 Prozent 2015 auf 28 Prozent in 2019.

- 4 Das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) legte 2020 eine Bestandsaufnahme der Integration der Flüchtlinge in den Arbeitsmarkt vor (Brücker et al.) Die Voraussetzungen der Erwerbstätigkeit sind schwierig. Nur ein sehr geringer Anteil (5 Prozent) hat eine formelle Berufsausbildung abgeschlossen. Gute Deutschkenntnisse liegen mehrheitlich nach fünf Jahren des Aufenthaltes nicht vor. Die Erwerbstätigkeit selbst entwickelt sich positiv auf 55 Prozent nach fünf Jahren, entfällt jedoch überproportional auf gering entlohnte Helfertätigkeiten, erfolgt oft in Teilzeit und macht Aufstockung über SGB II notwendig. Zusätzlich hat die Coronarezession 2020 Flüchtlinge härter betroffen.
- 5 Das Beispiel der besonders betroffenen Stadt Duisburg verdeutlicht diese Effekte: Die monatlichen Ausgaben für KdU betragen im Dezember 2012 rund 11,8 Millionen Euro. In der Folge stiegen sie kontinuierlich bis auf rund 15 Millionen Euro Mitte 2017 und lagen im Dezember 2019 bei 14,1 Millionen Euro.

ABBILDUNG 12 Deutsche und nicht deutsche Personen in SGB II



Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Strukturmerkmale von Bedarfsgemeinschaften und Personen in SGB II

BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 13 **Tatsächliche Einsparungen durch die zusätzliche Übernahme von 25 Prozent der KdU durch den Bund**, in Euro je Einwohner

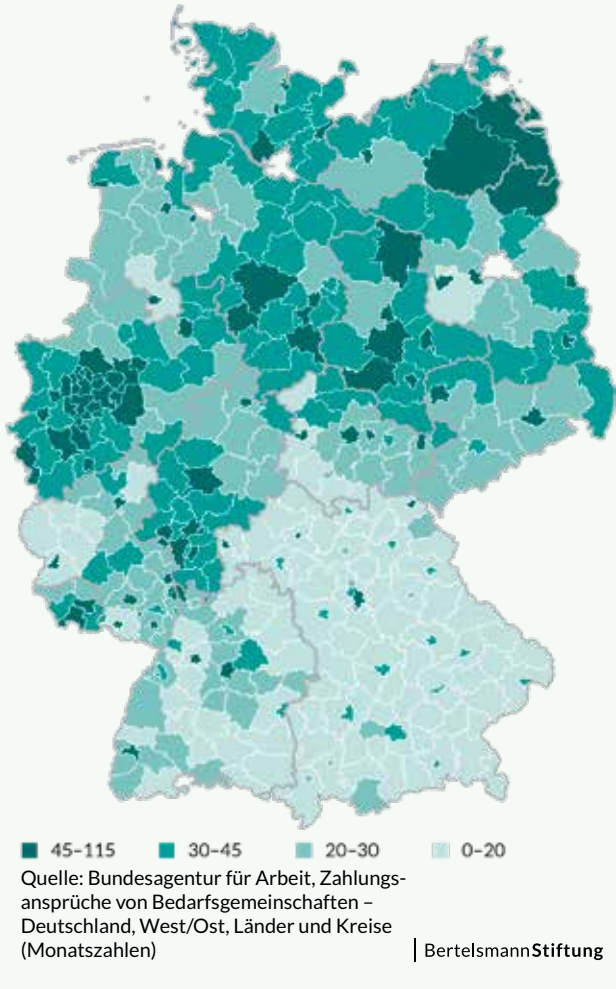


TABELLE 4 **Entlastung der Kommunen in den Flächenländern**, in Mio. Euro

Flächenland	Entlastung durch zusätzliche Bundesbeteiligung
Schleswig-Holstein	131,2
Niedersachsen	332,4
Nordrhein-Westfalen	1026,4
Hessen	275,7
Rheinland-Pfalz	128,7
Baden-Württemberg	299,0
Bayern	274,9
Saarland	51,4
Brandenburg	93,3
Mecklenburg-Vorpommern	67,4
Sachsen	139,5
Sachsen-Anhalt	101,3
Thüringen	64,3

Quelle: Bundesagentur für Arbeit, Zahlungsansprüche von Bedarfsgemeinschaften – Deutschland, West/Ost, Länder und Kreise (Monatszahlen)

Abbildung 13 verdeutlicht den Nutzen der zusätzlichen Kostenübernahme von 25 Prozentpunkten durch den Bund in 2020. Da hier keine regionalen Unterscheidungen getroffen werden, hilft diese Entlastung naturgemäß den besonders hoch belasteten Kommunen. Die Karte zeigt somit deutlich, dass insbesondere Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Schleswig-Holstein, Hessen und Ostdeutschland profitieren, während der Effekt in Bayern minimal ist. Allein in Nordrhein-Westfalen werden durch die Kostenübernahme rund 1,03 Milliarden Euro zusätzlich durch den Bund übernommen (Tabelle 4). Spitzenreiter bei den Einsparungen durch die zusätzliche Kostenübernahme ist Gelsenkirchen. Hier werden zusätzliche 112 Euro je Einwohner realisiert.

6. Fazit

Die KdU stehen naturgemäß in engen Zusammenhang zum lokalen Arbeitsmarkt. Die Ausgaben der Kommunen schwanken daher regional stark und belasten wirtschaftsschwache Kommunen härter. Die im langfristigen Verlauf gesunkene Arbeitslosigkeit spiegelte sich nur begrenzt in den kommunalen KdU-Ausgaben wider. Dabei unterscheiden sich die Trends in Ostdeutschland (Rückgang) und Westdeutschland (Anstieg) voneinander. Der Ausgabenanstieg im Krisenjahr 2020 verlief mit bundesweit 3 Prozent relativ gering, obgleich die Effekte regional Teils stärker ausfielen. Um die Kommunen angesichts der Wirtschaftskrise zu entlasten, erhöhte der Bund seinen seit jeher bestehenden Ausgabenanteil um 25 Prozentpunkte auf bis zu 75 Prozent, was eine hohe Nettoentlastung der Kommunen bedeutet. Mit dem noch bestehenden geringen Ausgabenanteil der Kommunen sind die KdU ab 2020 keine problematische Ausgabenkategorie mehr.

Literatur

- Arnold, Felix, Florian Boettcher, Ronny Freier, René Geißler und Benjamin Holler (2015a). Kommunalen Finanzreport 2015. Hrsg. Bertelsmann Stiftung. Gütersloh.
- Arnold, Felix, Ronny Freier, René Geißler und Philipp Schrauth (2015b). „Große regionale Disparitäten bei den kommunalen Investitionen“. DIW Wochenbericht 43. 1031-1040.
- BBSR – Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (2012). „Kommunale Kassenkredite“. BBSR Analysen kompakt 7. Bonn.
- Boettcher, Florian, Ronny Freier und René Geißler (2021). „15 Jahre Bundesbeteiligung an den KdU. Die Geschichte eines ‚pragmatischen‘ Transfers“. Zeitschrift für Wirtschaftspolitik (101) 7. 552-558.
- Bogumil, Jörg, und Sebastian Kurzenbach (2014). „Armutszuwanderung aus Rumänien und Bulgarien – Möglichkeiten und Grenzen kommunalen Handelns“. Verwaltung & Management 4. 207-212.
- Brenke, Karl (2014). „Ostdeutschland: ein langer Weg des wirtschaftlichen Aufholens“. DIW Wochenbericht 40. 939-957.
- Brücker, Hebert, Yuliya Kosyakova und Eric Schuß (2020). „Integration in Arbeitsmarkt und Bildungssystem macht weitere Fortschritte“. IAB-Kurzbericht 4. Nürnberg.
- Geis-Thöne, Wido (2019). „Regionale Verteilung der Zuwanderung“. IW-Report 25. Köln.
- Geißler, René, und Friederike-Sophie Niemann (2015). Kommunale Sozialausgaben. Wie der Bund sinnvoll helfen kann. Hrsg. Bertelsmann Stiftung. Gütersloh.
- Wixforth, Jürgen (2016). „Bundesbeteiligung an den Kosten der Unterkunft als Sammelbecken der Kommunalentlastung?“. Wirtschaftsdienst 7. 501-509.

Impressum

© Bertelsmann Stiftung 2021

Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0
www.bertelsmann-stiftung.de

Verantwortlich

Dr. Kisten Witte

Autoren

Dr. Florian Boettcher, Referat für kommunale Finanzen, Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen

Prof. Dr. Ronny Freier, Professor für öffentliche Finanzwirtschaft, Technische Hochschule Wildau

Prof. Dr. René Geißler, Professor für öffentliche Wirtschaft und Verwaltung, Technische Hochschule Wildau

Lektorat

Rudolf Jan Gajdacz, München

Grafikdesign

Nicole Meyerholz, Bielefeld

Bildnachweis

© Looker_Studio – stock.adobe.com

DOI 10.11586/2021064

Adresse | Kontakt

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0

Dr. Kirsten Witte
Director
Programm LebensWerte Kommune
Telefon +49 5241 81-81030
kirsten.witte@bertelsmann-stiftung.de

www.bertelsmann-stiftung.de



A | Rückblick 2008 bis 2019

B | Effekte von Pandemie und Rezession

C | Haushaltslage im Jahr 2020

D | Prognose der Finanzlage

E | Gewerbesteuer

F | Kosten der Unterkunft

G | Kassenkredite

Inhalt

Summary	4
1. Einleitung	4
2. Entwicklung der kommunalen Verschuldung auf Bundesebene	5
3. Regionaler Stand der Kassenkredite	9
4. Entwicklung der Kassenkredite in den Gemeinden im Jahr 2020	12
5. Fazit	17
Impressum	18

Summary

- Kassenkredite gelten gemeinhin als Krisenindikator der Kommunen. Angesichts der Erfahrungen der Finanzkrise von 2009/2010 stand Anfang 2020 im Zuge der Pandemie und Rezession die Befürchtung eines rapiden Anstiegs im Raum, welcher die Erfolge der Vorjahre zunichtemachen könnte. Die Analyse zeigt, dass diese Befürchtungen nicht eintraten und die umfangreichen Hilfsmaßnahmen von Bund und Ländern einen Wiederanstieg der Kassenkredite verhinderten.
- Allgemein blieb die kommunale Verschuldung 2020 auffallend stabil. Über drei Viertel des krisenbedingt hohen gesamtstaatlichen Schuldenzuwachses entfielen auf den Bund.
- Unterjährig kam es 2020 zu einem erheblichen Zuwachs der kommunalen Kassenkredite, der erst Ende 2020 über die im vierten Quartal 2020 ausgezahlten Bund-Länder-Hilfen abgebaut werden konnte. In Summe sanken die Kassenkredite damit 2020 gegenüber 2019.
- Im Ländervergleich blieben die kommunalen Belastungsdifferenzen 2020 bestehen, obgleich das Saarland infolge des Umschuldungsprogramms des Landes die Volumina um ein Viertel reduzieren konnte. In keinem Land traten signifikante krisenbedingte Zuwächse der Verschuldung auf.
- Anhand der einzelgemeindlichen Daten für Nordrhein-Westfalen wird nachgewiesen, dass sich auch innerhalb des Landes keine Verschiebungen der Kassenkredite zwischen den Gemeinden ergaben. Insbesondere die Städte des Stärkungspaktes verzeichneten keine zusätzlichen Belastungen.

1. Einleitung

Die kommunalen Kassenkredite gelten seit vielen Jahren als Krisenindikator für die Bewertung der kommunalen Haushalte. Nach der Finanzkrise von 2009/2010 stiegen sie um 50 Prozent und erreichten Höchststände von fast 50 Milliarden Euro im Jahr 2015. Diese Entwicklung wurde mit großer Sorge beobachtet, denn die Kassenkredite – eine Art Dispositiv der Kommunen – galten als Zeichen einer drohenden Überschuldung. Als die Kassenkredite zwischen 2015 und 2019 aufgrund der Verbesserung der Haushaltslage und durch Maßnahmen der Länder deutlich sanken, wurde dies als Indikator finanzieller Gesundheit interpretiert.

Gleichwohl waren die Kassenkredite im Jahr 2020 wiederholt Thema der Bundespolitik. Im Januar 2020 wiederholte Bundesfinanzminister Olaf Scholz seine Forderung einer Altschuldenübernahme durch Bund und Länder. Die konjunkturell bedingt gute Haushaltslage des Bundes, einhergehend mit Nullzinsen, bot die Gelegenheit, das über Jahrzehnte gewachsene Problem zu lösen. Im Zuge der Beratungen über die Coronahilfspakte wurde die Altschuldenübernahme im Sommer 2020 ein weiteres Mal thematisiert und später verworfen. Angesichts der Erfahrungen der Finanzkrise stand die Befürchtung im Raum, dass die wirtschaftlichen Verwerfungen im Jahr 2020 die mühsam erreichten Erfolge der Vorjahre zunichtemachen.

Diese Befürchtung ist, so zeigte bereits Abschnitt C dieses Kommunalen Finanzreports 2021, nicht eingetreten. Im Gegenteil sind die Kassenkredite infolge der umfangreichen finanziellen Hilfsmaßnahmen von Bund und Ländern im Jahr 2020 sogar weiter gesunken. Jenseits des beschriebenen Ergebnisses der Schuldenentwicklung im Jahr 2020 bleiben jedoch einige Fragen offen, die im Rahmen des vorliegenden Abschnitts in den Blick genommen werden sollen. Hierbei handelt es sich z. B. um die unterjährige Entwicklung in 2020 sowie um die unterschiedliche Betroffenheit bestimmter Kommunaltypen und die regionale Verteilung der kommunalen Kassenkredite.

2. Entwicklung der kommunalen Verschuldung auf Bundesebene

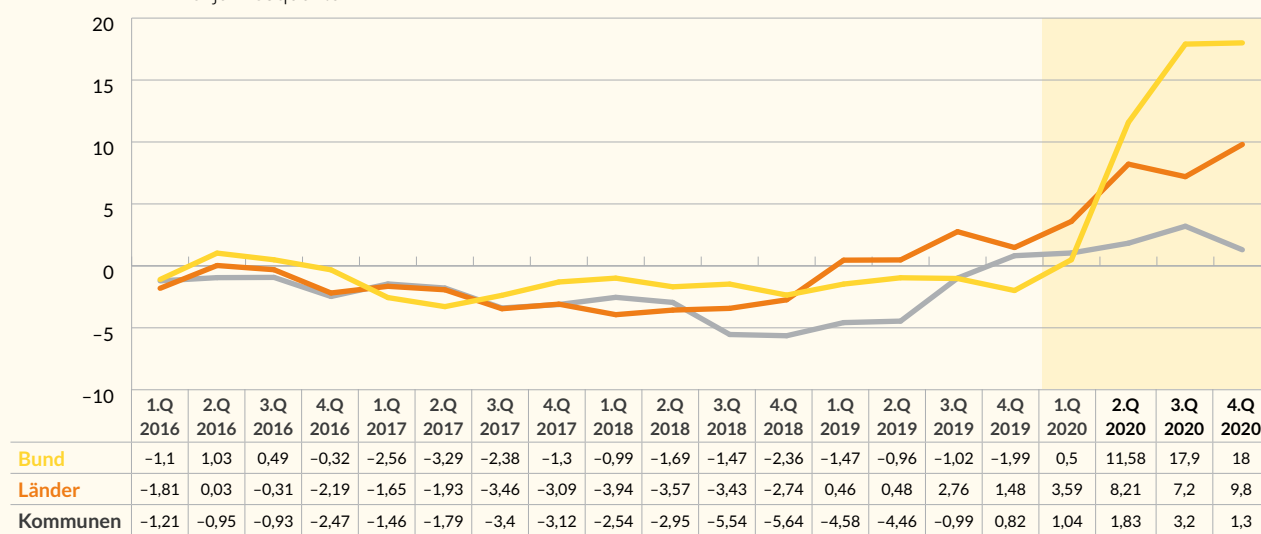
Bevor sich der Blick dieses Abschnitts gänzlich den Kassenkrediten zuwendet, soll eine Einordnung dieser Kredite in die gesamtstaatliche Verschuldung vorgenommen werden. Der Großteil der öffentlichen Verschuldung liegt beim Bund, der Ende 2020 1.403 Milliarden Euro trug, eine Steigerung gegenüber 2019 von 214 Milliarden Euro. Die Länder haben im selben Zeitraum die Schuldenlast von 579 auf 636 Milliarden Euro um 57 Milliarden Euro erhöht. Bei den Kommunen lag die Gesamtverschuldung (beim nicht öffentlichen Bereich) bei 132,5 Milliarden Euro und damit um lediglich 1,7 Milliarden Euro höher als noch 2019. Ende 2020 entfielen somit knapp zwei Drittel der Gesamtverschuldung auf den Bund, 29 Prozent auf die Länder und lediglich gut 6 Pro-

zent auf die Kommunen.¹ Noch deutlicher tritt die Rolle des Bundes heraus, wenn man nur auf den Schuldenzuwachs 2020 schaut, der zu 78 Prozent auf ihn entfiel.

Abbildung 1 zeigt die vierteljährlichen Zuwachsraten der Gesamtverschuldung (in Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal) von Bund, Ländern und Kommunen. Sichtbar ist zunächst die lange Phase der relativen Entschuldung von 2016 bis 2019. In diesem Zeitraum lagen die Veränderungs-raten für alle Ebenen fast durchgängig im negativen Bereich. Auch wenn die Verläufe für alle Ebenen vergleichbar waren, wird hier auch deutlich, dass die Kommunen in Summe die stärksten Schuldenrückgänge verzeichnen konnten.

¹ Die Sozialversicherungen wurden hierbei nicht berücksichtigt.

ABBILDUNG 1 Vergleich Bund, Länder und Kommunen, Veränderung der Gesamtverschuldung, in Prozent ggü. dem Vorjahresquartal



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 5.2)

| BertelsmannStiftung

Im Jahr 2020 werden für Bund und Länder die pandemiebedingten Auswirkungen auf die jeweiligen Haushalte früh sichtbar. Schon zum Ende des zweiten Quartals liegen die Gesamtschulden des Bundes 11,6 Prozent über dem Vorjahresquartal. Am Ende des vierten Quartals lagen die Gesamtschulden des Bundes 18 Prozent über dem Vorjahresniveau, die Schulden der Länder sind im selben Zeitraum um fast 10 Prozent gestiegen. Dagegen nimmt sich die Entwicklung der kommunalen Gesamtschulden im Jahr 2020 bescheiden aus. Die Schulden der Kommunen sind (jeweils zum Vorjahresquartal) im zweiten Quartal um 1,8 Prozent, im dritten Quartal um 3,2 Prozent und zum Stichtag 31.12.2020 um 1,3 Prozent gestiegen.

Abbildung 2 wendet sich nun den kommunalen Schulden zu und zeigt im Zeitverlauf die Zusammensetzung aus Kassenkrediten und Investitionskrediten.² Die Jahre nach der Finanzkrise 2009/2010 waren von steigenden Kassenkrediten geprägt. Der Höchststand bei den kommunalen Kassenkrediten wurde im Jahr 2015 mit 50 Milliarden Euro markiert. Zwischen 2011 und 2015 lag der Anteil der Kassenkredite an der Gesamtverschuldung stets über einem Drittel.

Seit 2015 sind die Kassenkredite rückläufig. Zwischen 2015 und 2019 ist ihr Niveau jährlich durchschnittlich um fast 10 Prozent zurückgegangen. Der höchste Rückgang fand 2018 statt, wo sie um 16 Prozent sanken. Im Jahr 2019 entfielen von der kommunalen Gesamtverschuldung von 130,8 Milliarden Euro nur noch 33 Milliarden Euro auf die Kassenkredite; ein Anteil von rund 25 Prozent. Die Gründe für die positive Entwicklung der Kassenkredite zwischen 2015 und 2019 liegen in der überdurchschnittlich positiven Haushaltslage für viele Kommunen und in speziellen Programmen einzelner Länder.³

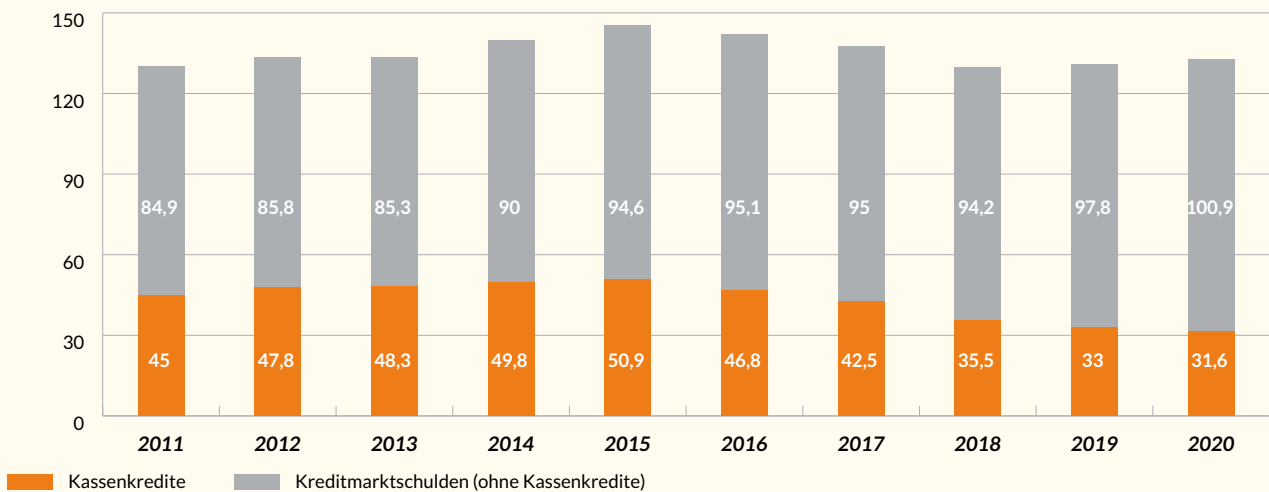
Durchaus überraschend konnte im Jahr 2020 mit einem Abbau von 4 Prozent der positive Trend beibehalten werden. (von 33,0 Milliarden Euro in 2019 auf 31,6 Milliarden Euro in 2020). Die Entwicklung verlief im Vergleich zu den Vorjahren zwar deutlich abgeschwächt, aber ein weiterer Rückgang war im Frühjahr des Jahres 2020 keineswegs zu erwarten und muss angesichts der besonderen Bedingungen im Krisenjahr als bemerkenswert gelten.

Dass die Kassenkredite 2020 rückläufig waren, die Gesamtverschuldung aber in Summe leicht gestiegen ist, liegt an einem entsprechenden Zuwachs an Wertpapierschulden und Krediten (+3,1 Milliarden Euro). Dieser Effekt ist sehr wahrscheinlich nicht durch Pandemie und Wirtschaftskrise bedingt. Vielmehr zeigt sich hier, dass die Kommunen im

2 Von 2011 bis 2015 weist die Fachserie 14 5.2 die Kreditmarktverschuldung aus. Ab 2016 wurde die Klassifikation in der Fachserie leicht verändert und bezeichnet jetzt Wertpapierschulden und Kredite beim nicht öffentlichen Bereich.

3 Vgl. Bertelsmann Stiftung: Kommunale Finanzberichte 2017 und 2019.

ABBILDUNG 2 Entwicklung der kommunalen Schulden, 2011–2020, in Mrd. Euro



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 5.2)

| BertelsmannStiftung

Jahr 2020 die geplanten Investitionen regulär durchgeführt und zu diesem Zweck auch Investitionskredite aufgenommen haben.

Abbildung 3 zeigt die Zeitreihe der Kassenkredite auf Quartalsbasis seit 2016, woraus unterjährige Schwankungen deutlich werden. Sichtbar wird, dass die Kassenkredite im ersten bis dritten Quartal 2020 über dem Niveau von 2019 lagen, was auf Kriseneffekte hindeutet, wie z. B. Liquiditätsbedarf für zusätzliche Maßnahmen oder Rückgänge bei den Steuereinnahmen. Erst im vierten Quartal fallen die Kassenkredite deutlich ab (-4,55 Milliarden Euro zum dritten Quartal) und erreichen ein Niveau unter den Vorjahreszahlen.

Ein Anstieg der Kassenkredite im ersten Quartal ist nicht ungewöhnlich und tritt in vielen Jahren auf.⁴ Im ersten Quartal 2020 war der Anstieg aber besonders deutlich und zog sich zudem auch durch die Quartale 2 und 3. Der außerordentliche Rückgang des Niveaus der Kassenkredite im vierten Quartal ist ganz wesentlich durch die zeitliche Ausgestaltung der Hilfsprogramme begründet. Ende des Jahres wurden u. a. die Erstattungen der Gewerbesteuererträge abgewickelt, was den Kommunen die Möglichkeiten gab, Kassenkredite zu reduzieren.

4 Eine wesentliche Ursache hierfür ist, dass die erste von vier Quartalszahlungen der Gemeindeanteile an Einkommen- und Umsatzsteuer gemäß den gesetzlichen Regelungen erst zu Beginn des zweiten Quartals geleistet wird. Im vierten Quartal werden hingegen stets zwei Abschläge ausgezahlt. Auch aus diesem Grunde geht das Volumen der unterjährig aufgenommenen Kassenkredite im vierten Quartal eines Jahres regelmäßig erkennbar zurück.

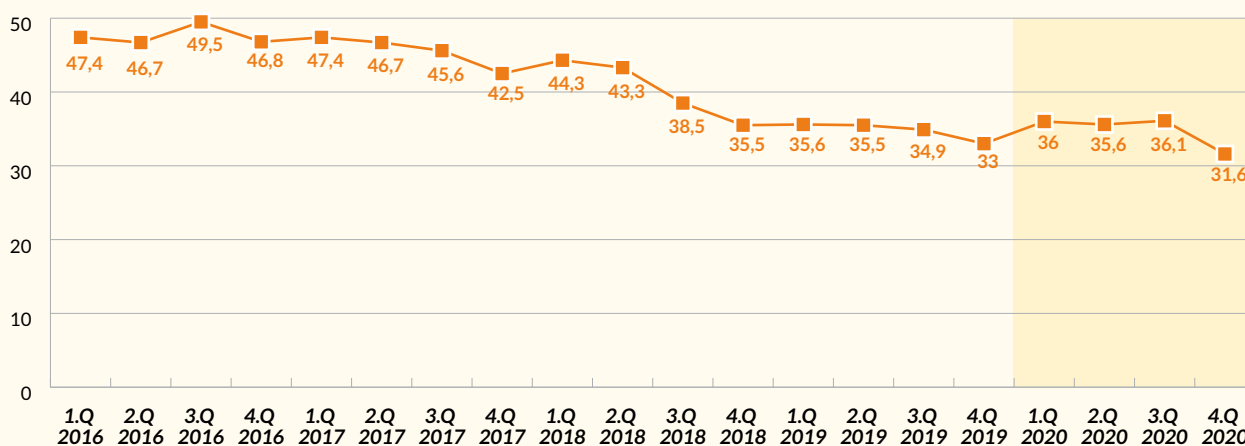
Die Lage der Kommunen war und ist in Bezug auf Kassenkredite sehr heterogen. Abbildung 4 vergleicht die Entwicklung in den kreisfreien Städten, den kreisangehörigen Gemeinden und den Landkreisen von 2019 auf 2020.⁵ Die Niveauunterschiede sind gravierend. Mit 16,9 Milliarden Euro liegen deutlich über 50 Prozent aller Kassenkredite bei den kreisfreien Städten. Dies ist umso erstaunlicher, wenn man sich vergegenwärtigt, dass in den kreisfreien Städten weniger als 20 Millionen Menschen leben.⁶ In den kreisfreien Städten entspricht die Pro-Kopf-Belastung mit Kassenkrediten etwa 890 Euro je Einwohner im Durchschnitt.

Die kreisangehörigen Gemeinden hatten in 2020 eine Kassenkreditbelastung von 12 Milliarden Euro. Die Landkreise dagegen haben in 2020 in Summe lediglich eine Belastung mit Kassenkrediten von knapp unter 2 Milliarden Euro (6 Prozent). In den Landkreisen und den dazugehörigen Gemeinden leben in Deutschland ca. 56 Millionen Einwohner. Damit lag die durchschnittliche Kassenkreditbelastung je Einwohner hier bei etwas unter 250 Euro.

5 Die Zahlen dieser drei Kategorien summieren sich nicht eins zu eins zu der Gesamtsumme in Abbildung 3. Besondere Institutionen (z. B. Landschaftsverbände) wurden in dieser Analyse außen vor gelassen.

6 Diese beinhalten alle kreisfreien Städte in Flächenländern (ohne Stadtstaaten). Besondere Regionen wie die StädteRegion Aachen, die Region Hannover und der Regionalverband Saarbrücken werden entsprechend der Kategorisierung von Destatis nicht zu den kreisfreien Städten gezählt.

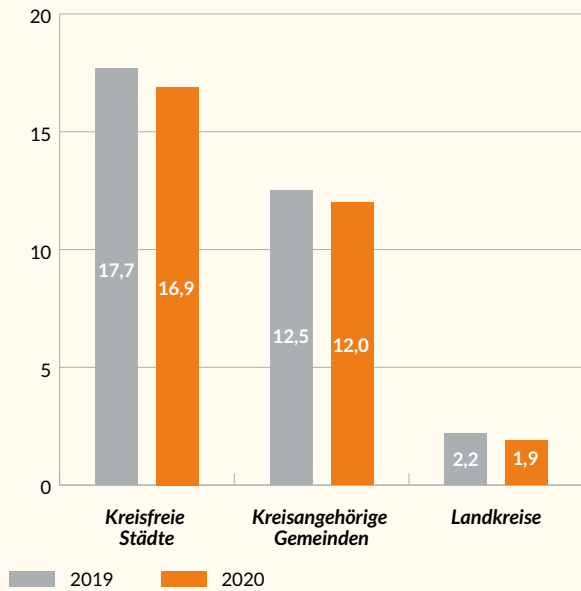
ABBILDUNG 3 Entwicklung der kommunalen Kassenkredite, quartalsweise 2016–2020, in Mrd. Euro



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 5.2)

| BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 4 **Kassenkredite in kreisfreien Städten, kreisangehörigen Gemeinden und Landkreisen, 2019 und 2020, in Mrd. Euro**



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 5.2)

| BertelsmannStiftung

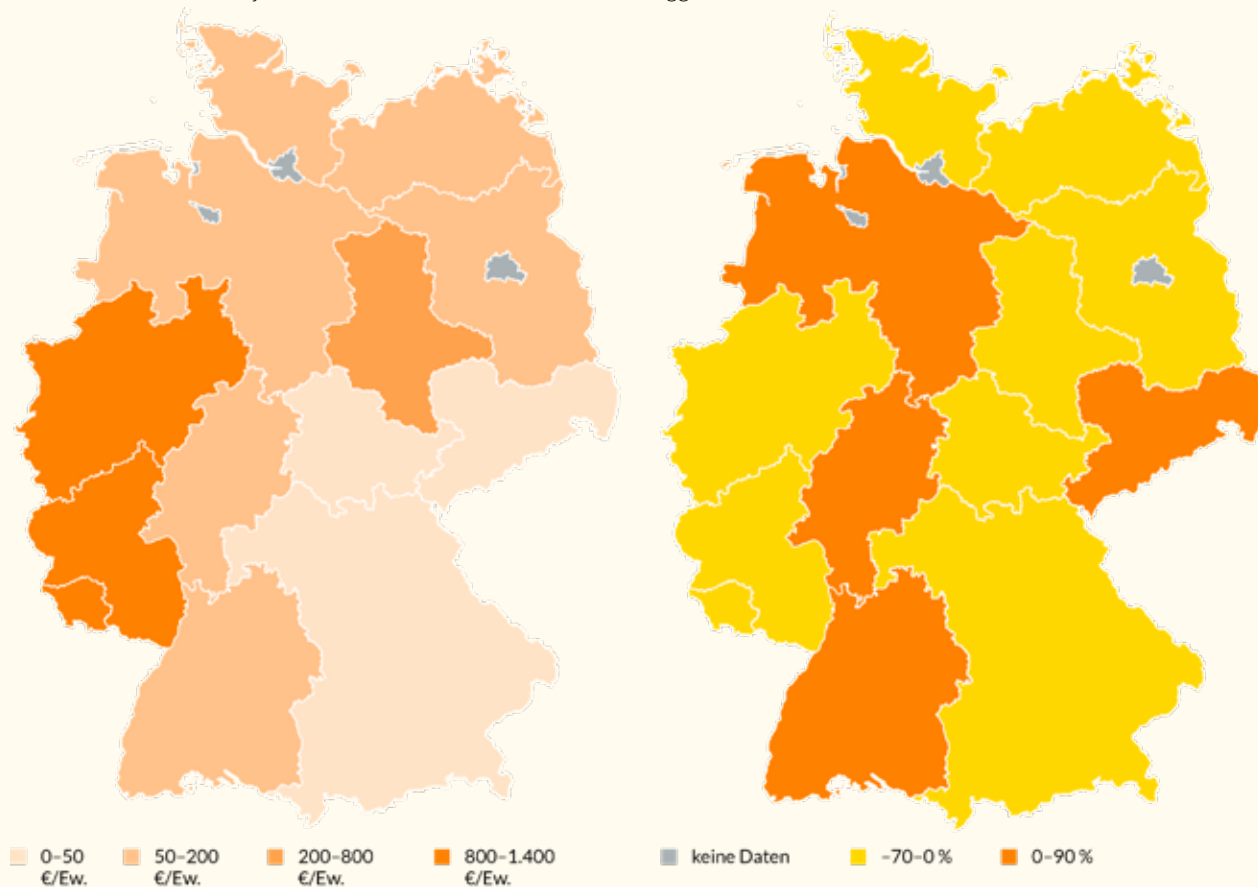
Erstaunlich ist dagegen, dass sich die Entwicklung der Kassenkredite von 2019 zu 2020 trotz der beschriebenen Niveauunterschiede uniform darstellt. Kreisfreie und kreisangehörige Gemeinden konnten die Kassenkredite um jeweils rund 4 Prozent senken. Für die Landkreise ist der Rückgang mit 14 Prozent deutlich höher, nimmt sich in Anbetracht der geringen Ausgangshöhe aber auch nicht außergewöhnlich aus.

3. Regionaler Stand der Kassenkredite

Im Abschnitt C dieses Kommunalen Finanzreports wurde die Entwicklung der Kassenkredite auf Länderebene bereits dargestellt. Abbildung 5 zeichnet in diesem Kapitel ein komplementäres Bild. Die linke Karte zeigt das Niveau der

Kassenkredite in 2020. Ergänzend dazu sind in der rechten Karte die prozentualen Veränderungen der Kassenkredite gegenüber 2019 dargestellt.

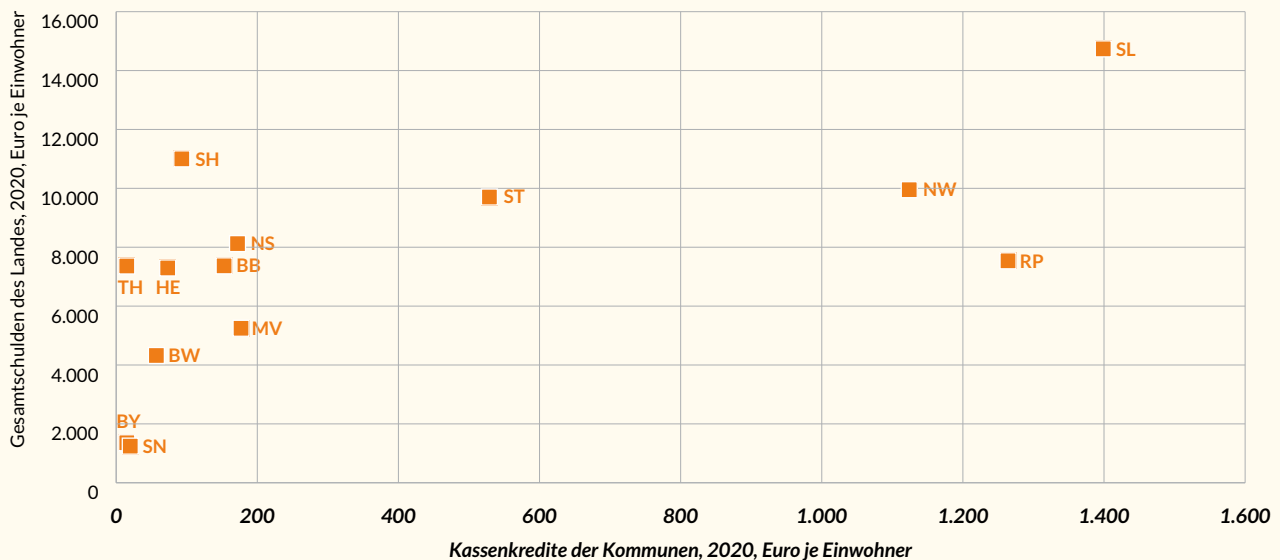
ABBILDUNG 5 **Kommunale Kassenkredite in den Ländern, Niveau 2020 und Entwicklung ggü. 2019,**
in Euro je Einwohner 2020 und in Prozent 2020 ggü. 2019



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 5.2)

| BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 6 **Korrelation von Gesamtschulden des Landes und Kassenkrediten der Kommunen, Stichtag 31.12.2020, in Euro je Einwohner**



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 5.2)

BertelsmannStiftung

Die Karte verdeutlicht zunächst, dass die Kassenkredite noch immer sehr ungleich zwischen den Ländern verteilt sind. Der Großteil der Kassenkredite konzentriert sich weiterhin auf die Kommunen in Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland. In Ostdeutschland sticht Sachsen-Anhalt hervor, aber auch hier werden nicht die Spitzenwerte der westdeutschen Länder erreicht. In Ost- und Süddeutschland liegen die Kassenkredite meist auf unproblematischem Niveau.

Während sich die Kassenkredite im Bundesschnitt nur moderat verändert haben, zeigt die rechte Karte, dass die Entwicklungen in den Ländern zum Teil sehr unterschiedlich waren. In vier Flächenländern gab es von 2019 zu 2020 positive Zuwachsraten, in neun Ländern negative. In den ostdeutschen Kommunen sind die Kassenkredite im Jahr 2020 im Schnitt um 25 Euro je Einwohner und damit um 14 Prozent gesunken. Den höchsten prozentualen Rückgang konnte Thüringen verbuchen, wo die Kassenkredite um 62 Prozent sanken. Quantitativ bemerkenswert und zudem qualitativ erläuterungsbedürftig ist aber v. a. der Rückgang im Saarland, welches 2019 noch bundesweit die höchsten Zahlen zeigte. Mit 1.887 Euro je Einwohner lag die Belastung in 2019 im Saarland mehr als 600 Euro je Einwohner über den Kassenkreditbeständen in Rheinland-Pfalz, dem Land, das mit 1.273 Euro je Einwohner die zweithöchste Kassen-

kreditbelastung aufwies. In 2020 wurden im Saarland im Rahmen des sogenannten „Saarlandpaktes“ über Landes-hilfen substanzielle Anteile dieser enormen Bestände zurückgefahren (Textbox 1). Insgesamt sank die Kassenkreditbelastung um 491 Euro je Einwohner, ein Rückgang um 26 Prozent. Dass die Kassenkredite im Vorfeld extrem hoch waren, zeigt sich auch daran, dass die Kommunen trotz dieses enormen Rückgangs auch im Jahr 2020 weiterhin die höchsten Kassenkreditbestände im Ländervergleich aufweisen. Absehbar wird es hier auch im Jahr 2021 zu Veränderungen kommen, denn das Land wird weitere Kassenkredite von den Kommunen in das hierfür geschaffene Sondervermögen des Landes übernehmen und die Kommunen damit zusätzlich finanziell entlasten.

Jenseits der aktuellen Entwicklungen ist es sinnvoll, sich auch mit den finanziellen Möglichkeiten des jeweiligen Landes auseinanderzusetzen. Abbildung 6 zeigt zu diesem Zweck die Korrelation zwischen den Kassenkrediten der Kommunen und der landesseitigen Gesamtverschuldung.

Die Grafik verdeutlicht, dass die Länder Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland und Sachsen-Anhalt neben hohen Kassenkrediten der Kommunen auch selbst mit überdurchschnittlich hohen Krediten belastet sind. Insbesondere das Saarland sticht in der Abbildung in beiden

TEXTBOX 1 Der „Saarlandpakt“

Die Kommunen des Saarlandes stehen seit Jahrzehnten an der Spitze der höchsten Kassenkreditbelastungen. Ende 2019 beschloss der saarländische Landtag ein umfangreiches Hilfsprogramm zum Abbau dieser Kredite.¹ Im Rahmen des sogenannten „Saarlandpaktes“ verpflichtet sich die Landesregierung, Kassenkredite in Höhe von einer Milliarde Euro zu übernehmen. Diese werden in einem Sondervermögen über 45 Jahre durch das Land getilgt. Im Gegenzug verpflichten sich die teilnehmenden Kommunen, die verbleibenden Kassenkredite in Höhe von 1,1 Milliarden Euro (Stichtag 2017) ebenso zu tilgen.

Die Übernahme der Kassenkredite durch das Land geschieht jeweils am Tag der Fälligkeit, bis das maximal beanspruchbare Volumen der Kommune erreicht ist. Der Anspruch jeder Kommune berechnet sich aus dem prozentualen Anteil am Gesamtvolumen aller Kassenkredite am Stichtag 31. Dezember 2017. Die Teilnahme am Saarlandpakt war von den Kommunen bis zum 30. Juni 2020 beim Saarländischen Ministerium für Finanzen und Europa anzumelden. Aktuell nehmen alle Kommunen am Saarlandpakt teil.² Die Kommunen haben die Kassenkredite inner-

halb von 45 Jahren anhand eines vorgegebenen Tilgungsplans zurückzuzahlen, wodurch sich finanzielle Spielräume eröffnen sollen. Jedes Jahr ist ein Mindestbetrag zu tilgen. Sollte dies in einem Haushaltsjahr rechtlich nicht möglich oder unwirtschaftlich sein, wird die Tilgung zu einem späteren Zeitpunkt durchgeführt, spätestens jedoch bis zur Fälligkeit (31. Dezember 2064). Über den Mindestbetrag hinausgehende Tilgungen sind möglich, haben jedoch – bis zur schlussendlichen Tilgung – keinen Einfluss auf den Mindestbetrag im nächsten Jahr.

Das zweite Ziel des Saarlandpaktes ist die Stärkung der Investitionskraft, wofür das Land jährlich 20 Millionen Euro zur Verfügung stellt, die sich zu je 50 Prozent nach Einwohnern und Umlegegrundlagen verteilen. Anträge sind jährlich beim Ministerium für Inneres, Bauen und Sport zu stellen. Voraussetzung dafür ist jedoch ein ausgeglichener Haushalt ab 2024. Kann dies nicht eingehalten werden, kann das Land die Zuweisungen zurückfordern.

Aus dem Gesetz zum Saarlandpakt gründet sich zudem ein Kommunalen Sanierungsrat als Kontrollorgan. Dieser besteht aus Vertretern des Innenministeriums sowie des Städte- und Gemeinderates.

- 1 Gesetz zur nachhaltigen Sicherstellung der finanziellen kommunalen Handlungsfähigkeit im Rahmen des Saarlandpaktes vom 30.10.2019.
- 2 Saarländischer Rundfunk: Alle Kommunen beim Saarlandpakt dabei, 6. Juni 2020.

Kategorien als deutlicher Spitzenreiter hervor. Die Grafik zeigt auch, dass es eine Gruppe von Ländern gibt, bei denen weder substanzielle kommunale Kassenkredite noch überdurchschnittliche Schulden des Landeshaushalts existieren (Bayern, Sachsen, Baden-Württemberg).

In der Mehrheit der Länder bewegen sich beide Größen auf ähnlichem Niveau, was auf ähnlich stabile (z. B. Bayern, Sachsen, Baden-Württemberg) bzw. belastete Haushalte (Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland) beider Ebenen hinweist. Hohe Kassenkreditbestände deuten somit nicht zwingend auf eine Verlagerung der Verschuldung vom Land zu den Kommunen hin. Im Gegenteil zeigt ein anderer Teil der Länder, dass die Verschuldungslage des Landeshaushalts deutlich schlechter als jene der Kommunen ist (z. B. Schleswig-Holstein, Thüringen, Hessen, Niedersachsen). Der in Textbox 1 vorgestellte Saarlandpakt zeigt jedoch ebenso, dass eine hohe Verschuldung des Landes kein Ausschlusskriterium für Umschuldungen ist.

4. Entwicklung der Kassenkredite in den Gemeinden im Jahr 2020

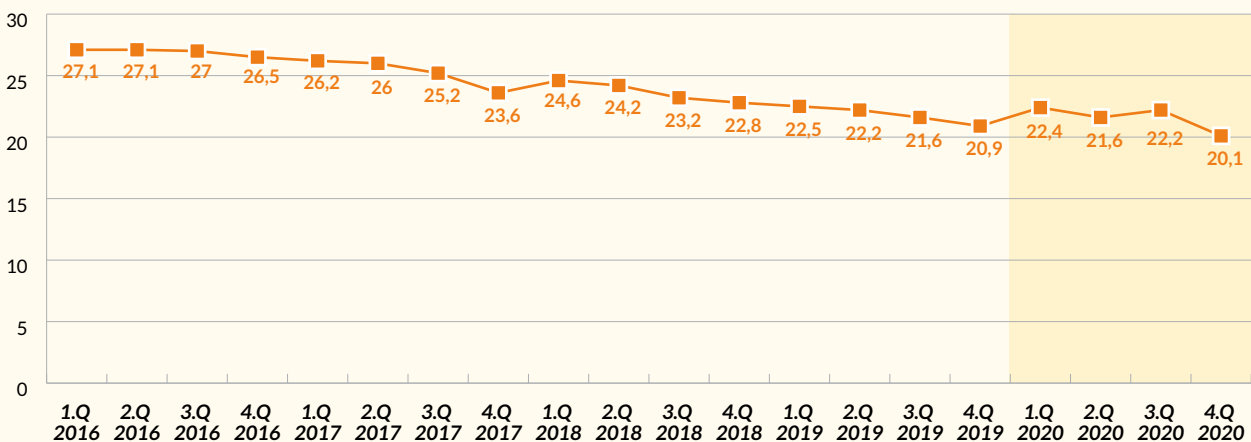
Die Analyse im ersten Teil dieses Abschnitts beschränkt sich auf aggregierte Zahlen der Bundes- oder Landesebene. Eine detailliertere bundesweite Analyse mit einzelgemeindlichen Zahlen ist für 2020 noch nicht verfügbar. Um dennoch einen Eindruck der lokalen Entwicklungen zu gewinnen, wird in diesem Kapitel auf die nordrhein-westfälischen Gemeinden Bezug genommen.

Die Gemeinden Nordrhein-Westfalens sind aus verschiedenen Gründen besonders interessant. Zum einen ist Nordrhein-Westfalen mit fast 18 Millionen Menschen das bevölkerungsreichste Land in Deutschland und allein deshalb von besonderer Wichtigkeit. In Bezug auf die Kassenkredite ergeben sich ebenfalls besondere Voraussetzungen. Auf die Kommunen in Nordrhein-Westfalen entfallen über 60 Prozent der bundesweiten Bestände. Allein zehn kreisfreie Städte vereinen eine Schuldenlast von fast 10 Milliarden

Euro auf sich, nahezu ein Drittel des bundesweiten Volumens. Sechs Städte (Oberhausen, Essen, Dortmund, Mülheim an der Ruhr, Duisburg und Wuppertal) weisen Kassenkredite von mehr als einer Milliarde Euro in den Büchern aus. Gleichzeitig existieren in Nordrhein-Westfalen auch Gemeinden, die gänzlich ohne Kassenkredite auskommen.

Um die Entwicklung in Nordrhein-Westfalen mit dem Bundesrend zu vergleichen, zeigt Abbildung 7 eine Zeitreihe der Quartalszahlen von 2016 bis 2020. Die Entwicklung ist absolut vergleichbar mit dem bundesweiten Verlauf (Abbildung 3). Vom ersten Quartal 2016 zum vierten Quartal 2019 sanken die Kassenkredite in Nordrhein-Westfalen von 27,1 auf 20,9 Milliarden Euro, ein Rückgang um mehr als 25 Prozent.

ABBILDUNG 7 Entwicklung der kommunalen Kassenkredite in Nordrhein-Westfalen, in Mrd. Euro, quartalsweise 2016–2020



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes (Fachserie 14 Reihe 5.2)

| BertelsmannStiftung

Im Jahr 2020 folgt die Belastung ebenfalls dem Bundestrend. Zu den Stichtagen der Quartale 1 bis 3 lagen die Kassenkreditbestände leicht über dem Jahresendwert von 2019. Im vierten Quartal konnte infolge der Unterstützungsleistungen von Bund und Ländern und aufgrund von anziehenden Gewerbesteuerzahlungen ein leichter Rückgang (im Vergleich zu 2019) erreicht werden.

Abbildung 8 stellt die Entwicklung der Kassenkredite der verschiedenen Kommunaltypen dar. Im linken Panel sind die kreisfreien Städte, kreisangehörigen Gemeinden und die Landkreise aufgezeigt. Hier wird ersichtlich, dass der leichte Rückgang der Kassenkredite im Wesentlichen auf kreisfreie Städte zurückgeht.

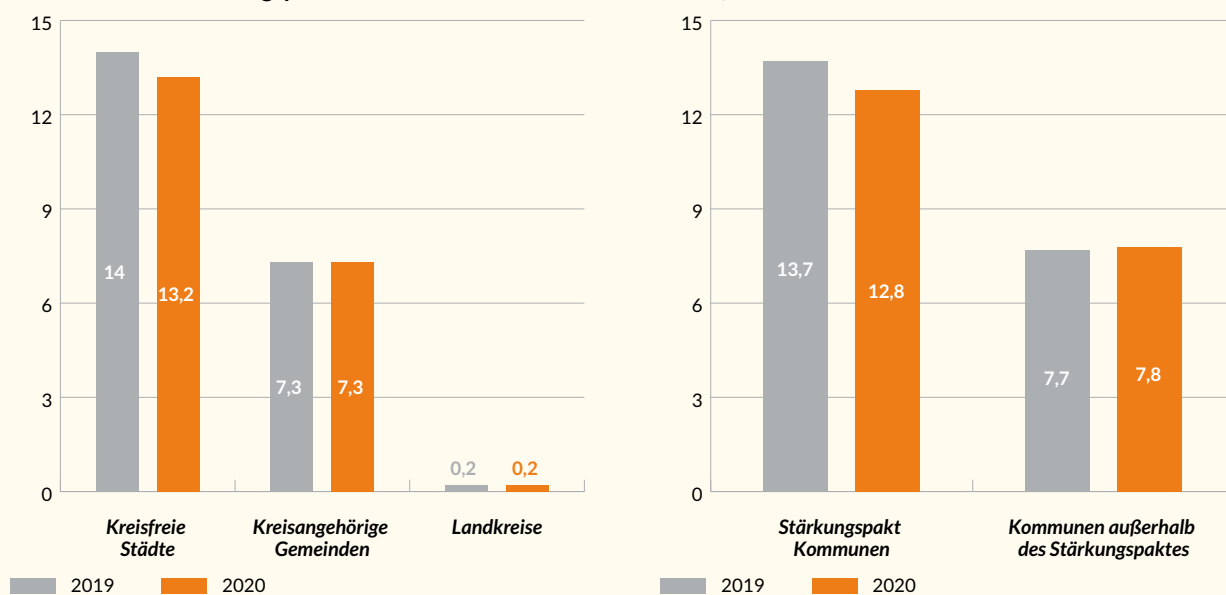
Das rechte Panel in Abbildung 8 vergleicht Gemeinden innerhalb und außerhalb des Stärkungspaktes. Der Stärkungspakt ist ein landesseitiges Hilfsprogramm, das seit 2011 insgesamt 64 finanzschwachen Gemeinden jährliche Sondertransfers zur Überwindung der hohen Defizite gewährt. In Anbetracht von Pandemie und Wirtschaftskrise sind diese Städte besonders gefährdet, da sie weniger finanzielle Resilienz aufweisen und ihre bisherigen Erfolge bedroht sind.

Abbildung 8 zeigt, dass der Rückgang der Kassenkredite sich gerade aus dem Kreis der Gemeinden im Stärkungspakt begründet. In den übrigen Gemeinden blieben die Kassenkredite 2020 in Summe stabil.

Insgesamt zeigt sich noch einmal, dass die Unterstützungsmaßnahmen von Bund und Ländern in 2020 zielführend die Haushalte – auch in krisenhaften Gemeinden – stabilisieren konnten. Neben der Erstattung der Gewerbesteuerausfälle⁷ ist hierbei insbesondere die Erhöhung des Bundesanteils an den Kosten der Unterkunft und Heizung (KdU) besonders zu nennen, die für die nordrhein-westfälischen Kommunen im Jahr 2020 mit einer Entlastung von etwas mehr als einer Milliarde Euro verbunden gewesen ist. Aufgrund der coronabedingten Belastungen wurde den am Stärkungspakt teilnehmenden Kommunen im Jahr 2020 darüber hinaus eine Sonderhilfe in Höhe von insgesamt 342 Millionen Euro gewährt.

7 Auf der Grundlage des Gewerbesteuerausgleichsgesetzes NRW wurden im Dezember 2020 Ausgleichszuweisungen in Höhe von 2,72 Milliarden Euro an die 396 nordrhein-westfälischen Gemeinden ausbezahlt.

ABBILDUNG 8 Kassenkredite in kreisfreien Städten, kreisangehörigen Gemeinden und Landkreisen sowie in Stärkungspakt Kommunen in Nordrhein-Westfalen, in Mrd. Euro, 2019 und 2020

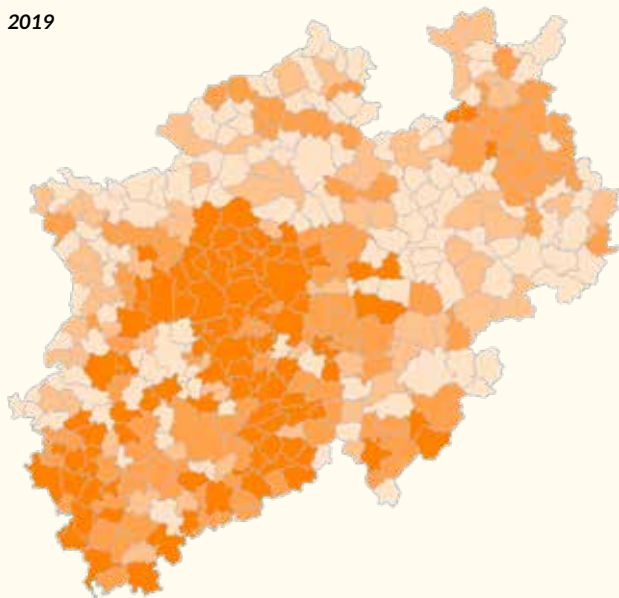


Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW (vierteljährliche Schuldenstatistik der Gemeinden/Gemeindeverbände)

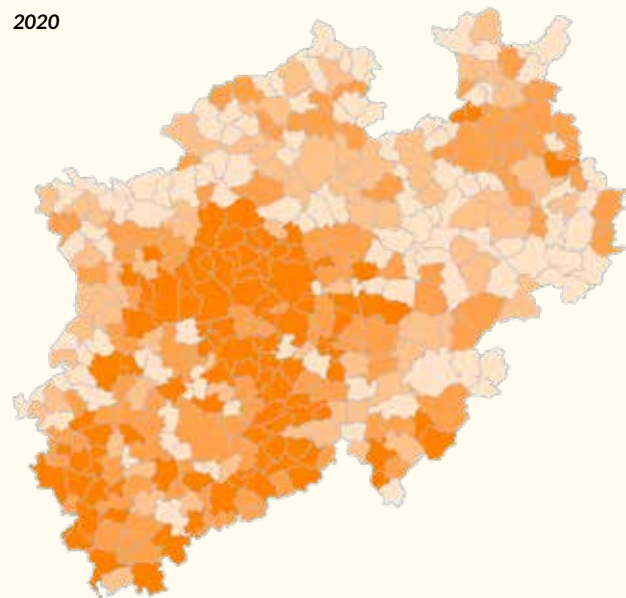
BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 9 **Kassenkredite in den Gemeinden in Nordrhein-Westfalen, 2019 (links) und 2020 (rechts)**
in Euro je Einwohner

2019



2020



0-10 10-200 200-1.000 1.000-8.000

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW (vierteljährliche Schuldenstatistik der Gemeinden/
Gemeindeverbände)

| BertelsmannStiftung

Ein Blick auf die regionale Karte der einzelgemeindlichen Niveaus in 2019 und 2020 zeigt dann auch tatsächlich wenig Mobilität (Abbildung 9). Bei diesen Karten handelt es sich um Quartilskarten, deren Kategorien sich annähernd an Quartilen der Verteilung der Pro-Kopf-Kassenkredite orientieren. Von 2019 zu 2020 gibt es natürlich einzelne Veränderungen, aber die regionale Verteilung in Summe bleibt stabil. Zweifellos zeigen die Karten jedoch auch, dass die bestehenden Ungleichheiten sehr bedeutsam sind.

Abbildungen 10 und 11 zeigen die regionale Verteilung der Kassenkredite noch einmal in einer anderen Aufteilung und stellen gleichzeitig einen Vergleich zur Entwicklung über die Zeit her (Abbildung 11). In 2020 haben 107 Kommunen (Gemeinde und Gemeindeverbände) keine Kassenkredite. Diese Gemeinden sind in Abbildung 10 dunkelgrau eingefärbt.⁸ Dazu kommt eine Gruppe von Kommunen, die zwar positive, aber sehr geringe Kassenkredite von unter 100 Euro je Einwohner aufweist (graue Kommunen). Für diese Kom-

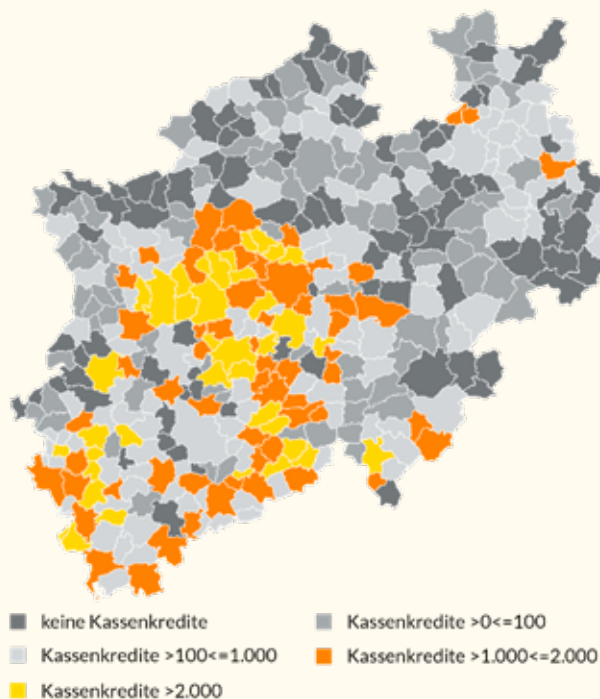
munen dienen Kassenkredite nur zum Zwecke der reinen Liquiditätssicherung. In 2020 wurden hier 103 Kommunen verzeichnet.

Abbildung 11 zeigt hier einen deutlichen Anstieg der Gruppe von Kommunen mit positiven Kassenkrediten unter 100 Euro je Einwohner seit 2017. Während 2016 nur 20 Kommunen Kassenkredite in diesem Umfang nutzten, hat sich diese Zahl bis 2020 verfünffacht. Diese Entwicklung ist vermutlich mit Beobachtungen auf den Finanzmärkten zu erklären. Seit einigen Jahren verlangen Banken aufgrund der Zinssituation für größere Einlagen Verwahrtgelte. Um diese Entgelte zu umgehen, lohnt es sich für Kommunen, ihre Finanzeinlagen nicht auf Girokonten, sondern in längerfristige Geldanlagen zu investieren. Um trotzdem die kurzfristige Liquidität zu sichern, greifen diese Kommunen dann bei Zahlungsbedarfen auf diese unterschwelligen Kassenkreditbelastungen zurück.

Die Gemeinden, die in den Grafiken grau eingefärbt sind, haben in 2020 ein moderates Niveau bei den Kassenkrediten (zwischen 100 und 1.000 Euro je Einwohner). Die oran-

⁸ In Abbildung 10 sind nur die Gemeinden und nicht die Gemeindeverbände eingezeichnet. In 2020 sind in 90 Gemeinden keine Kassenkredite zum Stichtag 31.12.2020 zu verzeichnen.

ABBILDUNG 10 Inzidenz von Kassenkrediten in 2020 und 2019 in Kommunen in NRW

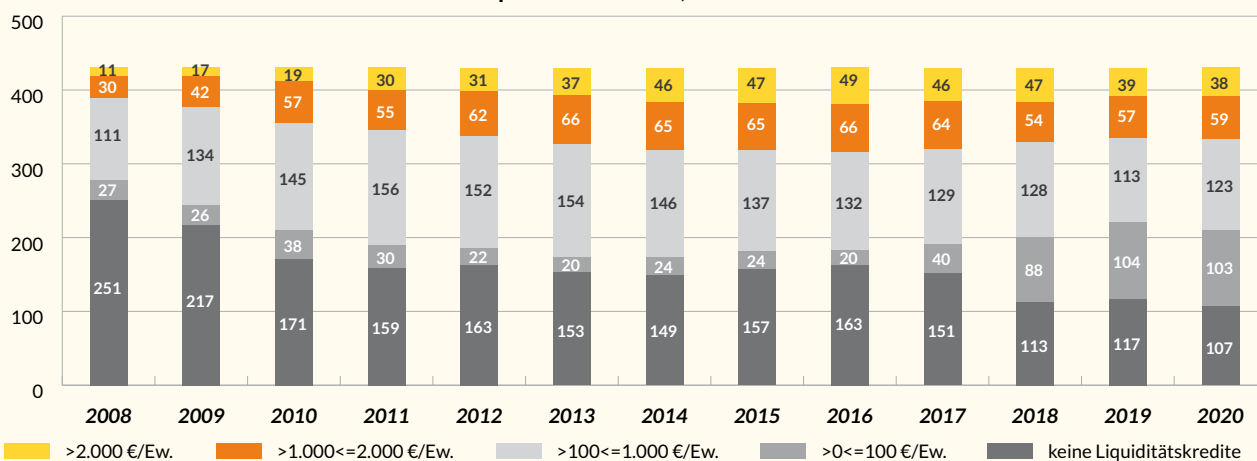


Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW (vierteljährliche Schuldenstatistik der Gemeinden/ Gemeindeverbände) | BertelsmannStiftung

ge und gelb eingefärbten Kommunen weisen deutlich überdurchschnittliche Niveaus bei den Kassenkrediten auf. Hier werden Niveaus von über 1.000 bzw. über 2.000 Euro je Einwohner erreicht. Wie Abbildung 11 verdeutlicht, nehmen die Gruppen mit moderaten bis deutlich erhöhten Kassenkrediten seit 2015 beständig ab. In 2015 lagen noch 249 Kommunen in diesen drei Kategorien (47 Kommunen in der höchsten Kategorie), in 2020 sind es nur noch 220 (38 Kommunen in der höchsten Kategorie). Abbildung 11 bestätigt auch das Bild hoher einzelgemeindlicher Stabilität in den Kassenkrediten trotz der Krise in 2020. Im Vergleich zu 2019 sind bei den Gruppenstärken kaum Veränderungen zu beobachten.

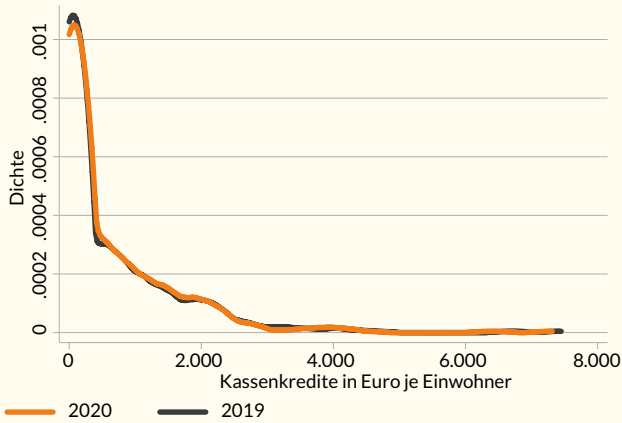
Abbildung 12 beleuchtet die einzelgemeindliche Verteilung der Kassenkredite zwischen den Jahren 2019 und 2020 aus einer anderen Perspektive. Die Abbildung greift auf die Darstellung einer Kerndichteschätzung zurück. Hierbei wird das relative Aufkommen (die Häufigkeit) bestimmter Kassenkreditbelastungen für die Jahre 2019 und 2020 vergleichend dargestellt. Die Grafik zeigt einerseits, dass es eine erhebliche Masse der Gemeinden am Nullpunkt (keine Kassenkredite) und im Bereich zwischen null bis 2.000 Euro je Einwohner liegt. Wichtig ist zudem die Erkenntnis, dass die Verteilungen 2019 und 2020 sehr nahe beieinanderliegen. Auch wenn es vereinzelte Verschiebungen innerhalb der Verteilung gegeben haben kann, ist die Struktur der Gesamtverteilung unverändert.

ABBILDUNG 11 Anzahl der nordrhein-westfälischen Kommunen mit Liquiditätskrediten (inkl. Wertpapierschulden) differenziert nach der Pro-Kopf-Schuldenshöhe, 2008–2020



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW (vierteljährliche Schuldenstatistik der Gemeinden/ Gemeindeverbände) | BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 12 Verteilung der Kassenkredite in 2019 und 2020 (Kerndichte) in Euro je Einwohner



Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW (vierteljährliche Schuldenstatistik der Gemeinden/Gemeindeverbände)

BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 13 Liste der zehn Gemeinden mit den höchsten Kassenkrediten in NRW, in Euro je Einwohner, 2020

Name	Kassenkredite pro Kopf
Oberhausen	7.312,6
Mülheim an der Ruhr	6.404,1
Hagen	4.466,8
Herten	4.120,6
Oer-Erkenschwick	4.054,5
Heimbach	4.008,4
Waltrop	3.819,2
Remscheid	3.694,4
Witten	3.450,4
Monschau	3.424,2

Quelle: Eigene Berechnungen nach Angaben von IT.NRW (vierteljährliche Schuldenstatistik der Gemeinden/Gemeindeverbände)

BertelsmannStiftung

Während der Blick auf die Gesamtverteilung einen belastbaren Eindruck über die Situation im Ganzen vermittelt, lohnt ein Blick auf die Extremwerte der Verteilung, um für einzelne Städte die spezielle Problematik darzustellen. Abbildung 13 zeigt die Kassenkredite in den zehn Städten Nordrhein-Westfalens mit den höchsten Pro-Kopf-Werten. Diese zehn Kommunen tragen Kassenkredite je Einwohner zwischen 3.400 und 7.300 Euro. Bis auf Monschau, Remscheid und Heimbach sind alle dem erweiterten Einzugsbereich des Ruhrgebiets zuzuordnen. Die höchsten Kassenkredite je Einwohner werden in Oberhausen (7.313 Euro), Mülheim an der Ruhr (6.404 Euro) und Hagen (4.467 Euro) dokumentiert. Dass die Probleme der Kassenkredite nicht kurzfristiger Natur sind, zeigt ein Blick in den kommunalen Finanzreport 2015. Auch in den dort dokumentierten Daten für 2013 lag Oberhausen mit einer Pro-Kopf-Verschuldung mit Kassenkrediten von 7.219 Euro an der Spitze der Verteilung in Nordrhein-Westfalen.⁹

9 Arnold, Felix, Florian Boettcher, Ronny Freier, René Geißler und Benjamin Holler (2015). Kommunalen Finanzreport 2015. Hrsg. Bertelsmann Stiftung. Göttingen. 112.

5. Fazit

Die Problematik der Kassenkredite hat die öffentliche Wahrnehmung der kommunalen Haushalte über Jahre geprägt. Im Frühjahr des Jahres 2020 ließ sich unter den Pandemiebedingungen zunächst eine ähnlich negative Entwicklung wie zu Zeiten der Finanzkrise von 2009/2010 erwarten. Diese Befürchtung hat sich jedoch nicht bewahrheitet. Der umfangreiche Maßnahmenkatalog von Bund und Ländern hat die Haushalte stabilisiert und mithin auch einen Kassenkreditanstieg verhindert. Dieser Abschnitt belegt diese Beobachtung sowohl in der Gesamtbetrachtung aller Kommunen, auf Länderebene als auch einzelgemeindlich anhand von Nordrhein-Westfalen. Für Nordrhein-Westfalen wird darüber hinaus deutlich, dass sich die interkommunale Verteilung der Kassenkredite durch die Krise 2020 nicht geändert hat und insbesondere die Städte des Stärkungspaktes vor einem Wiederanstieg der Schulden geschützt wurden.

Auch wenn sich der positive Trend der Vorjahre nicht mehr mit der gleichen Dynamik fortgesetzt hat wie in den wirtschaftlich und fiskalisch außergewöhnlich stabilen Vorjahren, müssen die Zahlen des Jahres 2020 als Erfolg gewertet werden. Abschnitt D dieses Kommunalen Finanzreports 2021 zeigt in seiner Finanzprognose jedoch ebenso, dass dieser Erfolg für die Folgejahre bedroht ist. Wenn Bund und Länder nicht mit neuen Maßnahmen gegensteuern, muss zukünftig wieder mit einer rapiden Steigerung der Kassenkredite, insbesondere in den finanzschwachen Kommunen, gerechnet werden.

Impressum

© Bertelsmann Stiftung 2021

Carl-Bertelsmann-Straße 256

33311 Gütersloh

Telefon +49 5241 81-0

www.bertelsmann-stiftung.de

Verantwortlich

Dr. Kisten Witte

Autoren

Dr. Florian Boettcher, Referat für kommunale Finanzen, Ministerium für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen

Prof. Dr. Ronny Freier, Professor für öffentliche Finanzwirtschaft, Technische Hochschule Wildau

Prof. Dr. René Geißler, Professor für öffentliche Wirtschaft und Verwaltung, Technische Hochschule Wildau

Lektorat

Rudolf Jan Gajdacz, München

Grafikdesign

Nicole Meyerholz, Bielefeld

Bildnachweis

© Looker_Studio – stock.adobe.com

DOI 10.11586/2021064

Adresse | Kontakt

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0

Dr. Kirsten Witte
Director
Programm LebensWerte Kommune
Telefon +49 5241 81-81030
kirsten.witte@bertelsmann-stiftung.de

www.bertelsmann-stiftung.de

Anlage 2:

Doppelhaushalt 2021 und 2022 der Gemeinde Baidt



Gemeinde
Baidt



HAUSHALTSSATZUNG UND HAUSHALTSPLAN

DOPPELHAUSHALT

Rechnungsjahre
2021 und 2022

Gemeinde Baidt

Landkreis Ravensburg



V o r b e r i c h t

Doppelhaushalt

2021 / 2022

**nach dem
Neuen Kommunalen Haushalts- und
Rechnungswesen (NKHR)**

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Aufstellung des Haushaltsplans 2021/2022 wurde durch die Covid-19-Pandemie geprägt. Nicht nur gesellschaftspolitisch, sondern auch wirtschafts- und finanzpolitisch fordert uns diese weltumfassende Krise in einem nie vermuteten Ausmaß heraus.

Sehr pessimistische Steuerschätzungen einerseits, enorme Mehraufwendungen andererseits, stellen die Kommunen vor immense Herausforderungen. Dazu kommen die stetig steigenden Anforderungen in den verschiedensten Bereichen, beispielsweise im Bereich Bildung und Betreuung, der gemeindeeigenen Infrastruktur, der Ausgaben bezüglich Klimawandel oder beim Thema Digitalisierung.

Durch die Coronakrise werden andere Aufgaben überlagert, die jedoch in Ihrer Bedeutung für die Gesellschaft ganz wesentlich sind. Hier ist vor allem der Klimawandel zu nennen, der sich auch in der Gemeinde Baidt konkret auswirkt und dem wir entschlossen begegnen müssen. Trotz aller finanziellen Herausforderungen sind Bildung und Betreuung mit Beginn der Schulsanierung im kommenden Jahr Schwerpunkte der Investitionen.

„Verschwende nie eine Krise; sie gibt uns die Gelegenheit, große Dinge zu tun.“, heißt ein Zitat. Uns hat die aktuelle Krise in allererster Linie „große Probleme“ bereitet. Alle diese Themen in einem Haushalt abzubilden und dabei einen ausgeglichenen Haushalt vorzulegen, ist eine sehr komplexe Aufgabenstellung und kommt der Quadratur des Kreises sehr nahe. Haushaltsplanung in Zeiten von Corona macht keine Freude.

Im Ergebnishaushalt 2021 und 2022 steht ein deutliches Defizit im Raum. Sparen und dennoch wichtige Investitionen realisieren, dies wird uns in 2021, noch mehr als ohnehin üblich, gemeinsam herausfordern und das muss uns gelingen. Es ist nicht mein bzw. nicht unser Anspruch, hochdefizitäre Haushaltsergebnisse zu planen und einzubringen. Nur über außerordentliche Erträge kann es etwas abgemildert werden.

Trotzdem legen wir Ihnen umfangreiche Maßnahmen für das Investitionsprogramm der Jahre 2021 bis 2025 vor. Wir dürfen nicht nachlassen unsere Gemeinde weiterzuentwickeln, attraktiv zu gestalten und die Infrastruktur auszubauen. Wir möchten mit der mittelfristigen Finanzplanung ein deutliches Signal für einen klaren Zukunftskurs geben. Die im Investitionsprogramm enthaltenen Maßnahmen stellen die wesentliche Weiterentwicklung der kommunalen Infrastruktur sicher. Dabei wollen wir auch nicht verschweigen, dass es keine Gestaltungsspielräume für zusätzliche investive Maßnahmen gibt, bzw. diese sind nur mit Kreditaufnahmen verbunden. Mit den Herausforderungen ist ein hoher Finanzierungsbedarf verbunden. Dies gilt besonders für die Themen Mobilität und Klimaschutz. Weiteres kommunalpolitische Thema, dem wir eine hohe Zukunftsrelevanz beimessen, ist die Digitalisierung.

Die Einbringung von Doppelhaushalten hat sich zwischenzeitlich etabliert. Immer mehr Kommunen erkennen die Vorteile einer Planung für zwei Haushaltsjahre und auch wir haben bisher durchweg positive Erfahrungen machen dürfen. Die personellen Ressourcen werden wir – wie in den Vorjahren – sinnvoll zur Weiterentwicklung des Rechnungswesens und zur Optimierung der Prozesse nutzen.

Der Haushalt dient als geeignete Informationsquelle für jede Zielgruppe (Gemeinderat, Bevölkerung, Verwaltung), um die benötigten Informationen, sowohl von der Leistungsseite als auch von der Finanzseite der Gemeinde zu erhalten. Er soll allen helfen, den richtigen Weg einzuschlagen, um noch wirkungsorientierter zum Wohle der Bürger in Baidt zu denken und zu handeln. Haben Sie den Mut und die Entschlossenheit, sich auf die neue kritische Diskussionsebene, sowohl in formeller, als auch in inhaltlicher Ausrichtung einzulassen.

Ein ausgeglichener Ergebnishaushalt bedeutet im Sinne der intergenerativen Gerechtigkeit, dass alle entstandenen Vermögensverbräuche im Geld- und Sachvermögen durch entsprechende Ressourcenzuwächse wieder ausgeglichen werden. Auf diese Weise wird gewährleistet, dass die durch die Gemeinde gebildete Vermögensmasse im Zeitablauf in Summe erhalten oder sogar gemehrt wird. Leitbild ist dabei die Idee, dass jede Generation die Ressourcen, die sie verbraucht auch wieder erwirtschaften soll. Das Ressourcenaufkommen wird dabei als Ertrag ausgedrückt, der Ressourcenverbrauch als Aufwand. Der Saldo dieser beiden Größen, das so genannte ordentliche Ergebnis, ist daher eine zentrale Kennzahl zur Beurteilung der kommunalen Leistungsfähigkeit. In Jahren, in denen die Erträge die Aufwendungen übersteigen, werden die Überschüsse in eine Rücklage eingestellt, aus denen sie in Jahren, in denen die Aufwendungen die Erträge übersteigen, entnommen werden können.

Es ist daher unabdingbar, dass wir uns weiterhin und intensiv mit der Auskömmlichkeit der Steuern, Gebühren- und Kostenbeiträge auseinandersetzen und sie bei Bedarf an die tatsächliche Kostenentwicklung anpassen. Weiterhin werden wir die Verwaltungsprozesse ständig optimiert und jede Möglichkeit der Synergien genutzt.

Für die Haushaltsberatungen stehen neben den Plandaten der Haushaltsjahre 2021 und 2022 auch die aktuellsten Daten des doppelischen Jahresabschlusses 2019 zur Verfügung, der im Juli 2020 festgestellt wurde. Die Gemeindeprüfungsanstalt hat die Eröffnungsbilanz zum 01.01.2019 und den ersten Jahresabschluss 2019 bereits im Herbst 2020 geprüft.

Mein Dank gilt meinen Mitarbeitern in der Kämmerei Baidt für die Mitwirkung und tatkräftige Unterstützung an diesem umfangreichen und in dieser Zeit sehr komplexen Projekt.

Baidt, im Dezember 2020



Wolfgang Abele Kämmerer

Anlage 3:

Haushaltsplan 2022 der Gemeinde Waldbronn

Gemeinde Waldbronn

Landkreis Karlsruhe



Baubeginn „Rück II“

Haushaltsplan 2022

4. VORBERICHT

Gemeinde Waldbronn
Landkreis Karlsruhe

VORBERICHT

4.4.5 Schlussbetrachtung

Der Ergebnishaushalt 2022 wird ein deutlich negatives ordentliches Ergebnis erwirtschaften und auch im Finanzplanungszeitraum bis 2025 werden deutlich mehr Ressourcen verbraucht als erwirtschaftet. Das bedeutet, dass die Gemeinde von der Substanz lebt und einen Vermögensverlust erleidet. Für Ersatzinvestitionen zum Aufrechterhalten der vorhandenen Infrastruktur können entsprechend keine Mittel erwirtschaftet und zurückgelegt werden. **Die stetige Aufgabenerfüllung der Gemeinde auf dem gegenwärtigen Niveau ist damit nicht gesichert und wird sich auf diesem Niveau nicht aufrechterhalten lassen.**

Der Abfluss an finanziellen Mitteln aus der laufenden Verwaltungstätigkeit kann 2022 mit einem Betrag minimalen Finanzierungsmittelüberschuss im Unterschied zu den Vorjahren gestoppt werden. Dennoch bleibt festzuhalten, dass dadurch weiterhin kein ausreichender Beitrag zur Finanzierungstätigkeit (ordentliche Tilgung) bzw. zur Investitionstätigkeit erwirtschaftet werden kann. Künftige (Ersatz-)Investitionen müssten somit – soweit zulässig – mit Darlehen finanziert werden.

Die aktuelle finanzielle Situation verdeutlicht erneut, wie dringend notwendig die Maßnahmen zur Haushaltskonsolidierung waren, die der Gemeinderat 2017 beschlossen hat. Diese führen z. B. im Hinblick auf die Musikschule seit 2020 zu spürbaren positiven finanziellen Auswirkungen. Im Zuge der Neukalkulation der Friedhofsgebühren und der Benutzungsgebühren für Obdachlosenunterkünfte hat der Gemeinderat zudem die Gebühren erhöht, damit sich die Kostendeckung erhöht und das Defizit verringert. Die bisher beschlossenen und umgesetzten Maßnahmen werden jedoch nicht ausreichen, sondern weitere schmerzhaftere Entscheidungen werden erforderlich. Im Idealfall wären diese bereits während der vergleichsweise guten Haushaltsjahre bis 2019 beschlossen und umgesetzt worden. Jetzt müssen diese Maßnahmen unter zusätzlichem Zeitdruck festgelegt und umgesetzt werden.

Für Waldbronn bedeutet das konkret:

Durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie und das Erhöhen der Standards durch Bund und Land in den zurückliegenden Zeiten der guten Finanzlage werden die hohen Sozialaufwendungen des Landkreises weiter steigen und über die Kreisumlage an die Gemeinde weitergereicht. Die Gemeinde kann dadurch über einen immer geringeren Anteil ihrer Erträge tatsächlich frei verfügen. Die hohen Defizite im Bereich der Kinderbetreuung steigen weiter an und schränken die finanziellen Gestaltungsmöglichkeiten des Gemeinderats zusätzlich ein. Mit den übrigen Mitteln müssen die Pflichtaufgaben und die erfüllt und die Infrastruktur (Straßen, Gebäude, bauliche Anlagen) unterhalten werden. Die tatsächlich verfügbaren Mittel für die Erfüllung der freiwilligen Aufgaben der Gemeinde verringern sich entsprechend. Erhaltungsinvestitionen in die Infrastruktur (insbesondere die Vollsanieung von Straßen und die Sanierung bzw. Ausbau der Abwasserkanäle) werden wohl – wenn überhaupt – nur schleppend getätigt werden können.

Die altbekannten Fragen stellen sich durch die kurzfristige und erhebliche Verschlechterung der Situation und den negativen finanziellen Ausblick auf die nächsten Jahre deshalb in zunehmender Schärfe und Dringlichkeit:

- Welche Aufgaben sind von überragender Bedeutung für die Entwicklung der Gemeinde? Reichen die verfügbaren finanziellen Mittel aus, um bei diesen Aufgaben die gewünschten Wirkungen erzielen zu können?
- Und im Umkehrschluss:
 - o **Welche Aufgaben sollen künftig nicht mehr durch die Gemeinde erbracht werden,**
 - o **Welche Aufgaben sollen in geringerer Qualität durch die Gemeinde erbracht werden, weil die finanziellen Mittel für wichtigere Aufgaben benötigt werden?**
- In welchen weiteren Bereichen sollen die Gebühren erhöht werden, um die Kostendeckung zu verbessern und die Höhe der verfügbaren finanziellen Mittel zu erhöhen?

Mehrerträge werden seit 2021 dadurch erzielt, dass im Rahmen der Beratung des Haushaltsplans 2021 die Realsteuerhebesätze angehoben wurden. Bereits beim Beschluss war klar, dass dieser Schritt angesichts der finanziellen Lage und des Ausblicks auf die nächsten Jahre nicht ausreichen würde, damit die Gemeinde sämtliche Aufgaben in der bisherigen Qualität dauerhaft erfüllen kann.

Bloße Bekenntnisse zur Ausgabendisziplin reichen nicht aus - sie müsste auch strikt eingehalten werden. Unterjährige Freigiebigkeit bei der Beschlussfassung über Ausgaben insbesondere im freiwilligen Bereich verschärft die finanzielle Situation der Gemeinde und erhöht den ohnehin beträchtlichen Einsparungsbedarf zusätzlich.

Im Grunde genommen beantwortet jede Entscheidung die Frage, was als wichtiger angesehen wird: Der Erhalt bzw. das Verbessern der finanziellen Leistungsfähigkeit der Gemeinde, um die stetige und dauerhafte Erfüllung der (Pflicht-)Aufgaben im Interesse aller Bürger sicherzustellen. Oder das kurzfristig wirksame Erfüllen von Wünschen einzelner Interessengruppen, was mittel- bis langfristig die finanzielle Handlungsfähigkeit der Gemeinde aushöhlt, in letzter Konsequenz zerstört und dazu führt, dass die Gemeinde ihre Pflichtaufgaben in immer schlechterer Qualität oder überhaupt nicht mehr erfüllen kann. Wer sich für die letztgenannte Vorgehensweise entscheidet, mag sich zwar kurzfristig unangenehme Entscheidungen ersparen. Sofern kein Wunder eintreten sollte, wird er sich dann aber mittelfristig damit konfrontiert sehen, dass die finanziellen Mittel nur noch das Verwalten des Mangels zulassen, wodurch zwangsweise wesentlich unangenehmere und härtere Entscheidungen erforderlich werden.

Waldbronn, den 15.12.2021

Thomann

Gemeindekämmerer

Anlage 4:

Haushaltsplan 2022 der Stadt Bad Buchau

Stadt Bad Buchau



Haushaltsplan und Haushaltssatzung für das Jahr 2022

3 Finanzhaushalt und Investitionen

Nennenswerte Investitionen sind nur möglich, wenn die Ergebnishaushalte mit Überschüssen (nach Abschreibungen) abschließen. In den schwächeren Jahren, in denen keine Überschüsse erreicht werden, findet kein Werterhalt, sondern ein Wertverzehr früherer Investitionen statt – eine höchst bedenkliche Situation. Nur in guten Jahren werden nennenswerte Investitionen finanzierbar sein.

Mit einem geplanten Zahlungsmittelfehlbetrag von 177.900 Euro leistet der Ergebnishaushalt in 2022 einen negativen Beitrag zu Finanzierung der umfangreichen Investitionen.

Die Stadt nimmt in 2022 mit geplanten Auszahlungen aus Investitionstätigkeit in Höhe von 2.961.400 Euro und Einzahlungen in Höhe von 1.931.600 Euro einen eher unterdurchschnittlichen Umfang an Investitionen in Angriff. Die Schwerpunkte liegen bei Erhalt der Infrastruktur durch Sanierungsmaßnahmen sowie Planung künftiger Baumaßnahmen, Ausbaumaßnahmen der IT Infrastruktur und mit Digitalisierung verbundenen Investitionen. Der Hauptanteil der Einnahmen wird aus den Grundstückserlösen erwartet. Detaillierte Übersicht der geplanten Investitionen der Jahre 2021 bis 2025 ist in der Anlage 7 dargestellt.

Der Zahlungsmittelbedarf von 1.207.700 Euro wird mit liquiden Mitteln aus Vorjahren finanziert. Kreditaufnahmen sind nicht erforderlich.

Nachstehenden soll ein Überblick über die wichtigsten Investitionen des Planjahres verschafft werden.

3.1 Investitionen Teilhaushalt 1: Steuerung und zentrale Dienstleistungen

Rathaus und Verwaltung

Die zunehmende Digitalisierung erfordert auch beachtliche Investitionen. Nach Anschaffung der Hardware und umfangreichen Sanierungsmaßnahmen zum Ausbau der notwendigen Server- und Netzwerkinfrastruktur im Rathaus im Jahr 2021, wird in 2022 die Anbindung der Einrichtungen folgen. Auch Ausbau des WLAN-Netzes sowohl im Rathaus als auch in den Einrichtungen gehören zu den Digitalisierungsmaßnahmen im Planjahr. Hierfür stehen für Rathaus und die Einrichtung Mittel in Höhe von 21.800 Euro zur Verfügung.

Nachdem die alte Telefonanlage viel zu hohe Unterhaltungskosten verursacht, ist für 2022 eine neue, moderne und auch fürs mobile Arbeiten geeignete Telekommunikationsanlage geplant. Die geplanten Gesamtkosten für diese Investition liegen bei ca. 30.500 Euro.

Auch eine mobile Konferenztechnik ist nicht nur in den Zeiten der Pandemie eine sinnvolle Investition. Für die Anschaffung stehen 25.000 Euro zur Verfügung.

Grundstückserlöse

Für 2022 werden Verkaufserlöse aus Veräußerung von Grundstücken in Höhe von 1.235.000 Euro geplant. Dabei sollen das letzte Grundstück im Gewerbegebiet „An der Riedlinger Straße“

Anlage 5:

Haushaltsplan 2022 der Stadt Gernsbach



Stadt Gernsbach

Stadtverwaltung

Haushaltsplan 2022

Übersicht über die Haushaltsplanung 2022

Gesamtbewertung

Die Haushaltslage der Stadt Gernsbach war schon vor Corona angespannt. Nun ist der Haushalt der Stadt Gernsbach im dritten Jahr in Folge von der Pandemie geprägt. Die Verwaltung hatte unmittelbar nach Beginn der Krise reagiert und im Frühjahr 2020 mit kurzfristigen Konsolidierungsmaßnahmen gegengesteuert. Der Haushalt 2021 hat die Konsolidierung ausgeweitet und verstetigt. Mit dem Haushalt 2022 soll der eingeschlagene Kurs fortgeführt werden. In der Krise wird weiter in erster Linie auf Sicht gefahren, ohne aber die langfristige Perspektive außer Acht zu lassen. Mit Blick ins Fahrwasser der letzten beiden Jahre hat sich diese Strategie bewährt.

Das Portfolio an Konsolidierungsmaßnahmen ist umfassend. In den Jahren 2020 und 2021 wurden alle Möglichkeiten ausgeschöpft, die Einnahmen zu erhöhen. Steuern und Gebühren wurden erhöht. Die Hebesätze für Grundsteuer und Gewerbesteuer wurden erhöht, die Belastung damit auf breite Schultern verteilt. Gleichzeitig wurden im laufenden Verwaltungsgeschäft flächendeckend und schmerzhaft Ausgaben gekürzt. Es wurden nur dringende oder unabweisbare Einzelmaßnahmen umgesetzt.

Ein schnelles Ende der Krise ist nicht in Sicht. Mit Blick darauf müssen die einzelnen Instrumente der Konsolidierungsstrategie auf ihre Wirkung und Angemessenheit hin übergeprüft und angepasst werden. Die breitflächige Haushaltssperre wird fortgeführt. Von dieser soll es aber im Einzelfall Ausnahmen bzw. Erleichterungen geben. Vereine, soziale und kulturelle Einrichtungen, selbst stark von der Krise getroffen, werden von der Haushaltssperre ausgenommen. Im freiwilligen Aufgabenbereich sollen wieder einzelne Projekte ermöglicht werden. In die Unterhaltung von Gebäuden soll dort investiert werden, wo Grundsanierungen aufgeschoben werden müssen – dies betrifft hauptsächlich die Dienststellen Rathaus und Bauhof. Die Ausgaben für die Unterhaltung von Straßen, Wegen und Gebäuden sollen ein Stück angehoben werden, um eine Aufhäufung von Folgekosten zu verhindern.

Das Investitionsprogramm ist weitgehend eine Fortschreibung der Vorjahre. Begonnene Projekte werden umgesetzt. Die Aufnahme neuer Großprojekte ist nicht vorgesehen. Bei den Einzelmaßnahmen gibt es eine klare Priorisierung nach Pflichtaufgaben: Maßnahmen an Schulen, an Kinderbetreuungseinrichtungen und im Bereich Hochwasserschutz haben oberste Priorität.

In der mittelfristigen Finanzplanung bis 2025 steigt der Schuldenstand. Die Ertragskraft des Haushalts muss dauerhaft verbessert werden, um dem entgegenzuwirken. Mittelfristig sind deshalb weitreichendere Konsolidierungsmaßnahmen notwendig.

Große Kreisstadt
WEINGARTEN



**Haushaltsplan
und
Vorbericht
2022**

Große Kreisstadt
WEINGARTEN



Vorbericht
2022

weingarten


XIII. Fazit:

Für das Jahr 2022 wird mit einem positiven ordentlichen Ergebnis geplant. Damit ist der doppische Haushaltsausgleich bereits in der ersten Stufe erfüllt.

Dieses Ziel wurde nur durch massive Kürzungen in allen Bereichen des Ergebnishaushaltes und einer pauschalen Kürzung der Personalaufwendungen erreicht. Bei den Investitionen wurden strenge Maßstäbe angewendet. Investitionen, die sich zeitlich schieben lassen bzw. deren Notwendigkeit in Frage gestellt werden kann, wurden gestrichen bzw. in die Zukunft verschoben. Im Jahr 2023 muss derzeit von einem negativen ordentlichen Ergebnis ausgegangen werden. Grund sind die Auswirkungen des Finanzausgleichsgesetzes durch die hohe Steuerkraft aus dem Jahr 2021. Um in den Folgejahren den Haushaltsausgleich herzustellen, musste ab dem Jahr 2023 eine Erhöhung der Grundsteuerhebesätze veranschlagt werden. Ziel muss es sein, diese Erhöhung zu vermeiden und dem entgegenzuwirken.

Insgesamt besteht zwar eine positive Ertragslage des Haushalts. Jedoch reicht die eigene Liquidität nicht aus, um das umfangreiche Investitionsprogramm aus eigenen Mittel zu finanzieren. Die Folge ist, dass die Investitionen, insbesondere der Neubau der Talschule über neue Kredite finanziert werden müssen. Eine Neuverschuldung von insgesamt rund 2,2 Mio. Euro bis zum Jahr 2025 musste veranschlagt werden. Somit ist der Spielraum, den die Stadt durch den mühsamen Schuldenabbau der vergangenen Jahre erlangt hat, zum Ende des Finanzplanungszeitraumes beinahe wieder aufgebraucht.

Hinzu kommt, dass die Stadt Weingarten in den kommenden Jahren im Bereich der Pflichtaufgaben, insbesondere in der Kinderbetreuung, weitere investiven Großprojekten bewältigen muss. Für die Stadt Weingarten wird dies, gerade auch angesichts der aufgrund der gegenwärtigen durch die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen schwachen Ertragskraft des Ergebnishaushaltes, eine Kraftanstrengung.

Ohne gegensteuernde Maßnahmen werden die liquiden Eigenmittel aufgezehrt und die Stadt verliert ihre finanzielle Handlungsfähigkeit.

Die Verwaltung und der Gemeinderat werden weiterhin gemeinsam an Konsolidierungsmaßnahmen arbeiten müssen, um den Ergebnishaushalt dauerhaft zu verbessern und die anstehenden Investitionen stemmen zu können.

Weingarten, den 13.12.2021



Prof. Dr. Daniel Gallasch;
Stadtkämmerer

Anlage 7:

Doppelhaushalt 2021 und 2022 der Stadt Ravensburg

Haushaltsplan 2021 / 2022



Vorbericht

5.8. Finanzhaushalt – Liquiditätsentwicklung Finanzierungstätigkeit

Die Haushalts- und Finanzplanung 2021 bis 2025 wird stark durch die deutlich reduzierten FAG Zuweisungen und Einkommensteueranteile (im Vergleich zur mittelfristigen Finanzplanung des Jahres 2020) geprägt. Eine leichte Näherung an ein ausgeglichenes ordentliches Ergebnis gelingt nur durch Erhöhungen bei der Grund- und Gewerbesteuer.

Hinzu kommen laufende Preis- und Tarifsteigerungen deren finanzielle Auswirkungen weitestgehend nicht bzw. nicht zeitnah beeinflussbar sind, sodass der Ergebnishaushalt zum einen nicht ausgeglichen (mit Ausnahme von 2022) und der Zahlungsmittelüberschuss aus dem Ergebnishaushalt zum anderen nicht hoch genug sein wird, um Investitionen ohne massiven Abbau der Liquiditätsreserven und/oder Kreditaufnahmen zu finanzieren.

In der Konsequenz wird sich vorhandene Liquidität auf Grund der Verluste im Ergebnishaushalt und des weiterhin sehr hohen Investitionsvolumens jährlich reduzieren und Ende 2025 noch bei knapp 8,8 Mio. € liegen. Der gesetzlich vorgeschriebene Mindestbestand beträgt dabei knapp 3,1 Mio. € (siehe hierzu die Anlage "Voraussichtliche Entwicklung der Liquidität").

Hierin ist bereits berücksichtigt, das für den Neubau der Grundschule Kuppelnau bzw. die Sanierung der Gemeinschaftsschule Ravensburg, Standort Kuppelnau in den Jahren 2024 und 2025 neue Kredite aufgenommen werden. Zum Ende des Finanzplanungszeitraumes wird deshalb die Verschuldung auf 26,9 Mio. € steigen. Die hochgerechnete Verschuldung zum 31.12.2020 beträgt demgegenüber 24,7 Mio. €.

6. Schlussbetrachtung

Seit März 2020 hat die Corona-Pandemie das Leben in Deutschland an vielen Stellen verändert und verursacht historisch außergewöhnliche wirtschaftliche Veränderungen. Bund, Länder und Kommunen tragen große Verantwortung bei den Maßnahmen gegen das Virus. Die Pandemie ist eine große Geduldsprobe und Herausforderung für uns alle.

Der erste Doppelhaushalt für die Jahre 2021 und 2022 und die Finanzplanung bis 2025 machen deutlich, vor welchen finanziellen Herausforderungen die Stadt Ravensburg in den nächsten Jahren steht.

Dank einer sehr heterogenen, stabilen und robusten Wirtschaftsstruktur in Ravensburg ist der Gewerbesteuerereinbruch bei uns vergleichsweise moderat ausgefallen. Auch durch die Hilfszahlungen von Bund und Land sind alle Kommunen in 2020 finanziell mit einem blauen Auge davon gekommen. Die derzeitige Prognose für 2021 und 2022 und darüber hinaus ist dagegen alarmierend.

Die Berechnungen für die kommenden Jahre zeichnen – wenig überraschend – ein düsteres Bild. Die Prognose für die Folgejahre 2021 und 2022 sind jedoch „höchst unsicher und besorgniserregend. Das Ausmaß des wirtschaftlichen Absturzes ist beispiellos. Die Coronakrise stellt selbst die globale Finanzkrise 2008/09 in den Schatten. Im Moment haben wir, was die wirtschaftliche Leistung anbelangt, einen Sprung zehn Jahre zurück gemacht“, so die Aussagen der kommunalen Spitzenverbände und verschiedener Ökonomen.

So gilt als sicher, dass die Corona-Krise in eine Wirtschaftskrise münden wird, die kommunale Einnahmen wegbrechen und zugleich Ausgaben ansteigen lässt. Gewerbesteuerausfälle werden die Kommunen sicher noch einige Zeit begleiten. Die große Welle an Mindereinnahmen wird, so vermuten wir, erst 2021 und danach auf die Kommunen zurollen.

Wir befürchten einen weiteren Rückgang der Gewerbesteuereinnahmen auch in Ravensburg. Entsprechende haushalterische Vorsorge ist daher dringend geboten.

Insgesamt fehlen der Stadt Ravensburg in den nächsten Jahren jährlich rund 10 Mio. € an Gewerbe- und Einkommensteuereinnahmen gegenüber den Annahmen der bisherigen Finanzplanungen. Diese gilt es zu kompensieren, um die Handlungsfähigkeit der Stadt in eigener Entscheidungshoheit aufrecht erhalten zu können.

Mit dem Entwurf des Doppelhaushalts 2021/22 haben wir darauf reagiert und die Aufwendungen des laufenden Betriebs und insbesondere die Budgets für Unterhaltungsmaßnahmen städtischer Infrastruktur auf ein gerade noch zu verantwortendes Mindestmaß begrenzt. Investitionsprojekte sind nach den Schwerpunkten Bildung, Klimaschutz und Digitalisierung priorisiert und insgesamt ebenfalls auf ein Mindestmaß reduziert worden.

Trotz einer sehr erfolgreichen Haushaltskonsolidierung in 2020 werden jedoch in der Prognose bis Mitte 2023 die in den letzten Jahren angesparten liquiden Mittel der Stadt aufgebraucht sein. Dennoch muss die Stadt auch mittelfristig eine solide finanzielle Basis aufzeigen.

Dieser Trend und die auch in den nächsten Jahren anstehenden notwendigen Investitionen für Bildung, Klimaschutz und Digitalisierungsmaßnahmen lässt sich aktuell nur durch maßvolle Steuererhöhungen aufhalten. So unpopulär eine solche Entscheidung gerade in der jetzigen Zeit ist, so unumgänglich ist sie allerdings auch.

Umso mehr, da ein maßgeblicher Anteil des Investitionsvolumens weiterhin durch sehr hohe Einnahmen aus Baugrundstücks- und Immobilienverkäufen der Stadt über den gesamten Finanzplanungszeitraum finanziert wird. Wie schon mehrfach angemahnt, sind die städtischen Immobilien und die Entwicklungsmöglichkeiten von Baugebieten endlich.

Auch deshalb dürfen wir nicht nachlassen, die Ertragskraft des Ergebnishaushalts weiterhin zu verbessern, damit auch bei geringeren Steuereinnahmen eine solide Finanzierung der Aufgaben der Stadt gewährleistet werden kann. Laufende Kosten und Belastungen aus Abschreibungen müssen künftig bei allen Entscheidungen konsequent mitbetrachtet und abgewogen werden. Dazu sind eben auch unter Umständen unpopuläre Entscheidungen von Gemeinderat und Ortschaftsräten notwendig.

Der Blick zurück auf die vergangenen Haushaltsjahre bestätigt uns, dass der eingeschlagene Weg einer vorsichtigen und vorausschauenden Haushaltspolitik, Haushaltskonsolidierung zur richtigen Zeit und eine den Bedürfnissen der Menschen in unserer Stadt angepasste Priorisierung von Projekten, ein guter und richtiger Weg war. Zahlreiche finanzielle Rückschläge hat die Stadt Ravensburg auf diese Weise in den letzten 15 Jahren gemeistert. Das werden wir auch jetzt wieder schaffen.

Lassen Sie uns daher entschlossen die weiteren Entscheidungen zur Optimierung unserer finanziellen Lage angehen. Dann bleibt Ravensburg auch in der Krise auf einem guten Weg.

Ravensburg, im Dezember 2020



Dr. Daniel Rapp
Oberbürgermeister



Gerhard Engele
Stadtkämmerer

Anlage 8:

Doppelhaushalt 2022 und 2023 der Stadt Pforzheim

Stadt Pforzheim



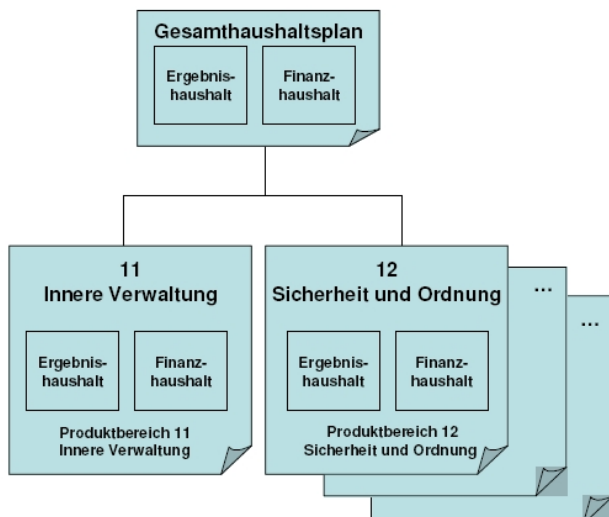
Haushaltssatzung

2022/2023

inkl. Finanzplanung 2021 - 2026



„Organisationsbudgets“ übertragen werden sollen.



(Quelle: Leitfaden zur Haushaltsgliederung im NKHR; IM BW 15.01.2008)

An Stelle der bisherigen (kameralen) Gliederungssystematik, die in der Verwaltungsvorschrift Gliederung und Gruppierung niedergelegt ist, tritt nunmehr die o.g. Verwaltungsvorschrift über den Produktrahmen für die Gliederung der Haushalte, den Kontenrahmen und weitere Muster für die Haushaltswirtschaft der Gemeinden (VwV Produkt- und Kontenrahmen), die verbindliche Festlegungen zu den Produktbereichen, Produktgruppen bzw. zu den Produkten und dem Kontenplan enthält. So ersetzt der neue Produktplan die bisherige Gliederung und der Kontenplan die bisherige Gruppierung.

3. Städtischer Haushalt im Überblick

Der städtische Haushalt weist in allen Jahren ein hohes Defizit des Ergebnishaushalts (ErgHH) aus. Die Tilgungen können in keinem Jahr vollständig erwirtschaftet werden und die erforderlichen Investitionen müssen aus vorhandener Liquidität und Krediten finanziert werden. Dies ist im vorliegenden Doppelhaushalt 2022 / 2023 aufgrund der wirtschaftlich guten Vorjahre und der damit verbundenen guten Liquiditätsausstattung noch möglich. Zum Ende des Finanzplanungszeitraums im Jahr 2026 sind die Liquiditätsreserven jedoch aufgebraucht. Ein erheblicher Investitionsbedarf ist jedoch auch über das Jahr 2026 hinaus absehbar.

Die Prognosen der führenden Wirtschaftsforschungsinstitute (vgl. Punkt „Allgemeiner Überblick“) gehen zwar von einer Überwindung der Folgen der Corona-Krise und in Folgen dessen von einem insgesamt kontinuierlichen Anstieg des Bruttoinlandsproduktes (BIP) aus, raten jedoch das künftige Handeln an „geringerem Wachstum auszurichten“.

Bei einem geringeren Wachstum kann abgeleitet werden, dass auch die Steuererträge und auch die Erträge aus dem Finanzausgleich nur verhalten ansteigen werden. Auf der anderen Seite, der Aufwandsseite, zeichnet sich jedoch ein kräftiger Anstieg bei den Verbraucherpreisen ab. Dies trifft die städtischen Finanzen unmittelbar. Daneben ist davon auszugehen, dass künftige Tarifabschlüsse, den steigenden Kosten entsprechend, höher ausfallen werden. Vor diesem Hintergrund wurden die Stellenschaffungen auf im DHH 2022 / 2023 auf das absolut Notwendige (150 zusätzliche Stellen) beschränkt. Dabei muss berücksichtigt werden, dass im Jahr 2021 aufgrund der besonderen Rahmenbedingungen auf eine Stellenschaffung gänzlich verzichtet wurde und alleine aus diesem Umstand heraus ein gewisser Nachholbedarf entstanden ist.

Es zeichnet sich also ab, dass das im Jahr 2016 beschlossene Maßnahmenpaket zur Haushaltskonsolidierung (vgl. Vorlage Q 0725) mit dem Ziel eines ausgeglichenen ErgHH fortzuschreiben ist. Weiterhin gilt, dass langfristig wirkende Veränderungen herbeigeführt werden müssen, deren Wirkungen nicht nur einmaligen Charakter aufweisen. Die dafür erforderlichen Erhebungen / Untersuchungen der Strukturen und der Standards benötigen jedoch einen gewissen Vorlauf. Dadurch wird der Handlungsdruck erhöht. Die eingerichtete Projektgruppe wird entsprechend ihre Arbeit fortsetzen. Die aktuelle Struktur der Projektgruppe kann der nachfolgenden Grafik entnommen werden:

Anlage 9:

Haushaltsplan 2022 der Stadt Ulm

Stadt Ulm

ulm

Haushaltsplan
2022

Finanzplanung
2021 - 2025

3. Fazit

1. Der Ergebnishaushalt 2022 kann in Aufwendungen und Erträgen nicht ausgeglichen werden und plant mit einem **negativen ordentlichen Ergebnis von -7,6 Mio. €**, welches aus der Überschussrücklage des ordentlichen Ergebnisses gedeckt werden kann. Eine Entnahme aus der Überschussrücklage des ordentlichen Ergebnisses ist nur aufgrund der sehr stabilen und guten Ulmer Haushaltsjahre der vergangenen Jahre möglich.
2. Im Finanzplanungszeitraum 2021 - 2025 werden derzeit zwar verbesserte, aber immer noch durchweg negative ordentliche Ergebnisse prognostiziert.

Ein hoher Finanzbedarf stellt auch in den kommenden Jahren insbesondere die Entwicklung der Zuschussbedarfe im Bereich der Transferleistungen in der Sozial- und Jugendhilfe, der Hilfe für Flüchtlinge und Integration, der Kinderbetreuung sowie der Schulkindbetreuung dar, welche durch anhaltend steigende Tendenzen gekennzeichnet sind. Zudem steht die Stadt im Zuge der Roadmap vor einer digitalen Transformation, welche angemessene Finanzbedarfe erfordert.

Der **ansteigende Personal- und Sachaufwand** macht deutlich, dass der Aufgabenumfang der Stadtverwaltung qualitativ wie quantitativ stark angewachsen ist und städtische Finanzkraft bindet.

Insgesamt darf nicht aus dem Auge gelassen werden, dass die Stadt trotz einer weiterhin schwierigen Finanzlage und einer immer noch unsicheren wirtschaftlichen Entwicklung weiterhin mit **hohen Ausgabensteigerungen** in den verschiedenen Bereichen plant.

3. Damit können die finanzpolitischen Strategieziele der Stadt Ulm im Haushaltsjahr 2022 und in der Finanzplanung wieder nicht erreicht werden. Zur langfristigen Sicherstellung und Gewährleistung der guten Ulmer Haushaltslage muss der strukturelle Konsolidierungsprozess in den Jahren 2022 und 2023 mit Disziplin umgesetzt werden.

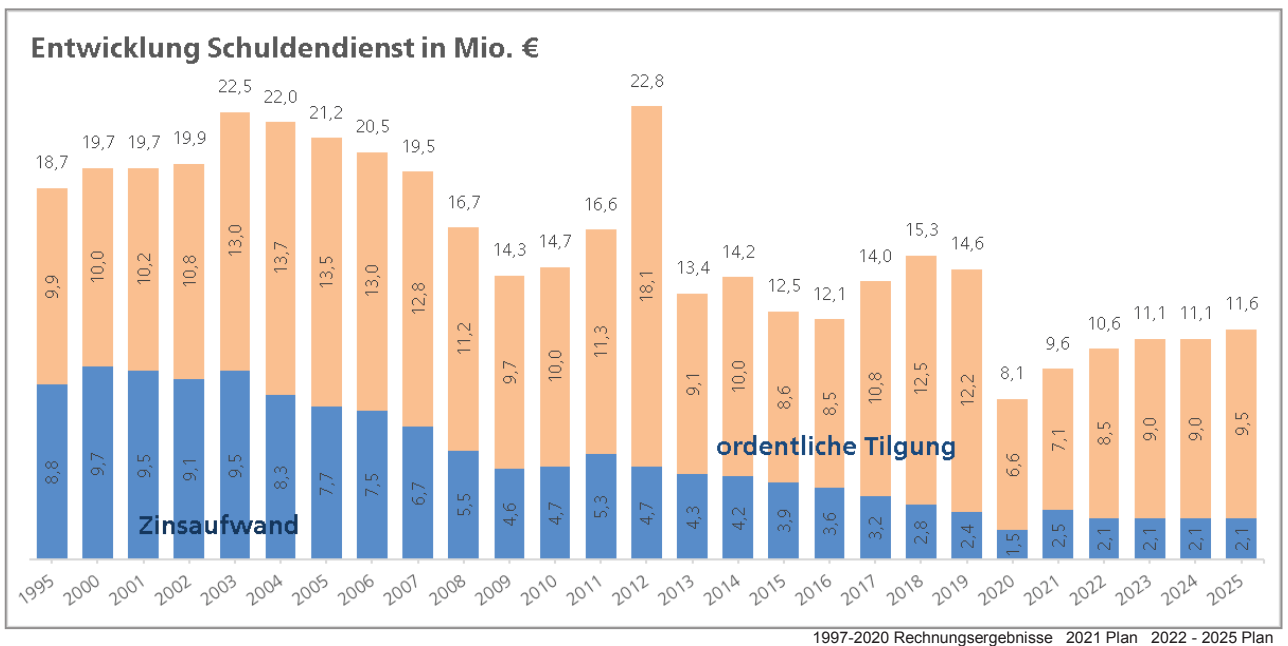
Es gilt, das **strukturelle Defizit im städtischen Haushalt auszugleichen**, um mittelfristig den Haushaltsausgleich zu gewährleisten. Nur wenn Politik und Verwaltung dabei an einem gemeinsamen Strang ziehen, kann dies erfolgreich und nachhaltig gelingen. Mit dem Blick in die Zukunft getreu dem Motto **"FitForFuture"** muss sich die Stadt fit für die Zukunft machen.

4. Die Corona-Pandemie hat die deutsche Wirtschaft in den letzten eineinhalb Jahren spürbar getroffen. Nach dem Rückgang der Wirtschaft kann zum aktuellen Zeitpunkt jedoch wieder von einem wirtschaftlichen Aufschwung gesprochen werden. Insgesamt kann von einer positiven Prognose ausgegangen werden. Die Stadt Ulm ist bisher in den Jahren 2020 und 2021 gut durch die Corona-Pandemie gekommen. Dies wurde auch für die kommenden Jahre 2022 ff. angenommen.
5. Im Jahr 2022 wird die durch die Umsetzung der Masterpläne und der Großprojekte begonnene historisch hohe Investitionsphase weiter fortgesetzt. Hierdurch werden für die zukünftige Entwicklung der Stadt enorme Impulse gesetzt.
6. In finanzpolitischer Hinsicht bedarf es für die Zukunft weiterhin einer **langfristigen Investitionsstrategie**, die das städtische Investitionsniveau auf einem angemessenen und in jeder Hinsicht verkraftbaren Maß hält. Im Hinblick auf die hohen Investitions- und Sanierungsbedarfe wird es unabdingbar, ernsthafte Prioritäten mit Verbindlichkeiten zu setzen und **Disziplin** im Vollzug der beschlossenen und nicht beschlossenen Maßnahmen zu wahren. Dies wird in den Folgejahren und insbesondere im Hinblick auf die Überarbeitung der Investitionsstrategie im kommenden Jahr eine große Herausforderung darstellen. Die gesetzten Ziele müssen eine Umsetzung finden.

Ulm, im Januar 2022

Stadt Ulm

gez.
Martin Bendel
Erster Bürgermeister



Der Schuldenstand aller städtischen Darlehen beträgt zum 01.01.2021 102.094.190,91 €. Das Darlehensportfolio der Stadt Ulm umfasst zu Beginn des Jahres 2021 insgesamt 24 Darlehen. In den letzten Jahren wurde die Inanspruchnahme von zinsverbilligten Darlehen der KfW-Kreditprogramme verstärkt. Allein in den Jahren seit 2013 konnten insgesamt 9 zinsverbilligte Darlehen aus KfW-Förderprogrammen aufgenommen werden, z. B. für die Sanierung des Schulzentrums Kuhberg inkl. Mensa wurde ein Förderkredit aus dem KfW-Programm "Energieeffizient Sanieren" über eine Summe von 3,9 Mio. € zu einem Zinssatz von 0,15% mit 10-jähriger Zinsbindung genehmigt. Im Jahr 2014 wurde der Stadt ein Förderkredit aus dem KfW-Programm "IKK - KiTa-Ausbau" für den Ausbau der städtischen Kindertagesstätten in Höhe von 5,6 Mio. € zu einem Zinssatz von 0,2 % ebenfalls mit 10-jähriger Zinsbindung gewährt. Auch für den Bau von Flüchtlingsunterkünften gab es in den Jahren 2015 und 2016 ein KfW-Förderprogramm "Sonderfazilität Flüchtlinge" aus dem die Stadt Förderkredite in Höhe von 12,6 Mio. € in Anspruch nehmen konnte. Die ersten 10 Jahre sind zinslos. Im Jahr 2019 wurde für den Neubau der Bürgerdienste ein Darlehen aus dem Programm "IKK - Investitionskredit für Kommunen" über 7,5 Mio. € zu einem Zinssatz von 0,01 % mit einer ebenfalls 10-jähriger-Zinsbindung aufgenommen. Im Jahr 2020 erfolgte eine Darlehensumschuldung in Höhe von 6,0 Mio. € sowie eine Darlehensaufnahme in Höhe von 10,0 Mio. €, jeweils zu einem Zinssatz von 0,00 % mit einer Zinsbindung bis zum Laufzeitende. Im Jahr 2021 erfolgte keine neue Darlehensaufnahme.

d) Fazit

Im mittelfristigen Finanzplanungszeitraum sind erhebliche Nettokreditaufnahmen eingeplant. Diese sind entgegen der grundsätzlichen Zielsetzung des Schuldenabbaus erforderlich, da nicht genug Überschüsse aus laufender Verwaltungstätigkeit erwirtschaftet werden und nicht ausreichend Mittel aus Spargbüchern zur Finanzierung der Investitionsvolumina zur Verfügung stehen. Deshalb ist es angesichts der dargestellten Risiken (vgl. Ziff. 2.2) unumgänglich, den bereits begonnenen Konsolidierungsprozess in den nächsten Jahren fortzusetzen und weiter zu intensivieren.

Um den vorhandenen Handlungsspielraum zu erhalten, ist folgendes notwendig:

- Erholung der Wirtschaft von der Corona-Pandemie
- Kontinuierliches Wirtschaftswachstum bei gleichzeitig niedriger Arbeitslosigkeit
- Begrenzung des Anstiegs der Belastungen aus sozialen Leistungen
- Volle Umsetzung des Konnexitätsprinzips bei neuen Aufgaben / Standards und Rechtsansprüchen durch Bund und Land
- Anpassung der Tarifsteigerung bei den Personalaufwendungen an die Leistungsfähigkeit der öffentlichen Haushalte
- Begrenzung oder gar Rückführung der finanziellen Belastungen von Bund und Land
- Erhalt der Ertragskraft und des Querverbands zur Finanzierung des ÖPNV/SPNV bei den Stadtwerken
- Festlegung eines Investitionsvolumens, welches sowohl finanziell und personell als auch in Bezug auf die Verträglichkeit in der Stadt gestemmt werden kann und dessen Folgekosten den Ausgleich des Ergebnishaushalts langfristig nicht gefährden.

**Haushaltsplan
2022
des
Landkreis Emmendingen**

Für das Medizinische Versorgungszentrum wurden aufgrund Beschlussfassung des Kreistags im Jahr 2021 analog zum Kreiskrankenhaus die Jahresverluste 2018 und 2019 rückwirkend ausgeglichen. Der Ausgleich des Jahresverlusts 2020 über 134.000 € ist im Kreishaushalt 2022 veranschlagt.

Der Ansatz für die Erträge aus der Grunderwerbsteuer wurde aufgrund der positiven Entwicklungen im Jahr 2021 noch einmal deutlich um 2,3 Mio. € erhöht. Der Haushaltsansatz 2022 beträgt 12.300.000 €.

Der Ergebnishaushalt 2022 weist ein veranschlagtes negatives Gesamtergebnis von -1.558.000 € aus. Der daraus resultierende Zahlungsmittelüberschuss im Finanzhaushalt in Höhe von 2.831.700 € reicht aus, um die ordentliche Tilgung zu decken und dient darüber hinaus zur teilweisen Finanzierung der geplanten Investitionen. Dennoch verbleibt ein Kreditbedarf in Höhe von 3.000.000 € sowie ein Rückgriff auf die Liquidität in Höhe von 2.185.900 €, um die geplanten Investitionen zu finanzieren.

Nachfolgend vereinfacht dargestellt das Ergebnis 2022:

Haushalt 2022

Gesamtergebnishaushalt		Gesamtfinanzhaushalt		kameraler Haushalt	
ordentliche Erträge	201.370.600	Einzahlungen	199.457.200	Einnahmen	199.457.200
davon Auflös. Zuweis.	1.862.200				
davon weitere Vorgänge ohne Geldfluss	51.200				
reduzierte Erträge	199.457.200				
ordentliche Aufwendungen	202.928.600	Auszahlungen	196.625.500	Ausgaben	196.625.500
davon AFA	6.014.600			+ Zuführung an VMH	2.831.700
davon weitere Vorgänge ohne Geldfluss	51.200			Ausgaben	199.457.200
davon Entn. Rückst. ATZ	237.300			Ergebnis	+/- 0
reduzierte Aufwendungen	196.625.500	Zahlungsmittelüberschuß	2.831.700		
ordentliches Ergebnis	-1.558.000				

Gemäß § 22 Abs. 2 GemHVO besteht die gesetzliche Vorgabe, eine Mindestliquidität vorzuhalten. Die Mindestliquidität berechnet sich aus dem Durchschnitt der Auszahlungen für die laufende Verwaltungstätigkeit der letzten 3 Jahre und soll 2 % hiervon betragen. Für 2022 würde dies bedeuten, dass zum Stichtag 31.12.2022 eine Liquidität von ca. 3,6 Mio. € vorgehalten werden soll.

Das Investitionsprogramm 2022 wurde im Vergleich zu den Vorjahren in Summe deutlich heruntergefahren. Bereits beschlossene oder schon begonnene Projekte wie die sog. „Klapplösung“ an der GHSE mit 1,4 Mio. €, oder das Projekt Breisgau-S-Bahn-2020 mit 1 Mio. € werden im Jahr 2022 weitergeführt. Notwendige Investitionen wie die Sanierung der Sporthalle an der GHSE mit 1,2 Mio. € wurden neu aufgenommen. Zusätzlich ist für 2022 eine Kostenbeteiligung von ca. 160.000 € des Landkreises an der Breitbanderschließung der sog. „weißen Flecken“ und der Schulstandorte vorgesehen. Für den möglichen Kauf eines Grundstücks in der Jahnstraße Emmendingen zum Bau der geplanten Mensa an der GHSE wurden nachträglich 1,0 Mio. € eingestellt.

Im Wirtschaftsplan des Kreiskrankenhauses Emmendingen ist für das Jahr 2022 eine Kreditemächtigung von 10,5 Mio. € vorgesehen. Entsprechende Mittel für die Schuldendiensthilfen sind im Kreishaushalt berücksichtigt.

Anlage 11:

Haushaltsplan 2022 des Landkreises Tuttlingen Haushaltsplan 2022



ENTWURF HAUSHALTSSATZUNG DES LANDKREISES TUTTLINGEN für das Haushaltsjahr 2022

Auf Grund der §§ 48 und 49 der Landkreisordnung Baden-Württemberg in der Fassung vom 19.06.1987 (GBl. S.288), zuletzt geändert durch Gesetz vom 21.05.2019 in Verbindung mit §§ 79 ff. der Gemeindeordnung Baden-Württemberg in der Fassung vom 24.07.2000 (GBl. S.581, ber.S.698), zuletzt geändert durch Gesetz vom 16.04.2013 (GBl. S. 55) hat der Kreistag am 17.02.2022 die folgende Haushaltssatzung für das Jahr 2022 beschlossen.

§ 1 Ergebnis- und Finanzhaushalt

Der Haushaltsplan wird festgesetzt

1. im **Ergebnishaushalt** mit den folgenden Beträgen EUR

1.1	Gesamtbetrag der ordentlichen Erträge von	252.098.500
1.2	Gesamtbetrag der ordentlichen Aufwendungen von	255.256.200
1.3	Veranschlagtes ordentliches Ergebnis (Saldo aus 1.1 und 1.2) von	- 3.157.700
1.4	Gesamtbetrag der außerordentlichen Erträge von	0
1.5	Gesamtbetrag der außerordentlichen Aufwendungen von	0
1.6	Veranschlagtes Sonderergebnis (Saldo aus 1.4 und 1.5) von	0
1.7	Veranschlagtes Gesamtergebnis (Summe aus 1.3 und 1.6) von	- 3.157.700

2. im **Finanzhaushalt** mit den folgenden Beträgen

2.1	Gesamtbetrag der Einzahlungen aus laufender Verwaltungstätigkeit von	244.256.800
2.2	Gesamtbetrag der Auszahlungen aus laufender Verwaltungstätigkeit von	241.712.900
2.3	Zahlungsmittelüberschuss /-bedarf des Ergebnishaushalts (Saldo aus 2.1 und 2.2) von	2.552.900
2.4	Gesamtbetrag der Einzahlungen aus Investitionstätigkeit von	3.607.000
2.5	Gesamtbetrag der Auszahlungen aus Investitionstätigkeit auf	11.235.300
2.6	Veranschlagter Finanzierungsmittelüberschuss /-bedarf aus Investitionstätigkeit (Saldo aus 2.4 und 2.5) von	-7.628.300
2.7	Veranschlagter Finanzierungsmittelüberschuss / -bedarf (Saldo aus 2.3 und 2.6) von	- 5.075.400
2.8	Gesamtbetrag der Einzahlungen aus Finanzierungstätigkeit von	0
2.9	Gesamtbetrag der Auszahlungen aus Finanzierungstätigkeit von	2.551.800
2.10	Veranschlagter Finanzierungsmittelüberschuss /-bedarf aus Finanzierungstätigkeit (Saldo aus 2.8 und 2.9) von	-2.551.800
2.11	Veranschlagte Änderung des Finanzierungsmittelbestands, Saldo des Finanzhaushalts (Saldo aus 2.7 und 2.10) von	-7.627.200



Haushaltsplan 2022

§ 2 Kreditermächtigung

Der Gesamtbetrag der vorgesehenen Kreditaufnahmen für Investitionen und Investitionsförderungsmaßnahmen (Kreditermächtigung) wird festgesetzt auf

0,- EUR

§ 3 Verpflichtungsermächtigungen

Der Gesamtbetrag der vorgesehenen Ermächtigungen zum Eingehen von Verpflichtungen, die künftige Haushaltsjahre mit Auszahlungen für Investitionen und Investitionsförderungsmaßnahmen belasten (Verpflichtungsermächtigungen), wird festgesetzt auf

4.084.800,- EUR

§ 4 Kassenkredite

Der Höchstbetrag der Kassenkredite wird festgesetzt auf

40.000.000 EUR

§ 5 Kreisumlagehebesatz

Der Umlagehebesatz für die Kreisumlage wird auf **31,00** % der Steuerkraftsumme der Gemeinden des Landkreises festgesetzt (§ 35 Abs. 1 FAG).

Tuttlingen, 17.02.2022

Der Vorsitzende des Kreistags

Stefan Bär
Landrat



Haushaltsplan 2022

chen der Industrie oder die Abwendung von fossilen Brennstoffen hin zu umweltfreundlicheren. Dies gilt vor allem für die Automobilindustrie, einer wichtigen Säule der Wirtschaft im Landkreis Tuttlingen, in der die Transformation zur Elektromobilität den Unternehmen Sorgen bereitet. Hoffnung schöpfen die Betriebe u.a. aus der Wasserstofftechnologie, zu deren Förderung das Projekt „Wasserstoffregion Schwarzwald-Baar-Heuberg“ ins Leben gerufen wurde. Ende Februar 2020 fand im IFC in Tuttlingen die Gründungsversammlung des Vereins „H2-Region Schwarzwald-Baar-Heuberg e.V.“ statt. Der Kreis ist von der Bedeutung des Projekts und des Vereins für unsere Region auch weiterhin überzeugt. Durch den Wandel in der Automobilindustrie zu alternativen Antriebstechnologien stehen viele vom Verbrennungsmotor abhängige Unternehmen aus der Region vor neuen Herausforderungen. Der Verein möchte diesen Unternehmen neue Perspektiven eröffnen z.B. mit dem Projekt eines Modulare Brennstoffzellen Prüfstands. Ziel ist, die Brennstoffzellentechnologie in den Firmen zu etablieren und die Brennstoffzelle auf dem Markt wettbewerbsfähig zu machen. Der Landkreis unterstützt als Mitglied die Aktivitäten des Vereins.

Haushaltssituation des Landkreises im Jahr 2022

Die Verwaltung hat bei der Verabschiedung des Haushalts 2021 auf ein strukturelles Problem des Kreishaushalts hingewiesen. Die vom Kreistag eingesetzte Haushaltskommission hat sich im Herbst 2021 mit möglichen Einsparvorschlägen befasst. Die Haushaltskommission schlägt vor, einen Teil der im Haushalt 2021 nicht umgesetzten Einsparmaßnahmen nun in den Haushalt 2022 aufzunehmen. Im Rahmen der Haushaltsplanberatungen wurden Einsparpotenziale bei Kürzungen bei Freiwilligkeitsleistungen im Sozialhaushalt und geplanten Unterhaltungsmaßnahmen an Gebäuden aufgezeigt. Die für das Haushaltsjahr 2021 beschlossene Kürzung der Ämterbudgets wurde für das Jahr 2022 beibehalten. Das strukturelle Problem des Landkreishaushalts bleibt aber und wird sich deutlich in den Folgejahren zeigen, falls die Steuerkraft des Landkreises stagnieren sollte und wenn die Überschüsse aus Vorjahren aufgezehrt sind.

Nach einer Mitteilung des Finanzministeriums erhöhen sich die Steuerkraftsummen der kreisangehörigen Gemeinden für das Jahr 2022 landesweit durchschnittlich um rd. 6 %. Basis dieser Steuerkraft ist die im Jahr 2020 den Gemeinden zugekommene Gewerbesteuerkompensationszahlung von Bund und Land für die Corona Pandemie. Im zeitli-

Anlage 12:

Statueofliberty.org: The Statue of Liberty

OVERVIEW + HISTORY

The Statue of Liberty

She is an icon, a national treasure, and one of the most recognizable figures in the world. Each year millions who cherish her ideals make the journey to experience her history and grandeur in person. She is the Statue of Liberty, a symbol of freedom, inspiration, and hope.



Conceptualizing Liberty

It was 1865 when Frenchman Édouard de Laboulaye proposed the idea of presenting a monumental gift from the people of France to the people of the United States. An ardent supporter of America, Laboulaye wished to commemorate the centennial of the Declaration of Independence as well as celebrate the close relationship

Laboulaye's cause, Bartholdi began conceptualizing the colossal structure that would soon be known as *Liberty Enlightening the World*.

Bartholdi's design encompassed much symbolism: her crown representing light with its spikes evoking sun rays extending out to the world; the tablet, inscribed with July 4, 1776 in Roman numerals, noting American independence; to symbolize the end of slavery, Bartholdi placed a broken shackle and chains at the Statue's foot.

Funding the Dream

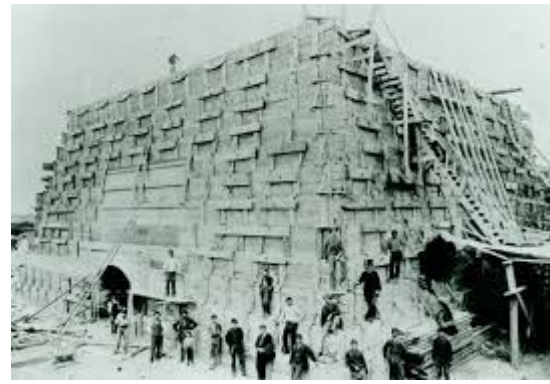
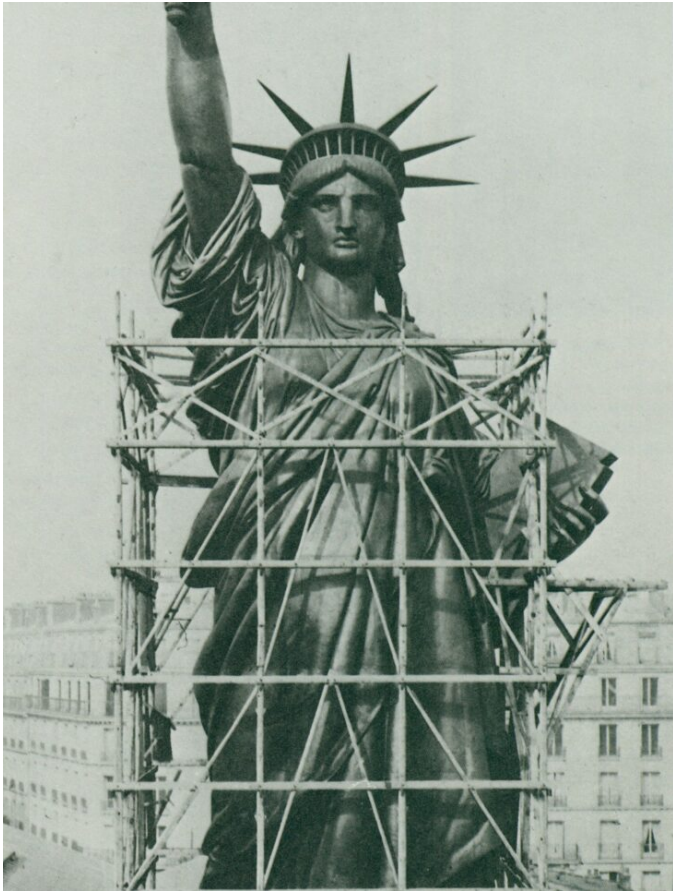
Fundraising and bringing people together have always been integral to Lady Liberty's history. It began with efforts to finance this unprecedented undertaking. France would be responsible for creating the Statue and assembling it in the United States while the American people would fund and build the pedestal.

To raise funds in France, public fees, various forms of entertainment, and a lottery were used. In the U.S., to finance the pedestal, benefit theatrical events, art exhibitions, auctions, and prizefights were held. Poet Emma Lazarus wrote her famous sonnet *The New Colossus* in 1883 for an art and literary auction.

Despite these efforts, fundraising for the pedestal went slowly. To spark public action, in 1885, Joseph Pulitzer placed an ad in his paper the *New York World* inviting readers to donate to the cause. In exchange, Pulitzer printed each donor's name in the newspaper. The public rose to the challenge with 120,000 people donating over \$100,000 and securing the remaining funds needed for the Statue's pedestal.

Meanwhile in France, Bartholdi required the assistance of an engineer to address structural issues associated with designing such a colossal copper sculpture. Alexandre Gustave Eiffel, just prior to creating his famed Tower, was engaged to design the massive iron pylon and secondary skeletal framework that allows the Statue's copper skin to move independently yet stand upright.

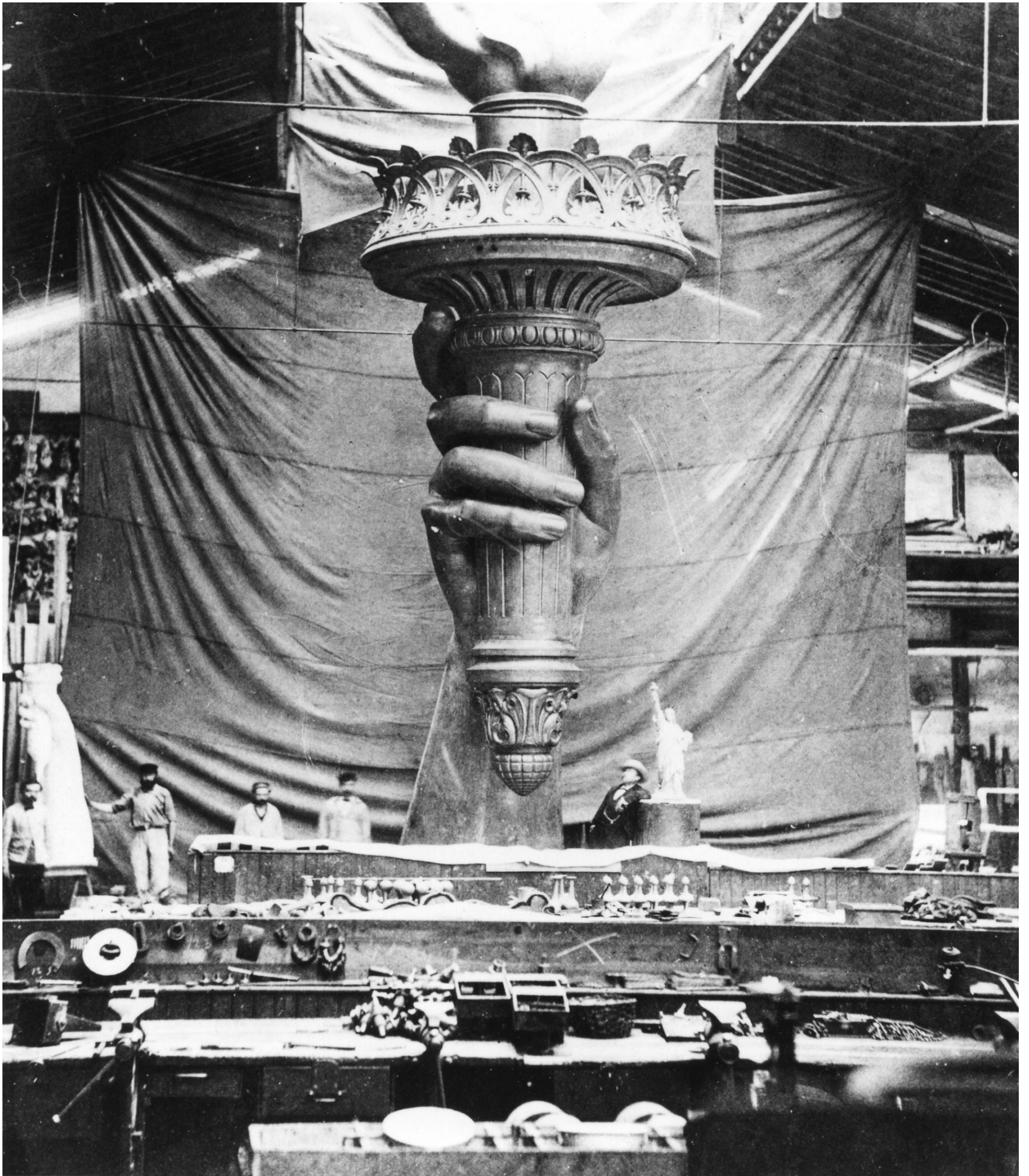
pedestal, and construction got underway.



Crossing the Atlantic

For its trans-Atlantic voyage aboard the frigate *Isère*, the Statue was reduced to 350 individual pieces and packed in 214 crates. The ship arrived in New York Harbor on June 17, 1885. While awaiting construction of its pedestal, the Statue remained in pieces on what was then called Bedloe's Island. The pedestal was completed in April 1886 and finally, on October 28, 1886, President Grover Cleveland oversaw the dedication of the Statue of Liberty in front of thousands of spectators.

The story of the Statue of Liberty and her island has been one of change. For centuries the island was a major source of food for the Lenape native people and later Dutch settlers. In 1807, the U.S. Army deemed the island a military post, constructing an 11-point fort to protect New York Harbor. Later renamed Fort Wood, the structure now serves as the base for the Statue's pedestal. The Statue's own meaning and relevance have evolved with time, as well. Perhaps most notable is the association with welcoming "huddled masses." In 1903, a plaque bearing "The New Colossus" was placed in the pedestal. With that Lady Liberty's significance grew as an inspiration to immigrants who sailed passed her on their way to America.



The Statue of Liberty's Original Torch

upper row of portholes and an octagonal pyramidal skylight with red, white and yellow glass was installed on top of the flame. Changes continued in 1916 when copper was removed in about 250 places and replaced with amber-colored cathedral glass. In 1931 a new lighting system was installed that called for two holes 16 inches in diameter to be cut into the floor of the balcony around the flame through which two projectors were installed. By this time, Bartholdi's design was barely recognizable.

In the 1980s when the Foundation was restoring the Statue for its centennial celebration, a team of experts determined that the original torch could not be restored. A century of modifications had radically altered Bartholdi's solid copper flame to one mainly of glass. Leaks from rain and corrosion from the elements had damaged the original torch above the handle beyond repair. It was removed on July 4, 1984 and replaced with a replica that followed Bartholdi's design.

Today, the original torch is on display in the Inspiration Gallery of the Statue of Liberty Museum.



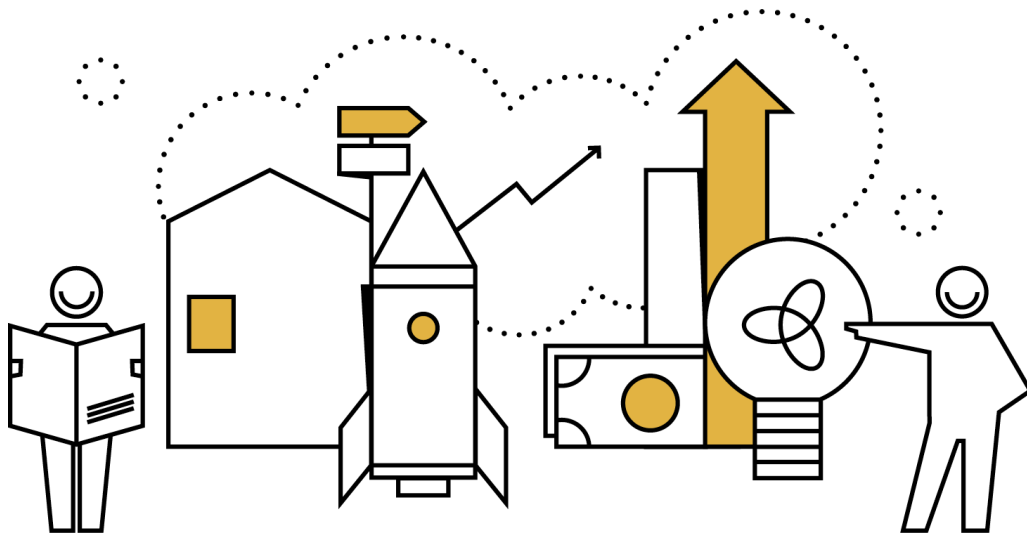
OUR MISSION

Ensuring her legacy

The Foundation works to preserve the Statue of Liberty, expand educational resources, and spark interest in our

Crowdfunding Barometer 2021

Bekanntheit und Akzeptanz von Crowdfunding in Deutschland



Verzeichnis

Hallo	3	Beteiligung	7
Status und Entwicklung	4	Beteiligung nach Modell	8
Bekanntheit	5	Crowdinvest Interesse	9
Verständnis	6	Datenerhebung	11

crowdfunding.de Das Crowdfunding Informationsportal

Das Ziel von crowdfunding.de ist es, den Crowdfunding-Gedanken weiterzuverbreiten. Die Seite wurde im Jahr 2007 als Anlaufstelle und Kontaktadresse für Crowdfunding-Interessierte ins Leben gerufen. Seit 2011 ist crowdfunding.de ein umfassendes Informationsportal zu allen Aspekten der Schwarmfinanzierung.



Das Portal informiert über Spenden-, Vorverkauf- und Rendite-Crowdfunding.



Crowdfunding Barometer 2021

Haben Sie schon einmal von Crowdfunding gehört?

Diese Frage lässt crowdfunding.de seit 2015 jährlich 1.000 Menschen stellen [Deutschland online-repräsentativ ab 18 Jahren], um herauszufinden, wie sich die Bekanntheit von Crowdfunding in Deutschland entwickelt.

Das „Crowdfunding Barometer“ ist ein Gradmesser für die gesellschaftliche Akzeptanz der alternativen Finanzierungsform. 2021 zeigt sich ein weiterer Anstieg bei der Bekanntheit, dem Verständnis und der Beteiligung. Mittlerweile haben knapp drei Viertel der Befragten von Crowdfunding gehört.

Für die aktuelle 7. Befragungswelle wurde erneut nach dem Interesse an Crowdinvestments gefragt: Jeder dritte Befragte kann es sich eher oder sehr gut vorstellen per Crowdfunding Geld zu investieren, um eine Rendite zu erzielen.

Ein Blick auf die Demographie macht deutlich, dass sich Crowdfunding im Laufe der Zeit ganz natürlich weiter etablieren wird. Denn bei der nachwachsenden Generation „Digital Native“ ist die digitale und direkte Finanzierungsform überdurchschnittlich weit verbreitet.

Berlin, 30. Juli 2021

Insights

Auf einen Blick

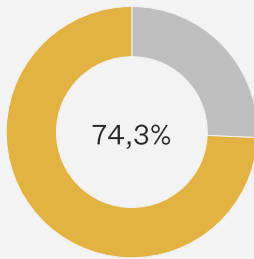
- Knapp drei Viertel der Befragten [74,3%] haben schon einmal von Crowdfunding gehört.
- Weniger als die Hälfte der Befragten [44,4%] weiß, wobei es sich bei Crowdfunding handelt.
- Rund jeder sechste Befragte [17,4%] hat sich schon einmal finanziell an einem Crowdfunding beteiligt.
- 2021 zeigt sich eine weitere Steigerung der Bekanntheit und Akzeptanz von Crowdfunding.
- Jeder dritte Befragte [33,4%] kann es sich eher oder sehr gut vorstellen per Crowdfunding Geld zu investieren oder zu verleihen, um eine Rendite zu erzielen.

Crowdfunding Barometer 2021

Bekanntheit, Verständnis und Beteiligung

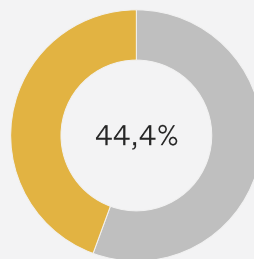


Bekanntheit



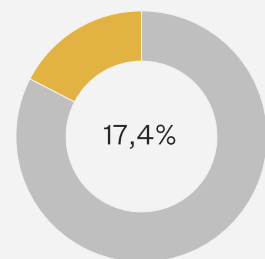
Anteil der Befragten, die schon mal von Crowdfunding gehört haben

Verständnis



Anteil der Befragten, die wissen, worum es sich bei Crowdfunding handelt

Beteiligung

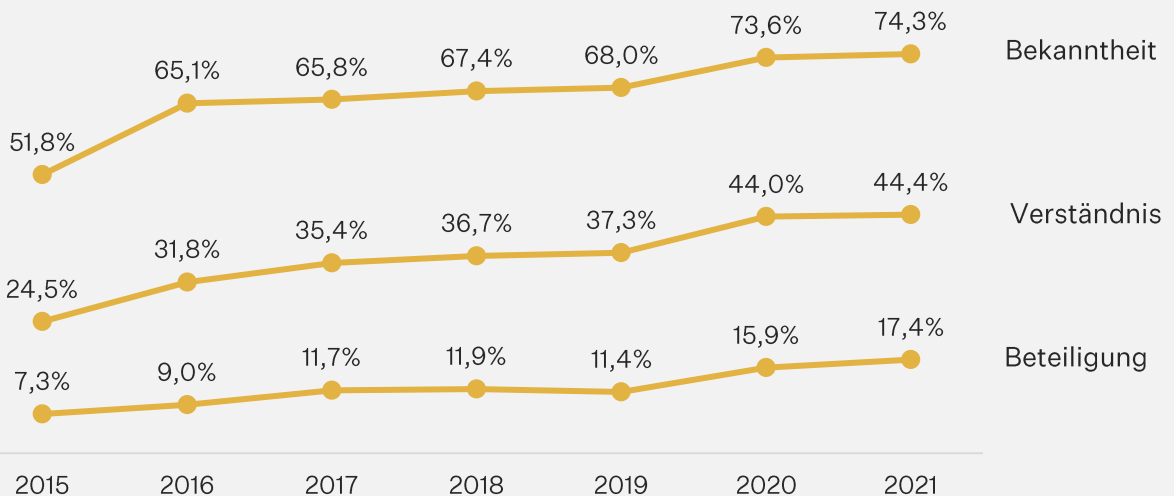


Anteil der Befragten, die sich finanziell an einem Crowdfunding Projekt beteiligt haben

OmniQuest Umfrage im Auftrag von crowdfunding.de 05/2021: 1.000 Befragte, Deutschland online-repräsentativ ab 18 Jahre

Crowdfunding Barometer 2015 - 2021

7-Jahres Entwicklung



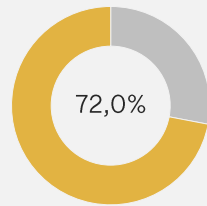
OmniQuest Umfrage im Auftrag von crowdfunding.de 2015-21: 1.000 Befragte, Deutschland online-repräsentativ ab 18 Jahren

Bekanntheit

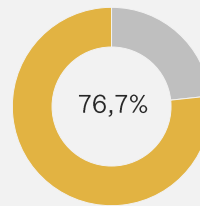
Demographische Betrachtung

■ Anteil der Befragten, die schon einmal von Crowdfunding gehört haben

Geschlecht
Höhere Bekanntheit
bei männlichen
Befragten

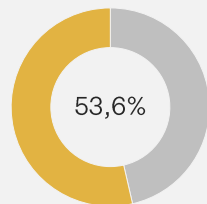


weibliche Befragte

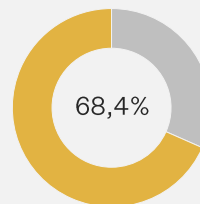


männliche Befragte

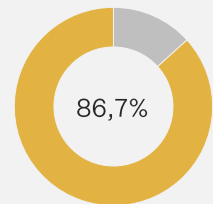
Bildungsstand
Höhere Bekanntheit
bei höherer Bildung



niedrige Bildung

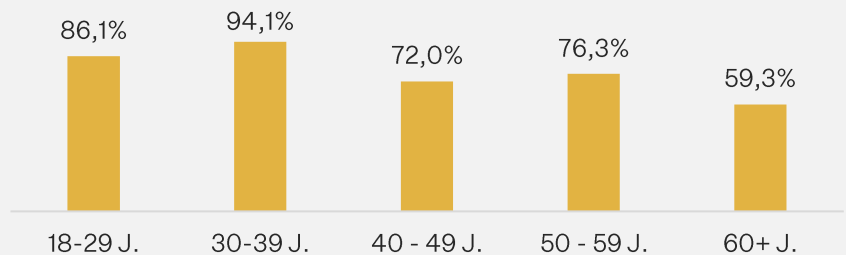


mittlere Bildung

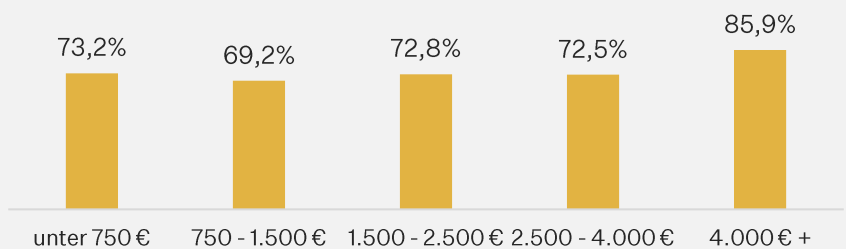


höhere Bildung

Alter
Höhere Bekanntheit
in jungen
Altersklassen



Einkommen
Höhere Bekanntheit
bei niedrigen und
hohen Einkommen

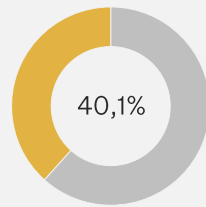


Verständnis

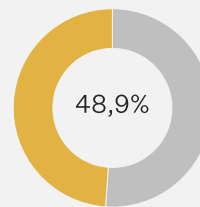
Demographische Betrachtung

■ Anteil der Befragten, die wissen, was Crowdfunding ist

Geschlecht
Höheres Verständnis
bei männlichen
Befragten

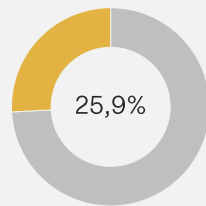


weibliche Befragte

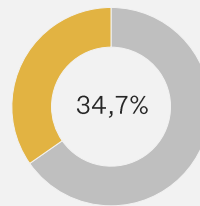


männliche Befragte

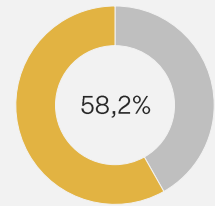
Bildungsstand
Höheres Verständnis
bei höherer Bildung



niedrige Bildung

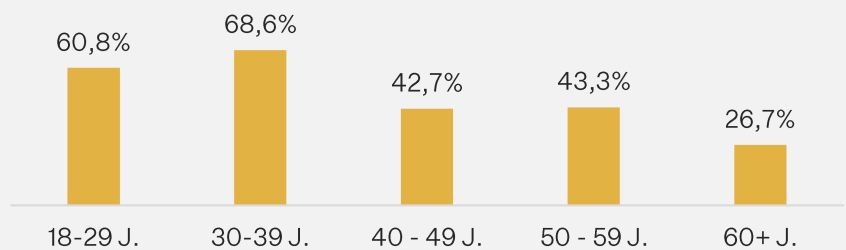


mittlere Bildung

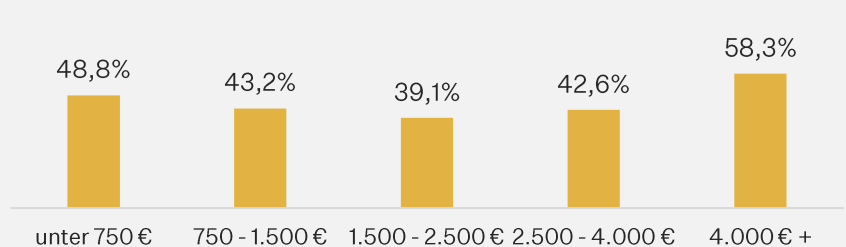


höhere Bildung

Alter
Höheres Verständnis in
jungen Altersklassen



Einkommen
Höheres Verständnis
bei niedrigen und
hohen Einkommen

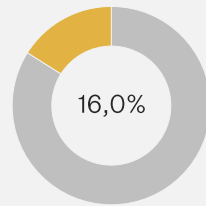


Beteiligung

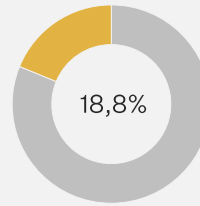
Demographische Betrachtung

■ Anteil der Befragten, die sich schon einmal finanziell bei einem Crowdfunding engagiert haben

Geschlecht
Höhere Beteiligung
bei männlichen
Befragten

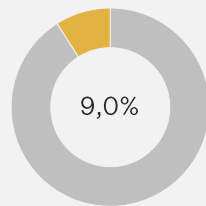


weibliche Befragte

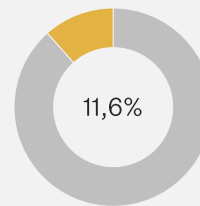


männliche Befragte

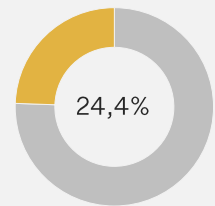
Bildungsstand
Höhere Beteiligung
bei höherer Bildung



niedrige Bildung

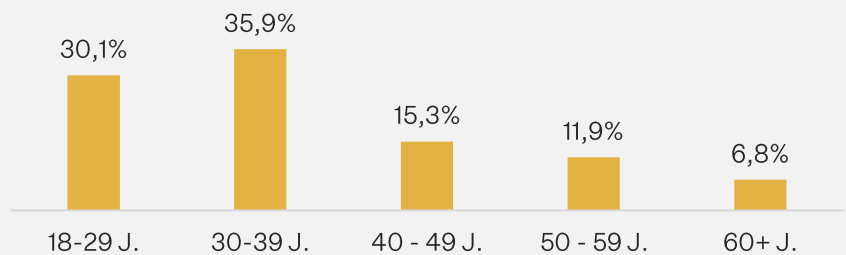


mittlere Bildung

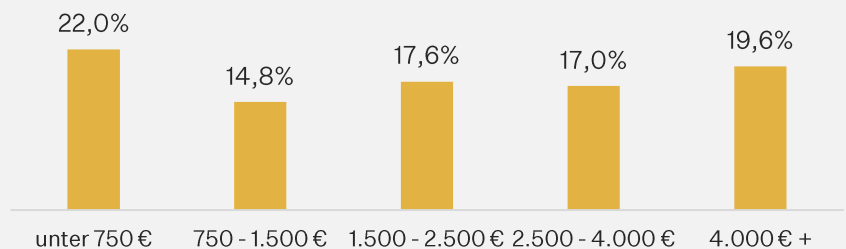


höhere Bildung

Alter
Höhere Beteiligung in
jungen Altersklassen



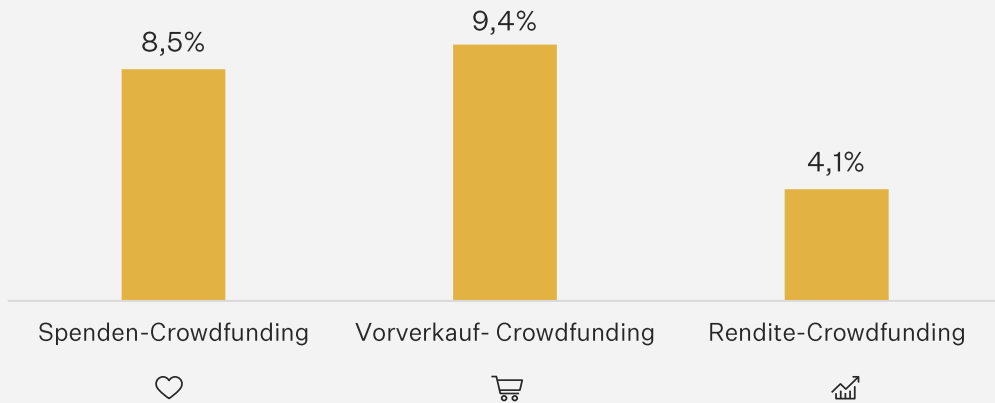
Einkommen
Höhere Beteiligung
bei niedrigen und
hohen Einkommen



Beteiligung nach Modell



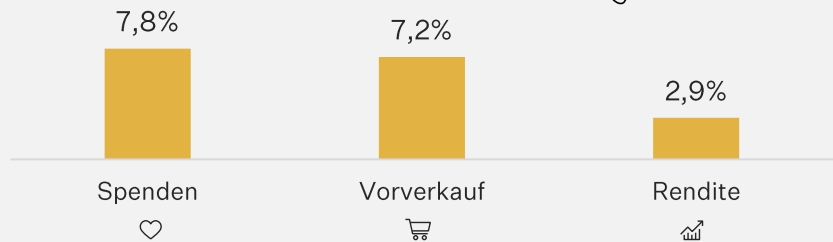
Anteil der Befragten, die sich schon einmal finanziell bei einem Crowdfunding engagiert haben



OmniQuest Umfrage im Auftrag von crowdfunding.de 05/2021: 1.000 Befragte, Deutschland online-repräsentativ ab 18 Jahre

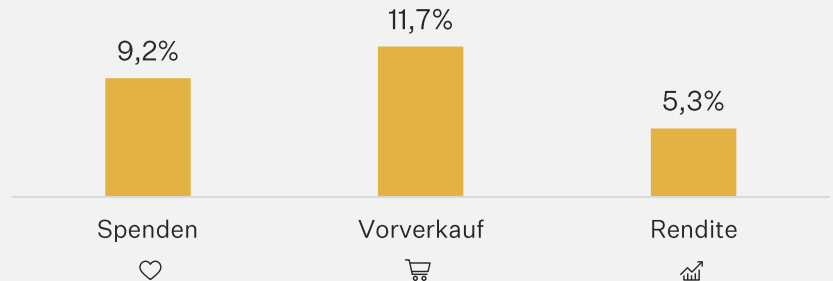
Frauen

Beteiligung bei weiblichen Befragten



Männer

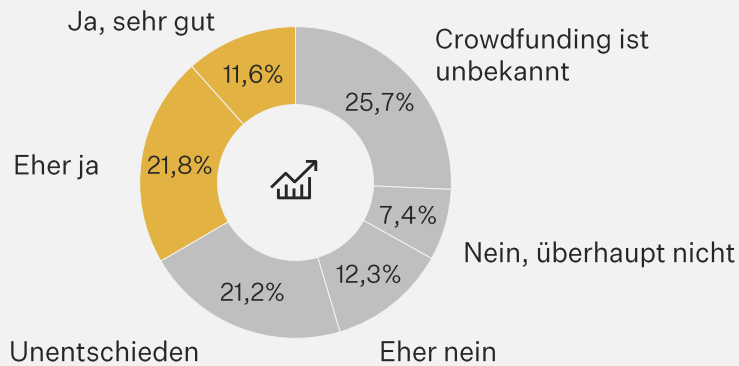
Beteiligung bei männlichen Befragten



OmniQuest Umfrage im Auftrag von crowdfunding.de 05/2021: 1.000 Befragte, Deutschland online-repräsentativ ab 18 Jahren

Crowdinvest Interesse

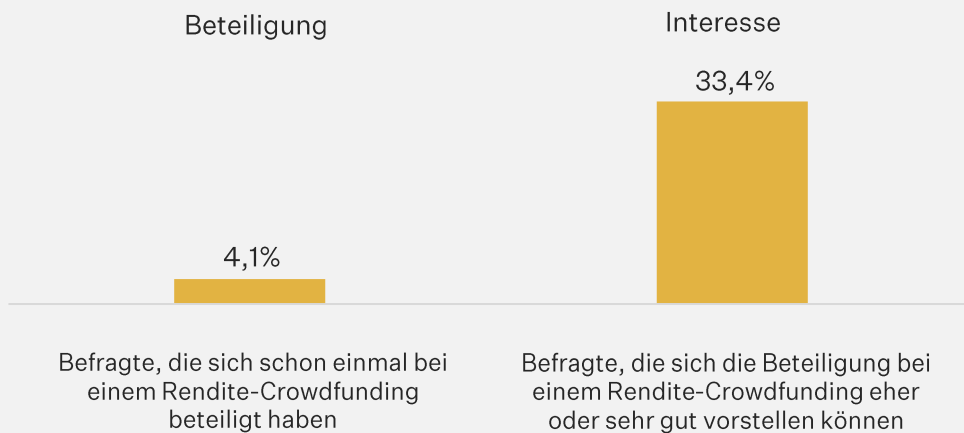
Könnten Sie sich vorstellen per Crowdfunding Geld zu investieren oder zu verleihen, um eine Rendite zu erzielen?



OmniQuest Umfrage im Auftrag von crowdfunding.de 05/2021: 1.000 Befragte, Deutschland online-repräsentativ ab 18 Jahren

Crowdinvest Potential

Beteiligung vs. Interesse



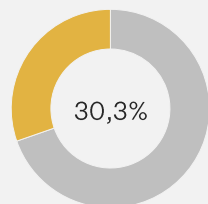
OmniQuest Umfrage im Auftrag von crowdfunding.de 05/2021: 1.000 Befragte, Deutschland online-repräsentativ ab 18 Jahren

Crowdinvest Interesse

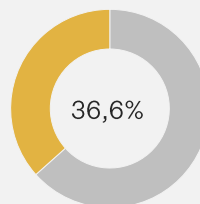
Demographische Betrachtung

■ Anteil der Befragten, die es sich eher oder sehr gut vorstellen können per Crowdfunding Geld zu investieren, um eine Rendite zu erzielen

Geschlecht
Höheres Interesse bei männlichen Befragten

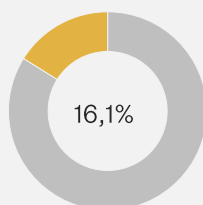


weibliche Befragte

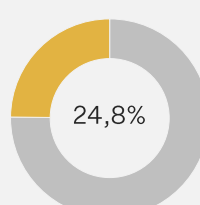


männliche Befragte

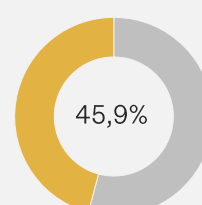
Bildungsstand
Höhere Interesse bei höherer Bildung



niedrige Bildung

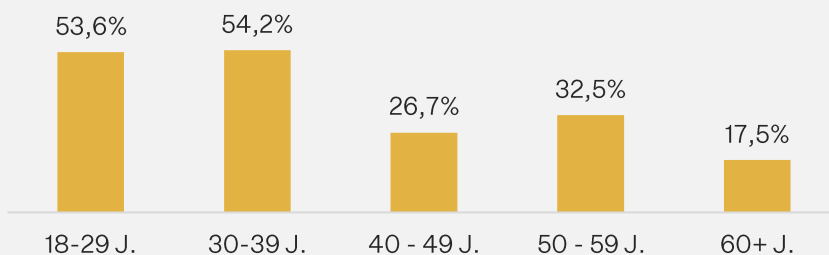


mittlere Bildung

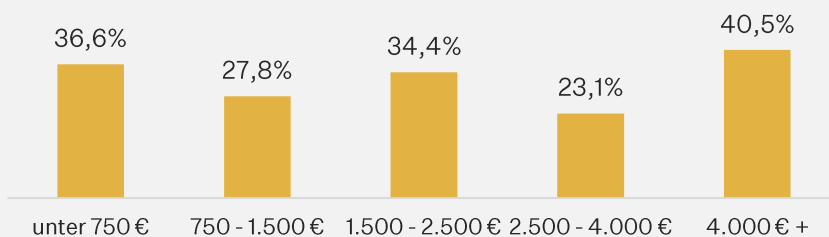


höhere Bildung

Alter
Höheres Interesse in jungen Altersklassen



Einkommen
Höheres Interesse bei höheren Einkommen



Panel OmniQuest

Befragt wurden 1.000 Personen, online-repräsentativ für die bundesdeutsche Bevölkerung ab 18 Jahren. Die Umfrage wurde im Auftrag von crowdfunding.de von der OmniQuest Gesellschaft für Befragungsprojekte mbH im Mai 2021 durchgeführt. Zeitpunkte der vorherigen Umfragen: 04/2015, 05/2016, 05/2017, 05/2018, 05/2019, 05/2020 und 05/2021.

Fragen

A) Haben Sie schon mal von Crowdfunding gehört und wissen, was es ist?

- Ja, ich weiß, was es ist
- Ja, ich habe schon mal von Crowdfunding gehört, weiß aber nicht genau, was das ist
- Nein, ich habe noch nicht davon gehört

B) Haben Sie sich schon mal finanziell bei einem Crowdfunding-Projekt engagiert?

- Ja
- Nein

Frage B wurde nur denjenigen gestellt, die Frage A mit „Ja“ beantwortet haben.

C) In welcher Form haben Sie sich finanziell bei einem Crowdfunding-Projekt engagiert? (Mehrfachnennungen möglich)

- Ich habe Geld gespendet, ohne eine Gegenleistung zu bekommen (Spenden Crowdfunding)
- Ich habe ein Projekt unterstützt und eine nicht-finanzielle Gegenleistung erhalten (Klassisches Crowdfunding)
- Ich habe Geld investiert / verliehen und eine Rendite in Aussicht gestellt bekommen (Crowdinvesting/ Crowdlending)
- andere Form

Frage C wurde nur denjenigen gestellt, die Frage B mit „Ja“ beantwortet haben.

D) Könnten Sie sich vorstellen per Crowdfunding Geld zu investieren oder zu verleihen, um eine Rendite zu erzielen?

- Ja, kann ich mir sehr gut vorstellen
- Ja, kann ich mir eher vorstellen
- Unentschieden
- Nein, kann ich mir eher nicht vorstellen
- Nein, kann ich mir überhaupt nicht vorstellen

Frage D wurde nur denjenigen gestellt, die Frage A mit „Ja“ beantwortet haben.

Auswertung

Bekanntheit: Anteil der Befragten, die auf die Frage A mit einer „Ja“ Antwort geantwortet haben.

Verständnis: Anteil der Befragten, die auf Frage A mit „Ja, ich weiß, was es ist“ geantwortet haben.

Beteiligung: Anteil der Befragten, die auf Frage B mit „Ja“ geantwortet haben.

Crowdinvest Interesse: Anteil der Befragten, die auf Frage D mit „Ja“ geantwortet haben.

Bei der Berechnung der %-Anteile wurden die Antworten auf die gesamte Panelgröße von 1.000 Personen gerechnet.

Panel-Segmentierung Bildungsstand

Niedrig: (noch) kein allgemeiner Schulabschluss, noch Schüler in allgemeinbildender Schule | Volks-Hauptschule, Polytechn. Oberschule mit oder ohne abgeschlossene Lehre/Berufsausbildung

Mittel: Weiterführende Schule ohne Abitur (Realschulabschluss/ Mittlere Reife/Oberschule)

Hoch: Abitur, (Fach-) Hochschulreife ohne Studium | Studium (Universität, Hochschule, Fachhochschule Polytechnikum)

Was ist Crowdfunding?

Kompass-Modell

Der von crowdfunding.de entwickelte Crowdfunding-Kompass vereint die verschiedenen Crowdfunding-Ausrichtungen in einem Modell.

www.crowdfunding.de/was-ist-crowdfunding





Impressum

crowdfunding.de | Michel Harms [Herausgeber] | Brunnenstr. 40 | 10115 Berlin | info@crowdfunding.de

Transparenz in eigener Sache

www.crowdfunding.de/wie-wir-uns-finanzieren

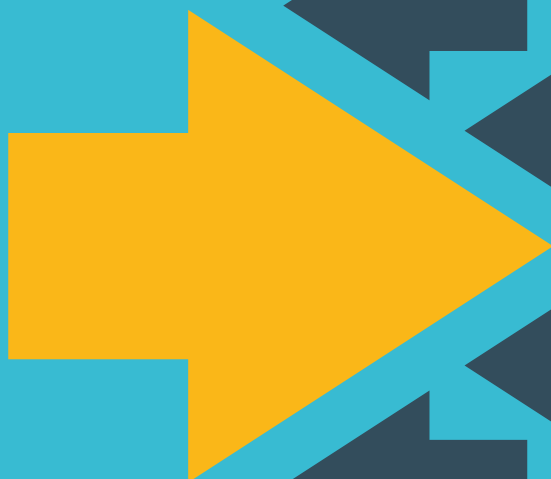
Haftungsausschluss

Für die Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben kann crowdfunding.de keine Gewähr übernehmen. Haftungsansprüche, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen.

SHIFTING PARADIGMS

THE 4TH EUROPEAN ALTERNATIVE
FINANCE BENCHMARKING REPORT

TANIA ZIEGLER, ROTEM SHNEOR,
KARSTEN WENZLAFF, ANA ODOROVIĆ,
DANIEL JOHANSON, RUI HAO, LUKAS RYLL



The Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF) is an international and interdisciplinary research centre based at the University of Cambridge Judge Business School. It is dedicated to the study of innovative instruments, channels, and systems emerging outside of traditional finance. This includes, among others, crowdfunding, marketplace lending, alternative credit and investment analytics, alternative payment systems, cryptoasset, distributed ledger technology (e.g. blockchain) as well as related regulations and regulatory innovations (e.g. sandboxes and RegTech)

CONTENTS

Research Team	5	Chapter 2: Market Snapshots	57
Acknowledgements	7	France.....	57
Forewords	13	<i>Market Volume</i>	57
University of Cambridge.....	13	<i>Volume by Model.....</i>	58
University of Agder.....	14	<i>Regulation</i>	60
Invesco	15	<i>Risk</i>	61
Executive Summary	16	<i>Innovation.....</i>	62
Introduction	19	<i>Platform Costs and Budget.....</i>	64
Research Rationale & Objectives	19	<i>Internationalization.....</i>	65
Methodology.....	19	<i>Financial Inclusion</i>	66
<i>Data Sources</i>	19	<i>Institutionalization.....</i>	66
<i>Data Collection.....</i>	20	Germany	67
<i>Quality Control and Data Handling</i>	20	<i>Market Volume</i>	67
<i>External Contributions of Practitioner Insight Texts ..</i>	21	<i>Volume by Model.....</i>	67
Chapter 1: The Size and Growth of the Alternative Finance Market Across Europe.. 22		<i>Regulation</i>	69
Total Market Volume.....	22	<i>Risk</i>	70
<i>The Geographic Distribution of Platforms and Market Volumes</i>	24	<i>Innovation.....</i>	71
<i>Alternative Finance Volume per Capita.....</i>	28	<i>Platform Costs and Budget.....</i>	71
<i>Alternative Finance Volume per Capita vs. GDP per Capita.....</i>	30	<i>Internationalization.....</i>	72
The Diversity of European Alternative Finance Models.....	31	<i>Financial Inclusion</i>	73
<i>Prevailing Models and Growth in Europe.....</i>	32	<i>Institutionalization.....</i>	73
<i>Country Contributors to Key Models by Volume</i>	36	The Nordics	74
The Vitality of Alternative Finance Business Funding.....	36	<i>Market Volume</i>	74
<i>Overall SMEs by Volume and Number.....</i>	36	<i>Volume by Model and Country.....</i>	74
<i>Split of Debt, Equity and Non-investment based Models</i>	37	<i>Regulation</i>	77
<i>Key Sectors and Industries</i>	38	<i>Risk</i>	79
Market Dynamics by Model.....	38	<i>Innovation.....</i>	80
<i>Onboarding, Successful Funding and Repeat Rates</i>	38	<i>Platform Costs and Budget.....</i>	82
<i>Institutionalization and Institutional Agreements</i>	41	<i>Internationalization.....</i>	82
European Alternative Finance Developments	44	<i>Financial Inclusion</i>	83
<i>Innovation.....</i>	44	<i>Institutionalization.....</i>	83
<i>Internationalization.....</i>	48	Benelux.....	84
<i>Financial Inclusion</i>	52	<i>Market Volume</i>	84
<i>Perceived Risks.....</i>	53	<i>Volume by Model and Country</i>	84
<i>Perceptions Towards Existing Regulation.....</i>	54	<i>Risk</i>	88
<i>Regulatory Friendliness and Alternative Finance Volume per Capita.....</i>	55	<i>Innovation.....</i>	88
		<i>Platform Costs and Budget.....</i>	90
		<i>Internationalization.....</i>	90
		<i>Financial Inclusion</i>	91
		<i>Institutionalization</i>	91
		Italy	92
		<i>Market Volume</i>	92
		<i>Regulation</i>	93
		<i>Risk</i>	95
		<i>Innovation.....</i>	96
		<i>Platform Costs and Budget.....</i>	97
		<i>Internationalization.....</i>	97
		<i>Financial Inclusion</i>	98
		<i>Institutionalization.....</i>	99

Iberia	101	Eastern Europe	125
<i>Market Volume</i>	101	<i>Market Volume</i>	125
<i>Volume by Model and Country</i>	101	<i>Volume by Models and Country</i>	126
<i>Regulation</i>	103	<i>Regulation</i>	127
<i>Risk</i>	103	<i>Risk</i>	129
<i>Platform Costs and Budget</i>	104	<i>Innovation</i>	130
<i>Innovation</i>	105	<i>Platform Costs and Budget</i>	130
<i>Internationalization</i>	106	<i>Internationalization</i>	131
<i>Financial Inclusion</i>	107	<i>Financial Inclusion</i>	132
<i>Institutionalization</i>	107	<i>Institutionalization</i>	132
Central Europe	108	South Eastern Europe	134
<i>Market Volume</i>	108	<i>Market Volume</i>	134
<i>Volume by Model and Country</i>	108	<i>Volume by Model and Country</i>	134
<i>Regulation</i>	110	<i>Regulation</i>	135
<i>Risk</i>	111	<i>Risk</i>	136
<i>Innovation</i>	112	<i>Innovation</i>	138
<i>Platform Costs and Budget</i>	113	<i>Platform Costs and Budget</i>	138
<i>Internationalization</i>	113	<i>Internationalization</i>	139
<i>Financial Inclusion</i>	114	<i>Financial Inclusion</i>	140
<i>Institutionalization</i>	114	<i>Institutionalization</i>	140
The Baltics	116	Appendix A	142
<i>Market Volume</i>	116	Appendix B	143
<i>Volume by Model and Country</i>	116	Endnotes	144
<i>Regulation</i>	118		
<i>Risk</i>	119		
<i>Innovation</i>	121		
<i>Platform Costs and Budget</i>	122		
<i>Internationalization</i>	123		
<i>Financial Inclusion</i>	123		
<i>Institutionalization</i>	124		

RESEARCH TEAM

TANIA ZIEGLER

Tania is the Lead in Global Benchmarking at the CCAF and manages the Centre's alternative finance benchmarking program which spans Europe, the Americas, Asia Pacific, and the Middle East and Africa. She has authored 15 industry reports since joining the CCAF. She is an expert on SME finance and also leads the Centre's work on SME Access to Finance in LATAM. Tania is a 2010 Fulbright Scholar.

ROTEM SHNEOR

Dr. Rotem is an associate professor at the University of Agder (UiA) School of Business and Law in Norway and serves as the academic director of the university's Center of Entrepreneurship, as well as the head of the Center for Crowdfunding Research. He holds a PhD in International Management from UiA and a master's degree in International Business from NHH Norwegian School of Economics. He has been leading the Nordic Crowdfunding Alliance of platforms, co-founded and currently serves on the board of the Norwegian Crowdfunding Association. In addition, he is serving as an affiliate researcher at the Cambridge Centre for Alternative Finance and is a co-author to its reports. He is a frequent contributor to policy and strategic discussions with public, government and industry institutions addressing questions related to crowdfunding. His research includes issues related to crowdfunding success, behavior and motivations, internet marketing, and cognitive aspects of entrepreneurship. He has over a decade long track record of teaching, researching and supporting entrepreneurship and marketing. He has published in academic journals (including ERD, IJEM, CCM, JBM, JPBM, JPM, etc.), trade magazines and contributed a number of chapters to research-focused edited books. He is currently editing both a special issue and a book edited volume on advances in crowdfunding research.

KARSTEN WENZLAFF

Karsten Wenzlaff is an Alternative Finance Researcher and Lecturer at the University of Hamburg at the Chair for Digital Markets. His research interests are Civic Crowdfunding for Public Goods, Corporate Crowdfunding, and Regulatory Competitiveness in Crowdfunding Ecosystems, especially in Central and Eastern Europe through the project Crowdfundport. Karsten has published reports on the European German Crowdfunding Ecosystems since 2010. He is a member of the European Crowdfunding Stakeholder Forum of the European Commission. He founded the German Crowdfunding Network and is Secretary-General of the German Crowdfunding Association. Karsten has an MPhil from the University of Cambridge in International Relations.

ANA ODOROVIĆ

Ana is a PhD candidate at the Graduate school in law and economics at the University of Hamburg supported by the German Research Foundation (DFG). Her thesis deals with the question of overcoming asymmetric information in the crowdfunding market from a law and economics perspective. In 2018, she was a visiting researcher the University of Oxford and had an opportunity to present her research on the regulation of crowdfunding in a number of academic conferences in the field of law and economics and financial regulation. She holds an LL.M. degree in business law from the Panthéon-Assas University (Paris 2) and a master's degree in economics from the University of Belgrade, where she also teaches economics at the Law school.

DANIEL JOHANSON

Daniel is currently a Research Associate at the CCAF and completed his PhD in International Relations and Chinese Studies at King's College, London. Prior to this he received his MA, also from King's College, London, in Intelligence and International Security. Since joining the CCAF, Daniel has contributed to and co-authored several of the Centre's alternative finance global benchmarking reports.

DATA ANALYTICS

RUI HAO

Dr. Hao is currently working with Cambridge Centre for Alternative Finance as a Research Associate and Data Scientist. She focuses on big data analysis, machine learning, database design, statistical modelling and all technology driven projects. She has co-authored several alternative finance industry reports. She holds a PhD from the Engineering Department at the University of Cambridge.

LUKAS RYLL

Lukas is a Research Assistant/Data Scientist at the Cambridge Centre for Alternative Finance. His research focuses on the development of new soft computing methods for financial forecasting and automated data engineering. Before joining the CCAF, Lukas studied Finance and Business at WHU – Otto Beisheim School of Management.

ACKNOWLEDGEMENTS

We would like to thank Invesco and CME Group Foundation for their financial support of this study.

We also would like to extend our utmost gratitude to our research partners from the following organizations across Europe who disseminated the survey, including: Anacofi, Bundesverband Crowdfunding, Wirtschaftskammer Österreich Fachverband Finanzdienstleister, CrowdFundPort Interreg Central Europe, Crowdstream Interreg Danube Transnational Program, University of Hamburg, University of Bologna, Arc Romania, Italian Equity Crowdfunding Association, Brodoto, Centrum Gospodarki Społecznościowej, Interreg Central Europe, Interreg Danube Transnational Programme, Crowdfund Insider, Crowdfunding Hub, Lithuanian P2P Lending and Crowdfunding Association, Politecnico di Milano School of Management, Douw&Koren, Norwegian Crowdfunding Association, UKCFA, Fintech Spain, Finance Estonia, Financement Participatif France, UNDP AltFinLab, Czech Fundraising Center, E-zavod, Lend Academy, Lendlit, the Swiss Crowdfunding Association, and Crowdfunding Cloud.

Special thanks go to some partners who walked the extra mile in helping us to ensure good response from platforms including – Gianluca Quaranta, Ronald Kleverlaan and Dr. Vytautas Šenavičius.

In addition, we wish to thank Dr. Anna Alon and Dr. Natalia Maehle for their assistance in translating our survey to Russian for the first time.

We are extremely grateful to our extensive network of research assistants and fellows for their contribution to the data collection, sanitation and analysis. The data collection would not have been possible without the incredible work of the CCAF research team, in particular Katherine Cloud, Rok Piletič, Pei, and Yi Wu.

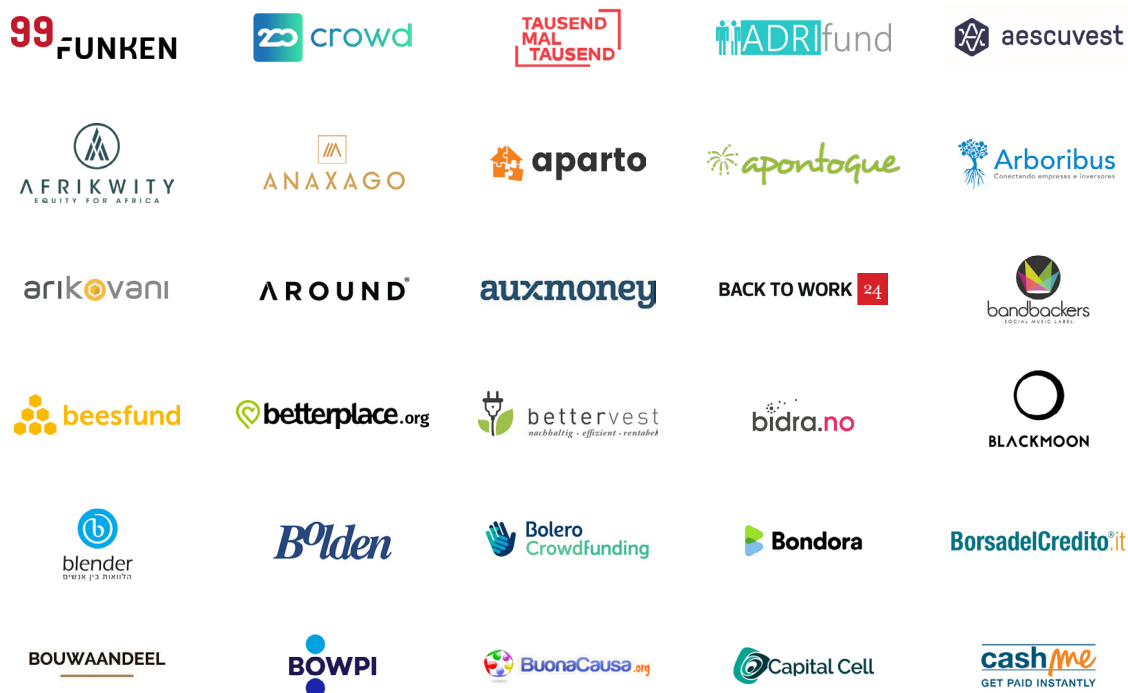
We would also like to thank Bryan Zhang, Robert Wardrop and Raghavendra Rau for their counsel and guidance.

Finally, we thank Louise Smith for all her hard work on designing the publication, and Charles Goldsmith, Kate Belger, and Philippa Coney for their continued support in producing and publishing this report.

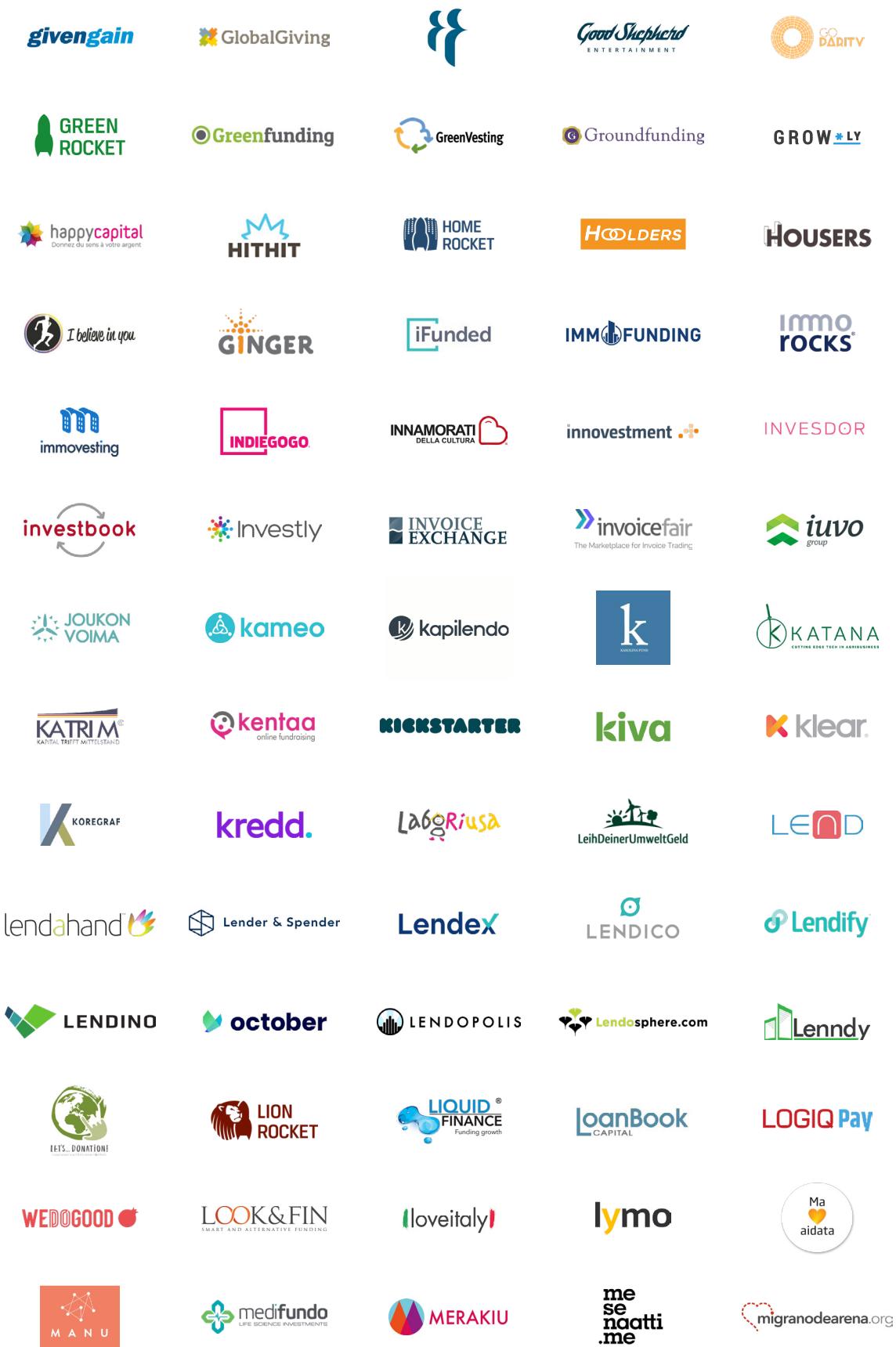
We would like to thank our industry research partners from organizations across Europe who kindly disseminated the survey and provided much appreciated assistance to our study:



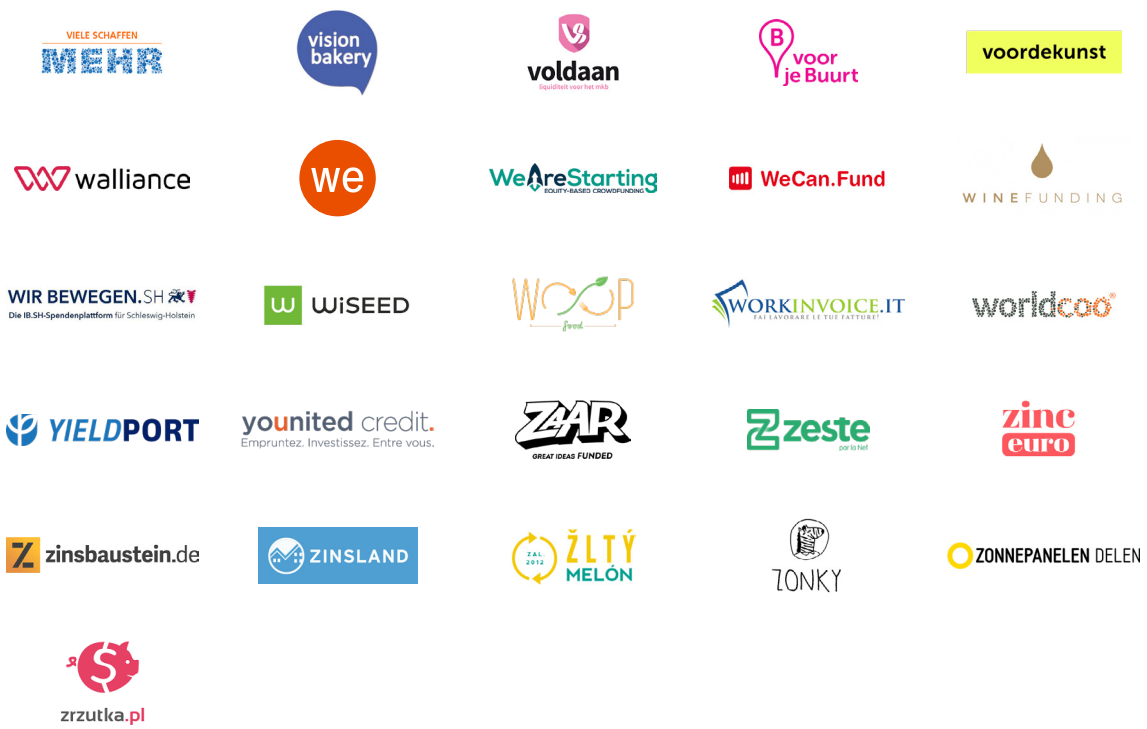
We thank the following alternative finance platforms for participating and contributing to this study:











FOREWORDS

Cambridge
**Centre
for Alternative
Finance**



Since 2015, we have released four reports aimed at understanding the development and growth of the European online alternative finance market. This sector has continued to evolve, creating both new opportunities and challenges. It has, therefore, never been more important to understand its evolution and track the trajectory of its growth.

This year's report is entitled 'Shifting Paradigms' to emphasize the dynamics of this still relatively nascent marketplace, responding to consumer demands as well as recent regulatory changes.

Overall, the lion's share of European volume still originates from the United Kingdom (68%). However, excluding the UK, the European online alternative finance market grew at nearly double the UK's year-on-year growth rate – 63% in comparison to 35%. While this growth was not as strong as in 2016 (101%), there was visible growth in each sub-region of continental Europe. As a whole, the market grew by just over €1,300m to €3,369m in 2017. P2P Consumer Lending remained the largest market segment for the fourth year in a row, nearly doubling in annual transaction volume to €1392.38m.

As in the past, the top three European markets by transaction volume were France, Germany and the Netherlands, respectively. Their share of the overall market has decreased slightly from 46.5% to 45.6%. Bulgaria, Poland, and Latvia were among countries that recorded the fastest year-on-year growth rates at 781%, 677%, and 274%, respectively.

The Cambridge Centre for Alternative Finance is also growing and adapting to address the research needs of the alternative finance sector. In the past year alone, we have published 11 reports covering a wide array of research topics, from regional benchmarking studies, alternative SME financing, and distributed ledger technologies to regulatory innovation initiatives. We will continue to work with our collaborators to collect and analyze empirical data on both financial and regulatory innovation in a globally comparative context. We hope that our research and analysis will inform business decisions as well as evidence-based policymaking and regulation.

I would like to particularly thank our European research partner for this study – Agder University, as well as our generous financial supporters Invesco and CME Group Foundation, who all made this study possible.

Raghavendra Rau

Sir Evelyn de Rothschild Professor of Finance
Academic Director, Cambridge Centre for
Alternative Finance
Cambridge Judge Business School

The emergence of alternative finance and its fast growth in recent years presents both opportunities and challenges for a wide array of stakeholders. The ability of those to assess and address these developments depends on availability of quality data that may inform policy making, as well as industry growth and development.

The University of Agder's School of Business and Law is one of Europe's leading institutions in taking crowdfunding seriously as an important aspect of financial access and inclusion, as well as a potential driver for entrepreneurial growth. We have committed to better understanding this emerging industry in both words and action. Most recently, this has been through recruiting a team of researchers for a newly launched Crowdfunding Research Center. Such investment is unique on an international scale, allowing us to offer both novel courses while conducting leading research in this field.

We are particularly proud and thankful for the close cooperation achieved with the University of Cambridge Centre for Alternative Finance, and for the close and collaborative relationships established with

all platforms operating in Norway, as well as leading platforms abroad.

In this respect, the current report represents the excellent outcome of intensive research collaborations with important impact potential. The message of "shifting paradigms" is of relevance for the financial sector, business education and research sectors. By focusing on important financial aspects of our ever more digital lives, we actively contribute to more informed decision-making as well as the responsible development of new industries.

The current report is an impressive read on the current dynamics and operations of alternative finance in Europe highlighting its growth trajectories, innovation directions as well as international scope and impact.

We are grateful for the opportunity to contribute to this important work and look forward to ever more ambitious research in the area.

Dr. Kristin Wallevik

Dean

School of Business and Law

University of Agder



This report from the Cambridge Centre of Alternative Finance and the University of Agder's School of Business provides a glimpse into the growth and permeation of alternative finance models across European borders after four years of measurement with the European benchmarking report. The report, aptly titled "Shifting Paradigms," looks at 45 European countries and 269 platforms across the continent. Europe is an interesting use case because of the disparity in economies in such a small geographical slice of the world; however, findings show overall strong and steady growth in alternative finance activity in most countries indicating that these new models of raising and distributing capital are experiencing real-world, tangible benefits that are inspiring market movements.

While there was overall growth, the rate of growth seems to have cooled in some more mature markets. Additionally, some European regions beyond the UK and historically stronger European economies have seen explosive rates of growth in the alternative finance space. This finding is also supported by the declining market share in the UK of total alternative finance activities in Europe. The paradigm is shifting in a way that favors technology and models to make capital more accessible beyond the borders of traditional finance.

As tokenization technology moves into more robust testing phases, we are taking notice of trends in how real estate and equity-based crowdfunding models are maturing in European markets. Compared to other methods of alternative finance, the market shares are still small from an overall percentage standpoint, but we think there are opportunities for even greater disruption with tokenization on the horizon. Another area of interest for the

Invesco Technology Strategy Innovation and Planning team in our mission to innovate for investment performance is how platforms are approaching product innovation and applying research and development. The innovation focus reported by many is improving operational efficiency and increasing automation where possible, a mantra that can be heard among businesses large and small, traditional and alternative. With technology changing at such a rapid pace, there are many opportunities for innovation and forming strategic alliances to close capability gaps and enable new operating models.

The ongoing regulation and legislation conversation will continue to influence the impact and outcomes of the alternative finance world. Opinions seem split amidst platform types as to the adequacy and stringency of regulation across Europe, but this is also an area we monitor closely as we push forward on our own strategic path.

We'd like to thank all of the teams and individuals involved in the gathering and analysis of the data and the creation of this report from the Cambridge Centre of Alternative Finance and the University of Agder's School of Business. We look forward to progress in the world of alternative finance, and staying abreast of how trends in alternative finance can impact the decisions we make in the asset management world and how we form our strategies and make best decisions for our clients.

Dave Dowsett

Global Head of Technology Strategy,
Innovation and Planning
Invesco

EXECUTIVE SUMMARY

This year's report is titled 'Shifting Paradigms' to, in part, emphasize the continued growth and development of the European Alternative Finance Industry, but also underscore that these patterns of growth can develop and change as the sector continues to develop and mature. Throughout the region, platforms have continued to grow, respond to regulation, and expand operations internationally. In some regions, model prominence has shifted, allowing for others to grow. At times, this has been a response to the development or lack of regulation, or simply a result of competing market forces.

Last year's report, 'Expanding Horizons', sought to exemplify the positive developments in European Alternative Finance in 2016 and foreshadowed future developments in the industry. The sector as a whole has continued to expand, and across the board has grown in volume. As with last year, this study captured market data from 45 European countries, and continued to explore issues with regard to innovation, research and development, as well as internationalization trends.

Key Conclusions:

- This year's study gathered data from 269 platforms with reported operations in 2017. These 269 platforms were responsible for 519 unique data entries across 45 countries in Europe. The study shows that the total European online alternative finance market (including the UK) grew by 36% to reach €10,436m in 2017. The United Kingdom is still the largest individual alternative finance market, albeit with a declining market share from 73% in 2016 to 68% in 2017. Excluding the UK from overall volume, the European online alternative finance industry grew 63% from €2,063m to €3,369m in 2017. This growth is slower than in previous years, as in 2016 the market grew 102%. Between 2013 and 2017, the average annual growth rate for Europe has been 80%.
- France, Germany and the Netherlands remained the top three national markets for online alternative finance by market volume in Europe, excluding the United Kingdom. The French market reached €661.37m, followed by Germany (€595.41), the Netherlands (€279.93m), Italy (€240.66m), and Finland (€196.76m). The Nordic countries collectively generated €449.0m, making them the third largest regional market in Europe. The next largest markets were the Benelux countries (€371.0m), Italy (€241.0m), the Baltic states (€234.7m), Eastern Europe (€179.2m), Georgia (€173.3m), Iberia (€169.2m), Central Europe (€110.1m), Ireland (€106.8), South Eastern Europe (€45.2m), and European members of the Commonwealth of Independent States (CIS) (€32.8m).
- On a per capita basis France and Germany are ninth and thirteenth, respectively, which is a clear contrast to their position in terms of total volume. Compared with last year, both France and Germany have a higher position (from 12th and 14th, respectively), potentially as a result of their strong growth. As with last year, considerable shifts in overall rankings between total volume and volume per capita indicate that even countries with smaller online alternative finance volumes may have greater penetration and usage of these models. In almost every instance, a high total volume does not necessarily reflect a strong correlation with per capita distribution rankings.
- For the fourth year in a row P2P Consumer Lending accounted for the largest market share of European Alternative Finance (excluding the UK). This model accounted for 41% of all volume and grew by 99.8% from €697m in 2016 to €1392m in 2017. Other models accounted for the following market shares: Invoice Trading (15.9% of market share), P2P Business Lending (13.8% of market share), Real Estate Crowdfunding (7.7% of market share), and Equity-based Crowdfunding (6.3% of market share).

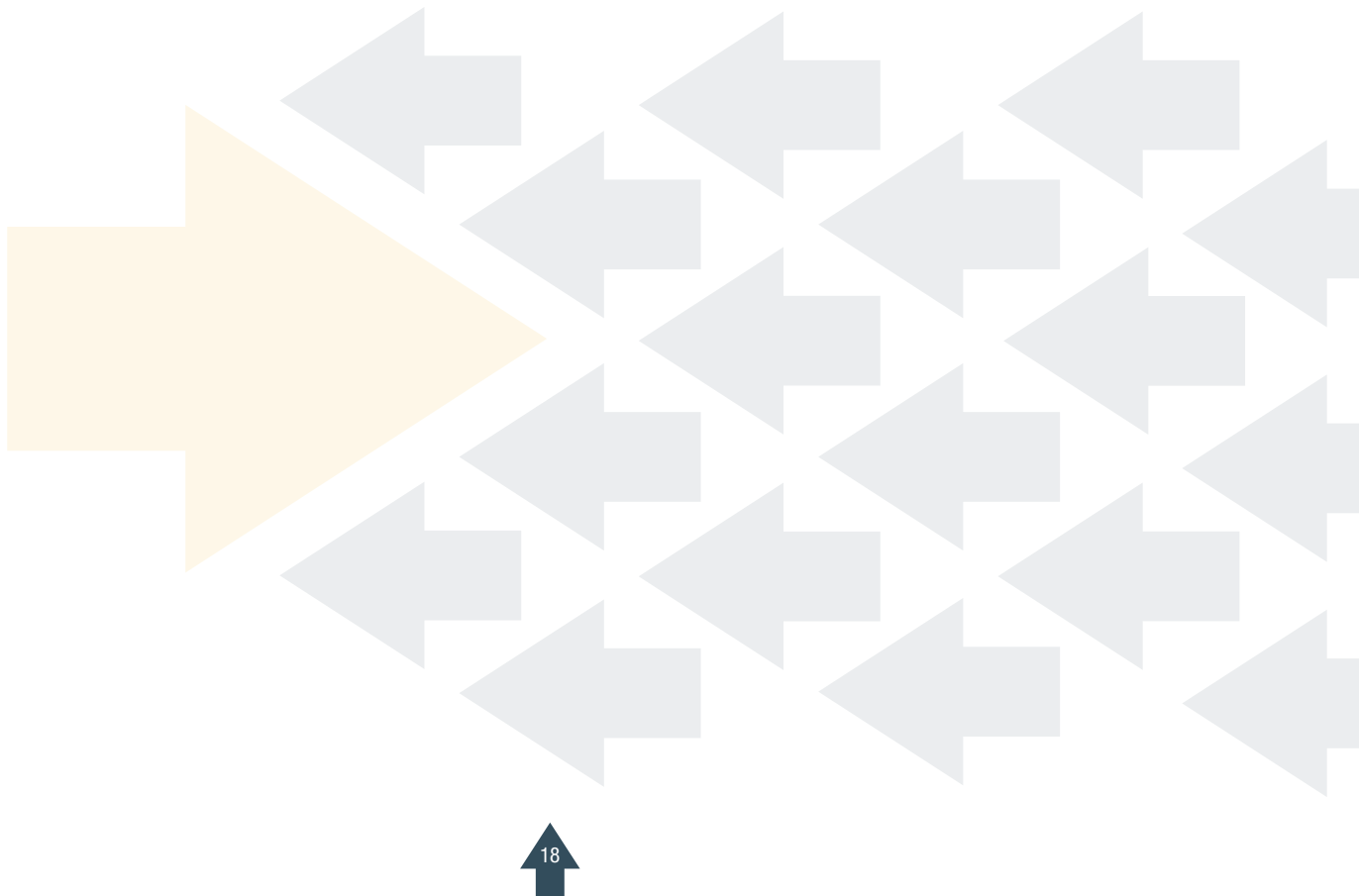
- Institutionalization across all model types decreased considerably between 2016 and 2017. This includes funding from pension funds, mutual funds, asset management firms and banks. For example, the percentage of institutions participating in P2P Consumer Lending decreased from 45% in 2016 to 12% in 2017. Additionally, 24% of P2P Business Lending (down from 29%) was funded by institutions. Invoice Trading saw the overall percentage of institutional funding decrease, falling from 68% in 2016 to 22% in 2017. Additionally, 6% of the investment in Equity-based Crowdfunding (down from 13% in 2016) was funded by institutional investors such as venture capital firms, angels, family offices or funds.
- Online alternative finance for businesses across Europe continued to grow, providing €1,660m to over 24,000 businesses. Overall, European business funding grew by €534m, and raised funds for an additional 9,586 businesses. Debt models (including P2P Business Lending, Invoice Trading, etc.) accounted for 76% of all business finance, while equity models accounted for 21%. The top five countries in terms of business funding were France (€325m), the Netherlands (€264m), Italy (€171m), Sweden (€126m) and Germany (€106m).
- Internationalization of platforms is on the rise. In 2017, 88% of platforms reported some level of cross-border inflows, while 61% reported outflows. This represents a growth of 11% for platforms reporting cross-border inflows, and 17% growth for those reporting cross-border outflows. Despite the increasingly large share of platforms that have reported some level of cross-border transactions, most still indicate low levels of such activities. For instance, 55% of platforms that have reported cross-border inflows state that they only represent up to 30% of their volumes. Similarly, 45% of platforms have reported cross-border outflows representing up to 30% of their volumes. It is important to note, however, that this share has grown because in the previous year most platforms only reported that these inflows and outflows contributed up to 10% of volume.
- Despite growth in international orientation of platforms, the extent of actual localization of services, interface and brand remains limited. The most popular internationalization strategy was having a global website and brand, with 70% of P2P Property Lending platforms, 69% of P2P Consumer Lending platforms, 62% of Donation-based Crowdfunding Platforms, 58% of Reward-based Crowdfunding platforms, and 57% of Equity-based Crowdfunding platforms following such strategy. This represents a relatively low threshold investment based on a globalized view of the market and implies high levels of standardization.
- While in 2016, models that were associated with larger volumes reported a higher level of change to their business model, the opposite trend was observed in 2017. For the top five model types by volume, 50% or more of platforms reported making no changes to their business model. Platforms that had the highest amount of change to their business model were: Donation-based Crowdfunding and Real Estate Crowdfunding. For Donation-based crowdfunding 69% of platforms made slight alterations to their model and 12% made significant changes. For Real Estate Crowdfunding, 43% of platforms made slight changes, and 7% made significant changes. Product innovation, however, was high across the board. With the exception of P2P Consumer Lending, 50% or more of platforms from all model types reported that they had made significant changes to their product offerings. P2P Property Lending (88%), Reward-based Crowdfunding (67%) and Invoice Trading (64%) had the highest amount of significant changes to products in 2017.
- As was observed in the previous year, most innovation focused on improving the operational efficiency of platforms through process streamlining and automation, as well as optimizing payment processing and customer verification. Investments in process streamlining and automation were particularly common in P2P Property Lending (100%), Real Estate Crowdfunding (95%), and Invoice Trading (85%). Payment processing was

reported as an area of focus by 100% of P2P Property Lending platforms, 86% of Donation-based Crowdfunding platforms, and 70% of Invoice Trading platforms. Customer verification was also reported as an area of focus by 95% P2P Property Lending platforms, 77% of P2P Consumer Lending platforms, and 70% of Invoice Trading platforms. Additionally, as with last year, the secondary research focus for platforms in Europe regards investment and development in customer service features, predominantly social media and promotional tools, community management, and CRM systems.

- In 2017, perceptions of risk were split amongst model types, with no one clear risk factor for all platforms. For P2P Consumer Lending and P2P Business Lending, 'Collapse due to Malpractice' was the highest risk – ranked between high and very high by 55% and 34% of model types, respectively. 'Campaign Fraud' was perceived to be the highest risk by Invoice Trading (73% high to very high risk), Debt-based Securities (29%), and Donation-based Crowdfunding (38%) platforms. The risk of a "Cyber-security

Breach" was perceived as the highest risk for Equity-based Crowdfunding (40% high to very high risk), and Reward-based Crowdfunding (44%). "Changes to Regulation" was seen by four model types as the second highest risk, particularly Equity-based Crowdfunding (37%), P2P Consumer Lending (30%), Donation-based Crowdfunding (30%) and Reward-based Crowdfunding (26%).

- As regulatory regimes across Europe continue to develop, so to do the perceptions of platforms on the adequacy of these regulations. In general, while overall views are still divided, it appears that the level of approval has been increasing. A majority of platforms operating P2P Business Lending (71%), Debt-based Securities (67%), P2P Consumer Lending (63%), Real Estate Crowdfunding (56%) and P2P Property Lending (50%) viewed current regulations to be adequate and appropriate. In contrast, a large percentage of Equity-based Crowdfunding (53%), Reward-based Crowdfunding (43%), and P2P Property Lending (42%) platforms viewed regulation to be excessive and too strict.



INTRODUCTION

RESEARCH RATIONALE & OBJECTIVES

The fourth comprehensive European alternative finance benchmarking report examines the growth and development of the European Alternative Finance market at both regional and national levels. As alternative finance models fundamentally change capital raising practices across Europe for funder and fundraiser stakeholders, this report examines platform operability in detail and seeks to identify how business models, innovation directions, and internationalization strategies are evolving to achieve continued success.

METHODOLOGY

The following section outlines key aspects and considerations relating to the methodological choices in the current study, including data sources, data collection procedures, data handling and quality control.

Data Sources

The primary data reported in the following pages comes from the Alternative Finance Industry Benchmarking survey, distributed annually by the Cambridge Centre for Alternative Finance. This survey captured data from active alternative finance platforms with operations in the region. The list of platforms was compiled based upon the following sources:

- List of platforms from previous years
- List of platforms provided by research partners
- List of additional platforms based upon desktop research, to include new platforms not identified in the previous sources

Overall, the data encompassed by this study covered 269 platforms that reported operations across Europe (excluding the UK) for the 2017 calendar year. These 269 platforms were responsible for 519 unique

entries. Each entry is defined as platform-country dyad, as some platforms operate in multiple jurisdictions. This allowed us to better capture volumes from domestic and international platforms operating in each country.

Of the 269 platforms which participated in this study, 259 are headquartered in Europe, while 10 platforms are headquartered outside of Europe. Platforms operating from outside Europe were primarily based in the United States, Canada, Israel, Brazil and Japan, and were predominantly representative of non-investment models (i.e. reward-based crowdfunding). When broken down by country, the dataset covers 45 countries (including the UK). Focus was made to ensure the inclusion of all major actors by model and by country.

The current report was based on the same number of platforms as those covered in our previous report. However, this involved entries from 54 new platforms that did not participate in the previous year's survey, and 54 platforms that participated in the 2017 survey (2016 data), but not in the 2018 survey (2017 data). Seven of these non-participating platforms ceased operations in the past year, and 1 reported activities and volumes only outside of Europe and hence was excluded from the current report. The absolute majority of the remaining 46 non-participating platforms represent very small platforms that carry no significant impact on reported volumes. Nevertheless, in the few cases where platform non-participation led to a significant impact on reported volumes, these were reported and clearly indicated under the relevant regional review sections.

Results of campaigns run independently and outside of alternative finance platform activities¹ were not included in the results of this study. Additionally, volumes from European-based campaigns run on non-European based platforms², which are not included in the 10 platforms mentioned above, were also not included.

Data Collection

The survey consisted of 33 questions, including both single and multiple response questions. These questions were instrumental in gathering self-reported aggregate-level data relating to platform operations and performance in 2017. This year's survey consisted of five parts covering questions related to: Fundraisers, Funders, Platform Structure & Strategy, Risks & Regulations, and Financial Inclusion.³ The structured nature of the survey allowed platforms to provide comprehensive, precise and cohesive data.

Many of the questions remained the same as those used in the previous year to ensure longitudinal analysis was possible, especially with respect to questions relating to total transaction volumes, number of funders and fundraisers, among others. Platforms were also presented with a series of non-compulsory questions which built on key research themes identified in last year's report.

In an effort to more accurately attribute fundraiser volumes, platforms were able to report model activities and volumes on a per country basis. This way, firms could more accurately describe their operations, especially where activities occurred outside of their home market. The 2017 dataset provides a snapshot of country- and model-level activities by platform as internationalization becomes a more substantial trend throughout the sector. As an example, 40.5% of survey responses came from platforms with two or more countries of operation within Europe.

Invitations for survey participation were sent by members of the research team directly to platforms, published on targeted social media groups, as well as were distributed via research partners through their own independent networks (i.e. industry associations, partner research institutions, etc.). Survey invitations were distributed in the form of personalized email communications, direct messages via social media and telephone to platform management. The research partners were instrumental in identifying appropriate alternative finance platforms across the region, promoting the survey and serving as advisors to the core

research team throughout the research program. The survey was distributed in English, French, Spanish, Portuguese and German. These initial invitations were followed up utilizing repeated multiple reminders in a variety of forms between May 2018 through November 2018.

The survey was hosted on a dedicated site, with submissions accessible only to the principal investigators of this project. To complement the survey, web-scraping was also used to get the most up-to-date transaction volumes for Europe for a limited number of key platforms. This was carried out using widely available Python web-scraping libraries, devised within the research center. Once the data set was collected, any discrepancies such as misattributed volumes and anomalous figures were cross-checked through direct contact with the platforms.

Quality Control and Data Handling

Sanitation and verification were conducted between September 2018 and November 2018. In cases where the survey could not obtain primary data (or where there were discrepancies in reported data), the research team consulted secondary data sets to inform the research and asked for additional or clarifying data directly from the platform. The data used in the previous European report, 'Expanding Horizons,' was also verified and updated where appropriate.

Throughout the report composition process, both analyses and write-up were subjected to repeated peer-reviewing within the research team. Whenever necessary, additional external reviews of certain sections were also enabled to further ensure quality of reporting.

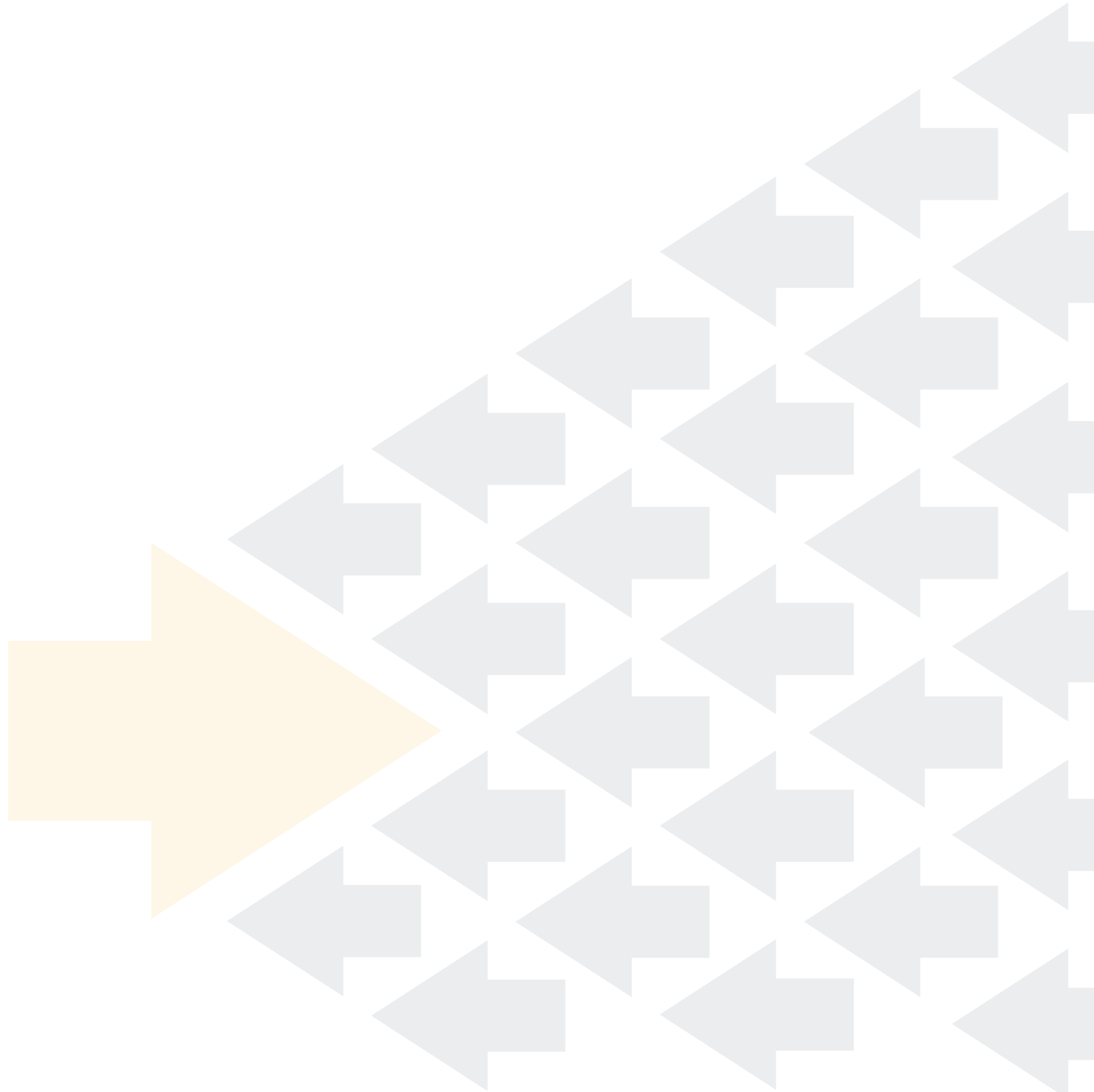
The research team anonymized and sanitized data prior to analysis. All personal data was stripped and securely destroyed from the database. For all average data points the team applied weightings by transaction volume per respondents and significant outliers were removed. At completion, the data was encrypted and stored for retrieval exclusively for the use of this project.

Finally, throughout the analysis process, explanations are suggested for identified trends and survey results. Accordingly, and whenever necessary, abnormal deviations in

identified trends vis-à-vis our previous report, were explained by specific platforms that had contributed to last year's research but did not participate again this year. Here, while the current report covers more platforms than in previous years, in a few instances certain critical platforms chose not to participate this year, and resulting outcomes are explained by their non-participation.

External Contributions of Practitioner Insight Texts

For further insights, deeper understanding and triangulation across sources, we have also invited a selected number of external experts to provide short insight texts, which complement our independent analysis. Such texts reflect the contributing practitioner's own viewpoints about developments unravelling in their respective countries and serve only as supplementary material to the independent research work by the core research team.



CHAPTER 1: THE SIZE AND GROWTH OF THE ALTERNATIVE FINANCE MARKET ACROSS EUROPE

TOTAL MARKET VOLUME

In 2017, alternative finance volumes from across Europe grew by 36%, from €7.67 billion to €10.44 billion. This figure included alternative finance volumes from the United Kingdom, which accounted for 68% of the overall figure (€7.06 billion).⁴ Though the

United Kingdom (UK) remained the largest single contributor to European over-all volume, it is worth noting that over time the proportion of the UK's market share against the rest of Europe is shrinking. In 2015, for instance, the UK accounted for 81% of all European volumes. By 2016, the UK's market share shrank to 73%.

Figure 1: European Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2017 in €billions (Including the UK)

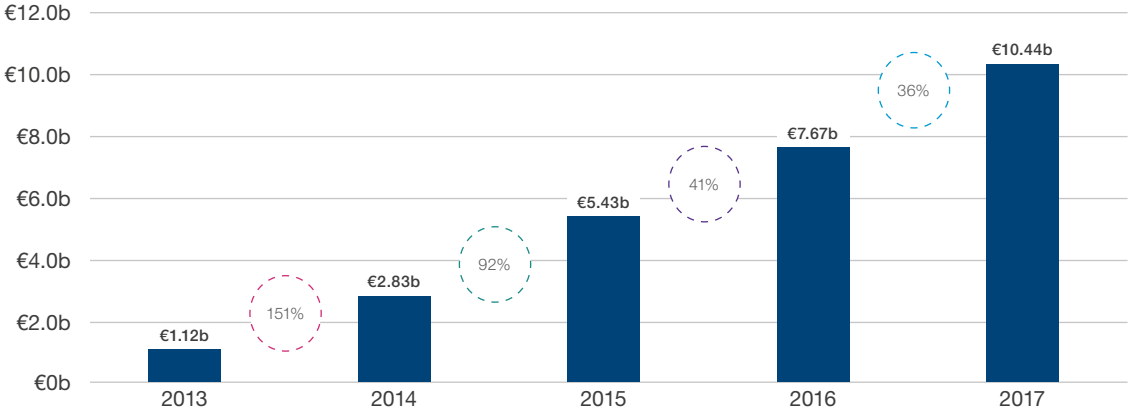
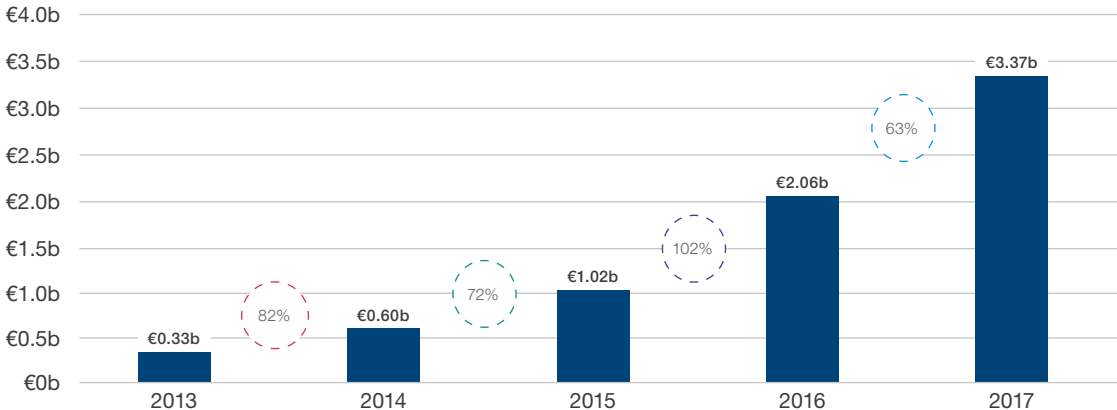


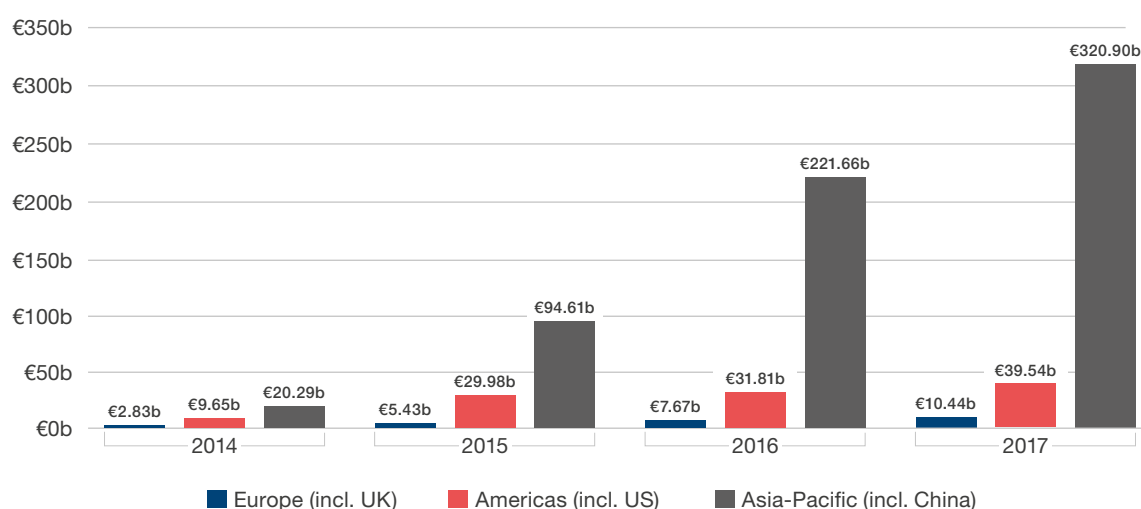
Figure 2: European Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2017 in €billions (Excluding the UK)



When examining these figures at national level, France, Germany and the Netherlands have maintained their leading position in mainland Europe. However, 2017 did present a mixed picture, where: some European countries exhibited strong growth either from relatively large earlier volumes (for example - Sweden, Italy, Georgia and Belgium) or from small earlier volumes (for example - Bulgaria, Slovenia, Russia, Latvia and

Poland); some exhibited a healthy though more modest growth (for example - Spain and the Netherlands); while others exhibited stagnation (for example - Estonia) or decline (for example - Czech Republic, Greece, Hungary and Iceland). A more detailed overview of market development at regional and country levels is presented in later sections of this report.

Figure 3: Regional Online Alternative Finance Market Volumes 2014-2017 (€billions)



When the total volume figure is adjusted to remove the UK's contribution, the total alternative finance market volume was €3.3 billion in 2017. Notably, volume increased 63% against 2016's €2.06 billion. In a global perspective, this growth rate was the highest regional growth rate globally, as the Asia-Pacific grew 48% and the Americas grew 26% during the same period.

With our partners, the CCAF conducts a global benchmarking research program, tracking alternative finance transaction volumes on both global and regional levels, enabling data collected in Europe to be contextualized globally. Here, the largest region by volume was the Asia-Pacific, which was ahead of both the Americas and Europe. In each region one country accounted for a substantial proportion of the volume.

In this context, China accounted for over 99% of volume within the Asia-Pacific region.

Overall, the Asia-Pacific region experienced a 4-year average annual growth rate of 145%, which was largely driven by the Chinese market; when excluding China, the wider Asia-Pacific grew by 134%.⁵

In the Americas, the United States accounted for 96% of the volume, and grew by a more modest 26% against the previous year, or by a 4-year average growth rate of 89%. In contrast, the Latin America and Caribbean online alternative finance industry grew exponentially (160%) against the previous year, or by a 4-year average growth rate of 146%.⁶

While Europe is the smallest region in comparison to the other two, it is noteworthy that Europe's per-annum growth has been far steadier, growing 79% annually on average between 2013 and 2017.

The Geographic Distribution of Platforms and Market Volumes

This year's survey captured data on alternative finance activities in 45 European countries (including the UK). In the current report, we captured the growing scope of international flows of alternative finance transactions. Accordingly, our analyses included data from 321 European-based platforms (including the UK) and 10 non-European based platforms operating in various European countries. The table below shows the extent to which international activities are prevalent in Europe, with platforms reporting 276 dedicated operations in European countries (which are not their home-country), putting total number of country level operations of platforms in Europe at 597, when including the UK, or 520, when excluding the UK.

While there were a handful of instances where platforms declined to be re-surveyed, in most instances failure to capture repeat data stemmed from platform closure. This was especially true in already established jurisdictions (i.e. France, Germany) where previously surveyed platforms either had left the marketplace altogether, pivoted into more traditional financial activities or merged with other platforms within their market.

The geographic distribution of participating platforms from Europe (excluding the UK) showed the highest concentration of platforms in Germany (30 local, 16 foreign, 46 in total), France (36 local, 10 foreign, 46 in total), Italy (34 local, 11 foreign, 45 in total), Spain (26 local, 13 foreign, 29 in total) and the Netherlands (24 local, 8 foreign, 32 in total).

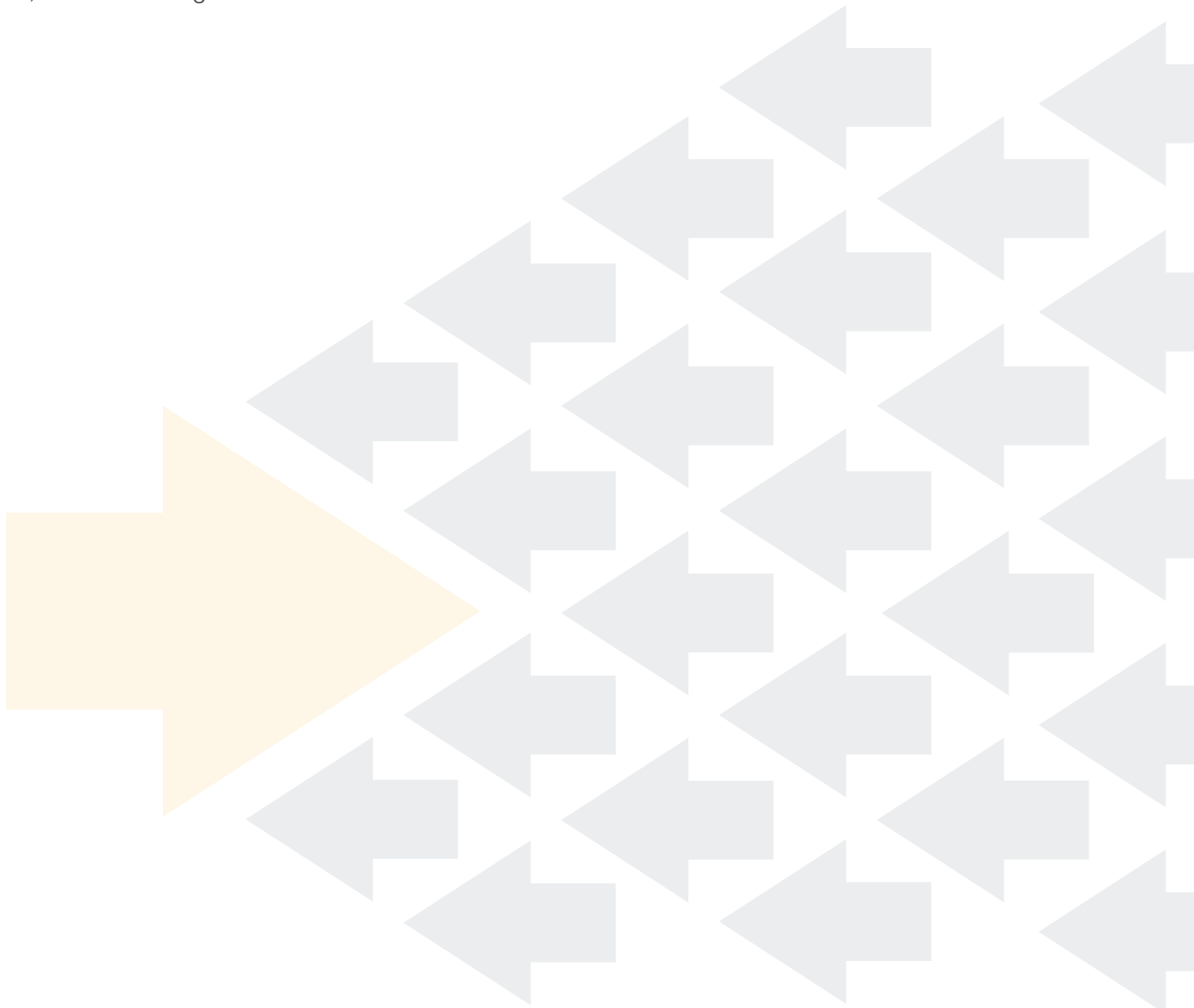


Table 1: Number of platforms operating in European countries

Country	2017		
	Locally-based platform operating in country	Foreign-based platforms operating in country	Total
UK	62	15	77
Germany	30	16	46
France	36	10	46
Italy	34	11	45
Spain	26	13	39
Netherlands	24	8	32
Austria	11	11	22
Norway	14	7	21
Switzerland	6	13	19
Finland	9	8	17
Sweden	8	7	15
Poland	6	9	15
Denmark	4	11	15
Belgium	4	11	15
Estonia	7	6	13
Lithuania	7	6	13
Latvia	4	6	10
Ireland	4	6	10
Portugal	4	6	10
Czech Republic	3	6	9
Slovakia	2	6	8
Romania	1	7	8
Turkey	3	5	8
Greece	3	5	8
Georgia		7	7
Russia	1	6	7
Slovenia	2	4	6
Bulgaria	2	4	6
Ukraine		6	6
Malta	1	5	6
Croatia	2	3	5
Iceland	1	4	5
Hungary		4	4
Albania		3	3
Armenia		3	3
Serbia		3	3
Kosovo		2	2
Macedonia		2	2
Monaco		2	2
Belarus		2	2
Bosnia & Herze- govina		2	2
Moldova		2	2
Cyprus		1	1
Luxembourg		1	1
Liechtenstein		1	1
Total (incl. UK)	321	276	597
Total (excl. UK)	259	261	520

Interestingly, in some countries with annual volumes above €10 million, the majority of platforms were foreign-based, such as – Romania with 87% of platforms being foreign-based, 75% of platforms in Slovakia, 73% of platforms in Belgium and Denmark, as well as 68% of platforms in Switzerland.

Figure 4: The Geographical Distribution of Surveyed Platforms (2017)

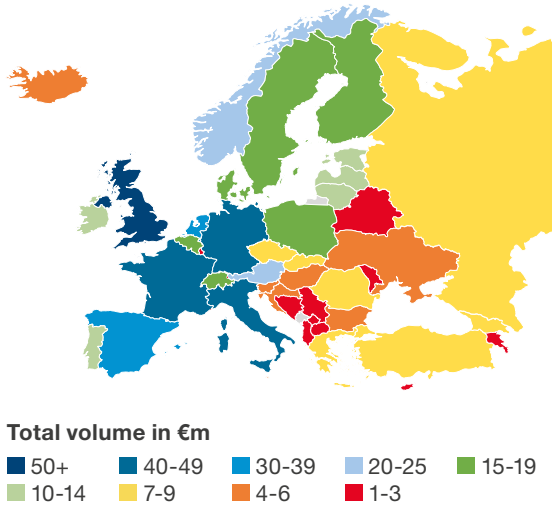
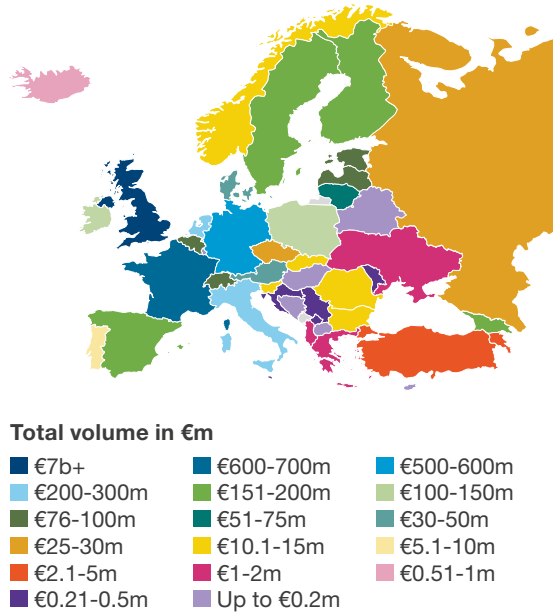
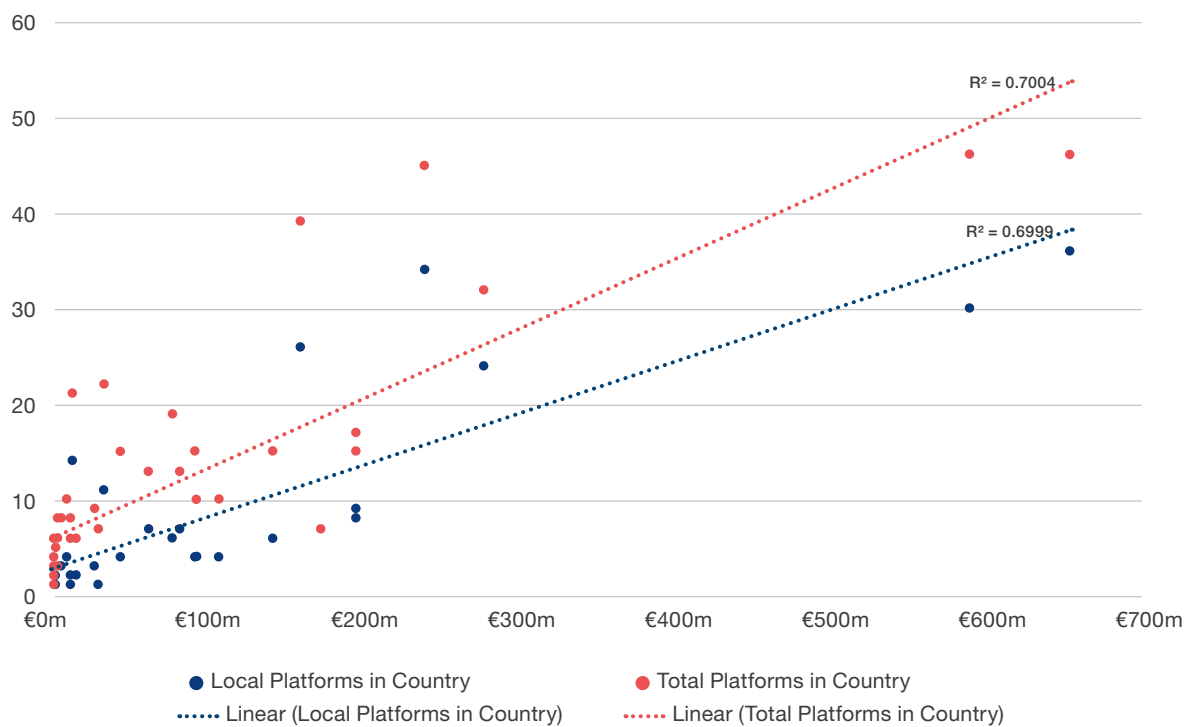


Figure 5: Comparative Market Volumes of Alternative Finance Transactions in the EU (2017)



After the United Kingdom, the top five volume-driving countries⁷ were France (€661.37m), Germany (€596.81m), the Netherlands (€281.19m), Italy (€240.66m), Finland (€196.76m), and Sweden (€196.38m). (See Appendix 1 for Total Alternative Finance Volume by Country).⁸

Figure 6: Number of Platforms - Local Platforms vs Total National Volumes - Europe 2017



Unsurprisingly, alternative finance volumes generated in country significantly correlated with number of platforms operating in country, both in cases of number of locally based-platforms and total number of platforms.

The top three countries by volume (France, Germany and Netherlands) accounted for 46% of the entire region's volume (excluding

the UK). While this remains significant, the same three countries accounted for 47% in 2016⁹, and 70% in 2015¹⁰. The increase in the number of countries captured in the survey suggests that alternative finance is becoming more commonplace across Europe, which is in turn distributing volumes more widely across the region, especially toward the Nordic, Baltic and Iberian regions.

Figure 7: Online Alternative Finance Volume by Country 2017 (€millions)

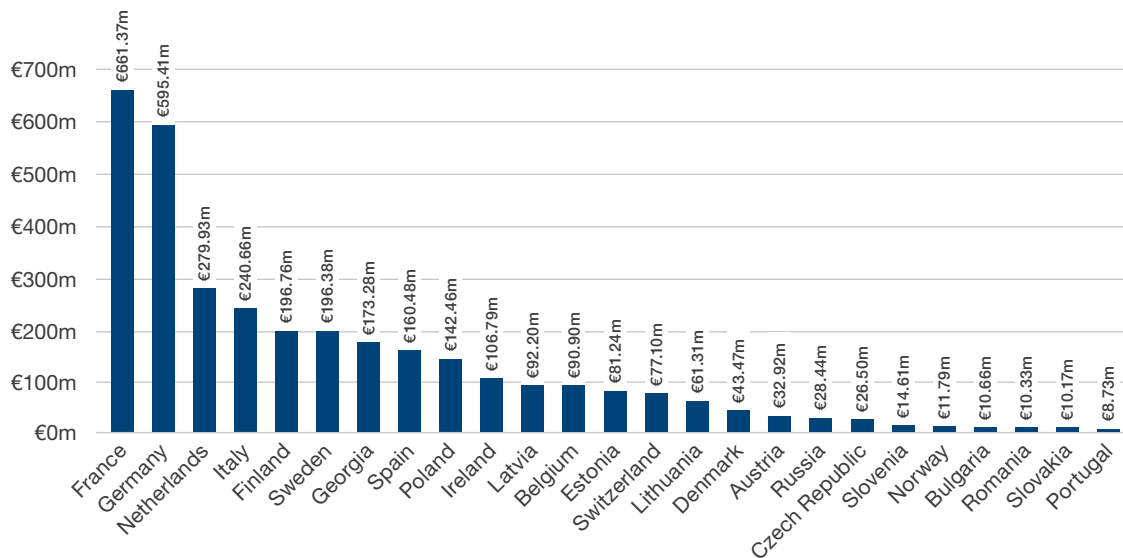
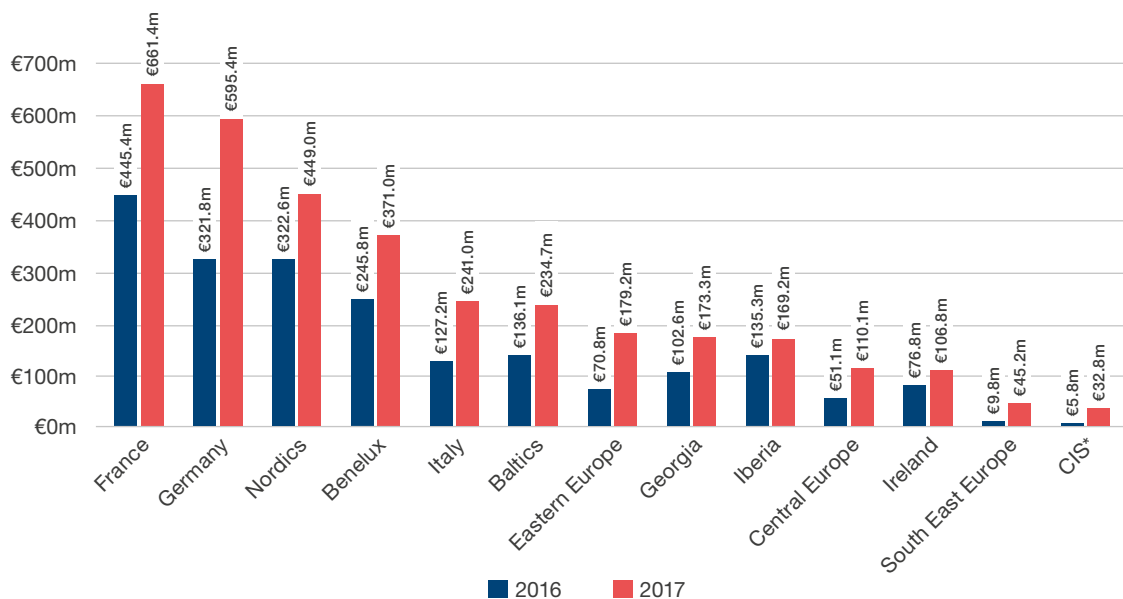


Figure 8: Regional Alternative Finance Volumes 2016 - 2017



*CIS=Commonwealth of Independent States European members

As a useful analytical framework, this paper also reviews alternative finance volumes grouped by their European geographical regions.¹¹ For instance, when reviewed together the Nordics (Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden) accounted for just over €449m, Benelux (Belgium, the Netherlands and Luxembourg) accounted for €371m and the Baltics (Estonia, Latvia and Lithuania) accounted for €234m.

In terms of regional growth, all regions exhibited impressive growth levels when compared to most industries. The fastest

growth was recorded in South Eastern Europe (357.7%) and countries in the Community of Independent States (CIS) (465%), although from very modest volumes of just a few million euros in 2016. Strong growth was also reported in Eastern Europe (153.2%) and Central Europe (115.5%), from base levels of a few dozen million euros in 2016. However, the most impressive growth, when considering base volumes, were associated with the booming markets in Germany (85.5%) and Italy (89.5%).

Table 2: Regional Definitions and Volumes 2016-2017

	Region	Countries	2016	2017	Growth
1	France	France, Monaco	€445.4m	€661.4m	48.5%
2	Germany	Germany	€321.8m	€596.8m	85.5%
3	Nordics	Denmark, Finland, Iceland, Norway, Sweden	€322.6m	€448.7m	39.1%
4	Benelux	Belgium, Netherlands, Luxembourg	€245.8m	€372.4m	51.5%
6	Italy	Italy, Malta	€127.2m	€241.0m	89.5%
5	Baltics	Estonia, Latvia, Lithuania	€136.1m	€217.4m	59.8%
9	Eastern Europe	Poland, Czech Rep., Slovakia, Hungary	€70.8m	€179.2m	153.2%
7	Georgia	Georgia	€102.6m	€173.3m	68.9%
8	Iberia	Spain, Portugal, Andorra	€135.3m	€170.5m	26.0%
10	Central Europe	Austria, Switzerland, Liechtenstein	€51.1m	€110.1m	115.5%
11	Ireland	Ireland	€76.8m	€106.8m	39.1%
12	South East Europe	Romania, Bulgaria, Greece, Turkey, Slovenia, Croatia, Bosnia & Herzegovina, Serbia, Montenegro, Macedonia, Albania, Cyprus, Kosovo	€9.8m	€44.9m	357.7%
13	CIS ¹²	Russia, Belarus, Ukraine, Moldova, Armenia	€5.8m	€32.8m	465.0%

Alternative Finance Volume per Capita

While overall country volume serves as a significant tracker for European alternative finance, observing alternative finance market volumes as a per capita figure allows for a more nuanced analysis on the development and impact of alternative finance, adjusting for country size.

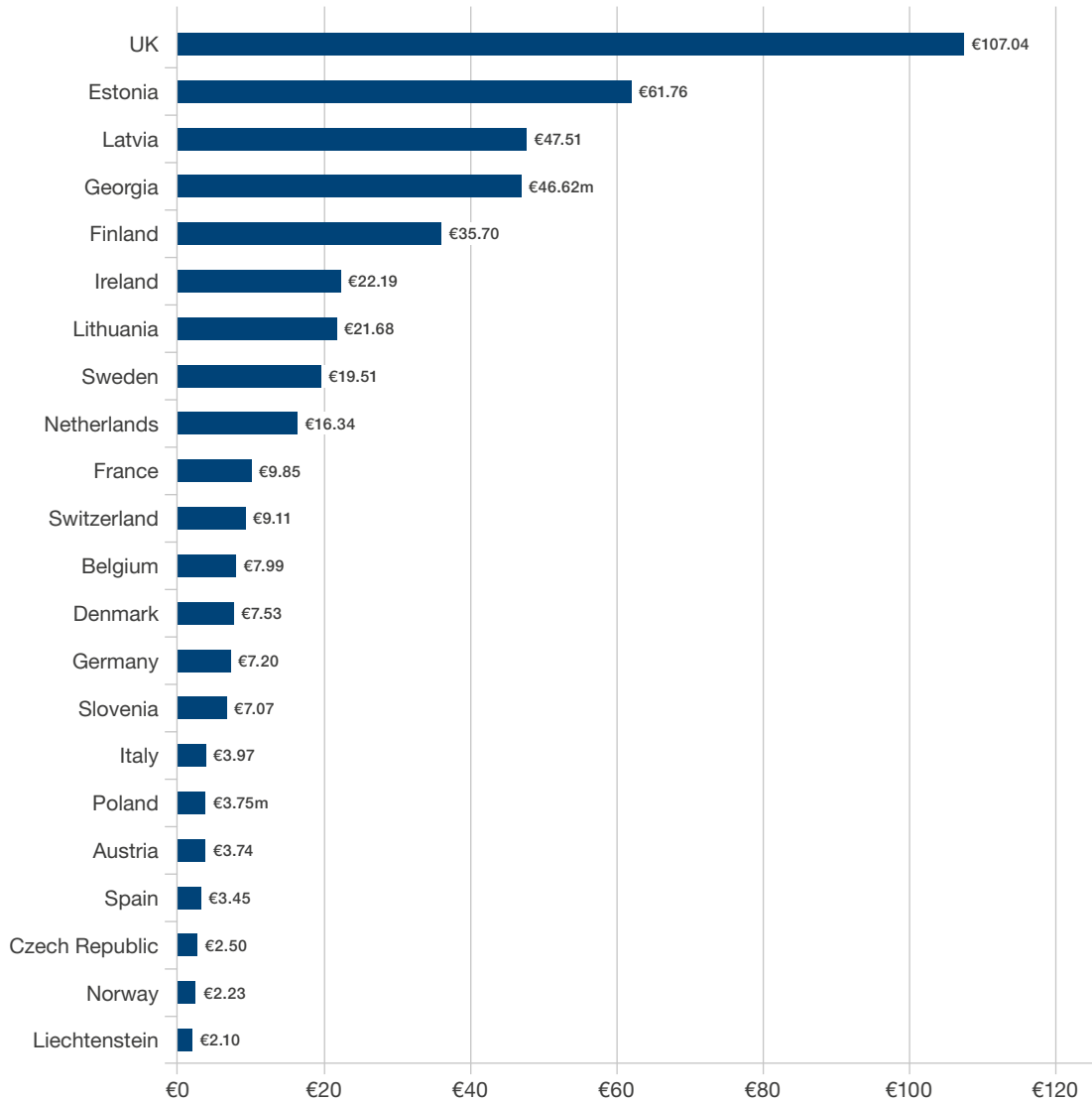
The UK continued to register the highest alternative finance market volume per capita, at €107.04 (up nearly €41 from 2015 levels, and up €21 from 2016¹³ levels), indicating greater market penetration across the population.

In mainland Europe, the countries that reported the highest total volume were not

necessarily the leaders in per-capita terms. For instance, France and Germany slipped down to the 9th and 13th spots, respectively, with per capita volumes of €9.85 and €7.20. Nevertheless, these countries both boasted high growth rates, growing 48% in France and 85% in Germany in terms of volumes per capita between 2016 and 2017.

The great reformers of Eastern Europe were also the countries that exhibited some of the highest volumes per capita. Here, Estonia, despite presenting stagnation in total volumes, maintained its second place with close to €62 per capita. Latvia jumped to third place, with €47.51 per capita up 243% from its 2016 volume of €13.86 per capita.

Figure 9: Market Volume Per Capita by Country for Europe (€ EUR) 2017



Georgia maintained its fourth place with €46.62 per capita up 69% on 2016 volumes of €27.58 per capita.

Some countries stuck out with extreme growth rates due to comparative negligible volumes in the previous year. These included Albania up 5960%, Slovakia up 1244%, Moldova up 875%, and Romania up 786%. However, despite exceptionally high growth rates, these still reflected relatively modest per capita volumes of €0.66, €1.87, €0.1, and €0.53 in 2017 respectively.

Impressive growth was also evident with respect to some of the larger markets. Specifically, Sweden grew 123% to €19.51

per capita, Switzerland grew 158% to €9.11, and Italy to €3.97 per capita in 2017.

On the other hand, significant declines were recorded in three countries, including: Iceland down 44% to €1.7 per capita mainly due to limited market size and stringent financial regulations; the Czech Republic down 16% to €2.5 per capita due to the closure of a major local platform; and Denmark down 51% to €7.5' correct to 2.50 and 7.53, respectively. In this sense, the decline in the former two countries represents real decline, while the decline in Denmark is superficial and was a result of missing data.¹⁴

Alternative Finance Volume per Capita vs. GDP per Capita

Per capita volumes were plotted against GDP per capita for each country to provide another comparative framework. Countries such as the UK, Estonia, Latvia, Lithuania and Georgia indicated some of the highest contributions of alternative finance per person in contrast to their 2017 GDP (lying well above the line of best fit). Conversely, countries like Cyprus, Hungary, Bosnia & Hercegovina, and Luxembourg all lie well below the line of best fit, a possible indication of an underutilization of alternative finance in these markets versus their potential.

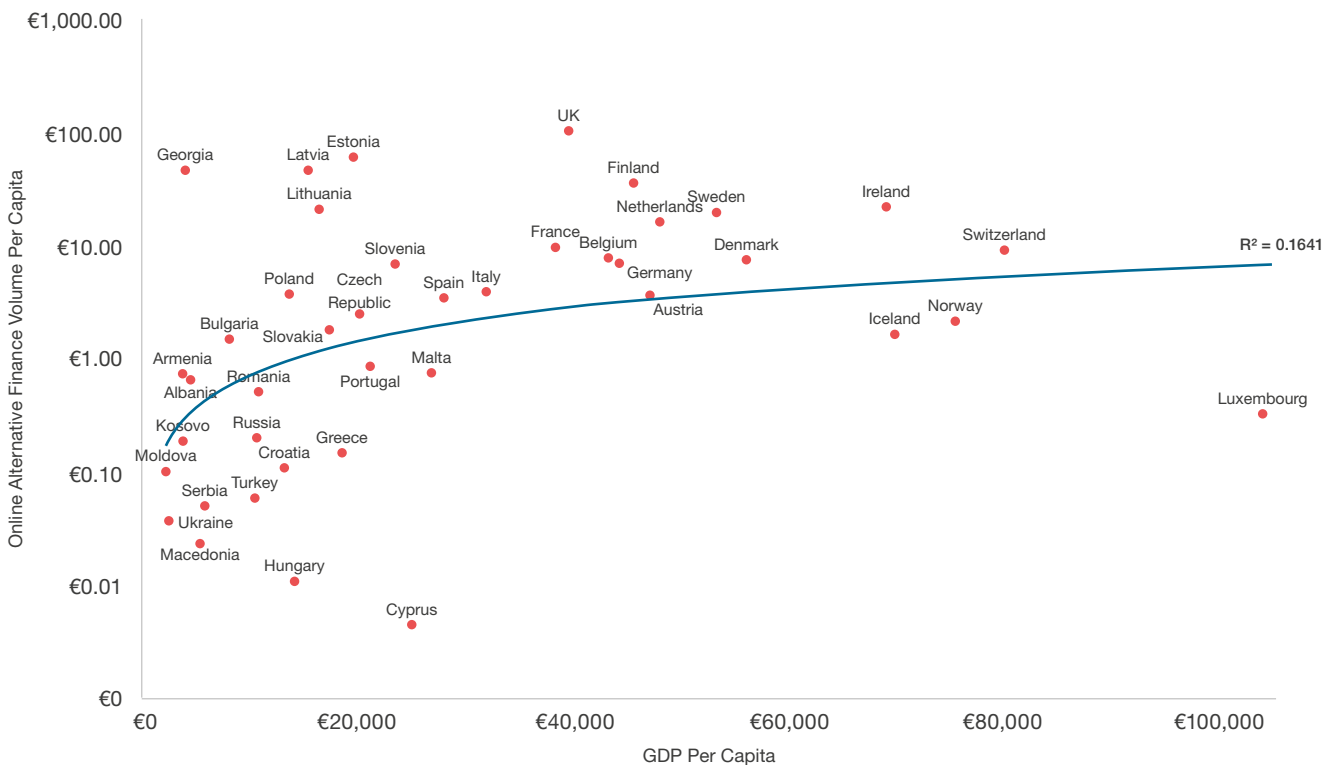
Over the past year, some countries have moved from below the line of best fit to above it. Switzerland, Slovakia and Albania, for instance, have all shifted above this line, implying the development of a more sophisticated alternative finance marketplace in these countries.

It is also interesting to review the make-up of platform activity in the countries that lie just above the line of best fit, as

opposed to those below. Countries with strong P2P Consumer and Business Lending activities tend to outperform (i.e. UK, Georgia, Latvia and Estonia), while countries with strong Non-Investment-based models, such as Reward-based or Donation-based Crowdfunding, tend to underperform (i.e. Norway, Iceland, Malta, Greece, Luxembourg, etc.). This is not altogether surprising, as the contributions per fundraiser/campaign from individual funders will be lower in a non-investment focused model. Additionally, regulatory regimes that might hinder or prohibit investment-based activities (e.g. P2P Lending or Equity-based Crowdfunding) can contribute to underperforming markets. The regulatory impact will be further discussed in subsequent sections.

Overall, a simple logistic regression analysis, suggests that 19.5% of the variance in alternative finance per capita can be explained by GDP per capita, as proxy indicator of economic development in each country. In this respect, our findings can be interpreted as indicative that alternative

Figure 10: Alternative Finance Volume per Capita vs GDP per Capita (€EUR) 2017



finance is only partially delivering on its potential for filling financial gaps in less developed countries versus more developed countries, at least in the European context. Here, while this trend may be evident in Georgia, Albania, Romania and Bulgaria to a certain extent, it is noticeably absent in countries like Bosnia & Hercegovina, Hungary, Macedonia and Ukraine.

THE DIVERSITY OF EUROPEAN ALTERNATIVE FINANCE MODELS

The European alternative finance market is relatively diverse, with 13 distinct model-types operating across the region. The below table provides a snap-shot of the 2017 working taxonomy, which mirrors that in the previous European industry benchmarking surveys as well as those conducted in other regions.

Taxonomy and Volume

Table 3: 2017 European Taxonomy

Alternative Finance Model	Definition	2017 Volume	2017 Market Share	2017 Ranking (and Change in Position)
P2P Consumer Lending	Individuals or institutional funders provide a loan to a consumer borrower.	€1,392.38m	41%	1
Invoice Trading	Individuals or institutional funders purchase invoices or receivable notes from a business at a discount.	€535.84m	16%	2 (↑1)
P2P Business Lending	Individuals or institutional funders provide a loan to a business borrower.	€466.60m	14%	3 (↓1)
Real Estate Crowdfunding	Individuals or institutional funders provide equity or subordinated-debt financing for real estate.	€258.75m	8%	4 (↑2)
Equity-based Crowdfunding	Individuals or institutional funders purchase equity issued by a company.	€210.93m	6%	5 (↓1)
Reward-based Crowdfunding	Backers provide funding to individuals, projects or companies in exchange for non-monetary rewards or products.	€158.80m	5%	6 (↓1)
Balance Sheet Business Lending	The platform entity provides a loan directly to a business borrower.	€94.84m	3%	7 (↑1)
Debt-based Securities	Individuals or institutional funders purchase debt-based securities, typically a bond or debenture at a fixed interest rate	€75.20m	2%	8 (↑2)
P2P Property Lending	Individuals or institutional funders provide a loan secured against a property to a consumer or business borrower	€66.57m	2%	9 (↓2)
Donation-based Crowdfunding	Donors provide funding to individuals, projects or companies based on philanthropic or civic motivations with no expectation of monetary or material	€53.14m	1.6%	10 (↓1)
Minibonds	Individuals or institutions purchase securities from companies in the form of an unsecured retail bonds.	€29.10m	0.9%	11 (↑1)
Profit Sharing	Individuals or institutions purchase securities from a company, such as shares or bonds, and share in the profits or royalties of the business.	€1.57m	0.05%	12 (↑1)
Balance Sheet Consumer Lending	The platform entity provides a loan directly to a consumer borrower.	€3.00m	0.1%	13 (↓1)
Other	The research team recorded volumes raised through other alternative finance models, including Community Shares, Pension-led Funding, crowd-led-microfinance and other model's which fall outside of the existing taxonomy.	€22.42m	0.67%	

In 2017, P2P Consumer Lending accounted for 41% of all European Alternative Finance volumes, followed by Invoice Trading (16%), P2P Business Lending (14%), Real Estate Crowdfunding (8%), Equity-based Crowdfunding (6%) and Reward-based Crowdfunding (5%). Platform activities from these six models accounted for just over 90% of the alternative finance landscape.

Since 2013, the P2P Consumer Lending model has remained the single largest volume driver across Europe. In 2017, this model accounted for a market share of 41%. While most of the other model activities present in Europe have maintained their proportional market share at similar levels year on year, the P2P Consumer Lending model has increased its market share from 34% in 2016 to this year's 41%. It is worth noting that P2P Consumer Lending was the largest alternative finance model globally in 2017, driving volumes in the Asia-Pacific and Americas region. In the case of Asia-Pacific, the models' strong market-share position was driven by P2P Consumer activity in China (63% of the market).

Over the course of 2017, model rankings in terms of overall market-share position have shifted considerably for certain models against the previous year. Invoice Trading, for instance, accounted for 12% of 2016's European volume and was in third position. In 2017, this model accounted for 16% of market share, having nearly doubled against the previous year and moved into second position. While Real Estate Crowdfunding was the sixth largest model type in 2016, its volume more than doubled in 2017, and accounted for 8% of the market. Equity-based Crowdfunding's total volume decreased slightly, reducing its share of the market from 11% in 2016 to 6% in 2017.

An interesting development, countering trends in other models, was the significant decrease in Reward-based Crowdfunding. Total volumes fell 17% between 2016 and 2017 and moved it from being the fifth largest model in 2016, to the sixth in 2017.

Models that did not perfectly fit under any existing model type accounted for €22.42m and were identified as 'other' in the above table.

Prevailing Models and Growth in Europe

In contrast to 2016, where all models experienced positive growth, just over half of all models (eight out of the 13 model types) experienced positive annual growth in 2017.

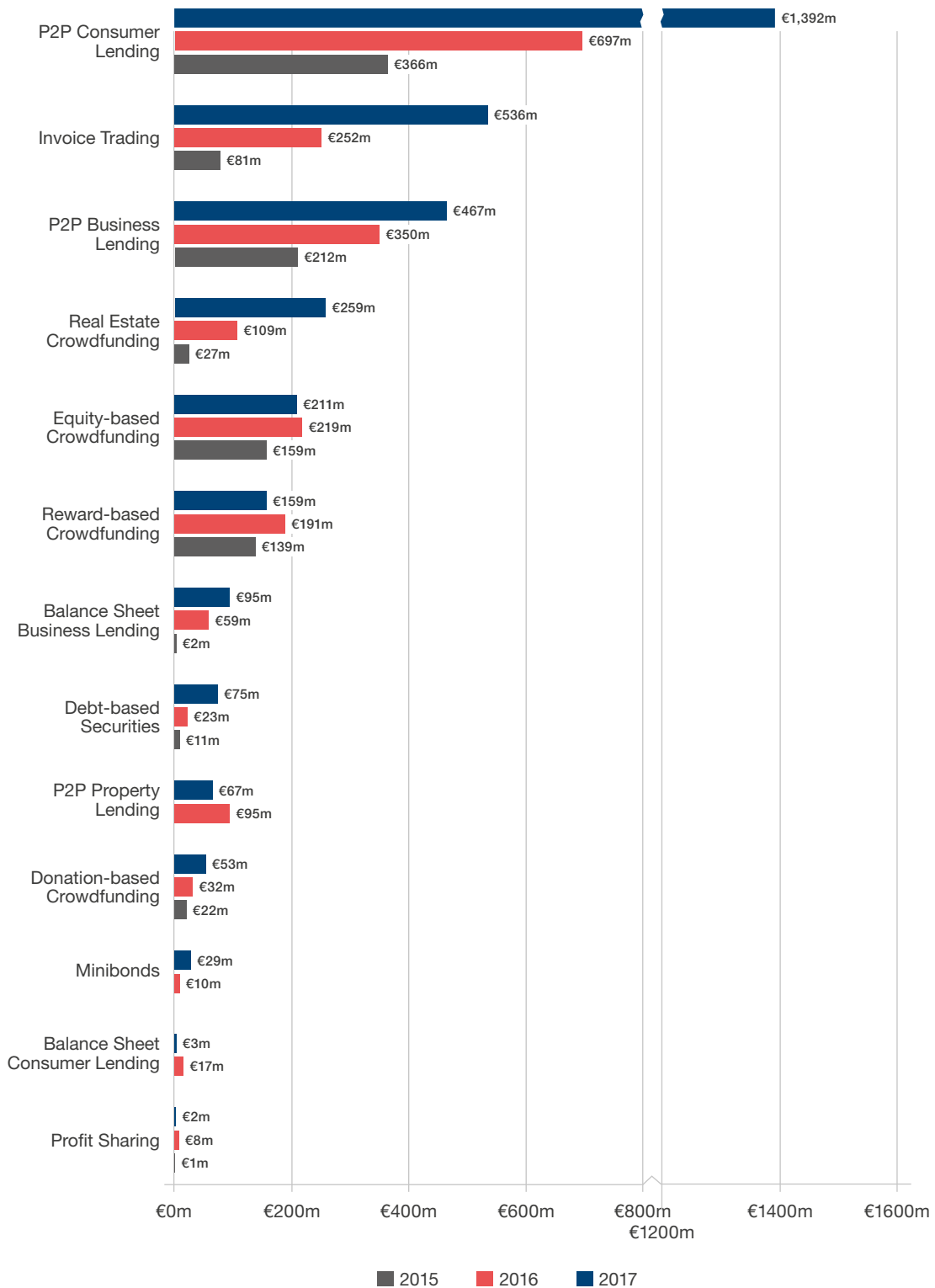
P2P Consumer Lending continued to grow, increasing by 99.8% from €697m in 2016 to €1,392m in 2017. This growth can be attributed to strong incumbent firms that have increased their operations internationally. In 2017, our data set includes 73 distinct P2P Consumer Lending model entries from 35 firms across Europe, nine of which operated in two or more countries (or 26% of firms operating in multiple jurisdictions).

Invoice Trading grew by 113% between 2016 and 2017, increasing from €252m to €536m. In 2017, this model recorded 42 entries from 23 firms, with 4 of these firms operating in 2+ countries. This model is closely linked to that of P2P Business Lending, with six firms actively operating P2P Business Lending activities as well. Half of these multi-model firms are also highly international (2+ country-level operations). Though there are an increasing number of firms that operate multiple models, the firms which are driving volumes in the Invoice Trading segment tend to only operate within that model.

P2P Business Lending grew 33% from €350m to €467m. There were 90 entries from 53 unique firms across Europe. Of these 53 firms, 11 (or 21%) had operations in two or more countries. 69% of firms (37) operated only one model, while the remaining 31% (16 firms) had activities in related models such as Consumer, Property or Invoice lending. In most cases, these 16 firms only operated one other model.

Real Estate Crowdfunding grew 136%, increasing from €109m in 2016 to €259m in 2017, generating the fourth largest volume in Europe. This model recorded thirty-nine entries from 35 distinct firms. Only three firms had operations in more than one country. Despite the impressive growth reported for this model, volumes of Real Estate Crowdfunding may still be underestimated, as some Equity-based Crowdfunding platforms don't distinguish between Real Estate Crowdfunding campaigns and Equity-based Crowdfunding campaigns on their platforms.

Figure 11: Alternative Finance Volume by Model in Europe 2015-2017 (€millions)



In 2017, Balance Sheet Business Lending grew to €95m, up 60% against the previous year. There were ten entries associated with this model, from seven firms, with one

firm operating in several jurisdictions. 71% of these firms only operated one model, while the remaining 29% had P2P Business Lending operations as well.

The Donation-based Crowdfunding model continued to grow, increasing 64% to €53m from 2016's €32m volume. Although this model came in tenth in terms of overall volume rankings, this model has steadily increased its annual growth rate every year since 2014. When we look at how this model has developed outside of Europe, it is interesting to note that while Donation-based activities were growing in Europe, they were declining in almost every other jurisdiction. Some of this growth may be associated with shifting campaigns from Reward-based model to the Donation-based model, as the latter more frequently allows for a "take what you get" fundraising approach versus the "all or nothing" fundraising approach typical of Reward-based Crowdfunding platforms.

The fastest growth observed across all models was in Debt-based Securities, up 229% - from €23m in 2016 to €75m in 2017. There were 18 entries from 14 firms. Though the model has a smaller number of unique firm-operators, all of the firms grew year-on-year. Furthermore, despite this model having limited multi-European operations, with only two firms operating in multiple jurisdictions, it is worth noting that several of these firms had operations outside of Europe. Specifically, several Debt-based Securities firms were servicing fundraisers in Africa. Those volumes have been accounted for in the Middle East and Africa dataset and are reported in the Middle East and Africa alternative finance report.

The second largest annual growth rate was observed in the Minibonds model, which increased by 186% in 2017 - from €10m to €29m. Eleven firms operated within this model, with eight firms operating several alternative finance models. More than half (55%), also reported having Equity-based Crowdfunding activities.

Despite being the fifth largest model across Europe, Equity-based Crowdfunding shrank by 4% in 2017 - from €218.64m to €210.93m. Even with this slight decline, this model had significant platform activity, with 105 unique entries from 66 firms and from 31 countries. Eleven firms (10%) had operations in two or more countries. Though this model shrank in 2017, this does not necessarily mean that this model will not recover in 2018.

Since this model complements traditional angel and seed-level investment activities, it is important to view this model within the broader European VC and PE activities that went on in 2017. In 2017, while deal size was on the rise, the number of early stage deals fell.¹⁵ As such, it is not surprising that early-stage investments across European Equity-based Crowdfunding models followed similar trends for 2017.

Reward-based Crowdfunding's volume declined by €32m (17%), from €191m to €159m. This is the first year that this model has not experienced growth. There were 111 unique entries from 69 firms, with an additional 73 web-scraped entries from 2 platforms. Such development may be explained by a combination of three trends: first, gradual crowding-out by investment model platforms which raise higher sums and have become more clearly regulated in various jurisdictions; gradual crowding-out by Donation-based platforms allowing donation collection for businesses under the "take what you get" versus the "all or nothing" fundraising schemes typical of reward platforms; and, finally, a certain level of closures of "first mover" Reward-based platforms following difficulties to achieve financial sustainability under their current business and revenue model schemes.

P2P Property Lending's total volume decreased by €28m, dropping by 30% to €67m in 2017. There were 33 unique entries from 13 firms in 2017. In previous years, this model was closely related to P2P Business Lending activities, with firms that were primarily P2P Business Lenders also offering property-based loans to business borrowers. In 2017, the number of firms which were operating in both models has dwindled, with those firms re-focusing their activities to unsecured business lending. This move away from property-secured lending by firms that are primarily business lenders helps explain this decrease, at least in part. An alternative explanation is that some platforms operating within the P2P Business Lending sphere don't distinguish between P2P Property Lending and P2P Business Lending in their operations, essentially distorting reported figures for these two models. However, firms that have property-based lending as their primary activity have increased their

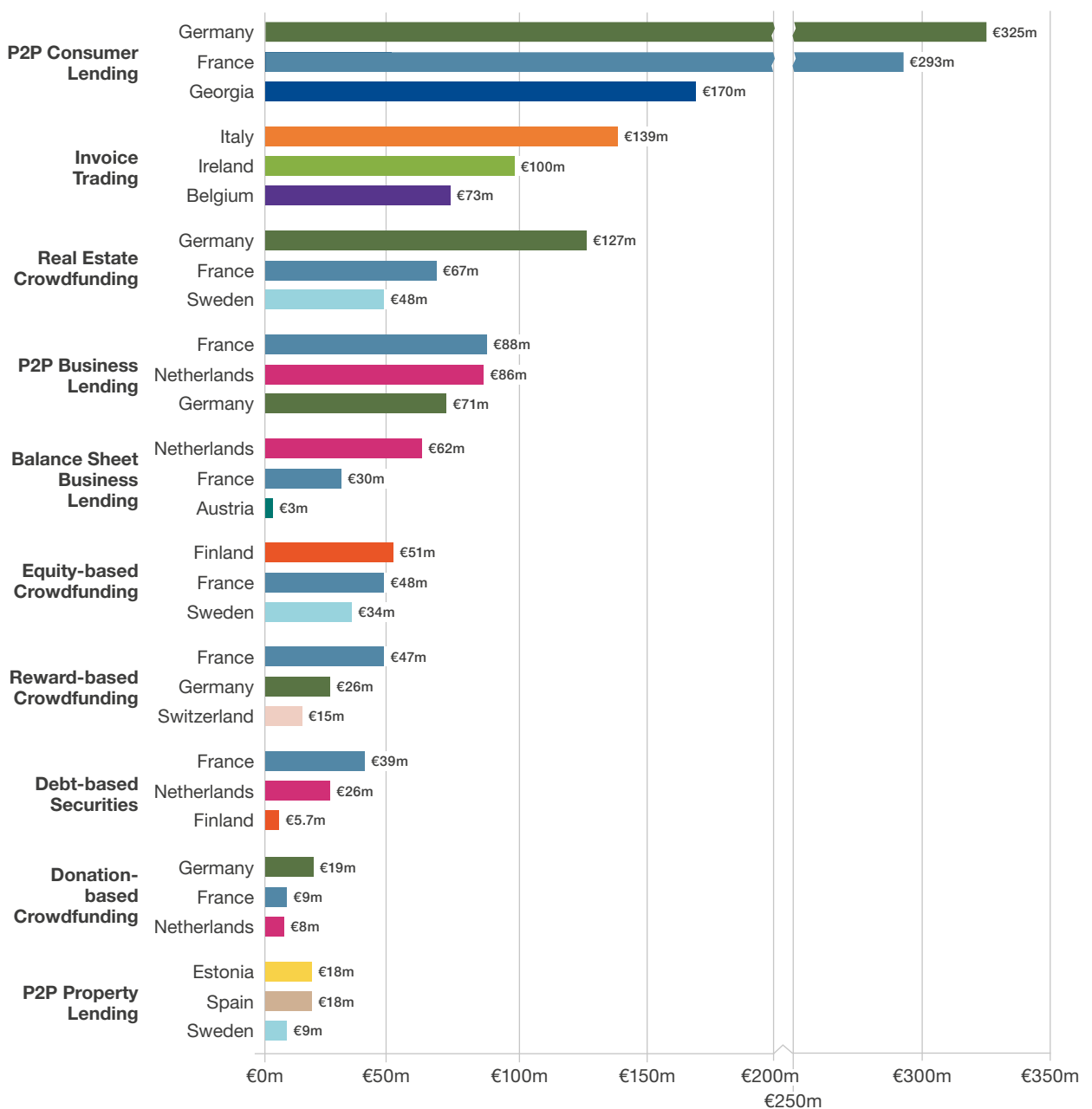
transaction volumes against the previous years. It is likely that the 2018 data set will reflect stable growth, with dedicated property firms continuing to grow.

Balance Sheet Consumer Lending, while first included in this research last year, fell 82%, from €17m in 2016 to €3m in 2017. Firms with balance sheet activities primarily operated as P2P Consumer Lending platforms, with balance sheet activities supplementing their P2P offerings. In this case, there were no

reporting firms that operated only a Balance Sheet Consumer Lending model. Instead, these firms saw a decline in balance sheet driven funding, while their overall lending increased.

Finally, Profit Sharing, which experienced 1449% growth between 2015 and 2016, declined by 81% in 2017 to €2m. However, due to relatively small volumes, no clear trend has yet been identified with respect to this model.

Figure 12: Top Three Countries by Key Models 2017



Country Contributors to Key Models by Volume

The chart below identifies the top three contributors to each model of the key model types in 2017. Akin to last year, France appears as one of the top three contributors for nine of the eleven models, while Germany appears in five. Additionally, the Netherlands was also present in the top three of five of the eleven models. This result is consistent with their role in the marketplace, as they are key drivers of regional volumes.

France was the market leader for the P2P Business Lending (€88m), Reward-based Crowdfunding (€46.8m), and Debt-based Securities (€9m) models. Additionally, France's volume contributed the second largest amount for P2P Consumer Lending (€293m), Equity-based Crowdfunding (€48m), Real Estate Crowdfunding (€67m), Donation-based Crowdfunding (€9m), Balance Sheet Business Lending (€30m), and Minibonds (€9m).

While Germany was second to France in overall volume, it was the market leader for P2P Consumer Lending (€325m), Real Estate Crowdfunding (€127m), Donation-based Crowdfunding (€19m), and contributed the second highest volume to Reward-based Crowdfunding (€26m).

The Netherlands was also present in the top three for key models five times. It contributed

the greatest amount to both Balance Sheet Business Lending (€62m) and Minibonds (€20m). It was also ranked second for P2P Business Lending (€86m) and Debt-based Securities (€26m), and third for Donation-based Crowdfunding (€8m).

Of the eleven model types, only three did not have France, Germany, or the Netherlands as the top contributor. For these, Italy was the top contributor for Invoice Trading (€139m), Estonia for P2P Property Lending (€18m), and Finland for Equity-based Crowdfunding (€51m).

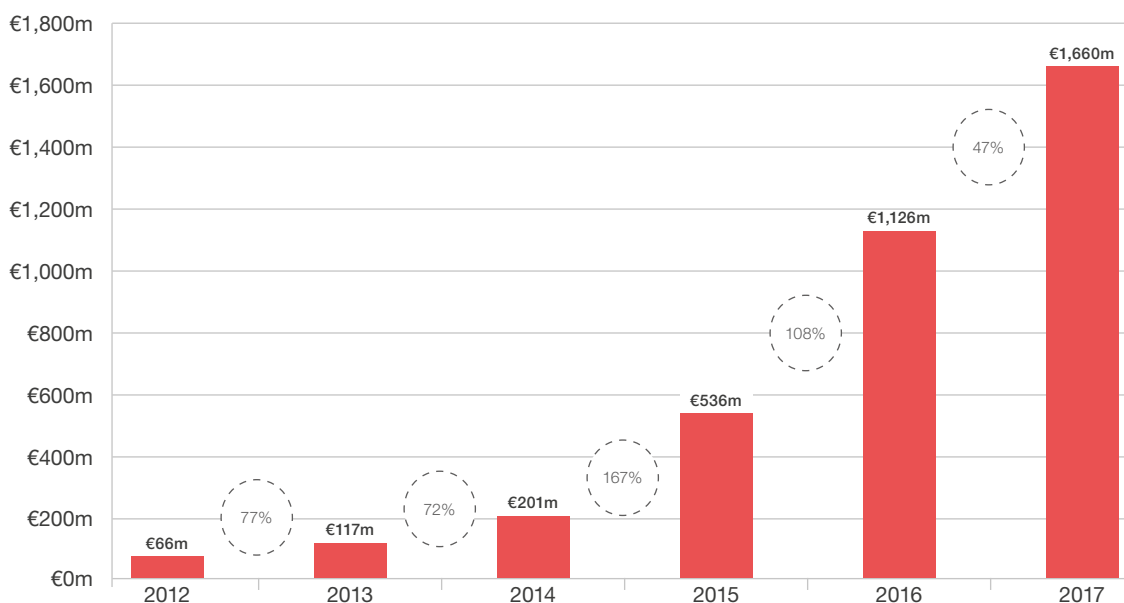
THE VITALITY OF ALTERNATIVE FINANCE BUSINESS FUNDING

Ensuring the vitality of the European SME sector was viewed as a key priority throughout the region. Even still, the development has often been restricted by the inability to access adequate and appropriate levels of financing. Over the past few years, alternative finance has grown to become a viable funding source for entrepreneurs, start-ups and small and medium sized businesses across Europe.

Overall SMEs by Volume and Number

In 2017, 24,107 businesses raised roughly €1,660m through an online alternative finance platform.¹⁶ In terms of volume, this figure represented a 47% annual growth compared

Figure 13: Total Online Alternative Business Funding Volumes (Excl. UK) 2012-2017 (€millions)



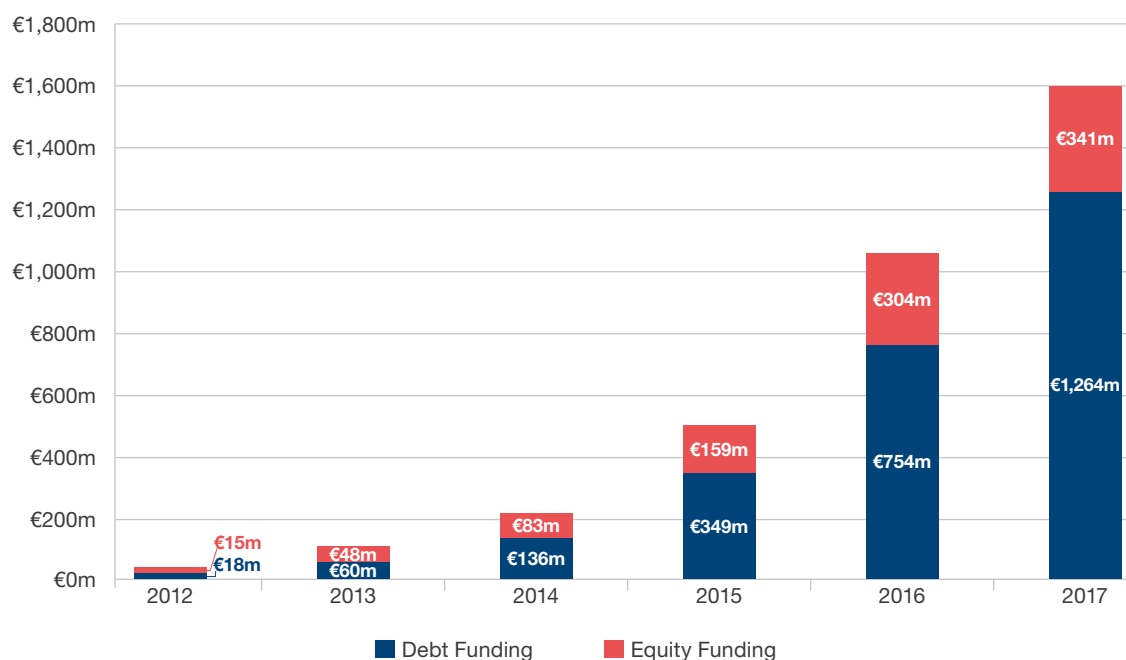
to the 2016 figure. While this is still notable growth, the growth rate has continued to decelerate since 2015. Between 2014 and 2015, the growth rate was 167%, which decreased to 110% in 2016. Overall, the number of businesses utilizing alternative finance grew 66% in 2017 (up from 14,521 in 2016). Nevertheless, it is important to stress that the above figures underestimate the real contribution of the industry to the financing of SMEs, as not all platforms monitored and/or reported these figures.

Split of Debt, Equity and Non-investment based Models

Platform respondents were able to report business-fundraiser volumes by model and

country. While certain models are inherently used by businesses to raise funds (i.e. P2P Business Lending or Equity-based Crowdfunding), our survey allowed firms to indicate volumes that went to business fundraisers, regardless of the over-arching model type. As such, debt-based business volumes include applicable volumes from the following models: P2P Business Lending, Balance Sheet Business lending, Invoice Trading, Minibonds, and applicable volumes from P2P Consumer Lending, P2P Property Lending, Balance Sheet Consumer Lending and Debt-based Securities. Equity-based business volumes came from the following models: Equity-based Crowdfunding, Real Estate Crowdfunding, and Profit Sharing.

Figure 14: Debt vs Equity Online Alternative Business Finance 2012-2017 (€millions)



A total of €1,605m was generated for businesses across Europe from debt and equity models. The remaining 3% of business funding (€55.26m) came from non-investment models such as Reward-based or Donation-based Crowdfunding. While overall business funding continued to increase in 2017, the portion derived from non-investment models decreased by 18%. Across Europe, lending platforms continued to account for the majority of the volume generated, with 76% of all business funding

coming from debt-based models, up from 67% in 2016. This equated to €1,264m in 2017. From 2016 to 2017, overall business funding from debt-based funding increased by 68%.

21% of all business volumes (€341m) was derived from Equity models in 2017. While the annual growth rate for business funding from equity models between 2014-2016 remained in the 90% range, this fell between 2016-2017 to 12%, while still increasing in absolute terms by €36.5m.

France (20%), the Netherlands (16%), Italy (10%), Sweden (8%), and Germany (6%) accounted for the top five countries whose SMEs utilized alternative finance channels to support their businesses (See Appendix 2 for business volumes by country).

France had the largest amount of equity-based business volumes (€113m) and non-investment-based business volumes (€17m) in 2017. It is worth noting, the Netherlands accounted for the largest country in terms of debt-focused business funding, at €240m in 2017. Ranking third overall, Italy's business volume landscape was predominantly from debt-models (95%), and in particular from Invoice Trading activities. Sweden, ranking fourth overall, had significant Equity-based activities. When we account just for Equity-based activities, Sweden ranks second (with €82m). Rounding out the top five was Germany, with 73% of business activity stemming from debt activities, 19% from equity, and 8% from non-investment models. Ireland, though overall ranked 6th in terms of business-focused alternative finance volumes, was the 4th largest when looking only at debt-based volumes (€106m).

Key Sectors and Industries

A key characteristic of alternative finance is that fundraising activities are sector agnostic. With the exception of Property and Real Estate-focused models, which have significant and expected concentrations of firms from the 'real estate & housing' sectors, data suggests that alternative finance platforms attract diverse firms from a wide variety of sectors.

Nevertheless, certain models tend to attract a greater share of business fundraisers from certain sectors than others. In the 2017 survey, platforms were asked to rank business sectors as representative of the largest proportion of successful funding on their platform.

High sector concentrations were observed from businesses utilizing the Reward-based Crowdfunding model, with 35% of volumes going to businesses in the 'Cultural and Creative Industries' (including - Arts, Music and Design sectors). This was followed by 'Media & Publishing' (12%) and 'Charity & Philanthropy' (8%) ranking 2nd and 3rd respectively.

Balance Sheet Business Lending saw 28% of volumes going to firms in the 'Retail & Wholesale' industries, followed by 'Business & Professional Services' (17%) and 'Food & Drink' (10%).

20% of firms that received funding through an Invoice Trading platform came from 'Manufacturing & Engineering', followed by 'Transport & Utilities' (12%).

Equity-based Crowdfunding saw 20% of volumes going to 'Bio/Medical Tech' firms, followed by 12% to 'Environment, Renewable Energy & Clean-Tech', and 11% to 'Technology Software Developers and Service Providers'.

Finally, the most sector agnostic model was P2P Business Lending, with their highest-ranking sector only accounting for 7% of their volume, coming from 'Retail & Wholesale' firms.

MARKET DYNAMICS BY MODEL

The following pages will focus on how key stakeholders, funders and fundraisers, utilize alternative finance.

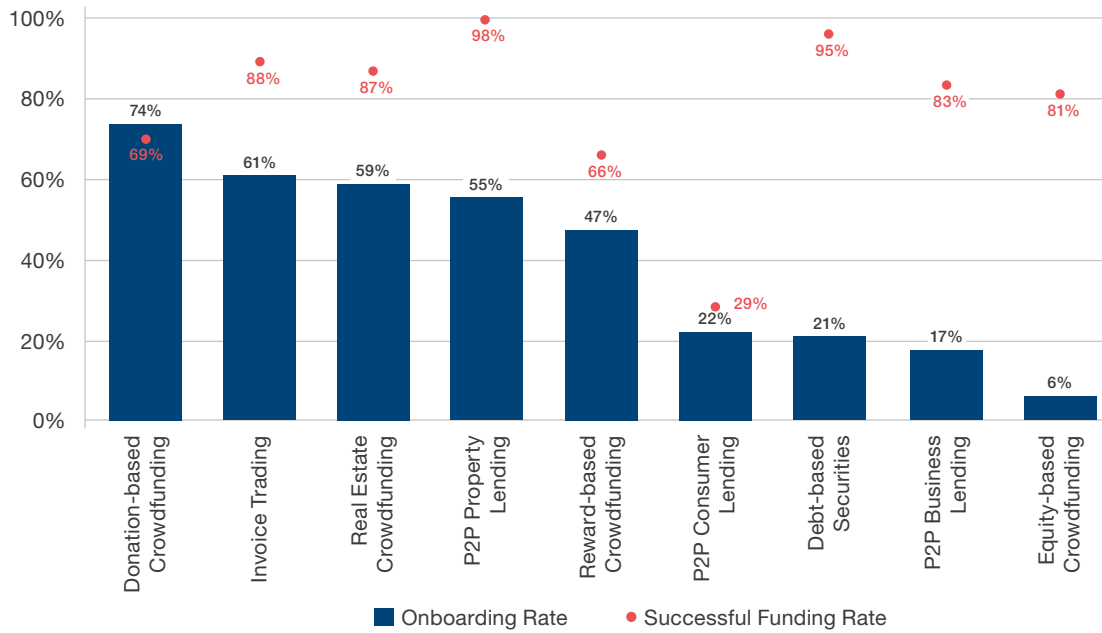
Onboarding, Successful Funding and Repeat Rates

Prior to raising funds on an alternative finance platform, a fundraiser must first go through a series of checks and assessments to determine their suitability. While the process varies from platform to platform, onboarding and successful funding¹⁷ rates across the key models provide some insight into how this first checkpoint impacts fundraiser success. The chart provides these data points wherever data was sufficiently robust for analysis.

The Equity-based Crowdfunding model had the lowest recorded on-boarding rate, with only 6% of fundraisers able to go on to the platform to raise funds. Of the 6% that were onboarded, a staggering 81% were successful. This suggests that the more stringent the onboarding process, the likelihood of fundraiser success increases. The average campaign size was €214,690.

Real Estate Crowdfunding, another 'equity-based' model also saw high levels of successful funding (87%) yet onboarding rates were also quite significant (59%). This

Figure 15: Onboarding and Successful Funding Rates 2017 by Model



may be due, in part, to the fact that most Real Estate Crowdfunding platforms function as a SPV (Special Purpose Vehicle/Entity), doing much of their own deal origination. As such, their own 'onboarding' will be higher, as these are opportunities which they have actively sought, in many cases. The average deal size was €388,608.

Turning to lending models, the onboarding rate for P2P Business Lending activities was 17%, with a follow-on 83% successful funding rate achieved by borrowers. In coming years, our survey will ask for an onboarding and successful funding breakdown as related to secured and unsecured lending. The average deal size in 2017 was €66,445.

For P2P Consumer Lending, the onboarding rate was 22% and the successful funding rate was 29%. When compared to last year, the onboarding rate decreased (from 25%) and the successful funding rate increased (from 19%). Interestingly, as this model relies more on significant levels of investor auto-selection, this lower success rate may be reflective of insufficient investment to support deal-flow. The average deal size for a P2P Consumer loan was €8,079 in 2017.

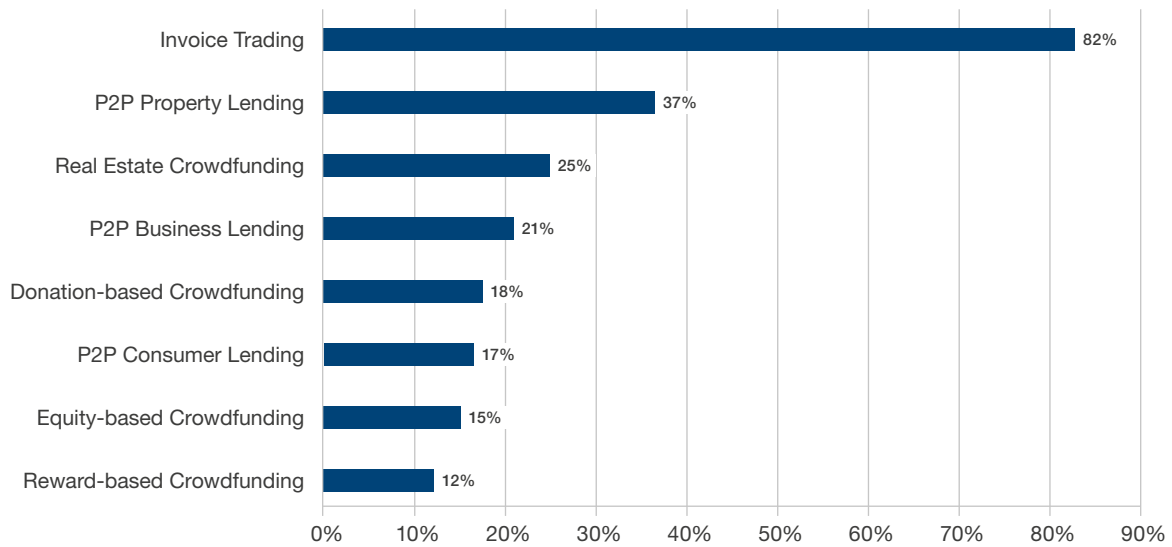
P2P Property Lending denoted an onboarding rate of 55%, with successful funding at 98%. This figure is quite

interesting, as overall, the volume driven by this model has decreased. As platforms operating this model now tend to be solely focused on property-based lending (where as last year, platforms were operating hybrid models), the deal origination and property specific due diligence has improved with greater platform specialization. So, while the model has contracted, specific deals funded through this model tend to be larger ticket deal sizes, albeit fewer overall deals, with an average deal size of €85,066.

The Invoice Trading model recorded an onboarding rate of 61%, with a successful funding rate of 88%. It is worth noting that the proportion of repeat borrowers to this model is quite high, impacting their 'onboarding' rate as firms apply for follow-on credit. This model also relies heavily on institutional-led investment, which helps explain the high success rate.

With respect to Reward-based (47%) and Donation-based Crowdfunding (74%), both models noted that their onboarding rate related more to 'fundraiser fit', in cases where a platform was specifically targeted at an industry or sector. While the onboarding rate for Reward-based and Donation-based models were not similar, the success rates were much closer - at 66% and 69%, respectively.

Figure 16: Repeat Funding Rate Across Models (2017)



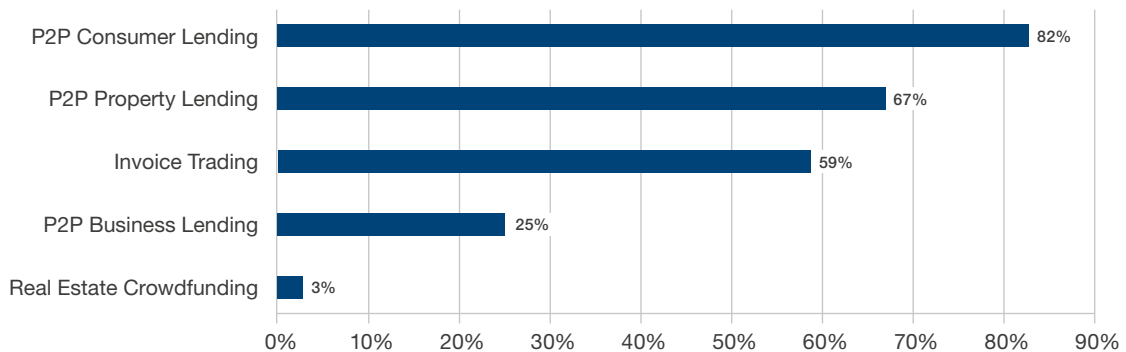
With few exceptions, it appears that non-investment model platforms (i.e. Reward and Donation Crowdfunding), also enjoy less regulatory limitations and lower ticket campaigns, and apply a less rigid filtration mechanism than investment model platforms (i.e. Equity, P2P Business Lending, etc.) that are more heavily regulated and involve relatively high-ticket campaigns. However, this practice translates into lower success rates for non-investment models, which may be indicative of a certain level of crowd-wisdom able to differentiate between varying campaign quality in Reward-based and Donation-based campaigns.

Another good measurement of fundraiser alternative finance adoption is the repeat fundraiser rate. The survey asked firms to identify the proportion of fundraisers that

were repeat users within a calendar year. Overall, 82% of the borrowers that utilized the Invoice Trading model were repeat borrowers. Compared to last year, the number of repeat borrowers has continued to increase (up from 60%). Borrowers are using this model more akin to a revolving line of credit, and as a tool for managing cashflows, than one-off invoice factoring. This higher repeat rate also helps explain the higher 'onboarding-rate' for this model.

37% of P2P Property Lending borrowers were repeat users, while only 21% of P2P Business Lending borrowers and 17% of P2P Consumer Lending borrowers were repeats. Repeat fundraisers accounted for 25% of all Real Estate Crowdfunding issuers, and 15% of Equity-based Crowdfunding issuers.

Figure 17: Proportion of Auto-Selection by Models (2017)



Turning now to funder dynamics, our survey also probed platform respondents to indicate the proportion of investors or lenders who used auto-bid or auto-selection mechanisms to facilitate their investments. Auto-bid or auto-selection is a function offered by many alternative finance platforms, where individual lenders or investors specify investment amount, duration and risk appetite and the platform allocates funds across available investment options based upon the pre-set preferences, effectively auto-diversifying against the available portfolio. However, since such services are heavily regulated only a subsample of properly authorized platforms employ such a model.

In 2017, P2P Consumer Lending utilized auto-bid or auto-selection functions the most, at 82%. One of the key reasons for platforms offering this investment option is to improve market efficiencies regarding fulfilment. In this case, both the lender and borrower know their applicable interest rate with greater certainty, leading to a quick fulfilment and draw-down of the desired loan. Yet, as noted in a previous section, 29% of borrowers are successful on such platforms. This may suggest that there is insufficient funding to support borrower demand.

P2P Property Lending (67%) also registered a high-level of auto-selection usage, followed by Invoice Trading (59%). Unlike previous years, P2P Business Lending saw auto-selection drop to 25%, from last year's 49%. The Real Estate Crowdfunding model had very low usage of auto-selection (3%).

Institutionalization and Institutional Agreements

As alternative finance becomes more mainstream, it is not surprising that institutional investors (including pension funds, mutual funds, asset management firms, family offices and banks) have taken greater interest in capital raising fintech solutions to support their own investment strategies or support their clients. In 2017, €452 million originated from institutional investors, representing roughly 13% of all European Alternative Finance volumes for the year.

Though the nominal value of institution-led investment has increased in 2017, when we observe the proportions of institutional vs retail investment by model, 2017 is actually

characterized by retail-led volumes. In fact, across every observed model, the proportion of investment from an institution fell, in some cases quite dramatically.

The proportion of institutional investment in the P2P Consumer Lending model dropped from 45% to 12%, accounting for €161.84m of its total volume. For P2P Business Lending, institutional investment accounted for €110.27m its volume, representing 24% of its total. This represents a smaller decrease of 5% from 2016's 29%. Institutional participation in Invoice Trading also decreased considerably in 2017, from 63% to 46% and accounted for €248.89m of the model's volume.

Institutional investment fell in the Equity-based Crowdfunding model by over 50%, from 13% in 2016 to just 6% in 2017. Overall, institutions contributed €12.17m in comparison to the €198.75m raised through non-institutional investors.

While 9% of funding for Real Estate Crowdfunding came from institutional investors in 2016, this fell to 2% in 2017. P2P Property Lending's share of volume derived from institutional investors experienced an even sharper decrease, falling from 46% to 1%.

This development may suggest that, at least in the European context in 2017, alternative finance indeed lives up to its name as an alternative channel for finance, enlarging the circle of participants in investment and startup support activities, which have been underserved by more traditional channels.

Proportions of institution-driven volumes were more prominent in certain jurisdictions. 45% of Italy's alternative finance volume (€109.6m) came from institutional investors, followed by Ireland with 43% of volumes (€45.5m) derived from institutional investors. This was predominantly from the Invoice Trading model.

The Nordics (21%) and Benelux (20%) also saw considerable volume driven by institutional investors, predominantly in debt-based models. Even though the Nordics came in third in terms of proportion of institutional investment, it was the second largest overall volume driver after Italy, at €96m.

Figure 18: Percentage of Institutional Funding Across Key Models in 2017 (Weighted)

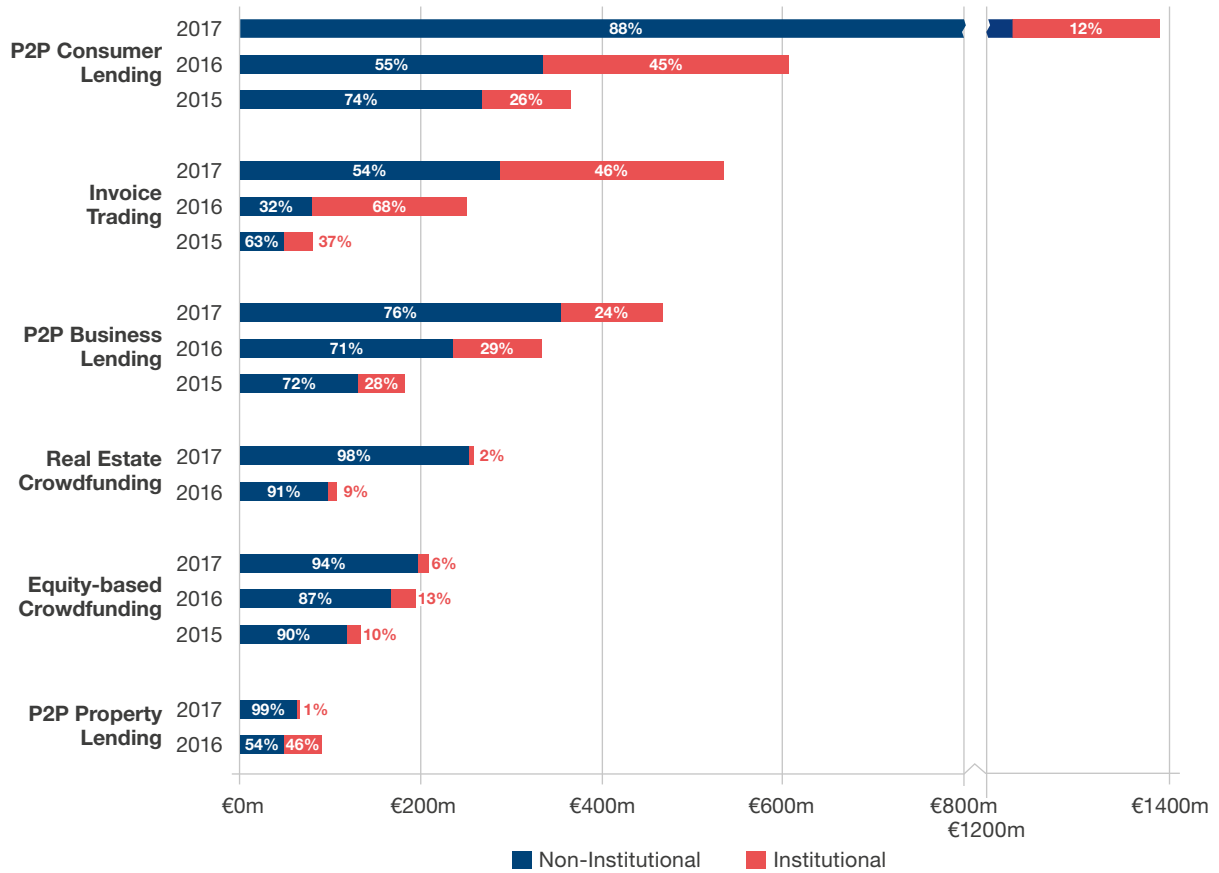
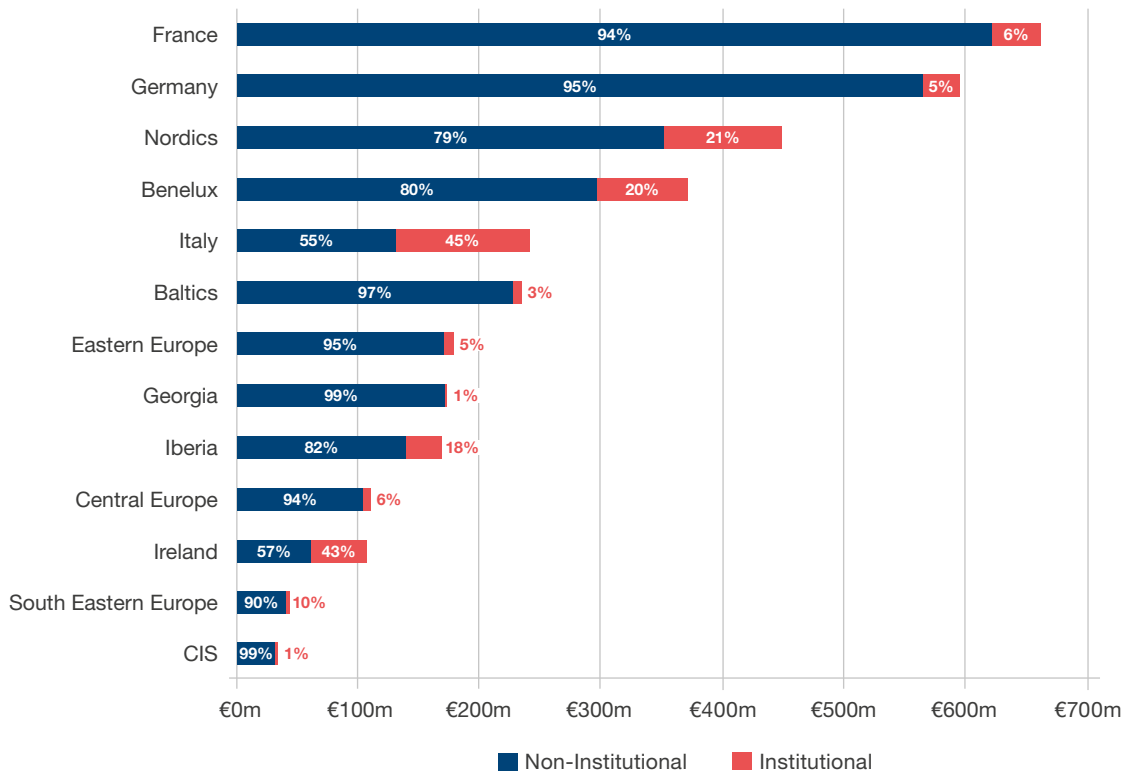


Figure 19: Percentage of Institutional Funding by Regions in 2017 (Weighted)



Iberia, and in particular Spain, registered 18% institutional volume, followed by South Eastern Europe at 10%.

France and Germany, the lead countries, registered considerably lower proportions of institutionalization in 2017, at 6% and 5% respectively. Just under €40m was attributed to France's alternative finance volumes from institutional investors, while Germany's institutional investment was €30m. The remaining seven regions had even lower levels of institutional involvement – all reporting 6% or lower.

Other Collaborations with Institutional Partners

While institutional investment certainly is an important marker in understanding the synergies between traditional financial services and alternative finance platforms, it is also important to review the types of collaborative arrangements that exist between platforms and traditional financial institutions. To this end, platforms were asked about the ways in which they collaborate with such partners. These included referral agreements, data exchange, agent banking, platform ownership and custodianship.

Platforms in every model indicated having referral agreements in place, with the highest instances of this from the Balance Sheet Business Lending model (86% of platforms). 34% of firms from P2P Business Lending also indicated having referral agreements in place, followed by 23% of Invoice Trading firms, 14% from P2P Consumer Lending and 12% from P2P Property Lending. Qualitative remarks indicate that these referral agreements were predominantly between the alternative finance platform and a partner bank. Furthermore, 35% of Equity-based Crowdfunding platforms also indicated having referral agreements in place, though these were predominantly between the platform and a traditional VC or Angel Network.

In light of PSD2 and the continuing conversation around open banking, it was suspected that more platforms would have data-exchange arrangements in place in 2017. Yet, instances of such agreements

were quite varied across models. For instance, only 6% of platforms from the P2P Business Lending model indicated having a data-exchange collaboration or arrangement in place. This was even less for P2P Consumer Lending (3%) and P2P Property Lending (4%). In contrast, 11% of Equity-based Crowdfunding firms indicated having such arrangements in place.

Platform ownership was most prevalent in the Reward-based crowdfunding model, where 30% of platforms answering this question indicated ownership by institutional partners. No institutional partner ownership was seen in P2P Consumer or P2P Property models, this may indicate that such organizations view platforms more as a competitor than a potential collaborator. Nevertheless, 15% of platforms in the P2P Business lending and 30% of platforms in the Debt-based Securities spheres, indicated that institutional partners consider alternative finance platforms as a channel for them to engage in such segments, which may represent higher risk than they have followed in recent years, without fully incorporating such risk under their corporate brands and organization.

When we review institutional collaborations by country, platforms from Ireland (67%), Belgium (62%) and Switzerland (62%) had the most instances of Referral Agreements in place with an institutional partner. France and Germany, despite low levels of institutional investment (as proportion of their volume), saw significant instances of institutional partnership in the form of referral agreements, at 48% and 37% respectively. Italy, whose institutional investment volumes were quite significant, saw 47% of firms engaging in referral agreements with institutions.

With respect to platform ownership by institutional partners, we see that 15-20% of platforms operating in Western Europe report such ownership, while the same is only reported by 4-8% of platforms in Baltic, Central and South East Europe. No platform operating in Eastern Europe and the CIS reported ownership by institutional partners.

EUROPEAN ALTERNATIVE FINANCE DEVELOPMENTS

Innovation

Changes to Business Model and Products

The extent to which new business models and products have been introduced by platforms varied considerably by model during 2017. Overall, most models indicated low instances of having undergone significant changes to their business model.

The models with the highest percentage of significant change were P2P Business Lending (14%), Donation-based Crowdfunding (12%), and Invoice Trading (11%). A slightly higher share of platforms

made moderate changes, with 69% of Donation-based Crowdfunding platforms, 43% of Real Estate Crowdfunding platforms, and 39% of both Equity-based and Reward-based platforms. P2P Property Lending (89%), P2P Consumer Lending (88%), and Invoice Trading (83%) had the highest percentage of platforms that had made no significant changes.

Regionally, the highest share of platforms in Italy (15%), Eastern Europe (14%) and Germany (12%) noted that they had significantly changed their business model. Again, a slightly higher share made moderate changes to their model – with 63% of countries in the CIS, 47% in France, and 46% in both Benelux and South Eastern Europe.

Figure 20: Changes to Business Models - By Region 2017

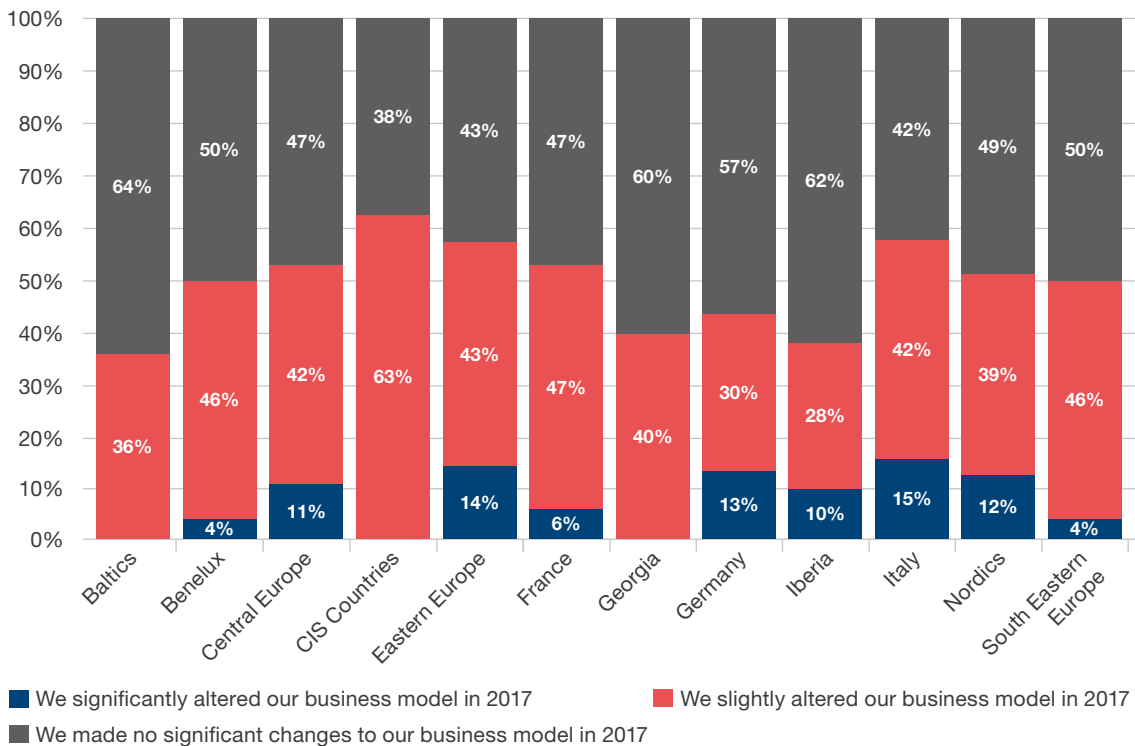
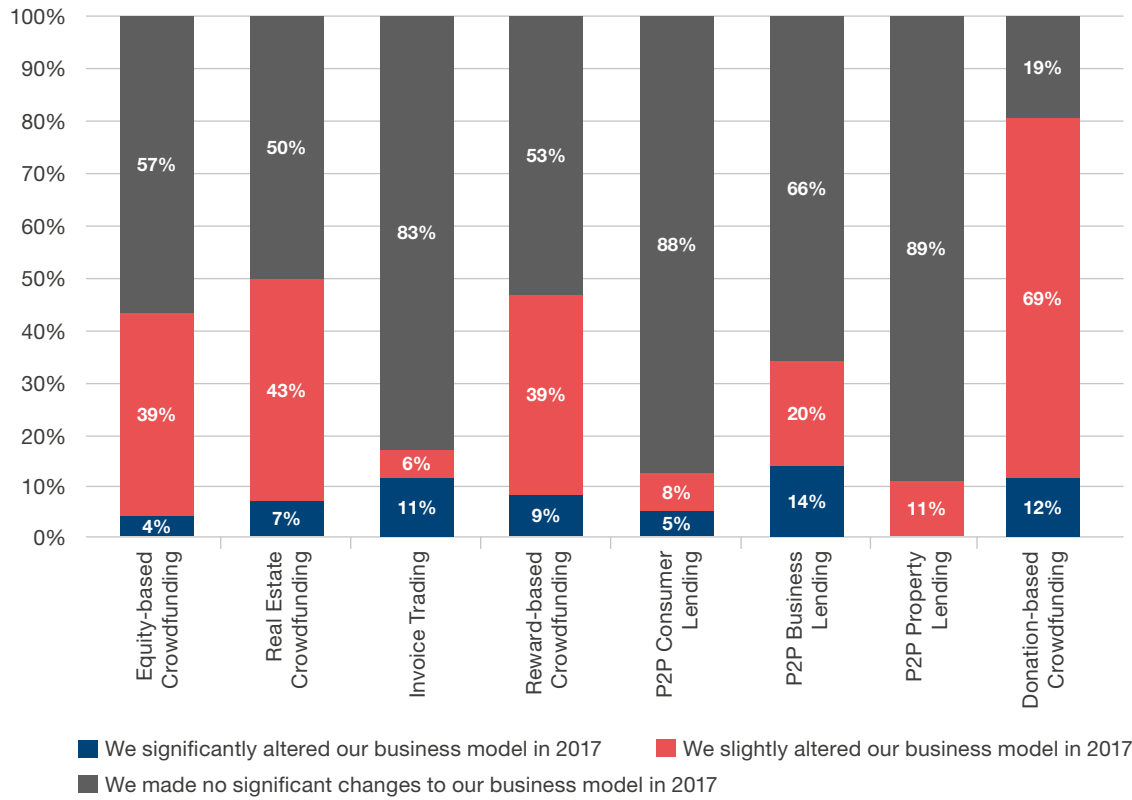


Figure 21: Changes to Business Models - By Model 2017



With regard to changes in product offerings, there were clear differences when compared to changes in business model. With the exception of P2P Consumer Lending (17%), 50% or greater of all models introduced

significantly new products. Among these, the model types with the greatest amount of change were seen in P2P Property Lending (88%), Reward-Based Crowdfunding (67%), and Invoice Trading (64%).

Figure 22: Innovation to Products - By Region 2017

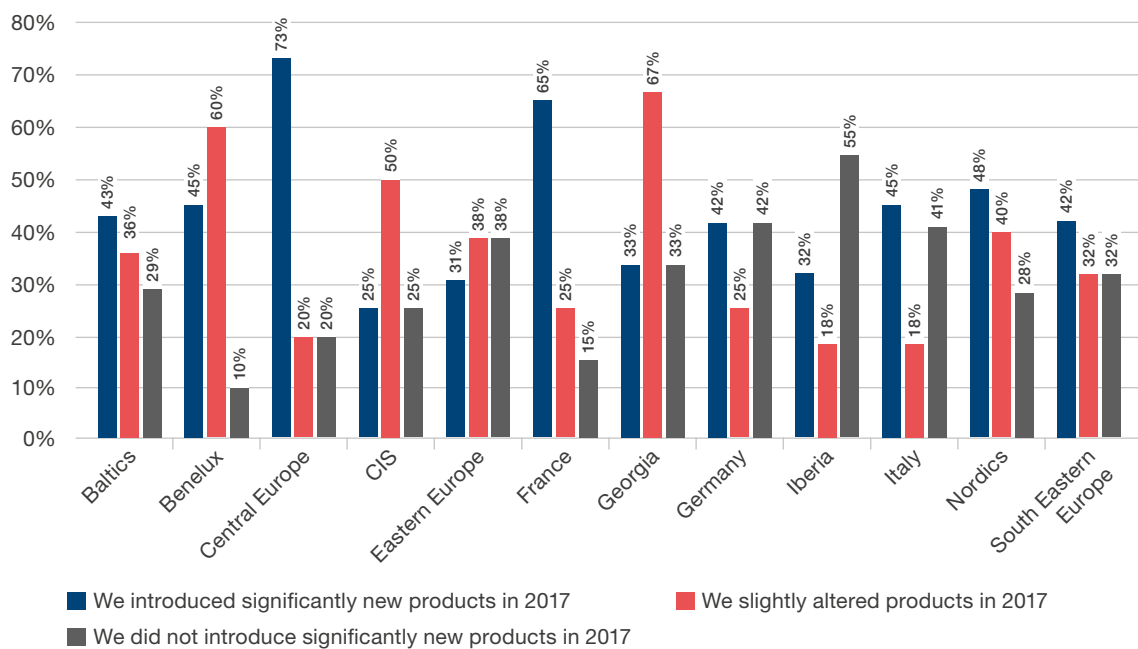
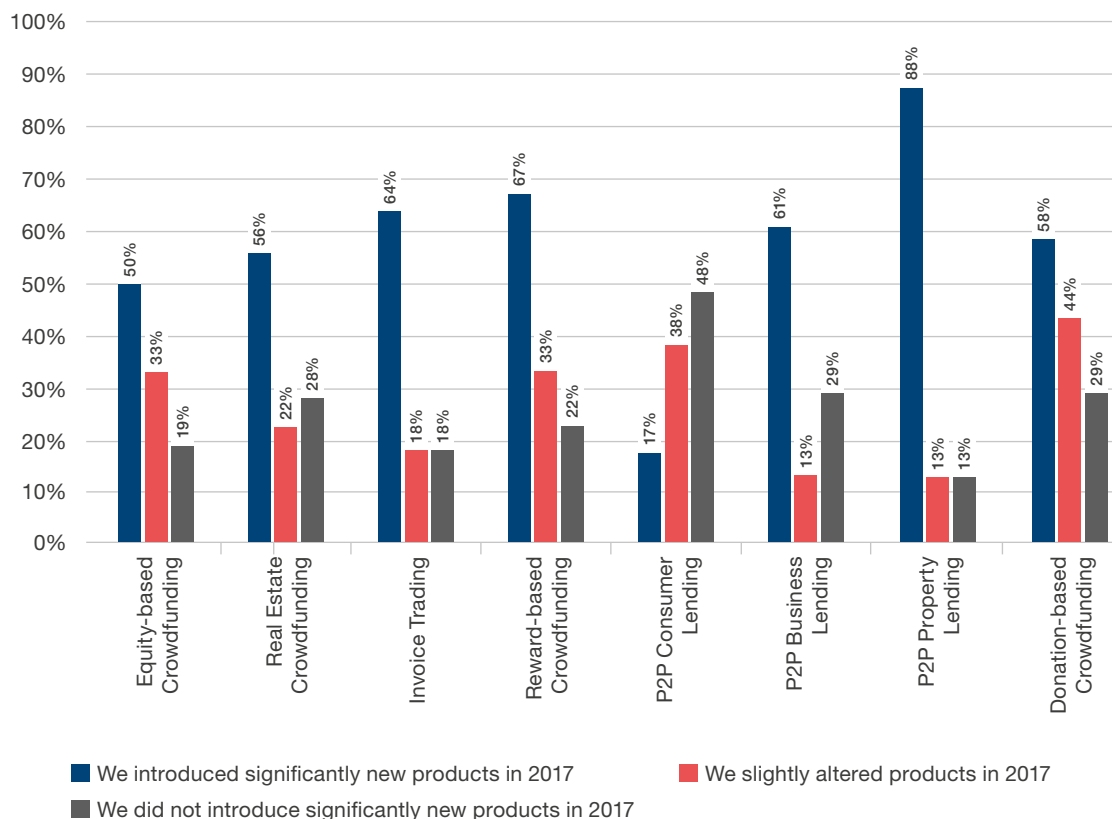


Figure 23: Innovation to Products - By Model (2017)



Innovation to products on a regional level were much more divided between significant, moderate and no change. The regions with the greatest amount of innovation were Central Europe (73%), France (65%), and the Nordics (48%). The remaining regions had between 31-45% of platforms responding with high levels of change to platform product offerings. Iberia (55%), Germany (42%), and Italy (41%) had the highest number of platforms that did not have any significant changes to their product offerings.

Research and Development

In 2017, platforms were asked to identify key Research and Development (R&D) focus areas. Akin to previous year's findings, firms prioritized their R&D into three over-arching areas – Efficiency Enhancements, Customer Service, and Customer Experience.¹⁸

Overall, we were able to track R&D prioritization for eight key models. For five of the eight models, R&D efforts focused primarily on Process Streamlining & Automation. The models which reported

the highest levels of R&D focus into this area were P2P Property Lending (with all firms responding indicating R&D activities related to this focus-area), 95% of Real Estate Crowdfunding firms, 90% of P2P Consumer Lending firms, 86% of P2P Business Lending firms and 85% of Invoice Trading firms. In the case of the first two models, which depend heavily on the quality of the underlying property asset, it is not surprising that an emphasis is being placed on streamlining processes which might make asset assessments easier and faster. It is also not surprising to see an emphasis on automation, when we consider the use of auto-selection and auto-bid mechanisms by retail investors across models. When considering these two factors, process streamlining certainly will impact speed of deal origination and investment-matching. For the remaining three models, this R&D focus area ranked second for Donation-based Crowdfunding (72%) and Equity-based Crowdfunding (51%), and sixth for Reward-based Crowdfunding (37%).

Respondents were also asked to indicate how their R&D activities took place. In the case of P2P Property Lending, 86% of firms were developing R&D in an internal department or in-house, while 14% were utilizing of both in-house operations and an external contractor. For the Real Estate Crowdfunding model, 61% of R&D development came from an in-house department, while 39% had both in-house

operations and an external contractor. With respect to P2P Consumer Lending, 44% of firms relied on an in-house team, while 52% used a combination of internal and external teams, and a final 4% relied upon external contractors. Finally, P2P Business Lending firms also saw instances of sole reliance on an external contractor (3%), with 69% relying upon an in-house team, and 29% on a mix of in-house and external teams.

Table 4: Actively Pursued R&D Initiatives in 2017 by Platforms (by Model)

	Process Streamlining and Automation	Payment Processing	Customer Verification	Community Management	CRM	Social Media & Promotional Tools	Gamification	E-learning	AI and Performance Enhancement Features
P2P Property Lending	100%	100%	95%	33%	10%	33%	0%	10%	0%
Real Estate Crowdfunding	95%	64%	59%	32%	64%	64%	18%	14%	14%
P2P Consumer Lending	90%	60%	77%	10%	29%	15%	17%	4%	25%
P2P Business Lending	86%	67%	65%	29%	35%	35%	5%	6%	25%
Invoice Trading	85%	70%	70%	9%	27%	15%	3%	3%	30%
Donation-based Crowdfunding	72%	86%	38%	84%	53%	93%	54%	64%	59%
Equity-based Crowdfunding	51%	30%	32%	52%	51%	41%	28%	16%	14%
Reward-based Crowdfunding	37%	55%	48%	67%	48%	66%	16%	34%	34%

Payment Processing and Customer Verification were R&D focuses that were also highly prioritized by firms across almost all models. Payment processing was a reported focus for 100% of P2P Property Lending respondents, 86% of Donation-based Crowdfunding platforms, 70% of Invoice Trading platforms and 67% of P2P Business Lending firms. This focus ranked third for P2P Consumer Lending firms (60%). For P2P Consumer Lending firms, Customer verification was the second highest ranked focus, with 77% of firms indicating this as a high priority area. For P2P Property Lending, Invoice Trading and P2P Business Lending firms, this ranked as third.

Payment Processing was predominantly carried out by in-house teams for all Invoice Trading firms, 80% of P2P Business Lending firms and 53% of P2P Consumer Lending firms. Real Estate Crowdfunding firms, however, relied heavily upon external

contractors (50%), or a combination of in-house and external teams (21%).

Customer Verification had higher instances of external-contractor use, mostly in conjunction with in-house teams. For instance, 73% of P2P Consumer Lending firms and 71% of Invoice Trading firms made use of a combination of internal and external teams, while some 43% of P2P Business Lending firms used entirely external teams, and 30% used a combination of internal and external R&D teams.

Community management features were heavily focused on by 84% of Donation-based Crowdfunding platforms, 67% of Reward-based Crowdfunding platforms, and 52% of Equity-based Crowdfunding platforms. In the case of these three models, this was their highest ranked priority as well. Customer Relationship Management (CRM) innovations were also mostly focused on

by these models, with 64% of Real Estate Crowdfunding platforms, 53% of Donation-based Crowdfunding platforms, and 51% of Equity-based Crowdfunding platforms noting this as a second or third ranking R&D area. This may be linked to campaign promotional dynamics, where Reward, Donation and Equity are more heavily reliant on social media shares of campaigns, in comparison to the various lending and Invoice Trading models.

Internationalization

Cross-border Flows

In last year's "Expanding Horizons" Report, we highlighted the growing levels of cross-border transactions, alongside greater instances of internationalization from platforms within and beyond Europe. These transactions continued to grow throughout 2017.

Figure 24: Cross-Border Inflows and Outflows in 2017

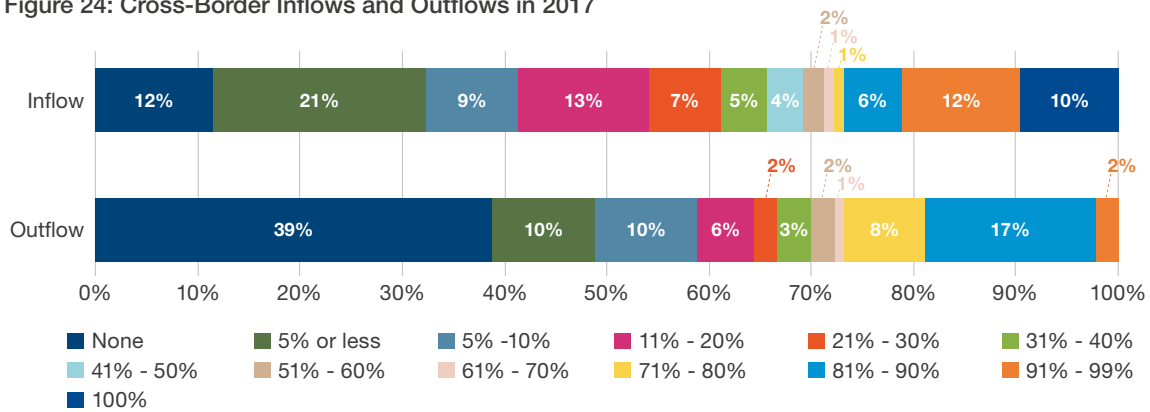
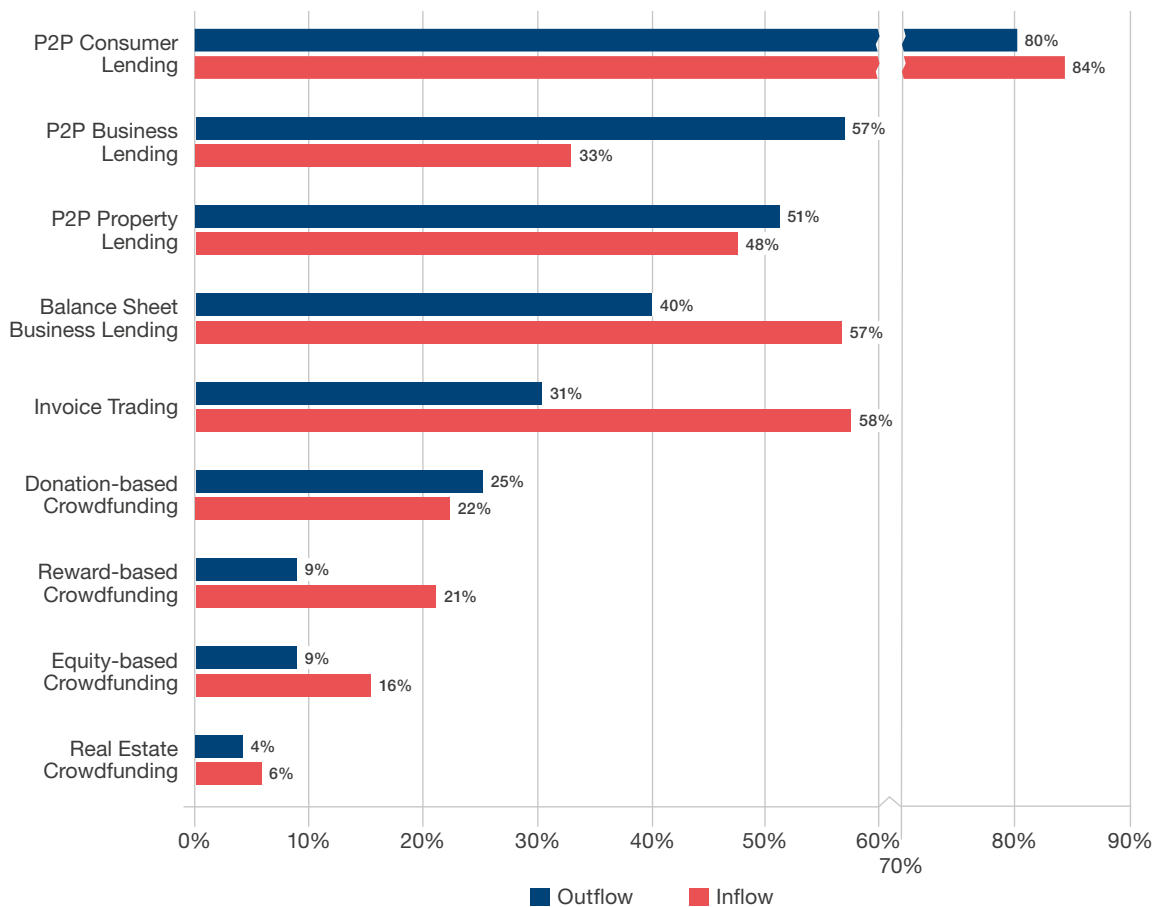


Figure 25: Europe Cross-border Inflows and Outflows by Proportion of Volume (by Model)



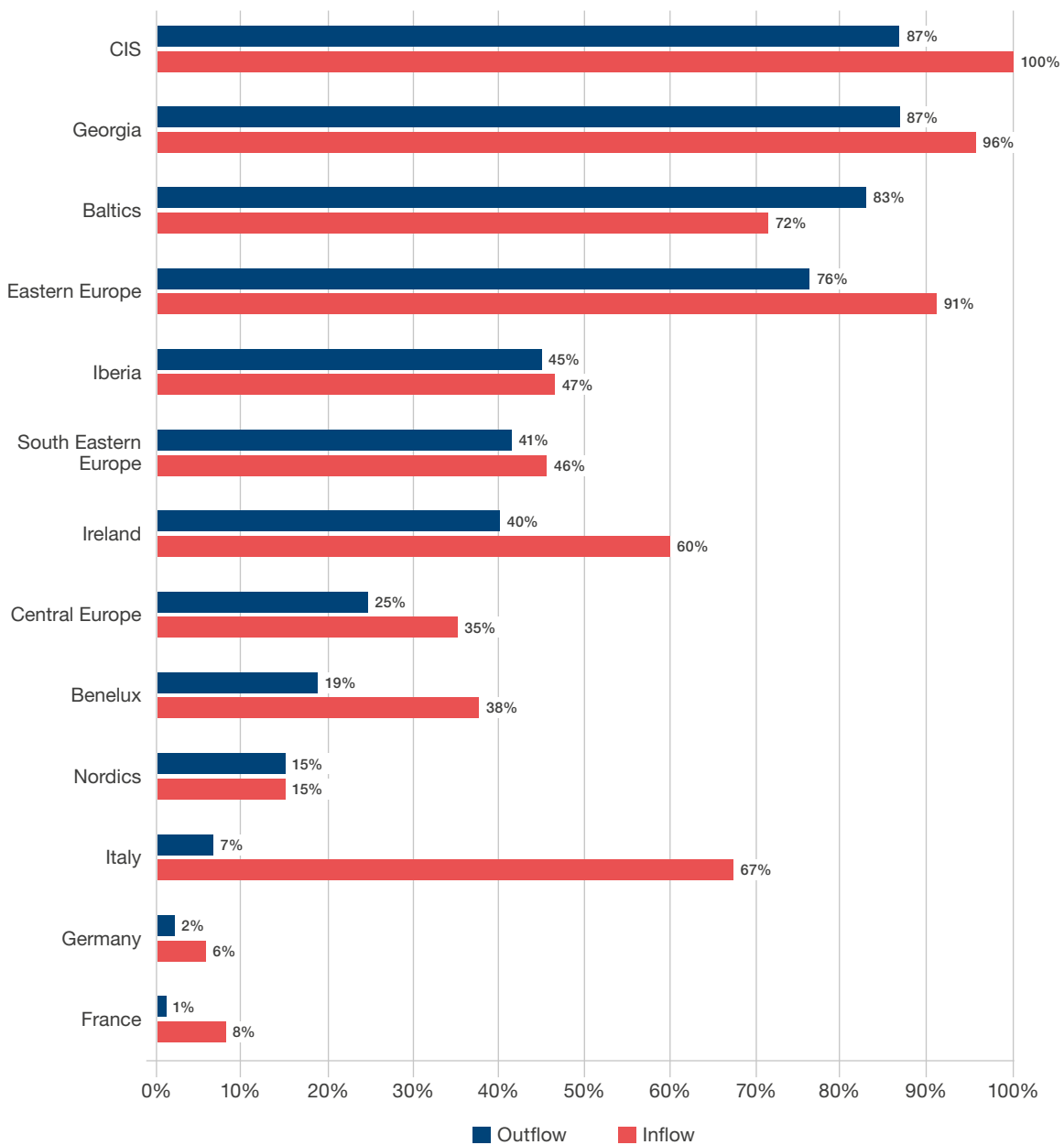
198 distinct platforms across the dataset¹⁹ responded to a series of questions related to the proportion of their transactions which could be considered cross-border flows. In particular, we wanted to understand the instances of inflows (i.e. funds from investors which came from abroad) and outflows (i.e. funds which went to fundraisers abroad).

In 2017, 88% of platforms reported some level of cross-border inflows that supported local campaigns, while 61% of platforms had seen outflows of funds from local users to support campaigns abroad.

This shows a continued increase in share of platforms that were internationally active on some level. Between 2015 and 2016, the number of platforms that facilitated cross-border inflows to support a local campaign grew from 54% to 77%. Similarly, the level of cross-border outflows increased from 24% in 2015 to 44% in 2016.

Turning now to model-specific cross-border volumes, when we consider the actual proportion of overall volumes, the share of funds coming from cross-border inflows and outflows is increasing, indicating that

Figure 26: Europe Cross-border Inflows and Outflows by Proportion of Volume (by Region)



platforms are increasingly diversified outside their headquarters country to cater to investors and fundraisers abroad.

P2P Consumer Lending emerges as the most cross-border dependent model with 84% of volumes comprised of cross-border inflows and 80% of volumes made up of cross-border outflows. Cross-border flows accounted for over €1 billion of this model's overall European volume, with inflows reaching €1.175 billion, and €1.116 billion in outflows. Invoice Trading ranked second in terms of dependency on cross-border transactions, with 58% of volumes associated with cross-border inflows (€309 million), and 31% of outflows (€164 million).

Reward-based Crowdfunding, Real Estate Crowdfunding and Equity-based Crowdfunding were the three models which had the lowest levels of cross-border funding flows. For both Reward-based and Equity-based Crowdfunding, 9% of the model's volume can be attributed to outward flows. In contrast, 21% of Reward-based Crowdfunding and 16% of Equity-based Crowdfunding were associated with funding inflows.

A greater sense of cross-border activity can be gleaned when we consider the proportion of cross-border inflow and outflows by overarching region.

Although a small amount in terms of actual volume, CIS countries had the greatest proportion of inflow (96%) and outflow (87%) funding as a function of their region's volume. This is not altogether surprising as many platforms catering to fundraisers based in CIS countries enable investment from retail investors from abroad. Georgia and Eastern Europe also had significant inflows, with over 90% of volumes attributed to cross-border inflows. Common to both the CIS and Eastern Europe are modest volumes overall, which here are also clarified to involve cross-border flows.

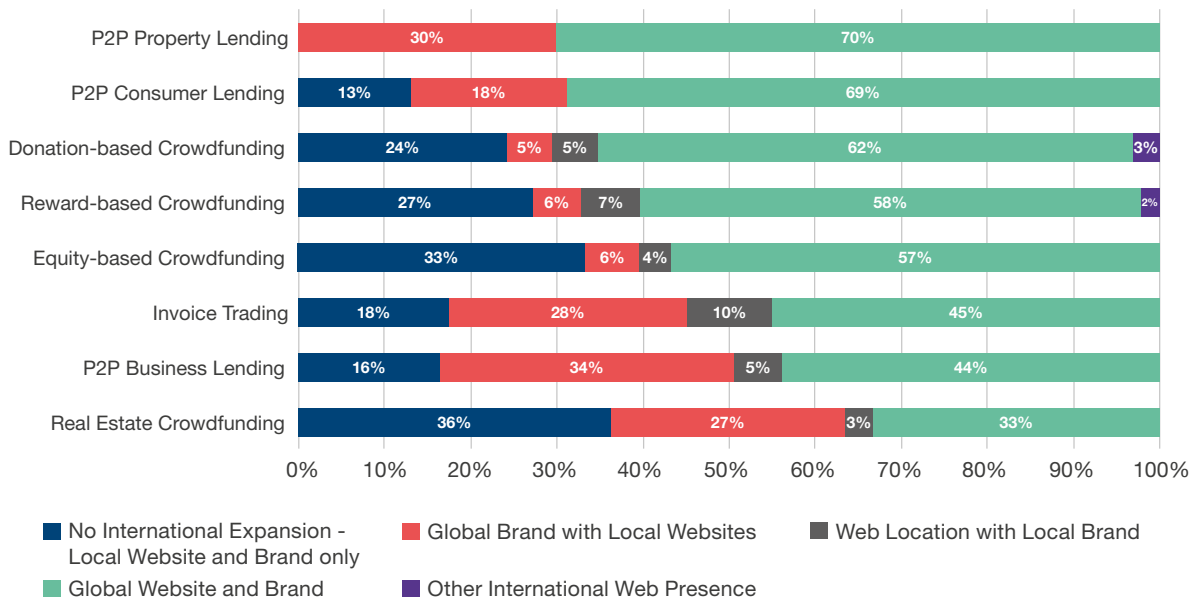
The most impressive international growth is associated with star reforming countries of the Baltic region, which despite small home market size, have seen the emergence of large international alternative finance platforms facilitating significant cross-border transactions.

When considering both volumes, and relative share of foreign funding, the clear winners in terms of attracting foreign funding are platforms in Italy, Benelux and Ireland.

Overall, platforms operating from small open economies seem to be benefiting from international operations, while platforms operating in relatively large home markets (i.e. France and Germany) seem to mostly rely on domestic growth.

Internationalization Strategy

Figure 27: Platform Internationalization Strategy by Model - 2017



As cross-border flows become a more critical volume-driver across Europe, it is important to understand how platforms engage with both investors and fundraisers outside of their home-country. For a second year, our survey tracked the international and global strategies undertaken by platforms across Europe. The European alternative finance sector, in general, is very internationally focused, with the lion's share of platforms in each model reporting that they maintain a global website and brand, or a global brand with a local website.

Overall, the most popular internationalization strategy was having a global website and brand, with 70% of P2P Property Lending platforms, 69% of P2P Consumer Lending platforms, 62% of Donation-based Crowdfunding Platforms, 58% of Reward-based Crowdfunding platforms, and 57% of Equity-based Crowdfunding platforms maintaining a global website and brand. This represents a relatively low threshold investment based on a globalized view of the market. It implies high levels of standardization, while not adjusting services and promotional efforts to specific foreign target markets.

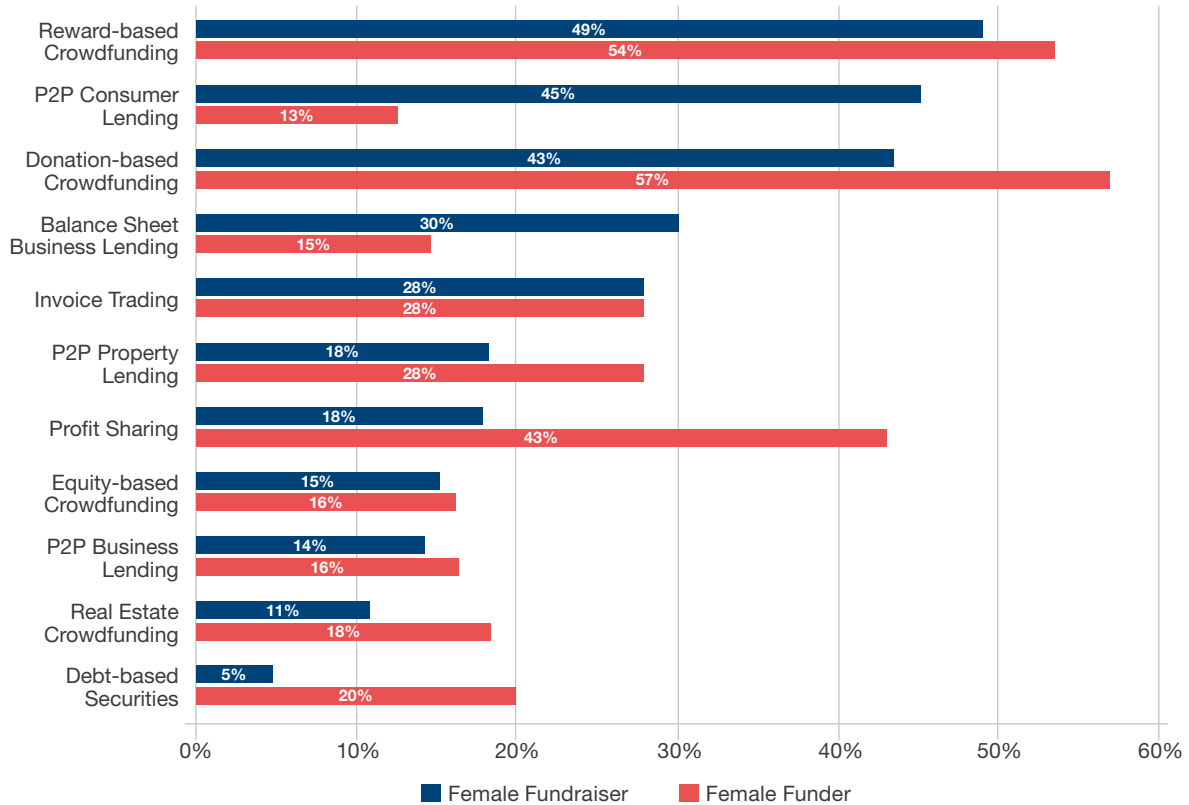
The next most popular strategy utilized by platforms was that of utilizing a global brand name but localizing the website and content for a particular market. This was utilized by 34% of P2P Business Lending platforms, 30% of P2P Property Lending platforms, 28% of Invoice Trading platforms, 27% of Real Estate Crowdfunding platforms, and 18% of P2P Consumer Lending platforms. Such strategy reflects operations of internationally-orientated platforms based on understanding that certain levels of localization is required for serving foreign markets. Such an approach is especially relevant with investment model platforms, as those are also likely to be influenced by local institutional, regulatory and cultural environments.

Some platforms also reported that they only had local operations, with both their brand and website only focused on a single market. This was the case for 36% of Real Estate Crowdfunding platforms, 33% of Equity-based Crowdfunding platforms, 27% of Reward-based Crowdfunding platforms, 24% of Donation-based Crowdfunding platforms, and 18% of Invoice Trading platforms.

Financial Inclusion

Gender

Figure 28: Female Funders and Fundraisers by Alternative Finance Model (Excluding UK) 2017



In recent years, there has been much debate centered on the role alternative finance might have on women's financial inclusion, as part of a broader promise of the industry to democratize access to finance in general. As such, platforms were asked to indicate the proportion of female stakeholders using their firms' services in order to assess the current state of female market participation and access to online alternative finance across Europe. Responses were then weighted by each platform's reported volume and broken down by alternative finance model.

In 2017, Donation-based Crowdfunding had the highest proportion of female funders (57%). This model has consistently recorded the highest levels of female funder activity, having also ranked first in 2016 with 52%. Interestingly, while the proportion of female investment continues to increase annually, there was a significant decline in female fundraiser activity. In 2016, female-led

projects accounted for 49% of model activity. In 2017, this dropped to 43%.

Reward-based Crowdfunding had the highest proportion of successful female fundraisers (49%), and second highest number of female funders (54%).

P2P Consumer Lending had the second highest level of female fundraisers – at 45%, up considerably against 2016's 28%. While female borrowing increased significantly, the proportion of female lenders has remained considerably low, at 13% in 2017.

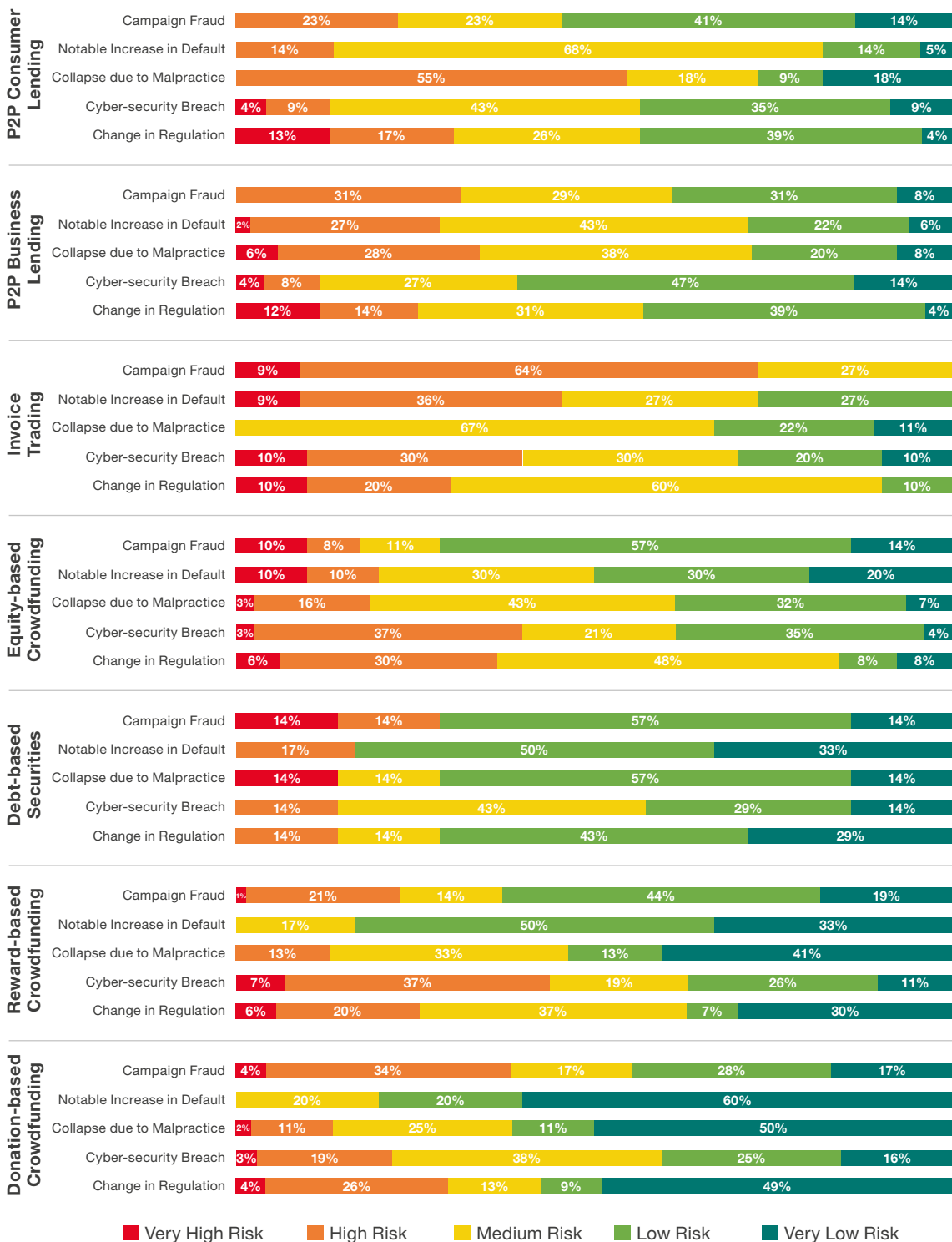
With respect to business-focused models, though 2017 saw more female-led business borrowers or campaigners than in previous years, considerable imbalance persists. When we review the key debt-focused models, the proportion of female borrowers was 30% for Balance Sheet Business Lending, followed by 28% of Invoice Trading borrowers and 14% of P2P Business Lending

borrowers. When reviewing equity-based models, the proportion of female-led campaigns was 15% for Equity-based Crowdfunding, up considerably from 2016's 8%. The Profit Sharing model also had one of the largest increases in terms of female-led

campaigns, accounting for 18% of fundraisers in 2017 compared to 3% in 2016. Interestingly, this model also saw a considerable increase in the levels of female-driven investment, accounting for 43% of retail investment activity.

Perceived Risks

Figure 29: Perceived Risks of Platforms by Model



Respondents were asked to rank five risk-factors²⁰ as related to their platform's operations.²¹

Looking first at key debt-focused models (P2P Consumer Lending, P2P Business Lending, Invoice Trading and Debt-based Securities), the top risk factors were 'Collapse due to Malpractice' for both P2P Consumer Lending (viewed by 55% of firms as High and Very High Risks) and P2P Business Lending (viewed by 34% of firms as High and Very High Risks). 'Campaign Fraud' was the highest risk factor for Invoice Trading firms (73% Very High and High risk) and Debt-based Securities firms (29%). This factor ranked second for P2P Business Lending firms as well. One other key risk factor was 'Changes to Regulation', which tracked as the second most significant risk for P2P Consumer Lending platforms (30%).

When observing equity-focused models (Equity-based Crowdfunding and Profit-sharing), 'Changes to Regulation' were viewed as significant risk for both models – with 67% of Profit-sharing platforms and 37% of Equity-based Crowdfunding platforms viewing this risk as High to Very High. The most significant risk factor for Equity-based Crowdfunding was 'Cyber-Security Breach', with 40% of firms tracking this as a High or Very High risk.

Finally, turning to non-investment models (Reward-based and Donation-based Crowdfunding), a Cyber-Security Breach was viewed as a significant risk factor, ranking highest for Reward-based Crowdfunding firms (44%) and third for Donation-based Crowdfunding platforms (22%). The highest perceived risk for Donation-based Crowdfunding platforms was Campaign Fraud (38%), which was the third highest risk for Reward-based platforms (22%). Changes to Regulation was ranked as the second highest risk for both the Donation-based Crowdfunding Model (30%) and Reward-based Crowdfunding (26%).

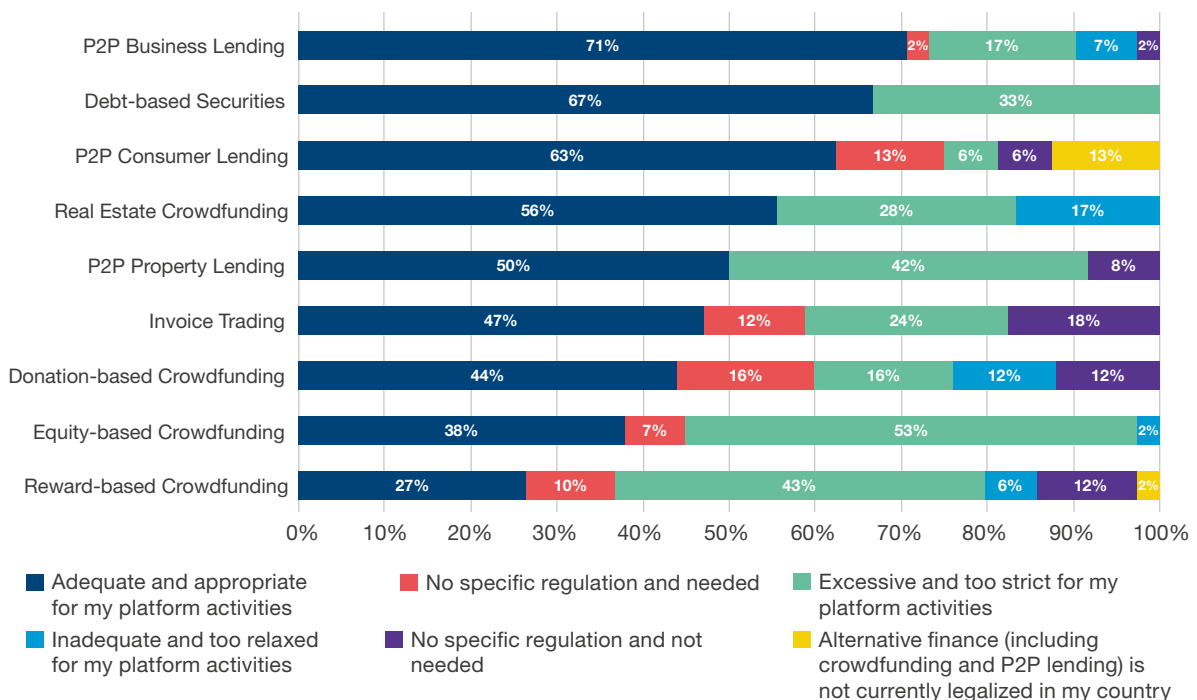
Perceptions Towards Existing Regulation

By Model

Overall, regulation is still a key challenge for the continued development of the European alternative finance sector. As noted in the Risk section above, for 6 out of 8 model types, 'changes to regulation' was presented as a significant risk, ranking within the top-three risk factors for debt, equity and non-investment models.

In this section, we will examine how platforms have perceived regulation in their jurisdictions across Europe. We will also highlight the association between perceptions of national regulatory frameworks and performance indicators at national level.

Figure 30: Perceptions Towards Existing Regulation by Model 2017



When assessing how platforms across Europe perceive the adequacy of the regulations that pertain to them, it must be noted that regulatory conditions vary significantly across countries, and that our findings are limited to those that participated in the 2017 European Benchmark survey. Still, with this in mind, the insights resulting from this data can inform future regulatory efforts.

While, in general, a large share of platforms view regulation to be adequate, there is still a considerable number of platforms that view existing regulation as unsuitable. Similar to 2016, in 2017 the model type with the highest amount of dissatisfaction with existing regulation was Equity-based Crowdfunding. Over half of platforms from this model viewed regulation as either excessive (53%) or lacking and needed (7%).

With regard to lending models, P2P Property Lending was again the model that viewed regulation the harshest - with 42% of relevant platforms stating that regulation was excessive. For P2P Business Lending platforms, 17% consider existing regulation as excessive, and 2% consider

it lacking and needed. In the case of P2P Consumer Lending, 6% view existing regulation as excessive and 13% as lacking and needed. However, P2P Business Lending, P2P Consumer Lending, and P2P Property Lending all also had large numbers of platforms that viewed regulation to be adequate – at 71%, 63% and 50%, respectively.

The largest share of Invoice Trading platforms (47%) viewed existing regulation to be adequate. However, 24% viewed it to be excessive, 12% as needed, and 18% as not needed.

Additionally, while last year most Reward-based Crowdfunding and Donation-based Crowdfunding platforms viewed regulation as adequate, opinions were more varied in 2017. For Reward-based Crowdfunding, 43% of platforms viewed regulation as excessive, and 10% as needed. A total of 27% of platforms viewed it to be adequate. With regard to Donation-based Crowdfunding, 44% of platforms viewed regulation to be adequate, and 32% viewed it to be either excessive (16%) or needed (16%).

Regulatory Friendliness and Alternative Finance Volume per Capita

Figure 31: Perceived Adequacy of Existing Local Regulations vs. Volume Per Capita 2017 (Log Scale) - All Platforms

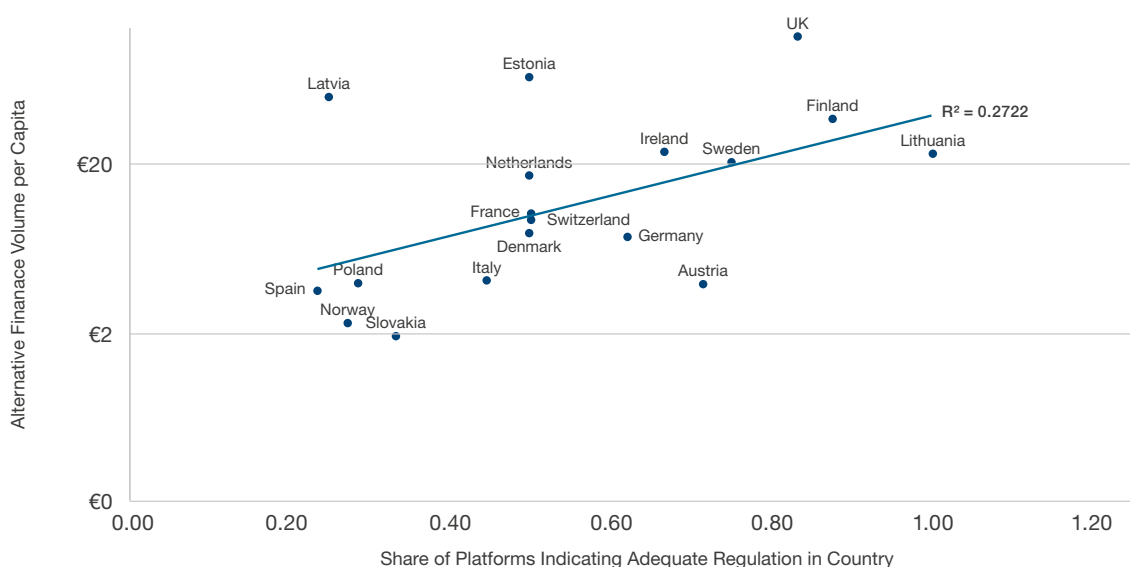
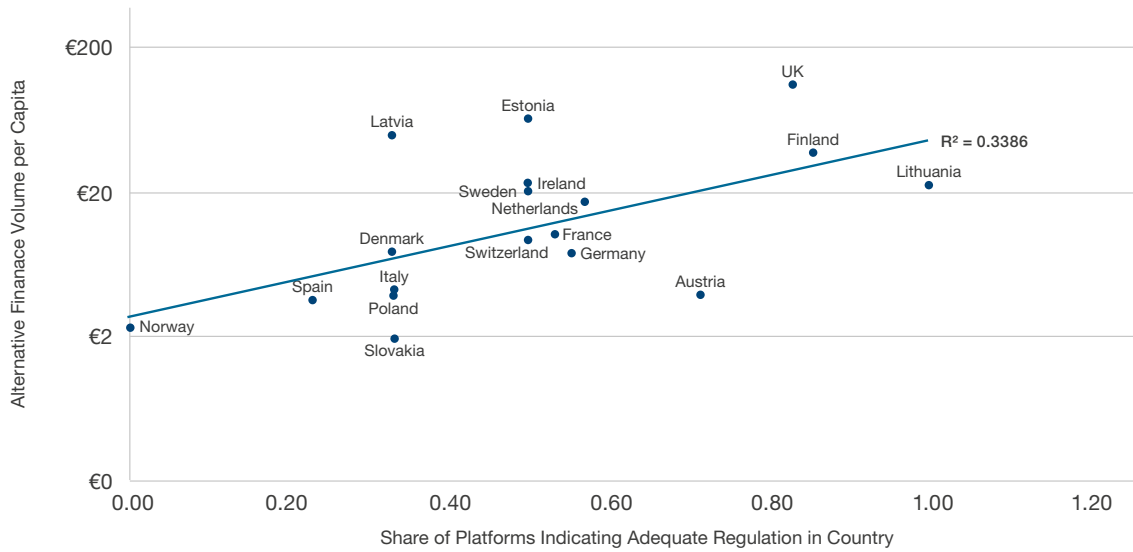


Figure 32: Perceived Adequacy of Existing Local Regulations vs. Volume Per Capita 2017 (Log Scale) - Investment Model Platforms



Two thirds of Debt-based Securities (67%) platforms found regulation to be adequate, however 33% viewed it to be excessive.

In an attempt to display the effects of existing regulation on alternative finance activity on a national level, the above chart plotted the share of platforms (within a country) that indicated existing regulations were adequate (across all models) against the country's Alternative Finance Volume as a per-capita function. Only countries that had at least four platform-responses relating to regulatory adequacy were included in this analysis, leading to 16 overall observations on a national level.

This analysis hopes to shed light on the ongoing question that debates whether regulation should be amended only when volumes require it, or that it should be amended to facilitate growth towards larger volumes. The plots suggest that regulation facilitates or inhibits growth, rather than the other way around. This finding is even stronger when considering that answering platforms are those that are already able to operate under existing regulation and excludes those that were never established because of regulation challenges.

When considering total alternative finance volumes per capita, the scatterplot suggests that the greater the share of platforms indicating adequate existing national-level regulatory frameworks, the higher the likelihood for the country to exhibit high levels of alternative finance per capita. Here, we find that 27% of variance in alternative finance per capita volumes can be associated with the perceived adequacy of national regulations. As noted, countries above the plot are suitable examples that show how existing regulatory-frameworks encourage higher levels of alternative finance penetration on a national level. In contrast, countries which lack bespoke fintech regulation or where current frameworks are viewed as partial, inadequate or excessive dampens the further development of alternative finance activities.

Furthermore, when examining this association with respect to total volumes only from investment-based models (i.e. debt or equity-based models, excluding non-investment activities such as Donation-based and Reward-based Crowdfunding), we find a stronger correlation suggesting that 34% of the variance in volumes is associated with perceived adequacy of national regulations.

CHAPTER 2: MARKET SNAPSHOTS

In the following section we report data and findings for subregions within Europe. Since many platforms operate in multiple countries, “platform” is used throughout the chapter to capture “platform in country X”. Platform operations in each country is counted as a new platform. Hence, for example, Kickstarter in Sweden and Kickstarter in Norway were counted as two separated platforms in our analysis. This allows for data analysis at country level. Additionally, the sections within each regional analysis clearly indicate the number of platforms that answered each question in order to provide a better understanding of the percentages presented.

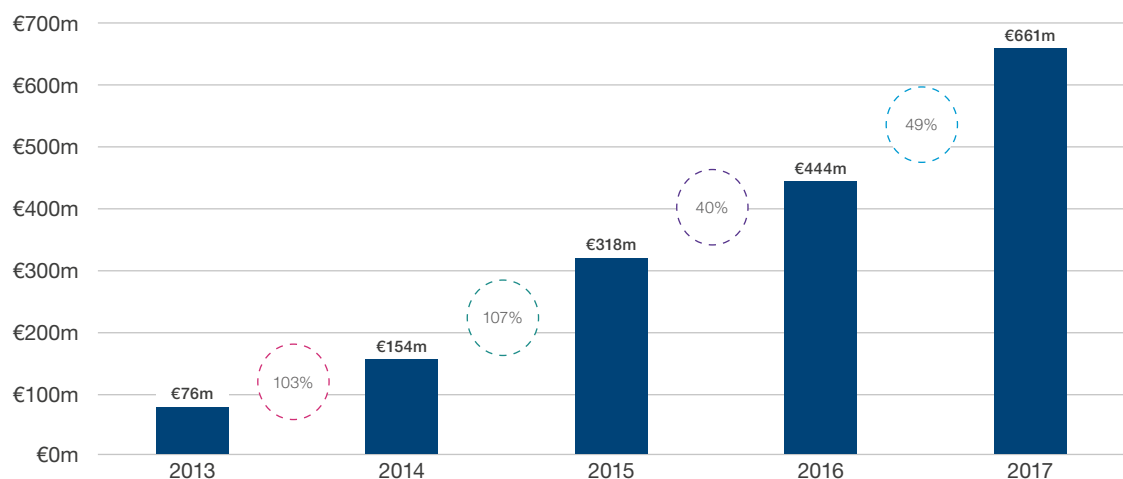
FRANCE

Market Volume

France safeguarded its position as the industry leader in continental Europe for the fifth consecutive year, accounting for 20% of total 2017 volumes. The French

alternative finance market grew to €661m in 2017, increasing 49% from the previous year maintaining both its strong growth and substantial volume. However, French alternative finance volumes remained modest in comparison to the UK, which, despite a moderate growth rate in the last year (26%), exceeded French volumes by more than ten times (€7,066m). Additionally, in 2018 France may be overtaken by Germany - should Germany maintain its relatively high growth rate (85% in 2017). In comparison to other European countries, a fairly large number of platforms operate in the French market, characterized by low regulatory barriers to entry in combination with well-defined licensing requirements. In all, 46 of these platforms contributed their data for this report (11 platforms more than previous year).²² Our survey also captured the presence of foreign platform activity (21%). In comparison, this was 19% in the UK and 34% in Germany. Foreign platforms in France may still face some regulatory constraints, which differ among model types.

Figure 33: France Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2017 (€millions)

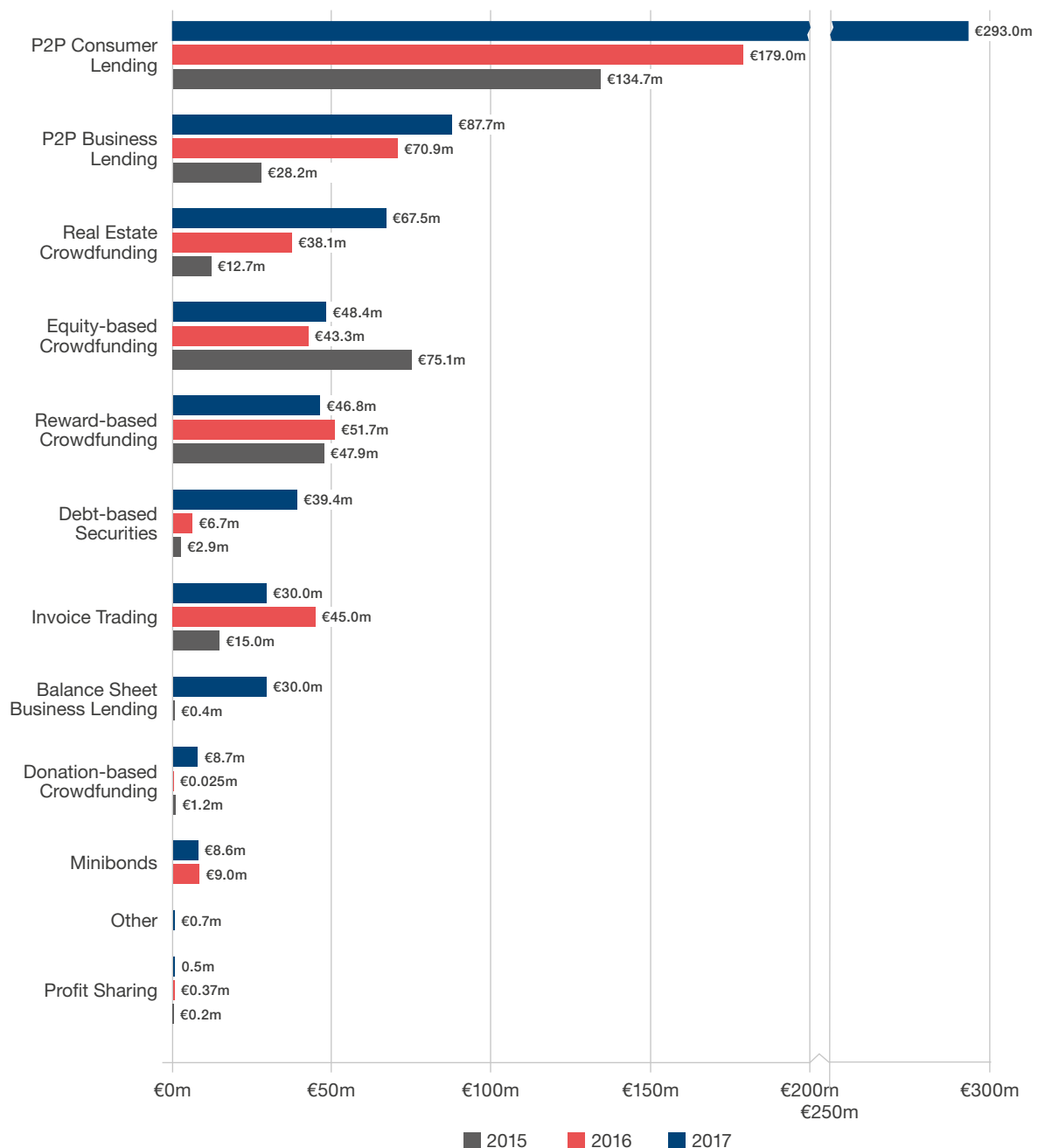


Volume by Model

The high volumes of the French alternative finance market can primarily be attributed to P2P Consumer Lending, which amounted to €293.0m in 2017. This represented 44% of total volumes, growing at a faster rate in comparison to the previous year (64% in 2017 as compared to 33% in 2016). These positive developments could be linked to the changes in local regulation in October 2016, which increased the threshold for individual lenders per project both with respect to interest-bearing and interest-free loans.

Another debt-based model, P2P Business Lending, accounted for the second largest share of the alternative finance market in France (13%) and raised €87.7m in 2017. However, its most recent growth rate (24%) represents a sharp decline in comparison with the three or even four-digit growth rate in previous years (152% in 2016, 248% in 2015, and 3950% in 2014). This could be partially explained by a gap in the data due to the non-response of four platforms (both minor and major) that had participated in 2016 but did not in the 2017 survey.²³

Figure 34: Total Alternative Finance Volume by Model in France 2015-2017 (€millions)



Despite this, France has remained the leader in continental Europe in terms of total volume of P2P Business Lending. Industry data also captured significant volume for Balance Sheet Business Lending, amounting to €30.0m in 2017. Since platforms surveyed in 2016 did not report sufficient data on the size of this model at the time, this year's volume could only be compared to 2015's data (€0.4m), a growth of 7400% between 2015 and 2017.

Apart from straight loans, it seems that business finance is gradually diversifying into Debt-based Securities, which generated €39.4m in 2017, growing by 491% from 2016. Such a rapid growth could be a result of a more lenient approach by the French regulator, who finally allowed convertible bonds to be issued on French platforms in addition to ordinary bonds. As a result of this speedy growth, France was the largest market for Debt-based Securities in Europe.

In contrast, the growth of other investment-based models experienced lower or even negative growth rates in 2017. Equity-based Crowdfunding saw a modest growth of 12% from €43.3m in 2016 to €48.4m in 2017. This was a moderate recovery from the 42% decline in volume between 2015 and 2016. The speed of this recovery, however, did not meet the high expectations created by the introduction of: a higher prospectus requirement exemption threshold for issuers (€2.5m instead of €1m); and the ability for online intermediaries to offer preferred shares. Additionally, Invoice Trading reported lower volumes in 2017 leading to 33% decline, down from €45.0m in 2016 to €30.0m

in 2017. A small decline of 4% was also observed with respect to Minibonds, with a volume of €8.6m.

Real Estate Crowdfunding grew by 77% between 2016 and 2017, reaching €67.5m.²⁴ As the third largest model type in terms of total volume, it is used for three different purposes: property development, fix-and-flip and buy-to-let. While Real Estate Crowdfunding can imply selling both debt and equity financial instruments, bonds appear to be the preferred choice by investors.²⁵

2017 saw a small decline in Reward-based Crowdfunding volumes from €51.7m to €46.8m, 7% lower than 2016's figure. However, it is assumed that this result is superficially low due to the non-participation of a major platform in our 2017 survey.²⁶ Upon closer inspection, the research team expects that the sector actually experienced modest growth in 2017. Through an examination of the volumes reported on the platform's website, the overall volume of French reward-based platforms likely reached €62m in 2017, a growth of 20%. Nevertheless, even when using our more conservative figures, Reward-based Crowdfunding accounts for an important share of alternative finance in France (7%). In addition, France remained the leader in Europe in terms of total volume for this model. In contrast, Donation-based Crowdfunding, which experienced negative growth rates in 2015 and 2016, grew significantly in 2017. The growth rate was 34,506% from €0.03m to €8.7m.

Real Estate Crowdfunding in France has Increased its Scope

By: David Charlet, President of ANACOFI & ANACOFI-Assurances

The number of platforms has continued to increase since the end of 2014, growing from 5 in 2014 to more than 60 today. We are also observing the first mergers and acquisitions in the sector.

Real Estate Crowdfunding, in particular, has considerably widened its scope. Amounts collected by platforms grew significantly (Real Estate alternative finance alone accounted for €185 million in 2018.). Although it lags behind the UK market, French Real Estate Crowdfunding has gained new opportunities, in particular, thanks to the implementation of a new legal status known as the "broad CIP" (the Crowdfunding investment advisor – a platform operating investment-based models). This status allows CIP platforms to offer, under certain conditions, crowdinvestments in rental property.

Real Estate Crowdfunding used to focus solely on property development. However, the scope of Real Estate Crowdfunding projects has become increasingly broad over time. It now includes projects in the areas of commercial property, hotels, residential property, renovation, purchase for resale, financing of entrepreneurial promoters, and rental property.

The Real Estate Crowdfunding market is still young. It is undeniable that exit options for investors remain limited. However, less than 3% of projects are late with their deliverables. Platforms are heterogeneous with regard to localization and types of projects financed, as well as their operational practices. Moreover, the industry is relatively concentrated: very few actors account for the majority of the amount raised.

Regulation

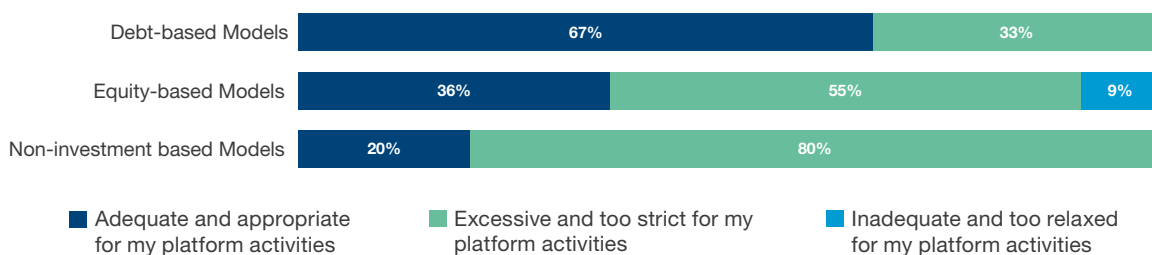
The French regulator was among the first in Europe to tailor a bespoke crowdfunding regulatory regime. Since 2014, when the first derogations from rules on public offerings and banking monopolies were introduced,²⁷ the industry has matured enough for the regulator to revise certain regulatory solutions, which led to amendments to French law in 2016 and 2017.²⁸ French regulatory framework implies a clear distinction between two regimes depending on the status of the intermediary. The first regime, associated with platforms facilitating loan agreements, donations, and rewards (IFP – *intermédiaire en financement participatif*), with certain exceptions, creates a unique set of rules for lending-based, donation-based and reward-based crowdfunding. The second regime, tailored to platforms intermediating the offer of shares and some debt instruments and securities (CIP – *conseil en investissement participatif*) adapted the rules on public offerings to the needs of early stage firms, on the one hand, and protection of retail investors, on the other. This distinction is useful to interpret how platforms perceive the existing regulatory frameworks, and notably, licensing requirements.

Overall, there seems to be almost no legal uncertainty as to whether platforms need an authorization to operate across all three business models. 100% of debt, 82% of equity, and 86% of non-investment platforms in France report being authorized to operate their business. In addition, 6% of equity-based platforms report that they are not authorized but have interim permission to operate in their jurisdiction. Finally, 12% of equity and 14% of non-investment

platforms report that authorization is not required for their activities. A portion of equity platforms that claimed that they do not need authorization may be referring to a registration obligation in France, which does not necessarily qualify as licensing regime given the light-touch pre-registration requirements. With regard to non-investment platforms, in December 2016 the French regulator introduced mandatory registration for platforms operating Donation- and Reward-based models, thus curtailing the opt out option, which had existed under the previous regime.

Eighteen platforms operating in France provided insights into their perceptions of regulation. Here, survey data on adequacy of the regulatory regime captured an interesting change in platforms' perception from the previous year. The exception was Debt-based platforms where 67%, nearly the same percentage of platforms as in 2016, considered existing rules to be adequate and appropriate for their activities and one third perceived them as excessive and too strict. Equity-based and Non-investment platforms expressed a higher level of dissatisfaction with regulatory framework in comparison to the previous year. Only 36% of Equity and 20% of Non-investment platforms described the regulation in place as adequate and appropriate, in contrast to 55% of Equity and 80% of Non-investment platforms that claimed that the regulatory regime was excessive and too strict. While not mentioned by surveyed platforms, this could stand as a signal to the French regulator that some of the legal amendments passed in the last quarter of 2016 and in 2017 have proven to be too burdensome for some parts of the alternative finance ecosystem.

Figure 35: Perception Towards Existing National Regulation - France



Regulatory Developments Channel Crowdfunding Investments in France

By: David Charlet, President of ANACOFI & ANACOFI-Assurances

The traditional players (institutional investors, banks, etc.) are now very interested in crowdfunding and thus contribute, through capital investment or buyouts, to the development and sustainability of this alternative financing. However, it is necessary to recognize that the abolition of the ISF PME (Wealth Tax) concession has significantly reduced the volumes invested in some CIP (Crowdfunding investment advisor) platforms, which only used to collect funds through equity issues. Subscriptions in bonds issues, on the other hand, showed a good progression. It should be noted, however, that marketing channels are partly “constrained”. The CIP platforms cannot remunerate Financial Advisors (CIF) or Corporate Finance Advisors (CFE) in proportion of the amounts invested (if the client is a retail investor) or in proportion to the amount raised (if the client is the project holder). IFP – lending-based platforms can no longer remunerate the “IOBSP” (Intermediary in banking operations and payment services).

Fortunately, lawmakers and regulators have recently seized the issue, and seek to encourage the development of crowdfunding. The PACTE law has made PEA PME new securities: fixed rate bonds, minibonds and equity securities, eligible. In addition, the same law has a positive effect on another aspect of crowdfunding — it offers institutional investors the possibility of investing a reasonable share of the money entrusted by their retail clients (via savings plans for example) in crowdfunding. Moreover, the law aims at reinforcing crowdlending. An amendment adapted the IOBSP and IFP statutes and, in particular, improved the connection between these actors in order to increase the possible financing options of entrepreneurs.

Future developments of the regulatory framework are likely to take place both at European and national level.

- The Committee on Economic and Monetary Affairs of the European Parliament is expected to take a position on the European Crowdfunding Services Providers (ECSP) regime. In order to promote cross-border crowdfunding, several measures are proposed including: an exclusive national status; a fund-raising ceiling increased to € 8 million over a 12-month period; the production and presentation of a DIC (Key Information Document), and an authorization by the national authority.
- French regulator is expected to implement a special status for the PSAN (service provider in crypto-assets). Its role is to facilitate the creation of crypto-assets (ICO) and the transfer of such assets on the secondary market (converted into FIAT currencies or other digital assets). However, it remains an open question whether the combination of this status with the status of a crowdfunding intermediary will be allowed.

Risk

Twenty-five platforms operating in France provided insight into their perceptions of risks. The perception of risk is fairly divergent across different alternative finance models in France. A risk factor of significant importance for both investment and non-investment platforms is the potential of changes to current regulation. This was indicated as “very high” or “high” risk by 40% of debt-based, 46% equity-based, and 57% of non-investment models. Concerns about possible amendments to current regulation are associated with how platforms perceive the adequacy of existing regulations, potentially indicating that platforms fear that already burdensome regulation could become even more disproportionate in the future.

With respect to other risk factors, debt models viewed the risk of fraud as their major concern, with half of platforms describing it as “high” risk. One third of platforms also viewed that the risk of a notable increase in default was of “high” significance to their operations. Collapse due to malpractice of

one or more platforms and cyber-security breach seemed to represent risks factors that were less substantive to the operations of debt models, with 20% or less platforms viewing it as “very high” or “high” risk.

Equity models ranked the risk of a notable increase in default as their highest concern, with 13% of platforms viewing it as “very high” and 38% as “high” risk. Not surprisingly, almost one third of platforms also perceived the risk of fraud as a “high” threat to their operations (split equally across “very high” and “high” risk). Unlike their debt counterparts, a substantial part of equity platforms (36%) also thought that a cyber-security breach was a “very high” or “high” risk. The risk of collapse due to malpractice came last in the risk factor ranking, with, nevertheless, with 21% of platforms expressing a “high” level of concern.

In contrast to debt and equity models, non-investment platforms were not preoccupied with the risk of default, which is self-explanatory regarding donation-based

Figure 36: Perceptions towards Risk Factors - France



models. Instead, the risk of a cyber-security breach was prominently mentioned by the majority of platforms. Here, 17% of platforms described it as “very high” and 50% as “high” risk. The risk of fraud and the risk of collapse of a well-known platform were evaluated in a similar manner, viewed as a “high” risk by 29% of platforms.

Innovation

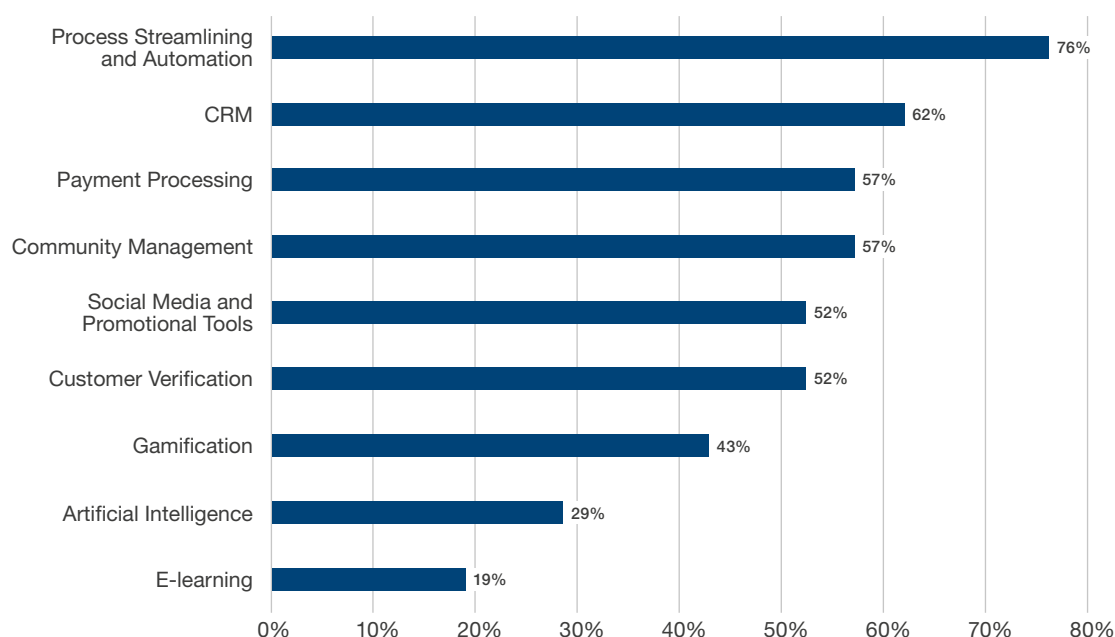
To spur the discussion on innovation, platforms were asked to describe their innovative efforts concerning three distinct areas: business models, alternative finance products and R&D. Seventeen platforms operating in France provided insight into the extent to which they have changed their business model. According to our survey data, French platforms already reached a consolidation stage in which they experiment with their business models to a much lesser extent than in previous years. Overall, only 6% of platforms introduced a significant change to their business model, and the remaining platforms reported only a slight alteration or no changes of it during 2017, split equally at 47% each. The lack of

changes in business model might as well be explained by regulatory uncertainty that a new way of operating a platform would entail, especially given the extensiveness of regulatory requirements in this jurisdiction. Instead, platforms seem to be focusing on growth and extending their customer reach within existing models.

In contrast, strong competitive pressure in a market with relatively low barriers to entry creates incentives for platforms to innovate in the products they offer. Here, twenty French platforms have provided insights into the extent to which they have changed their product offerings. Over half of all platforms (65%) indicated that they had introduced significantly new products in 2017, and 25% reported that they had introduced slightly new products. Thus, 90% reported some changes to their products in 2017.

In addition, survey participants were asked to describe the importance of their R&D initiatives across three different areas. Overall, twenty-one platforms operating in France provided insights into their R&D priorities. Substantial R&D efforts were put

Figure 37: Actively Pursued R&D Initiatives in 2017 - France



The French Crowdfunding Market is Entering a Consolidation Stage with Several “In-house Developments”

By: Florence de Maupeou, Director of the Financement Participatif France (FPF)

The French crowdfunding market continues to grow, with a 20% increase in volumes in 2018 in comparison to 2017. This is thanks to further strengthening of principles of accessibility, transparency and traceability. Since the implementation of regulation in October 2014, the sector has acquired credibility as an alternative or complementary tool for financing a huge variety of projects. Now, the market is entering a consolidation phase illustrated by several interesting movements.

Emergence of new activities

The development of crowdfunding has seen the emergence of an ecosystem around platforms and the creation of new businesses in which new roles and activities emerge: communication agencies or “coaches” are specialized in crowdfunding campaigns; enterprises create aggregators for individuals to have a unique interface gathering the projects they financed on different crowdfunding platforms; bloggers became “crowdfunding experts” and give advice; robot-advisors guide private individuals in managing their savings; and white-label crowdfunding platforms and blockchain solutions are evolving.

Changes in market structure

Even though the sector entered a consolidation stage two years ago - the liquidation of Unilend, one of the crowdlending pioneers, in the end of 2018, followed by the cease of crowdequity activity by SmartAngels, were seen by some people and journalists as signals of a weakening sector. However, professionals consider these phenomena as a healthy evolution of a market that needs to mature and in which a few actors strengthened their position. The consolidation was also driven by several mergers following the acquisition of Unilend by PretUp.

Diversification of business models

To strengthen their position and their business model, crowdfunding platforms are going through a transformation in different ways. Some are establishing connections with big institutional partners like banks or trust companies, some are developing new sectors such as real estate and renewable energy to expand their client base, while others are proposing different types of financing (reward, loan, and equity) to address the different needs of project owners or introduce institutional financing to support private investments.

The role of associations

Financement Participatif France (FPF) is devoted to the creation of a professional and reliable sector. In addition to the legislation which is already very strict in France, crowdlending platforms that are members of the FPF have to comply with additional requirements. For instance, they are required to publish indicators of performance on their website, calculated in a standardized way, enabling a comparison between platforms. These actions are essential to reinforce the confidence in the sector and enable good business practices. FPF and French crowdfunding platforms are actively involved in the discussions regarding the European Crowdfunding Service Provider regime and contribute to their proposals.

into performance enhancement technologies. Process streamlining and automation represented the most widely mentioned focus of R&D, with 76% of platforms reporting that they devoted resources to this area. More than half of platforms also mentioned that they had initiated R&D with respect to payment processing, one of the key aspects of successful financial intermediation. Additionally, a bit less than one third of platforms (29%) had experimented with artificial intelligence.

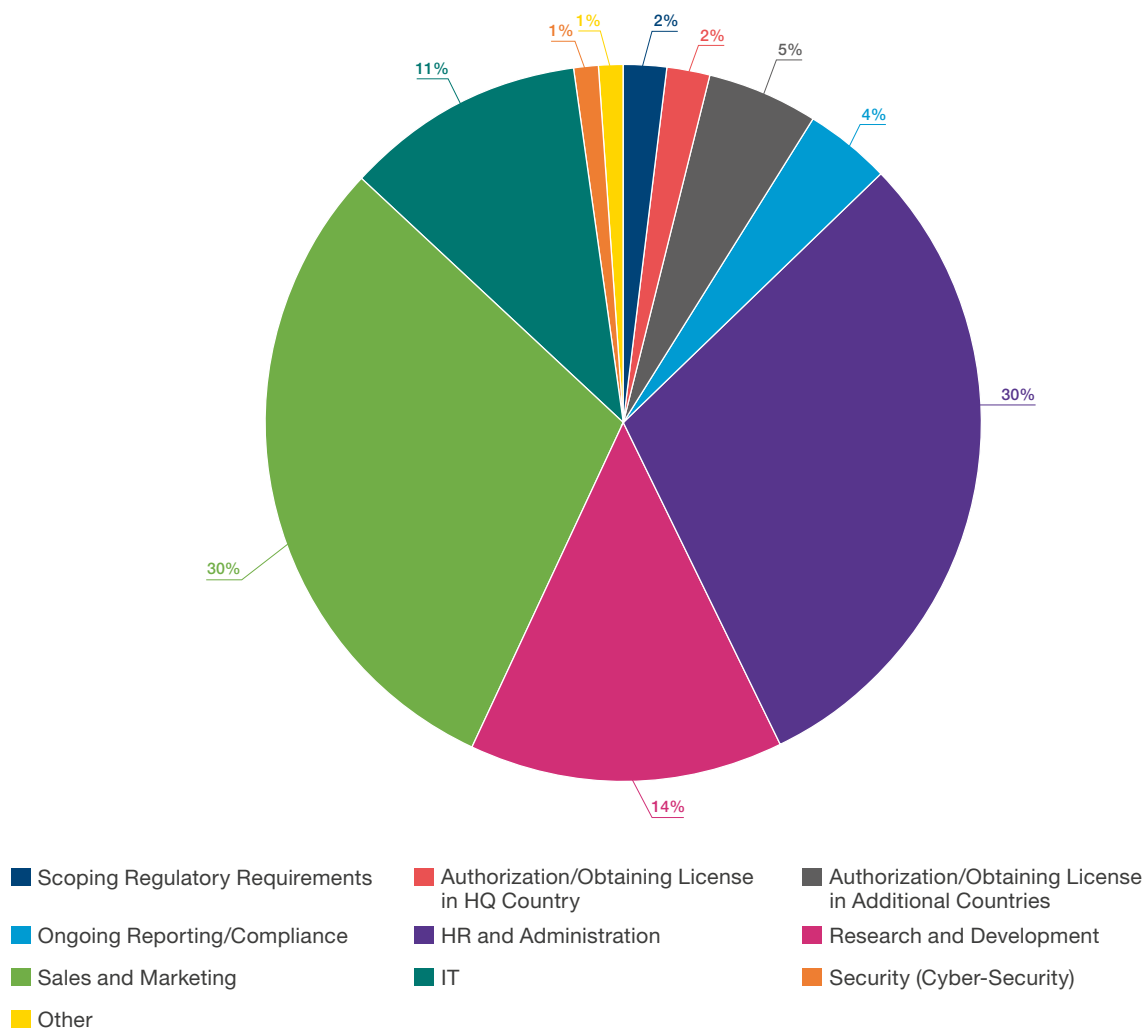
Considerable R&D resources were also allocated to the area of customer service and management systems. Here, 57% of platforms reported efforts towards the creation of community management features, 52% towards customer verification, and 62% towards customer relationship management systems.

Finally, some innovation efforts were oriented towards user support tools, the most important being Social Media and Promotional Tools (52%), followed by Gamification elements (43%), and E-learning features (19%). Overall, innovation rates in France seem to be among the highest in Europe.

Platform Costs and Budget

Fifteen platforms operating in France provided insight into their cost structure and budget allocations. Sales and marketing accounted for almost one third of all expenses (30%). The same portion of expenses were devoted to HR and Administration. Platforms also allocated significant resources to Research and Development activities within a firm (14%) and IT (11%).

Figure 38: Platform Operating Costs and Budget Allocation (%) France



Other expenses, such as those related to security (cyber-security), ongoing reporting (compliance), authorization of the platform, and scoping Regulatory Requirements, each accounted for 5% or less. However, when aggregated, 13% of budget is allocated to costs associated with compliance, authorization, and regulation, representing a significant cost element overall.

Overall, platforms mainly focused on activities that allow them to position themselves in the rapidly growing market with new entrants and offer an uninterrupted and reliable service to their clients on both sides of the market.

Internationalization

To further understand cross-border competition and the emergence of a European alternative finance market, platforms operating different models were asked to provide information about their internationalization strategies. Thirty-one platforms operating in France provided insights into their international strategy and activities.

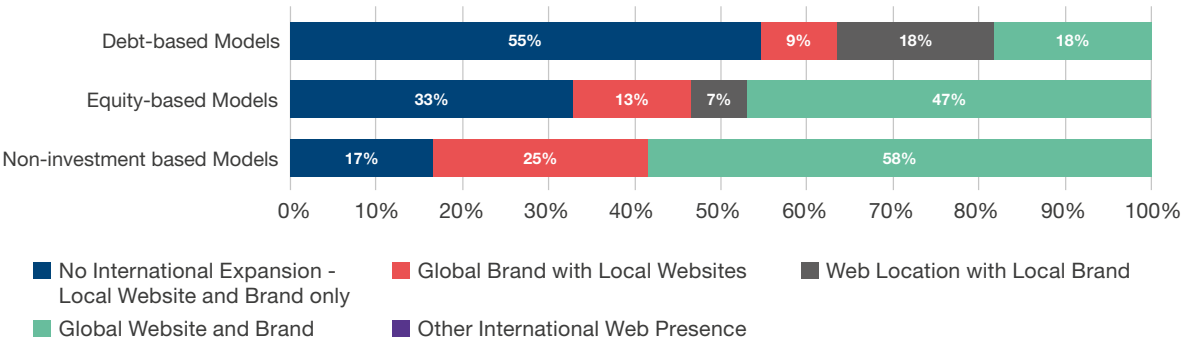
About two thirds of platforms reported having made efforts to cater to international customers, although their internationalization strategies vary. The most common strategy for international expansion indicated by 39% of platforms in France is the use of a global brand and website. Around one quarter of all platforms reported actively serving local markets by creating a local website, either under the global brand (19%), or by localizing the brand itself (6%). The fact that only a limited number of platforms opted for creating both a local brand and website as their internationalization strategy is not

surprising, given the fragmented regulatory landscape across Europe, and costs savings that could be achieved by not having to apply for additional licenses, being subject to supervision of multiple authorities, as well as those associated with developing market-specific service formats and their constant update.

Internationalization efforts were far from uniform across different alternative finance models. Non-investment platforms had the highest number of platforms with an international focus, with around 80% pursuing an internationalization strategy, predominately by creating a global brand and website (58%), and to a lesser extent by tailoring the website to the local language and preferences (25%). Similarly, among equity platforms with an international expansion strategy (67%), reliance on a global website and brand is the preferred method (47%), followed by localizing the website of a global brand (13%).

In contrast, more than half of debt-based platforms in France (55%) indicated that they only operate a local website and brand. Nevertheless, among those that cater to an international client base, a considerable number of platforms opted for creating both a local brand and website (18%), which was not as common among in other models. This could be due to the fact that regulators in many jurisdictions limit the access of foreign intermediaries in their markets or apply their rules on an extraterritorial basis, incentivizing foreign platforms to establish a subsidiary in the host country. Overall, the fact that international strategies were much more common among non-investment models has to do with tight regulatory

Figure 39: Platform Internationalization Strategy - France 2017



constraints that investment platforms face when marketing their services to nationals of other jurisdictions. A passporting option similar to the MiFID regime for investment firms, in line with current legislative efforts at the European level, seems to be a potentially promising solution to the problem at hand.

Financial Inclusion

Fourteen debt-based platforms operating in France provided information about the status of their borrowers. These platforms reported that 100% of their borrowers are banked.

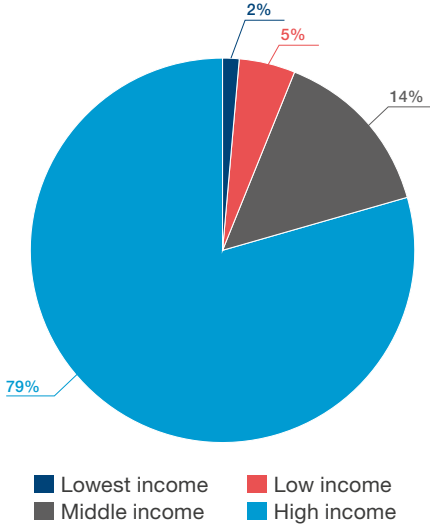
In addition, nine platforms operating in France provided information on the income of their customer base. Here, 79% of funders fell into high-income, 14% middle-income, 5% low-income, and 2% lowest income groups. While underrepresentation of low-income funders is common among European countries, distribution of funders in France is even more skewed towards high-income funders in comparison with other European markets.

Institutionalization

Twenty-one French platforms provided information about the extent to which they collaborate with institutional partners. More than half of platforms (57%) reported that such arrangements were not applicable to them.

However, among those that indicated a certain level of institutionalization, 47% of platforms indicated having referral arrangements with institutional partners, about 10% of platforms used an external partner as a bank agent (4.76%) or exchanged data with them (4.76%). Additionally, 19% of platforms reported partial ownership by an institution.

Figure 40: National Income Categorization by Funder Customerbase (%) France



GERMANY

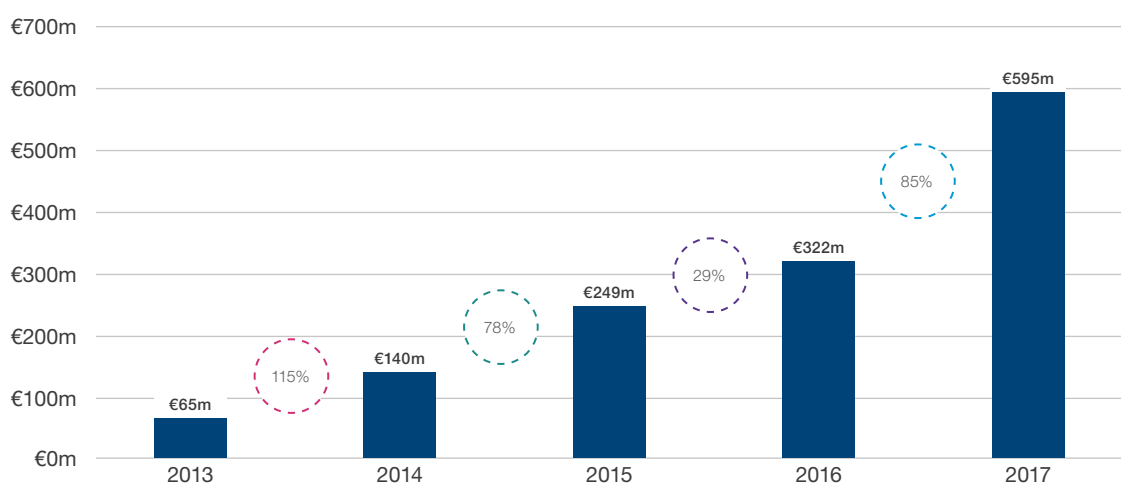
Market Volume

The German Alternative Finance Market saw strong growth in 2017. Overall, Germany had a total volume of €595m in 2017, a growth of 85% in comparison to €322m in 2016. As a result, it remained the third largest Alternative Finance Market in Europe, after the UK and France. After a slower growth rate of 26% in 2016 (2014: 115%, 2013: 78%), overall market development has been reinvigorated.

Germany represented 18% of the total volume of the Alternative Finance Market in Europe in 2017. Compared with other regions

in Europe, Germany has managed to grow faster than the United Kingdom, France, the Netherlands and the Nordic region. The strong growth in 2017 can in part be attributed to the growth of P2P Consumer Lending and Real Estate Crowdfunding. Additionally, growth was encouraged by the introduction of a positive regulatory framework, in which the platforms were able to sustain their growth without introducing drastic changes to their underlying business model. In total, 46 platforms from Germany participated in the Benchmarking Study for 2017, an increase of 11 platforms from the previous report.²⁹

Figure 41: Germany Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2017 (€millions)



Volume by Model

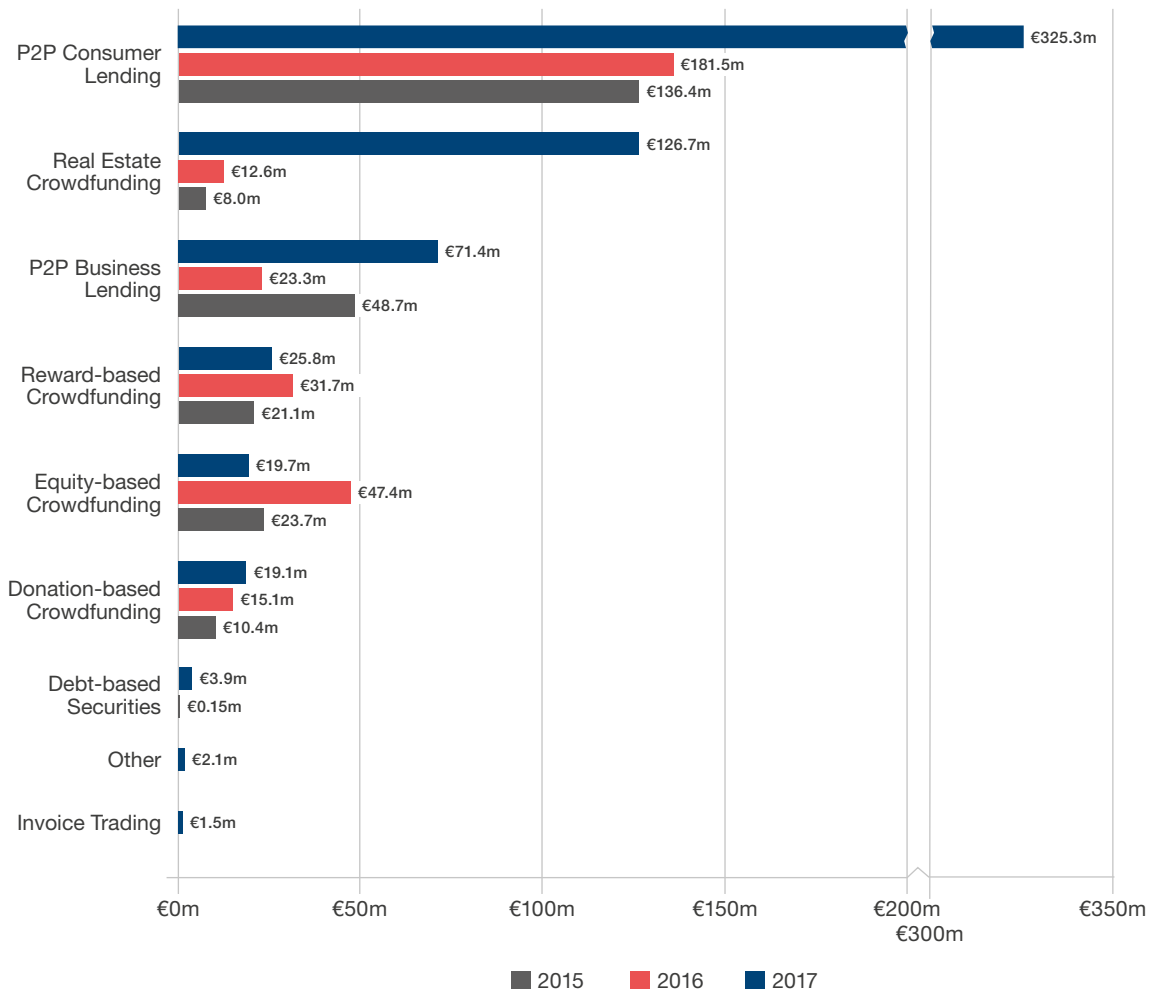
P2P Consumer Lending has been the largest sector in the German Alternative Finance Market since 2013. In 2017, this model grew by 79% from €181.5m in 2016 to €325.3m in 2017. This was mostly the result of the activity of one platform. Overall, this sector represents 54% of the German Alternative Finance Market. Across Europe, the largest market for P2P Consumer Lending was in Germany, followed by France.

2017 saw the emergence of a number of P2P Business Lending platforms in Germany. Together with international P2P Business Lending platforms active in Germany, the total Business Lending volume reached €71.4m, which constituted 12% of the market. In 2016, total volume was €23.3m,

an increase of 207%. Overall, the German P2P Business Lending Markets ranked third in Continental Europe, behind France and the Netherlands.

Equity-based Crowdfunding declined in 2017 to a volume of €19.7m, from an earlier volume of €47.4m in 2016. While a small portion of this decline can be explained by the lack of a response from one platform,³⁰ the majority of it can be attributed to a number of developments. First, Equity-based Crowdfunding for Renewable Energy had to undergo transitions due to new Consumer Protection Laws enacted in 2017, which forced platform operators to separate the business activity of operating a platform from the business activity of developing the energy projects. Second, investor behavior

Figure 42: Total Alternative Finance Volume by Model in Germany 2015-2017 (€millions)



changed drastically after a chain of start-up insolvencies in 2017, leading them to become more cautious vis á vis start-up Equity-based Crowdfunding, and shifting their funds to the real estate sector.

Indeed, Real Estate Crowdfunding surpassed Equity-based Crowdfunding as the second largest sector in Germany. Real Estate Crowdfunding had a market volume of €126.7m in 2017, up from €12.6m in 2016. The German Real Estate Crowdfunding Market ranks first in the European Real Estate Crowdfunding Market, with countries like France following with total volumes half the size of Germany's. The growth rate of 908% can be attributed to a number of new platforms entering the Real Estate Crowdfunding Market in 2017. For 2018, a volume of more than €220m is expected.³¹

Reward-based Crowdfunding has stagnated in recent years. The overall market has been consolidated, with only a handful of local platforms competing with the large US reward-based Crowdfunding platforms operating in Germany. The market was valued at €25.8m in 2017, down from €31.7m in 2016. While most of the decline seemed to follow trends evident in other large European markets, a small proportion can be explained by the non-response of two local platforms.³² Nevertheless, Germany ranked second in the European reward-based Crowdfunding Market, following France with €46.8m.

Donation-based Crowdfunding has seen a slight increase, from €15.1m in 2016 to €19.1m in 2017, growing 26% year on year. The German Donation-based Crowdfunding market ranked first in the European donation-

based Crowdfunding market. The growth can be attributed to more Donation-based Crowdfunding platforms operating in cooperation with local banks, yet individual volumes of these platforms remain relatively small.

Regulation

Since 2015, there has been a Crowdfunding regulatory regime created for the intermediation of profit-participating loans, subordinated loans, and comparable investment products on a crowdfunding platform.³³ The regulatory framework in place is in part composed of amended capital market laws and consumer protection laws.³⁴ P2P lending models can, under certain conditions, trigger the application of the German Banking Act (Kreditwesengesetz - KWG). This is the reason why P2P models usually involve the intermediation of a licensed bank. Twenty-one platforms operating in Germany providing insights into their perception of regulation.

Overall, 82% of debt-platforms were authorized and licensed to operate in Germany and 18% of platforms claimed that no local regulatory authorization was needed. P2P lending platforms need to be authorized for brokering of loans under the Trade, Commerce and Industry Regulation Act (Gewerbeordnung - GewO). Some platforms may be passporting their license from another EU member-state.

Equity-based Crowdfunding platforms had a local license in 91% of cases and 9% of platforms had no local license in Germany. Equity-based Crowdfunding platforms also need to be authorized for the brokering of loans under the Trade, Commerce and Industry Regulation Act (Gewerbeordnung - GewO).

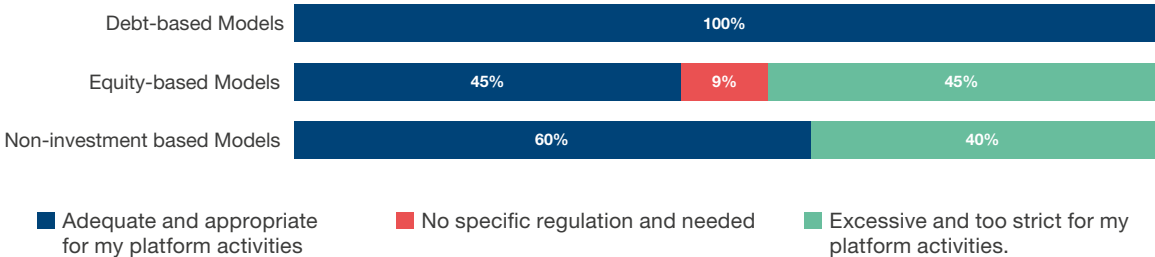
The licensing requirements for equity and other investment-based models in Germany depend on the type of financial instruments. However, most platforms intermediate profit-participating loans for which they only need an authorization from a local authority, usually a trade office.³⁵ 80% of non-investment platforms claimed to have authorization from their local authority, although no specific authorization was needed to run a Reward-based or Donation-based platform in Germany.

Equity-based Crowdfunding regulation in Germany was amended in 2017 to further strengthen investor protection, with conflict of interest rules and regulation of information sheet for investors as the key changes.

For Real Estate platforms, the threat to withdraw their business model from the Prospectus Exemption loomed in 2017 but was averted, as platforms successfully lobbied the German government. Additionally, legislative changes meant that platforms focused exclusively on crowdfunding renewable energy projects had to change dramatically, as they were no longer allowed to operate a Crowdfunding platform and own the projects on the platform. Therefore, it is no surprise that equity-based platforms are split between the assessment that the regulation is adequate (45%) and that the regulation is excessive (45%).

For non-investment platforms, we have seen a number of Reward-platforms go out of business in 2017, particularly due to a low volume of projects on their platforms. This might have been caused by excessive regulation in eCommerce law, as perceived by 40% of the platforms. The remaining platforms found that regulation is adequate.

Figure 43: Perception Towards Existing National Regulation - Germany



Risk

The perception of various risk factors underscored the different views of the various model types that dominate the Alternative Finance Ecosystem in Germany.

Twenty-seven platforms operating in Germany provided insights into their perceptions of risk.

Lending-based Crowdfunding platforms, for instance, saw fraud as a “low” risk, given the

Figure 44: Perceptions towards Risk Factors - Germany



requirement to partner with a bank or obtain a banking license for their business model. Equity-based Crowdfunding platforms still overwhelmingly considered fraud a “low” risk, given the supervision of the German Financial Market authority. Non-investment Crowdfunding platforms predominantly regarded fraud as a “very low” risk.

The collapse of the market due to malpractice, was seen as a “high” risk by lending-based Crowdfunding platforms (75%) and a “medium” risk by Equity-based Crowdfunding platforms (38%). Again, non-investment crowdfunding platforms viewed this risk as almost non-existent for their business models.

Risks associated with cybersecurity issues were viewed as “medium” to “high” risk for Equity-based Crowdfunding platforms (61% combined). Both lending-based and non-investment crowdfunding platforms perceived this risk to be of lower risk, with the majority of platforms assigning the risk a “low” or “very low” value (75% and 60%, respectively).

The same was true with respect to changes to the current regulation. Non-investment platforms did not see a “high” risk of changes in the current legislation, since most of the proposals announced by the government targeted equity and lending-based Crowdfunding platforms.

Innovation

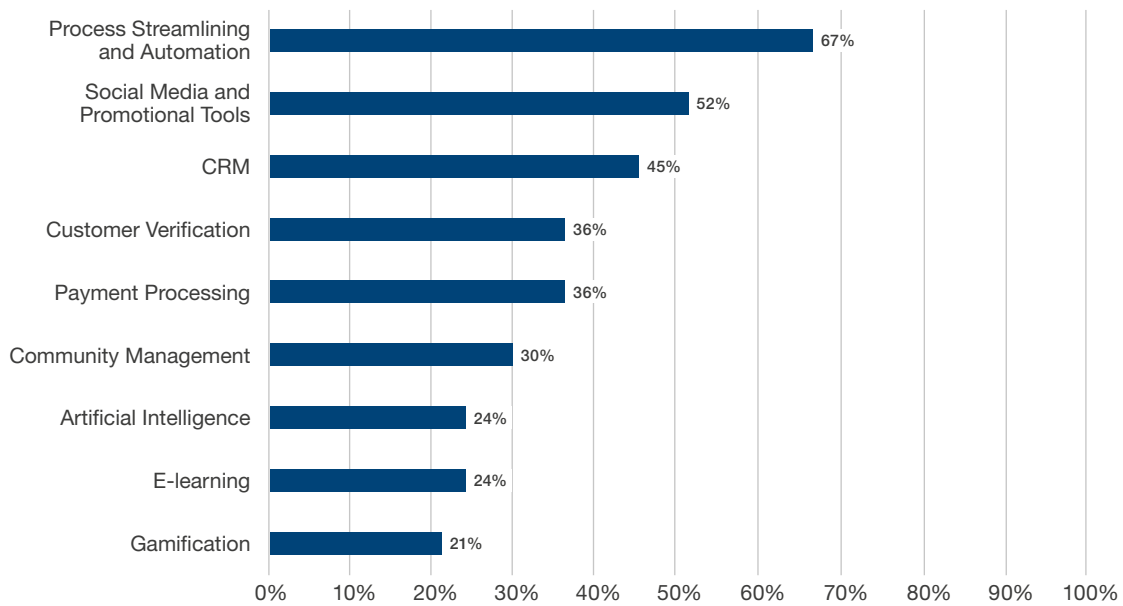
Twenty-three platforms operating in Germany provided information on the extent to which they have changed their business model. Overall, the German Alternative Finance Ecosystem continued to foster innovation with respect to underlying business models. However, with the consolidation of the market the focus of platforms has been to expand their existing operations and increase their revenues. Overall, 57% of platforms made no changes to their business model, 30% slightly changed their business model, and a minority of 13% significantly altered their business model of the platform.

Additionally, twenty-four platforms operating in Germany provided information on the

extent to which they have changed their product offerings, essentially telling a different story. Here, 42% of platforms introduced new products, and 25% have altered existing products in 2017. The remaining 42% made no changes to their products.

Furthermore, thirty-three platforms operating in Germany provided information on their R&D focus and activities. Our findings showed that German platforms focused on Process Streamlining and Automation (67%), Social Media and Promotional Tools (52%) and CRM tools (45%). Nevertheless, platforms also indicated investing in other R&D activities such as Customer Verification (36%).

Figure 45: Actively Pursued R&D Initiatives in 2017 - Germany

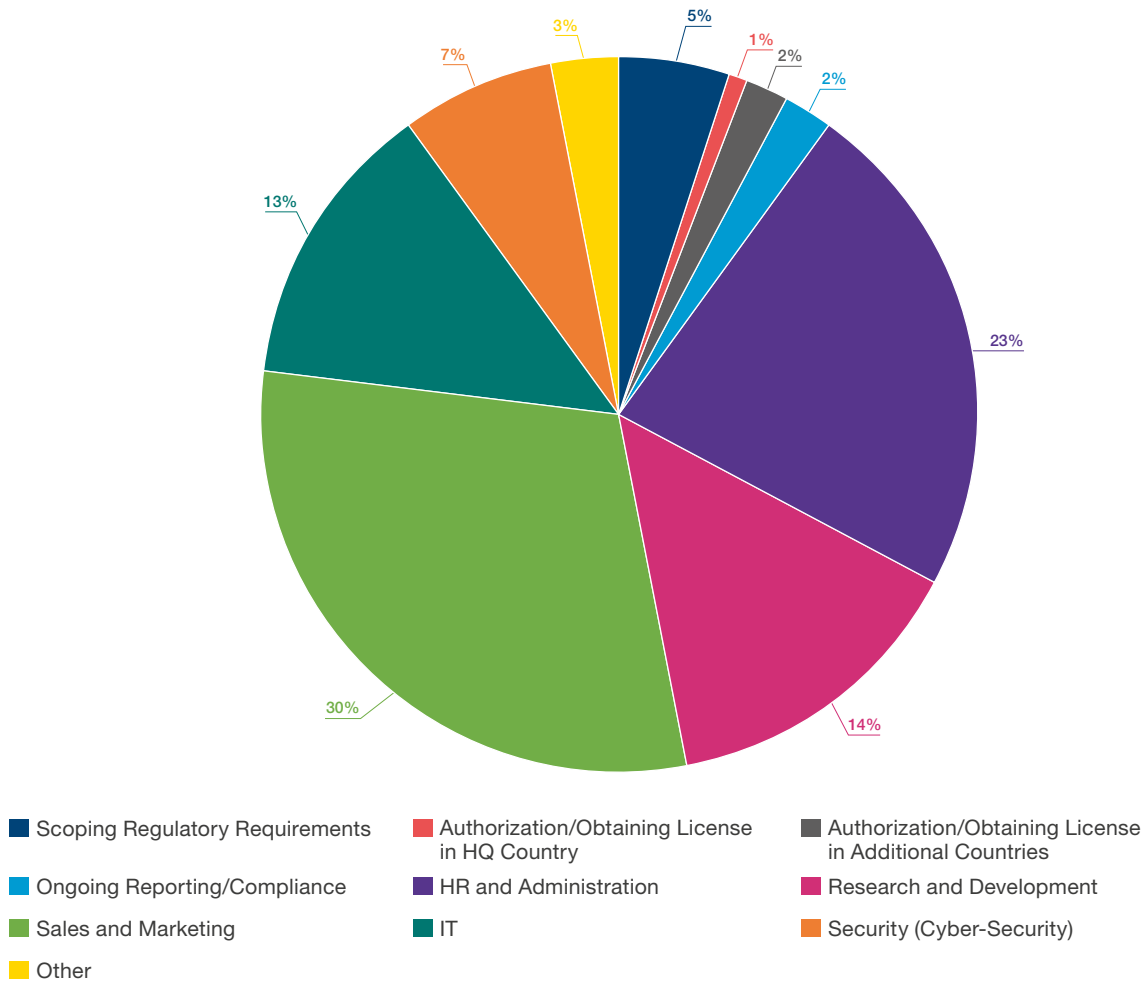


Platform Costs and Budget

Fourteen platforms operating in Germany provided information on their cost structure and budget allocations. Here, figures show that Research and Development represented only 14% on average of a total budget of platforms in Germany. Sales and Marketing activities accounted for 30% of the activities

of the platforms, followed by 23% spent on Human Resources and 13% on IT%. Security and cyber-security activities only made up 7% of the budget of platforms in Germany. Authorization, compliance and regulatory scoping combined capture 10% of platforms budget.

Figure 46: Platform Operating Costs and Budget Allocation (%) Germany

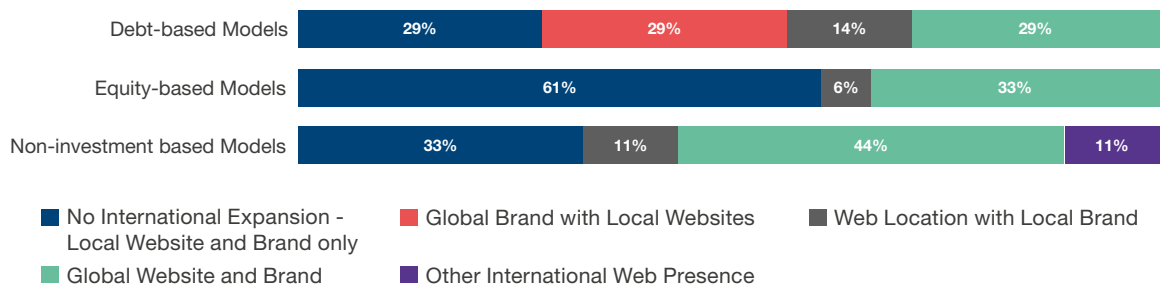


Internationalization

We found that platforms in the German Alternative Finance Market only used 5% of their budget to scope new regulations. Additionally, most platforms maintained

their current business model and only innovated their products. These findings were consistent with the internationalization strategies of platforms in Germany.

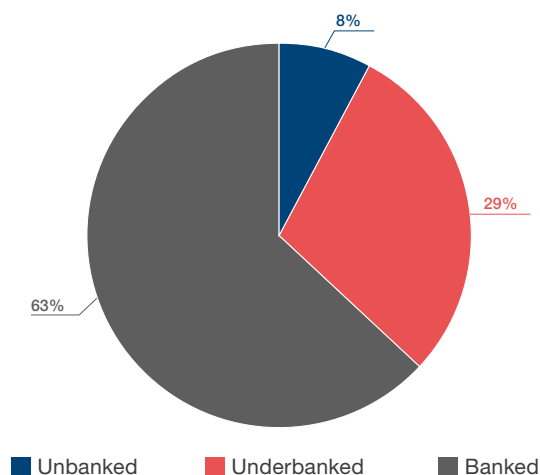
Figure 47: Platform Internationalization Strategy - Germany 2017



Twenty-four platforms operating in Germany provided information on their international strategies. The majority of Equity-based Crowdfunding platforms did not seek international expansion (61%). Their regulatory model does not allow the passporting of their business model to other European countries, as some of their investment assets, such as subordinated loans, fall outside of the MiFID regime. Lending-based Crowdfunding platforms either have an international strategy in place, are planning an expansion, or are part of a global brand. Overall, 44% of non-investment platforms in Germany address foreign markets via a standard global platform brand.

Financial Inclusion

Figure 48: Banked Status of Borrowers (%) Germany

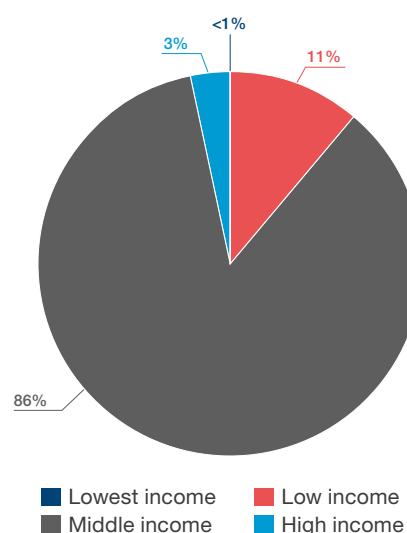


Nineteen German debt-based platforms provided information about the status of their borrowers. 63% of all borrowers in Germany are banked, 29% are underbanked, and 8% are unbanked.

Twelve German debt-based platforms provided information about the income of their funder customer-base. The income

categorization of funders reflects the regulatory regime in Germany. Lending-based and equity-based contributions are only possible up to a threshold of €10,000. Therefore, it is no surprise that 86% of funders are from the middle-income category. Only 3.1% of German funders are categorized as high-income in Germany – in contrast to 79.2% of high-income funders in France.

Figure 49: National Income Categorization by Funder Customerbase (%) Germany



Institutionalization

Thirty-two platforms operating in Germany provided information about the ways in which they cooperated with institutional partners. 43% of platforms in Germany indicated that they are working with an institutional partner. An additional 37% of platforms reported that they have a referral agreement with an external partner, while 15% of platforms are owned at least in part by an external institutional partner. Next, 12% utilized the external partner as a bank agent, and 6% of exchange data with an external partner.

New Potential from Crowdfunding Using Securities

By: Jamal El Mallouki, Head of the Board of the German Crowdfunding Association

In 2018, the German Government raised the Prospectus Threshold for Securities to 8 Million Euro annually. This has motivated platforms to move their business models from intermediating investment assets (Vermögensanlagen) to securities (Wertpapiere). At the same time, SMEs especially face the problem of being able to issue securities, since the most common form of SME shares are considered investment assets and not securities in Germany. We also have seen a number of new market players, such as Banks and Family Offices.

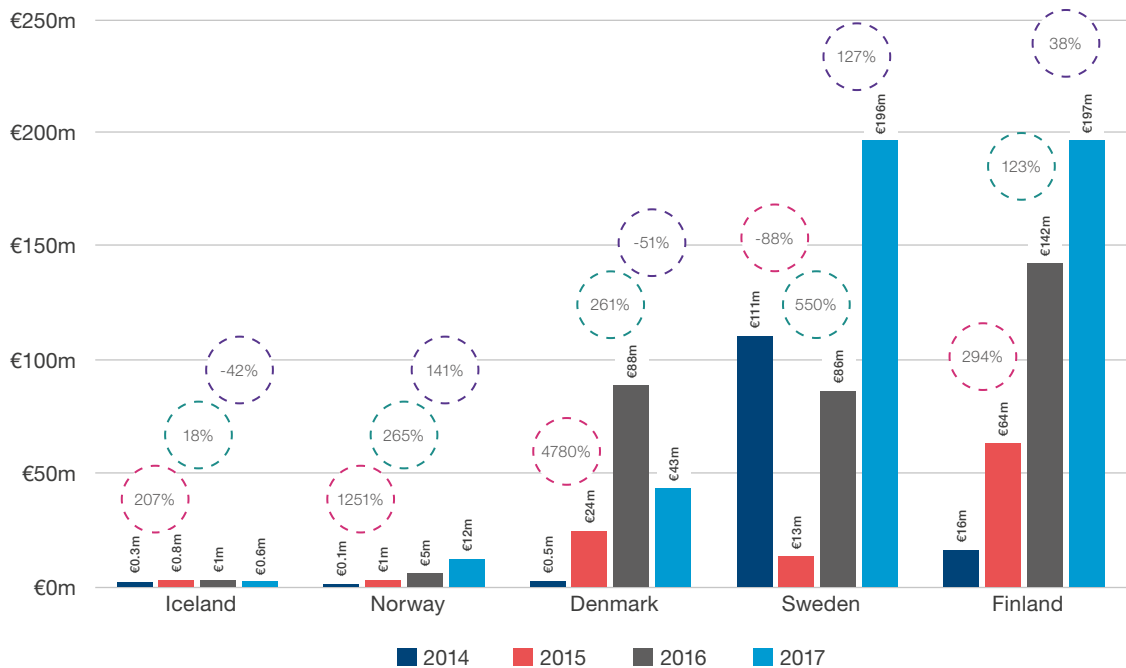
THE NORDICS

Market Volume

The Nordic market, including Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden, continued to grow in 2017, increasing 39% from 2016. Overall, this represents an average four-year growth rate of 67%.³⁶ In 2017, the alternative finance market volume grew by nearly €126m, placing the Nordic

region as the 3rd largest market for alternative finance in mainland Europe, following France and Germany, with a total volume of €449m. Jointly, the Nordic Countries accounted for 13.3% of total 2017 volume in Europe excluding the UK, and 4.3% of volume in Europe including the UK. The analyses presented in this section are based on data from 73 platforms operating in the Nordic region.³⁷

Figure 50: The Nordics Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2017 (€millions)



Volume by Model and Country

When examining this by model, the greatest growth was evident with respect P2P Consumer Lending which raised €171.2m, a growth of 156% from 2016. This accounted for 38% of regional volume in 2017. This growth was mostly based on activities in Finland (59% of regional volumes) and in Sweden (39% of regional volumes). Regulatory challenges in 2017 prevented the development of P2P Consumer Lending in Denmark, Iceland and Norway. In Norway, the first concessions for P2P Consumer Lending platforms were only provided by the Norwegian Financial Authorities in 2018.

Invoice Trading continued to grow in importance, and raised €65.2m in 2017,

growing 252% from 2016. This represented 14.5% of regional alternative finance volumes. This growth was mostly a result of activities in Sweden (48% of regional volumes) and in Denmark (41% of regional volumes).

Equity-based Crowdfunding continued its regional growth, increasing 14.3% between 2016 and 2017. However, this figure camouflages a mixed and inconsistent dynamic on a country level among the region's heavy weights. On the one hand, Finland continued to experience strong growth (76%). Its 2017 volume, €50.7m, was a €21.9m increase from 2016. On the other hand, while Equity-based Crowdfunding in Sweden raised €34.0m in 2017, this was €12m less than 2016, a decline of 26%. This may be explained by a combination of

regulatory uncertainty and relatively high formal entry barriers for those following existing regulation. Denmark's equity crowdfunding market has been limited by entry barriers like those in Sweden. Norway has only recently opened for Equity-based Crowdfunding, approving concessions for a few players. And an equity market in Iceland hasn't developed yet, due to a combination of strict capital market regulations, limitations on cross-border transaction and foreign ownership, as well as a relatively small home market.

P2P Business Lending saw high growth rates from relatively small levels in 2016 in Denmark and Sweden, up €2.1m and €1.9m respectively. With respect to Finland, we assume our data shows a superficial decline of €22m due to missing data from two critical platforms in this category. Here, similar data provided by the Finnish Ministry of Finance presents a growth of €21.2m for the same period.³⁸ It is here assumed that the ministry's data is more complete than the one at our disposal.

Real Estate Crowdfunding also continued its healthy growth. The model was up 103% between 2016 and 2017 and raised €52.9m. This accounted for 12% of regional alternative finance volumes. Here, the absolute leader was Sweden, capturing 90% of regional volumes and exhibiting a strong growth of 84% between 2016 and 2017.

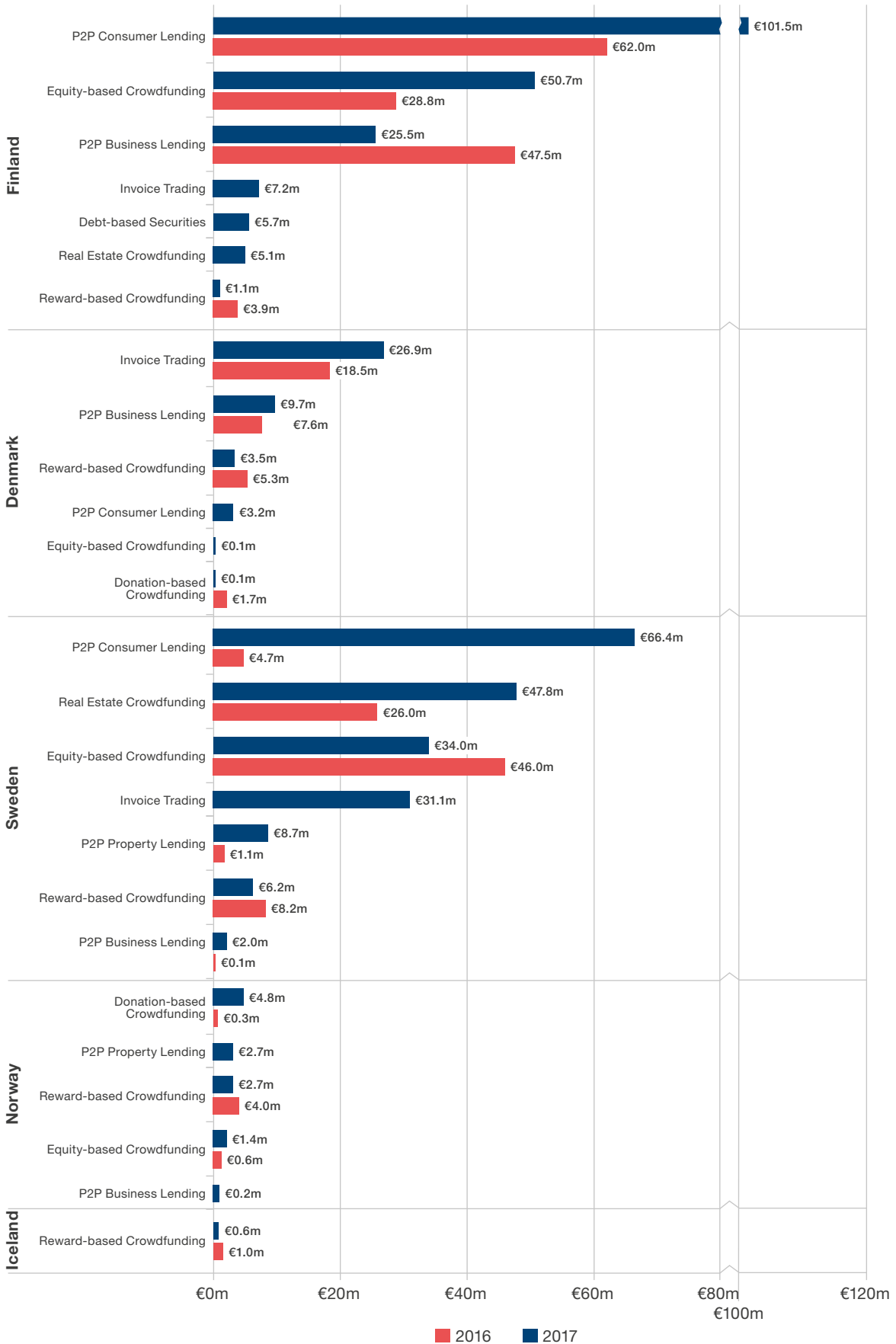
Furthermore, when considering P2P Property Lending, our analysis showed a superficial decline resulting from the non-participation of a major Denmark-based platform. Hence, when excluding Denmark, regional P2P Property Lending showed strong growth, up €10.3m from just €1.1m in 2016.

Reward-based Crowdfunding continued to be the only major model with a presence in all Nordic countries. However, this model exhibited a decline of 37% from 2016 levels, raising €14m in 2017. This amounts to just

3% of regional alternative finance volumes. This fall was consistent in all countries across the region: falling 72% in Finland, 35% in Denmark, 24% in Sweden, 34% in Norway and 42% in Iceland. This may reflect a combination of two developments. First, there may be a certain level of exhaustion of efforts by local platforms in face of struggling to achieve profitability and scale with small commissions on relatively small sum campaigns. Second, there may have been a transition for some of the stronger campaigns towards investment models, as these become more clearly regulated, and offer greater financial gains on successful campaigning efforts on average.

Finally, while Donation crowdfunding still accounted for the smallest share of regional alternative finance volumes (1%), it grew 145% between 2016 and 2017. This is in contrast to a 21% decline between 2015 and 2016. A mixed and inconsistent dynamic is evident at a country level. The full growth is explained by a dramatic increase in Norway, up €4.5m between 2016 and 2017. This accounted for 98% of regional donation volumes. This growth can be explained by the entrance of two new platforms with strong financial backing from local banks as co-owners, as well as the successful transfer of popular national donation collection schemes in schools and television towards crowdfunding platforms. On the other hand, a decline of already small initial volumes was evident in Denmark and Finland. Both countries require campaigners to apply for formal permission from authorities to run donation crowdfunding campaigns, which is relatively time demanding and costly. As such, such requirements limit the attractiveness of Donation-based Crowdfunding for relatively small and sporadic fundraisers (when considering campaign costs, formal application fees, and platform commissions).

Figure 51: Total Alternative Finance Volume by Model in The Nordics 2016-2017 (€millions)



In 2017, Finland maintained its position as the regional leader with a total annual volume of €196.8m by a small margin compared to Sweden's total volume of €196.4m.³⁹ Finland was ranked 5th in Europe in terms of total volume, and 4th in terms of volume per capita with €35.7 per capita. Sweden ranked 6th in Europe in terms of total volume, and 11th in terms of volume per capita with €19.5 per capita. However, Sweden more than doubled its market volume (127%) between 2016 and 2017. Finland, in comparison, grew by 39% in the same period. Growth in both countries was mostly fueled by growth in P2P Consumer Lending, as well as Equity-based Crowdfunding in Finland, and Real Estate Crowdfunding in Sweden.

The fastest growth rate was evident with respect to Norway, growing 141% between 2016 and 2017. However, Norway's market remained relatively small, raising €11.8m in 2017. This represented just 2.6% of the regional market. Norway's growth is fueled by both the market entry of Non-investment platforms partially owned by banks, as well as the gradual entry of Equity and P2P Lending platforms, as the first concessions for such platforms were granted by financial authorities.

Our ability to present the Danish market was somewhat limited this year as a major P2P Property Lending platform did not participate in our survey this year. Hence, when excluding this specific model, which was also the largest in 2016, Denmark exhibited a 31% growth to a total of €43.5m for 2017.

Finally, Iceland declined significantly between 2016 and 2017 falling 42%. Overall, its volumes were only linked to non-investment models, primarily Reward-based Crowdfunding. Thus far, investment models have failed to develop in Iceland, as a result of a combination of strict capital market regulations, limitations on cross-border transaction and foreign ownership, as well as a relatively small home market for both investment and non-investment alternative finance models.

Regulation

Since there is no common legal framework in the Nordic that oversees investment and non-investment fundraising, one must

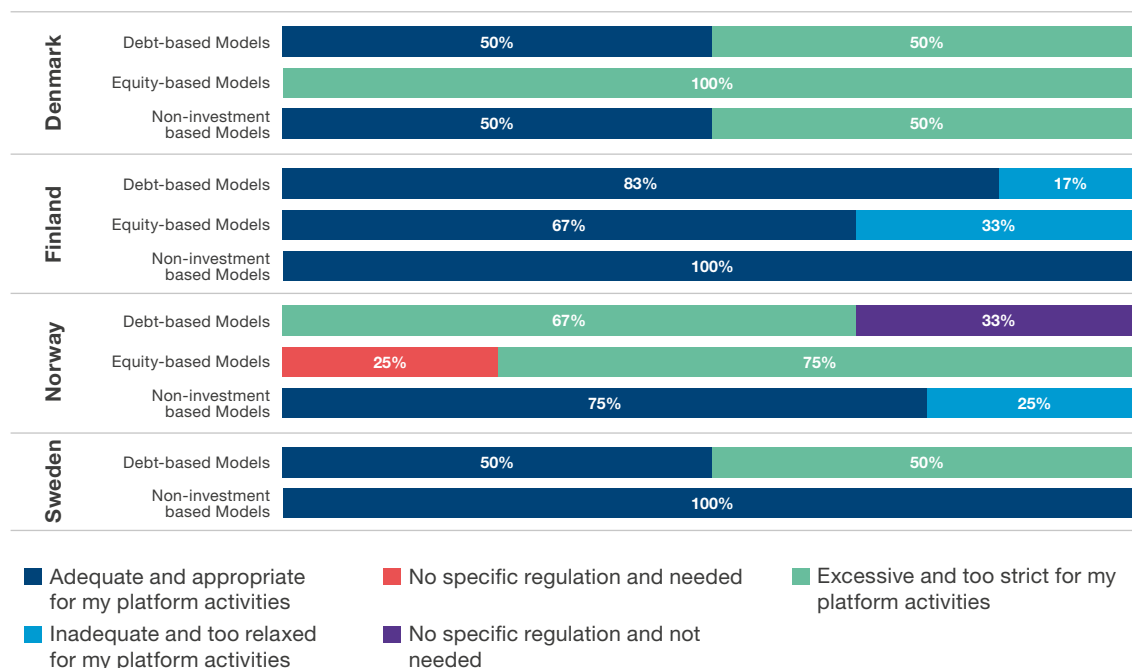
examine such issues at a national level. Here, when interpreting our findings with respect to platform perception of regulation in each country, one must acknowledge that few platforms operate in each market, and those operating are unlikely to be the ones limited by regulation. Nevertheless, our findings seem to highlight a few important aspects.

Overall, 71% of debt, 60% of equity, and 58% of non-investment model platforms in the region report being authorized to operate within their respective territories. In addition, 4% of debt-based and 13% of equity-based platforms report not being authorized themselves but that they operate under formal relations with another licensed institution. Finally, 25% of debt, 27% of equity, and 42% of non-investment platforms report that authorization was not required for their activities. With the exception of non-investment models, it is likely that platforms taking such positions are currently challenging legal interpretations of their activities, but frequently do operate with the knowledge and observation of national financial authorities.

First, friendly crowdfunding regulation in Finland has been the result of long productive dialogues between authorities and industry players in the country, culminating with the Crowdfunding Act that was ratified by parliament in 2015. This removed many obstacles to Equity Crowdfunding. Existing regulation already facilitated crowd-lending and Reward-based Crowdfunding in a satisfactory manner. Finland is the de-facto market leader both by volume and per capita contributions. While not mentioned by surveyed platforms, a remaining issue is that of Donation-based Crowdfunding, which requires an expensive, lengthy registration with authorities that hampers the development of this non-investment model.

Second, Sweden has begun several processes for the evaluation of the suitability of existing regulation, and is reviewing proposals for changes, which creates a certain level of uncertainty that can be seen by a number of non-response regarding these questions by equity platforms⁴⁰, as well as the mixed viewpoints about debt models expressed by the few platforms that did respond to the question.

Figure 52: Perception Towards Existing National Regulation - The Nordics



Third, in Denmark, satisfactory regulation is in place for P2P Business Lending and Reward-based Crowdfunding. However, regulatory challenges remain with respect to P2P Consumer Lending, Equity-based and Donation-based Crowdfunding. When considering Equity-based Crowdfunding, current laws make it extremely expensive for young startups to engage, leading to very little activity. To the best of our knowledge, only a single equity case was reported in Denmark thus far. With respect to Donation-based Crowdfunding, such fundraising requires a relatively expensive authorization from the authorities, which render such activities futile unless raising large sums. With respect to P2P Consumer Lending, actors have not yet been fully successful in applying a similar interpretation of the laws used for P2P Business Lending.

Fourth, in Norway a hearing about the need for regulatory revision was held by the finance committee of the parliament only in Spring 2018, which led to the instruction of the financial authorities to initiate a sandbox process with industry players. First concessions for P2P Lending and Equity platforms were only granted in late 2017. As a result, the relative dissatisfaction with existing regulatory frameworks, as expressed in our survey, was not entirely unexpected.

Finally, Iceland continues to suffer from both challenges of some of the strictest post-crisis financial regulations in combination with a small home market. Here, investment models have not yet emerged, especially due to a combination of foreign investment restrictions, dependence on foreign investment due to a small home market, and a looming public suspicion of credit providers.

Overall, the Nordic region represents a wide range of regulatory positions from liberal to conservative, and from strict observation to flexible operation under the supervision of national authorities. In early 2017, the Nordic Crowdfunding Alliance published a White Paper on Regulation calling for clarification in crowdfunding regulation, adjusting existing regulation and harmonizing these regulations across the region, based on regional integration bodies and initiatives. The Nordic countries represent relatively small home markets, where platforms' long-term survival and the vibrancy of local market exchanges will be heavily dependent on cross-border investments and transactions. Despite this, thus far, regulatory reviews seem to remain at a national level.

Risk

Concerns with regard to the risk of cybersecurity breaches were the only risk common across all countries and model types in the Nordics. It was reported to be of “high” or “very high” risk by 50% of platforms in Denmark, 25% of platforms in Sweden, 25% of platforms in Finland, and 23% of platforms in Norway.

Next, with the exception of Iceland all countries viewed potential changes to regulation to be a concern. This was most prominent with investment platforms operating on a debt- or equity-based model. Here, platforms were already operating under tight oversight by national authorities. Nations where progressive regulation was passed were less concerned and were mostly wary of a reversal to a more challenging regulatory environment, as was reported by 13% of Finnish platforms. 40% of platforms in Denmark also expressed this concern. In Denmark, P2P Business Lending was made possible through more facilitating regulation, while Equity-based Crowdfunding and P2P Consumer Lending remain a challenge, where 40% of platforms were concerned with changes to regulations. Half of Norwegian platforms were concerned with the risk that changing regulation would make a rough regulatory environment even rougher. In Sweden, 40% of platforms view a

change in regulation as a concern. Platforms had enjoyed a period of relatively flexible regulation, but now the future direction is uncertain. No such concerns were evident in Iceland, which already had the strictest regulatory framework in place, and any change would likely be for the better.

The risk of fraud involving high profile platforms, was most prominently mentioned by non-investment platforms. This risk was viewed to be of “high” or “very high” risk by 67% of platforms in Denmark, 27% of platforms in Norway and 20% of platforms in Sweden. A related risk most prominent among investment-based platforms related to the risk of collapse of one or more platforms due to malpractice. Here, 20% of Swedish, 20% of Danish and 29% of Norwegian platforms saw this risk to be “high” or “very high”. Interestingly, this risk was not mentioned as a concern for platforms in Finland or Iceland.

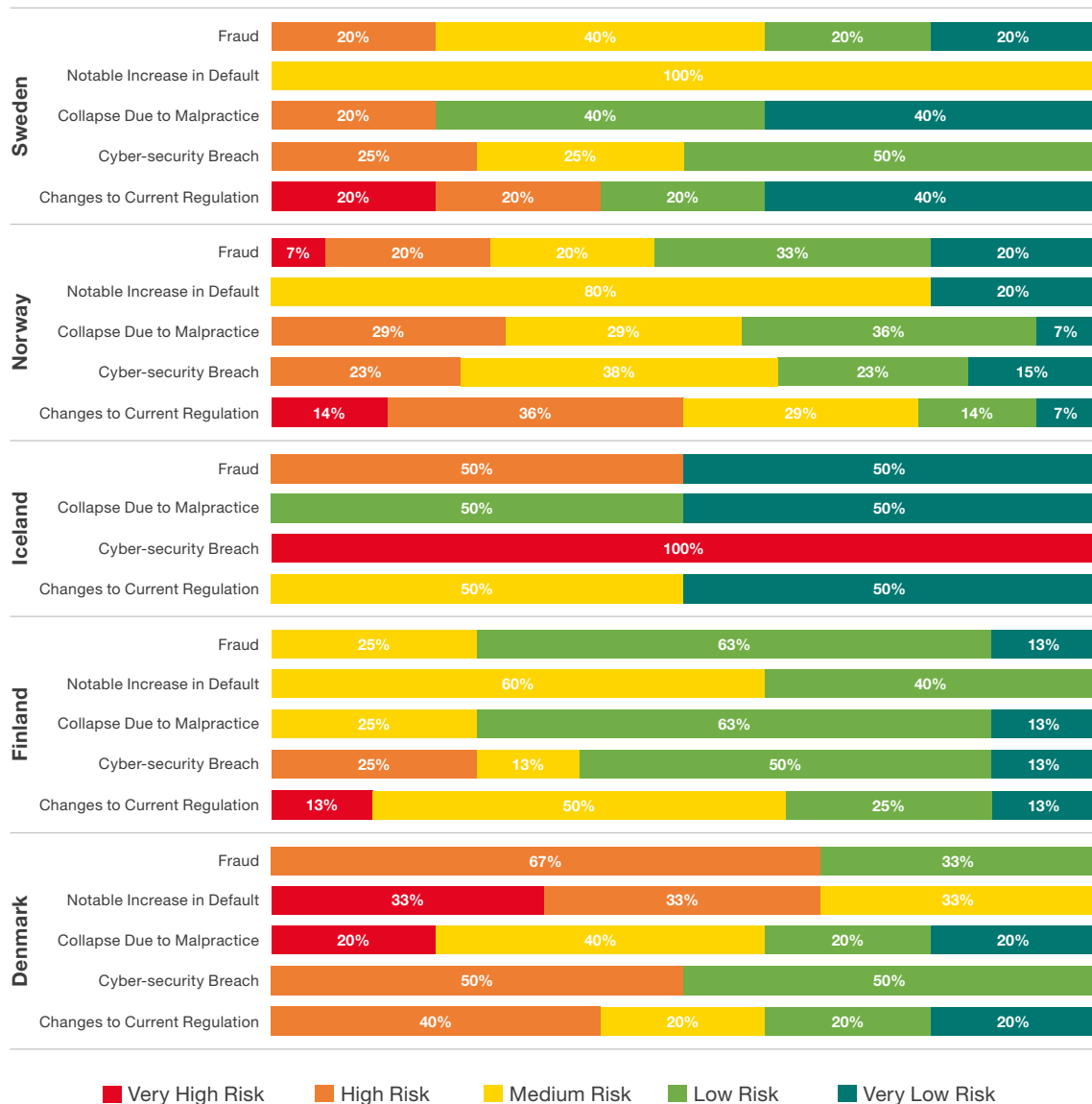
Finally, the risk of a notable increase in defaults was only seen by Debt-based platforms as a concern. This was seen predominantly in Denmark, where 67% of platforms saw it as a “high” or “very high” (67%) risk. Additionally, this risk was seen as a “medium” risk by 60% of debt-based platforms in Finland, 80% in Norway, and 100% in Sweden.

Uncertainties Prevail over Swedish Alternative Finance Regulation

By: Michal Gromek, Phd Candidate, Stockholm School of Economics

The Financial Supervision Authorities of Sweden (Finansinspektionen - FI) has launched a FinTech Innovation Center. Moreover, FI performed an inquiry into the field of adjustment towards FinTech. In parallel, the Ministry of Finance has conducted an inquiry into the field of Crowdfunding. These initiatives have resulted in new regulatory proposals that are currently being reviewed. Since the publication of the proposed changes, it remains unclear which part of the regulation might be implemented. This lack of clarity is unlikely to be resolved quickly, due to the national parliament election period. The FinTech Innovation Center, as well as Financial Supervision Authorities, both remain too understaffed and under-financed to proactively compete as an alternative to a Regulatory Sandbox.

Figure 53: Perceptions Towards Risk Factors - Nordics 2017



Innovation

Forty-one platforms operating in the Nordics provided information about the status of their business models. Overall, 49% of platforms reported no significant changes to their business model, and 39% reported only slight alterations throughout 2017. The majority of those reporting a slight change to their business model were from non-investment models (i.e. Donation- and Reward-based Crowdfunding). Such changes were mostly associated with offering white label and software as service solutions, as well as strategic partnerships with public and financial institutions.

Only 12% of platforms reported significant changes to their business model in this period. This group, however, was not associated with any specific alternative finance model and included a mix of platforms from a variety of models such as Reward-based Crowdfunding, Equity-based Crowdfunding, P2P Lending and Invoice Trading.

Twenty-five platforms operating in the Nordics provided information about the status of their products and services. Here, 48% of platforms reported introducing significantly new products 40% reported introducing slightly new products. Overall,

this amounts to 88% of platforms reporting some changes to their existing products during 2017. Out of those reporting significant changes to products 50% were non-investment platforms, and 50% debt-based platforms.

Only 12% of platforms reported no changes to their products in 2017. This included a mixture of platforms from debt, equity and non-investment models.

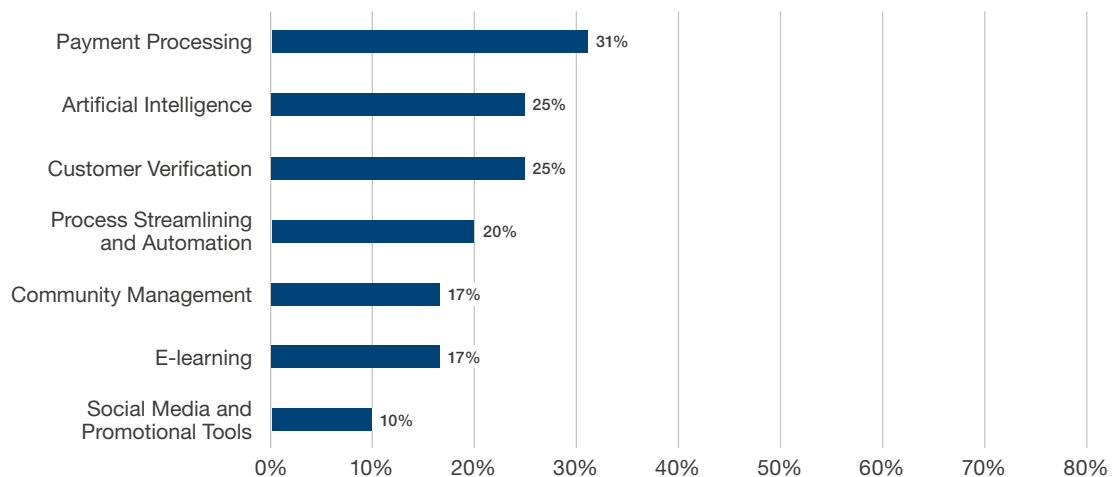
Forty-five platforms operating in the Nordics provided information about their R&D efforts, with a majority reporting investment into more than one area of focus. Current efforts mainly targeted performance enhancement technologies. In particular, 20% of platforms reported efforts on Process Streamlining

and Automation, 25% reported efforts in Payment Processing, and 25% reported efforts in developing AI and performance enhancement features.

A second major grouping of R&D efforts focused on customer service and management systems. Here, 25% of platforms reported development of Customer Verification, CRM systems (27%), and Community Management features (17%).

The third grouping of innovations that platforms focused on included various user support tools, including investment in the development of Social Media and Promotional Tools (10%), E-learning features (17%), and Gamification elements (16%).

Figure 54: Actively Pursued R&D Initiatives in 2017 - Nordics



When examining these investments by model, it becomes clear that the only R&D effort that was emphasized by both investment and non-investment models to the same degree was Payment Processing. Overall, 89% of non-investment platforms and 87% of investment platforms reported some R&D efforts into Payment Processing and have indicated that this has particularly emphasized payment systems.

Greater discrepancy was evident with respect to R&D efforts for AI and performance enhancement systems, Social Media and Promotional Tools, as well as E-learning features. Here, non-investment model platforms seemed to invest to a

greater degree than investment platforms with 94%, 83% and 72% of non-investment platforms reporting investment in these areas, respectively. This stands in contrast to the mere 30%, 43% and 4% of investment platforms reporting such investments, respectively.

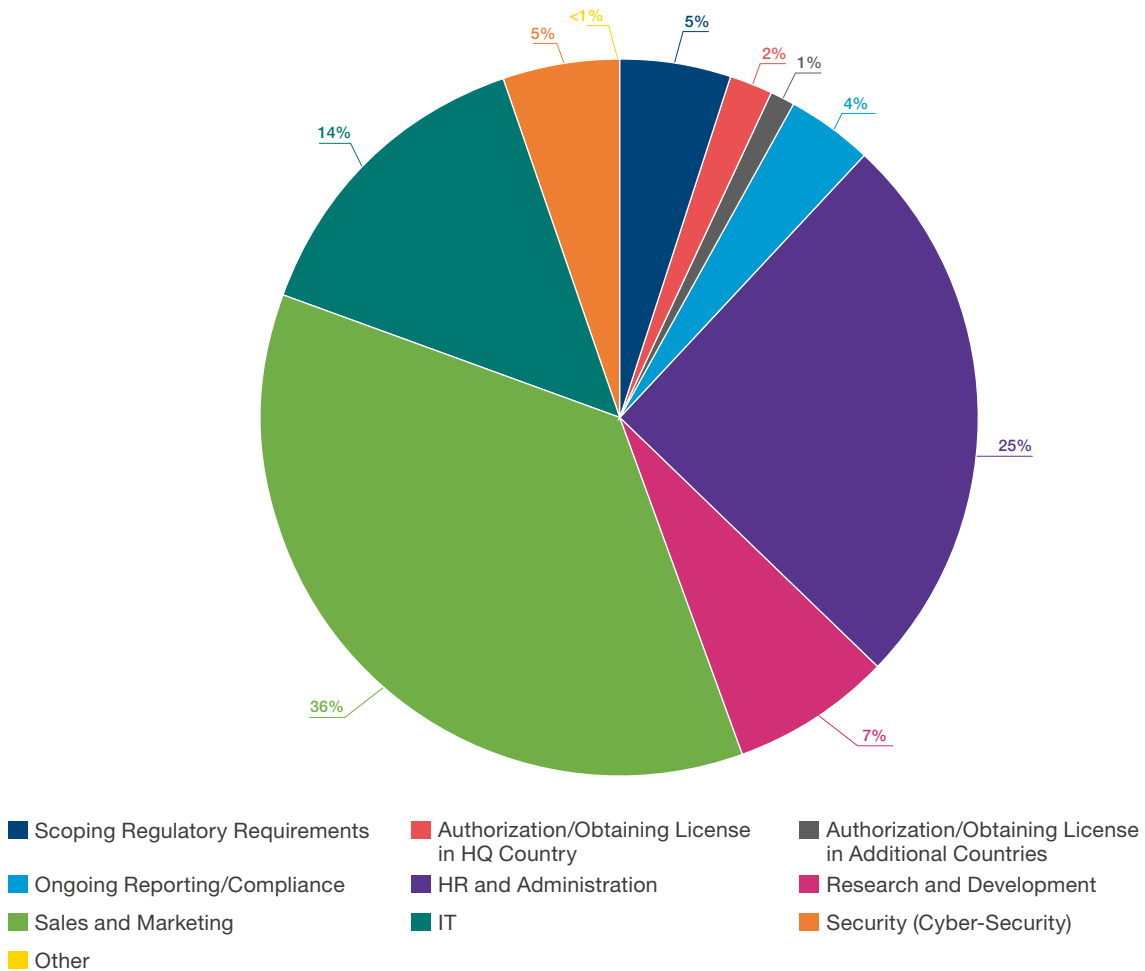
Finally, areas where investment platforms seemed to invest more in comparison to non-investment platforms with regard to Customer Verification and Process Streamlining and Automation. Here, 78% and 83% of investment platforms reported such R&D efforts, respectively. Non-investment platforms had lower levels of investment, at 56% and 67%, respectively.

Platform Costs and Budget

Seventeen platforms operating in the Nordics provided insight into their budget structure. The main cost element was associated with sales and marketing costs, representing an average of 36% of platform budgets. Next, human resources accounted for 25% of the

budget on average. Additionally, 14% of their budgets were allocated for IT maintenance, with an additional 7% allocated for covering R&D costs. Finally, regulatory scoping, compliance and licensing-related costs, jointly accounted for 11% of platform budgets on average.

Figure 55: Platform Operating Costs and Budget Allocation (%) Nordics



Internationalization

Thirty platforms operating in the Nordic region provided information about their international strategies and efforts. 35% indicated no plans for international expansion, while 65% indicated various strategies for catering to international customers. This was to be expected as it is likely that platforms from small domestic markets will increasingly depend on international expansion for achieving scale and profitability in the long-term.

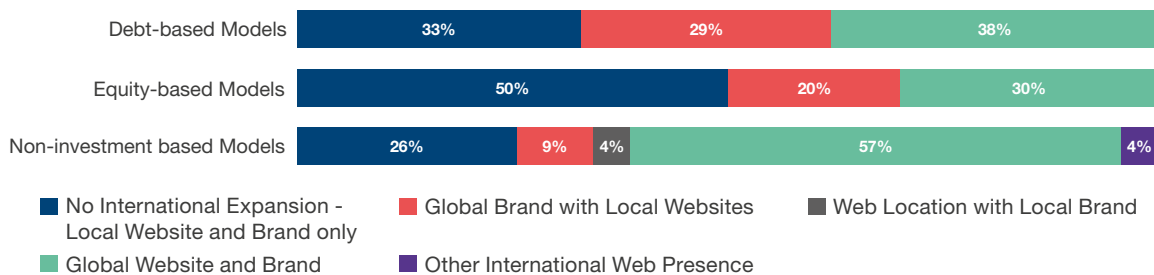
The most popular strategy for platforms that

had expanded internationally was the use of a global brand and website (42%). The second most common strategy was the use of a global brand with a localized website (19%). Only a small minority reported going fully local with a local brand and local website (2%). This can be related to constrained budgets under which most platforms still operate, as well as the experimental nature of their activities in exploring different international markets before fully committing to these markets. Both issues probably contribute to the more generic global service orientation and limited localization efforts.

However, differences were evident by model type, where the more sensitive operations were to local regulations, the more likely they were to be constrained in their internationalization efforts. Here, non-investment models reported higher levels of international activity overall, with 74% of platforms employing some sort of international strategy, versus 50% of equity-based and 67% of debt-based platforms.

Non-investment models relied more heavily on a global website and brand for achieving scale across markets, where regulation does not differ significantly in most cases. On the other hand, investment-based platforms reported more localization efforts (while maintaining a global brand). This was done most likely to adjust to local regulations. Overall, 29% of lending platforms and 20% of equity platforms use localized sites.

Figure 56: Platform Internationalization Strategy - Nordics 2017



Financial Inclusion

Twelve debt-based platforms operating in the Nordic region provided information about the status of their borrowers. Overall, these platforms reported that, on average, 84% of their borrowers were banked, 15% were underbanked, and 2% were unbanked.

Additionally, eight debt-based platforms operating in the Nordic region provided information about the income level of their funders or loan sponsors. Here, 67% were high income individuals and 33% were middle income individuals. This indicates Nordic platforms, thus far, have not catered to potential funders from lower incomes.

Institutionalization

Forty-three platforms operating in the Nordic

region provided information about the extent to which they collaborate with institutional partners. Here, a majority of platforms (58%) indicated that such arrangements were not applicable to them.

However, 35% of platforms did report having referral arrangements with institutional partners. 11% reported that an institutional partner provides financial services to their customers, but does not provide finance per se. A total of 9% of platforms reported that a bank serves as a custodian bank for their platform.

Interestingly, 18% of platforms also reported that institutions have invested directly into their platform as shareholders. Of these 63% were non-investment model platforms, 25% were debt-based platforms, and 12% were equity-based models.

Finnish Crowdfunding Market Still Growing Strong Despite Regulatory Challenges

By: Aki Kallio, Managing Compliance Officer, Danske Bank Finland

Based on a survey by the Bank of Finland (published March 2018), the crowdfunding market in 2017 was EUR 246.7 million, showing an impressive 61 per cent growth rate compared to 2016. Factors contributing to this growth include the Crowdfunding Act, which came into force in late 2016. The Crowdfunding Act placed loan-based and investment-based crowdfunding within the sphere of regulated financial markets. Due to transposition of MiFIR and MIFID II to Finnish legislation and a strengthened focus on investor protection related thereto, it is somewhat unclear whether the growth of the crowdfunding market will continue to maintain its strong growth, even though market sentiment remains positive. Finnish crowdfunding platforms have so far not utilized blockchain technology nor virtual currencies.

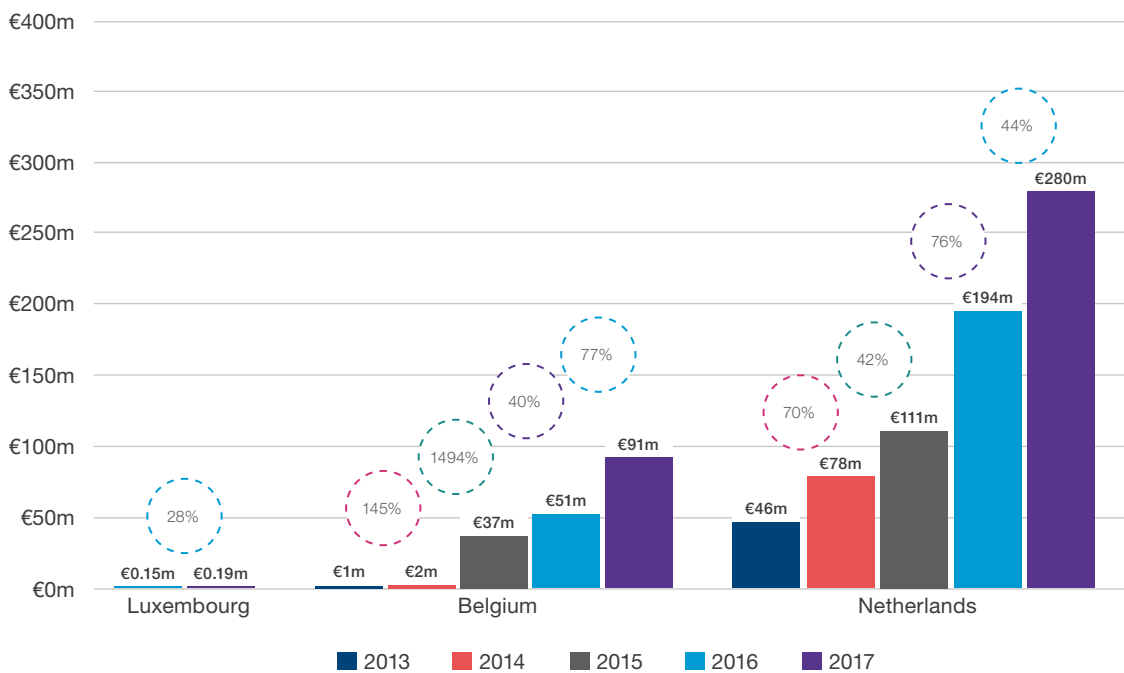
BENELUX

Market Volume

The Benelux market, including Belgium, the Netherlands and Luxembourg, continued its strong growth in 2017, growing 51% – an average four-year growth rate of 68%.⁴¹ In 2017, regional alternative finance market volume grew by close to €125m, making the Benelux region the 4th largest market for alternative finance in mainland Europe after France, Germany and the Nordic countries

with a total volume of €371m. Jointly, Benelux countries accounted for 11% of total 2017 alternative finance volume in Europe excluding the UK, and 3.6% of volume in Europe including the UK. The Netherlands is by far the region's heavy weight accounting for 75% of the regions' volume, followed by Belgium (24.5%) and Luxembourg with less than 0.5%. The analyses presented in this section are based on data from 47 platforms operating in the region.⁴²

Figure 57: Benelux Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2017 (€millions)



Volume by Model and Country

When examining this growth by model, the greatest growth was evident with respect to Invoice Trading and Balance Sheet Business Lending. First, Invoice Trading volumes in 2017 reached €102.7m, representing 28% of total regional alternative finance volume in 2017, growing 115% from 2016. This growth was based on activities in both Belgium (72%) and the Netherlands (28%). Second, Balance Sheet Business Lending grew from just €4.0m in 2016 to €61.8m in 2017, all raised in the Netherlands, representing 17.6% of regional volume.

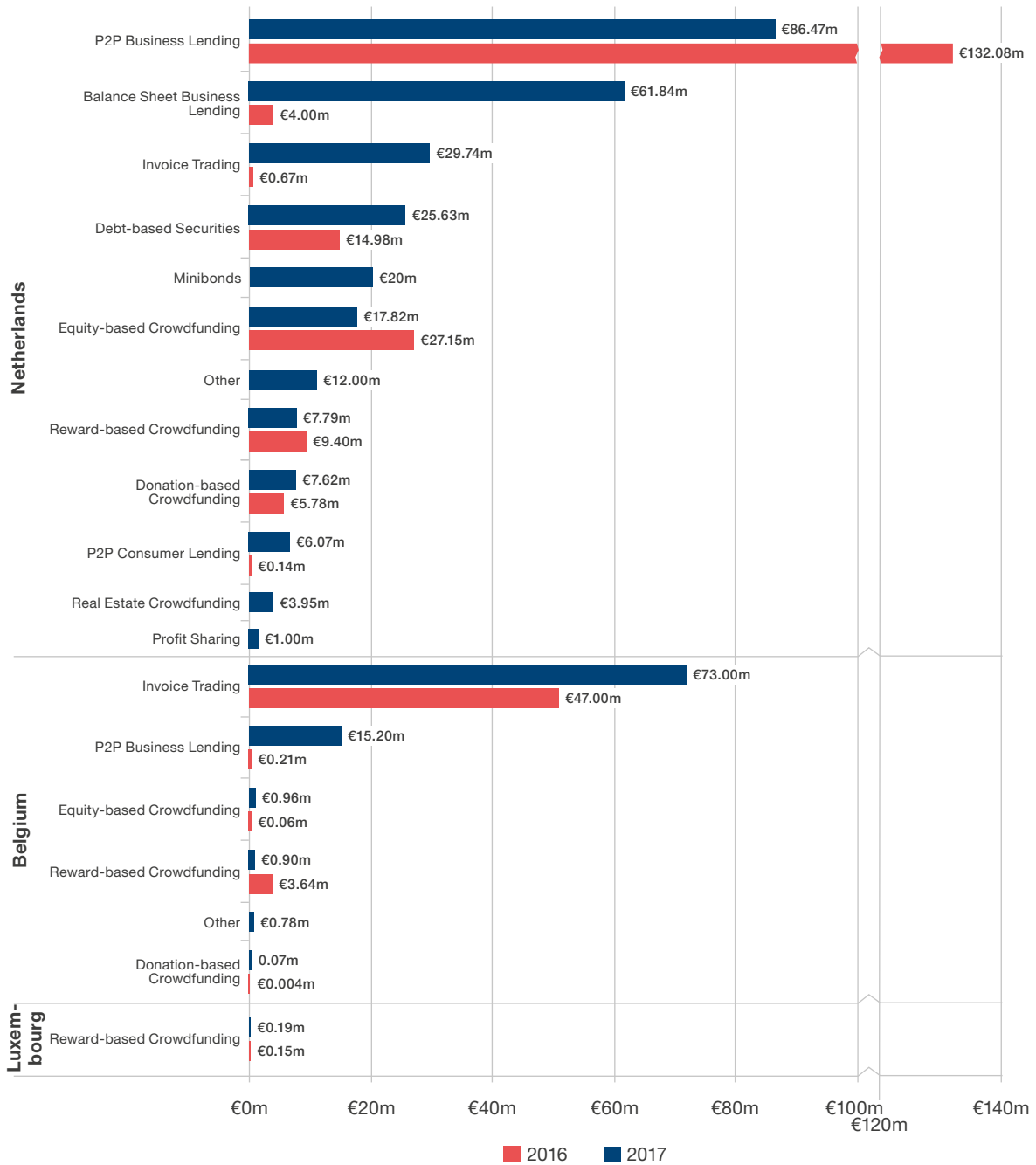
Healthy growth trajectories were also evident with respect to Debt-based Securities and Mini-bonds, albeit from relatively low volumes in 2016 and almost completely associated with activities in the Netherlands. Here, volumes of debt-based securities grew 71% between 2016 and 2017 to €25.6m. Volumes associated with Mini-bonds grew from €0.59m in 2016 to €20m in 2017.

P2P Business Lending was also one of the leading models and accounted for 28% of regional volumes. It saw high growth in Belgium, up €15m in 2017 from just €0.2m in 2016. However, with respect to the

Netherlands, our data depicted a decline of €45.6m. This is partially superficial due to the non-participation of three platforms from this category⁴³ in our 2017 survey. Here, assuming these platforms maintained the same levels they reported in 2016, 2017 volumes would still be €9m below their 2016 levels, suggesting some negative growth in this sector in 2017.

Other lending models reported growth, all from the Netherlands. First, Positive Social Impact Lending (falling under “Other” in current survey) raised nearly €12m in 2017. P2P Consumer Lending also grew from just €0.14m in 2016 to €6.1m in 2017.

Figure 58: Total Alternative Finance Volume by Model in Benelux 2016-2017 (€millions)



Equity-based Crowdfunding declined 31% between 2016 and 2017, down €8.4m to €18.8m. Some of this may be explained by the non-participation of a single equity platform from the Netherlands in the 2017 survey.⁴⁴ Here, even assuming this platform maintained the same levels they reported in 2016, volumes in 2017 would have remained far below their 2016 levels. This, in combination with the fact that five new equity platforms participated in the current survey, seems to suggest that a decline indeed took place in 2017. On a country level, all of the negative growth occurred in the Netherlands. In comparison, Belgium experienced modest growth, growing nearly €1m.

Additionally, one model type that had no perceived volume in 2016 were reported in 2017. In particular, platforms in Real Estate Crowdfunding raised €4.0m. This was associated solely with activities in the Netherlands.

Finally, with regard to non-investment models, while Reward-based Crowdfunding declined, Donation-based Crowdfunding grew. Reward-based Crowdfunding fell €4.3m, or 33% between 2016 and 2017 to €8.9m. This fall was recorded in both the Netherlands and Belgium, -€1.61m and -€2.74m respectively. The exception was Luxembourg, which registered modest growth from €0.15m to €0.19m. The decline in Belgium's volume can be partially explained by the non-participation

of one reward platform.⁴⁵ Here, even if this platform maintained its volume from 2016, total regional volume would remain well below their 2016 levels. Nevertheless, it is unclear whether this was a temporary fall or an indication of fatigue in a model that has suffered from intense competition and difficult cashflows, challenging platforms in this category.

On the other hand, Donation-based Crowdfunding, while still accounting for a small share of overall regional volume (2%), grew 33% between 2016 and 2017. While growth was evident in both Belgium and the Netherlands, 96% of it was recorded in the Netherlands. Overall, regional volumes were €7.7m, with €7.6m from the Netherlands.

In 2017, the Netherlands maintained its position as the regional leader with a total annual volume of €279.9m by a large margin, as the second largest regional volume was from Belgium, with €90.9m. It ranked 4th in Europe in terms of total volume, and 9th in terms of volumes per capita with €16.34 per capita. Belgium ranked 13th in Europe in terms of total volumes, and 12th in terms of volumes per capita with €7.99 per capita. However, Belgium grew by 77% between 2016 and 2017, while the Netherlands grew by 44% in the same period. Growth in both countries was mostly fueled by growth in P2P Business Lending and Invoice Trading, while Balance Sheet Business Lending drove growth in solely the Netherlands.

Professional Centers for Alternative Finance Practice and Research Emerging in the Netherlands

By: Ronald Kleverlaan, Managing Director, CrowdfundingHub

Two new initiatives are set to advance the professionalization of Alternative Finance in the Netherlands. First, a public-private Alternative Finance Hub was launched by several leading alternative finance platforms. This hub (**Stichting MKB Financiering**) will, with support of the Dutch government, invest in the growth of the industry over the next three years by: educating SME advisors and entrepreneurs (through the leading SME associations); lobbying for a level-playing field for SME finance; and professionalizing the industry by launching a strong code of conduct for providing funding to SMEs.

In addition, Utrecht University has launched the **European Center for Alternative Finance** as a center that will combine all knowledge and research on alternative finance in the Netherlands and provide academic research and independent insight for policymakers. This network of researchers is building the largest dataset of loan and investment data from alternative finance platforms and is sharing insight and research data with international researchers. The Center also collaborates with alternative finance researchers internationally and has already organized two international research conferences on alternative finance.

Alternative Finance is a Real Alternative for Traditional SME Financing in the Netherlands

By: Ronald Kleverlaan, Managing Director, CrowdfundingHub

The Alternative Finance industry in the Netherlands is maturing and is becoming a real alternative to traditional financing for SMEs. In recent years, alternative finance providers in the Netherlands have raised €1 billion in funding for over five thousand SMEs. For Dutch industry this means we are at a turning point. While Alternative Finance is still not mainstream and used by all companies, at this moment roughly 10% of all new loans to SMEs are provided by alternative finance providers. This will grow in the next 3 years to at least 20% and for specific industries, or for small funding rounds (<€250k) this will most likely be larger than traditional bank financing.

Alternative finance in Luxembourg remained marginal and was predominantly associated with low volumes of Reward-based Crowdfunding raised on international platforms. This may be explained by a small local market with a high concentration of traditional financial institutions. Nevertheless, it was unclear whether this is a result of underperformance in the alternative finance sector, or if traditional finance channels sufficiently satisfy local funding needs.

Regulation

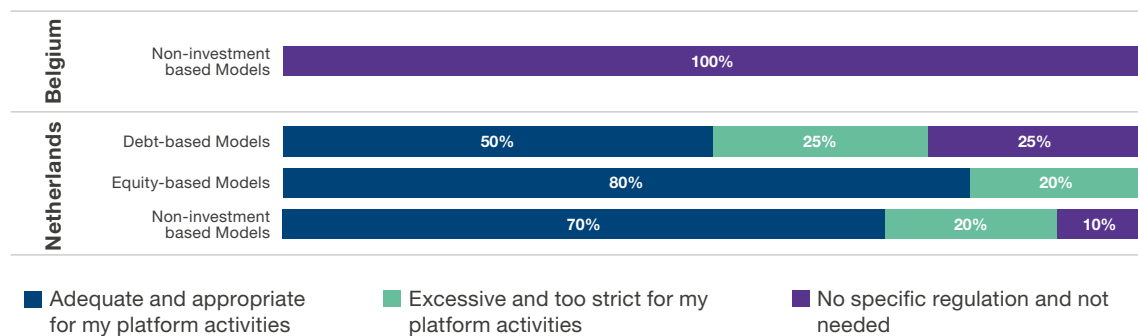
Since there is no common legal framework in the Benelux countries that oversees investment and non-investment fundraising, one must examine such issues at the national level. Here, when interpreting our findings with respect to platform’s perception of regulation in each country, one must acknowledge that only few platforms both operate in each market and responded to this question. Furthermore, those operating are unlikely to be the ones limited by regulation. Nevertheless, our findings seem to highlight a few important aspects.

Overall, 80% of debt, 82% of equity, and 73% of non-investment model platforms

in the region reported being authorized to operate within their respective territories. Unlike platforms in other regions, none of the Benelux platforms reported not being authorized. Finally, 20% of debt, 18% of equity, and 27% of non-investment model platforms report that authorization was not required for their activities. With the exception of non-investment models, it is likely that platforms taking such positions are currently challenging the legal interpretation of their activities.

While regulatory reviews continue, amendments to existing frameworks appear to have been well received in the Netherlands. For both Equity and Debt models, most platforms (80% and 70% respectively) view regulations to be adequate and appropriate for their activities. In Belgium, while a “Crowdfunding Platform Act” was enacted in 2017, it remained on the restrictive side, despite easing some earlier limitations. Interestingly, 100% of Non-investment platforms in Belgium view there to be no specific regulations pertaining to their model, and that regulation is not needed.

Figure 59: Perception Towards Existing National Regulation - Benelux

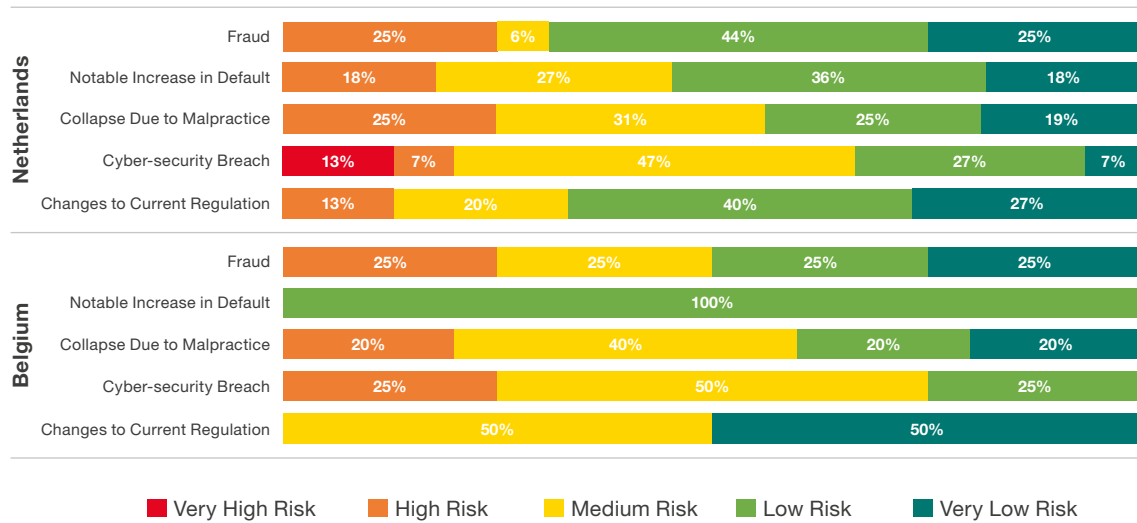


Risk

The risk of fraud involving high profile platforms and the risk of collapse of a platform due to malpractice were the most prominently mentioned risks. In the Netherlands, 25% of platforms indicated both as “high” risk. Similarly, in Belgium 25% of platforms reported fraud “high” risk and 20%

reported collapse as “high” risk. More specifically, in the Netherlands, concerns with platform collapse due to malpractice was more pronounced in investment model platforms (mentioned by 40% of debt-based platforms and 33% of equity platforms) than non-investment (mentioned by 17% of non-investment platforms).

Figure 60: Overall Perceptions towards Risk Factors - Benelux



Concerns with risks of cyber-security breaches were seen as being either “very high” or “high” risk by 20% of Dutch and 25% of Belgian platforms. In the Netherlands such concerns were expressed by a similar share of both investment and non-investment platforms, but in Belgium this was only mentioned by equity-based models.

Concerns about changes to current regulation were only reported by Dutch platforms, with 20% of debt-and equity-based platforms as well as 17% of non-investment platforms considering it of “high” risk. No such concerns were recorded in Belgium, probably as regulatory changes there are more likely to result in further easing rather than limiting of operations.

Finally, concerns with a notable increase in default rates, was only mentioned by Dutch investment-model platforms. Here, 10% of debt-based and 25% of equity-based platforms viewed it as a “high” risk.

Innovation

Twenty-four platforms operating in the Benelux provided information about the status of their business models. Overall, 50% of platforms reported no significant changes to their business model, and 46% reported only a slight alteration in 2017. The majority of those that reported a slight change in their business model were from non-investment platforms (83% reported such changes). In comparison, 33% of investment-based models reported similar minor changes to business model.

Twenty platforms operating in the Benelux provided information about the status of their products and services. Here 45% of platforms reported introducing significantly new products and 60% reported introducing slightly new products in 2017. Those reporting significant changes to products accounted for 88% of non-investment platforms, and 17% of investment-based

platforms. Product developments mostly included software as service, white label solutions, advanced visualizations of campaign performance, and development of training formats and materials.

Only 10% of platforms reported no changes to their products in 2017 and included investment model platforms only.

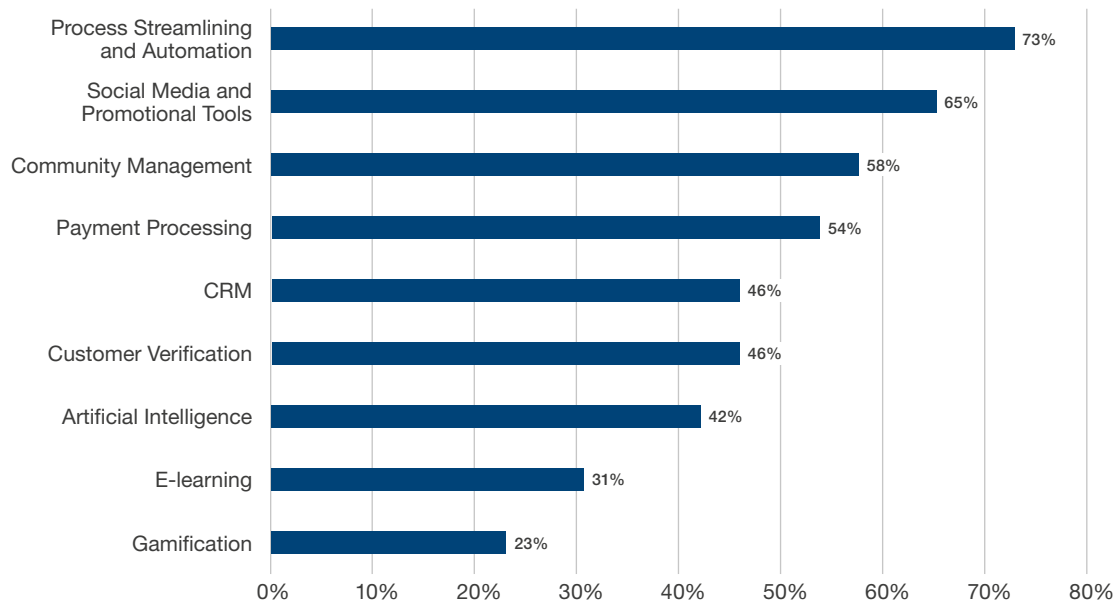
Twenty-six platforms operating in the Benelux provided information about their R&D efforts, a majority of which reported investments in more than one area. Current efforts were mainly focused on performance enhancement technologies. Within this, 73% of platforms reported efforts in Process Streamlining and Automation, 54% in

Payment Processing, and 42% in AI and performance enhancement features.

A second area of focus for Benelux R&D efforts was with regard to the development of customer service and management systems. Here, 46% of platforms reported efforts to develop Customer Verification, 46% for CRM systems, and 58% for Community Management features.

The third type of innovations that were focused on included various user support tools including the development of Social Media and Promotional Tools (65%), E-learning features (31%), and Gamification elements (23%).

Figure 61: Actively Pursued R&D Initiatives in 2017 - Benelux



Investment and non-investment models both focused on several R&D initiatives to a similar degree. In particular, this included Process Streamlining and Automation, with 78% of non-investment platforms and 71% of investment platforms reported research into this area. Second, 44% of non-investment platforms and 47% of investment platforms reported R&D efforts directed towards Customer Verification. Finally, 44% of non-investment platforms and 41% of investment platforms reporting R&D in AI and performance enhancements.

There were also clear differences in the R&D

focuses of non-investment and investment platforms. All non-investment platforms noted research into Community Management systems and Social Media and Promotional Tools. Additionally, non-investment platforms also had a higher share of platforms that devoted resources to developing E-learning (77%), Gamification (56%) and Payment Processing (67%). Investment-based platforms reported lower levels of investment in Community Management (35%), Social Media and Promotional Tools (47%), E-learning (6%), Gamification (6%), and Payment Processing (47%).

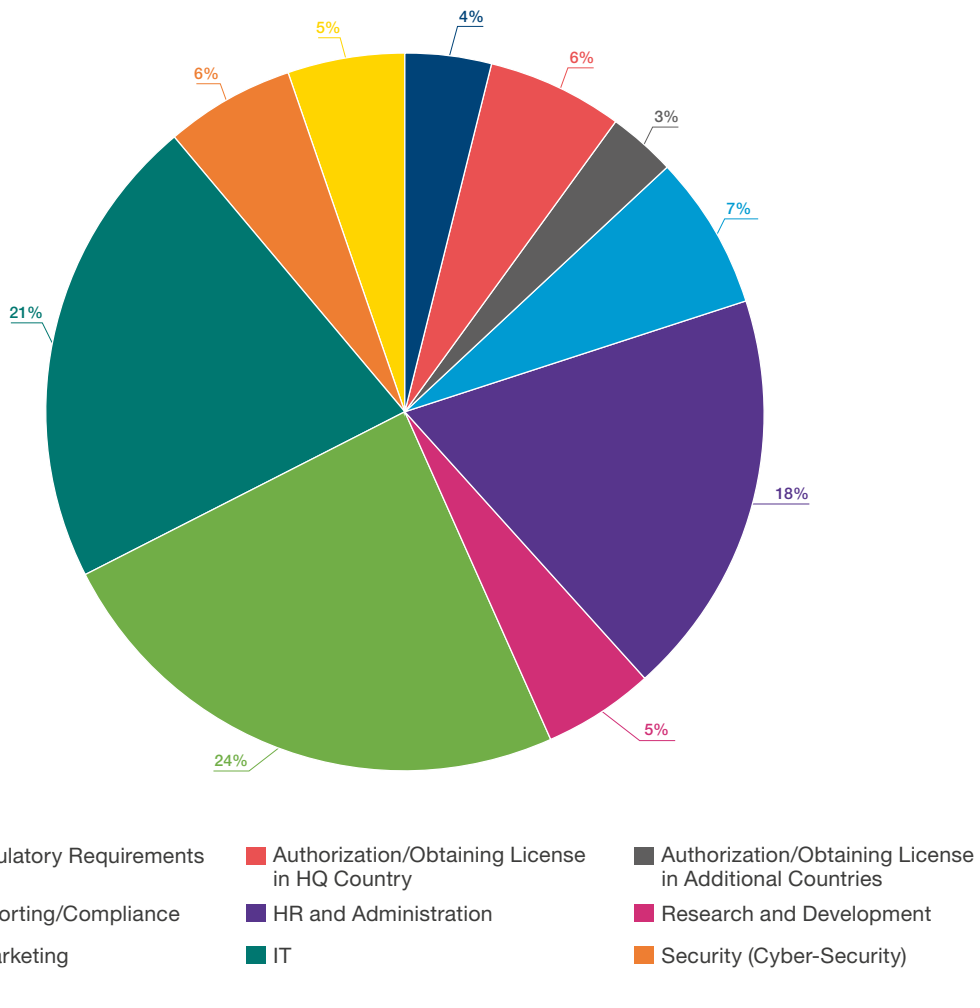
Finally, investment platforms (53%) invested more than non-investment platforms (33%) in CRM systems.

Platform Costs and Budget

Eleven platforms operating in the Benelux countries provided insight into their budget structure. The main cost element was associated with sales and marketing costs,

representing on average, 24% of platform budgets. Next, 21% is allocated for IT maintenance. An additional 5% is dedicated for covering R&D costs. Human Resources account for 18% of the budget. Finally, regulatory scoping, compliance and licensing related costs, jointly account for 13% of platform budgets.

Figure 62: Platform Operating Costs and Budget Allocation (%) Benelux



Internationalization

Thirty-one platforms operating in the Benelux countries provided information about their international strategies and efforts. 38% of these indicated no plans for international expansion, while 62% indicated various strategies for catering to international customers. This is expected, as platforms

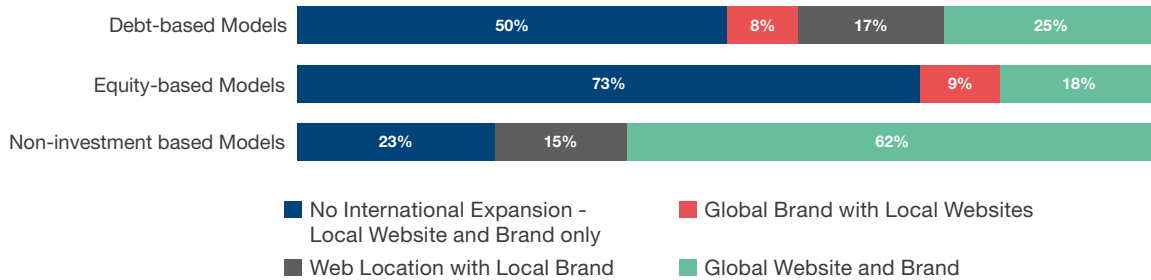
from smaller domestic markets will need to depend on international expansion to achieve scale and profitability in the long-term.

The most popular strategy for platforms with an international presence was the use of a global brand and website (39%). The second most frequent strategy, as reported by 13% of the platforms, was the use of a

local brand with a localized website. Only a small minority (6%) used a global brand and a localized website. This could be related to the constrained budgets under

which most platforms still operate, as well as the experimental nature of their activities in exploring different international markets before full commitment to these markets.

Figure 63: Platform Internationalization Strategy - Benelux 2017



Differences however were clearly evident by model type, where operations that were more sensitive to local regulation were more constrained in their internationalization efforts. Here, non-investment models reported higher levels of international activity overall, with 77% of platforms employing some sort of international strategy, versus 27% of equity-based and 50% of debt-based platforms. Non-investment models, for whom regulation does not differ significantly in most cases, relied more heavily on a global website and brand for achieving scale across markets. On the other hand, while investment-model platforms also attempted to expand internationally, they reported a greater share of localization efforts most likely due to the need to adjustment for local regulations. Here, 25% of debt-based platforms and 9% of equity platforms used localized sites (with a local or global brand).

Financial Inclusion

Eleven debt-based platforms operating in the Benelux provided information about the banked status of their borrowers. Overall, these platforms reported that, on average, 63% of their borrowers are banked, 27% are underbanked, and 9% are unbanked.

In addition, ten debt-based platforms operating in the Benelux provided information about the income level of their funders or

loan sponsors. Here, on average, 73% were high income individuals, 17% were middle income individuals, 9% were low income individuals, and 1% were individuals with the lowest income level.

Institutionalization

Twenty-four platforms operating in the Benelux provided information about the extent to which they collaborate with institutional partners. Nearly 42% of platforms in the region indicated such arrangements were not applicable to them.

54% of platforms reported having referral arrangements with institutional partners. Interestingly, 80% of non-investment platforms and 36% of investment-based platforms reported this type of an institutional relationship.

Next, 21% of platforms reported data exchanges with institutional partners. This was evident for both investment and non-investment platforms.

Additionally, 17% of platforms reported that an institutional partner provided financial services to their customers, but does not provide finance per se. Finally, 12% of platforms, both investment and non-investment, reported that institutions directly invested in their platform as shareholders.

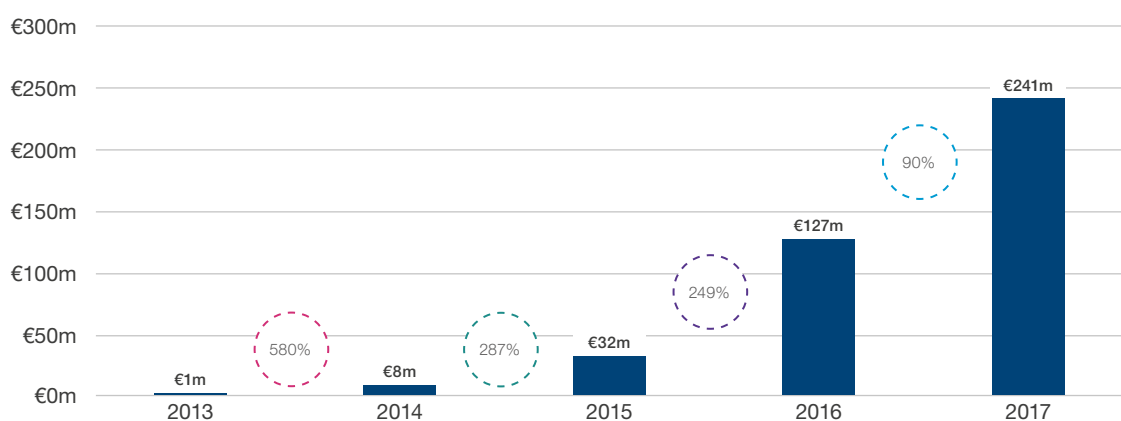
ITALY

Market Volume

The Italian market continued its strong growth, growing 90% in 2017. Over the last four years, the average growth rate has been 306%. In 2017, alternative finance market volume grew by nearly €114m, which is in absolute terms its largest growth since 2013. This places Italy as the 4th largest market for alternative finance in continental Europe

following France, Germany and the Netherlands. Overall, the Italian market's total volume was €241m. Italian alternative finance volume accounted for 7% of total 2017 volumes of alternative finance in Europe excluding the UK, and 2.3% of volumes in Europe including the UK. Overall, 45 platforms operating in Italy participated in our survey,⁴⁶ a quarter of which were international platforms catering to the Italian market.

Figure 64: Italy Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2017 (€millions)



Volume by Model

The expansion of the Italian alternative finance market was primarily driven by the exponential growth of the Invoice Trading model. This model represented 57% of the Italian market in 2017 and grew 313% from 2016. Alone, this model raised almost €140m for the Italian SMEs sector, which made Italy the largest market in continental Europe in terms of total volumes for this model. The struggle that SMEs have had attempting to obtain sufficient funding from conventional lenders seems to have also spurred the growth of P2P Business Lending, which increased 293% in comparison to 2016. Interestingly, Balance Sheet Business Lending, the leading alternative finance model by volume in 2016, was not reported by relevant platforms in the most recent industry survey data.

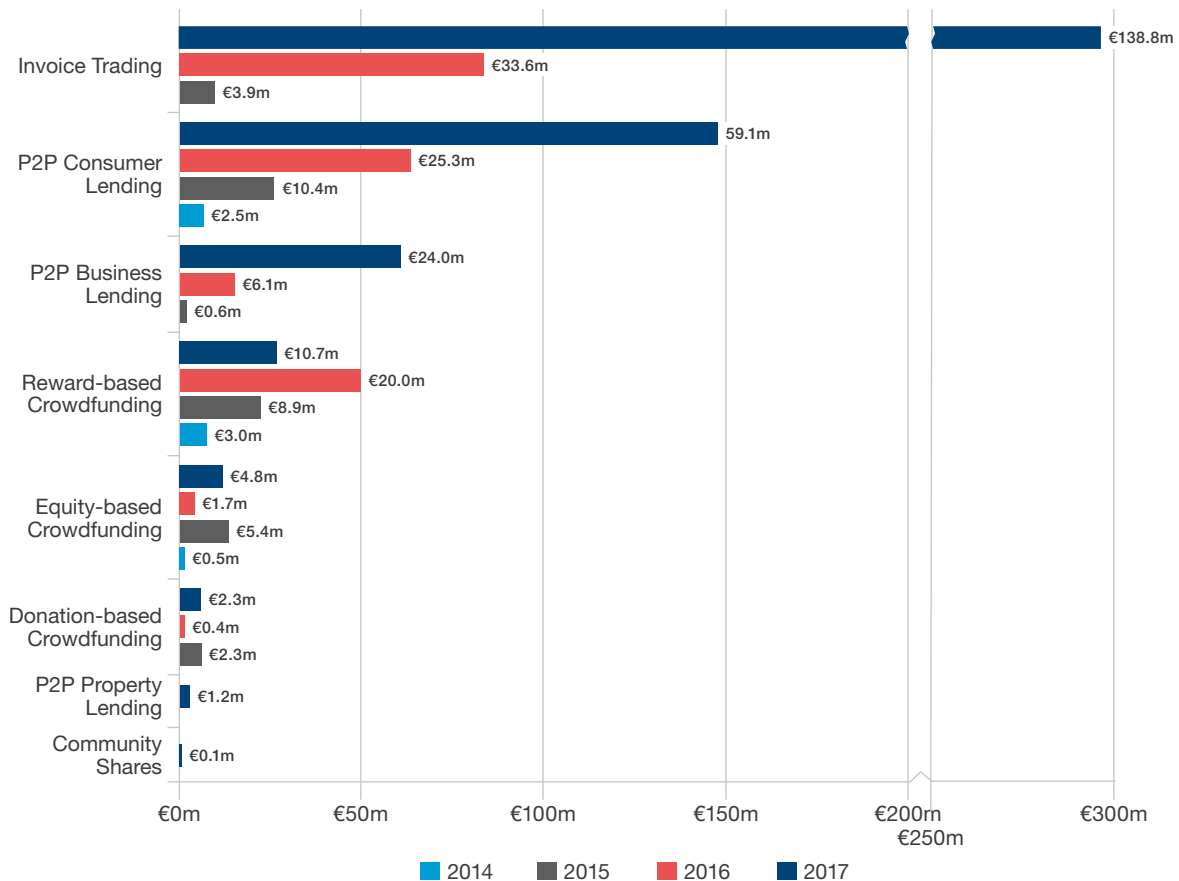
P2P Consumer Lending ranked second in terms of total volume by model, growing from €25.3m in 2016 to €59.1m in 2017. This model continued its triple digit growth from

previous years and accounted for 24.5% of Italian alternative finance volumes in 2017.

Equity-based Crowdfunding significantly recovered from a decline in its total volume in 2016, generating €4.8m and growing 180% in 2017. However, this strong growth was still insufficient to reach the volumes it had in 2015. The moderate volumes of this model in Italy may be explained by the regulatory framework, which until recently⁴⁷ only allowed “innovative startups” and “innovative SMEs”, rather than all small and medium enterprises, to utilize this funding source.

Reward-based Crowdfunding, while still accounting for a larger share of alternative finance volumes in comparison to Equity-based Crowdfunding, exhibited a decline of 46% from its 2016 levels and was valued at €10.7m in 2017. This might be due to a high level of uncertainty concerning the taxation of funds raised through a crowdfunding campaign, in particular with respect to the application of VAT on preordered products.⁴⁸ In addition, the regulator has not taken a

Figure 65: Total Alternative Finance Volume by Model in Italy 2014-2017 (€millions)



clear stance on the question to what extent consumer rights protection is applicable in this context.

In contrast, Donation-based Crowdfunding represented an alternative finance model that was growing in importance, increasing in volume by 482% between 2016 and 2017. However, despite this remarkable growth rate, the model accounted for a small share of total volume (1%). Similarly, P2P Property Lending and Community Shares, which were captured for the first time by our industry data, still exhibited very low volumes of €1.2m and €0.1m, respectively.

Regulation

Regulatory solutions applicable to investment and non-investment fundraising in Italy are quite distinct. Unlike investment fundraising, there is no bespoke regulatory framework overseeing Reward-based and Donation-based Crowdfunding. While Italy was the first country in Europe that introduced a bespoke regime for Equity-based crowdfunding in 2012,⁴⁹ it was only in November 2016

that the Bank of Italy adopted a resolution which recognized P2P Lending and P2B Lending Crowdfunding activity.⁵⁰ Thus, when interpreting our findings regarding platform perception of adequacy of regulation, one must acknowledge the differences between alternative finance models.

Overall, eighteen platforms operating in Italy provided insights as to their perceptions on regulation. 69% of debt, 56% of equity, and 43% of non-investment model platforms in Italy reported being authorized to operate their business activities. In addition, 8% of debt-based and 13% of equity-based platforms reported not being authorized themselves but that they operate under formal relations with another licensed institution. Finally, 23% of debt, 33% of equity, and 57% of non-investment platforms reported that authorization was not required for their activities. With regard to these debt and equity platforms, they are most likely experimenting with their business models, which entail unclear interpretations of the existing rules. According to the Bank of

Italy's resolution applicable to debt-based models, platforms need to apply for the Payment Service Provider or Electronic Money Issuer license if they engage in opening and managing payment accounts. Alternatively, they could rely on services offered by authorized institutions. A license is also needed for operating an equity-based platform, although the Italian Consolidated Law on Banking⁵¹ allows for three types of authorized entities to engage in crowdfunding activities: platform managers authorized by the CONSOB, banks, and investment firms. Our findings seem to highlight that there was much less legal uncertainty with respect to authorization of non-investment models, which predominantly operate under no specific licensing regime.

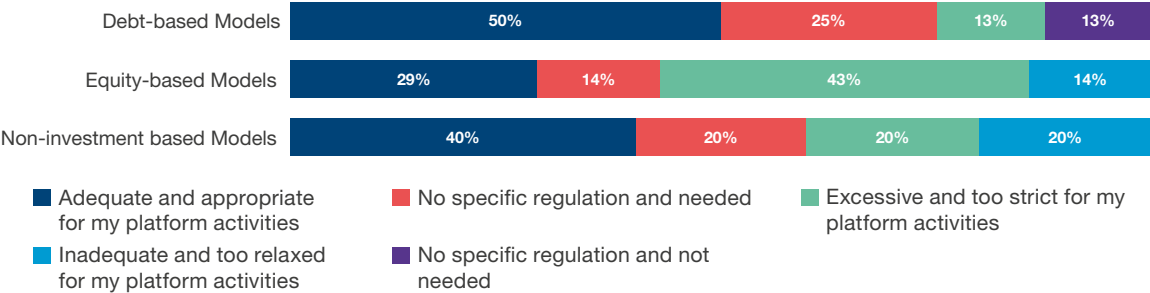
Interestingly, the degree of clarity regarding the licensing regime did not overlap with platforms' perception towards existing national regulation more generally. There seems to be a lack of consensus concerning the adequacy of the regulatory framework overseeing non-investment models. While 40% of market players viewed regulation as adequate and appropriate for their activities, the opinion of others range from excessive and too strict (20%), inadequate and too relaxed (20%), and that there is no specific regulation even though it is needed (20%). While not mentioned by surveyed platforms, such diverse attitudes towards existing regulations might stem from the fact there are still many open questions concerning the applicability and interpretation of rules which are not tailored to alternative finance, such as issues of taxation and consumer rights protection.

The sentiment towards regulation applicable to debt-based models was mainly positive as 50% of platforms expressed their satisfaction

regarding adequacy of existing rules. The second most widely held opinion is that there is no specific regulation in place although it is needed (25%), most likely suggesting that additional rules would increase the trust of investors in this market. This is hardly surprising given that it was only in November 2016 that the Italian regulator introduced a light-touch regulatory framework for P2P Consumer and Business Lending, leaving many relevant issues unaddressed or subject to imprecise legal standards. One such provision stated that lending activity via P2P platforms was allowed if the amount of funds is not significant, while the text of the law is silent on the threshold which would define what falls under this standard.

In contrast to debt, Equity-based platforms expressed their relative dissatisfaction with existing regulatory framework, since 43% of platforms considered it to be excessive and too strict for their activities, while less than a third of market players found it to be satisfactory (29%). Though not mentioned by surveyed platforms, some specific regulatory solutions may account for such perceptions. The Italian legislator, being a pioneer in Europe with respect to creating a bespoke crowdfunding regime, unduly limited the use of equity-based crowdfunding to "innovative startups" and, subsequently, opened it up to "innovative SMEs".⁵² This not only limited the pool of potential projects for which this could be a viable source of financing but also created a regulatory burden for startups and small and medium enterprises to demonstrate their innovative capacities. The dialogue between the regulator and the industry finally resulted in a regulatory revision in 2017,⁵³ which allowed all SMEs to rely on equity models, and results of which are likely to be captured by future industry survey data.

Figure 66: Perception Towards Existing National Regulation - Italy



Risk

Platforms in Italy were asked to state how concerned they were with regard to several risk factors. Twenty platforms operating in Italy provided such input. The risk of fraud was the only concern prominently expressed by platforms across all three models. It was indicated as a “very high” risk by 17% equity platforms, and as “high” risk by 38% debt and 22% non-investment platforms.

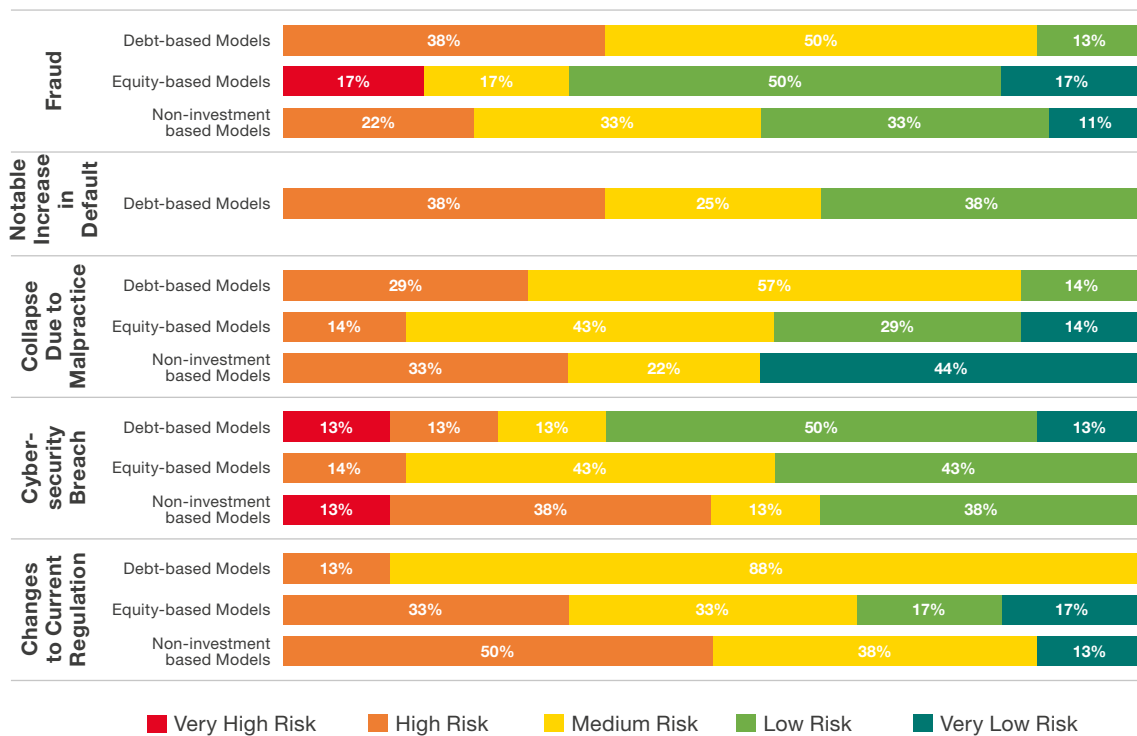
Non-investment platforms appeared to be much more perturbed by other risks factors than their investment counterparts. They perceived a cyber-security breach as the biggest threat, with 13% of platforms stating it was a “very high” risk and 38% as “high” risk. Half of the platforms also feared that changes to current regulation could affect their business, probably due to the fact that there was no specific regulatory framework overseeing their activities. They were a bit less concerned with the risk of collapse of

a well-known platform due to malpractice, although still one third of all market players described it as “high” risk.

Platforms operating debt models were primarily troubled with the risk of a notable increase in default, denoted as “high” risk by 38% of platforms. They expressed moderate concern regarding a cyber-security breach and a collapse of a prominent platform due to malpractice, which a bit less than 30% of platforms described both as “very high” to “high” risk. Debt-based platforms appeared not to be alarmed by potential changes to current regulation.

Equity-based models were the least concerned by potential risks, although there is a modest concern that changes to current regulation could disrupt their operations (33% of platforms indicated it as “high” risk). This might be explained by relatively frequent changes in the regulatory framework applicable to this alternative finance model.

Figure 67: Perceptions towards Risk Factors - Italy



Innovation

Twenty-four platforms operating in Italy provided information about the extent to which they have changed their business models in the past year, and twenty platforms provided information about changes to their product offerings. Our data suggests that, as the alternative finance market matures, platforms operating in Italy tend to introduce less changes to their business models but continue to develop new products. Overall, 42% of platforms reported no significant changes to their business model, and the same percentage of platforms reported only a slight alteration of it during 2017. The remaining 15% made significant changes to their business model.

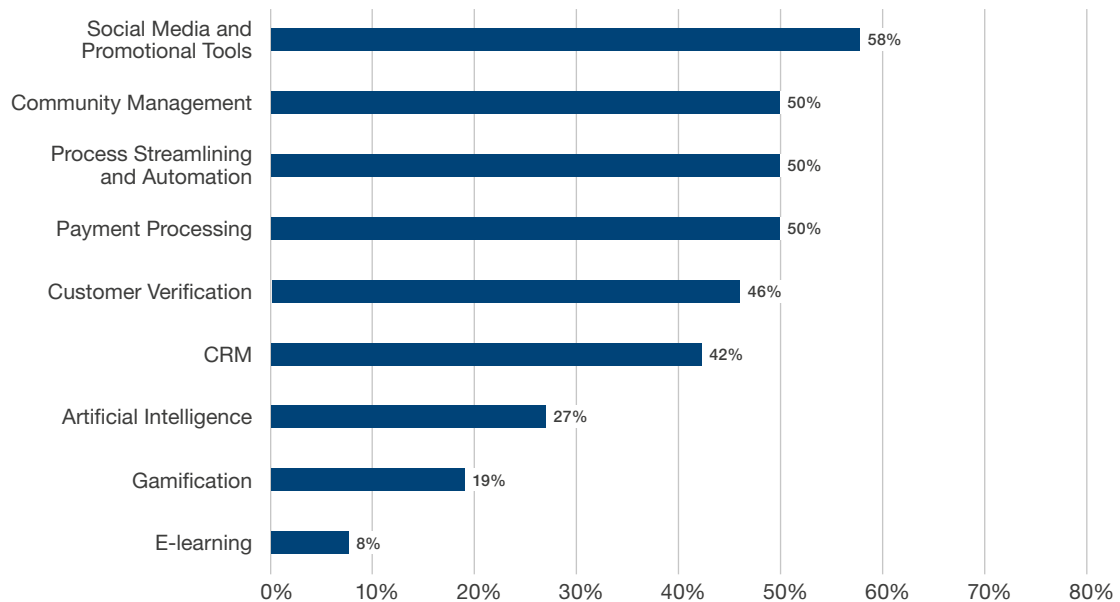
In contrast, almost half of all platforms in Italy (45%) indicated introducing significantly new products, and 18% reported introducing slightly new products. Thus, 63% of them reported making some changes to their existing products.

Platform operators were asked about the focus of their R&D initiatives. Twenty-three platforms operating in Italy provided information about their R&D focus and activities. Their innovative efforts were spread across three different areas. The significant R&D efforts were geared towards performance enhancement technologies. Half of the platforms have reported efforts in Process Streamlining and Automation as well as in Payment Processing, and 27% reported efforts in AI.

Platforms also devoted considerable R&D resources to customer service and management systems. Here, 50% of platforms reported efforts towards Community Management features, 46% towards Customer Verification, and 42% towards CRM systems.

Finally, innovations of platforms were also oriented towards various user support tools such as Social Media and Promotional Tools, which is the most common R&D activity (58%), Gamification elements (19%), and E-learning features (8%).

Figure 68: Actively Pursued R&D Initiatives in 2017 - Italy

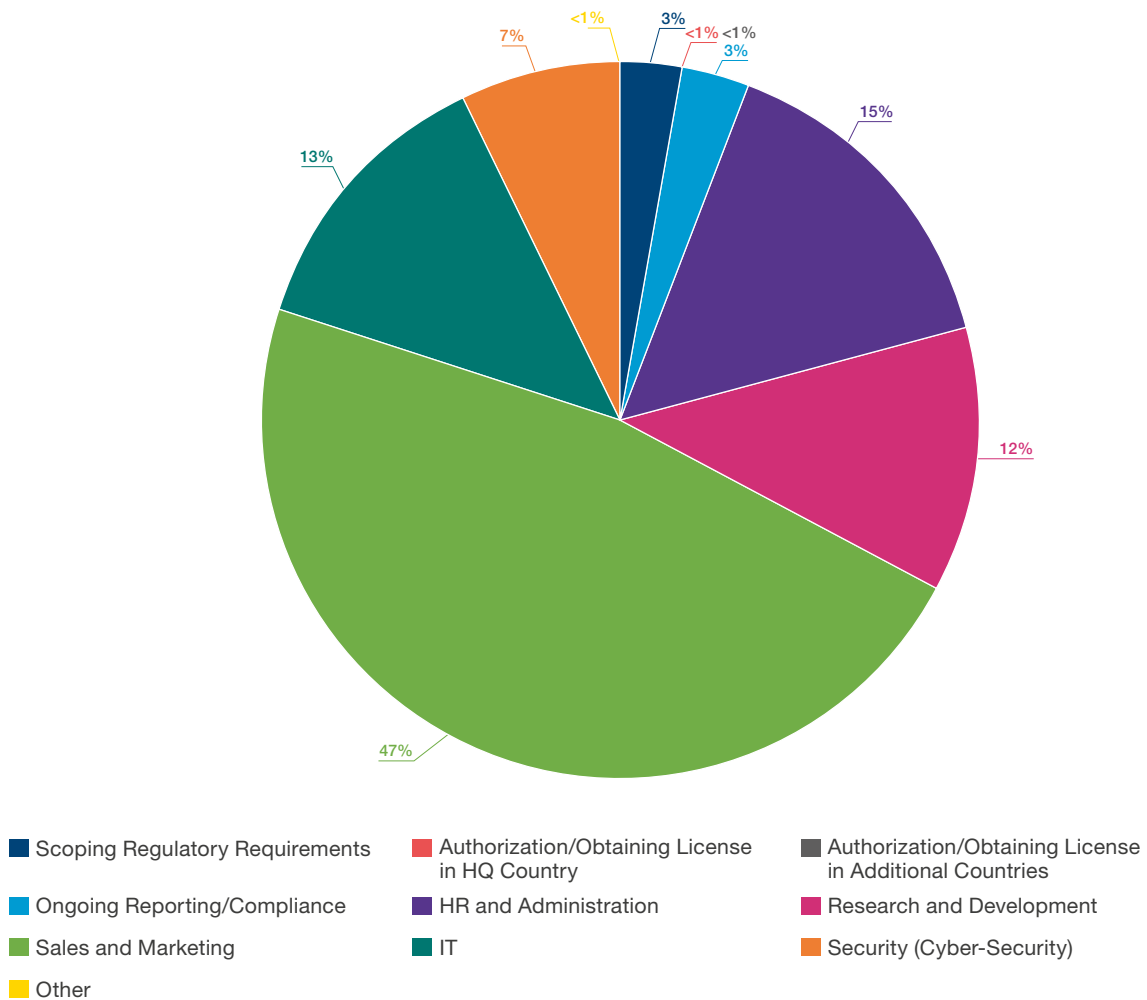


Platform Costs and Budget

Sixteen platforms operating in Italy provided information about their cost structure and budget allocations. Sales and marketing accounted for almost a half of total expenses (47%). Moderate expenses were devoted to ensuring the operations of HR & Administration (15%), IT (13%) and Research and Development within a firm (12%). Other expenses, such as those related to Security (Cyber-security), Ongoing Reporting

(Compliance) and Scoping Regulatory Requirements accounted for less than 10% each. When considered jointly, authorization, compliance and regulation scoping accounted for 6% of platform budgets, which was significantly lower than elsewhere in most major European markets, where such costs are two times as large. These budgetary priorities could be an indicator of fierce competition among incumbents as well as strategies to deter the entry of newcomers.

Figure 69: Platform Operating Costs and Budget Allocation (%) Italy



Internationalization

Platform operators in Italy were asked to describe their internationalization strategies. Thirty-one platforms operating in Italy provided information about their international strategies. While 53% platforms indicated

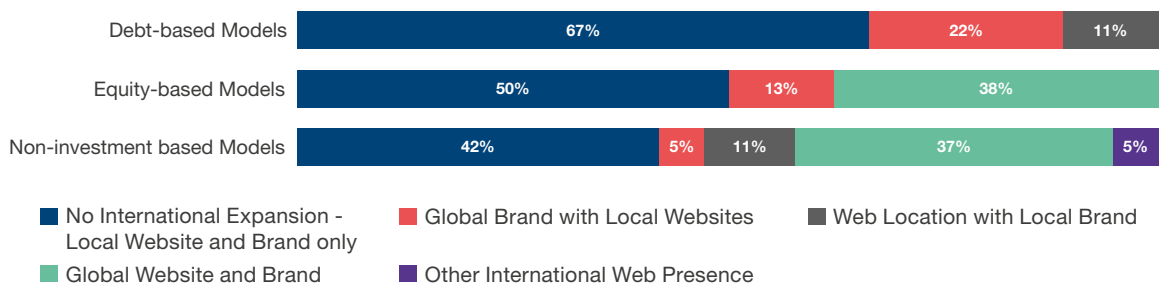
that they had no internationalization strategy, several platforms made efforts to cater to international customers in a variety of ways. The most common strategy for international expansion, was the use of a global brand and website (26%). Around one fifth of

all platforms indicated actively serving local markets by creating a local website, either under the global brand (9%), or by localizing the brand itself (9%). Fairly limited localization efforts are justifiable given the economies of scale that could be captured by operating under a global brand, as well as the minimization of compliance costs which increase with a variety of regulations across different jurisdictions.

Internationalization efforts differ among alternative finance models. Non-investment platforms predominantly took the lead with 58% pursuing an internationalization strategy, predominately through the use of a global website and brand (37%). Similarly, among the 50% of equity platforms that reported

any internationalization effort (50%), reliance on a global website and brand was the most preferred method (38%). In contrast, the majority of debt-based platforms in Italy (67%) indicated that they had no international expansion and only maintained a local website and brand. This is most likely a result of the light regulatory regime in place for this alternative finance model in Italy, in comparison with other EU countries as well as any associated regulatory compliance expenses. Thus, the internationalization efforts by platforms appear to largely depend on the extent to which their operations are subject to multiple regulatory frameworks and the magnitude of differences among them.

Figure 70: Platform Internationalization Strategy - Italy 2017

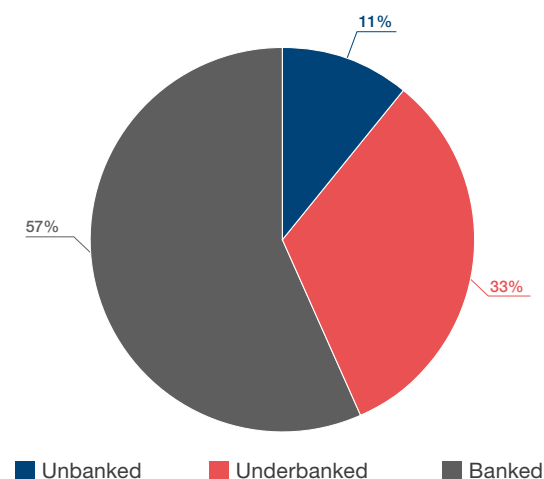


Financial Inclusion

Thirteen Italian debt-based platforms provided information about the status of their borrowers. Overall, platforms report that,

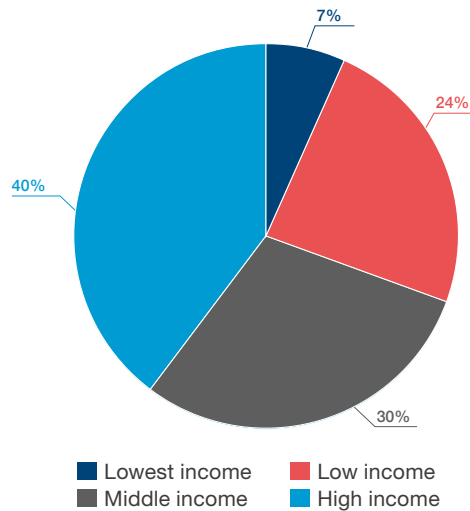
on average 57% of their borrowers were banked, 33% were underbanked, and 11% were unbanked. This represents a relatively high level of financial inclusion among the underbanked and unbanked, given that most regions, except for South Eastern Europe, reported lower financial inclusion rates.

Figure 71: Banked Status of Borrowers (%) Italy



In addition, platforms provided information about the income of their customer-base. Here, on average, 39% of the funders fell into the high-income range, 29% were middle-income, 24% low-income, and 6% lowest income. This indicated a fairly uniform distribution of income of funders, with the exception of the high-income group which was slightly overrepresented. Similarly, Italian platforms have not yet been successful at attracting the lowest income funders, although this was an expected result given their low savings rate.

Figure 72: National Income Categorization by Funder Customerbase (%) Italy



Institutionalization

Seventeen platforms operating different business models in Italy provided information about the extent to which they collaborate with institutional partners. Half of all platforms stated that such arrangements were not applicable to them.

For those that reported certain level of institutionalization, 40% of platforms indicated having referral arrangements with institutional partners, 20% of platforms utilize the external partner as a bank agent, and 5% of platforms exchanged data with them. Overall, 15% of platform operators stated that institutions had invested directly into their platform as shareholders.

Italian Crowdfunding Market Opened up to all SMEs; Favorable Tax Regime Spurs Growth

By: Dr. Giancarlo Giudici, Director of the Observatory on Crowdfunding and Associate professor of Corporate Finance at Politecnico di Milano - School of Management

The volume of Equity Crowdfunding in 2018 increased considerably, three times when compared to 2017. This growth has been driven by the opening of the market to all SMEs (previously only innovative start-ups and innovative SMEs were allowed to raise capital), which allowed for the establishment of platforms specializing in real estate projects. Although 40 Equity Crowdfunding platforms are authorized, most of the capital was raised on just a handful of platforms. Innovative start-ups continue to dominate the market, and in 2019 the Government increased the tax relief to 40% for equity investments in such companies. From 2019, Equity-based Crowdfunding platforms will be allowed to place minibonds on their platforms, although for professional investors only.

The growth of P2P Business Lending in Italy has been driven by foreign firms (from France and Spain) operating within Italy, though the emergence of strong domestic firms has also increasingly driven P2P business activities. Domestic P2P Lending firms have also integrated institutional investment (such as credit funds) to work alongside retail lenders. In 2018, retail investment drove Italian alternative finance volumes. Additionally, rules regarding taxation on profits changed, with the introduction a withholding tax equal to 26% for all retail investors.

When considering P2P Consumer activity, though growing at a slower pace, there are three major players that drive the majority of this model's activity. In 2018, the P2P Lending platform Smartika was acquired by the banking group Banca Sella, with the bank purchasing 85% of the firm.

Invoice trading is the fastest-growing industry in Italy's Alternative Finance market, with domestic players dominating this arena. Italian firms are also diversifying their offerings, with one firm specializing in supply chain finance as well.

Banks are Watching the Evolution of the Crowdfunding Market in Italy

By: Marino Cavallo, Metropolitan City of Bologna, Member of the CrowdfundPort Project

Italy was one of the first countries to adopt rules on Equity Crowdfunding as its economy is based on small and medium enterprises, and some of its actors (like startups) have no access to bank loans. In April 2017, the law allowed all SMEs to collect capital through selling their financial products to the general public.

Banks are watching the evolution of the market carefully. Some banks are starting to understand that alternative finance might help their scoring system and select companies who deserve credit, as validated by the crowd. Concerning deal flow, Italy has great potential: there are many companies bringing innovation in for different industries or offering great products that were not able to find investments from professional investors or did not succeed in getting loans from banks.

Enabling Alternative Finance: Regulatory Changes and Innovation in Malta

By: Matthew Caruana, General Manager, ZAAR Crowdfunding and at the Foundation for the Promotion of Entrepreneurial Initiatives (FPEI)

Following the growth in crowdfunding in Malta, the Malta Financial Regulator (MFSA) issued new regulations for crowdfunding platforms operating on equity and bond models whereby platforms are required to possess a MiFID license and carry out due diligence on the issuer while implementing an appropriateness test on each investor. Moreover, issues are capped to €1m and non-professional investors can invest up to €5,000 per issue, and not more than 20% of their income per year on a platform. These changes represent a positive step forward towards enabling start-ups access to this form of alternative funding.

In addition, in 2018 Malta earned the reputation of the “blockchain island” when it passed 3 new bills into law, establishing the very first regulatory framework for blockchain, cryptocurrency and DLT (Distributed Ledger Technology). Malta is the first country in the world to provide a set of specific regulations for operators in the blockchain, cryptocurrency and DLT space. These 3 bills establish a framework for internal governance arrangements, outline the duties and responsibilities and the certification for DLT platforms. Moreover, it established a regulatory regime governing ICOs, cryptocurrency exchanges, wallet providers, and so on.

Alternative Finance in Italy: Regulatory Reform Driving Strong Growth

By: Gianluca Quaranta, Founder, Crowdfunding Cloud

In Italy, the investment-based crowdfunding industry has been developing relatively fast over the last few years. However, while it maintains relatively high annual growth rates, the absolute market values remain modest in comparison to countries like the US or the UK. To reduce this gap, the existing regulation was updated in 2017, with two main changes coming into force in 2018. Firstly, the Equity-based Crowdfunding market has been opened to all kind of SMEs, marking a critical turning point away from the previous regulatory limitations. Previously Equity fundraising was only allowed for special cases of small start-ups (“innovative start-ups”) and firms (“PMI innovative”), which represented a very little part of the overall Italian SME sector. Secondly, lending models’ taxation has been lowered to 26%, as per securities income. This reform prevented situations of excessive taxation that went as high as 43% under the previous regime, and hence limited the attractiveness of the peer-to-peer loans market for investors. These novelties have given a new impetus to the Italian industry leading to, inter alia: the increase of amounts invested through crowdfunding; the development of real estate platforms; the launch of an innovative index measuring the “theoretical” appreciation (depreciation) of securities offered in the Italian equity crowdfunding market; and the use of syndicate funding to raise capital in equity campaigns.

IBERIA

Market Volume

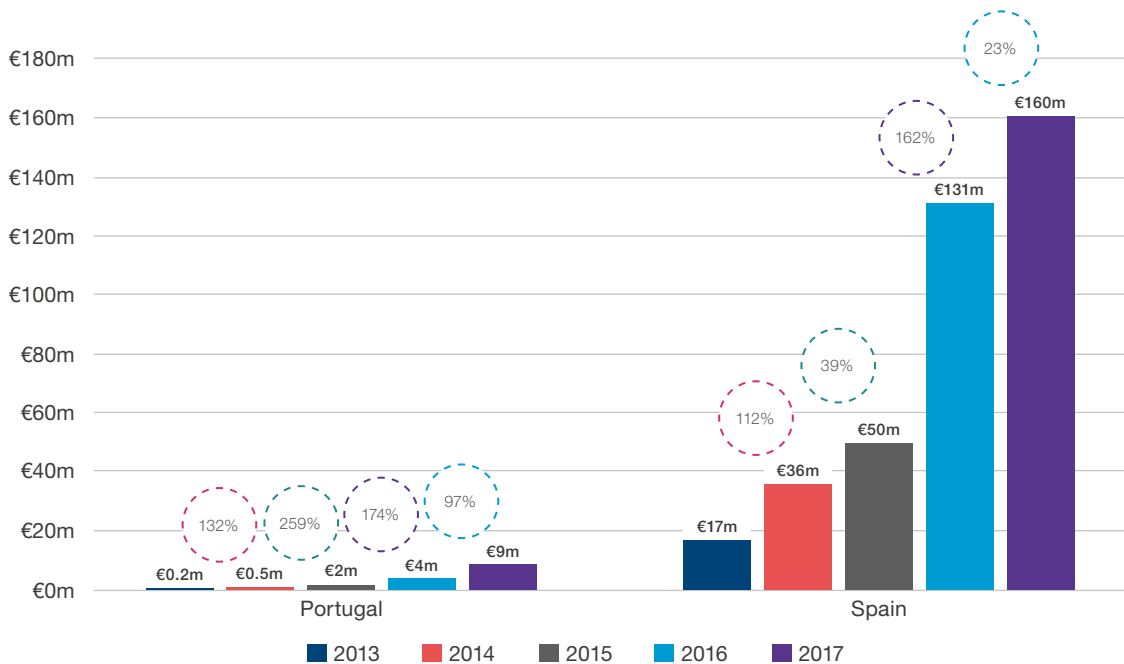
The Iberian market experienced growth in 2017, although at a slower pace than 2016. In 2017, Iberia as a region contributed €169m to alternative finance volume in Europe. This is a 25% growth on 2016's €135m. This volume represents 5% of European volume. Iberia was the ninth largest region. Our analyses were based on 39 platforms from the Iberian region that participated in our survey.⁵⁴

Of this volume, the vast majority came from Spanish platforms. In 2017, Spain raised €160m through alternative finance platforms, a 23% annual growth from 2016's €131m. Growth has slowed in 2017, as between 2015 and 2016, Spain grew by 162%. Spain's market volume represents 4.7% of the European market. While Spain was the fifth largest country in terms of volume between 2013 and 2016, it fell to eighth in 2017.

This can, in large part, be attributed to its slower growth in comparison to other nations. Additionally, in 2016 much of Spain's volume came from business focused activities - roughly 76% of its volume (€100m) was attributed to these activities. This portion of Spain's volume actually fell slightly to €98m - or 61% of total volume. In 2016 Spain had been the third largest country in terms of business funding, however, this decrease moved Spain to the ninth largest.

Portugal's contribution to Iberian regional volume was €9m, 97% greater than its €4m in volume in 2016. The Portuguese alternative finance market represents just 0.3% of the total volume generated throughout the European region. While still impressive, Portugal's growth too has slowed somewhat, as between 2015 and 2016 overall volume grew by 174%.

Figure 73: Iberia Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2017 (€millions)



Volume by Model and Country

Even with the decrease in business funding in Spain, P2P Business Lending still makes up the largest share of the overall market volume. Its total contribution shrank by 4%, from €44.5 in 2016 to €42.7m in 2017. The

recorded decline can be explained by the shutting down of one platform vis-à-vis 2016 data.⁵⁵ When removing that platform's data from the previous year's volumes, the P2P Business Lending model exhibits a growth of 36% in Spain between 2016 and 2017.

The second largest model in Spain, P2P Consumer Lending, also experienced the largest amount of growth. P2P Consumer Lending was ranked seventh in terms of contribution to volume in 2016. In 2017 it grew 1480% from €2m to €31.6m.

Invoice Trading continued to grow and maintained its position as the third highest contributor to Spain's volume. Invoice trading generated €30.8m, an annual growth of 114% from 2016's €14.4m. Invoice Trading's annual growth rate has also continued to increase, as between 2015 and 2016, the sector's volume increased by 107%.

Equity-based Crowdfunding also continued to grow and is now the fourth largest model in Spain. In 2017, it generated €21.2m, a 110% increase from 2016's €10.1m.

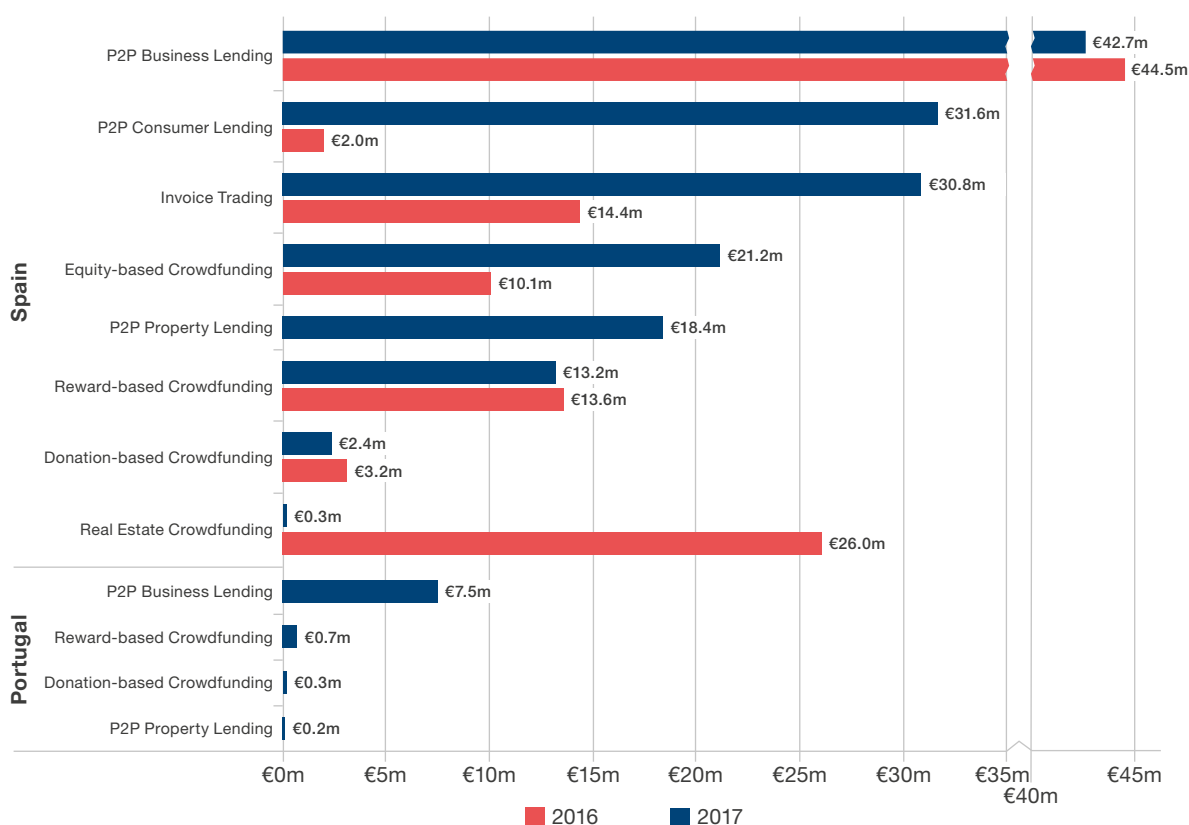
Activity in P2P Property Lending appeared for the first time and registered €18.4m, the fifth highest model volume for Spain. This represents a correction by a platform that in previous year reported these volumes under Real Estate Crowdfunding. Accordingly, Real Estate Crowdfunding fell dramatically

in 2016 to €0.3m, a 99% decrease. Based on data collected for 2017, Reward-based Crowdfunding platforms raised €13.2m, a 3% decrease from 2016's €13.6m. However, here as well, the decrease is superficial and results from non-participation of two platforms vis-à-vis last year's data.⁵⁶ Here, when removing figures associated with these platforms from the 2016 volumes, Reward-based Crowdfunding shows a respectable growth of 11% between 2016 and 2017.

However, a more certain decline was recorded with respect to Donation-based Crowdfunding, which fell by 24%, from 2016's €3.2m to €2.4m in 2017.

For Portugal, 2017 was the first year where enough diversified data was reported by platforms, allowing to capture volume by model type for four models. The model that contributed the highest amount to volume was P2P Business Lending, with €7.5m. Reward-based (€0.7m) and Donation-based (€0.3m) Crowdfunding, were second and third. P2P Property Lending was the fourth contributor to Portugal's volume, with €0.2m.

Figure 74: Total Alternative Finance Volume by Model in Iberia 2016-2017 (€millions)



Regulation

Seventeen platforms operating in Spain and five platforms operating in Portugal provided insights about their perceptions of regulation in their respective markets.

Perceptions on regulation in Portugal were common across all Equity, Debt, and Non-Investment models. 100% of platforms answering this question reported that existing regulations were excessive and too strict.

In 2017, opinions on regulation remain split amongst platform and model types in Spain. However, it is interesting to note that across all three model types, the percentage of platforms that viewed regulation as ‘adequate and appropriate’ shrank in comparison to 2016. This was most pronounced by non-investment models where the number shrank from 44% in 2016 to 20% in 2017. The share of Debt models that viewed regulation as adequate fell from 36% to 29%. Finally, with regard to Equity models, the number of platforms that viewed existing regulation to be adequate reduced from 22% to 17%.

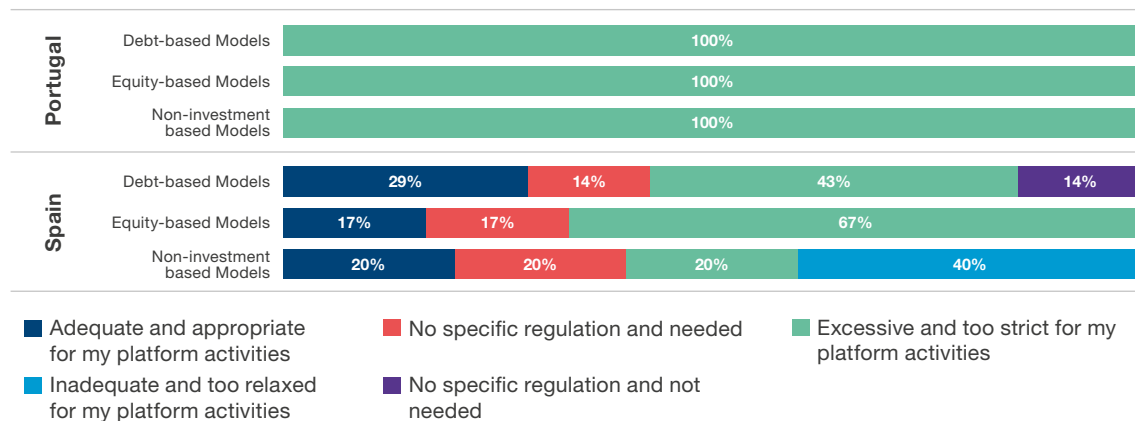
With regard to Debt Models, 14% of responding platforms indicated that ‘no specific regulation existed [as relevant to

their activities] and was needed’ and 43% reported that existing regulations were ‘excessive and too strict’. This shows that 57% of debt platforms view the regulatory environment as inadequate or excessive and believe that changes are necessary. The remaining 14% of debt platforms responded that their business model is currently not legalized in Spain.

The majority of responding Equity platforms (67%) viewed existing Spanish regulations to be ‘excessive and too strict’. The remaining 17% noted that ‘no specific regulation existed and was needed.’ Overall, combined, this shows that 83% of debt platforms are not satisfied with the regulatory environment.

Finally, with respect to Non-Investment based models, 20% of responding platforms viewed regulation as ‘excessive and too strict’ and an additional 40% as ‘inadequate and too relaxed.’ Finally, the remaining 20% indicated that ‘no specific regulation existed and was needed’. Overall, 80% of responding non-investment platforms thought that existing regulations were not suitable for their sector.

Figure 75]: Perception Towards Existing National Regulation - Iberia



Risk

Twenty-four platforms operating in Spain and four platforms operating in Portugal provided information about their risk concerns.

Platforms operating in Spain viewed five risk factors in a variety of ways, however all were regarded by at least 50% of platforms as a medium risk or higher. Change to current

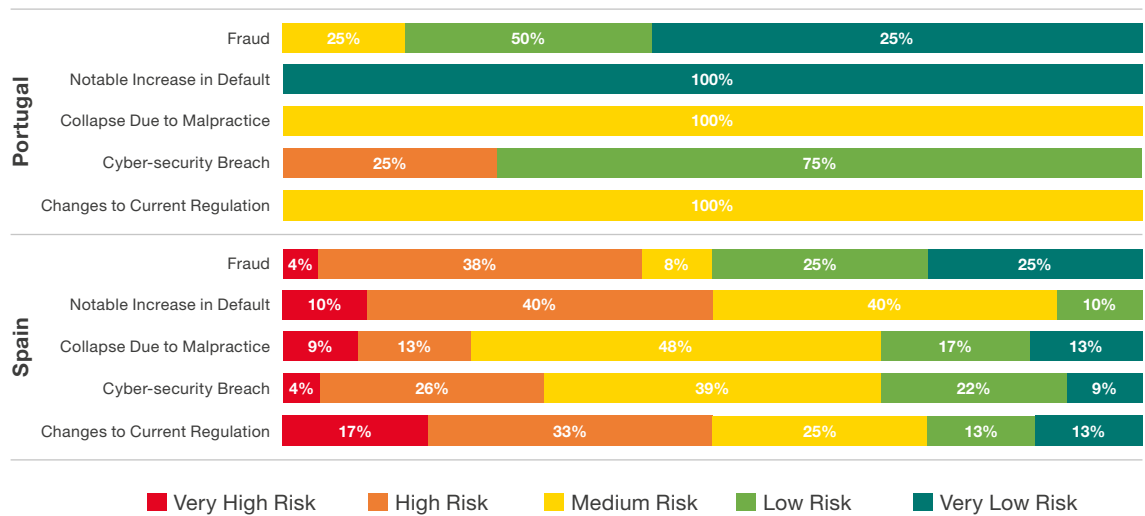
regulation was viewed by platforms as the highest risk overall, with 17% of platforms viewing it as “very high”, 33% as “high”, and 25% as “medium” risk. A notable increase in default was viewed as the next highest risk, with 10% of platforms rating it a “very high” risk, 40% of platforms as a “high” risk, 40% as a “medium” risk, and 10% as a “low” risk.

Fraud was regarded as a “high” risk by 38% of platforms, while 4% viewed it as a “very high” risk. The remaining platforms saw it as a “medium” to “low” risk, with 8% stating it was “medium”, 25% a “low” risk, and 25% a “very low” risk.

The two risks that were perceived the lowest in terms of risk severity were that of a cyber-security breach and collapse due to malpractice. For the potential risk of a cyber-security breach, 30% of platforms saw it as either a “very high” (4%) or “high” (26%) risk. The remaining 70% viewed it as a “medium” risk or lower – with 39% as “medium”, 22% as “low”, and 9% as “very low”. Similarly, 24% of platforms saw collapse due to malpractice as a “very high” (9%) or “high” (13%) risk. The remaining 76% predominantly saw it as a “medium” risk (48%), however some saw it as a “low” (17%) or “very low” (13%) risk.

With regard to Portugal, these factors were perceived as relatively low risks. Additionally, platforms were unified in their opinions on certain risk. For instance, 100% of platforms viewed changes to current regulation and collapse due to malpractice as a “medium” risk. 100% of platforms also viewed notable increase in default as a “very low” risk. Fraud on the whole was seen as a low risk – with 50% of platforms seeing it as a “low” risk, and 25% as a “very low” risk. The only risk that was viewed at all to be a “high” risk was that of a cyber-security breach – here 25% of platforms viewed it as a “high” risk, and 75% a “low” risk. Nevertheless, these assessments should be taken cautiously as they are based on responses of only four platforms operating in the country.

Figure 76: Overall Perceptions towards Risk Factors - Iberia

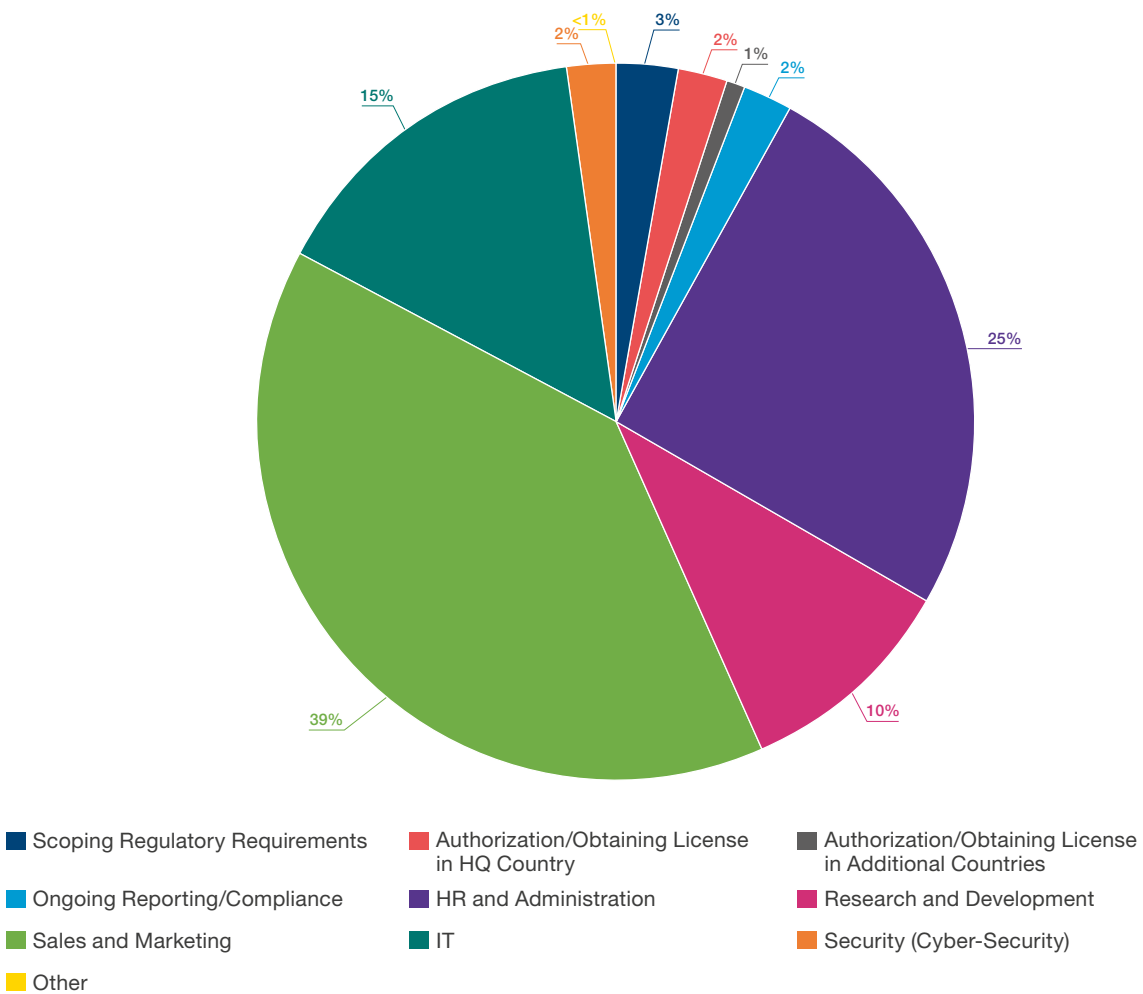


Platform Costs and Budget

Nineteen platforms from the Iberian region provided information about their cost structure and budget allocations. Here, the largest share of budget went to Sales and Marketing (39%), and HR and Administration (25%). IT (15%) and Security (Cyber-Security) (2%) accounted for a total of 17% of the average budget. Research and Development was 10% of the average budget.

Finally, the cost of operating made up 8% of most budgets – including scoping regulatory requirements (3%), the cost for authorization/obtaining a license in their HQ country (2%), cost for authorization/obtaining a license in additional countries (1%) and ensuring ongoing reporting/compliance (2%).

Figure 77: Platform Operating Costs and Budget Allocation (%) Iberia



Innovation

R&D amounted to 10% of the average platform’s budget in Iberia, in the chart above, the research priorities are presented by the percentage of platforms that are actively developing each initiative. Thirty-three platforms from the Iberia region have provided information about their R&D focus and activities.

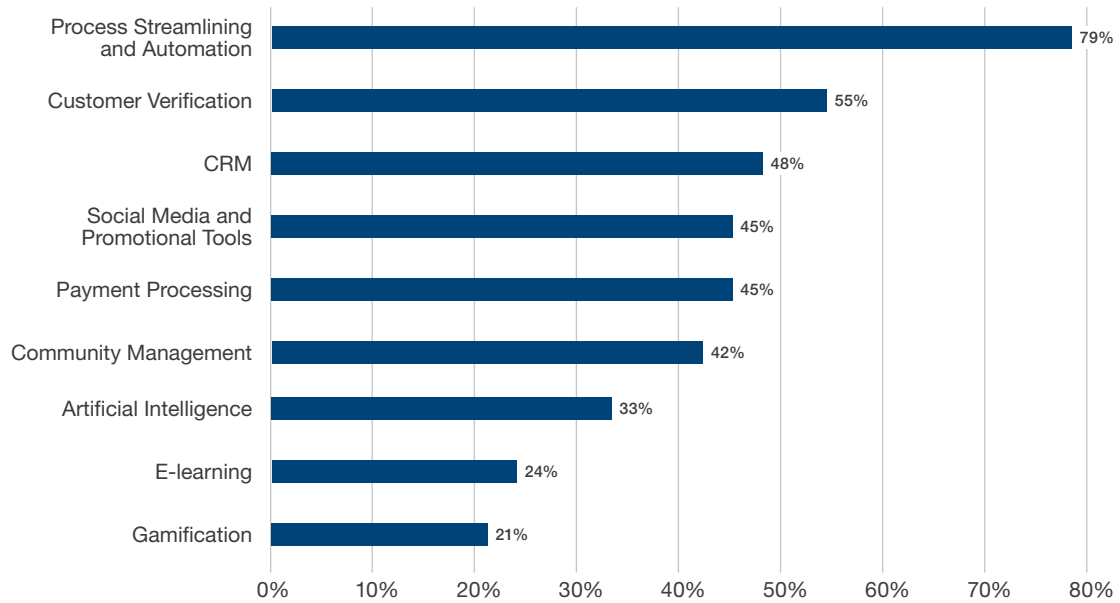
The highest research priorities in Iberia are Payment Streamlining and Automation (78%), Customer Verification (55%), CRM (84%), Payment Processing (45%), Social Media and

Promotional Tools (45%), and Community Management (42%).

Similar to Europe as a whole, the priorities are predominantly focused on improving operational efficiency (Payment Streamlining, Consumer Verification, and Payment Processing), followed by improving customer service (CRM, Community Management, and Social media promotional tools).

Additionally, there was also some focus on developing AI (33%), E-learning (24%) or Gamification features (21%).

Figure 78: Actively Pursued R&D Initiatives in 2017 - Iberia



Internationalization

Thirty-two platforms from the Iberian region provided information about their internationalization strategies.

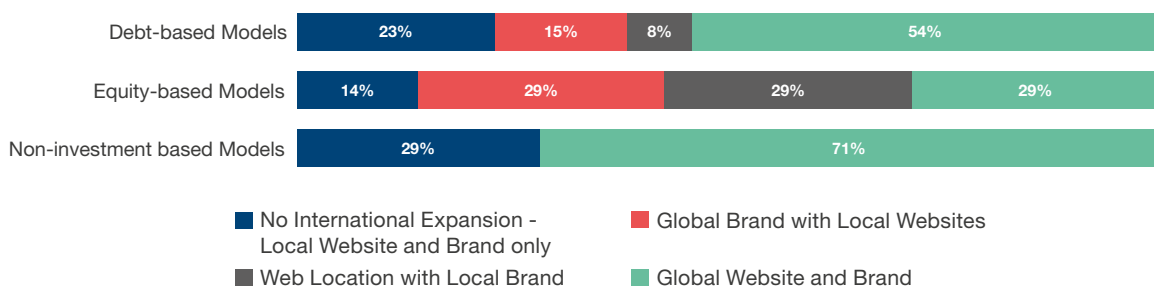
Most Non-investment platforms used a global website and brand (71%). The remaining 29% of responding platforms noted that they had no international expansion, and only maintained a local website and brand.

Internationalization for Equity-based platforms was split more equally, with 29% of platforms reporting that they have both a global brand and website, 29% with a global brand and local website, and 29% with a localized website and local brand. The remaining 14% had no international

expansion. This is surprising, and counter to evidence in most other European countries where varying regulatory frameworks pose a challenge for the international expansion of Equity-based crowdfunding platforms. This can be connected to general dissatisfaction with local regulation, which may make regulation in other countries favorable in comparable terms and encourage platforms to operate internationally.

Similar trends were evident with respect to Debt-based platforms, where a majority report an international strategy. Here, the majority use a global website and brand (54%), 15% had a global brand with local websites, and 8% used a localized website and a local brand. Only 23% had no international expansion at all.

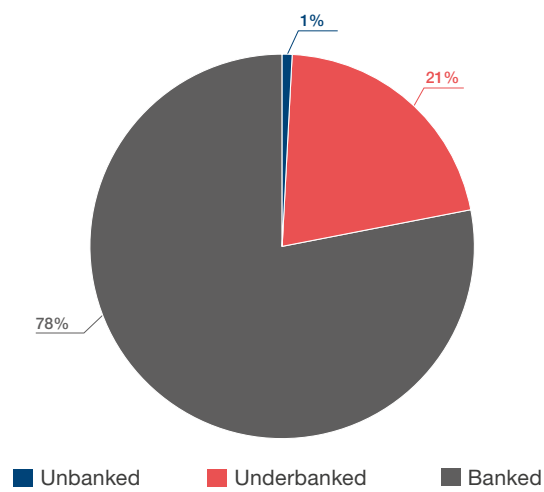
Figure 79: Platform Internationalization Strategy - Iberia 2017



Financial Inclusion

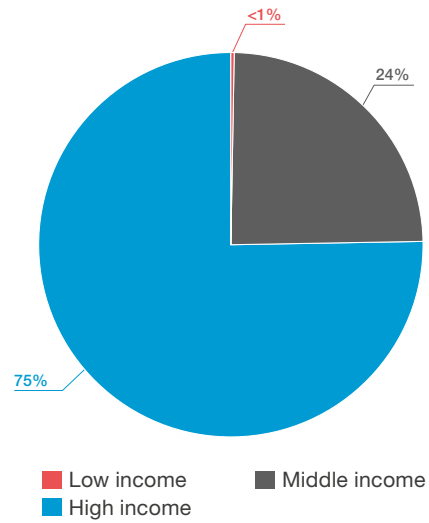
Sixteen platforms operating in the Iberia region provided information about the banking status of their borrowers. Individuals that utilized alternative finance platforms in Iberia were, for the most part (78%), banked individuals. 21% of borrowers were underbanked, and the remaining 1% were unbanked. In general, this means that most individuals that utilized alternative finance in the region used it to complement their existing banking services.

Figure 80: Banked Status of Borrowers (%) Iberia



Only eight platforms operating in the Iberian region provided information about the income level of their funder customer base. Here, most were high income individuals (75.2%). Middle income individuals then made up the next largest share, 24.3%. A minority of funders were low income (0.5%).

Figure 81: National Income Categorization by Funder Customerbase (%) Iberia



Institutionalization

Twenty-eight platforms operating in the Iberian region provided information about the extent to which they collaborated with institutional partners. 50% of these platforms regarded this to not be applicable in their case. However, 32% indicated that they utilize institutional partners for client referrals and 14% for agent banking. 18% of platforms report to be owned/partially owned by an institutional partner. Less than 4% engaged with an institutional partner for data exchanges.

CENTRAL EUROPE

Market Volume

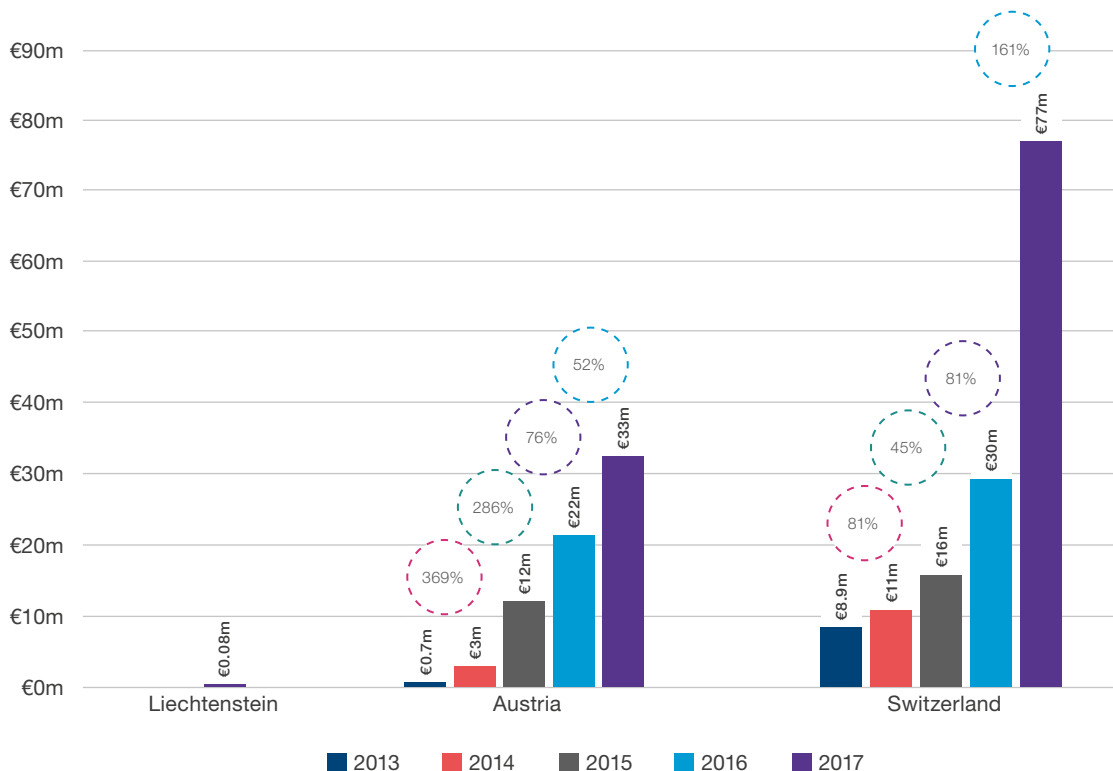
For the purpose of this study, Central Europe consists of three countries: Austria, Switzerland and Liechtenstein. Overall, the region has the 10th largest Alternative Finance Market in Continental Europe – in 2016, the region ranked 11th.

Total volume for the region more than doubled, from €51m in 2016 to €110m in 2017. Central Europe had a growth rate of 115% between 2016 and 2017, surpassing its 79% growth rate from 2015-2016. Switzerland had an Alternative Finance Volume of €9.11 per capita in 2017. Austria had an Alternative Finance Volume of €3.74 per capita, making Switzerland and Austria 10th and 17th in terms of volume per capita.

These numbers underscore the different dynamics of both markets. Alternative Finance Volume in Switzerland grew faster than in Austria, in particular due to the strong presence of lending platforms, whereas in Austria lending-based Crowdfunding faces some strong regulatory hurdles, meaning that the market dynamics in Austria are shaped more by equity platforms.

In total, 42 platforms reported operations in Central European countries and were included in our analysis.⁵⁷ From Austria, 22 platforms participated, 11 of which were local platforms. A total of 19 platforms active in Switzerland participated in our research, 6 of them local platforms. In Liechtenstein, while there did not appear to be any local platforms, one global platform indicated activity. In previous years, there had not been any activity attributed to Liechtenstein.

Figure 82: Central Europe Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2017 (€millions)



Volume by Model and Country

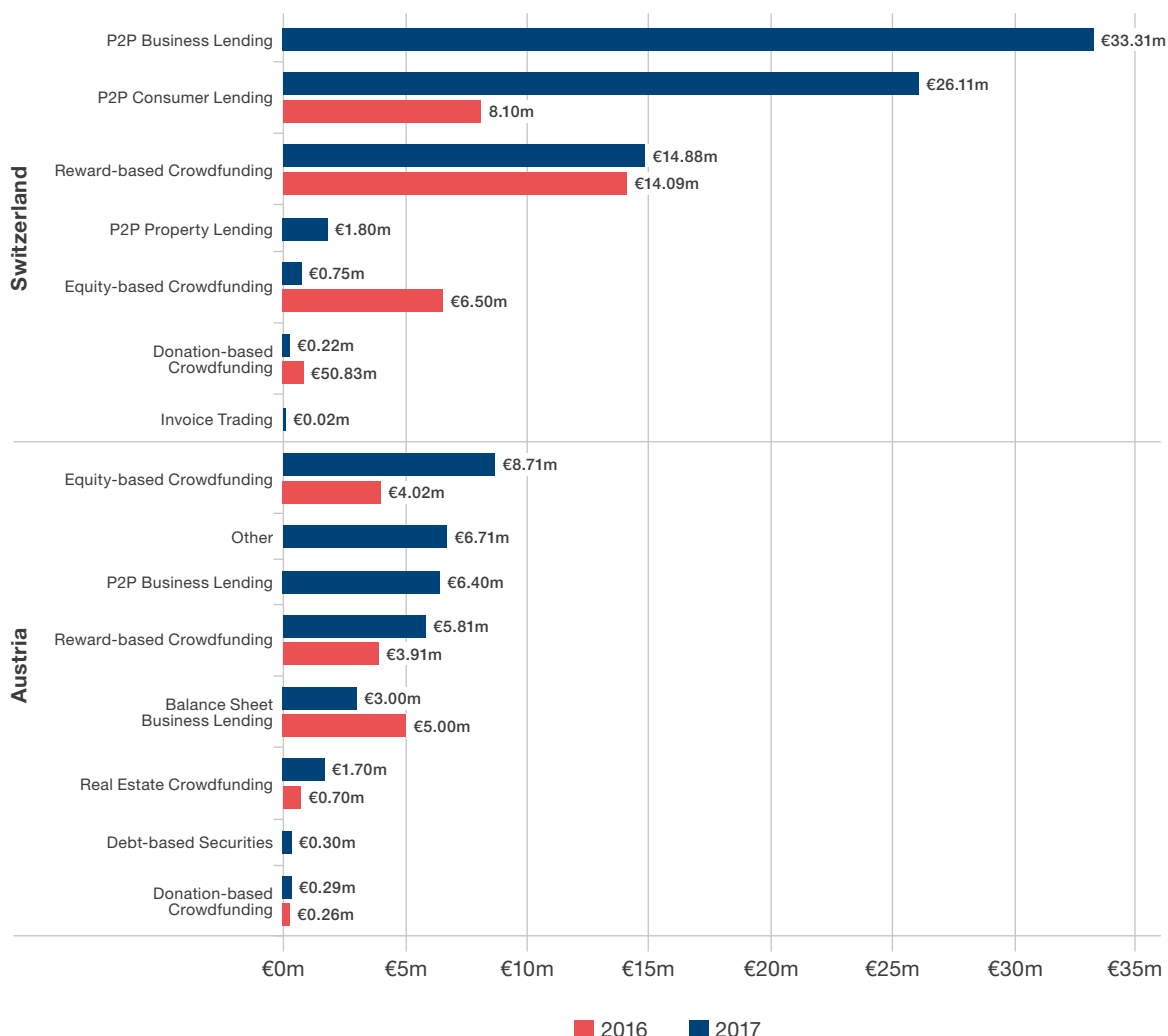
The strong growth of the Central European Alternative Finance Market stems from the Swiss Crowdfunding Market, which grew 161% in 2017, from €30m in 2016 to €77m in

2017. The Swiss Crowdfunding market is dominated by Lending-based Crowdfunding platforms. Their volume was small in 2016 but reached €26.1m for P2P Consumer Lending and €33.3m for P2P Business Lending in 2017. According to other sources,

lending-based volumes can be estimated at even higher growth rates, but our survey did not capture all of the platforms in this country.⁵⁸ Equity-based Crowdfunding in Switzerland, according to our data, shrunk to €0.75m. However, as indicated above, other sources report that Equity-based Crowdfunding grew at a large rate. The disparity between our data-set and the other data-set could be driven by the number of platforms that participated, particularly the lack of a response from one platform that

participated in 2016.⁵⁹ A second source of divergence could be that some platforms labelled as Equity-based Crowdfunding, run a business model of private placements for a selected number of business angels, instead of the public at large, or the so-called “crowd”, as in the rest of Europe. For instance, minimum investment amounts on Swiss Equity-based Crowdfunding platforms, which were not captured by our survey, were usually several thousand Swiss francs.⁶⁰

Figure 83: Total Alternative Finance Volume by Model in Central Europe 2016-2017 (€millions)



Reward-based Crowdfunding in Switzerland was valued at €14.9m, with similar figures reported in 2016. The model grew modestly in 2017, increasing 5%. These figures are assumed to be slightly underestimated due

the lack of a response from two platforms that participated in 2016.⁶¹ Nevertheless, Swiss Reward-based Crowdfunding volume ranked 3rd in continental Europe, after France and Germany.

Donation-based Crowdfunding shrunk from €0.8m in 2016 to €0.2m in 2017, almost to the 2015 levels. As discussed above, other sources estimate that Reward-based and Donation-based Crowdfunding in Switzerland was around €27m in 2017. The disparity stems from the fact that Donation-based Crowdfunding in Switzerland is often run in cooperation with local banks supporting fundraising platforms, which were not captured in the study. Another partial explanation is the closing down of one Donation-based platform that participated in 2016.⁶² Additionally, P2P Property Lending and Invoice Trading volumes were reported for the first time in the Swiss Market at €1.8m and €0.02m, respectively.

The market volume of the Austrian Alternative Finance Market grew from €22m in 2016 to €33m in 2017, an increase of 52%. Regulations governing the Austrian Crowdfunding sector do not provide a specific framework for P2P Consumer Lending. This is why we do not observe any P2P Consumer Lending volumes. Additionally, Equity-based Crowdfunding platforms utilize a type of subordinated profit-participating loan, because other types of securities do not allow the same prospectus exemptions. Therefore, it is necessary to look at the combined figures of Equity-based Crowdfunding with €8.7m (2016: €4.0m), P2P Business Lending at €6.4m (2016: €0), and Balance Sheet Business Lending at €3.0m (2016: €5.0m) to understand the size of the Crowdfunding Market serving the financing needs of SMEs. The data suggests a shift from Balance Sheet Business Lending towards Equity-based Crowdfunding and P2P Business Lending.

Profit Sharing had a strong presence of €7m in 2016 but was not captured in our 2017 survey data. In contrast, Debt-based securities were detected for the first time in Austria, but the volume (€0.2m) was miniscule in 2017.

The volume of Real Estate Crowdfunding was only €1.7m, which was surprising given the strong growth of this segment in other regions. This can be partially attributed to the fact that Real Estate Crowdfunding projects were run on Equity-based Crowdfunding platforms, thus underestimating the volume of this segment.

Reward-based Crowdfunding, at €5.8m grew by 49%. In 2016, Reward-based Crowdfunding from several non-Austrian platforms was only at €3.9m. Donation-based Crowdfunding in Austria largely stagnated in 2017, only growing 12% to €0.29m from 2016's volume of €0.26m.

Regulation

Platforms in Austria and Switzerland were asked about their attitudes towards existing and planned regulation. It should be noted that both Swiss and Austrian regulatory frameworks were undergoing a process of reform during the data collection period of this survey. Seven Austrian platforms and four Swiss platforms provided information about their perception of regulation in their respective countries.

In Switzerland, the Federal Government initiated a consultation process in 2017 to change banking legislation. One of the obstacles for the Swiss Alternative Finance Market is the "20 lender rule", which means that if a company engages with more than 20 lenders, it is required to obtain a banking license. The currently proposed rule would allow for an exemption for investment rounds beneath CHF 1 million, making smaller loans more attractive.

In Austria, the *Alternativfinanzierungsgesetz* (Alternative Finance Law) was evaluated and reformed in 2017, easing the access to Crowdfunding for campaigns in 2018. The threshold for certain reporting obligations was raised and the exemption from the prospectus requirement for Equity-based Crowdfunding was also raised from €1.5m to €2m. Survey respondents in Austria seemed to have this positive development in mind when answering the questions.

In Central Europe, 57% of debt-based platforms, 89% of equity-based platforms and 93% of non-investment platform have a local license to operate their platform.

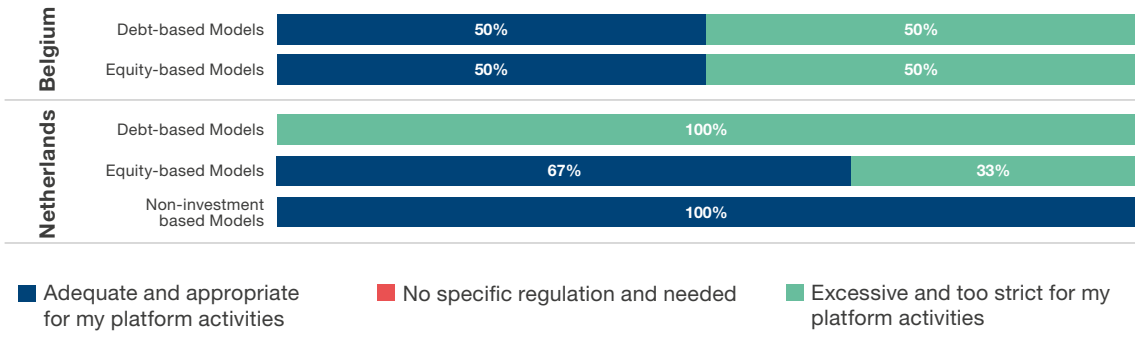
In Switzerland, perception of regulation was split. About half of both debt and equity crowdfunding models saw regulation as adequate, while the other half perceived it as excessive.

In Austria, all debt platforms viewed regulation to be adequate. Two thirds of Equity platforms saw regulation as adequate,

and the remaining one third regarded it to be excessive. This might result from a comparison with equity-based frameworks in nearby regions, especially Germany, where during the same time the prospectus

exemption was raised to €2.5m for investment assets (Vermögensanlagen) and €8m for securities (Wertpapiere) when using a Crowdfunding platform.

Figure 84: Perception Towards Existing National Regulation - Central Europe



Risk

Eleven platforms operating in Austria and five platforms operating in Switzerland provided information about their perceptions of various risks.

Perception of risk was similar throughout platforms in Switzerland and Austria. The risk of fraud was seen as “low” by a majority of platforms in both countries. In Switzerland, 50% of non-investment platforms and 50% of debt-based platforms regarded fraud as a “high” or “very high” risk.

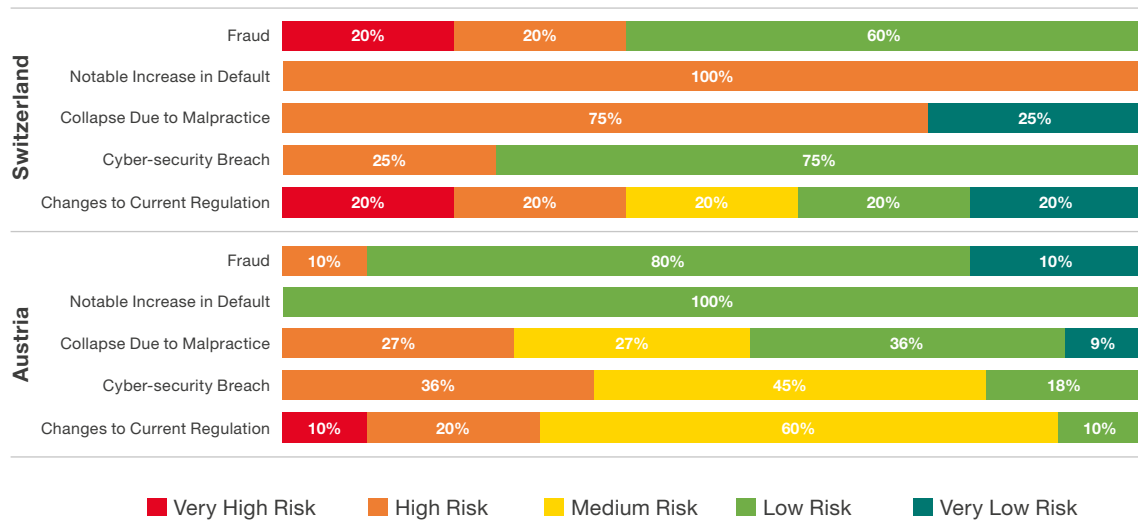
In contrast, all platforms in Austria and Switzerland agreed that there was a “high” risk of a notable increase in default for projects in their countries.

The risk of the collapse of a major platform due to malpractice was also viewed as a “high” risk by the platforms. In particular, 50% of debt-based platforms in Austria and all of the debt-based platforms in Switzerland indicated that this was a “high” risk. The majority of equity platforms operating in Austria judged this risk as “medium” to “very low”. All of the Swiss equity platforms perceived a “high” risk of collapse of a major platform due to malpractice. Non-investment platforms perceived this risk to be “medium” (Austria) and “very low” (Switzerland).

Austrian platforms perceived the risk of cybersecurity breaches to be higher than their Swiss counterparts. In Switzerland, platforms indicated a “low” risk of a cybersecurity breach, especially among debt-based platforms, when compared to their Austrian counterparts. Austrian non-investment platforms saw the risk of a cybersecurity breach as “high”, while their Swiss counterparts which regard this risk as “low”.

Austrian platforms saw changes to regulation as a “medium” risk, whereas Swiss platforms’ perception of regulatory risk ranges from “very high” to “very low”, thus, providing an ambiguous answer to this question. Debt-based platforms in Austria indicated that the risk of regulatory change was “medium” to “low”, whereas Austrian equity-based platforms reported that the risk was “medium” to “high” risk. In contrast, Swiss debt-based were split on this topic, with 50% percent indicating a “very high” risk and 50% a “low” risk. Swiss equity-based platforms perceived the risk of regulatory changes to be “medium” to “high” risk.

Figure 85: Overall Perceptions towards Risk Factors - Central Europe



Innovation

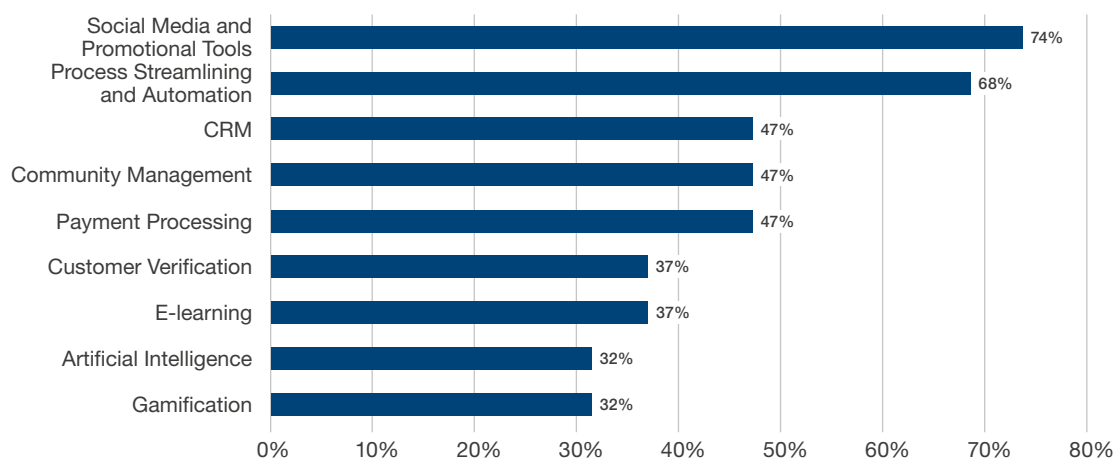
Nineteen platforms operating in Central Europe provided information on the extent to which they changed their business models in 2017. Here, the majority of platforms have not made changes to their business model (47%) or have undergone only slight alternations of their business model (42%). Only 11% of platforms significantly altered their business model.

This contrasts with product innovation. Fifteen platforms from Central Europe provided information on the extent to which they have changed their product offerings. 73% of all platforms have introduced new products in 2017, whereas 20% altered existing products. Compared to other regions

in Continental Europe, Central Europeans platforms have reported the highest rate of significant changes to their products. This finding highlights the aforementioned changes to the regulatory models in 2017 in both countries.

Furthermore, nineteen platforms operating in Central Europe provided information about their R&D focus and activities. Here, the focus was on innovation regarding Social Media and Promotional Tools (74%) followed by Process Streamlining and Automation (68%). Payment Processing (47%), Community Management (47%) and CRM systems (47%) were other relevant forms of innovation in alternative finance market in Central Europe.

Figure 86: Actively Pursued R&D Initiatives in 2017 - Central Europe

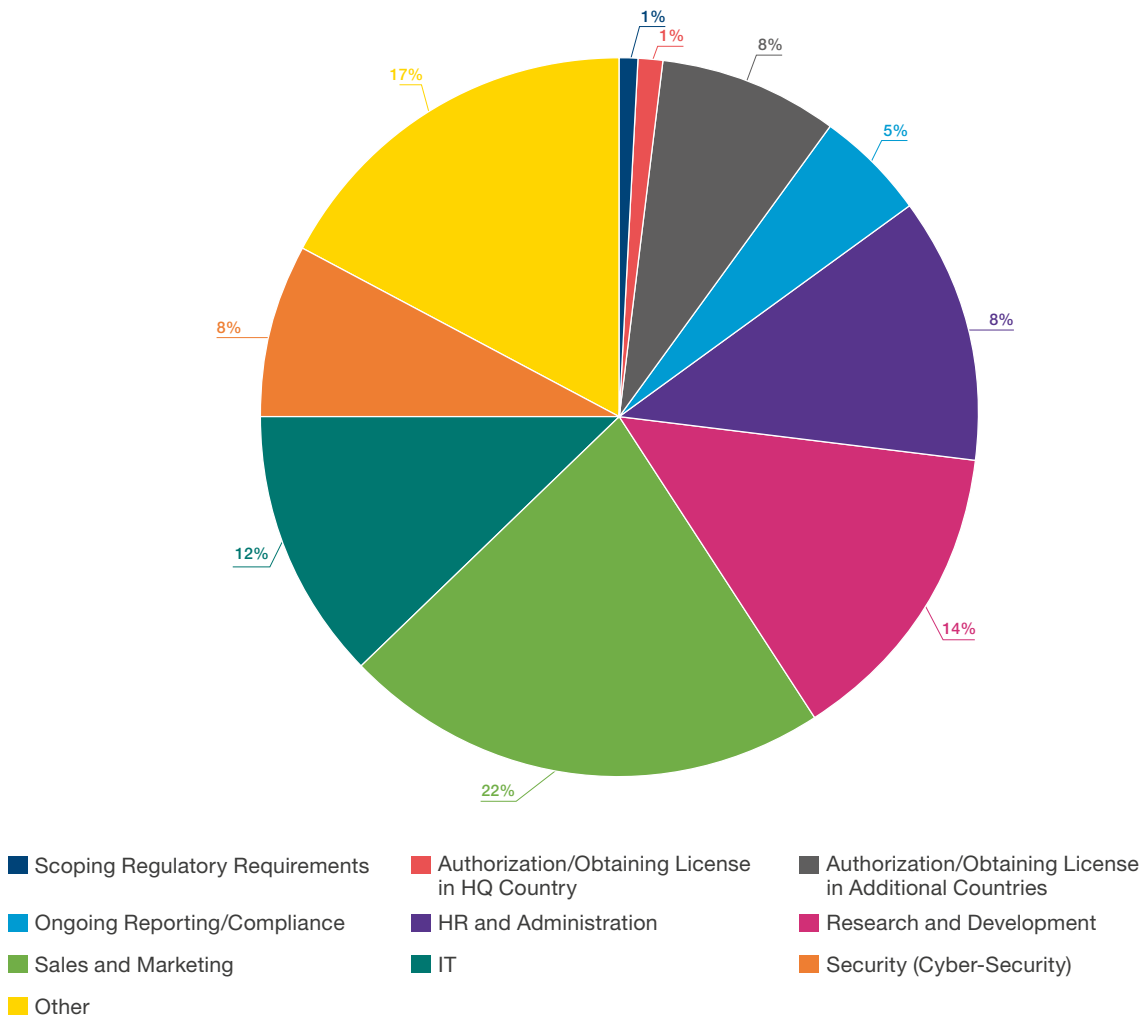


Platform Costs and Budget

Eleven platforms operating in Central Europe provided information about their cost structure and budget allocations. Platforms in this region spent their budget in a similar fashion as platforms in the rest of continental Europe. On average, 22% was spent on Sales and Marketing, which was less than in the larger markets of France, Germany and the Nordics. Additionally, 14% was spent

on research and development, and 12% was devoted to both Human Resources and Administration and IT. Cybersecurity expenses were relatively high when compared to other regions, accounting for 8% of a platform's budget. When considered jointly, costs associated with authorization, compliance and regulatory scoping represented 15% of platforms budgets.

Figure 87: Platform Operating Costs and Budget Allocation (%) Central Europe



Internationalization

Twenty-one platforms provided information about their internationalization strategies. 62% of Central European platforms utilize a global platform and brand, while 14% use a global brand with a localized website. This

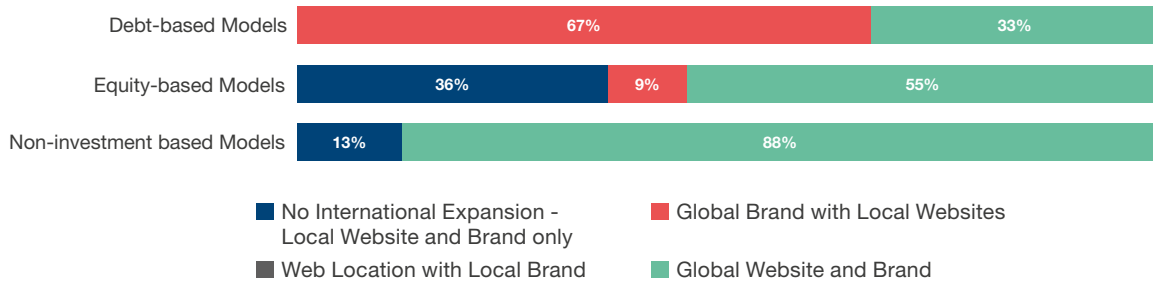
does reflect the nature of small alternative finance markets, where scaling opportunities are often linked to international expansion into other countries.

Non-investment platforms led in terms of global expansion, with 88% developing a

strategy to internationalize under a global brand. 55% of the equity-based platforms indicated that they were reaching out to a foreign customer-base using a global brand, a

further 9% ran a local website under a global brand. For debt-based platforms, 67% utilized a global brand with a local website, and 33% had both a global website and brand.

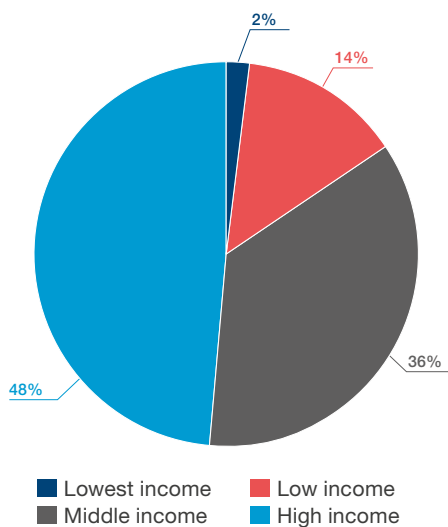
Figure 88: Platform Internationalization Strategy - Central Europe 2017



Financial Inclusion

Seven debt-based platforms operating in Central Europe reported that 100% of their borrowers were banked, and that none of their customers were either underbanked or unbanked. When considering their funder customer-base, platforms in Central Europe stated that 48% of their funders have a high income, 36% are in the middle-income bracket. The remaining 15.6% of funders were from low (13.6%) and the lowest income bracket. Comparable numbers can be found in other regions as well, for instance in the Baltic States.

Figure 89: National Income Categorization by Funder Customerbase (%) Central Europe



Institutionalization

Thirteen platforms operating in Austria and eight platforms operating in Switzerland provided information about their collaboration with institutional partners.

In Austria, 38% of platforms had an institutional partner. Yet, the institutional partner was only relevant in the context of referring prospective clients. In Switzerland, 62% of the platforms had an institutional partner for client referral. Swiss platforms also used an institutional partner for data exchange (12%), or agent banking (12%). Additionally, 12% of these platforms were owned/partially owned by the institutional partner. Thus, the level of institutionalization was considerably more evident in Switzerland than in Austria.

Institutional funding remained low in comparison to other regions in Europe with regard to total volumes. Only 6% of the total volume originated from institutional investors, which was very low compared to Italy (45%), but consistent with other countries such as Germany (5%) and France (6%).

Security Tokens on the Rise in Austria

By: Paul Pöltner, Chairman of the Working Group of Crowdfunding Platforms, Austrian Chamber of Commerce

The Austrian Crowdfunding Market is growing due to the framework of the Alternativfinanzierungsgesetz (Alternative Finance Law). There is a great interest in Initial Coin and Security Token Offerings and the first market players have started to find regulatory solutions for this new form of financing.

Crowdsustaining is Growing in Reward-based Crowdfunding in Austria

By: Wolfgang Gumpelmaier-Mach, Owner of Crowdfunding-Service.com, Crowdfunding Consultant at the Institut for Communication in Social Media (ikosom) and the Creative Region Linz

The competition among Reward-based Crowdfunding platforms from Austria, Germany and Switzerland can be seen by the increasing activity in this field. At the same time, Reward-based Crowdfunding is used more by projects in the field of tourism and infrastructure. Creatives also use new methods of crowdfunding, such as Crowdsustaining.

THE BALTICS

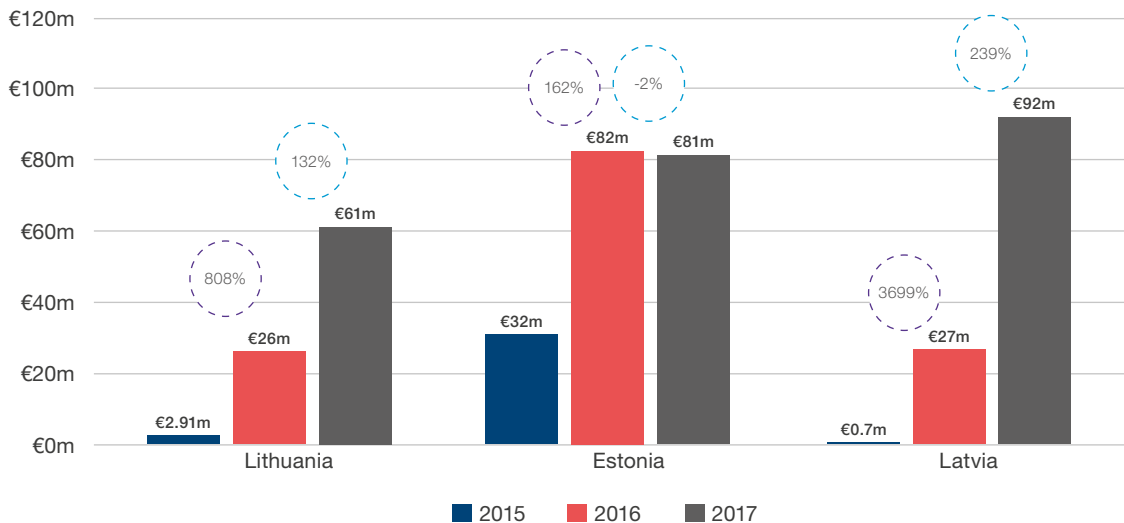
Market Volume

The Baltic market, which encompassed alternative finance in Estonia, Latvia and Lithuania, grew by €99m (73%) between 2016 and 2017, raising €235.2m. The region had an average two-year growth rate of 180%. However, the growth of alternative finance market in the Baltics in 2017 was not evenly distributed. The fastest growing market was Latvia, with a growth rate of 239%, followed by Lithuania (132%) and Estonia with a slight decline (-2%). This allowed Latvia to overtake Estonia and become the regional leader in terms of total volumes (€92m) for the first time. Despite its stagnating growth, Estonia was the second largest market with a total volume of €81m, although Lithuania's volumes were not far behind (€61m).

Although the economies in the region are relatively small, the Baltics region was the 6th largest alternative finance market in continental Europe in 2017 with a total volume of €235m and accounted for 7% of European volumes, excluding the UK. The remarkable success of this region is clearly evident when considering the population of Baltic countries. In terms of total volume per capita, Estonia and Latvia were ranked second and third in Europe, respectively, following the UK. Lithuania, with a slightly larger population, was ranked 6th.

Overall, 36 platforms in the Baltics provided information about their volumes and activities in 2017,⁶³ which made this region one of the most vibrant alternative finance markets in Europe with strong growth prospects. Our survey also captured the presence of a considerable number of foreign platforms operating in all three countries indicating low regulatory costs of entry.

Figure 90: Baltics Online Alternative Finance Market Volumes 2015-2017 (€millions)



Volume by Model and Country

P2P Consumer Lending represented the largest share of total volumes in the Baltic region (68%). This model type repeated its triple-digit growth rate from the previous year (108% in 2017 and 188% in 2016) and raised €159.6m in 2017. The growth of this model was mainly due to market developments in Latvia, which accounted for 47% of regional volume. However, in both Lithuania and Estonia P2P Consumer Lending raised over

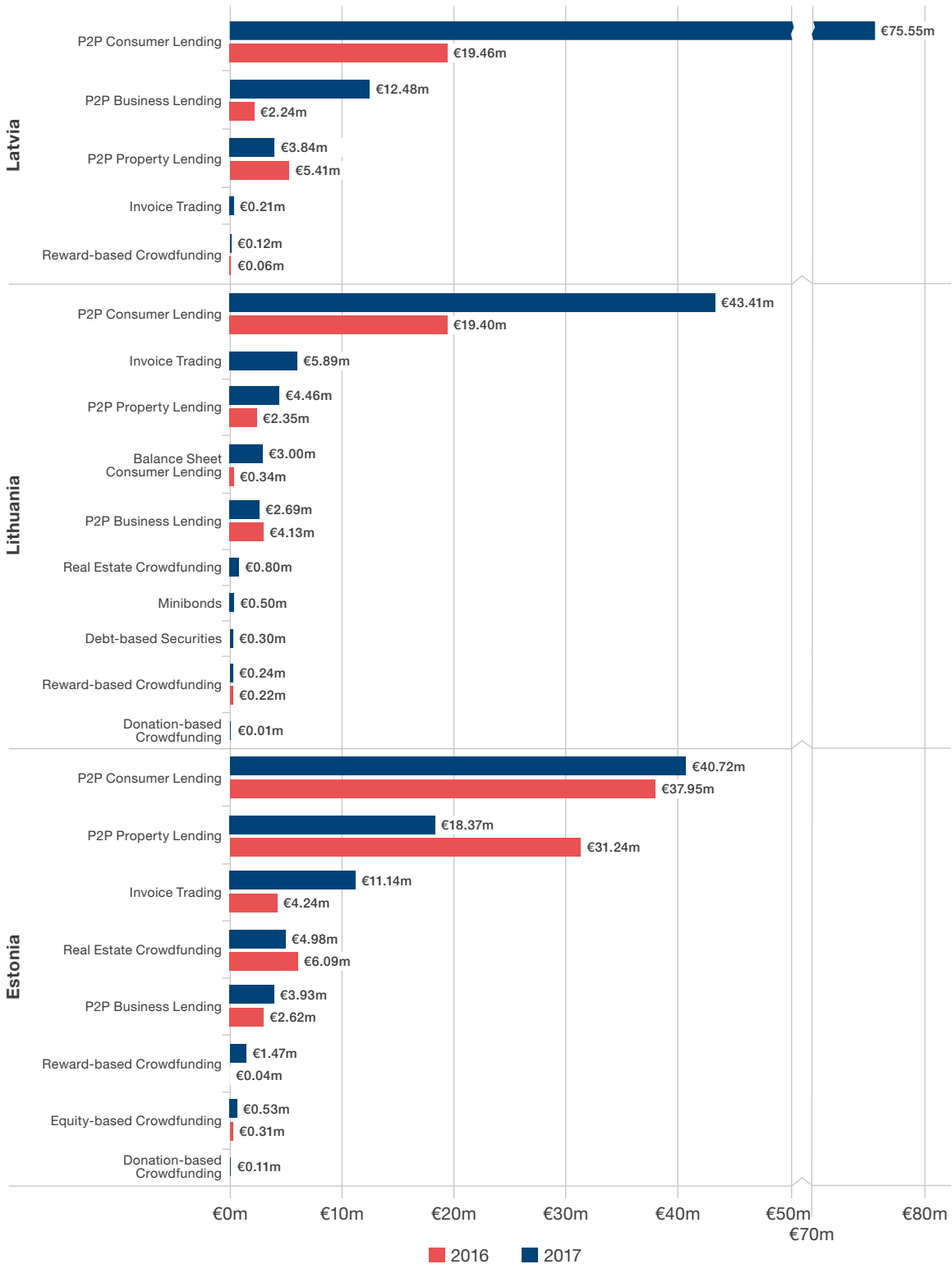
€40m, each representing about one quarter of total regional volume.

P2P Property Lending also generated significant volumes in 2017, raising close to €27m. However, this model fell 32% from the €39m it generated in 2016. Nevertheless, Estonia contributed the most to the regional market in this category and represented 69% of the market. Estonia was also a leader in mainland Europe in terms of total volumes. Similar trends of decreases in volumes were

observed with respect to Real Estate Crowdfunding, which dropped from €6.1m in 2016 to €5.8m in 2017. Taken together, Real Estate models represented 14% of total regional volumes.

In comparison to Consumer Lending, P2P Business Lending generated modest volumes in the Baltic region, raising €19.1m in 2017. However, given that the value of this model increased twofold since 2016,

Figure 91: Total Alternative Finance Volume by Model in Baltics 2016-2017 (€millions)



P2P Business Lending should continue to grow in the future, especially in Latvia, which accounted for 65% of current volumes. Since P2P Property Lending is often not clearly separated from P2P Business Lending by platforms, it is possible that some of the decline in P2P Property Lending can be explained by the increase of reported volumes in P2P Business Lending.

Another new financing opportunity for SMEs with stable cash flows, Invoice Trading, generated €17.2m in 2017, a growth of 307% from 2016 volumes. Such a high growth rate can mainly be attributed to market developments in Estonia, which represented 65% of the regional market. Given that this was the first time that our study captured volume for this model in Lithuania, and that it reported almost €6m in volume, it is reasonable to expect that this market will continue to grow in the future.

Contrary to developments in most other European markets, Balance Sheet Consumer Lending continued to grow, doubling its volume between 2016 and 2017, although still involved relatively small volumes (€3.0m).

In contrast to lending models, Equity-based Crowdfunding in the Baltics involved small volumes, totaling €0.5m. However, the model had strong growth between 2016 and 2017 (61%). A possible explanation for such a dramatic difference between lending and equity models is a need for a better developed regulatory framework in the latter case and the slow development of capital markets more generally in this region.

Reward-based and Donation-based Crowdfunding, which are generally associated with much looser regulations in comparison to their investment counterparts, were still underdeveloped in the Baltics. Combined, these two model types generated less than €2m in the Baltics in 2017. Despite these small volumes, Reward Crowdfunding exhibited dramatic growth between 2016 and 2017 (472%).

Overall, the Baltic region exhibited little diversity between countries in terms of the development of business models. P2P Consumer Lending dominated the market in all three countries, exceeding the volumes of any other model. Noticeable differences appeared with respect to P2P Business

Lending, which was more prominent in Latvia, while Invoice Trading and Real Estate models, generated particularly large volumes in Estonia.

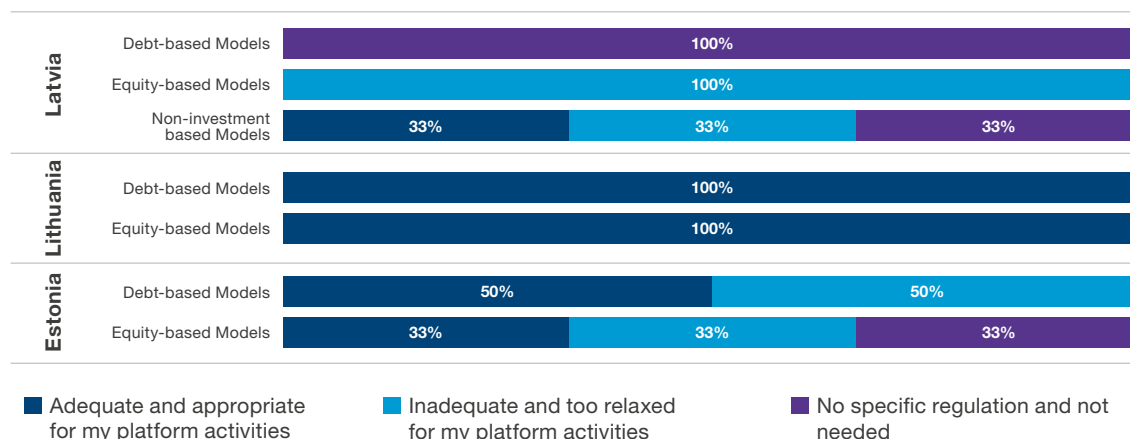
Regulation

The Baltics represent an interesting example of a region in which an alternative finance market emerged and developed without tailored crowdfunding regulation in place. This, however, was not without consequences on the pace of development for some business models. Estonia and Latvia have still not passed laws on crowdfunding regulation. Lithuania passed regulations in late 2016, which created a common regulatory framework for offerings of securities and lending through online platforms. Donation and Reward-based Crowdfunding remain outside the scope of Lithuanian regulation.

The alternative finance market in Estonia is quite unique and has developed self-regulatory mechanisms in the form of an industry code of conduct/best practices, to which platforms can adhere to on a voluntary basis or provide reasons for deviating from certain rules on their websites. Nevertheless, self-regulation cannot replace broader state regulations already in place, particularly those that govern the activities of investment firms and the public offering of securities. These issues are of particular relevance when interpreting the findings on how platforms perceived regulation in each country.

Platforms were asked to provide information regarding if they were authorized to operate in their countries and whether an authorization was required for their business model. Overall, 40% of debt, 50% of equity, and 67% of non-investment model platforms in the Baltics reported being authorized to operate in their jurisdictions. In addition, 55% of debt, 50% of equity, and 33% of non-investment platforms reported that authorization was not required for their activities. Due to the limited number of platforms from each country per model, results are only shown in aggregate. However, these figures camouflage the differences on a country level. For debt models, while authorization was explicitly required by law in Estonia and Lithuania, there has been much legal uncertainty

Figure 92: Perception Towards Existing National Regulation - Baltics



regarding licensing requirements in Latvia. Licensing of Equity-based platforms in all three countries depended on the type of instruments and services offered on the platform, some of which required the platform to hold an investment firm license and others did not have any licensing requirements. Non-investment models were not subject to specific regulation in any of the Baltic countries.

Responses from platforms regarding their thoughts on the adequacy of applicable regulatory regimes captured some interesting country level differences. Thirteen platforms operating in the Baltic region provided insight into their perceptions of existing regulations. In Lithuania, where a bespoke crowdfunding regime was introduced in November 2016, there was a consensus among debt and equity platforms that regulation was adequate and appropriate for their activities. To the extent that platforms preferred a regulatory environment that balances investor protection and growth opportunities for SMEs, Lithuanian regulatory solutions could help inform the debate about the crowdfunding regulation in the other two Baltic countries.

In Latvia, operators of non-investment platforms agreed that no specific regulation was needed, whereas operators of equity platforms unanimously thought that the regulations that were applicable to their model was inadequate and too relaxed for their activities. In contrast, opinions about the adequacy of regulation applicable to debt-based models was divided between

those who thought that the regulation was adequate (33%), inadequate and too relaxed (33%), and that there was no need for specific regulation (33%). Such findings can be attributed to differences in legal interpretation that might arise from a lack of a clear regulatory framework and diversity of business models.

Estonian debt-based platforms viewed regulation similarly to those in Latvia, which was hardly surprising given that platforms in both countries face legal uncertainty. For equity-based platforms, platforms either saw regulation to be adequate and appropriate (50%) or inadequate and too relaxed (50%). This provides further support for regulatory clarity for the alternative finance ecosystem in Estonia.

Risk

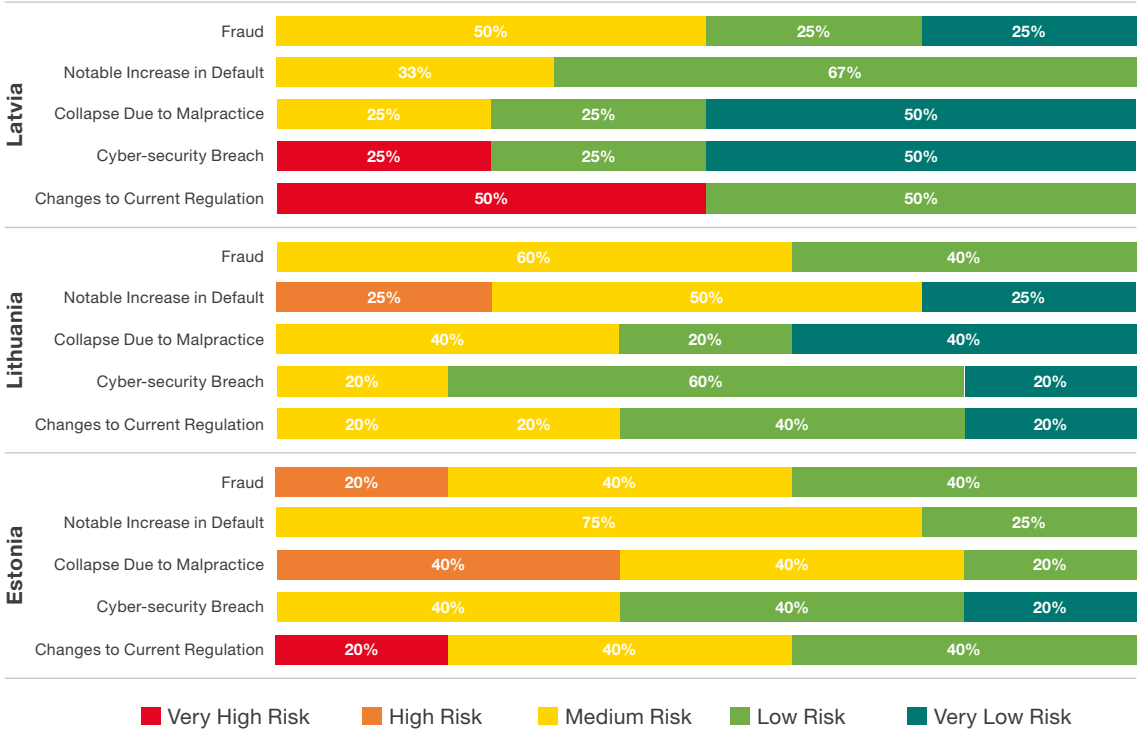
Platform operators in the Baltics were asked to evaluate the risk of several factors that may affect their activities and describe the extent to which they were concerned. Fourteen platforms operating in the Baltic region provided such information. Our survey captured differences among the Baltic countries, but overall there were some common concerns that emerged. Changes to current regulation was a risk factor that was of significant importance for platforms operating in all three countries. This risk was viewed to be of “very high” or “high” risk by 60% of Estonian, 50% of Latvian, and 20% of Lithuanian platforms. Concerns about possible amendments to current regulation are justifiable given the lack of bespoke

crowdfunding regimes in Estonia and Latvia, and newly introduced regulation in Lithuania, for which some platforms might fear that it will be subject to further revisions in the future.

Other than changes in regulation, platforms in Latvia only viewed a cyber-security breach as an important concern, with 25% describing it as “very high” risk. All other factors are perceived as “medium” to “low” risk. In Lithuania, 25% of platforms indicated

that the risk of a notable increase in default was of “high” significance to their operations. Most of these platforms were lending platforms. For the most part, Lithuanian platforms appeared to be less concerned with other risk factors. Finally, in Estonia, two additional factors are viewed as a potential threat to their operations: collapse of a well-known platform due to malpractice seen as “high” risk by 40% of market participants; and the risk of fraud, which 20% of platforms saw as a “high” risk.

Figure 93: Overall Perceptions towards Risk Factors - Baltics



The perception of risk factors was also examined by model type. For debt-based platforms, the greatest concerns were expressed by Estonian platforms, with 50% perceiving both changes to current regulation and a collapse of a well-known platform due to malpractice as “very high” or “high” risk. Estonian operators of debt models also showed moderate concern for the risk of fraud. Additionally, one third of Latvian debt platforms saw the risk of regulatory change to be “high”. Debt models in Lithuania only perceived the risk of a notable increase in default as a “high” risk (25%) to their operations.

The perception of risk by equity-based platforms follows a similar pattern. Platforms operating in both Latvia and Estonia unanimously described the risk of a change to current regulation as “very high” or “high”, indicating concerns about the introduction of excessive regulation to fill current void. Half of platforms operating in Lithuania shared their apprehension of this risk factor as well.

Finally, with respect to non-investment models, the major concerns were with regard to potential cyber-security breaches and changes to current regulation. This data was limited to Latvia, as only non-investment platforms from that country responded to this question.

Innovation

In order to better understand trends in innovation in the Baltic region, platforms were asked to provide information about whether they introduced changes to their business model or their products and describe their R&D efforts. Fourteen platforms operating in the region provided this information. According to our findings, platforms in the Baltics did not significantly change their business model in 2017. Just over a third (36%) of platforms introduced slight changes, while 64% made no changes at all. This could be a sign of maturing model concepts, or the high cost of switching from one business model to another in terms of necessary infrastructure, human capital, regulatory compliance, market conditions and other factors.

Fourteen platforms operating in the Baltics provided information on the extent to which they have changed their product offering. The findings of our study show that making changes to platforms' products was a more frequent occurrence in the region. Here, 46% of platforms reported introducing significantly

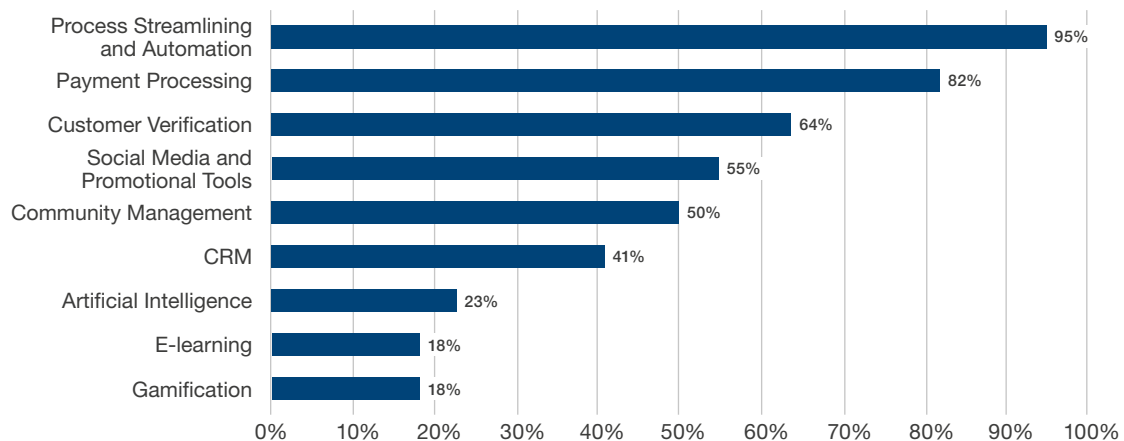
new products and 36% indicated introducing slightly new products. Overall, 79% of platforms made some changes to their existing products during 2017.

Twenty-two platforms operating in the Baltic region provided information about their R&D focus and activities. In general, R&D focuses split into three categories. First, most investments centered around innovation in performance enhancement technologies. Here 95% of platforms reported efforts in Process Streamlining and Automation, 82% indicated efforts in Payment Processing, and 23% mentioned efforts in AI.

Second, around half of platforms devoted R&D resources to customer service and management systems. 64% of platforms reported efforts in Customer Verification, 50% in Community Management features, and 41% in CRM systems.

Finally, innovative endeavors of some platforms were oriented towards various user support tools, such as Social Media and Promotional Tools (55%), Gamification elements (18%), and E-learning features (18%).

Figure 94: Actively Pursued R&D Initiatives in 2017 - Baltics

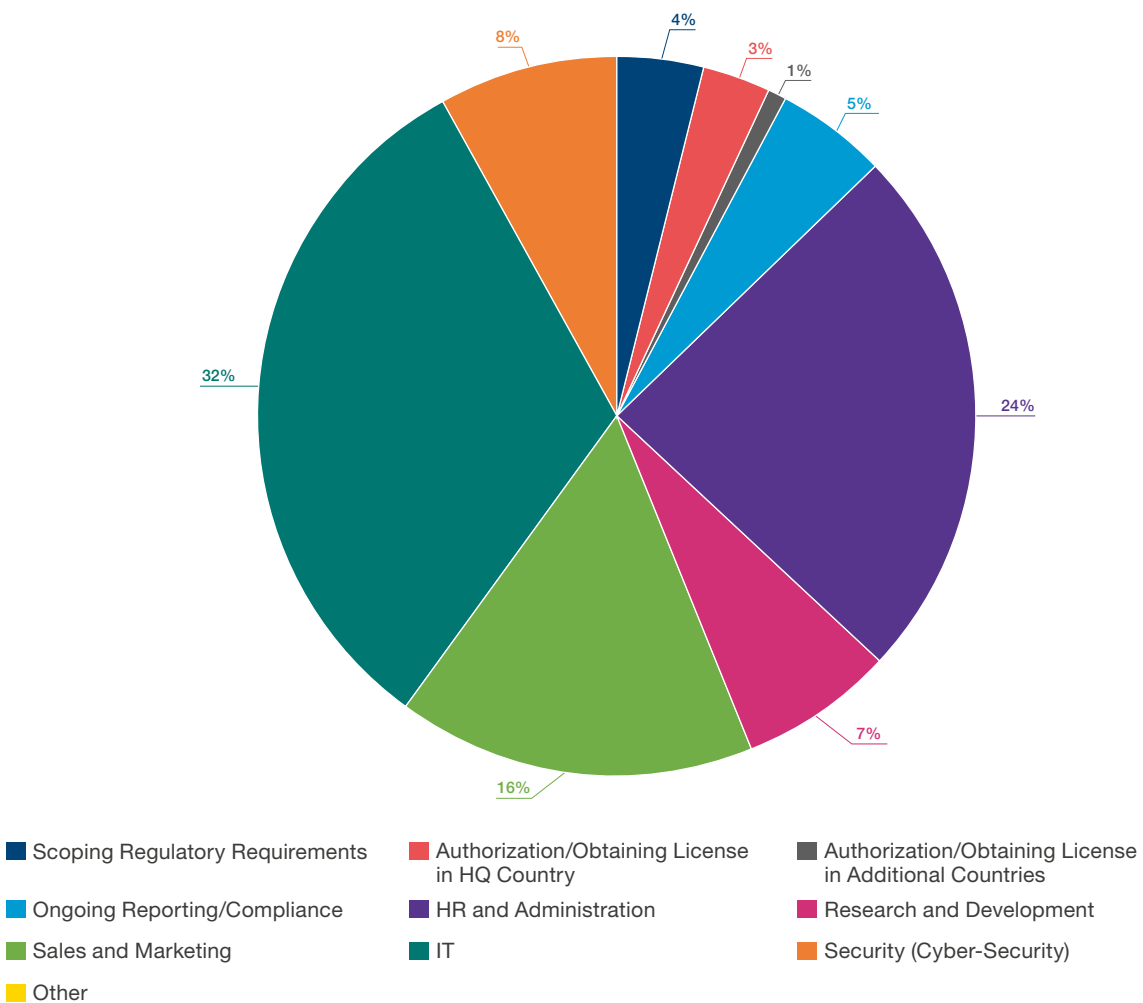


Platform Costs and Budget

Seven platforms operating in the Baltic region provided information about their cost structure and budget allocation. Three types of expenses were dominant in the cost structure in the Baltics. IT expenses were the most significant component and accounted for almost one third of all expenses on average (32%). The next greatest expense was HR and Administration (24%), followed by Sales and Marketing, which represented

16% of all costs on average. Platforms also allocated some resources to Research and Development (7%) and Cyber-security (8%). Other expenses, such as those related to scoping regulatory requirements and compliance, as well as obtaining an authorization to operate a platform, accounted for 5% of platforms' budget or less each. Jointly, costs associated with authorization, compliance and scoping of regulation account for 13% of total platform budgets.

Figure 95: Platform Operating Costs and Budget Allocation (%) Baltics



Overall, the predominant focus on IT expenses was unique to the Baltics. In general, for the rest of Europe, IT represented the third largest share of costs, and Sales and Marketing represented the largest share of costs. This may be associated with relatively cheaper labor costs for those working on sales and marketing

in comparison to elsewhere in Europe, or due to the relative tech-savviness of Baltic citizens in comparison to other areas of "old Europe" which have adopted digital solutions to a greater extent and require less sales and marketing efforts to adopt these new solutions.

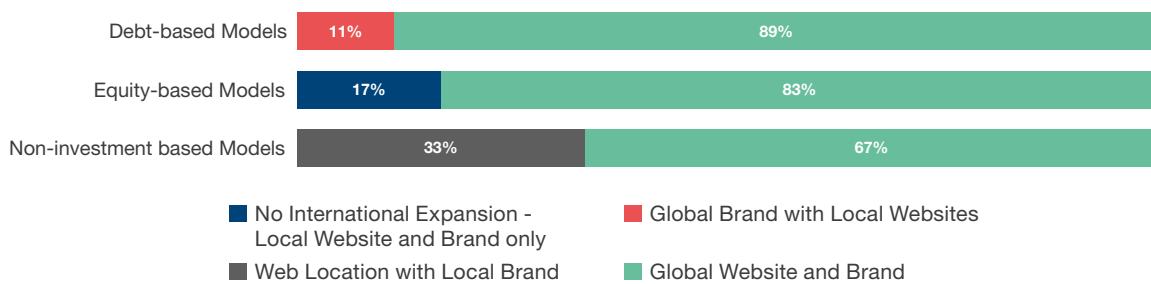
Internationalization

In the light of a discussion on passporting opportunities in the EU for platforms that had cross-border operations, twenty-four platforms in the Baltics provided insight on their current internationalization strategies. We found that Baltic platforms were among the most active in greater Europe in terms of internationalization efforts, given that only 4% of platforms reported not expanding internationally. More than two thirds of platforms (83%) are trying to cater to international customers by using a global brand and website. Only a small number of platforms have resorted to other internationalization strategies, with 8% creating a website that operates under a global brand, and 4% localizing the brand

itself. Given the small population size of Baltic countries, an internationalization strategy allows them to capture significant economies of scale.

Our study shows some differences with regard to the internationalization strategy of different alternative finance models. All debt and non-investment platforms pursued some sort of an internationalization strategy. Apart from operating under a global brand and using a global website, which is the preferred option among all models, a few debt platforms reported running a local website (11%), while a few non-investment platforms reported expanding through a creation of a local brand and website (33%). Among equity-based platforms, 17% indicated that they had no international expansion.

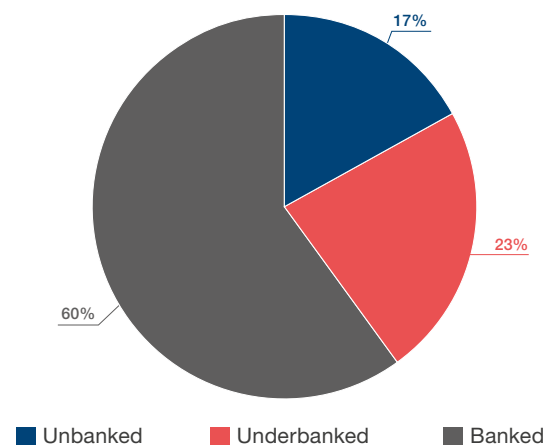
Figure 96: Platform Internationalization Strategy - Baltics 2017



Financial Inclusion

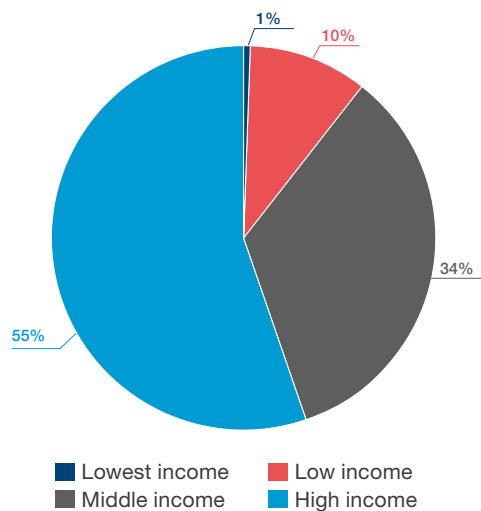
Ten debt-based platforms in the Baltics provided information about the banked status of their borrowers. Overall, the platforms reported that, on average, 60% of their borrowers were banked, 23% were underbanked, and 17% are unbanked. In European terms, this represents a relatively high level of financial inclusion, given that only platforms from two regions covered in our study, South Eastern Europe and Italy, reported higher financial inclusion rates for the unbanked and underbanked.

Figure 96: Banked Status of Borrowers (%) Baltics



Additionally, only six debt-based platforms operating in the region provided information about the income of their funder customer-base. Here, on average, just over half of all customers (55%) were high-income individuals, 34% were middle-income, and 10% were from the low-income group. The lowest income group was not represented at all in the Baltics.

Figure 97: National Income Categorization by Funder Customerbase (%) Baltics



Institutionalization

Twenty-two platforms operating in the Baltic region provided information about the way in which they collaborated with institutional partners. More than half of platforms (64%) stated that such arrangements were not applicable to them.

For those that indicated some degree of institutionalization, 27% of platforms had referral arrangements with institutional partners and about 5% of platforms pursued each of the following strategies: using the external partner as a bank agent, exchanging data with institutional partners, and allowing them to invest directly into their platform as shareholders.

Favorable Regulation Drives Crowdfunding Growth in Lithuania

By: Dr. Vytautas Šenavičius, Chairman of the Lithuanian Crowdfunding Association, and Partner at law firm TVINS

The Crowdfunding market is booming in Lithuania, driven mostly by lending. Altogether, the amount of loans issued in 2018 grew more than 60%. Current yearly interest after bad loans and taxes varies from 8% to 23%.

Post-Brexit Lithuania has attracted much attention from UK businesses as a country with one of the most favorable jurisdictions for FinTech in the European Union. Recent regulatory developments have been related to taxation of crowdfunding investors and STO (Security Token Offering). Lithuania amended its laws in favor of investors and there is currently no obligation to pay personal income tax if the investor's profit from the money invested through crowdfunding platforms' does not exceed 500 EUR per year. Such provisions relieve the burden from platforms and promotes the development of crowdfunding in Lithuania.

Moreover, efforts to develop FinTech in Lithuania could be an inspiration for other Member States. Fast licensing, sandboxing programs for fintech startups, and legislative initiatives from the Ministry of Finance, Ministry of Economy, and the Bank of Lithuania all boost the alternative finance sector in Lithuania. In the beginning of 2018, Lithuania published guidelines that described the taxation, supervision, and audit requirements related to STO. Lithuania also has introduced the world's first STO platform with access to retail investors (DESICO).

EASTERN EUROPE

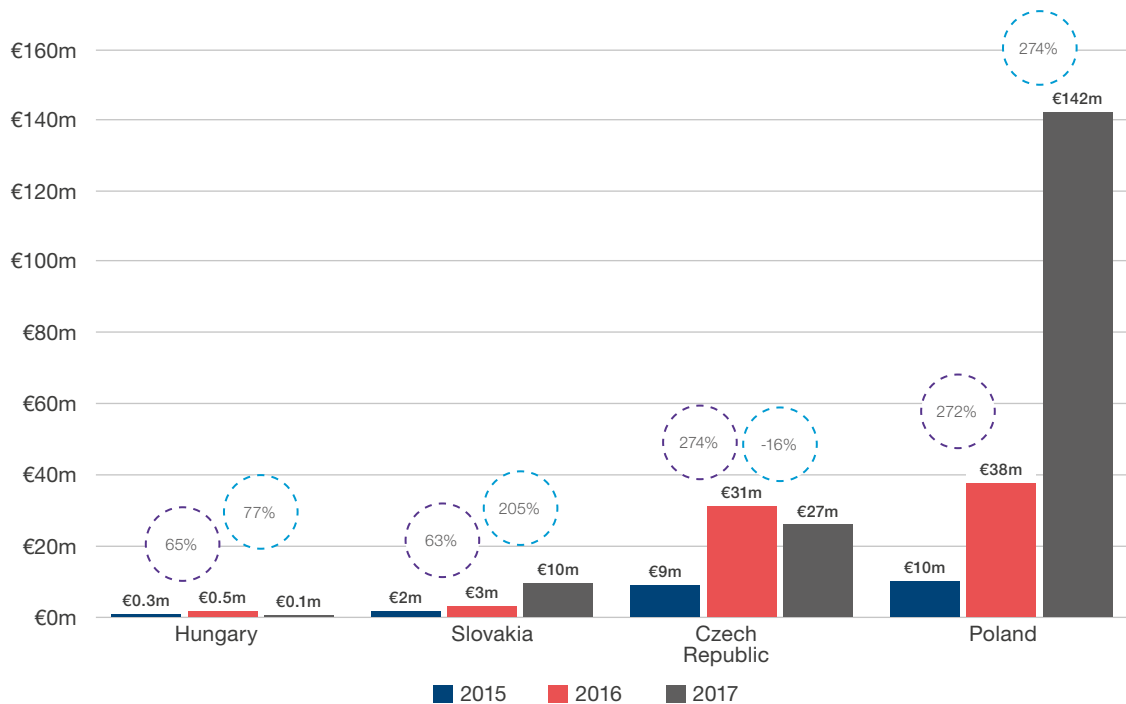
Eastern Europe, including Poland, the Czech Republic, Slovakia and Hungary was the seventh largest European alternative finance region in 2017. In 2016, Eastern Europe was only the tenth largest region. The regional market grew from €70m in 2016 to €179m in 2017, an increase of 153%.

The main driver of this development was Poland, which saw an extraordinary growth of 274% between 2016 and 2017, slightly larger than its growth rate of 272% between 2015 and 2016. The alternative finance market in the Czech Republic and Slovakia were considerable smaller but were maturing as well. The Hungarian crowdfunding market was slowly emerging and consisted mainly of Donation-based Crowdfunding.

Overall, thirty-six platforms operating in Eastern Europe were included in our analysis.⁶⁴ In Poland, six local platforms participated in our survey, whereas nine foreign platforms noted volumes generated in this market as well. In the Czech Republic, three local platforms participated, with an additional six active foreign platforms. In Slovakia, data from six foreign and two local platforms were included. In Hungary, only data from four foreign platforms was included, as no data was received from a local platform. This is consistent with the overall finding that platforms from both Central Europe (especially Austria), and from the Baltic States (especially Estonia), have increased their activities in Eastern Europe.

Market Volume

Figure 98: Eastern Europe Online Alternative Finance Market Volumes 2015-2017 (€millions)



Between 2015 and 2017 the Polish alternative finance market grew from €10m to €142, each year almost tripling in size. The Slovak alternative finance market grew from €3m in 2016 to €10m in 2017. The Hungarian alternative finance market remained small at just €0.1m. Finally, our data shows that the

Czech Republic's alternative finance market stagnated somewhat in 2017, raising €27m in comparison to 2016's €31m. However, this result may underestimate actual volume due to a few local platforms that participated in 2016 but did not participate in 2017.

Volume by Models and Country

The Polish crowdfunding market was the largest alternative finance market in Eastern Europe. P2P Consumer Lending was the strongest segment, growing from €31.9m in 2016 to €97.7m in 2017. The same trend can be seen in P2P Business Lending – which was almost non-existent in 2016 raising only €0.59m and grew to €24.0m in 2017. Invoice Trading was the third largest sector in Poland with €10.6m. Reward-based Crowdfunding maintained healthy growth and raised €4.6m in 2017, up from €3.3m in 2016. Donation-based Crowdfunding in Poland surpassed Reward-based Crowdfunding in 2017. In 2016, Donation-based Crowdfunding volume only amounted to €1.4m, but in 2017 volumes grew to reached €4.8m. Equity-based Crowdfunding volumes fell to €0.76m in 2017, despite a considerable number of new platforms active in the market.

The Czech Republic was the second largest alternative finance market in Eastern Europe. Here, Invoice Trading was the largest sector growing from €5m in 2015, to €10.5m in 2016, and up to €21.5m in 2017. The sector maintained healthy growth, even though this year's figure likely underestimates the market's size, as a platform that participated last year did not participate this year.⁶⁵ The volume of P2P Consumer Lending fell to €2.7m in 2017, after raising €16.0m in 2016.

P2P Business Lending also reached €2.0m in 2017. Donation-based Crowdfunding and Equity-based Crowdfunding did not report any significant volumes as two platforms that had responded in 2016, did not respond for the 2017 survey.⁶⁶ Reward-based Crowdfunding was found to have raised only €0.25m in 2017.

The Slovak Crowdfunding Market was the third largest Alternative Finance Market in Eastern Europe. Overall, its volume was dominated by P2P Consumer Lending which raised €8.7m, up 300% since 2016 (from €2.4m). P2P Property Lending in Slovakia was captured by our survey for the first time in 2017, raising €1.4m. Other forms of Crowdfunding, were found in modest amounts, including Reward-based Crowdfunding at €0.05m and Equity-based Crowdfunding at €0.01m.

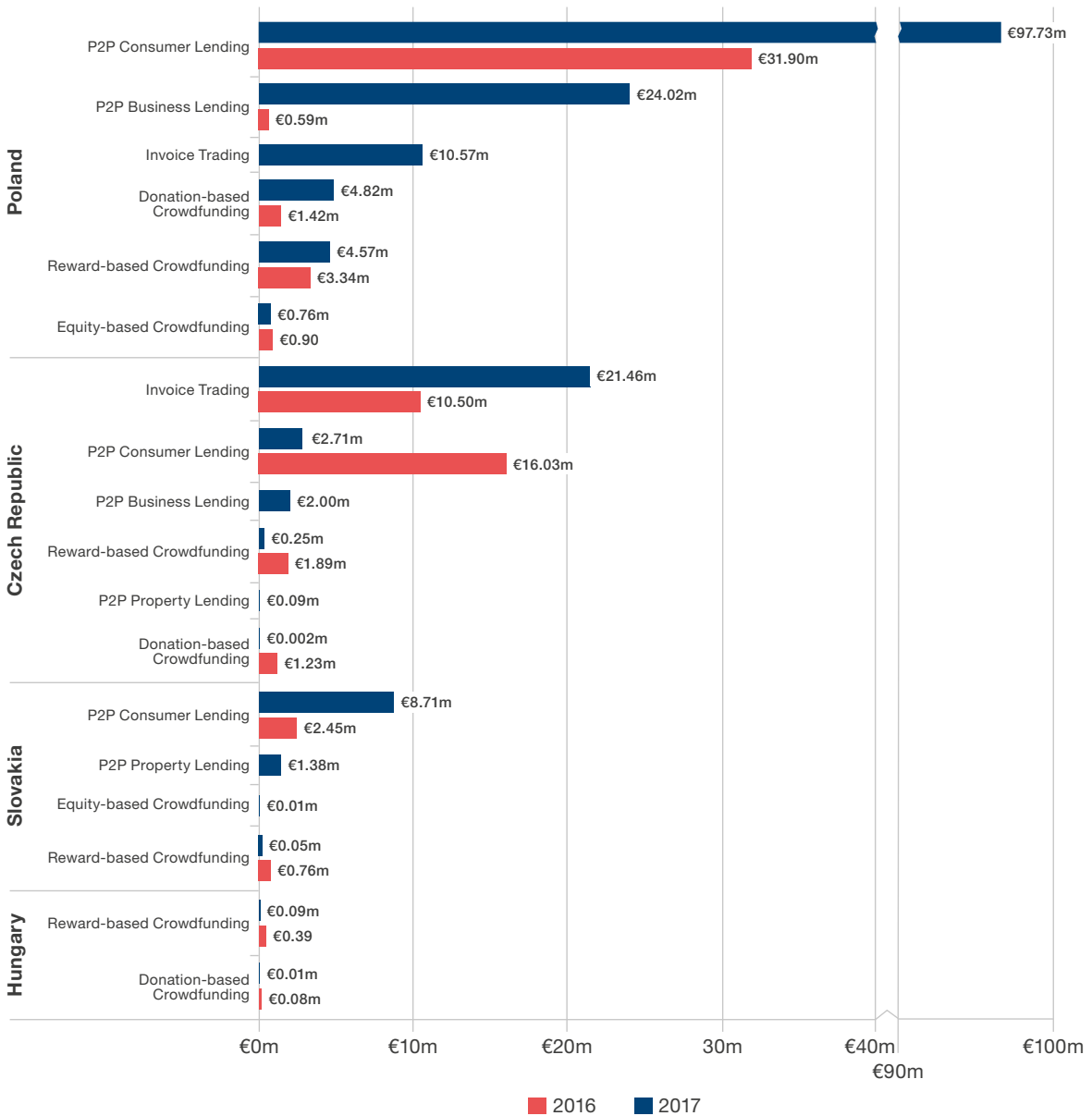
Hungary was the smallest Eastern European crowdfunding markets. Volume in Hungary was generated by foreign platforms predominantly operating Donation- and Reward-based platforms. In the past, there had been a single local platform, but this year they did not participate in the survey.⁶⁷ Reward-based Crowdfunding platforms raised €0.09m in 2017. The total Donation-based Crowdfunding volume was €0.01m in 2017.

Donation-based Crowdfunding and Online-Fundraising in the Czech Republic

By: Jan Kroupa, Czech Fundraising Center

Donation-based Crowdfunding is exhibiting strong growth and continues to be an important part of online-fundraising for Czech Non-profit organizations. We especially see new methods of online-fundraising being used, such as Crowdfunding campaigns via Peer-to-Peer Financing.

Figure 99: Total Alternative Finance Volume by Model in Eastern Europe 2016-2017 (€millions)



Regulation

The perception of regulation in Eastern Europe differs across models and countries. Given the small sample size and the regulatory differences among countries, fragmentation emerges as an obvious problem. None of the countries in the region have a bespoke Crowdfunding regime, although Poland and Slovakia are in the process of consulting with market players and drafting a regulatory regime which would specifically target this market.

In Eastern Europe, 30% of debt-based platforms have authorization, 60% do not need authorization and 10% have an interim permission to operate their models in their jurisdiction. A similar picture was found with respect to equity-based platforms: 20% have authorization, 60% do need authorization, and 20% have interim permission. However, in order to fully capture the licensing requirements behind these numbers, one would have to examine the data at the country level, which was not fully comprehensive given the small sample of platforms per country and model.

Seven platforms operating in Poland, three platforms operating in Slovakia and one platform operating in the Czech Republic provided insights on regulation in their respective countries. With respect to Equity-based Crowdfunding in Poland, regulation was deemed as inadequate and too relaxed by the single platform that answered the question. Half of debt platforms in Poland viewed the regulatory framework applicable to them as excessive and too strict while

the other half viewed it as adequate and appropriate.

In contrast, in the Czech Republic a single platform indicated that their regulatory framework was adequate and appropriate. In Slovakia, debt-based platforms were divided in their assessment of regulation. One platform perceived regulation as adequate, another stated that there was no specific regulation needed, and a third viewed regulation as excessive.

Sandbox-Regimes support Fintech Development in Poland

By: Karol Krol, Crowdfunding.pl

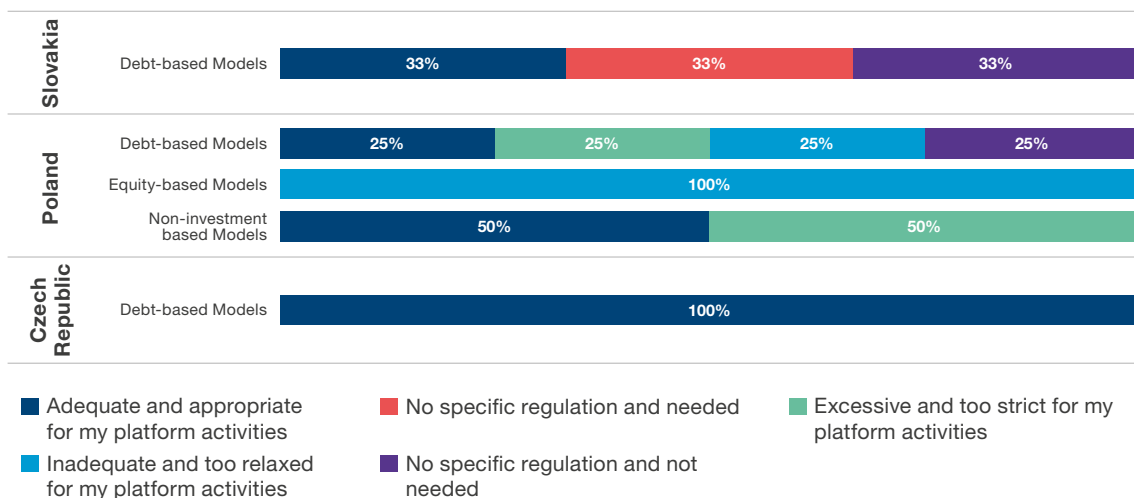
The Polish market in 2018 saw a year of constant growth, especially for crowdfunding - which finally took off with several projects reaching a max. cap of €1m. This is also visible in first quarter of 2019 – the number of crowdfunding campaigns was much larger than the number of IPOs on the Polish alternative stock market NewConnect. In March, a platform debuted that allowed for crowdfunding in the public offering of SMEs that would be listed after the registration of a capital raise. That gives crowdfunders a clear solution for the problem of the market value of their assets and an exit possibility. The Polish Financial Supervisory Commission (PFSC) developed the FinTech Hub, which is special department supporting fintech companies (including alternative finance platforms) with analysis and confirmation of the legal basis for their business models. PFSC also supported opening 9 fintech sandboxes, that allow for the market testing of fintech solutions without being licensed, in digital environments provided by their partners, such as banks or card operators.

Ministry of Finance and Crowdfunding Platforms are Working on a New Regulatory Framework in Slovakia

By: Zora Jaurova, Chair of the Creative Industry Forum, Member of the CrowdFundPort project

The Slovak Republic is one of the fastest growing economies in the EU and OECD (measured by GDP). The matter of FinTech, including crowdfunding, is under the remit of the Centre for Financial Innovations (CFI). The CFI was established in February 2018 by the Slovak Ministry of Finance to create a platform where relevant government authorities, market operators and interest groups exchange information and share best practices on a regular basis. In the area of crowdfunding, CFI actively collaborates with crowdfunding platforms via the Creative Industry Forum (CIF) association. In Slovakia, there were 11 crowdfunding platforms as of 31.12.2018. Among the Slovak crowdfunding platforms, CFI, and the National Bank of Slovakia (serving as the national regulator on the financial market), there is an ongoing discussion about the needs and opportunities for the legislative anchoring of crowdfunding.

Figure 100: Perception Towards Existing National Regulation - Eastern Europe



Risk

Perceptions of risk varied across country and model type in Eastern Europe. Overall, fifteen platforms operating in the region provided information about their risk concerns. Fraud was seen as a “high” to “medium” risk (100%) in the Czech Republic and as a “medium” to “low” risk in Slovakia (100%) and Poland (83%). Overall, however, debt-based platforms in these countries judge the risk of fraud to be more relevant to their concerns than equity-based or non-investment-based platforms.

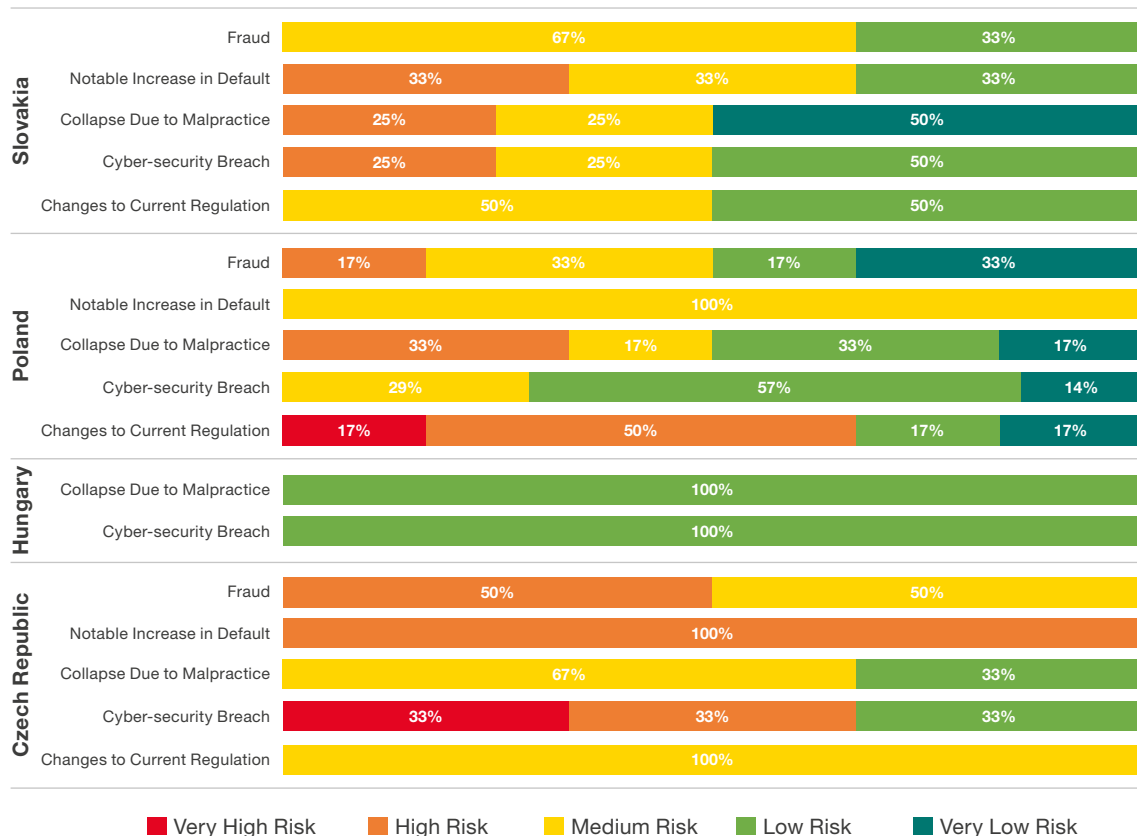
A notable increase in defaults was seen as a high risk by all Czech Platforms in our survey. Additionally, a majority of Slovakian platforms saw the risk of default as a “medium” to “high” risk (66%). In contrast, platforms in Poland only perceived it as a “medium” risk (100%).

In general, the potential collapse of a major platform due to malpractice was not viewed as an important risk in the region. The single Donation-based platform in the Hungarian

market viewed this as a “low” risk. In the Czech Republic, two thirds of platforms are regarded this risk as “medium”, and the remaining one third viewed it as “low”. In Slovakia, 50% of platforms regarded this risk as “very low”. The remaining 50% of Slovakian platforms viewed it to either be a “medium” (25%) or “high” (25%) risk. In Poland, the opinion was divided: debt-based platforms viewed the risk of collapse to be “high”, non-investment platforms as “medium” and equity-based platforms as “low”.

A cyber-security breach was seen as either a “high” or “very high” risk by two thirds of platforms in the Czech Republic. Again, different model types within the country viewed the risk differently. Czech debt-based platforms viewed the risk to be “high”, while Czech equity-based platforms saw it as a “low” risk. In contrast, 71% of Polish Platforms saw cyber-security as a “low” or “very low” risk, and 75% of the Slovak

Figure 101: Overall Perceptions towards Risk Factors - Eastern Europe



platforms thought that cyber-security was a “medium” to “low” risk. However, all Slovak non-investment platforms viewed cyber-security as a “high” risk.

Changes to current regulation were seen as a “high” or “very high” risk by 67% of Polish platforms, especially among equity-based platforms. There was a distinctively different view by platforms in the Czech Republic, where all platforms viewed regulatory changes as a “medium” risk. In Slovakia, half of the platforms considered changes to regulation to be of “medium” risk, while the remaining 50% saw it as a “low” risk.

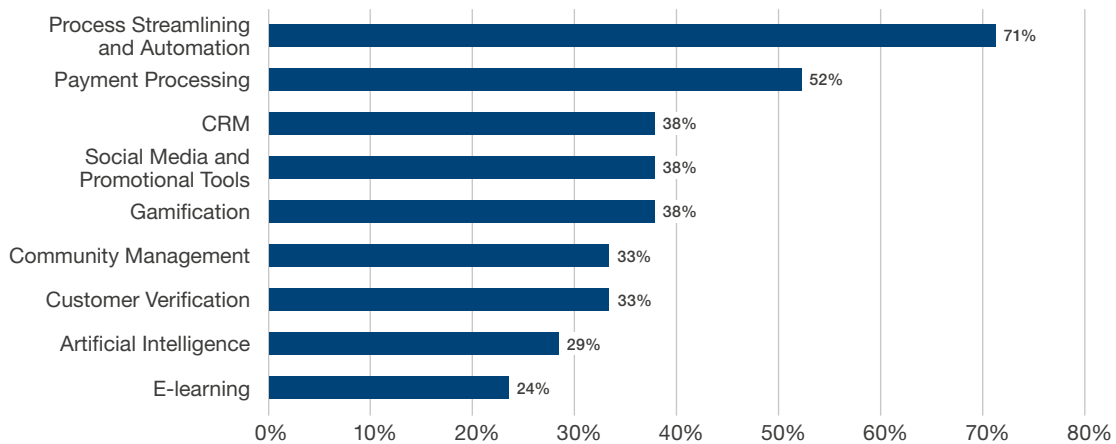
Innovation

Twenty-one platforms operating in Eastern Europe provided information on the extent to which they changed their business models, and thirteen platforms provided information on the extent to which they have changed their product offerings. More than half of the platforms in the region significantly (14%) or slightly (43%) altered their business

model in 2017. With regard to products, 31% introduced new products, and 38% altered existing products. This highlights that platforms in this region are still in the process of establishing their business models and are operating in relatively young markets. This needs to be taken into consideration when assessing the impact of European regulation allowing foreign platforms to enter the market – with well-funded foreign platforms from Western Europe, local platforms might not be able to compete.

Twenty-one platforms operating in Eastern Europe provided information on their R&D focus and activities. Platforms predominantly focused on Process Streamlining and Automation (71%) as well as Payment Processing (52%). Other R&D initiatives that were prioritized in the region were Social Media and Promotional Tools (38%) Gamification (38%), CRM (38%), Community Management (33%), Customer Verification (33%), Artificial Intelligence (29%) and E-Learning (24%).

Figure 102: Actively Pursued R&D Initiatives in 2017 - Eastern Europe



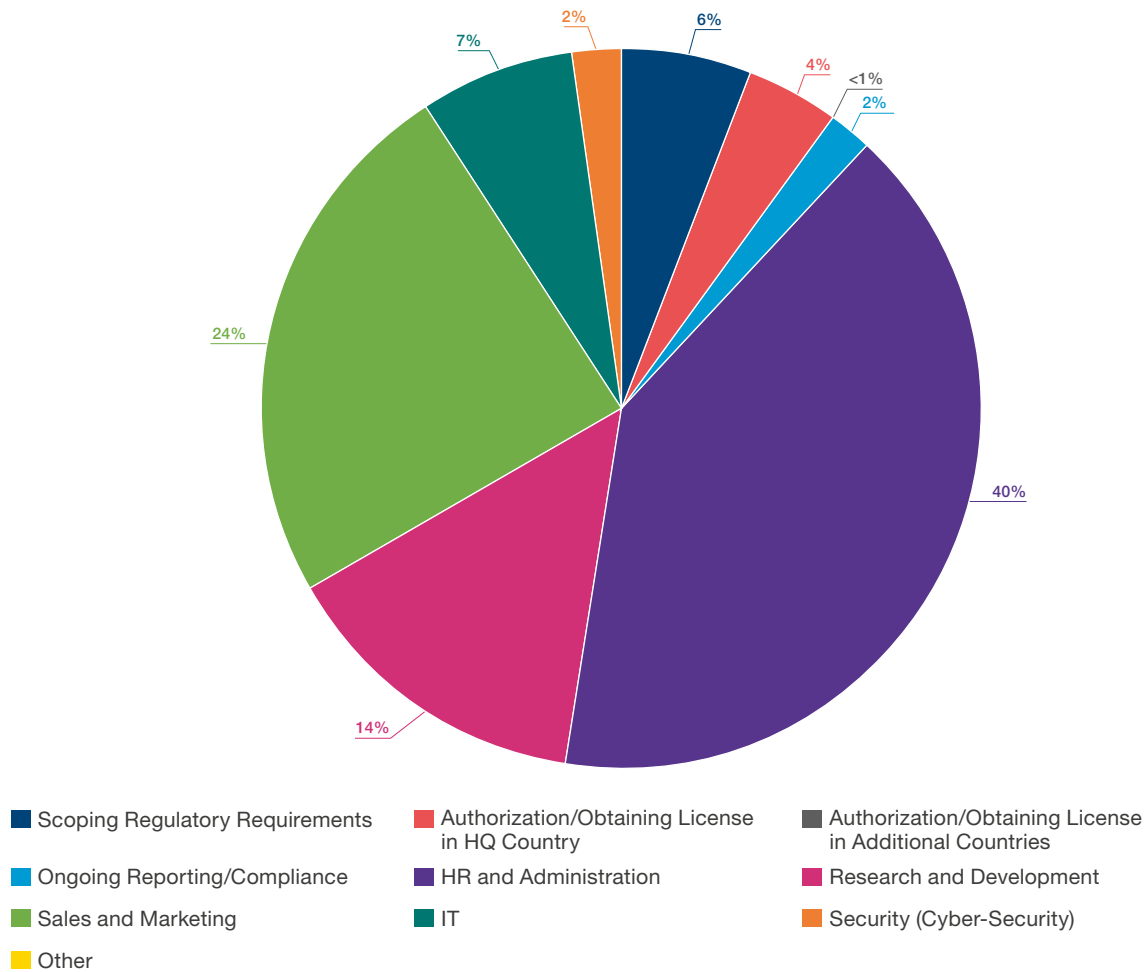
Platform Costs and Budget

Twelve platforms operating in Eastern Europe provided information about their cost structure and budget allocations. On average, platforms in the region allocated their spending predominantly towards Human Resources and Administration (40% - the highest percentage across all regions in Europe).

Sales and Marketing activities constituted

24% of the budget of platforms, followed by Research & Development with 14% of the budget. Other activities were considerably lower priorities: IT (7%), Scoping Regulatory Change (6%), Obtaining an operating license in the headquarter country (4%), Compliance Reporting (2%), Security and Cybersecurity (2%). Jointly, costs associated with authorization, compliance and regulatory scoping took up a total of 12% of platform budgets.

Figure 103: Platform Operating Costs and Budget Allocation (%) Eastern Europe



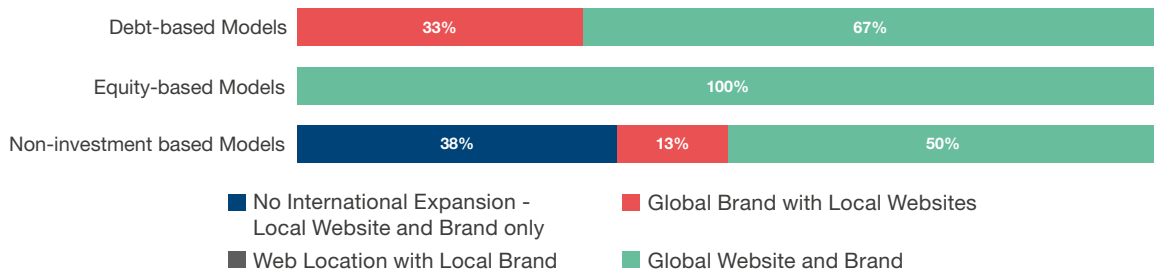
Internationalization

Twenty-one platforms operating in Eastern Europe provided information about their internationalization strategies. Across the region, platforms tended to rely on standard global website and brand. Given the small size of their home markets and the costs associated with localization, it is no surprise that the internationalization strategy of two thirds of platforms reported establishing a global website and brand. Only 19% of platforms indicate that they have a global brand with local websites. The remaining 14% of platforms operating in Eastern Europe had no international expansion and operated only a local website and brand.

As mentioned earlier, this was consistent with the general findings in our survey - that Eastern European markets were seen as a potential target for expansion by platforms from the Nordics, Germany, Central Europe and the Baltic States.

Non-investment platforms were essentially the only platforms in Eastern Europe which chose not to expand internationally and instead focused on a local presence and interface. Both debt-based and equity-based platforms had predominantly global websites with global brands. One third of debt-based platforms operating in Eastern Europe had a global brand with local websites.

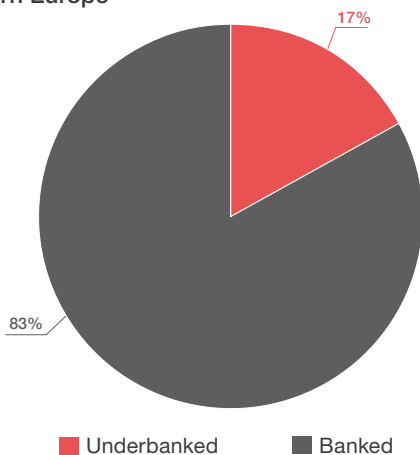
Figure 104: Platform Internationalization Strategy - Eastern Europe 2017



Financial Inclusion

Four platforms operating in Eastern Europe provided information about the banking status of their borrowers and the income levels of the funder customer-base. Here, most borrowers were banked customers, with only 17% of borrowers underbanked.

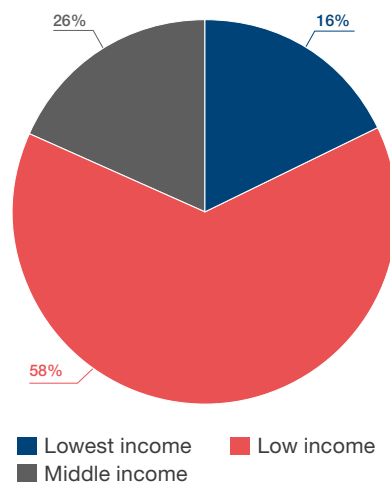
Figure 105: Banked Status of Borrowers (%) Eastern Europe



This, as a result, represents a low level of financial inclusion via platforms.

However, unlike much of Europe, the majority of funders came from middle-income (58%), and low income (16%) individuals, with only around a quarter (26%) of funders coming from high income individuals. In this sense, debt-based models indeed democratize finance by engaging a large share of middle- and low-income funders in their investment activities.

Figure 106: National Income Categorization by Funder Customerbase (%) Eastern Europe



Institutionalization

Twenty platforms operating in Eastern Europe provided information about the ways in which they cooperate with institutional partners. Overall, 55% of platforms stated that they did not have any institutional relationships. Of those that did have a partnership with an institution, 40% reported that they had a referral agreement with an institution. Additionally, a few platforms in the region utilized institutional partners for data exchange (5%) or agent banking (5%).

European Regime would Stabilize Equity-based Crowdfunding in Poland

By: Anna Malinowska, Gdansk Entrepreneurship Foundation, Member of the CrowdFundPort

The crowdfunding market in Poland is growing, but we can see a disproportionate dynamics of growth in particular models of crowdfunding. Donation-based Crowdfunding and Reward-based Crowdfunding are rapidly growing and we can see that these are popular ways to fulfil different goals for SMEs. However, Equity-based Crowdfunding, which can be seen as an alternative source of finance, has not grown as dynamically. The new European Crowdfunding Service Provider Regime would help bring more stability to the market.

Czech Crowdfunding: In a Transitory Phase

By: Matous Radimec, Regional Development Agency of South Bohemia - RERA, Member of the CrowdFundPort Project

Crowdfunding is a relatively new phenomenon in the Czech Republic. Even though its ecosystem is more advanced than in other new EU member states, it is still in its infancy. The market has evolved within regulations not directly aimed at crowdfunding, but usually regulating the subject of a campaign. Currently, the crowdfunding market in the Czech Republic is in a transitory phase from an enthusiasm-driven trend into a regular alternative to traditional funding, marketing or market research tools.

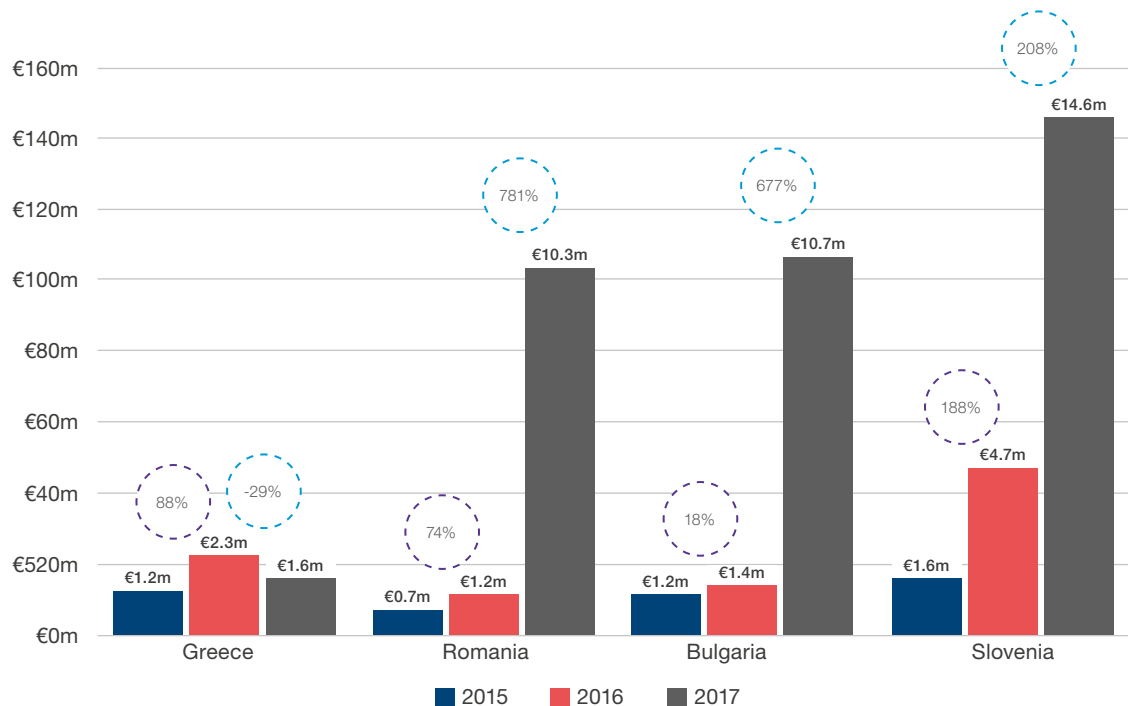
SOUTH EASTERN EUROPE

Market Volume

Compared to other regions covered in this study, the alternative finance market in South Eastern Europe is still in a nascent stage, valued at €37.2m in 2017. However, thanks to very high growth rates in recent years (288% in 2017 and 104% in 2016), this region holds a promise of a fast development. This section focuses on regional leaders in terms of total alternative finance volumes: Slovenia (€14.6m), Bulgaria (€10.7m), Romania (€10.3m), and Greece (€1.6m).⁶⁸ Even though the market volume in the first three countries was of a comparable size, growth between 2016 and 2017 was not uniform. Romania saw the largest growth (781%), followed by Bulgaria (677%), and Slovenia (208%). In contrast, Greece, which was the second

largest alternative finance market in South Eastern Europe in 2016, experienced a decrease in volumes by 29%, to a total volume of €1.6m in 2017. One characteristic of South Eastern Europe was the strong presence of foreign platforms, which outnumbered local platforms in all countries in the region. Their presence was likely to enable a transfer of well-established business practices and products from more developed alternative finance markets and foster the growth of regional volumes over the following years. Overall, the analyses presented in this section were based on information collected from twenty-eight platforms operating in the selected four countries – Bulgaria, Greece, Romania and Slovenia.⁶⁹

Figure 107: South Eastern Europe Online Alternative Finance Market Volumes 2015-2017 (€millions)



Volume by Model and Country

The alternative finance market in South Eastern Europe was dominated by Invoice Trading, P2P Consumer Lending and non-investment models. It is important to note that each of the models tends to be more prominent in one country versus another. For

instance, Bulgaria and Slovenia each had one model type that accounted for almost their entire alternative finance volume. In Bulgaria, P2P Consumer Lending raised over €10.5m, representing 98% of total volumes in the country. The Slovenian alternative finance market was driven by Invoice Trading, with a volume of €13.6m. The joint volume of all

other active models in Slovenia was about €1m. In Romania, the market was split between two models: Reward-based Crowdfunding (€5.1m) and P2P Consumer Lending (€4.0m). Similarly, the Greek market

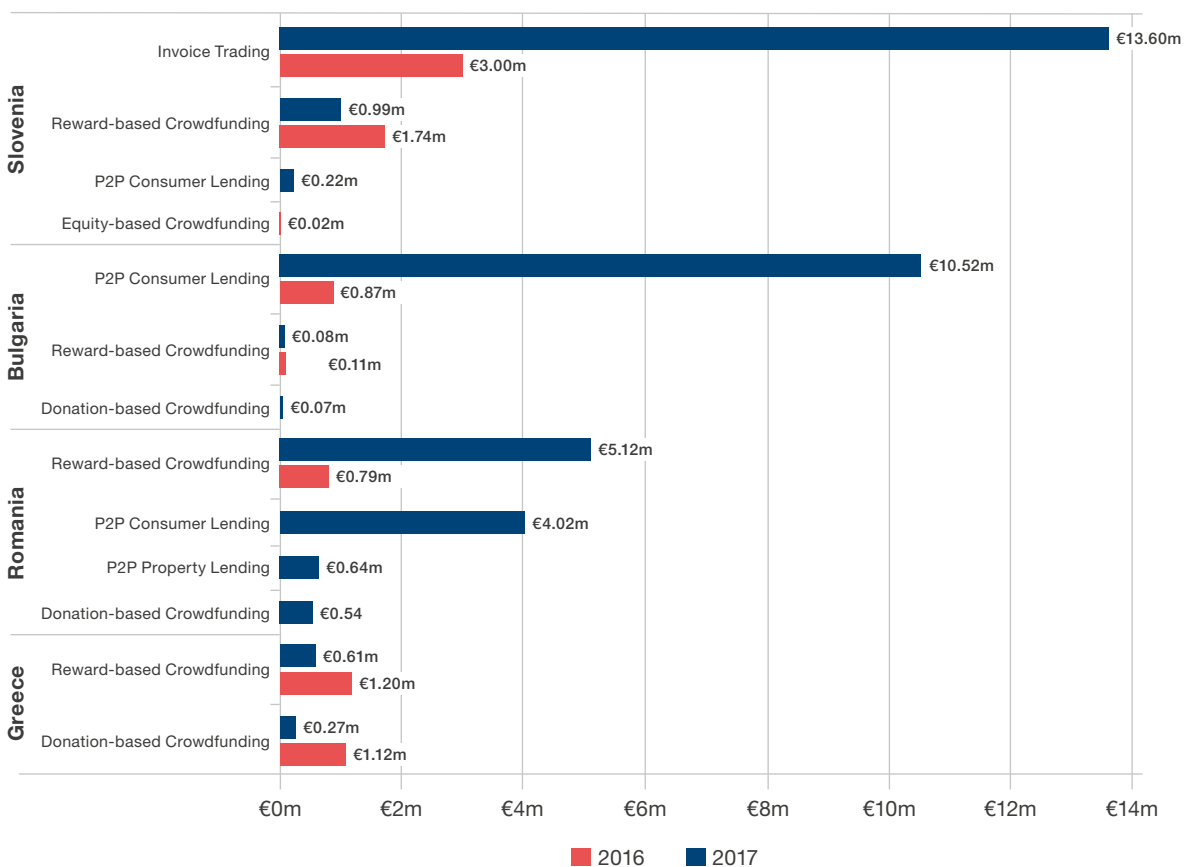
was divided between the two non-investment models, Reward- and Donation-based Crowdfunding, although their volumes were fairly small.

Mobile Fundraising Method Underpins Donation-based Crowdfunding in Romania

By Camelia Mates, Arc Romania

The classic Crowdfunding model does not work very well in Romania. However, the acceptance of mobile fundraising methods is very high in our country. Last year alone, 5.1 million Euro was raised using mobile fundraising methods. According to our data, more than 440,000 donors are using mobile phones to make monthly donations of 2 or 4 Euro. We expect this market to continue to grow.

Figure 108: Total Alternative Finance Volume by Model in South Eastern Europe 2016-2017 (€millions)



Regulation

In order to grasp the adequacy of regulatory frameworks in South Eastern European countries, it is useful to first examine the platforms' insights on whether authorization is required to operate their business model. The region had a prevalence of platforms that are operating without holding a license because there was no such requirement in their jurisdictions. This holds true for

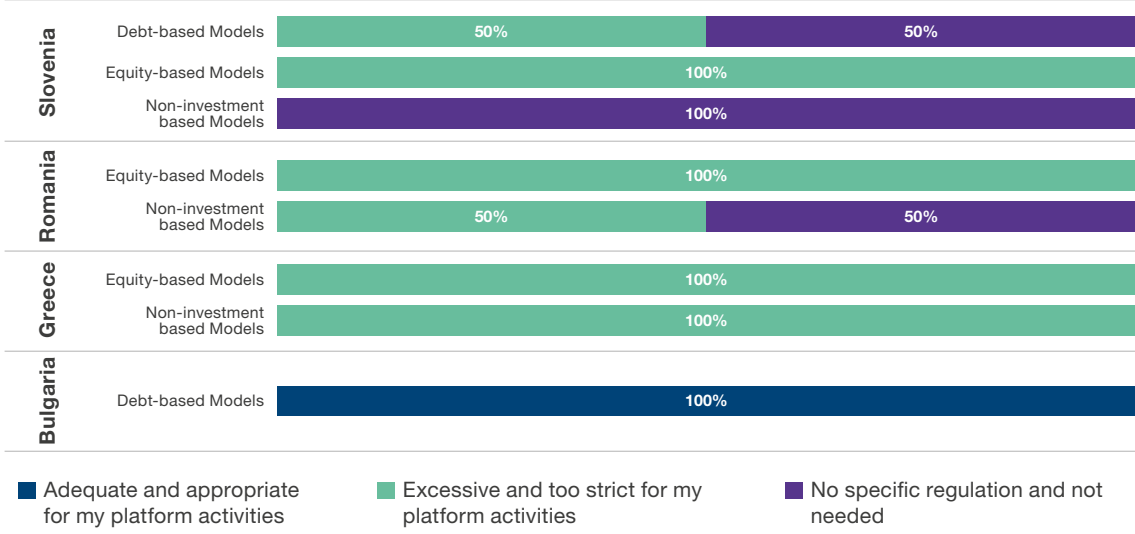
debt, equity and non-investment models. Overall, only 36% of debt, 8% of equity, and 44% of non-investment platforms reported being authorized to operate their business activities. In addition, 64% of debt, 92% of equity, and 52% of non-investment platforms reported that authorization was not required for their activities. 4% of non-investment platforms also indicated that

they had an interim permission to operate in their jurisdiction. Disparity in platforms' view on the necessity for authorization might be due to the fact that, in the absence of rules tailored to the crowdfunding market, the activities of platforms could potentially qualify as other regulated activities, for instance, payment institutions or investment intermediaries.

Only seven platforms operating in South Eastern Europe provided insights regarding their perceptions of regulatory adequacy in their respective countries – three from Slovenia, two from Romania, one from Bulgaria, and one from Greece. Overall, these platforms viewed the regulatory frameworks in place in a fairly consistent manner. The majority of platforms indicated that existing rules, which were usually not tailored to the alternative finance ecosystem, were excessive and too strict for their

platform's activities. This view was expressed unanimously by all equity-based platforms participating in our survey. The Greek platform, as well as half of Slovenian and Romanian non-investment platforms shared this view as well, while the other half was satisfied with the status quo of not having a bespoke regulation in place. However, debt-based platform operators in Slovenia and Bulgaria took a different stance. The Bulgarian platform reported that regulation was "adequate and appropriate for their activities". In Slovenia, it was indicated that no specific regulation was needed. Overall, the perception of platforms in different countries across different models was consistent with their activity level and volume. Interestingly, Greece, which was the only country that introduced a bespoke crowdfunding regime for Equity Crowdfunding⁷⁰, saw the smallest volumes in 2017.

Figure 109: Perception Towards Existing National Regulation - South Eastern Europe



Risk

Platform operators in South Eastern Europe were asked to evaluate the risk of several factors and describe to what extent they were concerned with each of them. Thirteen platforms operating in the region provided this information. Our survey captured disparities in perception on a country level, with some common concerns emerging.

Platforms in all countries with the exception of Bulgaria viewed the risk of a cyber-security breach to be significant. Overall, it was seen to be a "high" risk 67% of Slovenian platforms, and one third of both Romanian and Greek platforms.

The perception of a "high" risk of changes to current regulation was strongest in Bulgaria (50%) and Slovenia (33%). Given the lack of

a bespoke regime in all countries in South Eastern Europe with the exception of Equity-based Crowdfunding in Greece, it was surprising that this risk factor did not receive more attention from our survey participants.

The risk of fraud was a “high” concern for one third of platforms in Slovenia and Greece, while it remained “low” in Romania and Bulgaria. Collapse of a well-known platform was described as “high” risk by only Bulgarian platforms (33%). The risk of a notable increase in default was not viewed as a “high” risk to any of the platforms operating in the region.

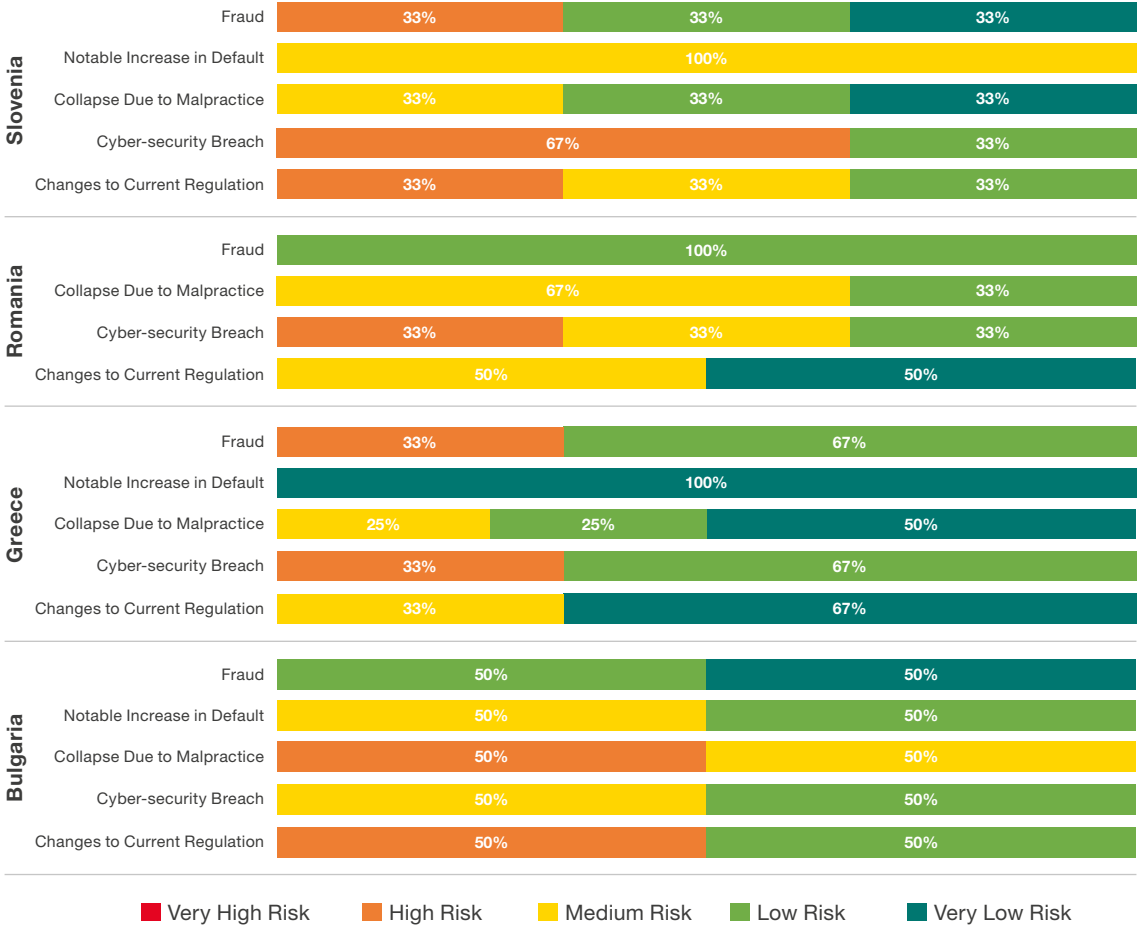
The perception of risk factors becomes even more indicative if examined by model type. Debt-based models were primarily operated in Slovenia and Bulgaria, where there was common concern about the risk of changes to current regulation. This risk factor was described as “high” by all Slovenian and 50%

of Bulgarian platforms. However, their views diverge with respect to two additional risks – cyber-security breach, which was highly relevant for all Slovenian platforms, and a collapse due to malpractice, which was a “high” risk for half of Bulgarian platforms.

With regard to Equity-based models, one major concern for platform operators in Slovenia, Romania and Greece was the risk of a cyber-security breach. All other factors were described as “medium” to “low” risk.

Finally, the perception of risk by the operators of non-investment models exhibited a similar pattern. Half of all platforms in Slovenia, Romania and Greece viewed the risk of cyber security breach as a “high” concern. With the exception of the risk of fraud – viewed by 33% of Greek platforms as a “high” risk – the remaining risk factors were not seen as a high concern by non-investment platforms.

Figure 110: Overall Perceptions towards Risk Factors - South Eastern Europe



Innovation

Fifteen platforms operating in South Eastern Europe provided information about the extent they have changed their business model, and thirteen platforms provided information about the extent to which they have changed their product offerings. In line with trends in other regions in Europe, platforms mainly experimented with their products and to a lesser extent with their business models. Only 4% of platforms significantly changed their business model, compared to 42% which introduced significantly new products in 2017. Additionally, 46% of platforms slightly altered their business model, while 32% slightly changed their product offerings.

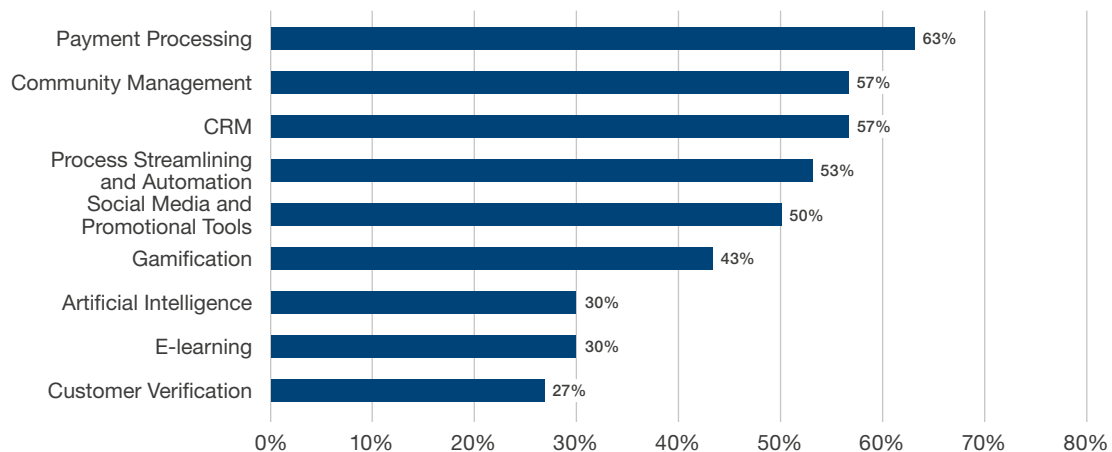
In addition, seventeen platforms operating in South Eastern Europe provided information about their R&D focus and activities. In the sphere of performance enhancement

technologies, 53% of platforms reported efforts in Process Streamlining and Automation, 63% indicated efforts in Payment Processing, and 30% mentioned efforts in AI.

Additionally, platforms devoted considerable resources to the development of customer service and management systems. Overall, 27% of platforms reported efforts towards Customer Verification, 57% towards Community Management features, and 57% towards CRM systems.

Finally, innovation was also introduced with respect to various user support tools, such as Social Media and Promotional Tools (50%), Gamification elements (43%), and E-learning features (30%). Overall, given the nascent stage of the alternative finance market in South Eastern Europe, this region had a high level of innovation.

Figure 111: Actively Pursued R&D Initiatives in 2017 - South Eastern Europe

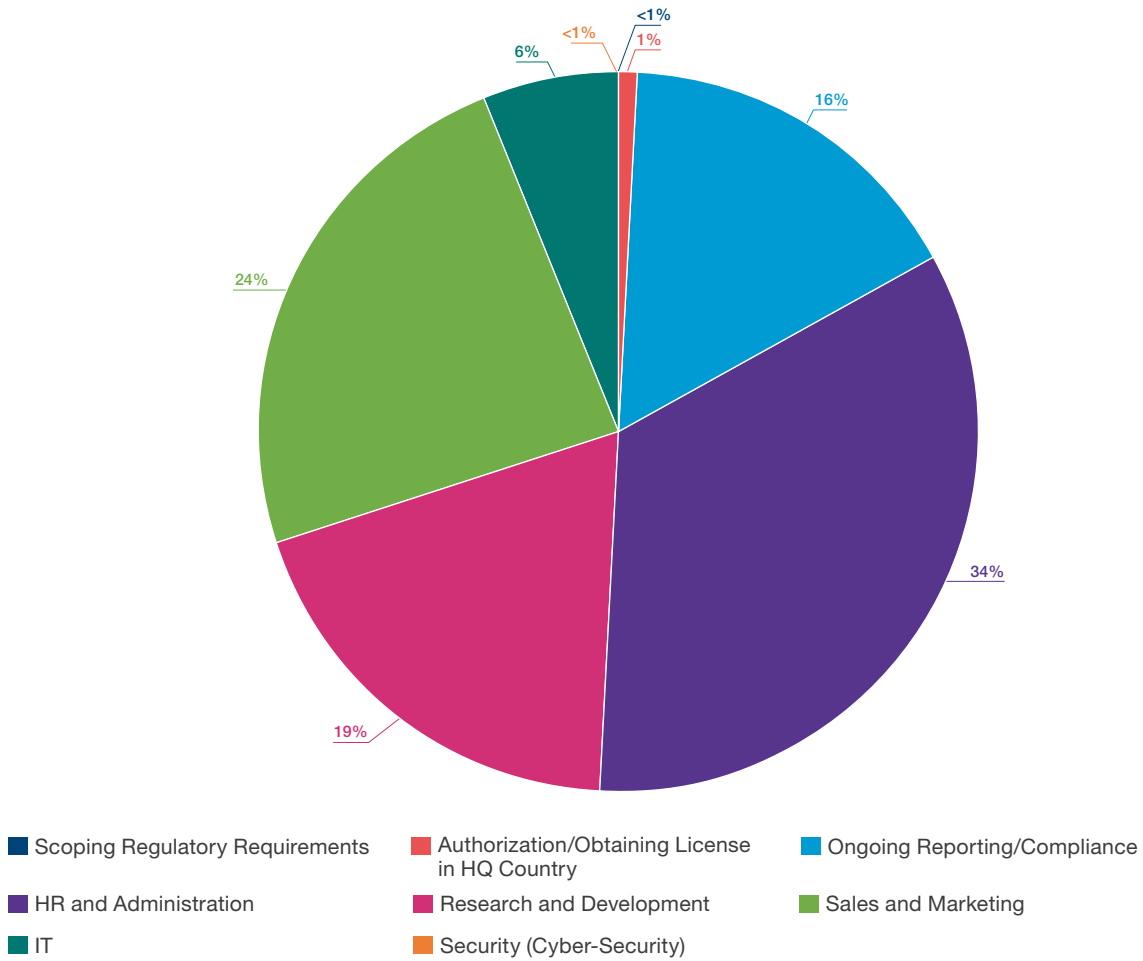


Platform Costs and Budget

Ten platforms operating in South Eastern Europe provided information about their cost structure and budget allocations. HR and Administration accounted for the largest share of costs, on average 34%. About one fourth of all expenses on average was devoted to Sales and Marketing (24%), followed by Research & Development (19%). In line with our findings on innovation, South

Eastern Europe was one of the highest ranked in terms of emphasizing R&D, if considering its relative share in platforms' budget structure. Ongoing Reporting/ Compliance expenses were also, in relative terms, the highest among the regions covered by our study (16%), consistent with our results concerning the excessiveness of regulatory frameworks. Platforms allocated considerably less resources to IT (6%) and obtaining a license to operate (1%).

Figure 112: Platform Operating Costs and Budget Allocation (%) South Eastern Europe



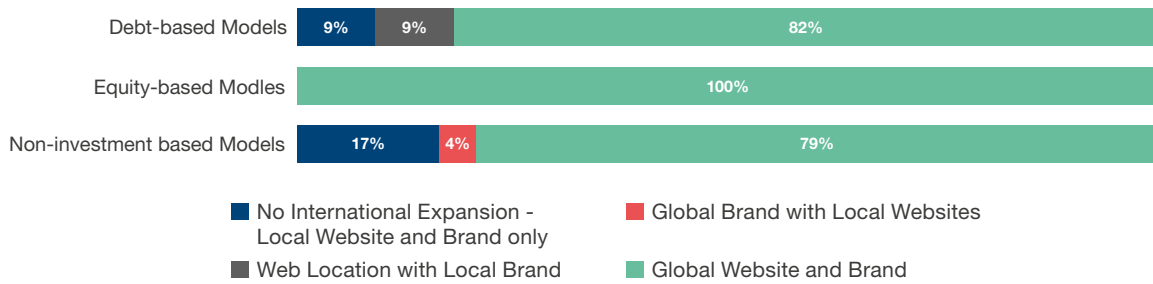
Internationalization

Nineteen platforms operating in South Eastern Europe provided information about their international strategy. The level of internationalization in South Eastern Europe was among the highest in continental Europe, with 89% of platforms pursuing some kind of internationalization strategy. This is a direct consequence of the large number of foreign platforms operating in the region. The most widely used internationalization method was the use of a global brand and website (81%). Only 6% of platforms expanded internationally using the other two methods – creating a local website (3%) or localizing both their brand and website (3%). Platforms operating in different countries which differ in terms of

the development of their alternative finance ecosystems, are likely to create positive spillover effects in less developed markets such as South Eastern Europe.

There was little disparity across different alternative finance models in South Eastern Europe, given that most prevalent method of internationalization was operating a platform under a global brand and website. In contrast to equity-based models, which only utilized this method, 9% of debt-based platforms also created a local website, and 4% of non-investment platforms localized both the brand and the website. In addition, 17% of non-investment and 9% of debt-based platforms did not pursue an internationalization strategy.

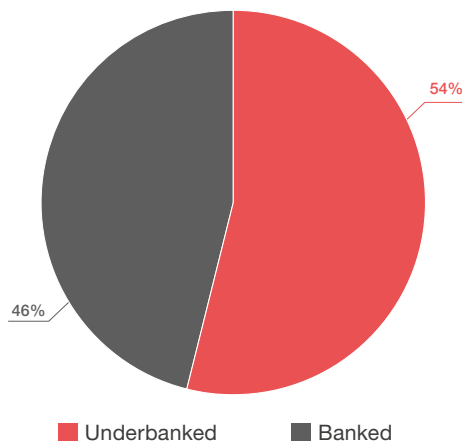
Figure 113: Platform Internationalization Strategy - South Eastern Europe 2017



Financial Inclusion

Five debt-based platforms operating in region provided information about the banking status of their borrowers. On average, 46% of borrowers were banked and 54% were underbanked. Platforms did not indicate serving any unbanked clients. This represented the highest level of financial inclusion, given that platforms from other regions in our study reported, on average, lower levels of underbanked borrowers.

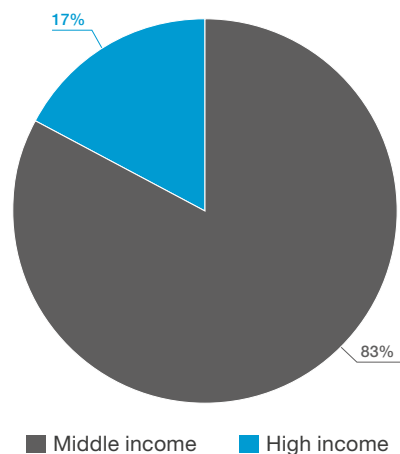
Figure 114: Banked Status of Borrowers (%) South Eastern Europe



In addition, two platforms that operated in the region reported the income categorization of their customer-base. On average, 83% of funders were middle-income individuals and 17% were high-income individuals. Funders from either the low- or lowest-income groups were not represented at all in the alternative finance market in South Eastern Europe. In comparison with other regions in Europe, South Eastern Europe still was one of the

regions where democratization of finance was most evident, with the largest share of funders coming from middle-income individuals.

Figure 115: National Income Categorization by Funder Customerbase (%) South Eastern Europe



Institutionalization

Fifteen platforms operating in South Eastern Europe provided information on the way in which they collaborated with institutional partners. Half of platforms in the region stated that such arrangements were not applicable to them.

For those that indicated some degree of institutionalization, 46% of platforms had referral arrangements with institutional partners, 11% used the external partner as a bank agent, 4% exchanged data with institutional partners, and 8% allowed them to invest directly into their platform as shareholders.

SMEs in Slovenia Mostly Aiming for US-based Crowdfunding Platforms

By: Darko Fercej, Anja Prisljan, eZavod, Member of the CrowdfundPort Project

The Slovenian market, with population of only 2 million, represents a small-scale crowdfunding market. Although national platforms exist, most start-ups and SMEs are still using global platforms, i.e. Kickstarter and Indiegogo, to reach more potential supporters. In the period between 2011-2017, almost €7 million was raised, making Slovenia the most successful market among countries in the Balkan region. Interest among entrepreneurs exists and knowledge about crowdfunding is rising, although there is still no formal support network or structural support services that are provided on a local/regional/national level, which could contribute to a more successful and efficient use of crowdfunding in Slovenia.

Equity-Crowdfunding Slowly Emerging in Croatia

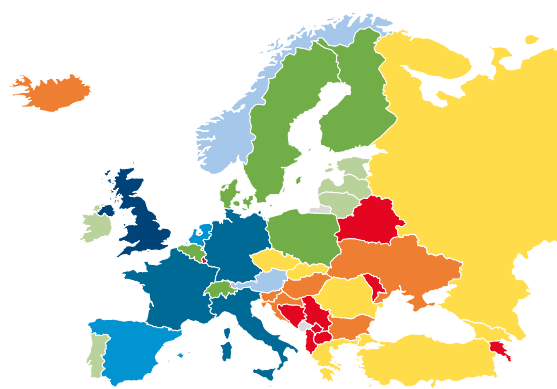
By: Damir Soh, Brodoto, Member of the CrowdfundPort Project

More than 2,200 crowdfunding campaigns collected US\$9 million in the South Eastern Europe region between 2012 and 2016. During the same period campaigns launched in Croatia collected around US\$2.5 million. That number was reached again in 2017 alone.

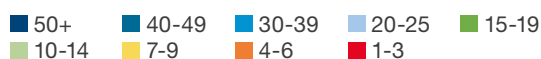
The market is growing and maturing – with fewer campaigns launched, but with higher success rates and larger financial goals. Moreover, in 2017 an Equity-based platform was introduced, pointing to a newly emerging trend of investment related to equity and business in the Croatian crowdfunding market. The need for enhancing the investment environment is of key importance.

APPENDIX A

Figure 4: The Geographical Distribution of Surveyed Platforms (2017)



Total volume in €m



UK	77	Slovenia	6
Germany	46	Bulgaria	6
France	46	Ukraine	6
Italy	45	Malta	6
Spain	39	Croatia	5
Netherlands	32	Iceland	5
Austria	22	Hungary	4
Norway	21	Albania	3
Switzerland	19	Armenia	3
Finland	17	Serbia	3
Sweden	15	Kosovo	2
Poland	15	Macedonia	2
Denmark	15	Monaco	2
Belgium	15	Belarus	2
Estonia	13	Bosnia & Herzegovina	2
Lithuania	13	Moldova	2
Latvia	10	Cyprus	1
Ireland	10	Luxembourg	1
Portugal	10	Liechtenstein	1
Czech Republic	9	Andorra	0
Slovakia	8	Montenegro	0
Romania	8	Total (incl. UK)	597
Turkey	8	Total (excl. UK)	520
Greece	8		
Georgia	7		
Russia	7		

Figure 5: Comparative Market Volumes of Alternative Finance Transactions in the EU (2017)



Total volume in €m



UK	€7,066.80m	Iceland	€0.58m
France	€661.37m	Croatia	€0.46m
Germany	€595.41m	Malta	€0.36m
Netherlands	€279.93m	Moldova	€0.36m
Italy	€240.66m	Serbia	€0.36m
Finland	€196.76m	Kosovo	€0.35m
Sweden	€196.38m	Luxembourg	€0.19m
Georgia	€173.28m	Hungary	€0.11m
Spain	€160.48m	Liechtenstein	€0.08m
Poland	€142.46m	Macedonia	€0.05m
Ireland	€106.79m	Monaco	€0.01m
Latvia	€92.20m	Bosnia & Herzegovina	€0.01m
Belgium	€90.90m	Cyprus	€0.01m
Estonia	€81.24m	Belarus	€0.001m
Switzerland	€77.10m	Montenegro	0
Lithuania	€61.31m	Andorra	0
Denmark	€43.47m		
Austria	€32.92m		
Russia	€28.44m		
Czech Republic	€26.50m		
Slovenia	€14.61m		
Norway	€11.79m		
Bulgaria	€10.66m		
Romania	€10.33m		
Slovakia	€10.17m		
Portugal	€8.73m		
Turkey	€4.81m		
Armenia	€2.21m		
Albania	€1.89m		
Ukraine	€1.76m		
Greece	€1.64m		
		€10,435,923,946.37	

APPENDIX B

Country	Volumes	Local	Foreign	Total
UK	€7066.80m	62	15	77
France	€661.37m	36	10	46
Germany	€595.41m	30	16	46
Netherlands	€279.93m	24	8	32
Italy	€240.66m	34	11	45
Finland	€196.76m	9	8	17
Sweden	€196.38m	8	7	15
Georgia	€173.28m		7	7
Spain	€160.48m	26	13	39
Poland	€142.46m	6	9	15
Ireland	€106.79m	4	6	10
Latvia	€92.20m	4	6	10
Belgium	€90.90m	4	11	15
Estonia	€81.24m	7	6	13
Switzerland	€77.10m	6	13	19
Lithuania	€61.31m	7	6	13
Denmark	€43.47m	4	11	15
Austria	€32.92m	11	11	22
Russia	€28.44m	1	6	7
Czech Republic	€26.50m	3	6	9
Slovenia	€14.61m	2	4	6
Norway	€11.79m	14	7	21
Bulgaria	€10.66m	2	4	6
Romania	€10.33m	1	7	8
Slovakia	€10.17m	2	6	8
Portugal	€8.73m	4	6	10
Turkey	€4.81m	3	5	8
Armenia	€2.21m		3	3
Albania	€1.89m		3	3
Ukraine	€1.76m		6	6
Greece	€1.64m	3	5	8
Iceland	€0.58m	1	4	5
Croatia	€0.46m	2	3	5
Malta	€0.36m	1	5	6
Moldova	€0.36m		2	2
Serbia	€0.36m		3	3
Kosovo	€0.35m		2	2
Luxembourg	€0.19m		1	1
Hungary	€0.11m		4	4
Liechtenstein	€0.08m		1	1
Macedonia	€0.05m		2	2
Monaco	€0.01m		2	2
Bosnia & Herzegovina	€0.01m		2	2
Cyprus	€0.01m		1	1
Belarus	€0.00m		2	2
Montenegro	€0.00m			
Andorra	€0.00m			

ENDNOTES

- 1 For example, Norwegian based company 'reMarkable' raised €14.5m for their proprietary e-paper tablet technology. This reward-based campaign ran independently of an alternative finance platform, based off of the company's own website. <https://techcrunch.com/2017/08/16/crowdfunded-remarkable-e-paper-tablet-ships-on-august-29/>
- 2 For example, European-based campaigns on platforms like GoFundMe, PledgeMusic, etc. were not captured in this study.
- 3 Section A: This section collected key data points and information about fundraisers (borrowers, issuers and campaigners) that had actively utilized the platform to raise finance in 2017.
Section B: Funders: This section collected key data points and information about active funders (investors, lenders, backers, etc.) that had provided finance through a platform in 2017.
Section C: Platform Structure & Strategy: This section collected information relating to a platform's strategic decision making and strategies as related to their platform operations and future business goals.
Section D: Risks & Regulations. This section collected information related to a platform's own perception towards potential risks and changes to regulation, and its impact on their operations.
- 4 The UK total volume in 2017 was £6.19 billion, according to the 5th UK Alternative Finance Industry Report : <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/5th-uk-alternative-finance-industry-report/#.XGVMVz7SM8>
- 5 Ziegler et al. (2018) The 3rd Asia Pacific Alternative Finance Industry Report <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/3rd-asia-pacific-region-alternative-finance-industry-report/#.XKen1uhKiUk>
- 6 Ziegler et al. (2018) Reaching New Heights: The 3rd Americas Alternative Finance Industry Report
- 7 Alternative finance volume refers to the amount (in Euros) of money that was received by fundraisers (borrowers, campaigners, issuers, etc..) within a given country through an alternative finance platform for the year of 2017.
- 8 Total Alternative Finance Volume by Country-2017
- 9 Ziegler et al. (2018) Expanding Horizons: The 3rd European Alternative Finance Industry <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/expanding-horizons/#.XKeoH-hKiUk>
- 10 Zhang et al. (2016) Sustaining Momentum: The 2nd European Alternative Finance Industry Report <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/sustaining-momentum/#.XKeoJuhKiUk>
- 11 As a note, Italy and South East Europe total volumes from this chart and table will be different than in the section discussing each – this is a result of including Malta in the Italian region and Turkey, Croatia, Bosnia & Herzegovina, Serbia, Montenegro, Macedonia, Albania, Cyprus, Kosovo for South East Europe.
- 12 Commonwealth of Independent States European members
- 13 In previous years' studies, the UK Market volume per capita accounted for €65.88 in 2015, and €85.44 in 2016.
- 14 Two significant Danish platforms were unable to report 2017 data.
- 15 <https://pitchbook.com/news/articles/13-charts-explaining-europes-vc-industry>
- 16 To calculate the total online alternative funding attributed to business, the research team aggregated the 2017 volumes from the following models: P2P business lending, balance-sheet business lending, invoice trading, equity-based crowdfunding, debt-based securities, profit-sharing crowdfunding and minibonds alongside relevant volumes specifically attributed to businesses by platform's operating P2P Consumer and Property Lending, Consumer and Property Balance Sheet lending, Real Estate Crowdfunding, Donation-based crowdfunding and the Reward-based Crowdfunding models. Additionally, 35% of web scraped reward-based crowdfunding volume was attributed to business funding. Fundraising from individuals or for creative or communal projects unrelated to a business were excluded from this figure.
- 17 Platforms were asked the following question as related to their Onboarding and Successful Funding Rates:
Onboarding Rate – 'Of the fundraisers that applied to your platform, what percentage were considered qualified and allowed to proceed with a fundraise through your platform?'
Successful Funding Rate – 'Of those qualified to fundraise, what percentage received funding through your platform?'
- 18 The survey provided firms with a selection of nine R&D focus areas. They were: Payment Processing, Customer Verification, Process Streamlining and Automation, Artificial intelligence and performance enhancement features, Community management features and tools, Social Media & Promotional Tools, CRM, E-learning, and Gamification.
- 19 The research team took care to remove any double counting related to firms which responded to this question set in multiple models or countries. As such, this figure refers to the platform responses, irrespective of their model or country.
- 20 The risk factor categories were denoted in the survey as follows:
 - Fraud involving one or more high-profile campaigns/ deals/loans.
 - Notable increase in default rates/business failure rates
 - The collapse of one or more well-known platforms due to malpractice
 - Cyber-security breach
 - Changes to regulation at a national level

- 21 This report presents risk findings for eight key model-types (P2P Consumer Lending, P2P Business Lending, Invoice Trading, Debt-based Securities, Equity-based Crowdfunding, Profit-Sharing, Reward-based Crowdfunding and Donation-based Crowdfunding), as these models had a sufficiently robust data-set to make this analysis statistically relevant.
- 22 Data for France was collected from 46 platforms. 29 of which are repeat platforms providing data both in 2016 and 2017, and 17 new platforms providing data for first time in 2017. 8 Platforms participating in 2016 data collection did not respond for the 2017 data survey.
- 23 Credit Fr, KissKissBankBank, Look&Fin and Prêtgo did not participate in 2017 data collection.
- 24 The volumes recorded may be slightly lower, due to not receiving a response from Davidom for our 2017 survey.
- 25 European Crowdfunding Network (2017), Review of Crowdfunding Regulation 2017, p. 218. Retrieved from https://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2017/10/ECN_Review_of_Crowdfunding_Regulation_2017.pdf
- 26 KissKissBankBank did not participate in this year's research.
- 27 Ordonnance n° 2014-559 du 30 mai 2014 relative au financement participatif; Décret n° 2014-1053 du 16 septembre 2014 relatif au financement participatif.
- 28 LOI n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques; Ordonnance n° 2016-520 du 28 avril 2016 relative aux bons de caisse; Décret n° 2016-1453 du 28 octobre 2016 relatif aux titres et aux prêts proposés dans le cadre du financement participatif; Ordonnance n° 2016-1635 du 1er décembre 2016 renforçant le dispositif français de lutte contre le blanchiment et le financement du terrorisme; Décret n° 2017-245 du 27 février 2017 relatif aux obligations d'assurance de responsabilité civile professionnelle des intermédiaires en financement participatif qui ne proposent que des opérations de dons.
- 29 Data for Germany was collected from 46 platforms. 27 of which are repeat platforms providing data both in 2016 and 2017, and 19 new platforms provided data for first time in 2017. 7 Platforms participated in 2016 but did not respond for the 2017 data survey.
- 30 A small portion of this decline can be associated with the non-response of the platform SeedMatch to our 2017 data survey.
- 31 Upcoming Press Statement by German Crowdfunding Association.
- 32 A small portion of this decline can be associated with the non-response of the Erzeugerwelt.de and Gigflip platforms to our 2017 data survey.
- 33 The Retail Investors' Protection Act (Kleinanlegerschutzgesetz – KASG) extended the application of scope of the German Investment Products Act (Vermögensanlagengesetz – VermAnlG) and introduced the Crowdfunding exception.
- 34 The German regulator further strengthened the crowdfunding regulatory framework by amending the German Investment Products Act (Vermögensanlagengesetz – VermAnlG) in 2017.
- 35 Section 34 f of the German Trade, Commerce and Industry Regulation Act (Gewerbeordnung).
- 36 Growth rate and volumes are likely underestimated due to the non-participation of one major P2P lending platform from Denmark (Udenombanken) and two important P2P lending platforms in Finland in our 2017 survey (Vaurus and Lainajaa).
- 37 Data for the Nordic region was collected from 73 platforms. 35 of which were repeat platforms that provided data both in 2016 and 2017, and 38 new platforms that provided data for first time in 2017. 7 Platforms participated in the 2016 data collection but did not respond for the 2017 data survey.
- 38 Crowdfunding and Peer to Peer Lending (29.03.2018) available at: <https://www.suomenpankki.fi/en/Statistics/crowdfunding/>
- 39 This margin grows when comparing to the figures reported by the Finnish Ministry of Finance for the same year, estimating the volumes at €247 million in 2017 (a difference of €41 million). See: <https://www.suomenpankki.fi/en/Statistics/crowdfunding/>. The main differences between the two sources are with respect to non-consumer P2P lending platforms that did not participate in our survey.
- 40 This question was not mandatory, so there was an option to not respond.
- 41 Despite the inclusion of the largest number of platforms operating in the region for our 2017 research (32 in the Netherlands, 14 in Belgium, and 1 in Luxembourg), growth rates and volumes are likely underestimated due to the non-participation of one Equity platform from the Netherlands (Leapfunder), three important P2P Business lending platforms from the Netherlands (Greencrowd, Kapitaal Op Maat, and Geldvoorelkaar), and one reward crowdfunding platform from Belgium (Ulule/Hello Crowd).
- 42 Data for Benelux was collected from 47 platforms. 23 of which were repeat platforms providing data both in 2016 and 2017, and 24 new platforms providing data for first time in 2017. 5 Platforms that participated in the 2016 data collection did not respond for the 2017 data survey.
- 43 Greencrowd, Kapitaal Op Maat, and Geldvoorelkaar were P2P Business Lending platforms that participated in the 2016 survey but not in the 2017 survey.
- 44 LeapFunder is an Equity Crowdfunding platform that participated in the 2016 survey but not in the 2017 survey.
- 45 Ulule/Hello Crowd is a Reward Crowdfunding platform that participated in the 2016 survey but not in the 2017 survey.
- 46 Data for Italy was collected from 45 platforms. 16 of which are repeat platforms that provided data both in 2016 and 2017, and 29 new platforms that provided data for the first time in 2017. 10 platforms that participated in the 2016 data collection did not respond for the 2017 data survey.
- 47 Art. 57(1), Legislative Decree no. 50 (24 April 2017), referred to as "Decreto Correttivo".
- 48 European Crowdfunding Network (2017), Review of Crowdfunding Regulation 2017, p. 363. Retrieved from https://eurocrowd.org/wp-content/blogs.dir/sites/85/2017/10/ECN_Review_of_Crowdfunding_Regulation_2017.pdf
- 49 Legislative Decree no. 179 (18 October 2012) amended by the Law no. 221 (17 December 2012), referred to as "Decreto Crescita 2.0".

- 50 Bank of Italy: Resolution 584/2016.
- 51 Legislative Decree 58/1998, referred to as the Consolidated Law on Finance (TUF).
- 52 Legislative Decree no. 3 (24 January 2015) amended by the Law no. 33 (24 March 2015), also known as "Investment Compact".
- 53 Legislative Decree no. 50 (24 April 2017).
- 54 Data for Iberia was collected from 39 platforms, 22 of which are repeat platforms providing data both in 2016 and 2017, and 17 new platforms providing data for first time in 2017. 10 platforms participating in 2016 data collection did not respond for the 2017 data survey.
- 55 The platform Comunite.com has shut down and did not participate in the 2017 data collection.
- 56 The platforms Lánzanos and Ulule Spain did not participate in the 2017 data collection, and their missing data most likely to explain recorded decline.
- 57 Data for Central Europe was collected from 42 platforms. 12 of which are repeat platforms providing data both in 2016 and 2017, and 30 new platforms providing data for first time in 2017. 6 Platforms that participated in the 2016 data collection did not respond for the 2017 survey.
- 58 The number of platforms in our survey is lower than in another survey by the Institute of Financial of Financial Services in Zug. The Swiss Crowdfunding Monitor (Dietrich and Amrein 2018) lists the following market volumes for 2017:
- CHF 374.5m/€ 340m (+192%) was the total Alternative Finance Market
 - Lending-based Crowdfunding CHF 186.7m/ € 169m (+239%)
 - Equity-based Crowdfunding CHF 143.2m/ € 129m (+245%)
 - Invoice trading CHF 23.5m / € 20.9 (+38%)
 - Reward-based / donation-based Crowdfunding CHF 29.1m / € 26m (+71%)
- Dietrich, Andreas, and Simon Amrein. 2018. 'Crowdfunding Monitoring Schweiz 2018'. Institute of Financial Services Zug IFZ. https://blog.hslu.ch/retailbanking/files/2018/06/CM_E.pdf.
- 59 The platform Investiere (Verve Capital Partners) did not respond to the 2017 data collection.
- 60 (Dietrich and Amrein 2018, p.17)
- 61 The platforms 100-days.net and Miteinander erfolgreich / BLKB did not respond in the 2017 data collection.
- 62 The platform Moboo.ch was closed down due to financial reasons.
- 63 Data for the Baltic region was collected from 36 platforms. 18 of which are repeat platforms providing data both in 2016 and 2017, and 18 new platforms that provided data for first time in 2017. 1 Platform that participated in the 2016 data collection did not respond for the 2017 data survey.
- 64 Data for Eastern Europe was collected from 36 platforms. 14 of which are repeat platforms that provided data both in 2016 and 2017, and 23 new platforms providing data for first time in 2017. 9 Platforms that participated in 2016 did not respond for the 2017 data survey.
- 65 The platform Investiční aukce/ Roger.cz did not provide data for the 2017 data collection.
- 66 The equity platform Fundlift and the donation platform Nadační fond pomoci did not provide data for the 2017 data collection.
- 67 The platform NIOK Foundation/adjukossze.hu did not provide data for the 2017 data collection.
- 68 Facts reported elsewhere in this report about South Eastern Europe include the following countries: Romania, Bulgaria, Greece, Turkey, Slovenia, Croatia, Bosnia & Herzegovina, Serbia, Montenegro, Macedonia, Albania, Cyprus, and Kosovo. Their total volumes amounted to € 45.2m. Due to lack of information on platforms' activity or very small volumes, some countries are not included in the analysis.
- 69 Data for South Eastern Europe was collected from 28 platforms in the four selected countries – Bulgaria, Greece, Romania and Slovenia. 15 of which were repeat platforms that provided data both in 2016 and 2017, and 13 new platforms that provided data for first time in 2017. 1 Platform that participated in 2016 data collection did not respond for the 2017 data survey.
- 70 Law 4416/2016.

Cambridge Centre for Alternative Finance
10 Trumpington Street
Cambridge CB2 1QA
United Kingdom
Email: ccaf@jbs.cam.ac.uk
Tel: +44 (0)1223 339111

Cambridge
Centre
for Alternative
Finance

The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report

 UNIVERSITY OF
CAMBRIDGE
Judge Business School

The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report

Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wenzlaff,
Krishnamurthy Suresh, Felipe Ferri de Camargo Paes,
Leyla Mammadova, Charles Wanga, Neha Kekre,
Stanley Mutinda, Britney Wanxin Wang,
Cecilia López Closs, Bryan Zhang, Hannah Forbes,
Erika Soki, Nafis Alam and Chris Knaup.

In partnership with:



With support of:



The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report

Tania Ziegler, Rotem Shneor, Karsten Wenzlaff, Krishnamurthy Suresh, Felipe Ferri de Camargo Paes, Leyla Mammadova, Charles Wanga, Neha Kekre, Stanley Mutinda, Britney Wanxin Wang, Cecilia López Closs, Bryan Zhang, Hannah Forbes, Erika Soki, Nafis Alam and Chris Knaup.

Table of Contents

Forewords	5
A Note from the Editors	10
Research Team	11
Acknowledgements	14
Executive Summary	25
Chapter 1: The Global Alternative Finance Ecosystem	30
Introduction	30
Methodology	32
The Size and Growth of the Global Alternative Finance Market	35
Market Dynamics	51
Financial Inclusion	54
Risk & Regulations.....	58
Predictors of Market Development	62
Chapter 2: A Regional Discussion on Europe & the United Kingdom	70
Total Regional Volume.....	70
Market Dynamics	79
Institutionalisation	84
Internationalisation	85
Financial Inclusion.....	87
Risk & Regulations.....	90
Chapter 3: A Regional Discussion on Asia Pacific	99
Total Regional Volume.....	99
Market Dynamics	106
Institutionalisation	108
Internationalisation	109
Financial Inclusion.....	110
Risk and Regulations	113
Chapter 4: A Discussion on China	119
Total Regional Volume.....	119
Market Dynamics	120
Chapter 5: A Regional Discussion on the Americas	122
A Discussion on the United States & Canada	122
Alternative Finance in Latin America & the Caribbean (LAC)	129
Market Dynamics	140
Financial Inclusion.....	145
Risk & Regulations.....	148



Chapter 6: A Regional Discussion on the Middle East and North Africa... 153

Introduction.....	153
Total Regional Volume.....	153
Market Dynamics.....	159
Institutionalisation.....	159
Internationalisation.....	160
Financial Inclusion.....	160
Risks and Regulations.....	162

Chapter 7: A Regional Discussion on Sub-Saharan Africa 165

Introduction.....	165
Total Volume by Year.....	165
Foreign and Domestic Alternative Finance Platforms in SSA.....	166
Total Volume by Model.....	167
Institutionalisation.....	172
Internationalisation.....	173
Financial Inclusion.....	174
Risk & Regulations.....	176

Endnotes..... 182

Appendix..... 190

Cambridge
**Centre
for Alternative
Finance**



The mission of the Cambridge Centre for Alternative Finance to address the knowledge gaps left by a rapidly evolving alternative finance landscape is even more relevant today than when the Centre started this important work in 2015. The COVID-19 pandemic, and related public policy responses, has rapidly changed the context in which financial technology firms operate and the associated risks and opportunities for funders, fundraisers, regulators and policy makers. For this reason, we amended our original timeline to be able to present two years of data, collected and analysed between July 2020 and May 2021. It is our hope that this work will provide timely, credible data that shines a light on the performance and contribution of this sector prior to and during COVID-19 and will bring forward tangible insights that can aid the decision-making of market participants, regulators, and related stakeholders.

The *2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report* contributes 2019 and 2020 data, collected from financial technology firms that undertake Digital Lending and Digital Capital Raising activities, to our globally comparable panel database on alternative finance. The data shows that alternative finance volumes globally (excluding China) continued to show strong growth reaching a record high of \$113 billion dollars in 2020. Given the devastating impacts of economic lockdowns on Micro, Small and Medium-sized Enterprises (MSMEs) globally, it was further encouraging to see the share of alternative finance volumes raised by businesses increase by 51% year-on-year to record \$53 billion in 2020; increasing the share of alternative finance volumes raised by businesses from 38% in 2019 to 47% in 2020.

The development of the alternative finance market globally continues to be uneven, with noteworthy gains in the United States, Latin America and the Caribbean and Sub-Saharan Africa but declines in People's Republic of China, Asia-Pacific (excluding China) and Middle-East and North Africa. An enabling regulatory environment remains a critical factor for the success of this sector, with the majority of responding firms citing changes in regulation as their highest perceived risk. Differential performance of this sector across markets allows us to compare policy and regulatory approaches by region- particularly relevant given the global nature of alternative finance. This study found that in 2020 multi-jurisdictional firms were responsible for 44% of global alternative finance volumes.

I would like to thank our research partner, Agder University, as well the UK Foreign, Commonwealth and Development Office (FCDO), Invesco, The Inter-American Development Bank (IDB) and The Asian Development Bank Institute (ADBI) for their generous financial support for this project.

Dr Robert Wardrop

Director

Cambridge Centre for Alternative Finance



Public interest in alternative finance continues to grow especially in periods of uncertainty as those which continue to unravel following the global COVID-19 pandemic. This period has influenced individuals and businesses in many aspects of our daily lives and work, both raising concerns and creating opportunities for renewal and innovation. Financial markets in general, and alternative finance in particular, are of no exception.

The current global alternative finance benchmarking report represents a unique and insightful research into the development of alternative finance during the past two years. It shows ways in which the industry's development has been influenced by COVID, as well as aspects in which it has been resilient in the face of COVID. Overall, it is impressive to note that the industry maintains its growth in a majority of markets while exhibiting flexibility in realigning itself with emerging needs and conditions.

We at the University of Agder's School of Business and Law maintain our commitment to the research of this fascinating industry and its impact on multiple stakeholders at the local, national, regional, and international levels. Our Center for Crowdfunding Research is an internationally recognized knowledge hub maintaining a wide network of collaborations with academia, industry, and government entities in Norway and abroad.

As in previous years, we continue our close cooperation with the University of Cambridge Center for Alternative Finance through the co-production of the global alternative finance industry report. This partnership has produced a series of impactful publications and events and is based on common aspirations for excellence and leadership in scholarly work on alternative finance.

We continue our strong commitment to this important line of work and look forward to following its development through ever more ambitious research.

Dr. Kristin Wallevik

Dean

School of Business and Law

University of Agder



This *2nd Global Alternative Finance Benchmarking Study* illustrates the global explosion of financial technology. Around the world, FinTech is blowing apart traditional ways of banking, investing and raising finance. FinTech can increase access to vital finance for vulnerable populations. In 2020 international remittances processed via mobile money increased by 65%. These new technologies provide huge opportunities and rewards for FinTech pioneers and for investors and countries in search of growth. But FinTech brings new hurdles to overcome. As innovation continues to move at pace, it is crucial that regulators, policy makers and industry work together to ensure it is done in a secure way that protects consumers and encourages competition. We are working to address this with our international partners.

The UK has more than 10 per cent of the global market share in FinTech. It is a national success story that is central to the Chancellor's aim to make the UK the most open, and dynamic place in the world to operate a financial services business.

But FinTech will also be an increasingly important engine for growth in developing and emerging economies. Which is why the Foreign, Commonwealth & Development Office supports the Cambridge Centre for Alternative Finance to deliver technical assistance using insights from studies like this to help policymakers, regulators, and industry to navigate the digital transformation of the global financial system.

The report confirms that the United Kingdom continues to be a global epicentre of fintech development and growth. It shows how the UK FinTech sector grew from \$4.9bn in 2015 to \$12.6bn in 2020.

The report also plots strong growth in FinTech across Sub-Saharan Africa, Asia-Pacific, and the Middle East and North Africa. FinTech delivered \$10.7bn of finance across these three regions last year, of which \$4.5bn was accessed by businesses.

While COVID-19 has subdued the growth of FinTech in some areas, and reversed gains in others, we are also encouraging signs of its resilience in Indonesia, Vietnam, Thailand, Kenya, and South Africa.

The study reveals the important role of FinTech in extending finance to women and lays bare how fragile these gains can be. In 2019, businesses run by women raised \$84bn from FinTech platforms globally. This declined to \$37bn in 2020. While this decline happened within the context of a global pandemic, and an overall decline in China's share of the global fintech market, it highlights the continued need for policy, regulation and development initiatives that prioritise the financing of female entrepreneurs.

FinTech clearly has a huge role to play in helping individuals and economies to grow their way out of poverty, and the UK government is committed to accelerating that growth.

James Duddridge MP

The UK's Minister for Africa

Foreign, Commonwealth & Development Office (FCDO)



Invesco is proud to be a sponsor of the ongoing research published by the Cambridge Center for Alternative Finance. This is the second Global Alternative Finance Report Invesco has had the opportunity to be involved with, and the insights that are presented provide key indicators of spaces that we continue to monitor as our industry experiences fundamental business and operational disruptions imposed by technological advancements.

2020 was a year like no other. World economies were tested with the onset of the global Covid-19 pandemic; the result of which were a series of unprecedented and disparate actions and reactions including the complete shutdown of entire countries creating ripple effects in financial markets that are still being felt today. While the pandemic challenged the core of several industries, it also provided noteworthy moments in financial markets and accelerated interest in new opportunities particularly in the cryptocurrency and digital asset spaces.

While the focus of this report is specifically on the global classic alternative finance activities related to lending and capital raising, such as P2P/Marketplace Consumer Lending and Balance-sheet Business Lending models, we are beginning to see the convergence and intersection of threads of a completely new landscape in alternative finance via digital assets and decentralized finance. As we continue to monitor how these two spaces shape the competitive landscape in relation to one another, the trends provided in this report become increasingly relevant as proof points to incorporate into the signals to guide the actions of traditional asset management. For example, we recently read headlines that El Salvador made the decision to accept bitcoin as legal tender. This decision opens entire new opportunities that we also believe will eventually also play a factor in the alternative finance space.

The information in the report provides a global view and regional nuances in key geographic markets where we operate. From a global perspective, the continued contraction of activity in China and the growth of institutional investment are of particular interest as both are key areas of focus for Invesco. The observation of overall contraction of alternative finance volume in 2020, with data points showing growth in key European economies including the UK, Germany, and France, signals that the growth in alternative finance is not just a passing fad, but a steadily growing sustained evolution even in difficult times. Additionally, this year Invesco announced the expansion of activities into Africa as a key growth region, a strategic decision also supported by information illustrated in the report of the rapid growth of alternative finance activities.

As the financial services landscape morphs and evolves, we intend to strengthen our relationship with academic institutions such as Cambridge among other external ecosystem members. As always, Invesco appreciates the quality and consistency of research, and commend the research team's dedication to pursuing and delivering updated insights despite the challenges and circumstances presented by the pandemic. Invesco continues to pursue our commitment to becoming the most client centric asset manager, and our journey is made possible through access to best in-class knowledge and partnerships like the one we have with the Cambridge Center for Alternative Finance.

Dave Dowsett

Global Head of Technology Strategy & Innovation
Invesco



This **Second Global Alternative Finance Market Benchmarking Report** continues the success of the first global report and the three consecutive editions of **The Americas Alternative Finance Benchmarking Report**. We have supported the University of Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF) research on the Fintech ecosystem for six years now. The social and economic effects of COVID-19 created a social and economic burden for Latin America and the Caribbean (LAC), and governments answered to the challenges with various policies, including enabling Fintech models in some jurisdictions. Fintech appears as a solution for financing Micro, Small, and Medium Enterprises that otherwise would not receive any financial services because of risk perceptions. In **Chapter 4: A Regional Discussion on the Americas**, the reader will find new exciting data series and analysis that confirm the former assertion, and more: steady growth of alternative finance amid the challenging times and restrictions imposed by COVID-19, and the potential for fintech platforms in financing MSMEs all across the region.

Results from the Region:

During the last couple of years (2019-2020) the alternative finance (AF) ecosystem in Latin America and the Caribbean grew up reaching \$5.27 billion in originations for 2020, representing a growth of 9.1% compared to 2019 (\$4.83 billion) but a stunning 191% when compared with 2018 (\$1.81 billion). Brazil leads the region with \$3.37 billion in 2020, 60% of the total. Second place in size is Chile (\$803.6m, 11%), followed by Mexico (\$547.9m, 7%), and Colombia (\$341.7, 6.5%).

On the other hand, the LAC AF ecosystem increased the share of business finance to reach 86% in 2020 from 60% in 2018. Alternative finance business-oriented funding grew 260% compared with 2018, from \$1.08 billion to more than \$4.45 billion. Balance-Sheet Business Lending is the most used model in LAC to finance businesses with a total volume of more than \$3 billion. Invoice trading explains an additional \$1 billion of the total volume. Brazil and Chile, respectively, lead the volumes for these models in the region. AF platforms appear to be a feasible alternative to finance the Micro, Small, and Medium Enterprises, 95% of their business clients.

More interestingly, Alternative Finance works as a tool for financial Inclusion in other ways. Although 78% of fundraisers had an account in the financial system, they used AF as their primary funding source. As in the past editions of the study, we gathered numbers on gender; female fundraisers share decreased from 34% (2018) to 22% (2020), while female funders increased slightly from 22% to 23%.

Regulatory risks remain ranked as the highest risk perceived by platforms in the region. Again, 44% of the platforms consider that a regulatory change is the most relevant risk, followed by customer fraud (29%) and cyber-security breaches (25%). Interestingly, countries with regulatory advancements related to AF: Fintech (Brazil and Mexico) and Factoring (Chile) have been growing in volume significantly more than others who are just recently implementing or issuing regulations (Colombia, Peru). Furthermore, new AF regulations or rules were issued in Brazil, Colombia, Ecuador, Mexico, Peru, among other jurisdictions. Also, the implementation of three regulatory sandboxes in Brazil (central bank, securities, and insurance supervisors), a new version for the sandbox regulation in Colombia, the implementation of the sandbox in Mexico, and the start for innovation hubs in Central American countries occurred during 2019 and 2020. Most of these advances had the support of IDB through FintechLAC. IDB published recent studies on regulatory innovations, including one on multi-jurisdictional regulatory sandboxes.

Finally, the **Second Global Alternative Finance Market Benchmarking Report** constitutes part of IDB Group's "Vision 2025, Reinvest in the Americas" from several standing points: MSME financing gap, promotion of a digital economy, and the prioritization of gender. These topics are integrated with the efforts of FintechLAC, the first and only public-private group for the Fintech ecosystem in LAC.

We hope the readers use the valuable data and information in the text, compare our region with others in the world, and understand that more actions should be taken by public and private actors of the ecosystem to grow. This effort will soon be complemented with a deep-dive in which more than 550 MSMEs, who were financed by AF platforms allowed us to compile data on their characteristics.

Juan Antonio Ketterer

Connectivity, Markets, and Finance Division Chief
Inter-American Development Bank

A Note from the Editors

The alternative finance industry has weathered significant challenges since its birth. These range from establishing its position vis-à-vis the well-entrenched existing financial sector, negotiating regulatory amendments for better accommodating innovative business models, winning the heart and trust of would-be fundraisers and funders, as well as surviving a global plague that have stressed commercial activities in a variety of sectors throughout the world.

The current report is a testimony for the resilience of the alternative finance industry in face of all adversity. Specifically, when excluding the Chinese outlier, the global alternative finance industry has maintained healthy growth during both 2019 and 2020. Indicating that it has played a supporting role in helping stakeholders through the challenges that unfolded with the COVID-19 outbreak. In this respect, we see ample evidence of flexible and creative responses by industry players to both the challenges and opportunities that have emerged in the past two years.

Moreover, the current report highlights the unique circumstances and developments observed in different regions, which vary significantly in terms of their international exposure, regulatory evolution, business model compositions, degrees of engagement of institutional vs. retail funders, and the extent to which actors helped improve financial inclusion. Despite these differences, we also show that across countries, alternative finance development is supported by favorable macro environments characterized by higher levels of economic development, regulatory adequacy for alternative finance models, prevalence of general societal trust, and availability of relevant skills in the population.

Many markets remain at early stages of industry development, still negotiating their place in a wider economic context vis-à-vis traditional industry players, regulators, and prospective users of platform services. It remains to be seen whether the facts and figures documented represent the birth pains and blessings of a new industry, or whether they are part of a temporary development that can help reshape an old one, and continue to follow the extent to which alternative finance delivers on its promises of greater financial democracy in the long run.

Accordingly, it remains paramount that we continue to follow these developments and report them to the benefits of all stakeholders in the free and transparent way in which we have they have been done under the roof of the Cambridge Center for Alternative Finance. We are grateful to all research partners, platform respondents, and industry organizations that have contributed to the creation of this report under challenging conditions. We hope you find it helpful and insightful and invite you to participate in future data collections underlying this and similar reports.

Sincerely,

Tania Ziegler

Rotem Shneor

Karsten Wenzlaff

Research Team

EDITORS & AUTHORS

Tania Ziegler

Tania is Head of Global Benchmarking at the Cambridge Centre for Alternative Finance and manages the Centre's industry facing research activities. She has authored over 25 industry reports and contributed to numerous academic and working papers since joining the CCAF. Tania is an expert on SME finance and leads the Centre's work on 'SME Access to Finance in LATAM'. Tania completed an MSc at the London School of Economics, and a BA at Loyola College Maryland. Tania is a 2010 Fulbright Scholar.

Rotem Shneor

Rotem is an associate professor at the University of Agder's School of Business and Law in Norway and leads its Crowdfunding Research Center (www.crowdfunding-research.org). He is also an affiliate researcher at the Cambridge University Center for Alternative Finance and co-author to its annual industry reports. He co-founded and currently serves on the board of the Norwegian Crowdfunding Association. Rotem has published in a wide range of academic journals, trade magazines, and contributed several chapters to edited book volumes. He is also lead editor and author of a popular book on Advances in Crowdfunding Research and Practice.

Karsten Wenzlaff

Karsten is a Research Affiliate at the at the Cambridge Centre for Alternative Finance. His research focus is on FinTech Self-Regulation, Civic Crowdfunding, Corporate Crowdfunding and Public-Private Partnerships in Alternative Finance. He teaches at the University of Hamburg at the Chair for Digital Markets and in the Cambridge Fintech Regulation and Financial Innovation Course at the Judge Business School of the University of Cambridge. In 2008 he received an MPhil in International Relations with a thesis on international financial regulation from the University of Cambridge. Since 2013, he supported the CCAF on the Alternative Finance Benchmarking Report, editing the European Alternative Finance Benchmarking Report since 2017 and editor of the Global Alternative Finance Benchmarking Report since 2018. In 2020, he became part of the Centre's COVID-19 Response Team.

CO-AUTHORS & RESEARCH TEAM

Krishnamurthy Suresh

Krish is a Market Researcher for Asia-Pacific region at the CCAF. Prior to joining CCAF, he was working with the Indian Institute of Management (IIM) Bangalore, India. His research interests lie in the areas of small and medium enterprise (SME) financing, new and alternative financing models for startups and SMEs, as well as regulatory frameworks. He was a visiting fellow (Pavate fellow) at the Cambridge Judge Business School in 2018.

Felipe Ferri de Camargo Paes

Felipe is a Research Associate at the CCAF, he works with the Global Benchmark team, leads the work on 'SME Access to Finance in LATAM' and participated in the development of the CCAF Alternative Finance Atlas. He pursued his bachelor's in mechanical engineering in Brazil and a master's in management at the School of Economics at the University of Coimbra (FEUC) in Portugal with a focus on sharing economy macro economy effects in Lisbon.

Leyla Mammadova

Leyla is a Research Associate at CCAF and holds a PhD degree at Loughborough University in P2P (peer-to-peer) Lending. Her research investigates in credit risk and the future potential of digital lending market. She studied MSc in Finance and Investment at Bristol University and also worked for the Central Bank of Azerbaijan Republic as a Financial Researcher

Charles Wanga

Charles is a Market Researcher, Sub Saharan Africa at CCAF since May 2020. Prior to joining CCAF, he was a Partner at Foresight Survey and Digital Solutions and he has also worked as a Research Manager at InterMedia Survey Institute, a global research consultancy. He holds a Bachelor of Science (Statistics) from the University of Nairobi and is pursuing a Master of Science (Social Statistics) from the same university.

Neha Kekre

Neha has been a Research Associate at the CCAF since May 2020. Before joining the CCAF, she pursued her Masters in Regulatory Governance from Tata Institute of Social Sciences, Mumbai. Her master's thesis focused on identifying the regulatory issues of peer-to-peer lending entities in India. She holds an undergraduate degree in Computer Science Engineering. Her academic pursuits have developed her research interests towards fintech and financial regulation (especially in the credit markets), understanding the interaction of alternative finance with the traditional financial systems and exploring the gaps therein.

Stanley Mutinda

Stanley is a Market Researcher for MENA-MED at the CCAF. Prior to joining CCAF, he worked on various research projects at Busara Centre for Behavioral Economics and BFA Global. Previously, he worked for DataFirst Research Services housed at the University of Cape Town, South Africa, Ericsson, and Equity Bank Ltd, Kenya. He holds a Master's degree in Development Economics from the University of Cape Town, South Africa and a Bachelor of Economics degree from the University of Nairobi, Kenya.

Britney Wanxin Wang

Britney is a Research Associate at Imperial College Business School and the Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF). She received her PhD from Imperial College London, and her BBA in Finance and Accounting with a Minor in Mathematics from the University of Hong Kong SAR. Her primary research interests include IT-enabled novel finance models, particularly online crowdfunding, and marketing/finance interface. Britney is currently the data lead in the global benchmarking research project and has co-authored several global and regional benchmark reports published by CCAF.

Cecilia López Closs

Cecilia holds a BA on Business Administration from the Universidad Paraguayo Alemana (UPA). In 2019, she joined the CCAF as part of their Global Internship Programme. She aspires to continue learning about Fintech and the positive impact it can have on financial inclusion in developing countries, such as Paraguay.

Bryan Zheng Zhang

Bryan is the Executive Director and a Co-Founder of the Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF). He has been researching the UK alternative finance market since 2013 and co-authored more than 35 high impact reports on financial innovation and regulatory innovation globally.

Hannah Forbes

Hannah is a Research Associate at the CCAF and has a PhD in Crowd Innovation. Her research is within the democratisation of capital for start-ups with a focus on equity and rewards-based crowdfunding. She is also the Founder of The Funding Crowd, a UK-based crowdfunding consultancy, that supports businesses in raising finance through alternative models.

Erika Soki

Erika holds a Masters degree from the Brazilian National School of Public Administration, where she developed research on SME financial inclusion and the perspectives of fintech players entering the Brazilian SME credit market. She has served as a civil servant at the Brazilian public sector for over a decade, where, prior to dedicating to research on financial inclusion, Erika worked extensively in international affairs, as advisor to the Central Bank Governor, and as officer for cooperation projects in central banking and financial regulation issues. She has also acted at local government level as head strategic management advisor, prior to joining the Central Bank staff

Nafis Alam

Prof Alam is currently working as a Professor of Finance and Head of School of Accounting and Finance at Asia Pacific University of Technology and Innovation (APU). He is also a research affiliate of Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF) at Judge Business School, University of Cambridge and contributes to global reports on Alternative Finance. Prof Alam works closely with the financial services industry in the Southeast Asia region and consult them on FinTech and Financial regulations. He can be followed at <https://twitter.com/nafisalam>

Chris Knaup

Chris is a Research Associate at the Cambridge Centre for Alternative Finance. Prior to CCAF he worked as a mid-market technology investment banker in London. Chris holds a distinction in an MSc in Economics & Finance from the University of Bristol and has completed a first-class BEng in Engineering from the University of Sheffield with a year abroad in Singapore.

Acknowledgements

We would like to thank the following individuals for their contribution and considerable support throughout the data collection, analysis and writing of this report: Gianluca Quaranta (Crowdfunding Cloud), Nicholas Drury (CCAF), Yassar Nasser (CCAF), Patrick Conteh (CCAF), Alexander Reviakin (CCAF), Qiran Ju (Imperial), Zihao Han (Imperial), Anton Dek (CCAF) and Yue Wu (CCAF) for their considerable research support throughout the data collection, analysis and writing up process.

We would also like to thank Raghavendra Rau, Robert Wardrop and Herman Smit for their counsel and guidance throughout this study.

We would like to extend our utmost gratitude to our research partners from across the globe. Without the help of these organizations, our survey dissemination would not have been possible:

Peter Renton (LendIt), Andrew Dix (CrowdfundInsider), Janine Hirt (Innovate Finance), Takeshi Kito (Japan FinTech Association), Leah Callon-Butler (GIFT), Sebastian Resano (GIFT), Shakila Kerre (FSDA), Elizabeth Howard (Africa Crowdfunding Association), Craig Asano (NCFCA Canada), Susanne Chishti (FinTech Circle), Mercy Simorangkir (AFTECH), Nameer Khan (MENA FinTech Association), Chia Hock Lai (Singapore FinTech Association), Pauline Theobald Wray (Expand Research-BCG), Aaron Block (Expand Research-BCG), Stijn van der Krogt (Universidad Paraguayo Alemana), Olayinka David-West (Lagos Business School), Gabrielle Inzirillo (Plug and Play), Tal Schwartz (Canadian Lenders Association), Gary Schwartz (Canadian Lenders Association), Tom Hill (EY), Angel Sierra (FinTech Chile), Augusto Santos (Portugal FinTech), Matthew Pinter (Crowdfunding Institute of Australia), Simon Clegg (New Zealand Crowdfunding Association), , Natalia Pinzon (Asociacion FinTech Guatemala), Mariano F. Biocca (Camara Argentina de FinTech), Jorge Reyes (Ecuador FinTech), Maria Laura Cuya (FinTech Peru), Brian Tang (Hong Kong SAR FinTech Association), Thalia Sanae Waga (ABFintechs), Alessandro Lerro (Italian Equity Crowdfunding Association), Segun Aina (FinTech Association of Nigeria), Nattha Sirithanapisarn (Thai FinTech Association), Bruce Davis (UKCFA), Mike Carter (36H-Innovate Finance), Erick Rincon Cardenas (Colombia FinTech / Alianza Ibero-America), Kartik Varma (TechStars), Daniela Rocha Gil (Colombia FinTech), Cinthia Facciuto (Camara FinTech Paraguay), Francisco Mere (FinTech Mexico), Tulga Sukhdorj (Mongolian FinTech Association), Louise Garbo (Swedish FinTech Association), Christian Fae (Digital Finance Forum), Antonina Olecka (Swiss Finance and Technology Association), Alex Scandurra (Stone & Chalk), Shan Luo (FinTech Space), Josue Toho (Africa FinTech Forum), Carlos Valderrama (Legal Paradox), Ignacio Esteban Carballo (UCA), Owolabi Taiwo (Africa FinTech Network), Alex Sea (Africa FinTech Forum), Dumisani Dube (FinMark Trust), Kgomotso Tolamo (FinMark Trust), Eladio Delgado (Spanish Crowdlending Association), Florence de Maupeou (Financement Participatif France), Dr. Simon Amrei (Swiss Lending Association), Thomas Moth (Wirtschaftskammer Österreich), Miguel Armaza (Wharton FinTech), Zianah Muddu (Financial Technology Service Provider Association Uganda, Africa Fintech Network), Nazek Khatib (FinTech Galaxy), David Charlet (Anacofi), Euna Cook (PeopleFund, South Korea) and Lito Villanueva (FintechAlliance.ph)

In addition, we would like to thank the following organisations for their assistance in data collection and verification across Europe: European Centre for Alternative Finance at the University of Utrecht, Copenhagen FinTech, Finance Estonia, University of Hamburg Digital Markets Chair, Bundesverband Crowdfunding, the Nordic Crowdfunding Association, Crowd-Fund-Port Interreg Central Europe, Bulgarian Fintech Association and the Romanian Fintech Association.

We would also like to thank the following individuals for their guidance throughout this research program. They are Ronald Kleverlaan (ECAAF), Dr. Vytautas Šenavičius (the Lithuanian P2P Lending Association) and Dr. Pawee Jenweeranon (Thammasat University).

We are very thankful to Louise Smith for designing the report, Karen Farnell for proof reading, Charles Goldsmith, Neil Jessiman and Philippa Coney for press and communications support, and Yvona Duncan and Kate Belger for their administrative support.

Finally, The Cambridge Centre for Alternative Finance would also like to express our gratitude to the UK Foreign, Commonwealth and Development Office (FCDO), Invesco, the Inter-American Development Bank, and the Asian Development Bank Institute for their financial support of this study. We would like to particularly thank Kim Bromley, Kathryn White and Shakira Birtwhistle at the FCDO, Bradley Bell of Invesco, and Juan Ketterer and Diego Mauricio Herrera Falla of the Inter-American Development Bank Institute for making this research possible.

We would like to thank our industry research partners from organizations across the globe who kindly disseminated the survey and provided much appreciated assistance to our study:



We thank the following alternative finance platforms for participating and contributing to this study:



















Executive Summary

Since 2015, the Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF) has tracked and analysed the development of the global online alternative finance industry. In a typical year, CCAF data collection covers the preceding year. However, the COVID-19 pandemic presented a unique set of challenges which heightened the need to provide timely data to inform industry responses, evidence-based regulation and policymaking. To this end, this *Global Alternative Finance Benchmarking Report* presents two years of data – 2019 and 2020, collected and analysed by our research team between July 2020 and May 2021. By presenting market data for both years, this report can provide a clearer picture of the impact of COVID-19 on digital lending and digital capital raising activities around the world.

In total, 821 firms provided 2019 data, while 703 firms reported on their 2020 activity via our global benchmarking survey. These survey responses translate to 1,801 firm-level observations for 2019 and 1,660 firm-level observations for 2020, given firms that operate in multiple jurisdictions (sometimes via a separate entity) report their activities in each market individually.

When breaking down the survey sample by region, the 2019 data includes 631 firm-level observations in Europe, 108 in China, 359 in Asia Pacific (APAC) (excluding China), 258 in Latin America and the Caribbean (LAC), 78 in the Middle East and North Africa (MENA), 206 in Sub-Saharan Africa (SSA), 82 in the US and Canada, and 79 platforms in the UK. In 2020, this data sample includes 654 firm-level observations in Europe, 53 in China, 342 in APAC (excluding China), 205 in LAC, 76 in MENA, 191 in SSA, 72 in the US and Canada, and 67 firms in the UK.

In 2019, 15% of respondents, or 126 unique firms, reported operating in two or more countries. In 2020, the share of multi-jurisdictional firms increased to 17% of respondents but reduced in absolute terms to 118 unique firms. These multi-jurisdictional firms tend to be more established and facilitate a significant amount of online alternative financing activities – contributing 47% of total global market volume in 2019 and 44% of the global market volume in 2020.

Global Highlights

- China dominated the global online alternative finance market up until 2018. However, local market developments and regulatory changes have led to a considerable decline in volumes and its global market share. In 2019, the Chinese market accounted for 48% of the global volume, and in 2020 for only 1%. Accordingly, when Chinese volumes are included in our global analysis, total global market volume has notably decreased, falling 42% in 2019 and a further 35% in 2020 – from \$304.5 billion in 2018 to \$176 billion in 2019 and \$114 billion in 2020.
- When we exclude the Chinese market from our analysis, it emerges that global online alternative finance market has grown consistently over the past three years. Global volumes (excluding China) rose by 3% from \$89 billion in 2018 to \$91 billion in 2019. And in 2020, despite COVID-19, the global market volume rose a further 24% year-on-year to reach \$113 billion.
- The largest business model globally in 2019, when excluding China, P2P/Marketplace Consumer Lending remained the largest model type, with a total volume of \$33.6 billion, accounting for 37% of the total global volume in 2019. In 2020, though still the largest single model, growth slowed down substantially, accounting for a total volume of \$34.7 billion, or 31% of global market share.
- Accordingly, in 2020, the largest regional alternative market was the United States and Canada (\$73.93 billion) with the US being the largest national market with \$73.62 billion, which accounted for 65% of global online alternative finance market volume. This is followed by the UK (\$12.64 billion), Europe excluding the UK (\$10.12 billion), the Asia Pacific excluding China (\$8.90 billion), LAC (\$5.27 billion), SSA (\$1.22 billion), China (\$1.16 billion) and MENA (\$0.59 billion).

- With on-balance sheet activities on the rise, and their relative dominance in the United States and Canada, it is not surprising to see that Balance Sheet Business Lending (excluding China) reported the second highest transaction volumes for both years among all models, with \$19 billion in 2019 and \$28 billion in 2020. Interestingly, the research has noted that 16% of firms who previously operated only a P2P/Marketplace model now engaged in on-balance sheet activities.
- The Donation-based Crowdfunding model has experienced exponential growth, accounting for \$7 billion globally in 2020. The leap in annual growth of 160% between 2019 and 2020, can be attributed largely to the flurry of COVID-19 related charitable, community and health-related online fundraising activities around the world.
- Market concentration globally as measured by the Herfindahl-Hirschman Index (HHI), for the aggregate alternative finance market remains relatively low. However, when measuring the HHI for specific alternative finance business models, the analysis suggested that seven out of ten online alternative models have experienced increased market concentration in 2020 compared to 2019. P2P/Marketplace Business Lending, Balance Sheet Business Lending, and P2P/Marketplace Consumer Lending showed the greatest increases in market concentration.
- In 2020, that volume of online alternative finance (excluding China) that went to micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) rose substantially. In 2019, global online alternative finance for business accounted for \$35 billion, up 13% year-on-year and in 2020, increased significantly further by 51% year-on-year to \$53 billion. By way of comparison, in 2019, business funding was 38% of the total volume, while in 2020 business funding accounted for 47% of the total volume.
- As with previous years, online alternative funding for businesses overwhelmingly stemmed from Debt-based models, with \$32.8 billion of debt finance raised in 2019 (or 96% of all business funding) and \$49.6 billion raised in 2020 (94%). Equity-based models contributed \$1.5 billion in 2019 and \$2.2 billion in 2020 (3% in 2019 and 4% in 2020). Non-investment models accounted for \$533 million in 2019 and \$744 million in 2020.
- The highest MSME finance volumes were recorded in the US (\$15.4 billion in 2019; \$32 billion in 2020), the UK (\$6.5 billion in 2019; \$6.4 billion in 2020) and Europe (\$4.3 billion in 2019; \$5.2 billion in 2020). LAC alternative finance firms raised \$4 billion for businesses in 2019 and \$4.5 billion in 2020. In 2020 alone, just over 85% of all alternative finance volumes in LAC can be attributed to MSME financing. The Asia-Pacific region (excluding China) raised \$4.3 billion for businesses in 2019 and \$4.21 billion in 2020, reporting a decrease in volume for the first time after five years of continuous growth.
- Institutional funding plays an important role in the functioning of the online alternative finance market, and increasingly so within the context of COVID-19. Based on data provided by 58% of the firm-level observations, we found that in 2019, approximately \$28.5 billion of the market volume was financed by institutional investors, accounting for 16% of the entire global volume for that year. In 2020, based on 60% of the firm-level observations, approximately \$43.6 billion of the market volume was financed by institutional investors, which represented 42% of the entire global volume. This represents a 53% year-on-year growth in the volume of institutional funding.
- Overall, Debt-based models make up the highest proportion of institutional funding, with most Debt-based models having more than two thirds of their total finance provided by institutional investors. P2P/Marketplace and Balance Sheet Business Lending firms reported the highest growth in terms of institutional funding volumes, and accounted for \$13 billion and \$21.2 billion in 2020, respectively. Geographically speaking, platforms in the US & Canada reported the highest level of institutionalised funding both in 2019 (74%) and 2020 (98%). In regions such as APAC and LAC, companies reported a yearly decrease in institutional investment. APAC firms reported a decrease from 61% (\$3.47 billion) in 2019 to 55% (\$2.93 billion) in 2020, whilst LAC reported a decrease from \$3.16 billion in 2019 to that of \$2.93 billion in 2020.
- When considering the banking status of borrowers, on balance, alternative finance activities remain heavily skewed towards catering for those individuals and customers which are already banked. Crowdfunded Microfinance, unsurprisingly, is the only exception with 72% of clients categorised as unbanked, and 27% as underbanked.

- The P2P/Marketplace and Balance Sheet Consumer Lending models both saw slightly elevated instances of underbanked clients (25% and 20%, respectively). Lending models that focus on serving business clients have a slightly higher proportion of underbanked clients, though again the predominant client base is that of banked customers. 30% of clients in the P2P/Marketplace Business Lending were categorised as underbanked, 27% for Balance Sheet Business Lending and 27% from Invoice Trading.
- Geographically, online alternative finance firms in the UK primarily cater to banked customers (96%), with only 4% being identified as underbanked. Other regions with significantly high levels of banked customers were LAC (86%) and MENA (83%). In contrast, FinTech activities in SSA are showing their potential to improve access to finance for underserved groups, with respondents across the region indicating that approximately 49% of their customer base could be described as unbanked, and a further 48% as underbanked. Though still predominantly catering to banked customers, firms across the Asia Pacific reported that 51% of their clients were underbanked, with a further 4% unbanked.
- Surveyed firms have provided information on the gender distribution of both their funders and their fundraisers. Overall, the percentage of female fundraisers has only slightly increased from 37.8% in 2019 to 38.9% in 2020. However, the percentage of female fundraisers of alternative finance activities in four of seven regions increased from 2019 to 2020: APAC (23% to 24%), Europe (26% to 34%), SSA (47% to 54%), and the UK (47% to 59%). However, activities in the US and Canada (55% to 37%), LAC (43% to 22%) and MENA (34% to 30%) all denoted a decline in the percentage of female fundraisers who utilised online alternative finance.
- Female market participation differs widely across alternative finance models as well. For most models, female participation, whether as a fundraiser or funder continued to be below 40% and saw further declines during 2020. When reviewing Debt and Equity-based models, eight of eleven models reported catering to a lower percentage of female fundraisers in 2020, with P2P/Marketplace Consumer Lending reporting the largest drop in the share of female fundraisers from 61% in 2019 to 35% in 2020. However, Donation-based Crowdfunding had the highest number of female fundraisers at 63% across the models surveyed.
- When considering key risks to firm operations, for a majority of respondents, a change in regulation is perceived as the greatest potential risk. These concerns were especially prominent in firms offering services relating to P2P/Marketplace Consumer Lending (50%), Balance Sheet Consumer Lending (52%), and Invoice Trading (50%), where at least half of the respondents perceived this to be high risk. In addition, customer fraud is ranked as a major concern for firms in Invoice Trading (58%), P2P/Marketplace Property Lending (42%), and Balance Sheet Consumer Lending (41%).

Regional Highlights

Europe

- From 2013 to 2019 the European online alternative finance market volume (including the UK) grew consistently from \$1.5 billion in 2013 to \$23.2 billion in 2019. However, 2020 saw a drop in overall market volume to \$22.6 billion, representing the first decrease in market volume since 2013.
- The UK accounted for 56% of the European market in terms of volume. The UK online alternative finance industry reported consistent annual growth in market volume over the past five years, growing from \$4.9 billion in 2015 to \$12.6 billion in 2020 and, despite the challenges brought by COVID-19 and other factors, the UK online alternative finance market grew from \$11 billion in 2019 to \$12.6 billion in 2020.
- When excluding the UK, European market volumes declined more substantively from 2019 to 2020, reporting a \$2.3 billion reduction, from \$12.2 billion in 2019 to \$9.9 billion in 2020. When considering market volume at a country level, some countries bucked the overall European trend and grew between 2019 and 2020. These included Germany (\$1.42 billion to \$1.48 billion), France (\$1.32 billion to \$1.66 billion) and Italy (\$1.55 billion to \$1.86 billion).

APAC

- Online alternative finance firms facilitated over \$18.5 billion in total funding during 2019 and 2020, nearly 38% more than the total volume recorded from 2013 to 2018. In 2019, the market reached a peak volume of \$9.5 billion and the market then saw a decline of 7% between 2019 and 2020, which can be attributed to lower marketplace lending activities in the region as a result of the COVID-19 pandemic.
- The overall market declined in 2020, mainly driven by declines in lending in South and Central Asia, which reported a reduction of 40% in activity, amounting to \$1.9 billion in 2020. Similarly, Oceania saw a decline of 9% in market volume.
- However, both East Asia and South-East Asia recorded an increase in market activities and continued to grow despite the challenges of COVID-19. Consequently, East Asia (\$2.9 billion) and South-East Asia (\$2.7 billion) were the largest markets in the Asia-Pacific region (excluding China) for 2020.

The Americas

- In 2019, the region reported a total online alternative finance volume of \$56.7 billion, which rose to \$79 billion in 2020, a 40% year-on-year increase. The US became the largest market in the world in 2020 with 65% of the global market share. The total US volume reached \$73.62 billion in 2020, growing 43% year-on-year from \$51.52 billion in 2019. The US market contributed nearly 93% of the overall activities in the Americas in 2020.
- Despite its dominance in the region, its relative importance declined by 3% between 2018 and 2020. This was mainly due to the increased share of alternative finance volumes in LAC countries, led by Brazil.
- After surpassing the \$1 billion threshold in 2018, LAC saw a growth of 167% in alternative finance volumes between 2018 and 2019, amounting to \$4.83 billion. Between 2019 and 2020, albeit growing more modestly by 9%, volumes reached \$5.27 billion in total.
- A distinctive feature of the LAC alternative finance market is that the vast majority of sectoral activities cater primarily to MSMEs, with over 85% of the 2020 total volume going to businesses across the region (\$4.5 billion).

Middle East and North Africa

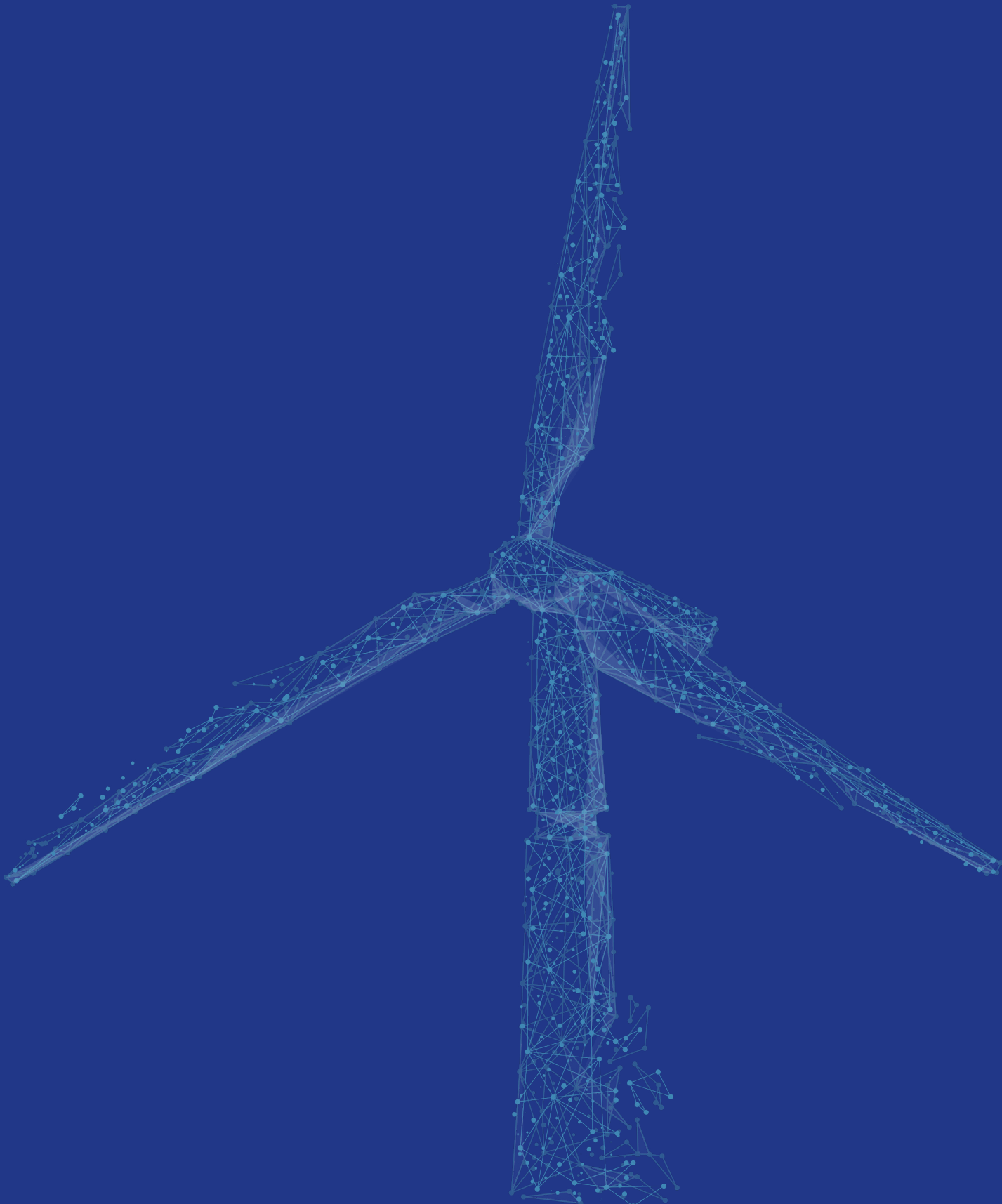
- The MENA region has experienced an impressive growth in online alternative finance activities between 2013 and 2018. In this period, the region's total alternative finance volume grew from \$36 million to \$802 million. However, over the past two years, the region has seen a decline in online alternative finance volumes. Between 2018 and 2019, the total funds raised in the region declined by 6% from \$802 million in 2018 to \$764 million in 2019, with a further 22% year-on-year decline recorded in 2020 to reach \$595 million.

Sub-Saharan Africa

- In 2019, the total online alternative finance volume in SSA reached \$1.1 billion, a significant increase of 429% from 2018. This is the first time that the region has surpassed the one-billion threshold.
- Continued growth was achieved in 2020, though at a more modest pace – with 10% growth recorded in 2020, reaching a total of \$1.2 billion.

Technical note: We present the data provided by respondents to our survey. However, it is worth noting that portions of the decline in volume reported for certain regions during the last two years can be explained by the inability of close to 200 platforms that have provided data for the 2018 survey, to do the same for 2019 and 2020, despite maintaining their operations. This is particularly evident in Europe, APAC, and MENA. Hence, decline in these regions should be viewed with caution as it is likely to be overestimated due to non-response of certain platforms.

1. The Global Alternative Finance Ecosystem



Chapter 1: The Global Alternative Finance Ecosystem

Introduction

Research Rationale and Objectives

This report is the second in our series of global alternative finance ecosystem benchmarking studies. Since 2015, the Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), together with our global and regional network of research partners, has tracked the development of online alternative finance industry with particular emphasis on Digital Lending and Digital Capital Raising activities.

The creation of readily comparable time-series data on a global level has allowed for researchers, policymakers, regulatory authorities and a variety of interested stakeholders to understand how this ecosystem has emerged, grown, and evolved over time.

When we published our first Global Alternative Finance report which presented 2018 year data, it was not clear how COVID-19 would affect FinTech firms and the customers they service. In a typical year, CCAF data collection covers the preceding year. However, the COVID-19 pandemic presented the research team with new and unforeseen challenges when collecting 2019 annual data. In the first instance, numerous FinTech firms were in the throes of dealing with the pandemic, contending with operational challenges, whilst also trying to service new and existing clients within a capricious financial environment. It was a challenging request to seek substantive 2019 data points at that juncture. As a result, the CCAF, alongside the World Bank and World Economic Forum launched a Global Rapid Assessment study with the purpose of quickly identifying key pain points and resiliencies born out of the first months of the pandemic. This study allowed us to understand some of the dynamic shifts occurring within the Digital Lending and Digital Capital Raising space and inform our time-series data in a more appropriate fashion.

To this end, this Global Alternative Finance Benchmarking Report presents two years of data – 2019 and 2020. By collecting firm-level data

for both years, the research team could provide a clearer picture of the impact of COVID-19 during 2020 and examine whether the trends observed throughout our time-series data collection still hold true. In particular, we examined if COVID-19 had impacted lending and capital raising transaction volumes and growth in ways which deviated substantively from historic trends. And where such deviations exist, had these changes been felt uniformly across the globe, or is there market bifurcation at a regional or business model level?

This report combines regional analysis with a discussion of global trends, highlighting how some developments are universal while others are specific to a certain context. The regions and jurisdictions covered in this study include: The Asia Pacific and China; the United States of America and Canada; Latin America and the Caribbean; Continental Europe and the UK; the Middle East and North Africa; and Sub-Saharan Africa. Data covered in this report is inclusive of 2019 and 2020, with data analysis occurring in March-May 2021. Data collection commenced in July 2020 and ended in March 2021.

Terminology:

This report focuses narrowly on alternative finance models as they relate to digital lending and digital capital raising activities. Though a somewhat amorphous term, at its core, **'alternative finance' includes digital finance activities that have emerged outside of the incumbent banking systems and traditional capital markets and occur online.** In particular, these online alternative finance ecosystem comprises of various lending, investment, and non-investment models that enable individuals, businesses, and other entities to raise funds via an online digital **marketplace.** As the ecosystem has evolved, clear model types have emerged and become more delineated and sophisticated. As such, the CCAF has adopted a taxonomy of 16 models that can be broadly divided into Debt, Equity, and Non-investment models.

Debt-models, commonly associated with P2P/Marketplace Lending activities, include non-deposit taking platforms that facilitate online credit to individuals, businesses or other borrower-entities from individual lenders or institutional

investors. This debt can be in the form of a secured or unsecured loan, a bond or another type of debtor-note. The below models are included in this category:

Category	Business Model	Stakeholders
P2P/Marketplace Lending ¹	Consumer Lending	Individuals or institutional funders provide a loan to a consumer borrower, commonly ascribed to off-balance sheet lending.
	Business Lending	Individuals or institutional funders provide a loan to a business borrower, commonly ascribed to off-balance sheet lending.
	Property Lending	Individuals or institutional funders provide a loan, secured against a property, to a consumer or business borrower, commonly ascribed to off-balance sheet lending.
Balance Sheet Lending ²	Consumer Lending	The platform entity provides a loan directly to a consumer borrower, ascribed to on-balance sheet non-bank lending.
	Business Lending	The platform entity provides a loan directly to the business borrower, ascribed to on-balance sheet non-bank lending.
	Property Lending	The platform entity provides a loan, secured against a property, directly to a consumer or business borrower, ascribed to on-balance sheet non-bank lending.
Invoice Trading ³	Invoice Trading	Individuals or institutional funders purchase invoices or receivables from a business at a discount.
Securities	Debt-based Securities	Individuals or institutional funders purchase debt-based securities, typically a bond or debenture, at a fixed interest rate.
	Mini-bonds ⁴	Individuals or institutions purchase securities from companies in the form of an unsecured bond which is 'mini' because the issue size is much smaller than the minimum issue amount needed for a bond issued in institutional capital markets.
	Consumer Purchase Finance/BNPL	A buy now/pay later payment facilitator or Store Credit solution,

The debt-activities that are currently specifically segmented by our taxonomy are the ones presented in this report separately. Other presently emerging, debt-based activities are captured in our report as 'other'. One additional model introduced in our revised taxonomy in this report relates to (interest-bearing) customer cash-advance models.

Equity-based models (including Equity-based Crowdfunding) relate to activities where individuals or institutions invest in unlisted shares or securities issued by a business, typically a start-up. As Equity-based models have advanced, sub-sets of the model like Real Estate and Property-based Crowdfunding have flourished, with investors able to acquire full

or partial ownership of a property asset via the purchase of property shares.

Finally, Non-investment-based models, including Reward-based and Donation-based Crowdfunding, are arguably the iterations of crowdfunding most recognised by the public. In the case of these two models, individuals provide funding to a project, an individual or a business without any obligation from the fundraiser to provide a monetary return for the funds raised. In the current report, we also include crowd-led microfinance in this category, where profits made from such loans can serve as donations which are re-invested in new microcredit, most commonly for pro-social purposes.

Category	Business Model	Stakeholders
Equity-based	Equity-based Crowdfunding	Individuals or institutional funders purchase equity issued by a company.
	Real Estate Crowdfunding	Individuals or institutional funders provide equity or subordinated debt financing for real estate.
	Revenue/Profit Sharing	Individuals or institutions purchase securities from a company, such as shares or bonds, and share in the profits or royalties of the business.
Non-Investment-based	Reward-based Crowdfunding	Backers provide funding to individuals, projects or companies in exchange for non-monetary rewards or products.
	Donation-based Crowdfunding	Donors provide funding to individuals, projects or companies based on philanthropic or civic motivations with no expectation of monetary or material.
	Crowd-led Microfinance ⁵	Interests and/or other profits are re-invested (forgoing the interest by donating) or provides microcredit at lower rates.
Other		The research team recorded volumes raised through other alternative finance models, including Community Shares, Pension-led Funding, and other models that fall outside the existing taxonomy.

Methodology

The following section outlines key aspects and considerations relating to the methodological procedures and practices in the current study, including data sources, data collection procedures, data handling, and quality control.

Data Sources:

The primary data reported comes from the Alternative Finance Industry Benchmarking Survey, which is distributed annually by the CCAF. This 34-question survey was distributed as a stand-alone online survey (covering 2019 and 2020 data collection) and an additional survey module appended to the Global COVID-19 FinTech Market Rapid Assessment Survey (covering 2019).

This survey captured data from active alternative finance platforms that fell within the above-outlined taxonomy. The list of platforms was compiled based upon the following sources:

- Previous study respondents and participants
- Firm lists provided by research partners
- List of additional firms compiled through desk-based research, to include new platforms not identified in the previous sources

Overall, data from 821 unique firms were captured for 2019, translating to 1,801 firm-level observations⁶ globally. For 2020, the unique firms captured dropped to 703, with 1,660 firm-level observations. When compared to the 2018 panel, the research team observed a substantive drop in unique firms which responded to the survey. In 2018, 1,227 unique firms contributed just over 2,300 observations, a drop of 406 firms. When accounting for the further drop in 2020, the research team notes a panel decrease of 524. In addition to the firms that responded to the Global Alternative Finance Benchmark Survey, web-scraping was also used to get the most up-to-date transaction volumes for a limited number of key platforms. This was carried out within the research centre using widely available Python web-scraping libraries and was relevant to 6 unique firms.

When we consider observations by region, the 2019 data includes 631 firm-level observations in Europe, 108 in China, 359 in the Asia-Pacific region (excluding China), 258 in Latin America and the Caribbean, 78 in the Middle East and North Africa, 206 in SSA, 82 in the US and Canada, and 79 platforms in the UK.

In 2020, this changes to 654 firm-level observations in Europe, 53 in China, 342 in the Asia-Pacific region (excluding China), 205 in Latin America and the Caribbean, 76 in the Middle East and North Africa, 191 in SSA, 72 in the US and Canada, and 67 platforms in the UK.

With respect to observation changes noted, respondents provided annual data at platform-country level, accounting in some instances for multiple observations at a jurisdiction level. This allowed us to better capture volumes from domestic and international platforms operating in a country.

It is note-worthy to point out that when we consider these multi-jurisdictional platforms (firms with substantive operations in two or more countries/jurisdictions), their activity has also declined markedly against the 2018 panel. In 2018, 47% of firms were operating in at least two or more countries. However, by 2019, our data indicates that only 15% (or 126 unique firms) were multi-jurisdictional operators. In 2020, 17% of the panel (or 118 firms) were multi-jurisdictional. This is a considerable shift in the historical trends we have observed, where historically (or pre-pandemic) firms were actively pursuing a more international strategy. We suggest that this trend can be explained by several reasons: first, greater regulatory clarity causes platforms to reconsider certain market operations. Second, COVID-19 caused platforms to reduce operational risks through concentration in fewer markets or when scaling overseas operations during times of greater uncertainty. And finally, there is a certain degree of non-repeat responses from internationally active platforms in the current data collection against previous years.⁷

It should be noted, however, that when considering the volumes attributed to multi-jurisdictional firms, in 2019 47% of global volumes derived from multi-jurisdictional firms, and 44% in 2020. Therefore, though operationally there are fewer unique firm respondents that are multi-jurisdictional, those that are, enjoy considerable market share.

Over the past seven years, the CCAF has maintained a global database of active firms and contacts to facilitate our research. We have also kept track of platforms that have ceased operations, suspended activities (sometimes temporarily) or

transitioned/pivoted into other fields/traditional finance, as well as examples of mergers within the industry. As a result of the pandemic, more attention was placed to ensure that the same panel of participating firms from each region was captured in the 2018 dataset. For the most part, this occurred. However, when considering the 2018 panel, there were 320 Chinese-based firms and 418 rest-of-world firms which were not captured this year. The 320 firm drop in China relates specifically to regulatory mandate changes which have forced closures and effectively rendered 'P2P' lending activities unlawful.

One constraint that the research team faced in their 2019 and 2020 data collection, related to the fact that much of this data collection occurred during the global pandemic, with many firms unable to contribute to the study due to the inherent operational challenges presented by the pandemic. The outstanding 418 firms were those that declined to respond due to operational limitations as a result of the pandemic⁸, those which suspended their operations, and/or those that merged with another firm and hence surveyed as one rather than separate entries. In a few cases where platform non-participation led to a significant impact on reported volumes, these were reported and clearly indicated under the relevant regional review sections.

At the same time, the 2020 data includes data reported from 305 platforms that have not responded in the 2018 survey, either because they have only been established in the period between 2018-2020, or because they had chosen not to participate in previous year's studies.

Data Collection

The Global Alternative Finance Benchmarking Survey consisted of 34 questions, including both single and multiple response questions, relating to platform operations and performance in 2019 and 2020. This year's survey consisted of five parts covering: fundraisers; funders; platform structure and strategy; risks and regulations; and financial inclusion⁹. The structured nature of the survey allowed platforms to provide comprehensive, precise, and cohesive self-reported data.

Many of the questions remained the same as those used in the previous year to ensure that longitudinal/time-series analysis was possible,

especially with respect to questions relating to total transaction volumes. Platforms were also presented with a series of non-compulsory questions which built on key research themes identified in last year's report.

To more accurately attribute fundraiser volumes, platforms were able to report model-level activities and volumes on a per country basis. Subsequently, firms could more accurately describe their operations, especially where activities occurred outside of their domestic market.

Invitations for survey participation were sent by members of the research team directly to platforms, published on targeted social media groups, and distributed via research partners through their own independent networks (such as industry associations, partner research institutions, etc.). Survey invitations were distributed in the form of personalised email communications, direct messages via social media and telephone calls to platform management. The research partners were instrumental in identifying appropriate alternative finance platforms across the region, promoting the survey and serving as advisors to the core research team. The survey was distributed in English, French, Spanish, Portuguese, German, Russian, Mandarin-Chinese, Korean, Japanese, Bahasa Indonesia, Thai and Vietnamese.

The survey was hosted on a dedicated site, with submissions accessible only to the principal researchers involved in this project. Once the data set was collected, any discrepancies such as misattributed volumes and anomalous figures were cross-checked through direct contact with the platforms.

Quality Control and Data Handling:

Sanitation and verification were conducted between March and May 2021. In cases where the survey could not obtain primary data (or where there were discrepancies in reported data), the research team consulted secondary data sets to inform the research and asked for additional or clarifying data directly from the platform.

The research team anonymised and sanitised data prior to analysis. All personal data was stripped and securely removed from the database. As platforms reported figures in their local currency, the data analysis team converted all local currencies into

USD for the relevant year.¹⁰ This was done using the historical average annual rate for 2019 and 2020, respectively.

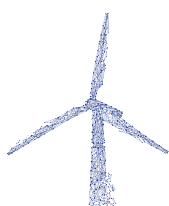
In previous years, the currency rate volatility between major currencies was moderate. 2020 saw heavy currency fluctuations, especially between currencies in Asia, South America and Africa against the US-Dollar. Some countries which had their currency pegged against the US-Dollar or the Euro were required to move their currency pegs. Therefore, local currency volumes in 2020 expressed in US-Dollar terms may be slightly lower in the year-on-year change between 2019 and 2020 if the local currency depreciated. The research team has commented on the impact of this currency effect in the regional chapters. Nevertheless, as the aim of this report is to measure the economic performance of alternative finance markets and models in a comparative perspective, using a consistent currency was the preferred methodology. As such, all findings are presented in USD, using historic rates.

For all average data points, the team applied weightings by transaction volume per observation and significant outliers were removed. In most cases, data was only reported if there were a minimum of 10 observations by country and model.

In other cases, special consideration was made based on the specific country and model under consideration where such threshold was less relevant (i.e., the case of relatively small countries). Additionally, the research team conducted an additional market competition analysis using the Herfindahl-Hirschman Index (HHI) for assessing the market concentration levels of the alternative finance volumes at global, regional, and important business model levels.¹¹

At completion, the data was encrypted and stored for retrieval exclusively for the use of this project. Throughout the analysis process, explanations are suggested for identified trends and survey results. Whenever necessary, abnormal deviations in identified trends vis-à-vis our previous report was principally explained by situations where specific platforms either contributed to last year's research but did not participate again this year, or participated this year but did not contribute in the previous year.

Throughout the report composition process, both analyses and write-up were subjected to extensive peer-reviewing within the research team. Whenever necessary, additional external reviews of certain sections were also conducted to further ensure quality of reporting.



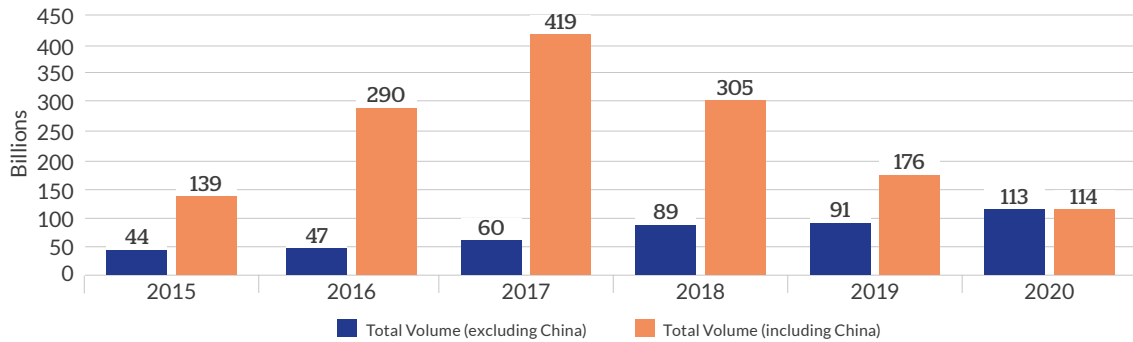
Guarantee fund helps to secure investments in Africa and Asia during the pandemic

Markus Schwaninger, CFO, Ecoligo GmbH (equity-based platform; Germany, Vietnam, Kenya, Ghana, Thailand, Costa Rica, and the Philippines)

When the COVID-19 pandemic began, equity-based investment slowed. Amid uncertainty, people were hesitant to invest. We are convinced that the effects of delays in payments should not be felt by the investors on our platform. To protect them from delayed payments which may result from circumstances such as the pandemic, we began a Guarantee Fund. The fund was started with the capital of our platform Ecoligo: our commitment to facilitating climate investments at a time when we need to reduce global CO2 emissions as fast as possible. This resulted in nearly three times the investment volume of 2019, suggesting that such protection mechanisms can transform green alternative finance markets.

The Size and Growth of the Global Alternative Finance Market

Figure 1.1: Total Global Alternative Finance Volume 2015 - 2020, USD



Since 2015, online alternative finance actors have provided financing to individuals and businesses across the globe in a myriad of ways. However, market development followed very different paths in China and the rest of the world in a manner which severely distorts reality when data is aggregated together on a global level. Here, while the rest of the world follow a steady and gradual growth trajectory, China has experienced a quick and dramatic cycle of boom and bust.

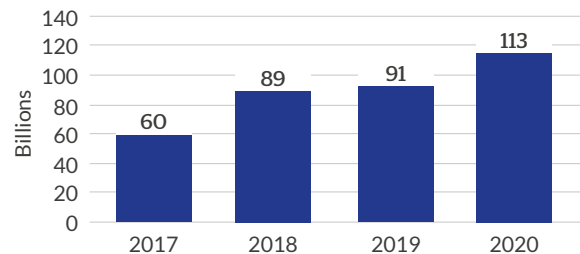
In the earlier years, the role of the Chinese P2P lending industry served as a substantive and indeed dominant driver of total transaction volume, making up the largest market shares and growing at a considerable pace. Yet, since regulatory changes were introduced in 2018, the prominence of the Chinese lending marketplace has considerably decreased. Accordingly, when lumped together, the total alternative finance volumes derived from digital lending and capital raising FinTechs globally amounted to \$176 billion in 2019 and \$114 billion in 2020.

This represents a significant global level decline driven by the decrease in volume from China, accounting for a 42% reduction in global volumes occurring between 2018 and 2019, and a further 35% decline recorded between 2019 and 2020.

In 2017, China accounted for 86% of the total market. In 2019, the Chinese market only accounted for 48% of the global volume, and in 2020 for less than 1% of the market, when the Chinese lending market shrank to a small fraction of its former self. As such, the Chinese experience represents a cautionary tale about both the importance of regulation in market development, as well as the substantial implications of both excessively

permissive and excessively restrictive regimes. And so, we do ourselves a disservice if we do not exclude this behemoth outlier when evaluating the impact of FinTech activities on a global context in the longer-term. Therefore, it is important to examine the global online alternative finance market more holistically by taking into account the drastic decline of the Chinese P2P lending market over the last two years.

Figure 1.2: Global Alternative Finance Volume (excluding China) 2017-2020, USD



When observing the rest of the world, total transaction volumes attributed to alternative finance platforms actually had continued to increase in the last two years even against the backdrop of COVID-19. From 2018 to 2019, the global volumes (excluding China) rose by 3% from \$89 billion to \$91 billion. From 2019 to 2020, the volume rose by 24% to \$113 billion. To contextualise the global volumes reported in 2019, it is worth reminding the reader that this less than robust growth rate may be reflective of data-collection difficulties exacerbated by COVID-19. As noted in the methodology, data collection for the 2019 year occurred in 2020.

Throughout the year, many FinTech platforms across the globe experienced challenges stemming from the pandemic. Though this study captured a

magnitude of players still active in the ecosystem, because of firm suspension or a general inability to participate at similar levels to previous years, the 2019 figures likely represent a more conservative annual volume.

When considering the year 2020, transaction-level data suggested the alternative finance market continues to grow despite the pandemic. As shown in our Global COVID-19 FinTech Market Rapid Assessment Study¹², most FinTech activity verticals saw significant growth across the globe in the first and second quarter of 2020. However, an early assessment of Digital Lending activity suggested an annual decline.

This study provided a rapid impression on how transaction values had been impacted within the first 6 months of 2020 as impacted by COVID-19. Firms were asked to provide directional indicators on their experienced change in value against the same period in 2019. On balance, firms attributed to the Digital Lending vertical indicated a net-decline when comparing H1-2020 to H1-2019.

When examined further, the absolute values collected in the Global Benchmark Survey demonstrated that the initial stagnation experienced within the first two quarters of 2020 is not reflective of the full-year data. In fact, most markets have since recovered – with the second half of 2020 making up for the initial market upheaval experienced in the first half.

Total Volume by Region

Figure 1.3: Market Share of Alternative Finance Activity by Region

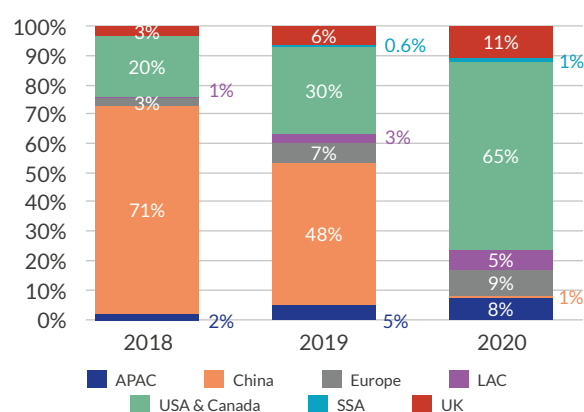


Table 1.1: Market Share of Alternative Finance Market by Region, 2018-2020

Region	2018		2019		2020	
	Total Volume	Market Share (%)	Total Volume	Market Share (%)	Total Volume	Market Share (%)
APAC	\$6,173,183,410	2%	\$9,541,822,124	5%	\$8,911,183,422	8%
China	\$215,396,387,691	71%	\$84,346,675,112	48%	\$1,161,105,257	1%
Europe	\$7,730,584,934	3%	\$12,233,219,605	7%	\$9,940,940,894	9%
LAC	\$1,806,937,802	0.6%	\$4,833,142,985	3%	\$5,274,457,369	5%
MENA	\$800,545,330	0.3%	\$763,896,349	0.4%	\$594,755,996	0.5%
SSA	\$209,142,111	0.1%	\$1,105,847,839	0.6%	\$1,215,799,093	1%
UK	\$10,367,889,668	3%	\$11,015,704,173	6%	\$12,642,678,927	11%
USA & Canada	\$62,047,079,229	20%	\$51,871,355,441	30%	\$73,929,869,084	65%
TOTAL	\$304,531,750,175	100%	\$175,711,663,628	100%	\$113,670,790,043	100%

The decline of the Chinese market can most acutely be seen when considering its decline in market-share over time. Having historically accounted for the lion's share of market activity, by 2020 the once outlier accounted for just over 1% of global volumes.

With the decline of the Chinese market, market dynamics have shifted, with the United States and Canada amounting to 65% of global market volumes, and the United Kingdom accounting for

just over 11%. When comparing 2019 to 2020, other regional developments begin to emerge, suggesting that COVID-19 has impacted the various geographies observed in different ways.

For instance, the volume in the Asia-Pacific and Europe increased from 2018 to 2019, but then decreased from 2019 to 2020. While it is unclear if the recorded declines in these regions are real declines or camouflaging small actual changes in volumes between 2019 and 2020 (as over 100

platforms did not repeat their 2018 participation in the 2019-2020 survey in both regions). Accordingly, it is highly likely these regions did not experience substantial changes, in terms of either decline or growth, of volumes between 2019 and 2020. In contrast, North, Central and South American markets have on balance increased their market-share across the three years.

Though relatively small when compared to other regions, MENA and SSA have consistently increased their market share across the three years. These steps from 2018 to 2020 can be attributed to growth in a handful of Middle Eastern and African countries and will be discussed in more detail in their subsequent regional chapters.

The Geographic Distribution of Platforms and Market Volumes

As discussed within the methodology, the 2019 and 2020 survey response rate declined against the 2018 panel of firms. When considering global observations, 2019 saw 1,801 country-level observations from 821 firms and 1,660 observations from 703 firms in 2020. The numbers of responses are based on the activities of platforms in each jurisdiction, therefore platforms operating in more than one country are counted as having given more than one response. The decline therefore can be attributed to various platforms ceasing their operation in 2019 and 2020. The full table of responses per country can be found in the annex.

Table 1.2: Number of Observations by Region, 2018 - 2020

Region	2018		2019		2020	
	Count	Proportion	Count	Proportion	Count	Proportion
APAC	369	16%	359	20%	342	21%
China	438	19%	108	6%	53	3%
Europe	704	30%	631	35%	654	39%
LAC	301	13%	258	14%	205	12%
MENA	84	4%	78	4%	76	5%
SSA	190	8%	206	11%	191	12%
UK	89	4%	79	4%	67	4%
USA & Canada	147	6%	82	5%	72	4%
TOTAL	2322	100%	1801	100%	1660	100%

Figure 1.4: The Geographical Distribution of Surveyed Platforms (2019)

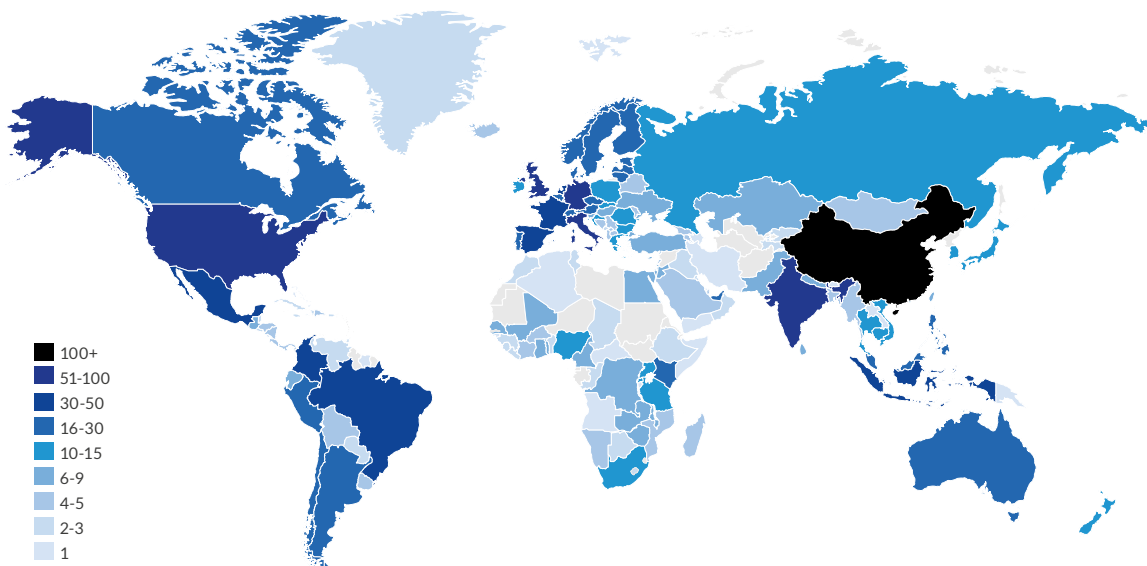
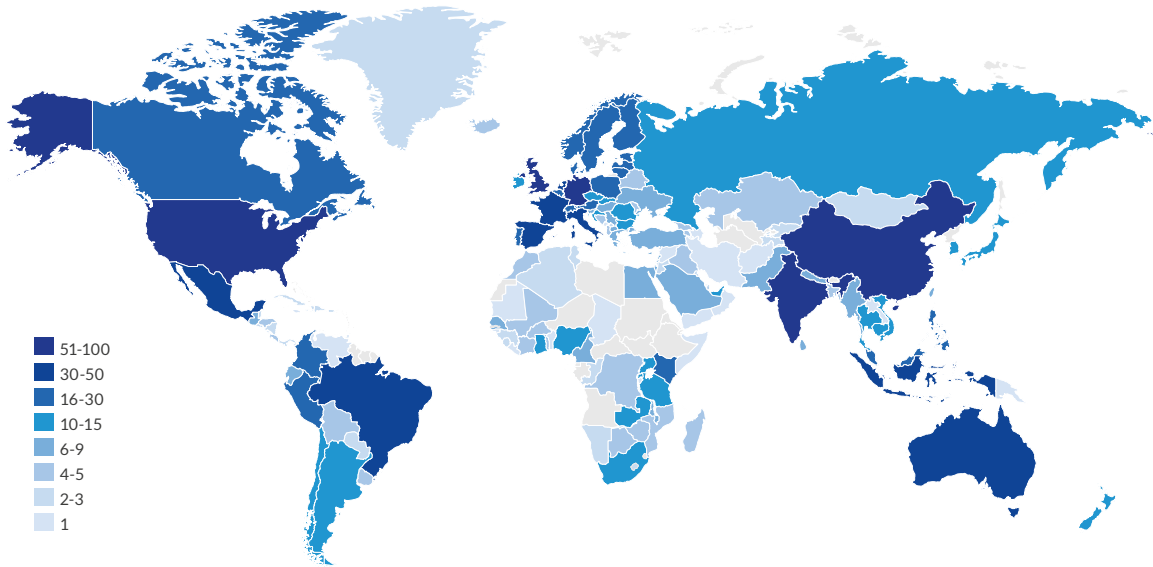


Figure 1.5: The Geographical Distribution of Surveyed Platforms (2020)



The changes in platform response rates are indicative of the development of the alternative finance ecosystem in particular jurisdictions. In 2018, the United States provided a sample of 100 platforms to the survey, this number declined to 64 in 2019 and 56 in 2020, despite higher market volumes increasing from \$61 billion in 2018 to \$71 billion in 2020, which is evidence of an ongoing market consolidation in the United States. A similar trend can be observed in the UK and Brazil. British responses declined from 90 platforms in 2018 to 75 in 2019 to 67 in 2020, again with the background of increasing market volumes of \$10 billion in 2019 and \$12 billion in 2020. Brazilian responses declined from 56 in 2018 to 44 in 2019 and 32 in 2020, although the overall volume in Brazil rose

from \$0.6 billion in 2018 to \$3.3 billion in 2019 and \$3.4 billion in 2020.

The responses from other countries showed a steadier market development. For instance, German responses declined from 63 in 2018 to 53 in 2019, increasing again to 57 in 2020, against the backdrop of a market growth from \$1.2 billion in 2018 to \$1.4 billion in 2020. Some countries have seen a sharp increase in volumes with the background of steady response rates. By way of example, the Indian market volume in 2018 was \$0.5 billion, increasing to \$2.9 billion in 2019 and then sharply dropping to \$1.7 billion in 2020. The market volume was reflected in the platform responses, which was 58 in 2018, 68 in 2019 and 56 in 2020.

Figure 1.6: Comparative Market Volumes of Alternative Finance Transactions, 2019 (in USD)

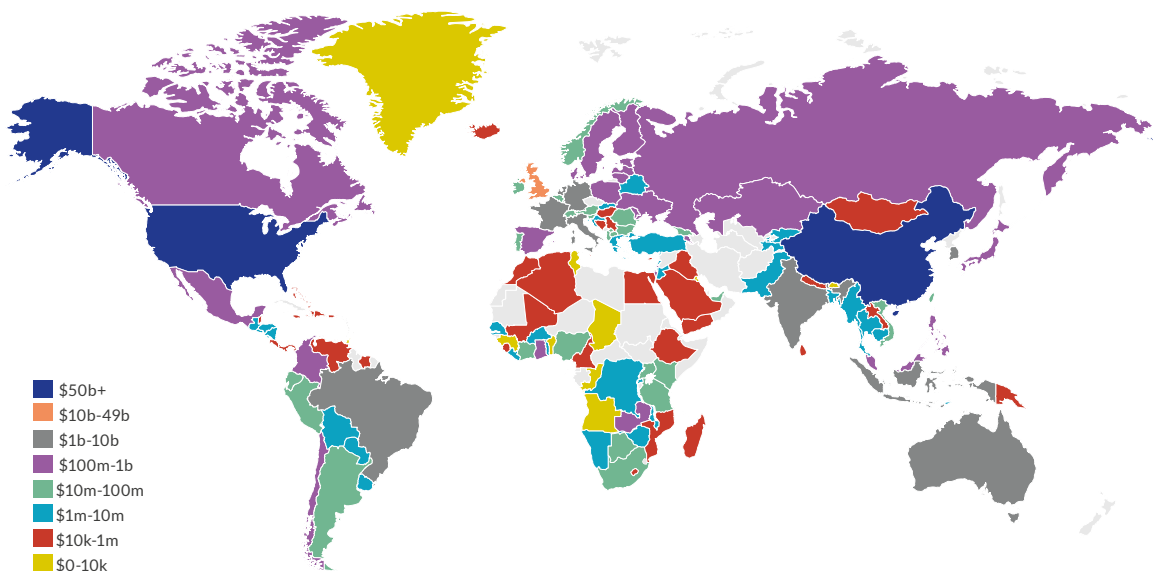
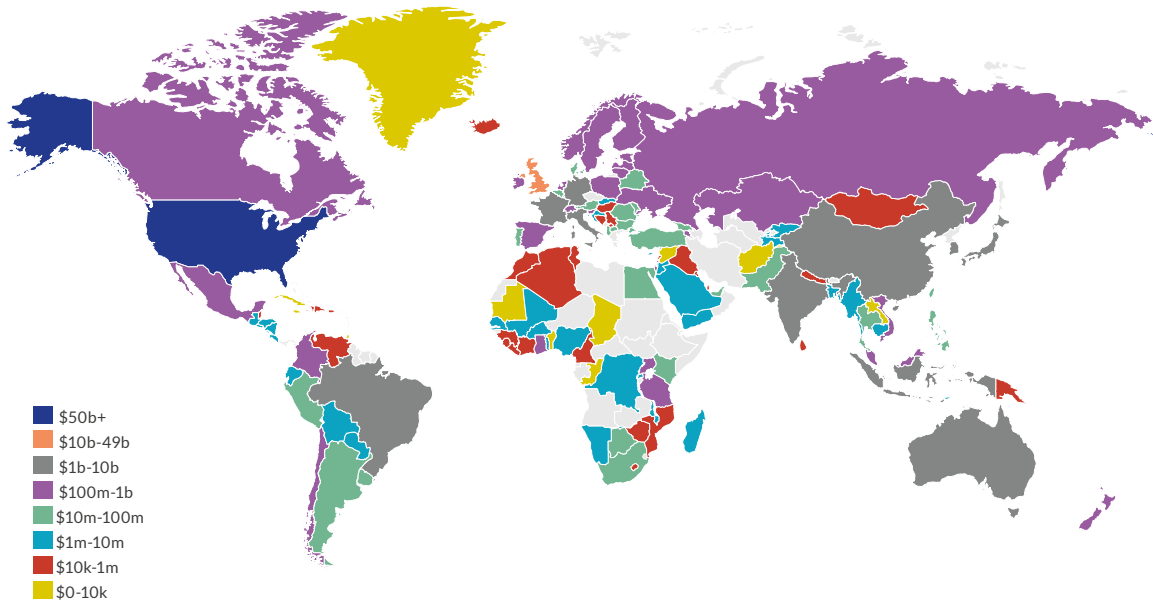


Figure 1.7: Comparative Market Volumes of Alternative Finance Transactions, 2020 (in USD)



As in previous years, there is a clear positive relationship between the number of platforms active in a country and the volume. Both in 2019 and 2020, the number of foreign firms in a country better explains the volume recorded in the country than the presence of domestic platforms. The explanatory power of the correlation increases for domestic firms from 2019 to 2020, which means that other explanations become more important in 2020. For foreign firms, the explanatory power of the correlation decreases, which means that the presence of foreign platforms is less important in 2020 than in 2019 for volumes per country. And while international platforms continue to drive a substantial volumes in various markets, their impact may have weakened during COVID-19.

This is of note, as the overall proportion of multi-jurisdictional firms (firms with operations in two or more countries) declined substantially in 2019 (15%

of firms) and 2020 (17% of firms), particularly when compared to 2018 (47% of firms). Yet, as discussed above, when we consider the total volumes attributed to multi-jurisdictional firms, we note that \$83.72 billion (or 47%) of the 2019 values come from such firms. Similarly, in 2020 \$50.49 billion (44%) is derived from multi-jurisdictional firms. Therefore, their absolute power is substantive.

A note of caution is warranted here, as the positive association we identify between presence of foreign platforms and market volumes may represent a more nuanced direction of causality. On the one hand, markets with higher volumes may attract more foreign firm market entries. On the other hand, foreign firm market entries may further drive local volumes thanks to more competition and greater appeal to international supporters. In any case, market internationalisation is associated with higher volumes at the national level.

Figure 1.8: Number of Platforms vs. Volumes in Country (Ln Value) - 2019

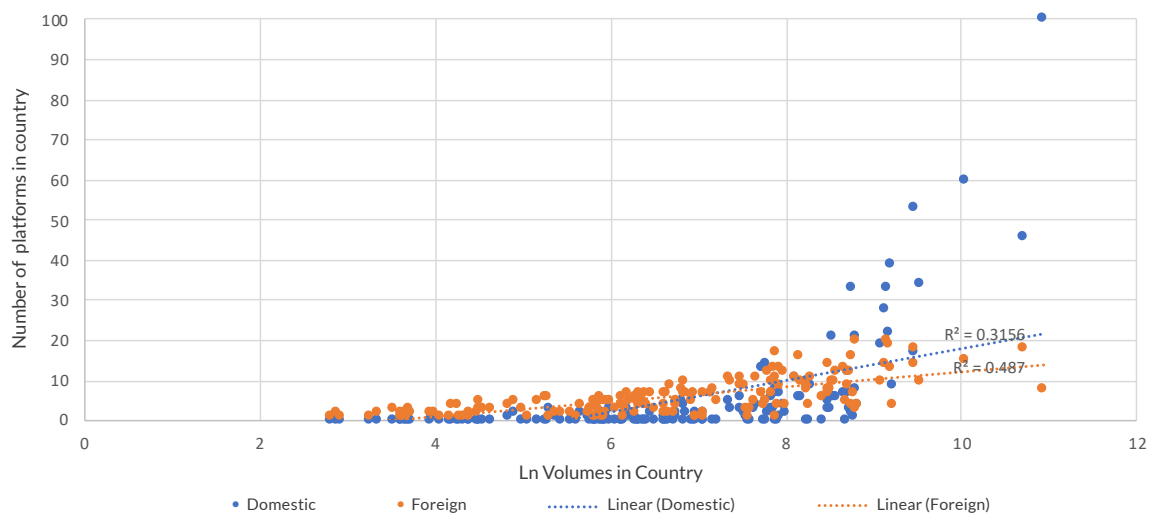


Figure 1.9: Number of Platforms vs. Volumes in Country (Ln Value) - 2020

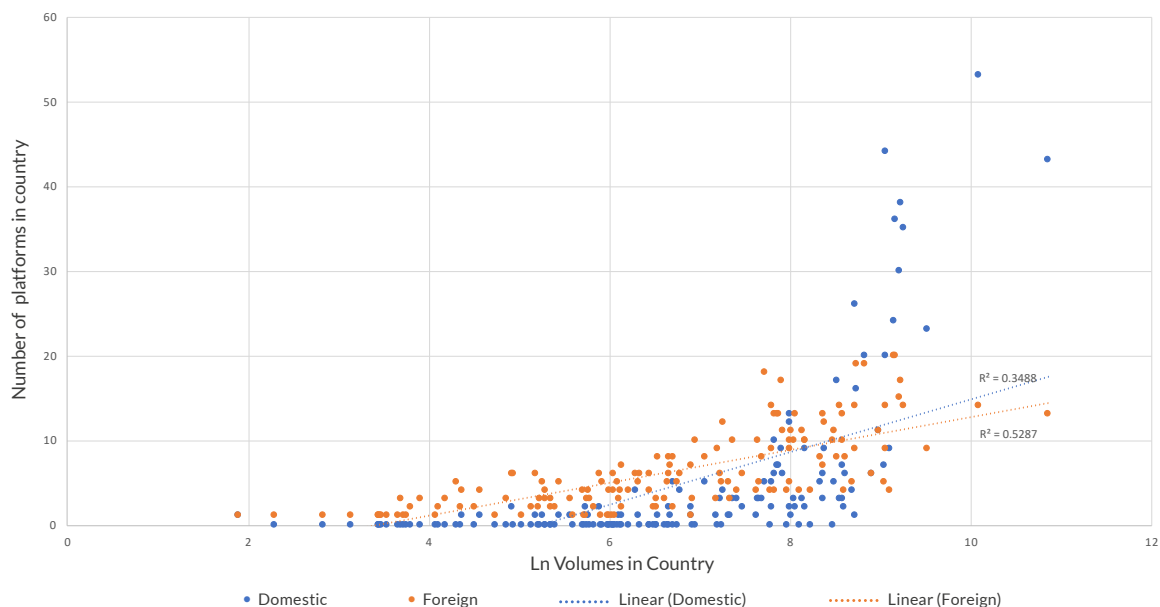


Table 1.3: Domestic vs Foreign Number of Observations from Respondents 2019-2020

Region	2019			2020		
	Domestic	Foreign	Total	Domestic	Foreign	Total
APAC	172	176	348	157	185	342
China	100	8	108	44	9	53
Europe	257	387	644	252	402	654
LAC	122	136	258	94	111	205
MENA	14	64	78	13	63	76
SSA	28	178	206	26	165	191
UK	60	19	79	53	14	67
USA & Canada	52	28	80	48	24	72
	805	996	1801	687	973	1660

Global Volume by Alternative Finance Models

Table 1.4: 2019 & 2020 Total Volume by Model Categories (Including China)

Alternative Finance Model	2019 Full Dataset (China + ROW)				2020 Full Dataset (China + ROW)			
	Volume	Market Share	2019 Ranking	Change in Ranking 2018 v 2019	Volume	Market Share	2020 Ranking	Change in Ranking 2019 v 2020
P2P/Marketplace Consumer Lending	\$103,107,000,000	59%	1		\$34,740,386,058	31%	1	
P2P/Marketplace Business Lending	\$20,813,486,434	12%	2		\$15,374,366,221	14%	3	(-1)
Balance Sheet Business Lending	\$19,815,995,713	11%	3		\$28,018,497,789	25%	2	(+1)
Balance Sheet Consumer Lending	\$10,746,940,564	6%	4	(+1)	\$13,025,246,839	11%	4	
P2P/Marketplace Property Lending	\$4,593,225,687	3%	5	(+1)	\$3,073,502,699	3%	7	(-2)
Balance Sheet Property Lending	\$4,039,738,352	2%	6	(-2)	\$1,808,250,437	2%	9	(-3)
Invoice Trading	\$3,715,241,050	2%	7		\$3,882,363,843	3%	6	(+1)
Real Estate Crowdfunding	\$2,874,474,252	2%	8		\$2,777,136,757	2%	8	
Donation-based Crowdfunding	\$2,680,580,111	2%	9	(+3)	\$7,002,990,526	6%	5	(+4)
Equity-based Crowdfunding	\$1,093,718,625	1%	10	(-1)	\$1,520,444,679	1%	10	
Reward-based Crowdfunding	\$897,311,407	0.51%	11	(-1)	\$1,250,683,128	1%	11	
Consumer Purchase Finance/BNPL	\$591,711,865	0.34%	12		\$505,372,720	0.44%	12	
Debt-based Securities	\$496,444,345	0.28%	13	(-2)	\$384,760,119	0.34%	13	
Crowd-led Microfinance	\$182,370,557	0.10%	14		\$151,483,347	0.13%	14	
Revenue/Profit Sharing	\$35,585,989	0.02%	15	(-1)	\$84,514,275	0.07%	15	
Community Shares	\$20,886,410	0.01%	16		\$23,693,137	0.02%	17	(-1)
Mini Bonds	\$6,236,156	0.00%	17	(-2)	\$43,932,747	0.04%	16	(+1)
Other	\$878,327	0.00%	18	(-5)	\$3,044,582	0.00%	18	

The decline of the Chinese alternative finance ecosystem plays a substantive role when reviewing the contribution to annual alternative finance derived from two key models, namely P2P/Marketplace Consumer and Business Lending. Of note, the P2P/Marketplace Consumer Lending model has consistently accounted as the largest alternative finance model since 2013, yet it has

faced a significant drop in absolute volume in 2019 (\$103 billion) and in 2020 (\$35 billion), driven by the decline in Chinese P2P Consumer Lending. Similarly, the P2P/Marketplace Business Lending model saw a significant drop of 59% in 2019 (\$21 billion) and a further decline of 26% (\$15 billion) in 2020.

Table 1.5: 2019 & 2020 Total Volume by Model Categories (Excluding China)

Alternative Finance Model	2019 Global Dataset Excluding China				2020 Global Data Excluding China			
	Volume	Market Share	Model Ranking	Change in Ranking 2018 v 2019	Volume	Market Share	Model Ranking	Change in Ranking 2019 v 2020
P2P/Marketplace Consumer Lending	\$33,606,240,567	37%	1		\$34,733,430,066	31%	1	
Balance Sheet Business Lending	\$19,132,408,437	21%	2		\$28,018,468,321	25%	2	
Balance Sheet Consumer Lending	\$10,628,711,073	12%	3	(+1)	\$11,893,247,173	11%	4	(-1)
P2P/Marketplace Business Lending	\$7,378,843,454	8%	4	(+1)	\$15,374,032,703	14%	3	(+1)
P2P/Marketplace Property Lending	\$4,093,908,169	4%	5	(+1)	\$3,073,501,606	3%	7	(-2)
Balance Sheet Property Lending	\$4,039,738,352	4%	6	(-3)	\$1,808,250,436	2%	9	(-3)
Invoice Trading	\$3,621,223,547	4%	7	(+1)	\$3,868,914,901	3%	6	(+1)
Real estate Crowdfunding	\$2,874,474,252	3%	8	(-1)	\$2,777,136,742	2%	8	
Donation-based Crowdfunding	\$2,680,454,133	3%	9	(+3)	\$7,002,577,758	6%	5	(+4)
Equity-based Crowdfunding	\$1,093,646,218	1%	10	(-1)	\$1,520,408,438	1%	10	
Reward-based Crowdfunding	\$887,443,612	1%	11	(-1)	\$1,242,796,093	1%	11	
Consumer Purchase Finance/BNPL	\$591,711,865	1%	12		\$505,372,721	0%	12	
Debt-based Securities	\$490,227,397	1%	13	(-2)	\$384,760,118	0%	13	
Crowd-led Microfinance	\$182,370,557	0%	14		\$151,483,348	0%	14	
Revenue/Profit Sharing	\$35,585,989	0%	15	(-1)	\$84,514,275	0%	15	
Community Shares	\$20,886,410	0%	16	(-1)	\$23,693,137	0%	17	(-1)
Mini Bonds	\$6,236,156	0%	17	(-1)	\$43,932,746	0%	16	(+1)
Other	\$878,327	0%	18	(-5)	\$3,044,581	0%	18	

When excluding China, a clearer picture emerges, allowing for a richer discussion on the evolution of any one model type from year to year. The P2P/Marketplace Consumer Lending model remains the largest single model contributing to market-share across both years, with only a marginal shift in market size from 37% to 31%. It is worth noting that in previous years, this model has always accounted for the largest market share, and when removing Chinese outliers, market share remains consistently in the mid-thirty percent range. However, unlike previous years, this model has not increased at pre-COVID growth-rates. Though in absolute terms this model has grown, some regions saw stagnation or decline, resulting in net-alternative finance drops.

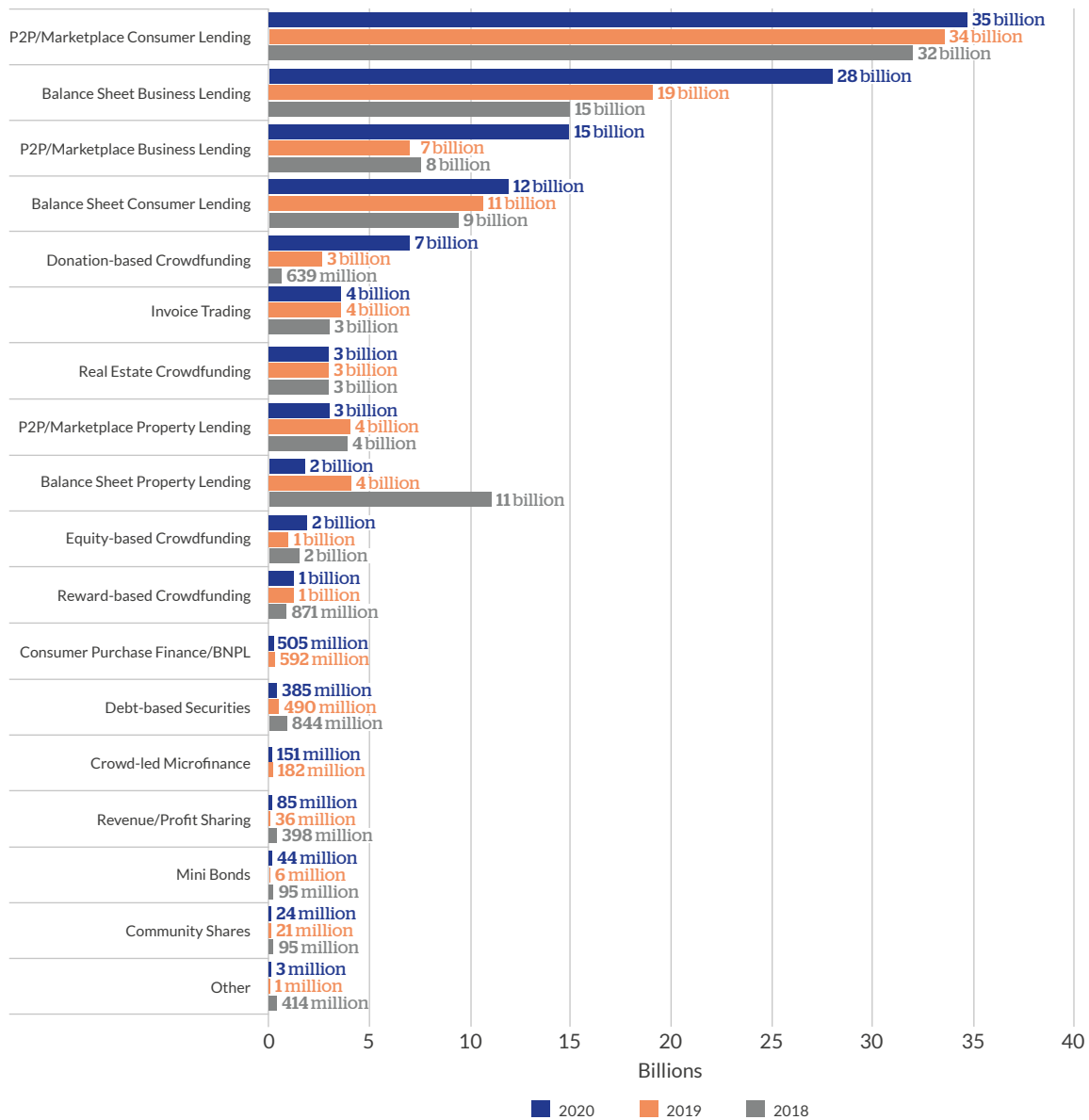
With on-balance sheet activities on the rise, it is not surprising to see that Balance-sheet Business Lending ranked as second largest model for both years, with \$19 billion in 2019 and \$28 billion in 2020. Closely linked to the P2P/Marketplace Business Lending model (with 16% of respondents operating both models), a growing number of firms are achieving greater scale by relying upon on-balance sheet activities. Increasingly, the research has noted that firms which previously operated only a P2P/Marketplace model have now engaged in on-balance sheet activity, with institutional investors as the primary relationship counterpart. As such, volume driving activity is linked closely

to the balance-sheet model component of a firm. In 2019, Balance Sheet Consumer Lending ranks third (again, closely aligned to P2P/Marketplace Consumer Lending), though dropping to fourth position in 2020. In contrast, the P2P/Marketplace Business Lending model rose to third position in absolute market-share in 2020.

When considering P2P/Marketplace and Balance Sheet Property Lending, these two models have shrunk in absolute volume from 2019 to 2020. Not surprisingly, COVID-19 has played a role in the decline of these two models, with many respondents indicating that loan-origination was suspended or scaled back during the first half of 2020. Qualitative remarks, however, suggest that firms were beginning to recover in the latter half of 2020, and that 2021 has begun to rebound.

When considering market-share, the donation-based Crowdfunding model has experienced exponential growth, going from a ranking of ninth in 2019 to fifth in 2020. This leap relates to its substantial annual growth rate of over 160% between 2019 and 2020. This can be attributed directly to the flurry of charitable, social and health related fundraising activities during the COVID-19 pandemic regionally and globally.

Figure 1.10: Global Volume by Model, 2018-2020 (Excluding China)



Total Volume by Region and Model

In 2019, China accounted for the largest market-share, generating \$84.3 billion from Debt-based models, \$0.07 billion from Equity-based models, and \$9.99 billion from Non-investment models. The US and Canada accounted for the second largest market jurisdiction, raising \$49.21 billion from Debt models, \$1.9 billion from Equity models, and \$759 million from Non-investment models – the highest regional volumes for both Equity and Non-investment models globally.

However, by 2020, the ‘United States and Canada’ became the largest overarching region, driving alternative finance market volume (\$73.93 billion), and contributing \$70.84 billion to Debt-based models, \$1.83 billion from Equity-based models,

and \$1.26 billion from Non-investment models. In 2020, the United States alone accounted for 65% of market share of global volumes reported.

This is followed by the United Kingdom (\$ 12.64 billion), Europe excluding the UK (\$9.94 billion), the Asia-Pacific excluding China (\$8.91 billion), Latin America & the Caribbean (\$5.27 billion), Sub-Saharan Africa (\$1.22 billion), China (\$1.16 billion) and the Middle East & North Africa (\$0.59 billion).

Historically, the United Kingdom has always ranked third with respect to market volume. But with the substantial decline of China, the UK is now the second largest market globally, and has raised \$6.15 billion via Debt-based models, \$656 million

from Equity-based models, and \$5.84 billion from Non-investment models – the highest regional volume under this model globally. Dramatically,

China dropped down to the fourth place after the Asia Pacific region, generating more than 90% of its market volume from Debt-based models.

Table 1.6: 2019 Total Volume by Region and Model Categories

Key Region or Jurisdiction	Debt	Equity	Non-investment	Total	2019 Rank
APAC	\$8.73b	\$450.26m	\$357.06m	\$9.54b	5
China	\$84.34b	\$0.07m	\$9.99m	\$84.35b	1
Europe	\$10.94b	\$968.33m	\$328.40m	\$12.23b	3
LAC	\$4.68b	\$49.42m	\$105.55m	\$4.83b	6
MENA	\$730.55m	\$12.93m	\$20.42m	\$0.76b	8
SSA	\$1.03b	\$15.89m	\$57.36m	\$1.11b	7
UK	\$8.27b	\$624.13m	\$2.12b	\$11.02b	4
USA & Canada	\$49.21b	\$1.90b	\$759.53m	\$51.87b	2

Table 1.7: 2020 Total Volume by Region and Model Categories

Key Region or Jurisdiction	Debt	Equity	Non-investment	Total	2020 Rank	Rank Change 2019 vs 2020
APAC	\$7.59b	\$737.39m	\$586.60m	\$8.91b	4	(+1)
China	\$1.15b	\$0.04m	\$8.30m	\$1.16b	7	(-6)
Europe	\$8.23b	\$1.13b	\$575.78m	\$9.94b	3	
LAC	\$5.17b	\$36.92m	\$69.07m	\$5.27b	5	(+1)
MENA	\$570.84m	\$12.47m	\$11.45m	\$0.59b	8	
SSA	\$1.15b	\$7.83m	\$56.19m	\$1.22b	6	(+1)
UK	\$6.15b	\$656.39m	\$5.84b	\$12.64b	2	(+2)
USA & Canada	\$70.84b	\$1.83b	\$1.26b	\$73.93b	1	(+1)

The following tables provide a breakdown of regional activity by overarching category and model-type, including the market-share attributed to each region by model.

Debt-models made up most of global activity, with P2P/Marketplace Consumer lending accounting for 61% of debt in 2019 and 34% in 2020. P2P/Marketplace Business Lending accounted for 12% of all debt activities in 2019 and 15% in 2020.

Table 1.8: 2019 Regional Volume Breakdown for Debt Models

Geography	P2P/Marketplace Consumer Lending	P2P/Marketplace Business Lending	P2P/Marketplace Property Lending	Balance Sheet Consumer Lending	Balance Sheet Business Lending	Balance Sheet Property Lending	Invoice Trading	Mini Bonds	Debt-based Securities	Consumer Purchase Finance/BNPL	Total Debt Models
APAC of which market share	\$3134.3m 36%	\$1623.89m 19%	\$619.7m 7%	\$827.5m 9%	\$1574.1m 18%	0%	\$574.2m 7%	0%	\$6.4m 0%	\$374.3m 4%	\$8734.5m
China of which market share	\$69500.6m 82%	\$13434.6m 16%	\$499.3m 1%	\$118.2m 0%	\$683.6m 1%	0%	\$94.0m 0%	0%	\$6.2m 0%	0%	\$84336.6m
Europe of which market share	\$4182.6m 38%	\$1481.3m 14%	\$371.1m 3%	\$608.0m 6%	\$33.3m 0%	\$2249.7m 21%	\$1808.8m 17%	\$6.1m 0%	\$112.0m 1%	\$79.7m 1%	\$10932.5m
LAC of which market share	\$199.0m 4%	\$58.7m 1%	\$3.1m 0%	\$492.8m 11%	\$3033.4m 65%	\$10.1m 0%	\$755.2m 16%	\$0.0m 0%	\$55.3m 1%	\$69.6m 1%	\$4677.3m
MENA of which market share	\$103.3m 14%	\$152.2m 21%	\$400.0m 55%	\$0.0m 0%	\$0.2m 0%	0%	\$4.5m 1%	0%	\$50.0m 7%	\$20.3m 3%	\$730.6m
SSA of which market share	\$513.0m 50%	\$15.6m 2%	\$0.04m 0%	\$462.7m 45%	\$23.2m 2%	0%	\$16.1m 2%	0%	\$0.4m 0%	\$1.6m 0%	\$1032.6m
UK of which market share	\$2160.6m 26%	\$2537.9m 31%	\$1899.3m 23%	\$17.8m 0%	\$1062.3m 13%	0%	\$462.3m 6%	\$0.1m 0%	\$129.2m 2%	0%	\$8269.6m
USA & Canada of which market share	\$23313.3m 47%	\$1509.2m 3%	\$796.7m 2%	\$8219.9m 17%	\$13406.0m 27%	\$1780.0m 4%	\$0.0m 0%	0%	\$136.8m 0%	\$46.2m 0%	\$49208.2m
TOTAL of which market share	\$103106.8m 61%	\$20813.5m 12%	\$4589.2m 3%	\$10746.9m 6%	\$19816.0m 12%	\$4039.7m 2%	\$3715.2m 2%	\$6.2m 0%	\$496.4m 0%	\$591.7m 0%	\$167921.8m

Table 1.9: 2020 Regional Volume Breakdown for Debt Models

Geography	P2P/Marketplace Consumer Lending	P2P/Marketplace Business Lending	P2P/Marketplace Property Lending	Balance Sheet Consumer Lending	Balance Sheet Business Lending	Balance Sheet Property Lending	Invoice Trading	Mini Bonds	Debt-based Securities	Consumer Purchase Finance/BNPL	Total Debt Models
APAC of which market share	\$2193.4m 30%	\$1819.6m 25%	\$541.8m 7%	\$999.1m 13%	\$1259.7m 17%	\$7.7m 0%	\$239.3m 3%	0%	\$2.4m 0%	\$351.4m 5%	\$7414.5m
China of which market share	\$7.0m 1%	\$0.3m 0%	\$0.0m 0%	\$1132.0m 98%	\$0.0m 0%	0%	\$13.4m 1%	0%	0%	0%	\$1152.8m
Europe of which market share	\$3071.4m 37%	\$1843.6m 22%	\$500.2m 6%	\$657.0m 8%	\$105.2m 1%	\$9.7m 0%	\$2016.5m 24%	\$13.9m 0%	\$129.9m 2%	\$57.0m 1%	\$8234.2m
LAC of which market share	\$260.8m 5%	\$29.9m 1%	\$9.5m 0%	\$410.9m 8%	\$3274.6m 63%	\$10.6m 0%	\$1146.2m 22%	0%	\$14.3m 0%	\$11.7m 0%	\$5168.5m
MENA of which market share	\$107.1m 19%	\$124.3m 22%	\$300.0m 53%	\$0.1m 0%	\$2.3m 0%	0%	\$2.0m 0%	0%	\$20.0m 4%	\$15.0m 3%	\$570.8m
SSA of which market share	\$768.8m 67%	\$13.7m 1%	\$0.1m 0%	\$346.3m 30%	\$15.1m 1%	\$0.2m 0%	\$0.2m 0%	0%	\$3.8m 0%	\$3.8m 0%	\$1151.8m
UK of which market share	\$255.3m 4%	\$3262.2m 53%	\$1312.1m 21%	0%	\$754.9m 12%	0%	\$462.3m 8%	\$30.0m 0%	\$72.1m 1%	0%	\$6148.9m
USA & Canada of which market share	\$28076.7m 40%	\$8280.7m 12%	\$409.8m 1%	\$9479.8m 13%	\$22606.7m 32%	\$1780.0m 3%	0%	0%	\$142.4m 0%	\$66.5m 0%	\$70842.5m
TOTAL of which market share	\$34740.4m 34%	\$15374.4m 15%	\$3073.5m 3%	\$13025.2m 13%	\$28018.5m 28%	\$1808.3m 2%	\$3882.4m 4%	\$43.9m 0%	\$384.8m 0%	\$505.4m 1%	\$100856.7m

Equity-based models accounted for \$4 billion in 2019 and \$4.4 billion in 2020 of alternative finance volumes globally. Though much smaller than its

debt counterparts, the majority of the models in this category showed a growing trend compared to the previous years.

In recent years, Real Estate Crowdfunding (71% or \$2.87 billion in 2019; 63% or \$2.77 billion in 2020) and Equity-based Crowdfunding (27% or \$1.09 billion in 2019; 35% or \$1.52 billion in 2020) were the largest model in this category.

The Equity-based Crowdfunding model was the second leading model of this category. In 2020, equity-based crowdfunding accounted for 100% of MENA region (\$12.5 million), 84% of UK (\$549 million) and 45% of APAC's (\$333 million) equity-based market volume.

Table 1.10: 2019 Regional Volume Breakdown for Equity Models

Geography	Equity-based Crowdfunding	Real Estate Crowdfunding	Revenue/Profit Sharing	Community Shares	Total Equity Models
APAC of which market share	\$219.4m 49%	\$222.1m 49%	\$8.3m 2%	\$0.4m 0%	\$450.3m
China of which market share	\$0.1m 100%	0%	0%		\$0.1m
Europe of which market share	\$224.1m 23%	\$732.8m 76%	\$11.4m 1%	\$0.0m 0%	\$968.3m
LAC of which market share	\$10.3m 21%	\$28.9m 58%	\$10.3m 21%	0%	\$49.4m
MENA of which market share	\$12.9m 100%	\$0.0m 0%	0%	\$0.0m	\$12.9m
SSA of which market share	\$10.3m 65%	0%	\$5.5m 35%	\$0.0m	\$15.9m
UK of which market share	\$474.6m 76%	\$129.1m 21%	0%	\$20.4m 3%	\$624.1m
USA & Canada of which market share	\$141.9m 7%	\$1761.6m 93%	\$0.1m 0%	\$0.0m	\$1903.6m
TOTAL of which market share	\$1093.7m 27%	\$2874.5m 71%	\$35.6m 1%	\$20.9m 1%	\$4024.7m

Table 1.11: 2020 Regional Volume Breakdown for Equity Models

Geography	Equity-based Crowdfunding	Real Estate Crowdfunding	Revenue/Profit Sharing	Community Shares	Total Equity Models
APAC of which market share	\$333.5m 45%	\$351.8m 48%	\$51.5m 7%	\$0.6m 0%	\$737.4m
China of which market share	\$0.0m 100%	0%	0%	0%	\$0.0m
Europe of which market share	\$279.7m 25%	\$822.1m 73%	\$26.1m 2%	\$0.0m 0%	\$1127.9m
LAC of which market share	\$12.6m 34%	\$23.8m 64%	\$0.5m 1%	0%	\$36.9m
MENA of which market share	\$12.5m 100%	0%	0%	0%	\$12.5m
SSA of which market share	\$1.2m 15%	\$0.0m 0%	\$6.6m 85%	0%	\$7.8m
UK of which market share	\$549.3m 84%	\$84.0m 13%	0%	\$23.1m 4%	\$656.4m
USA & Canada of which market share	\$331.5m 18%	\$1495.4m 82%	0%	0%	\$1827.0m
TOTAL of which market share	\$1520.4m 35%	\$2777.1m 63%	\$84.6 2%	\$23.7m 1%	\$4405.9m

Donation-based Crowdfunding represented the largest share of Non-Investment models' volumes, and accounted for \$2.68 billion (or 71%) in 2019 and \$7 billion (83%) in 2020. The UK

market accounted for 77% of global Donation crowdfunding volumes, following a unique national project that occurred in recent years.

Reward-based Crowdfunding accounted for \$897 million in 2019 and \$1.25 billion in 2020 globally, maintaining its steady growth from 2018 volumes of \$877 million. US and Canada, APAC, and Europe accounted for the main proportion of activities within this volume.

Crowd-led Microfinance contributed a smaller proportion towards Non-Investment models and accounted for \$182 million (or 5%) in 2019 and \$152 million (or 2%) in 2020 globally. The SSA, LAC and MENA accounted for the main proportion of activities within this model.

Table 1.12: 2019 Regional Volume Breakdown for Non-Investment Models

Region	Reward-based Crowdfunding	Donation-based Crowdfunding	Crowd-led Microfinance	Total Non-Investment Models
APAC of which market share	\$217.5m 61%	\$96.1m 27%	\$43.5m 12%	\$357.1m
China of which market share	\$9.9m 99%	\$0.1m 1%	0%	\$10.0m
Europe of which market share	\$195.0m 59%	\$111.9m 34%	\$21.6m 7%	\$328.4m
LAC of which market share	\$12.8m 12%	\$35.4m 33%	\$57.4m 54%	\$105.6m
MENA of which market share	\$2.2m 11%	\$6.1m 30%	\$12.1m 59%	\$20.4m
SSA of which market share	\$1.2m 2%	\$12.8m 22%	\$43.3m 75%	\$57.4m
UK of which market share	\$58.9m 3%	\$2063.1m 97%	\$0.0m 0%	\$2121.9m
USA & Canada of which market share	\$399.9m 53%	\$355.2m 47%	\$4.5m 1%	\$759.5m
TOTAL of which market share	\$897.3m 24%	\$2680.6m 71%	\$182.4m 5%	\$3.76b

Table 1.13: 2020 Regional Volume Breakdown for Non-Investment Models

Region	Reward-based Crowdfunding	Donation-based Crowdfunding	Crowd-led Microfinance	Total Non-Investment Models
APAC of which market share	\$405.7m 69%	\$143.3m 25%	\$37.5m 6%	\$586.6m
China of which market share	\$7.9m 95%	\$0.4m 5%	0%	\$8.3m
Europe of which market share	\$261.7m 45%	\$295.6m 51%	\$18.5m 3%	\$575.8m
LAC of which market share	\$10.1m 15%	\$15.6m 23%	\$43.3m 63%	\$69.1m
MENA of which market share	\$3.3m 29%	\$3.0m 26%	\$5.2m 45%	\$11.4m
SSA of which market share	\$1.1m 2%	\$15.8m 28%	\$39.3m 70%	\$56.2m
UK of which market share	\$68.8m 1%	\$5768.6m 99%	0%	\$5837.4m
USA & Canada of which market share	\$492.0m 39%	\$760.6m 60%	\$7.7m 1%	\$1260.4m
TOTAL of which market share	\$1250.7m 15%	\$7003.0m 83%	\$151.5m 2%	\$8.41b

Global Market Concentration by Business Model

Table 1.14: Global Market Concentration by Business Model, 2019-2020

Region	Business Model	HHI 2019	Market Concentration 2019	HHI 2020	Market Concentration 2020	Summary (Direction of Market Concentration Flow)
Global	Full Panel	0.02	Unconcentrated	0.05	Unconcentrated	↑ 0.03
	Balance Sheet Business Lending	0.20	Moderately Concentrated	0.29	Highly Concentrated	↑ 0.09
	P2P/Marketplace Business Lending	0.06	Unconcentrated	0.29	Highly Concentrated	↑ 0.24
	Balance Sheet Consumer Lending	0.17	Moderately Concentrated	0.25	Moderately Concentrated	↑ 0.07
	P2P/Marketplace Consumer Lending	0.04	Unconcentrated	0.22	Moderately Concentrated	↑ 0.18
	Balance Sheet Property Lending	0.50	Highly Concentrated	0.97	Highly Concentrated	↑ 0.47
	P2P/Marketplace Property Lending	0.05	Unconcentrated	0.06	Unconcentrated	↑ 0.01
	Real Estate Crowdfunding	0.23	Moderately Concentrated	0.16	Moderately Concentrated	↓ -0.07
	Equity-based Crowdfunding	0.12	Unconcentrated	0.11	Unconcentrated	↓ -0.01
	Donation-based Crowdfunding	0.64	Highly Concentrated	0.80	Highly Concentrated	↑ 0.16
	Reward-based Crowdfunding	0.46	Highly Concentrated	0.38	Highly Concentrated	↓ -0.07
Global (Excluding China)	Full Panel	0.04	Unconcentrated	0.05	Unconcentrated	↑ 0.01
	Balance Sheet Business Lending	0.21	Moderately Concentrated	0.29	Highly Concentrated	↑ 0.07
	P2P/Marketplace Business Lending	0.18	Moderately Concentrated	0.29	Highly Concentrated	↑ 0.11
	Balance Sheet Consumer Lending	0.18	Moderately Concentrated	0.28	Highly Concentrated	↑ 0.11
	P2P/Marketplace Consumer Lending	0.16	Moderately Concentrated	0.22	Moderately Concentrated	↑ 0.06
	Balance Sheet Property Lending	0.50	Highly Concentrated	0.97	Highly Concentrated	↑ 0.47
	P2P/Marketplace Property Lending	0.06	Unconcentrated	0.06	Unconcentrated	↑ 0.00
	Real Estate Crowdfunding	0.23	Moderately Concentrated	0.16	Moderately Concentrated	↓ -0.07
	Equity-based Crowdfunding	0.12	Unconcentrated	0.11	Unconcentrated	↓ -0.01
	Donation-based Crowdfunding	0.64	Highly Concentrated	0.80	Highly Concentrated	↑ 0.16
	Reward-based Crowdfunding	0.45	Highly Concentrated	0.38	Highly Concentrated	↓ -0.07

When considering market concentration, the research team used the Herfindahl-Hirschman Index (HHI) to assess the concentration of alternative finance activities. While this presents interesting developments at a global level, it must be viewed critically due to two major caveats. First, this analysis is easier to interpret and more robust at the regional rather than global level, given there are very few truly global alternative finance

platforms. Second, high levels of concentration should not be conflated with market maturity, as it is more often the result of few new actors serving in a growing market than a consolidation of players in a mature market. Taking the above caveats into consideration, several interesting insights can also be presented. Overall, the HHI score suggested that at a global market level and taking into account all models, a relatively low level

of market concentration is evident. However, when considering this index with respect to different alternative finance business models, the model specific HHI scores vary differently and suggest an underlying trend of market concentration from 2019 to 2020 in specific models.

At a global level (both including and excluding China), it was identified that seven out of 10 business models experienced increasing market concentration against the previous year. More specifically, the scores observed show greater market concentration for three specific models: P2P/Marketplace Business Lending; Balance Sheet Consumer Lending; and P2P/Marketplace Consumer Lending. Overall, Business Lending models shifted toward greater market concentration over time. The Balance Sheet Business Lending model denotes a shift from moderate to high market concentration trajectory between 2019 and 2020, when just two firms were responsible for nearly 60% of the market share in both years. Similarly, P2P/Marketplace Business Lending moved markedly towards greater concentration. When considering the underlying dataset in 2019, there were four firms accounting for a 40% (90% excluding China) market share, and by 2020 nearly 70% of volumes were accounted for by two firms. For Consumer Lending models, at the aggregate level, the Balance Sheet Consumer Lending model maintained its position at moderate concentration levels for both years and shifted marginally to higher concentration levels when excluding China in 2020. The rise in the market concentration levels was evident in the market share of four firms, which increased from 70% in 2019 to 80% in 2020. When considering actual geographical distribution of all these three models, the identified concentration trends mostly represented North American dynamics than global ones per se.

In case of P2P/Marketplace Consumer Lending model, the market moved from unconcentrated to moderately concentrated state at the aggregate level in 2020, however, the model noted moderate concentration levels both in 2019 and 2020 when volumes of Chinese firms were excluded. The shift in state from unconcentrated to moderate concentration at the global level resulted, due to five firms increasing the share of market capitalisation from nearly 40% to 80%.

For equity-based models, the Real-estate Crowdfunding model maintained its position at moderate concentration levels both in 2019 and 2020. However, this market registered a significant drop in its HHI score (heading toward unconcentrated levels) from 2019 to 2020. This was due to the drop in the market share activity of one dominant firm in 2019 from 45% to 36% in 2020. Equity Crowdfunding itself, showed relative stability and maintained its status as an unconcentrated market.

In the non-investment model segment, both Donation-based Crowdfunding and Reward-based Crowdfunding maintained higher levels of market concentration in 2019 and 2020, with market concentration risks tilting up for Donation-based Crowdfunding in 2020 and down for Reward-based Crowdfunding.

The Vitality of Alternative Finance Business Funding

Small and Medium-sized businesses actively utilise online alternative finance channels and instruments for their funding needs. Since 2015, alternative finance firms have increasingly serviced SME clients, with discussions around SME-focused FinTech activity serving as a key priority for policymakers globally. The utility of alternative finance for SME clients is undeniable; our data suggested that volumes going to entrepreneurs, start-ups and small and medium-sized businesses (SMEs) globally is on the rise and proving to be a viable and long-lasting funding source, which may be even more critical during COVID-19 and its impact on small business operations and cashflows.¹³

Overall Business Finance by Year

As mentioned earlier, analyses of global volumes need to distinguish between those including and excluding the Chinese market outlier. Global alternative finance platforms raised \$49 billion for businesses in 2019 and \$53 billion in 2020. Against the 2018 figure, this is a substantial 39% drop, however an increase was observed in 2020.

When separating Chinese-driven business volumes from the rest of the world, we note that the business-focused online alternative funding increased year-on-year. In 2019, global alternative

finance for business accounted for \$35 billion, up 13% against 2018’s \$31 billion and growing significantly (51%) in 2020 to \$53 billion. By way of comparison, in 2019, business funding was 38% of the total volume, while in 2020 business funding was 47% of the total volume.

As with previous years, funding for business overwhelmingly stems from Debt-based models

with \$32.8 billion raised in 2019 (or 96% of all business funding) and \$49.6 billion raised in 2020 (94%). Equity-based models contributed \$1.5 billion in 2019 and \$2.2 billion in 2020 (or 3% in 2019 and 4% in 2020 of business funding). Non-Investment models accounted for \$533 million (1% of business funding) in 2019 and \$744 million (or 1% of business funding) in 2020.

Figure 1.11: Alternative Finance Volumes Attributed to Business Fundraisers, 2015-2020 USD

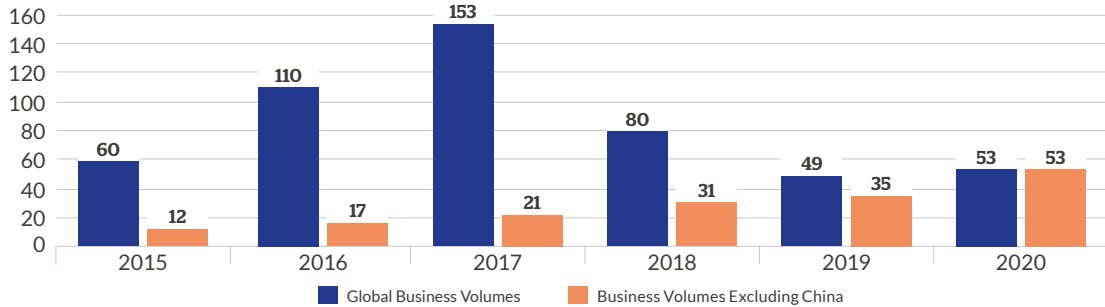
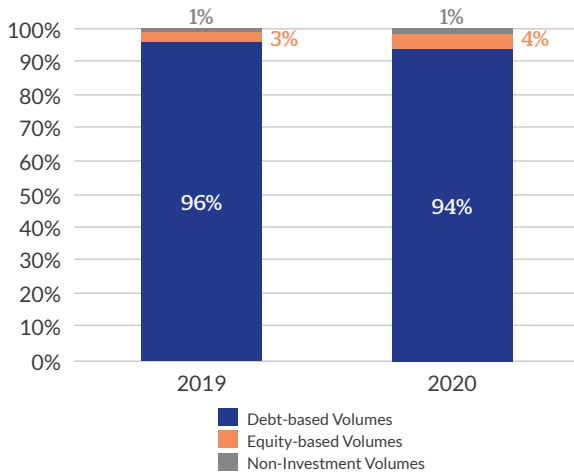


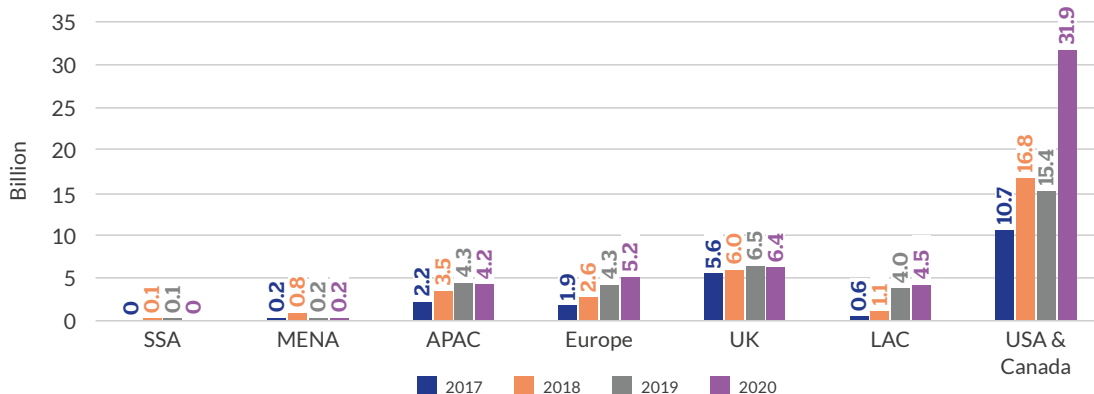
Figure 1.12: Breakdown of Business Financing by Category



When continuing the analysis per region, the highest rates of SME financing via alternative finance volume was recorded in the USA (\$15.4 billion in 2019; \$32 billion in 2020), the UK (\$6.5 billion in 2019; \$6.4 billion in 2020) and Europe (\$4.3 billion in 2019 and \$5.2 billion in 2020).

LAC firms raised \$4 billion for businesses in 2019 and \$4.5 billion in 2020, with consistent growth over the last four years. Asia-Pacific region (excluding China) raised \$4.3 billion for businesses in 2019 and \$4.21 billion in 2020, reporting the first-time decrease in volume after five years of continuous growth. SSA and the MENA region accounted for the lowest proportion of SME financing for businesses in both years, however it is worth noting that SME-driven activity is on the rise within specific countries within both regions (as presented in respective regional analysis sections later in this report).

Figure 1.13: Alternative Finance Business Funding, Volumes by Region, USD



Market Dynamics

Institutionalisation

Institutional investors play an important role in the Alternative Finance market, increasingly making use of alternative finance to support investment strategies or portfolio diversification for themselves or their clients. To capture this, platforms were asked what percentage of their total 2019 and 2020 funding volume was funded by institutional investors, i.e., banks, trusts, brokerage firms, investment dealers, insurance companies, as well as other non-financial institutions. Based on 58% of the observations, for which relevant information was provided, we found that in 2019, approximately \$28.5 billion of the alternative finance volumes was provided by institutional investors, which is 16% of the entire global volume for that year. In 2020, based on 60% of the observations, approximately \$43.6 billion of the alternative finance volumes was provisioned by institutional investors, which is 42% of the entire global volume for the year. This represents a 53% growth in institutionally derived funding from one year to the next.

Across both years, the majority of regions had an almost equal split between institutional and non-institutional (i.e. retail or accredited and unaccredited individual) investors. However, some exceptions are noted especially in MENA and SSA with a higher concentration of individual investors, in contrast to the US with the highest concentration of institutional investor activity. While involving substantially lower volumes overall, such indicators suggest that alternative finance has potential to fill financial gaps in markets underserved by traditional financial institutions, especially in developing and emerging economies.

In the year-on-year comparison, regions or markets such as Europe, MENA, SSA, the United Kingdom, and the US and Canada saw an increase in the proportion of institutional investors. Platforms in the US and Canada reported 74% of institutionalised funding in 2019, however, in

2020 firms saw almost an absolute concentration in institutional funders, with over 98% of regional volumes originating from such sources, also representing the highest rate globally. This is mostly a reflection of regulatory conditions favouring accredited investors in debt-financing in North America, as well as conditions of highly developed financial market where retail investors use professional intermediaries more readily.

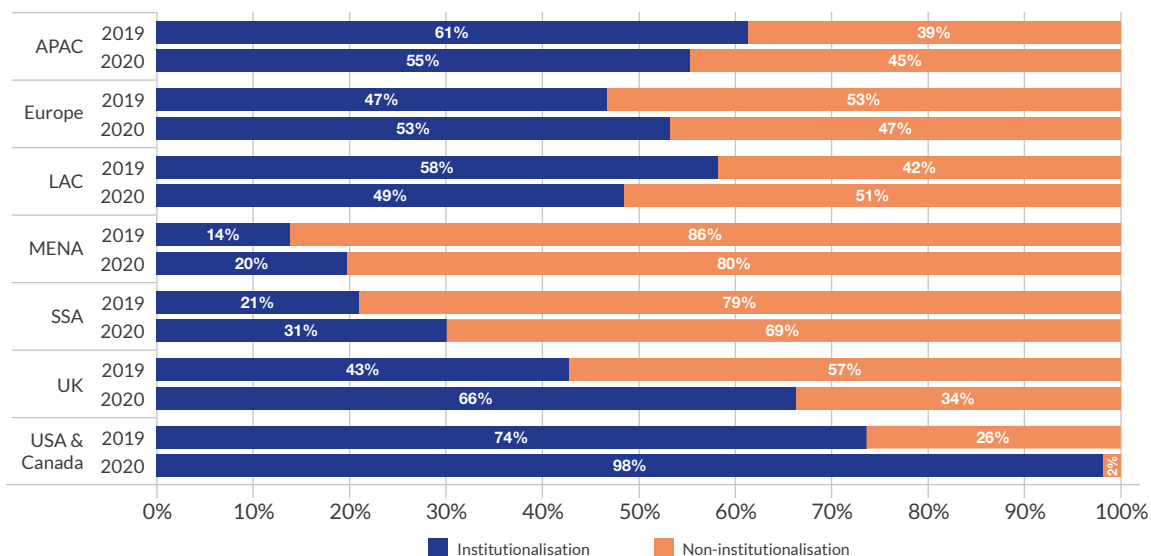
Following is the United Kingdom market, where companies reported a significant growth of institutional funders between 2019 and 2020, leaping significantly from 43% to 66% of funding proportion as well as reaching a volume of approximately \$15 billion and \$29 billion respectively.

In Europe, year after year the region increasingly sees more institutional investors, and in 2020, the market surpassed the mark of more than half of the total alternative finance volume coming from professional funders. In terms of volumes, approximately \$4 billion was from institutional sources in 2020.

Despite a smaller participation of institutional investors within the MENA and SSA markets, firms reported an increase in the participation of this type of investors. MENA grew from 14% (\$96 million) in 2019 to 20% (\$104 million) in 2020, and SSA from 21% (\$215 million) in 2019 to 31% (\$330 million) in 2020.

However, in regions such as APAC and LAC, well-known to be strongly affected by the pandemic, companies reported a decrease in the institutional investment in the year-on-year comparison. APAC firms reported a slight decrease from 61% (\$3.47 billion) in 2019 to 55% (\$2.93 billion) in 2020. Finally, in LAC, the region with the highest decrease, a volume of approximately \$3.16 billion was reported in 2019 and \$2.93 billion in 2020.

Figure 1.14: Institutionalisation by Region, 2019-2020



Overall, Debt-facing models make up the highest proportion of institutionally led finance, with most debt-based verticals having more than two thirds of their total volume provided by these investors.

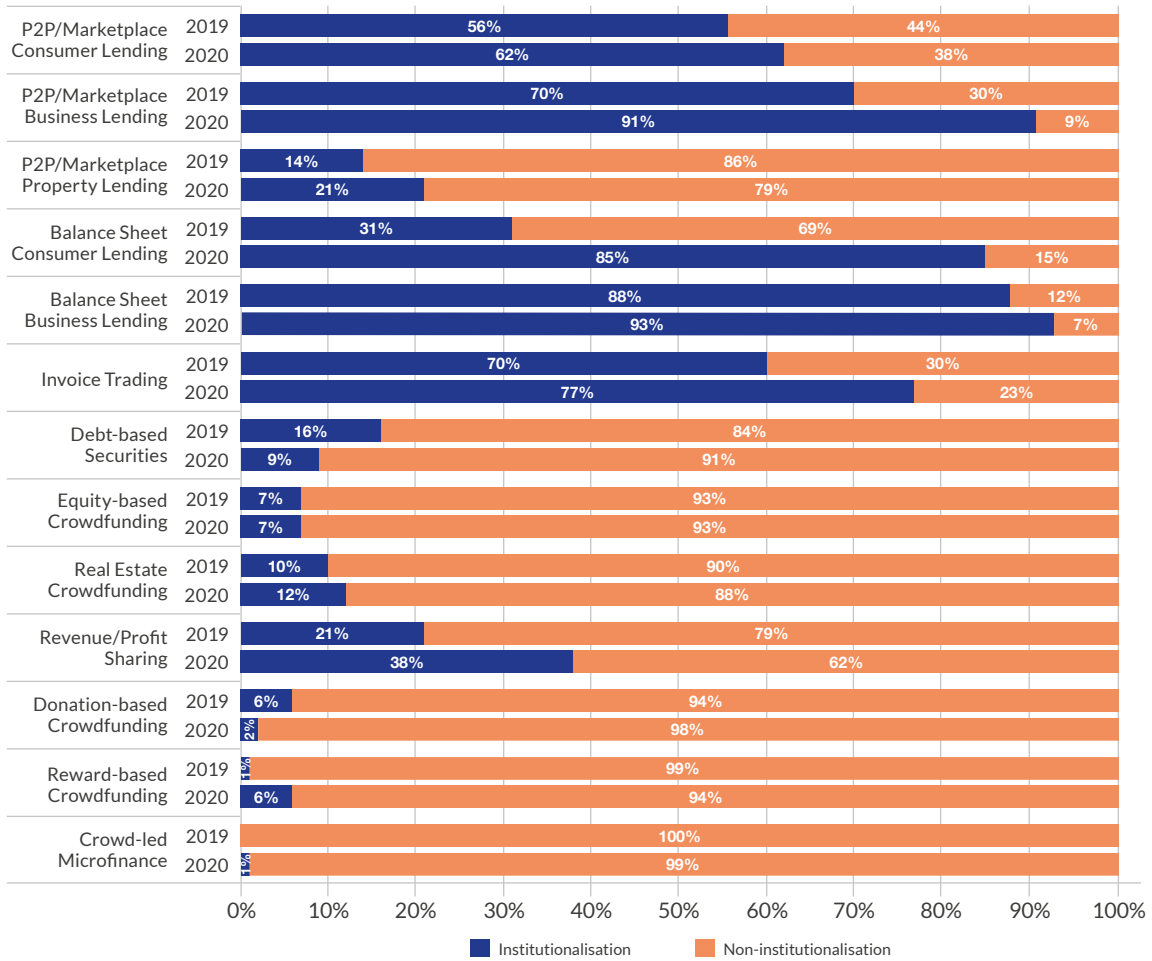
P2P/Marketplace Consumer Lending, increased from 56% in 2019 to 62% in 2020, however, in terms of absolute volume, it represented \$9.5 billion in 2019 and approximately \$5 billion in 2020. Balance Sheet Consumer Lending firms reported a significant increase of institutionalisation between 2019 and 2020, from 31% (\$1.3 billion) to 85% (\$2.7 billion) respectively.

P2P/Marketplace and Balance Sheet Business Lending firms reported the highest growth in terms of institutional volumes. The first vertical accounted for over \$4.4 billion in 2019 and over \$13 billion in 2020 from institutional funders. The second vertical accounted for over \$10.7 billion and \$21.2 billion in 2019 and 2020, respectively.

Invoice Trading companies also reported high proportions of institutional funders. For 2019, over 70% and approximately \$2 billion, and in 2020 over 77% and approximately \$2,1 billion were provided by this type of investor.

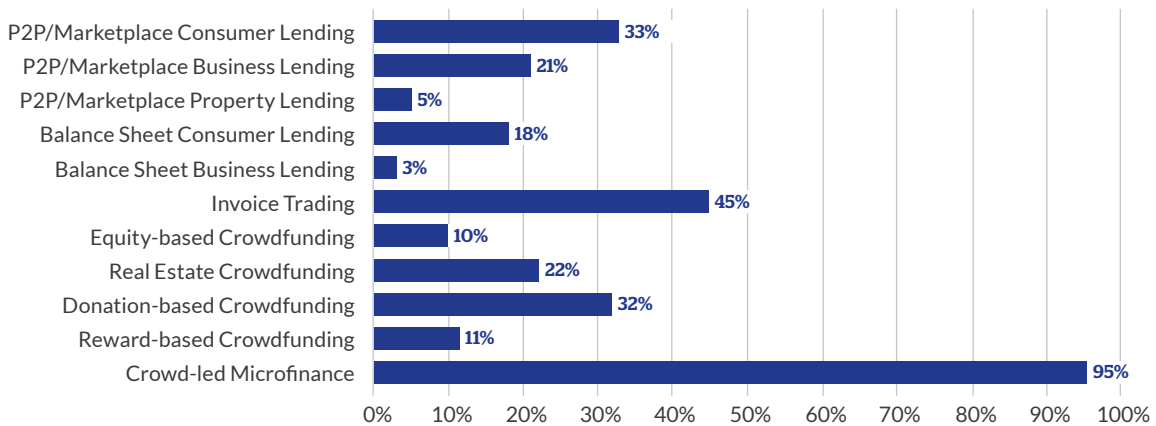
Moreover, firms of Crowdfunding business models reported high concentration of individual investors: only 7% of Equity-based Crowdfunding in both years, only 6% and 2% of Donation-based Crowdfunding in 2019 and 2020 respectively, and only 1% and 6% of Reward-based Crowdfunding in 2019 and 2020 respectively. This reflects the primary profit-seeking interest of traditional financial institutions when considering non-investment models, and their conservative low tolerance of risk when considering equity investments versus lending.

Figure 1.15: Institutionalisation by Model, 2019-2020



Internationalisation

Figure 1.16: International Inflow by Model



In order to better understand the inflow of cross-border transactions, participants were asked to indicate the percentage of funding raised through their platforms that came from international funders/investors. Over 36% of all respondents provided significant data, being 661 observations globally.

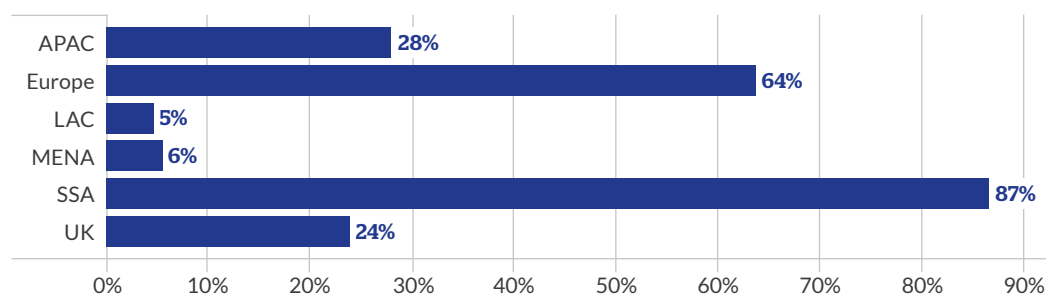
Analysed by business models, Crowd-led Microfinance firms reported a proportion of 95% (approx. \$160 million) of foreign fund raisers, followed by Invoice Trading with 45% and a volume of \$553 million.

One third of P2P/Marketplace Consumer Lending funds came from a foreign jurisdiction, accounting

for the highest volume of \$3.8 billion among the business models. A high proportion of inflow was also reported by Donation-based Crowdfunding

firms, accounting for \$760 million of cross-border transactions.

Figure 1.17: International Inflow by Region



When considering the share of cross-border volumes by region it is important to keep in mind that these include cross-border transactions between countries within the region as well as outside it.

Regarding the level of internationalisation among the regions, SSA accounted for the highest proportion of cross-border inflow transactions with 87%. However, in terms of absolute volumes it was approximately \$162 million and only higher than MENA, which accounted for an inflow volume of \$41 million.

Europe was the second region in terms of proportion of internationalisation in its market, however, it leads when analysed by the \$3.3 billion cross-border volume. The United Kingdom market accounted for approximately \$1.1 billion of international inflow or a proportion of 24% of its market.

Completing the top three regions by proportion of international inflow, APAC accounted for a proportion of 28% and a volume of approximately \$814 million of cross-border transactions. Moreover, the US and Canada and LAC regions had over 5% of international inflow each. In terms of volume, the US and Canada and LAC accounted for \$606 million and \$187 million, respectively.

Financial Inclusion

Often lauded as a potential silver bullet, Alternative Finance may be an effective solution when combatting financial exclusion. Financial technology firms in the capital raising arena are well positioned to service households, consumers and MSMEs that

fall outside of traditional banking. Such FinTechs may not only deliver efficiencies to the financial sector but also contribute to financial inclusion, especially in developing and emerging markets. Given the important role that platforms can play in supporting the advancement of key developmental objectives, particularly financial inclusion, it is necessary for us to examine what the impact thus far has been when serving such clients.

Banked Status of Digital Alternative Finance Activities

To measure the level of financial inclusion among customers utilising digital lending or capital raising solutions, respondents were asked to indicate the proportion of their transaction value that went to banked (users that have access to a full suite of financial services), underbanked (with access to some basic financial services, but not a complete suite) or unbanked (not served by or with access to any traditional financial service) fundraisers.

The models analysed within this section are those which fall into Debt or Equity, where the fundraising individual (be it a borrower or issuer) have financial obligations to funders more akin to traditional banking services. As such, we excluded from this analysis the Donation-based and Reward-based Crowdfunding models. China was also excluded from this analysis due to insufficient data. As a result, our analysis was based on 919 (or 51%) platform level observations.

When looking at respondents geographically, it is predominantly banked individuals and businesses that are currently utilising digital lending and capital raising. Not surprisingly, the United Kingdom

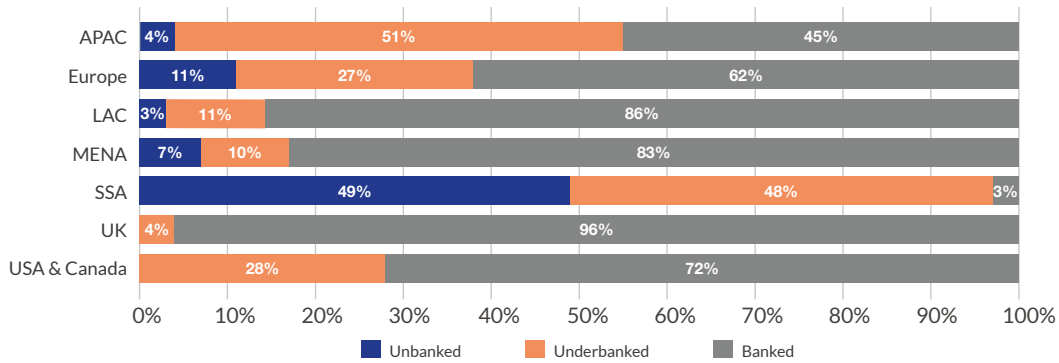
primarily caters to banked customers (96%), with only 4% being identified as underbanked. Other regions with a significantly high levels of banked customers were LAC, with 86% of the customer base banked, 11% underbanked and 3% unbanked. MENA was the third most banked market, with 83% of customers banked, 10% underbanked and 7% unbanked.

In contrast, FinTech activities in SSA are showing their potential to improve access to finance for underserved groups, with respondents across the

region indicated that approximately 49% of their customer base could be described as unbanked, and a further 48% as underbanked.

Though still predominantly catering to banked customers, firms across Asia Pacific reported that 51% of their clients were underbanked, with a further 4% unbanked. In Europe, 27% of clients were categorised as underbanked and 11% as unbanked. The latter cases mostly evident in South and Eastern Europe.

Figure 1.18: Banking Status by Region

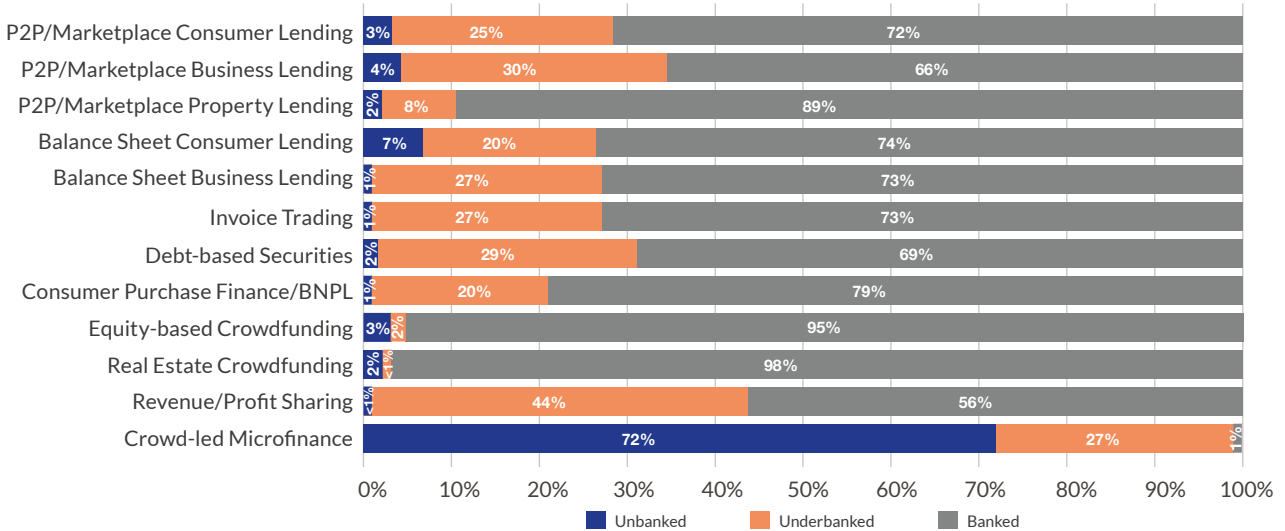


When considering banking status against specific model types, on balance, alternative finance activities remain heavily skewed towards those individuals and customers which are banked. Crowd-led microfinance, unsurprisingly, is the only exception with 72% of clients defined as the unbanked, and 27% as underbanked.

The P2P/Marketplace and Balance Sheet Consumer Lending models both saw slightly elevated

instances of underbanked clients (25% and 20% respectively). Lending models directed at business clients serviced a slightly higher proportion of underbanked, though again the predominant client category is that of banked customers. 30% of clients in the P2P/Marketplace Business Lending were categorised as underbanked, 27% for Balance Sheet Business Lending and 27% from Invoice Trading.

Figure 1.19: Banking Status by Model

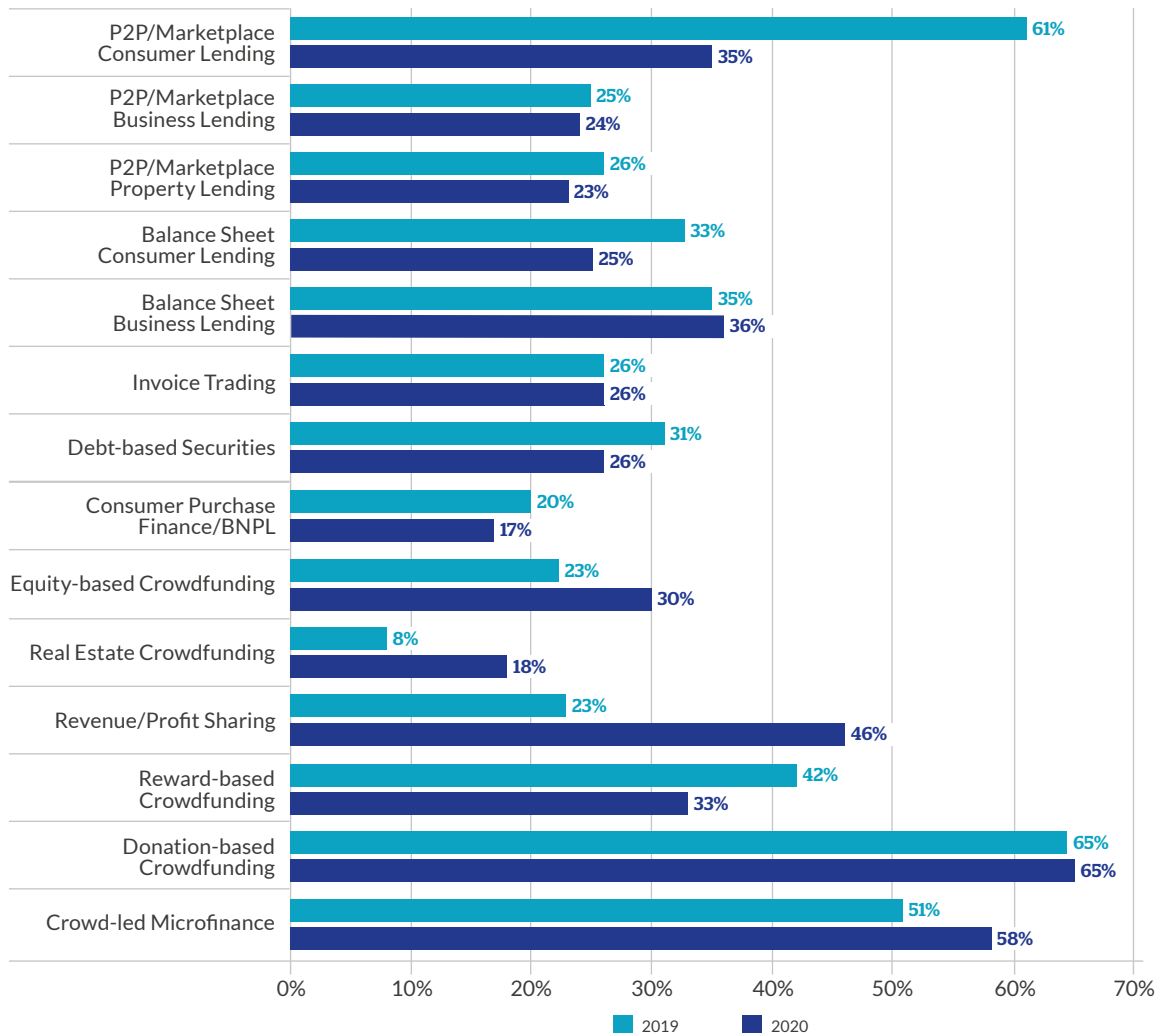


Gender

Gender is a key topic when discussing financial inclusion. Participating firms provided information on the gender of both their funders and their fundraisers. Based on the 45% of observations for which relevant information was provided, we find that with a few notable exceptions, women tend to participate at a significantly lower rate than their male counterparts as both fundraisers and funders.

Female market participation differs across the different alternative finance models. For most of the models, female participation, whether as a fundraiser or a funder, continued to be below 40% and has further declined during 2020, with the exception of non-investment-based models.

Figure 1.20: Female Fundraisers Rate by Model



In both Donation-based Crowdfunding and Crowd-led Microfinance, the rate of female fundraisers is higher than that of males. With 65%, Donation-based Crowdfunding had the highest number of female fundraisers across the models surveyed. Overall, Non-investment models experienced an increase in female fundraiser participation in 2020, except for Reward-based Crowdfunding where the percentage further declined from 2019 (47%). Specific to microfinance, the relatively high share of

female fundraisers may be related to the missions of many such institutions formally prioritising female borrowers.

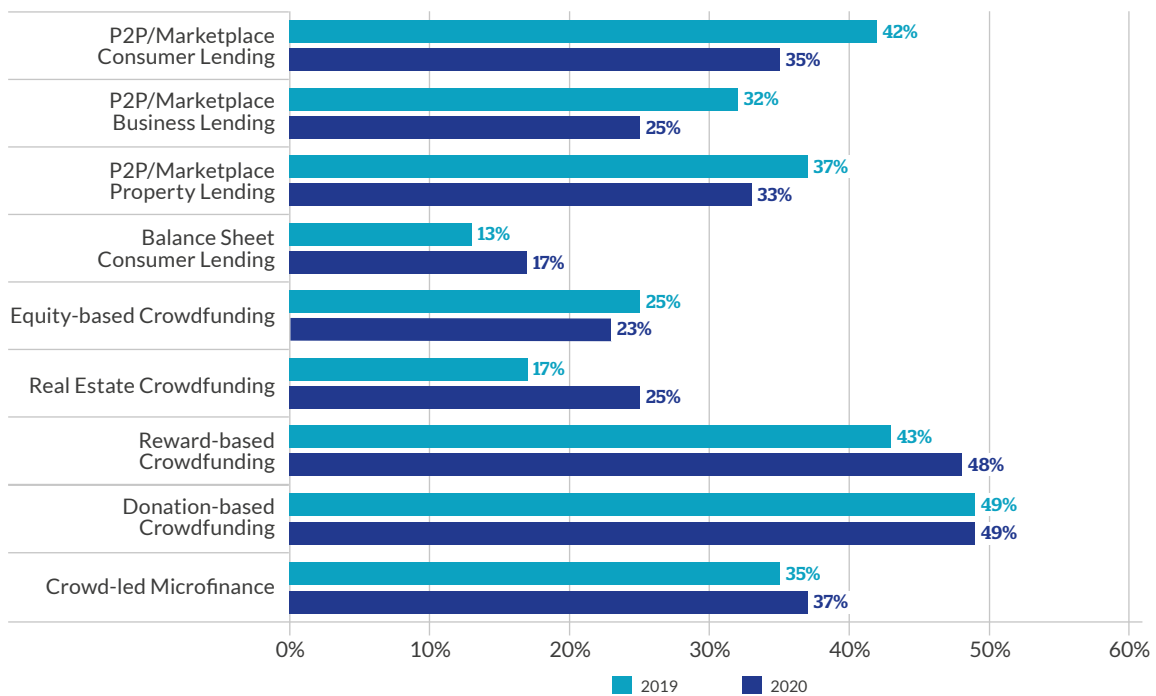
When reviewing the investment-based models, only P2P/Marketplace Consumer Lending and Balance Sheet Business Lending reported more than a third of their fundraisers as women in both 2019 and 2020. Also, P2P/Marketplace Consumer Lending reported the largest drop in the share of female fundraisers in 2020. In contrast, both Revenue/

Profit Sharing and Real Estate Crowdfunding saw a considerable rise in female participation as fundraisers.

In terms of absolute value, P2P/Marketplace Consumer Lending reported female fundraisers' volume (including China) at \$63 billion in 2019 and \$12 billion in 2020, which are the largest among the models. Donation-based Crowdfunding which reported the highest rates, accounted for \$1.7 billion and \$4.6 billion volumes in 2019 and 2020 respectively.

When looking at geography, the highest rate of female fundraisers was found in the United Kingdom at 47% in 2019 and 59% in 2020, followed by SSA (46% in 2019; 54% in 2020) and North America (55% in 2019; 37% in 2020). While LAC reported the lowest levels at 11% for 2020. Overall, the average female fundraiser rate has slightly increased from 37.8% in 2019 to 38.9% in 2020, accounting for nearly \$42 billion in volumes (excluding China) in both years.

Figure 1.21: Female Funders Rate by Model



Overall, the female funder rate is below 50% across the different model types. Under debt and equity-based models, in contrast to the findings from last year where females accounted for roughly 20-30% of funders, the rate has increased especially for P2P/Marketplace Lending models. Over a third of funders for P2P/Marketplace Consumer and P2P/Marketplace Property Lending were women in both years. While Equity-based Crowdfunding and Balance Sheet Consumer Lending saw a decline in female participation from 2018. Non-investment models continued to attract more female funders; however, the rate has almost remained the same over the years.

Across different model types, P2P/Marketplace Consumer Lending reported the highest volumes

(including China) by female funders amounting to \$43 billion and \$12 billion in 2019 and 2020 respectively. However, in relative terms, Donation-based Crowdfunding reported the highest rates of female funders with 49% accounting for \$1.3 billion in 2019 and \$3.4 billion in 2020.

The shares of female funders were highest in United Kingdom (32% in 2019; 43% in 2020), MENA (44% in 2019; 43% in 2020), and North America (44% in 2019; 36% in 2020). LAC reported the lowest rate across the regions at 18% for 2020. Overall, the average female funders' rate increased from 33% in 2019 with a value of \$34 billion, to 35.7% in 2020 amounting to \$40 billion in total volumes (excluding China).

Risk & Regulations

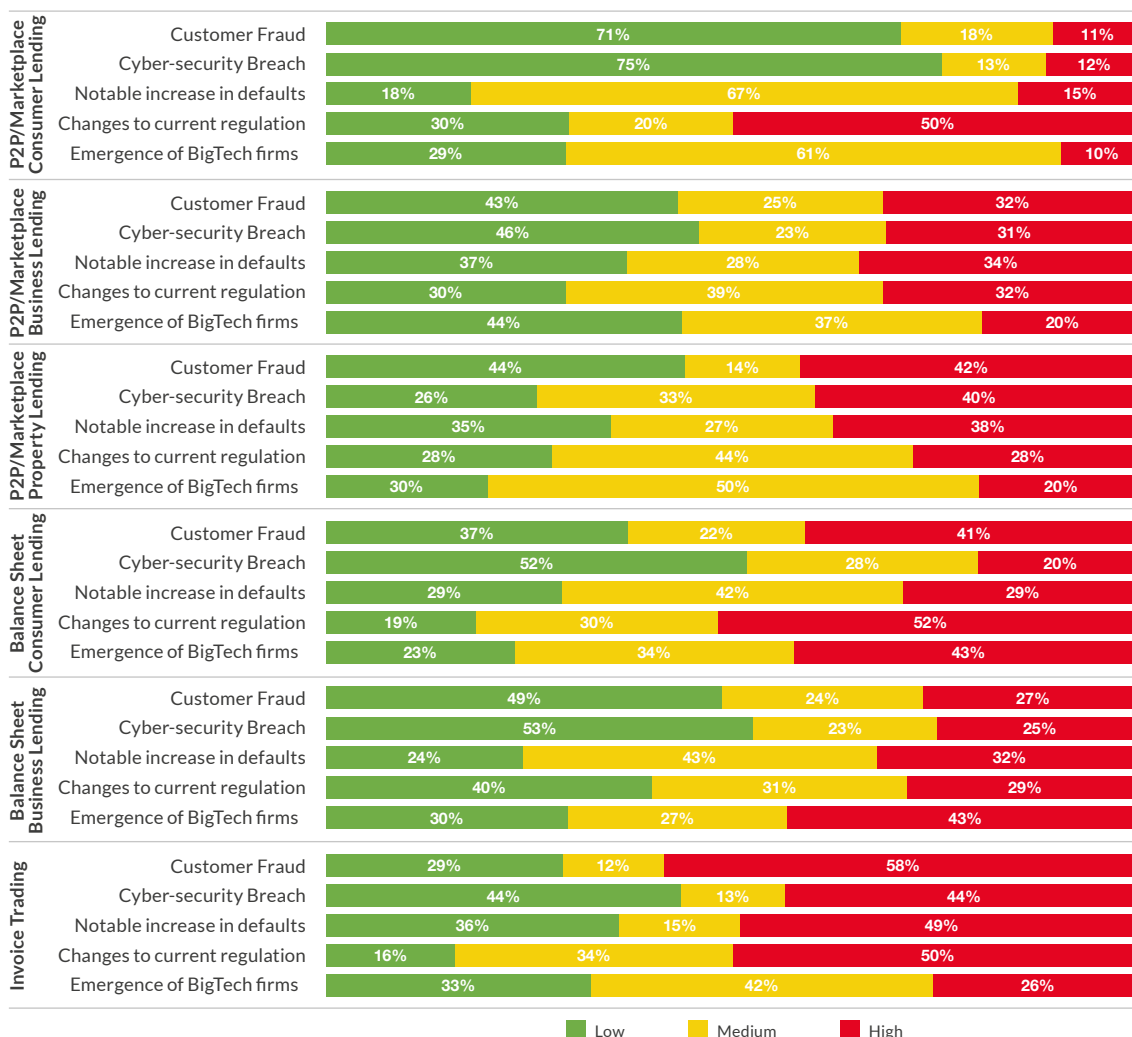
Risks by Model

Respondents were asked about their perception of various risks that would potentially impact their platform operations and their ability to serve their clients. These risks were customer fraud; notable increases in defaults; cyber-security breach; changes to current regulation; and the emergence of BigTech activity. In the current section, we review these risks as reported by platforms operating under Debt, Equity, and Non-investment models. Based on 58% of observations for which relevant information was provided, we found that although the perceived risks varied depending on the platform’s model-type, there are several consistent similarities across overarching categories.

First, the main risks highlighted by platforms operating with Debt models included the following; the greatest concern is often associated with risks of changes to regulation. These concerns were especially prominent in platforms offering

services related to P2P/Marketplace Consumer Lending (50%), Balance Sheet Consumer Lending (52%), and Invoice Trading (50%), where over half of the respondents perceived this to be a high potential threat. In addition, customer fraud is ranked as a major concern for platforms offering services related to Invoice Trading (58%), P2P/Marketplace Property Lending (42%), and Balance Sheet Consumer Lending (41%). Similarly, the risk of increasing competition from entry of BigTech firms was also reported to be of high concern among platforms offering services related to Balance Sheet Consumer Lending (43%) and Balance Sheet Business Lending (43%). Further, risk related to a notable increase in defaults was prominently reported by more than one third of platforms offering services related to Invoice Trading (49%), P2P/Marketplace Property Lending (38%), P2P/Marketplace Business Lending (34%), and Balance Sheet Business Lending (32%).

Figure 1.22: Perceived Risks of Platforms by Debt-based Models

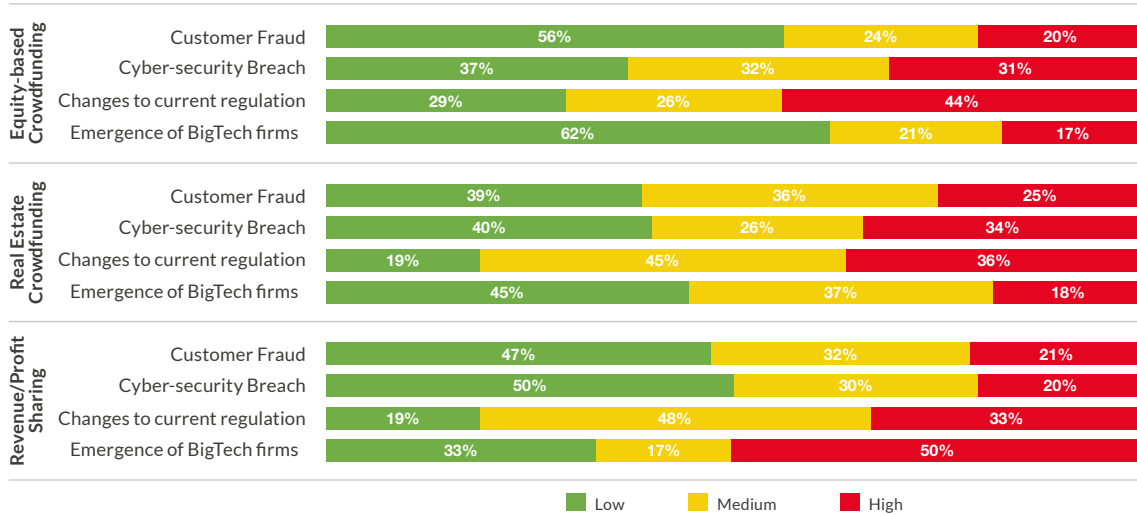


Similar to Debt models, the greatest concern in Equity models was associated with risks of changes to regulation. These concerns are especially prominent in platforms offering services related to Equity-based Crowdfunding (44%), Real Estate Crowdfunding (36%), and Revenue/Profit Sharing Schemes (33%).

services related to Real Estate Crowdfunding (34%) and Equity-based Crowdfunding (31%) indicated the risk of cyber-security breach as a major concern. While the risk of increasing competition from entry of new FinTech firms was reported to be of high concern among platforms offering services related to Revenue/Profit Sharing Schemes (50%).

In addition, nearly one third of platforms offering

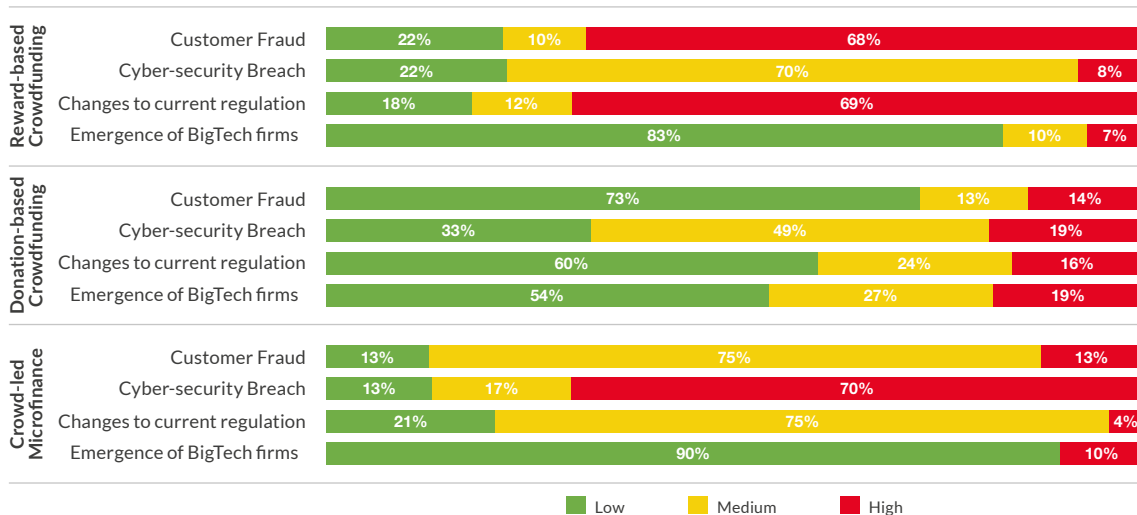
Figure 1.23: Perceived Risks of Platforms by Equity-based Models



For firms operating Non-investment models, each model needs to be considered separately, as it represents models that differ from each other in significant ways. Here, platforms offering Reward Crowdfunding services are mostly concerned with the risks of changes to regulation (69%), and customer fraud (68%). Donation-based Crowdfunding platforms identified fewer risk

factors as medium to high, with only a minority of platforms indicating risks of cyber security and increasing competition from new FinTech entrants (both 19%). Finally, Crowdfunding Microfinance platforms are mostly concerned with cybersecurity breach (71%), and identified customer fraud as a medium risk (75%).

Figure 1.24: Perceived Risks of Platforms by Non-investment Models



Regulation

Globally, regulation is still a key challenge for the alternative finance sector. This section analyses in greater detail platforms’ perception of regulation in their jurisdiction, breaking down their responses by region and business model (divided between Debt and Equity models).

Based on the 73% of observations for which relevant information was provided, the below analysis compares not only how alternative finance firms perceived the regulatory regimes they operate within, but also how this might have changed from 2019 to 2020.

We found that in the majority of regions analysed, namely the USA and Canada, the UK, Europe, and the Asia-Pacific Region (excluding China), over half of platforms across all business models perceived regulation in their jurisdiction to be both adequate and appropriate. In the UK and the USA this rises to over 70% of platforms considering their regulation to be adequate and appropriate. It remains unclear whether this was a reflection of the efforts regulators have put into developing an appropriate regulatory system for alternative finance, or if it reflected the fact that most platforms reporting this information already met regulatory requirements and were hence operational.

First, with respect to Debt models, regulation is largely deemed adequate in both the UK and North America (USA and Canada), with perception stable

and slightly increasing between 2019 and 2020, reaching 93% and 83% of platforms in each region respectively. On the other hand, the MENA region recorded a stable dissatisfaction with relevant regulation with only 23% and 29% deeming it adequate in 2019 and 2020 respectively. In Europe, 43% and 47% of platforms deemed debt regulation adequate, which may be associated with positive views of the new European Service Provider Regulation overseeing P2P/Marketplace Business and Property Lending, but not P2P/Marketplace Consumer Lending, and hence leaving the latter platforms with often ill-adjusted regulations in the markets where they operate.

Second, with respect to Equity models, perceptions of regulation adequacy seemed to be increasing in both the UK (71%) and MENA (100%). In all other jurisdictions, regulation was deemed less adequate in 2020 than in 2019, with the lowest share of platforms indicating regulation as adequate in 2020 in Sub-Saharan Africa (11%), Europe (48%), and Latin America (57%). Further, around a quarter of platforms in Europe (24%) and LAC (30%) find existing equity regulation to be excessive and too strict.

Overall, consistent dissatisfaction with regulation in 2019 and 2020 was especially evident in Sub-Saharan Africa with respect to regulation overseeing equity models, and in MENA with respect to regulation overseeing debt models.

Figure 1.25: Regulatory Perception towards FinTech Regulation- Debt Models- 2019-2020

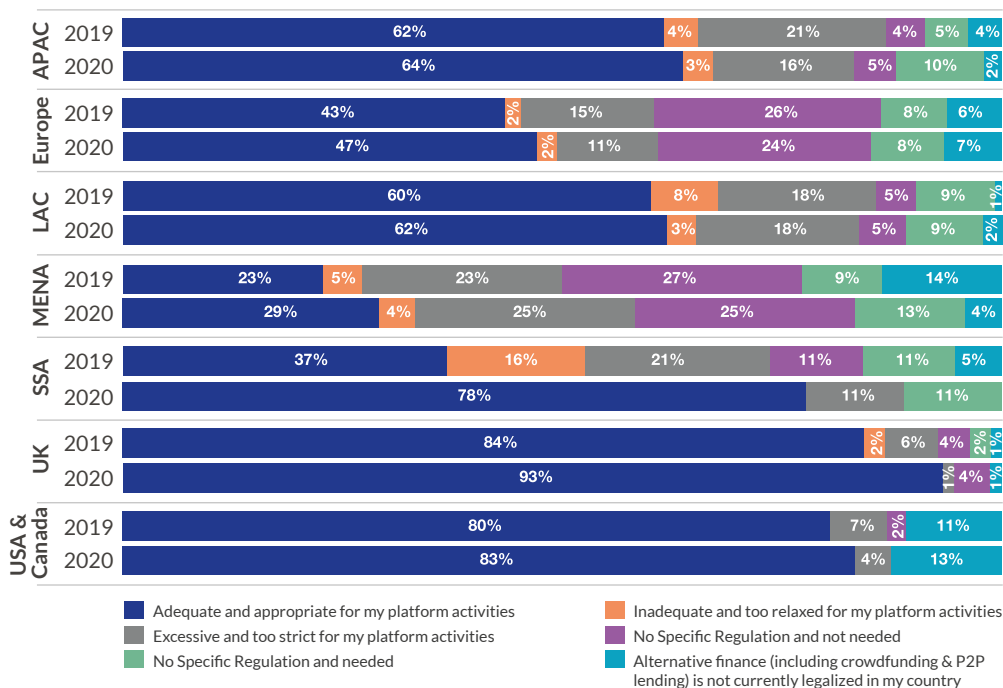
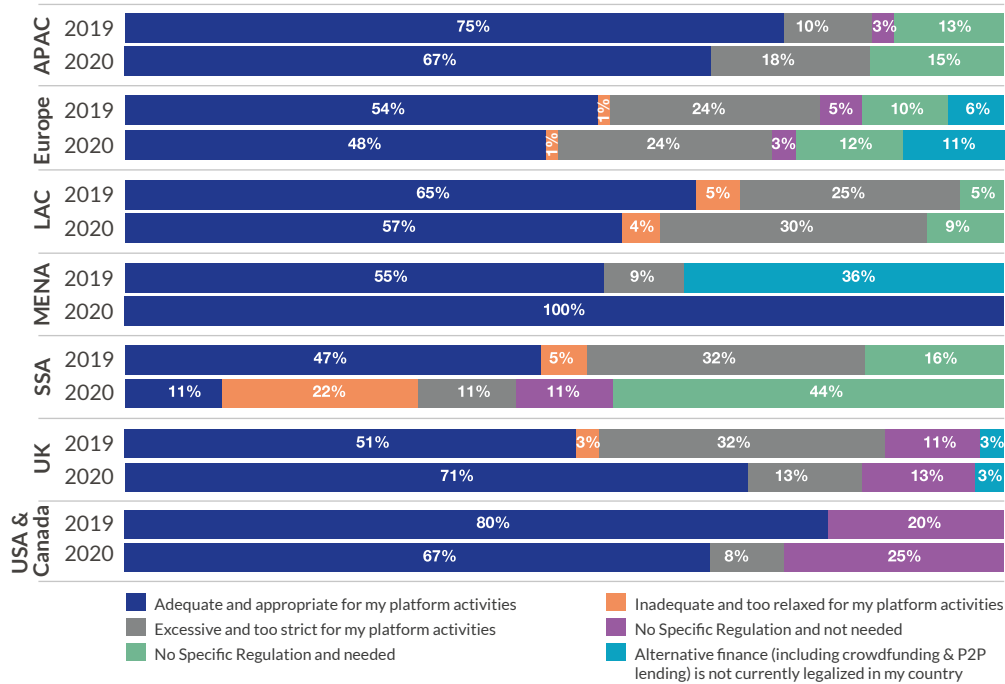


Figure 1.26: Regulatory Perception towards FinTech Regulation- Equity Models- 2019-2020



Regardless of regulatory regime, we also examined the share of platforms reporting to be authorised under such regimes.

The share of authorised platforms offering debt-based services has increased between 2019 and 2020 in all regions. Platforms in SSA, the UK, Asia Pacific, and LAC led with 100%, 93%, 85%, and 84% of debt-based platforms reporting to be authorised in the jurisdictions in which they operated. The lowest share of authorised debt-

based platforms was recorded in North America (52%) and Europe (58%).

With respect to platforms offering services related to equity models, all regions have reported either no change or an increase in share of platform authorisation, except for Africa where this share fell by 24% to 44% overall. The regions reporting the largest share of platforms authorised to operate equity models include MENA (100%), Asia Pacific (88%), and the UK (81%).

Figure 1.27: Regulatory Authorisation for Debt Models by Region- 2019-2020

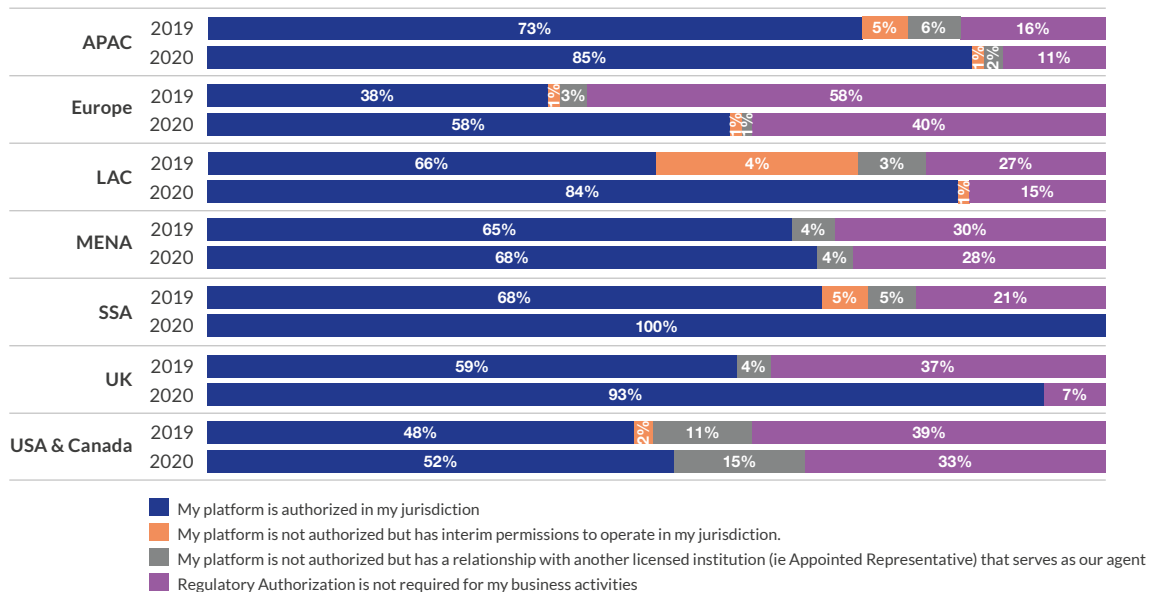
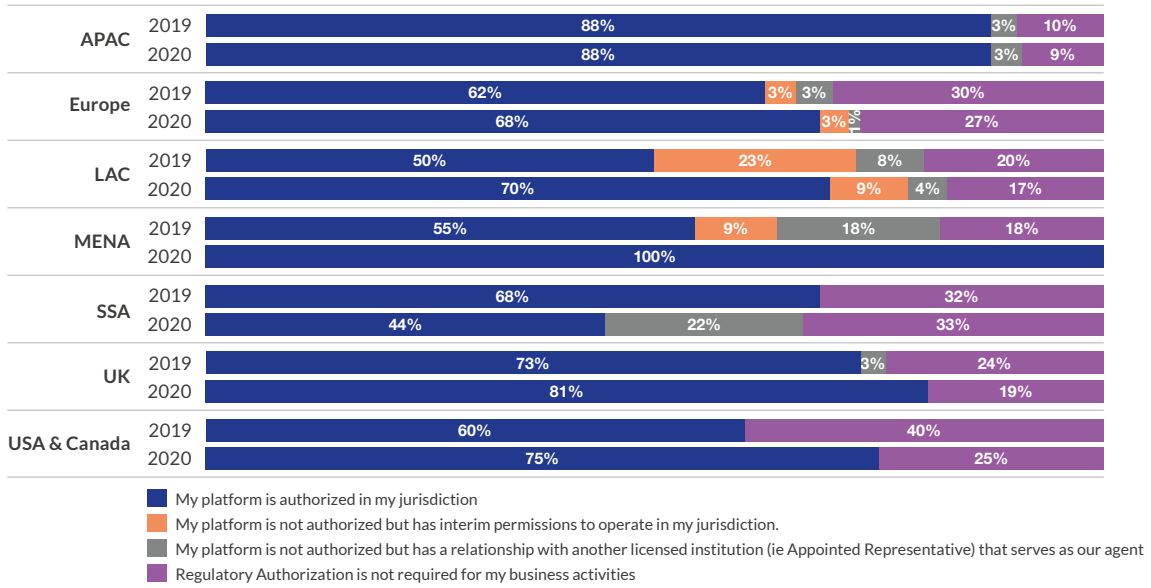


Figure 1.28: Regulatory Authorisation for Equity Models by Region - 2019-2020



Predictors of Market Development

One of the key indicators of alternative finance market development is alternative finance volumes per capita. Figure 1.29 and Figure 1.30 represent the top 30 countries in terms of alternative finance per capita in 2019 and 2020 respectively.

Figure 1.29. Alternative Finance Volumes per Capita 2019

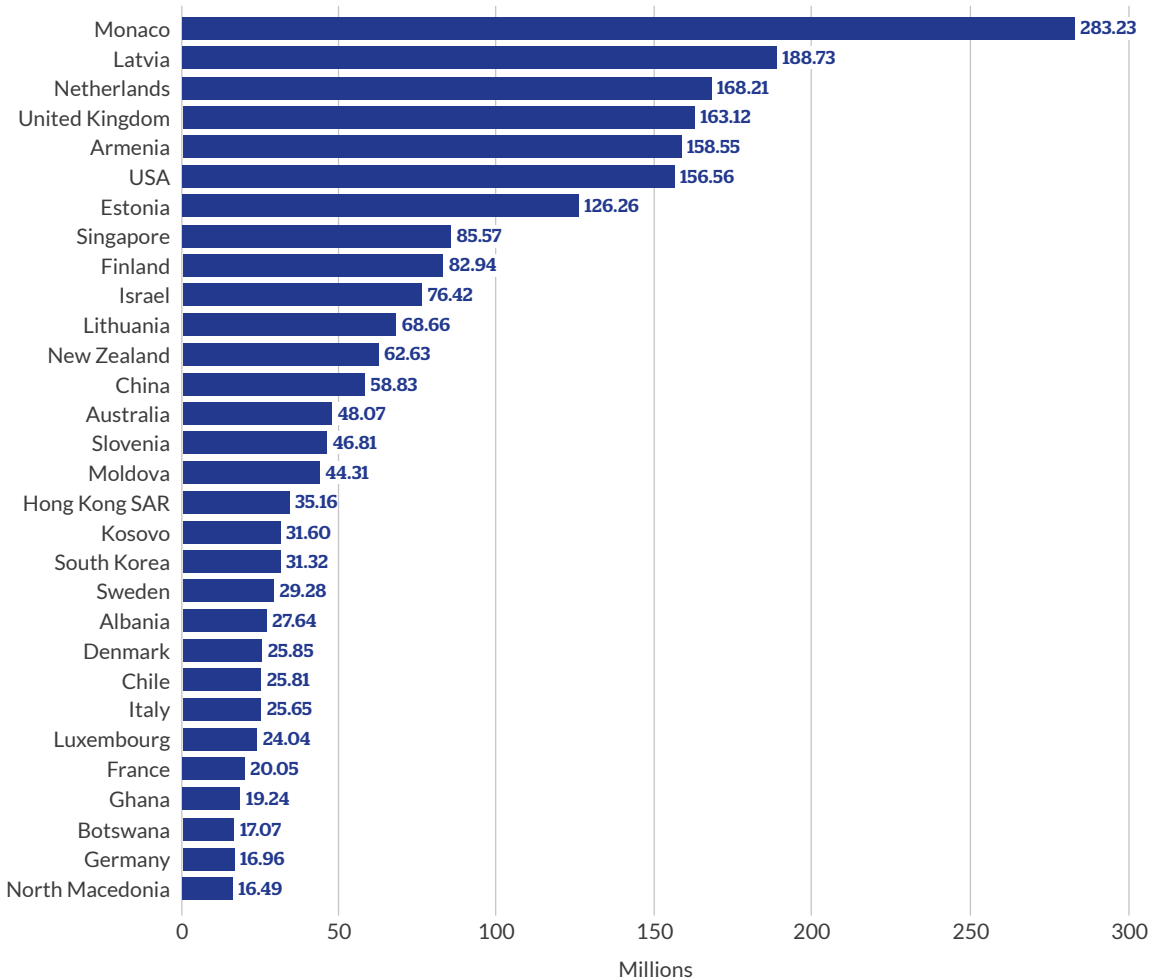
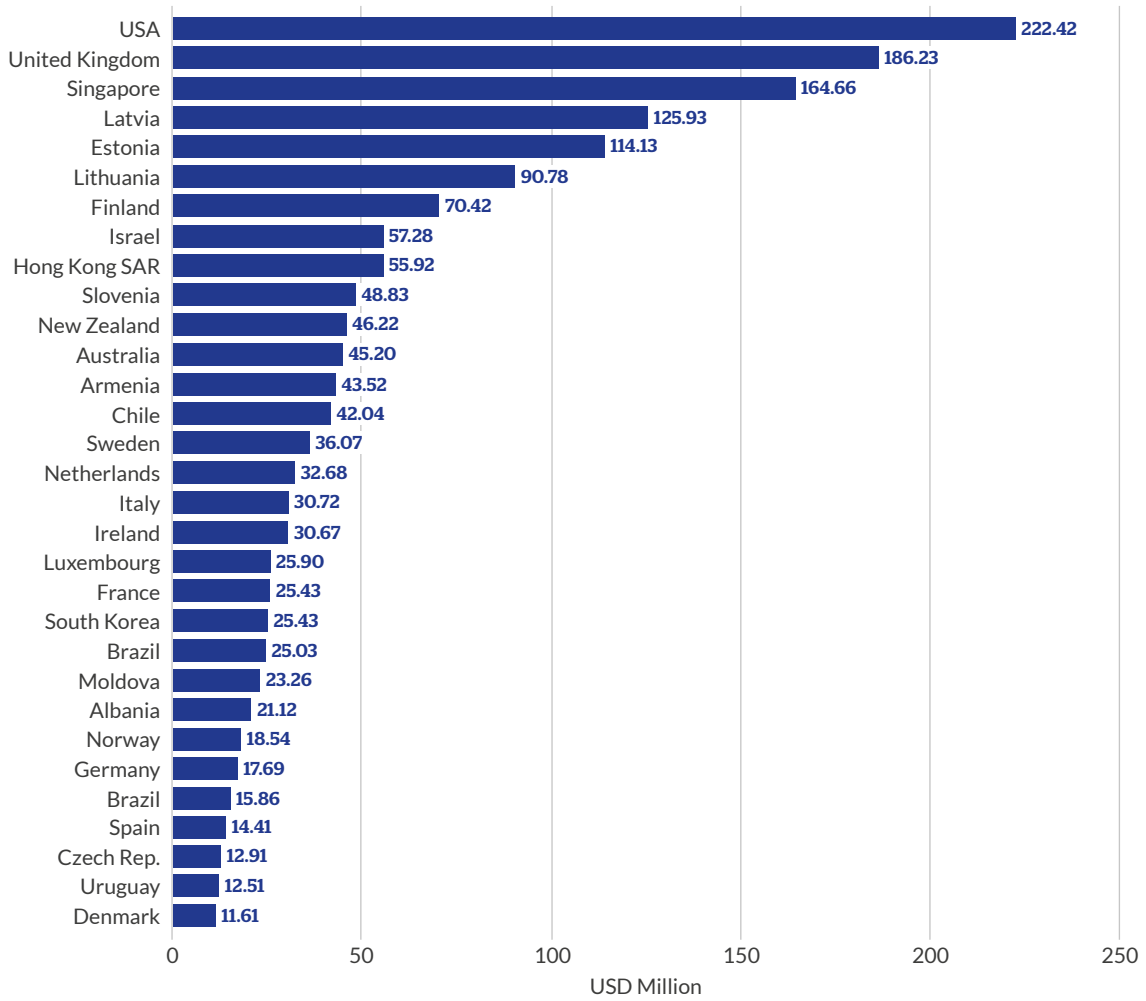


Figure 1.30. Alternative Finance Volumes per Capita 2020



Overall, markets maintained their dominant position in both years. These included the UK, the USA, Singapore and the Baltic tigers of Latvia, Estonia and Lithuania. However, while the UK, the USA, Singapore and Lithuania reported increases in volumes per capita between 2019 and 2020, Estonia and Latvia reported a decline.

The most extreme growth in terms of volumes per capita was recorded in Uruguay and Ireland, albeit from a relatively modest starting point, with 1611% and 361% respectively. Other impressive growth rates were recorded in the Czech Republic (97%), Singapore (92%), Norway (85%), and Chile (63%).

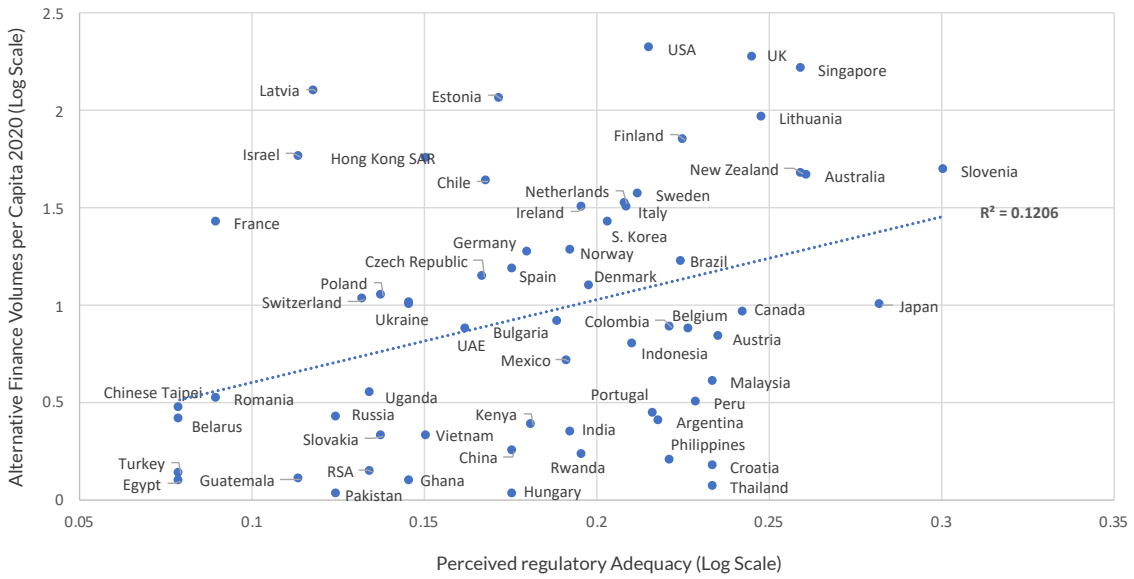
The most extreme decline in terms of volumes per capita was recorded in Kosovo and Monaco, falling 100%, and China falling 99%. While the former two represent small markets where volumes per capita are sensitive to a small population, the latter case represents truly dramatic decline when

factoring in China’s population. The latter abnormal fall followed a major government crackdown on improperly licensed platform operators. Other dramatic declines were recorded in the Netherlands (-81%), Armenia (-73%), Denmark (-55%) and Moldova (-48%). Some of the decline in these markets and others can be partially explained with lower volumes in alternative models of consumer lending in this period, linked to uncertainties as a result of COVID-19.

Predictors: Economic, Regulation, Trust and Educational Factors

As in previous reports, we explored market conditions most conducive to the alternative finance sector’s development. Specifically, we suggested the ERTE (Economy, Regulation, Trust, and Education) framework for explaining alternative finance market development.

Figure 1.32: Alternative Finance Volumes per Capita vs. Perceived Regulatory Adequacy 2020



In Figure 1.32, we see that at a global level, perceived regulatory adequacy as reported by the platforms was positively associated with alternative finance volumes per capita, explaining roughly 12% of the variance in alternative finance volumes per capita.

This may be an underestimation of regulation adequacy effects due to the aggregation of responses from platforms operating under different alternative finance models. Here, while some models may be regulated under adequate regimes, other models may not, creating a mix of answers with respect to same jurisdictions. Splitting the analysis by alternative finance model generated too

few observations for identifying reliable trendlines. Hence, for model and region-specific facts, please see relevant sub-sections in the regional chapters of this report.

Trust

In the current report we explored the potential impact of three different types of trust on alternative finance volumes per capita. Specifically, we examined associations between perceived public trust in traditional finance institutions, public trust in alternative finance platforms, as well as the level of general social trust, and Alternative Finance Volume per Capita.

Figure 1.33: Alternative Finance Volumes per Capita vs. Perceived Trust in Traditional Finance Institutions 2020

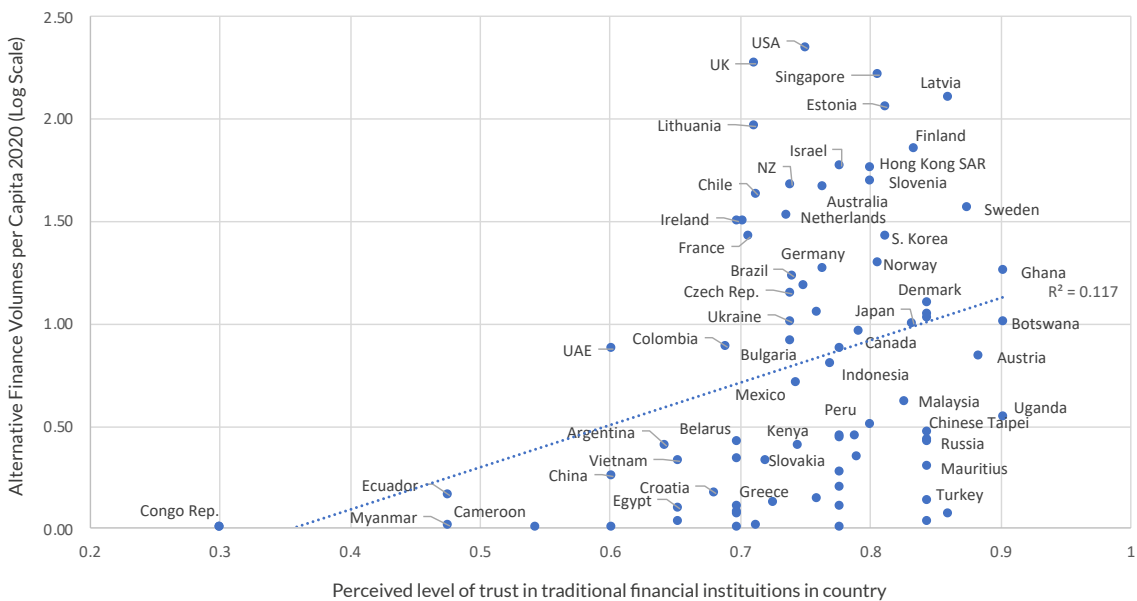
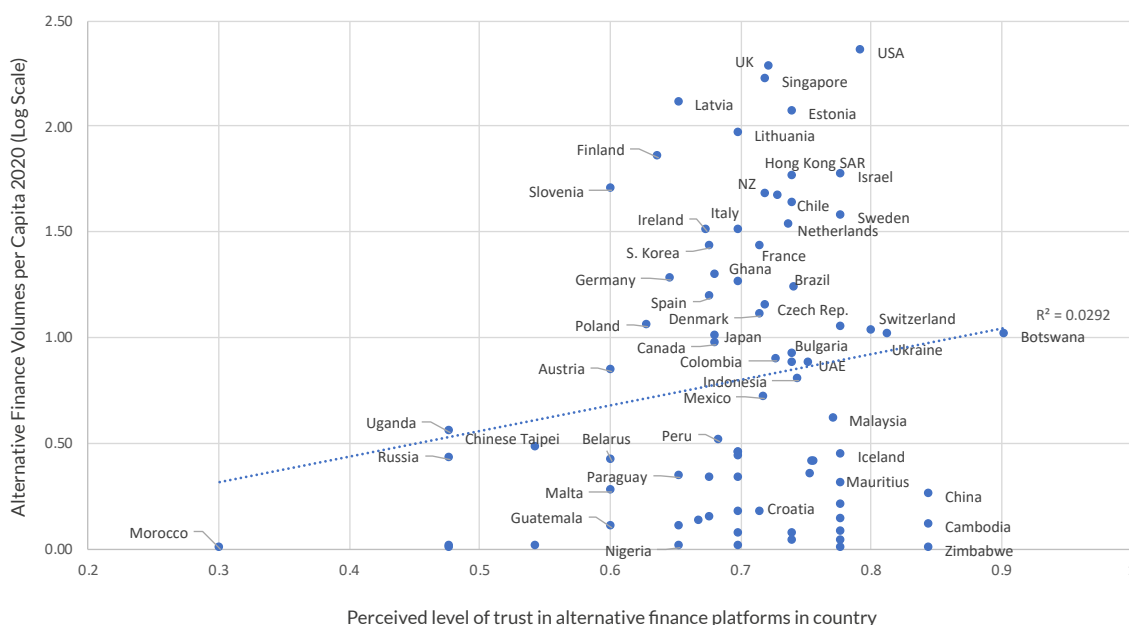


Figure 1.33 presents a clear positive association between perceived levels of public trust in traditional financial institutions and alternative finance volume per capita, explaining 12% of the variance in alternative finance volume per capita.

This finding may initially seem counter-intuitive, as some may claim that alternative finance emerged as a challenger to traditional finance and following growing scepticism towards it. However, our findings suggested that alternative finance may

serve more as complimentary financial services by adding value and serving underserved segments, rather than replacing traditional financial services. And while alternative finance platforms may play a role in pushing traditional institutions towards greater innovation, they often lack the financial infrastructure, customer base and market power that traditional institutions have, and hence often opt for collaboration with traditional finance rather than competition against it.

Figure 1.34: Alternative Finance Volumes per Capita vs. Perceived Trust in Alternative Finance Institutions 2020



Furthermore, Figure 1.34 shows that although much less powerful, a positive association existed between perceived public trust in alternative finance platforms, as reported by platforms, and alternative finance volumes per capita. Overall, explaining just 3% of the variance in alternative finance volumes per capita.

This weaker association and lower level of explanatory power may have been a direct result of the aggregation of platforms of different models, which perhaps enjoyed different levels of public trust, as well as relative young age and liability of newness to the market.

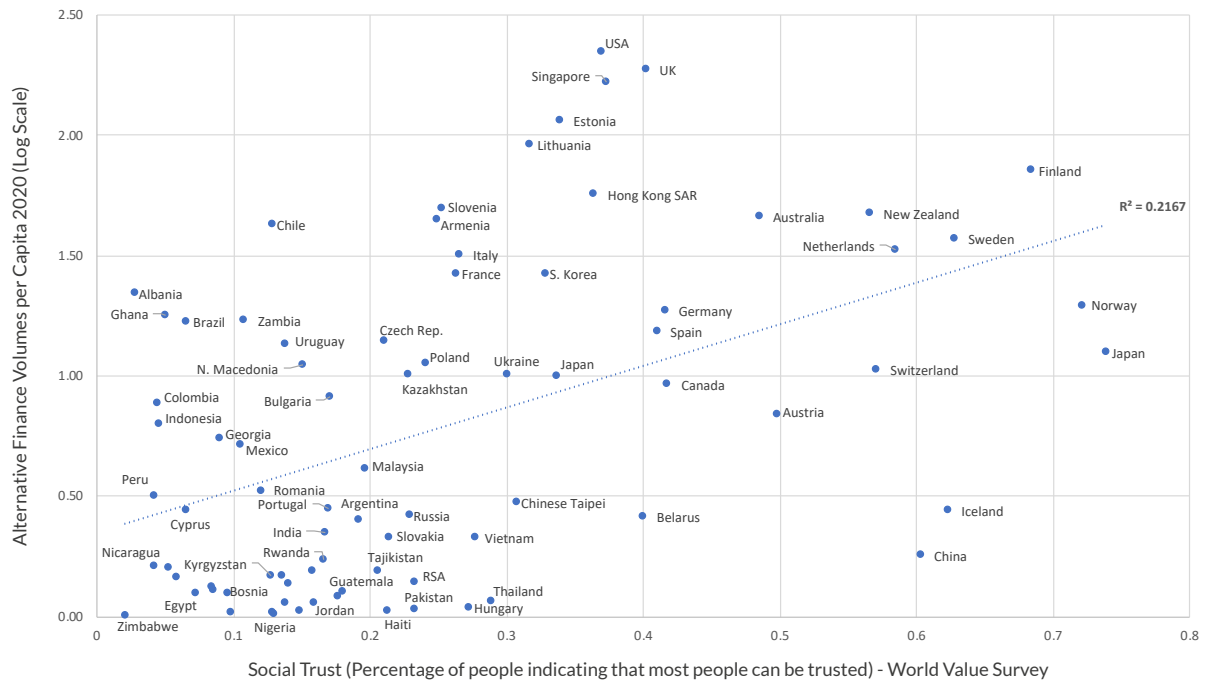
Taken together, the above indicated that the public is more cautious of alternative finance platforms than traditional finance institutions. And while trust in alternative finance platforms relates to their success, the trust the public has in traditional

financial institutions is even more important for the success of alternative finance institutions.

Finally, detaching the notion of trust from traditional finance, we also found a clear and positive association between general social trust prevailing in a society, as measured by the World Values Survey, and alternative finance volumes per capita, as shown in figure 1.35. Overall, social trust (i.e., the percentage of population agreeing with the statement that most people can be trusted) at the national level explains 22% of the variance in alternative finance volumes per capita.

Hence, not only the trust in traditional and alternative finance institutions were associated with alternative finance volumes per capita, but also the extent to which people trusted each other in the different national markets.

Figure 1.35: Alternative Finance Volumes per Capita vs. Perceived Social Trust



Noteworthy are some of the outlier cases. First, despite high levels of social trust, both Iceland and China represented particularly restrictive regimes towards alternative finance. The case of Iceland could be explained by its disproportional exposure to the havoc caused by the last financial crisis, and in the case of China a result of a massive crackdown in recent years on P2P/Marketplace Lending and extensive evidence of fraud in unregulated platforms.

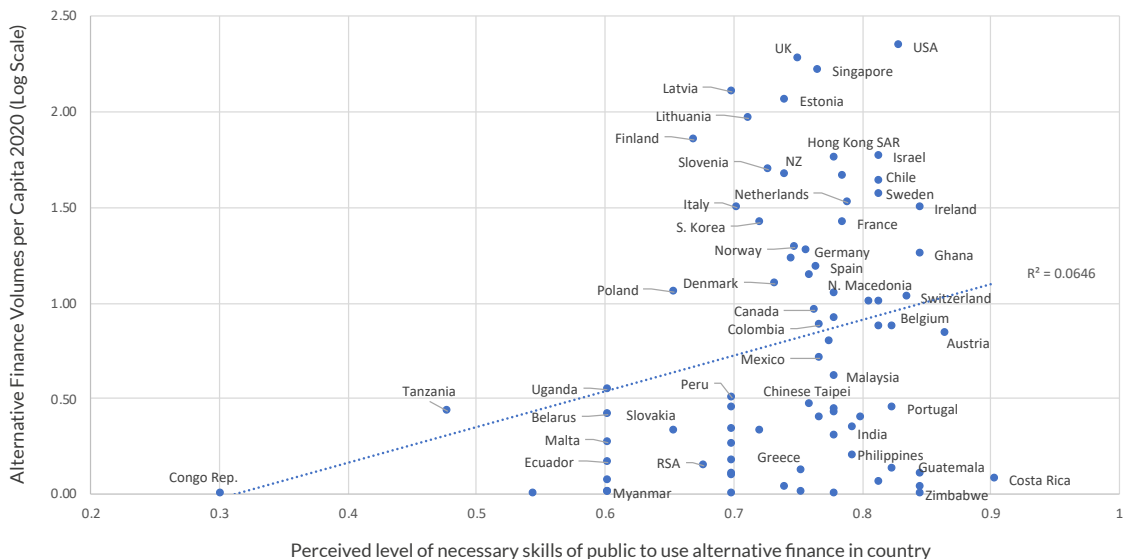
On the other hand, the mix of outliers, such as the UK, USA, Singapore and the Baltics, may suggest

that highly liberal economic policies seemed to push market development beyond that predicted by medium social trust levels alone.

Education

Furthermore, we explored the extent to which the public’s level of skills in using alternative finance is related to alternative finance volumes per capita. Figure 1.36 shows a clear and positive association between perceived levels of public skills in using alternative finance, as reported by platforms, and alternative finance volumes per capita, explaining 6.5% of its variance.

Figure 1.36: Alternative Finance Volumes per Capita vs. Knowledge of Public when using Alternative Finance



These findings suggest that alternative finance education and training may also translate into higher volumes per capita. Such input may encourage both platforms and policymakers to invest more in public education on the possibilities and risks associated with using alternative finance, to the benefit of the public and the sectors' growth.

Finally, while we have explored each of the ERTE framework separately, it is important to stress that all its components are interdependent. It is well

established in research that economic development levels are positively associated with the rule of law, social trust, and education levels of societies. In the current report we specify some of these elements to the alternative finance context, and present interesting findings that can guide both policymakers, industry organisations, and platform operators in their efforts to develop a successful alternative finance sector in their respective jurisdictions.

2. A Regional Discussion on Europe & the United Kingdom



Chapter 2: A Regional Discussion on Europe & the United Kingdom

Total Regional Volume

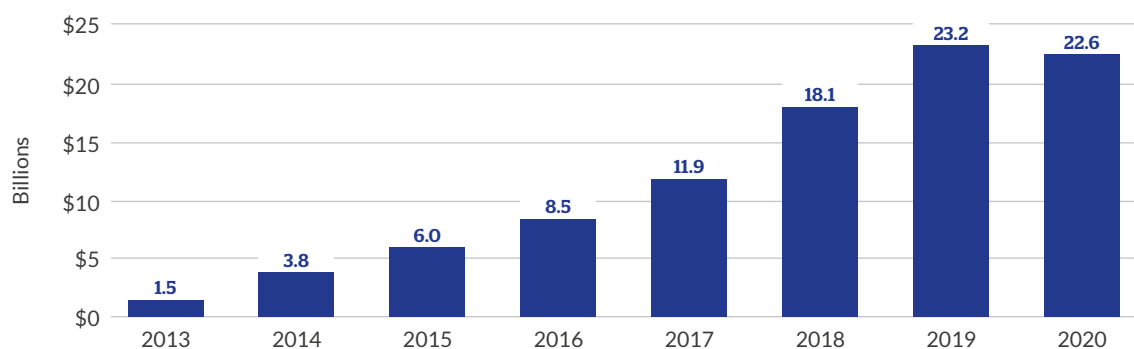
From 2013 to 2019 the European online alternative finance market volumes (including the UK) grew consistently from \$1.5 billion in 2013 to \$23.2 billion in 2019. However, in 2020 our survey reported a drop in overall market volume to \$22.6 billion, representing the first decrease in market volume since 2013. Despite this decrease, however, and in the context of the COVID-19 pandemic and Brexit, the market volume reported for 2020 (\$22.6 billion) was higher than the volume recorded in 2018 (\$18.1 billion).

It is worth noting, that the reported decline in part may relate to a number of non-responsive platforms which did not respond to the 2019 and 2020 data collection. The analysis of the European (excluding the UK) dataset was based on 631 firm-level observations in 2019 and 654 firm-level observations in 2020, with just over 100 fewer observations than in historic data collections.

Though many new platforms were added between the 2018 and the 2019-2020 data collection rounds, some platforms were unable to repeat their participation in the study this year. This implies that the volumes reported may be underestimated and were more likely to have remained stable rather than declined between 2018 and 2020. A further consideration, however, is the appreciation of the Euro against the USD, meaning European volume growth represented in USD may be higher because of this currency effect.

Overall, after removing all platforms that ceased operations before 2020, there were 117 platforms that did not repeat participation but remained in operation in 2019 and 2020. Of these platforms, 17 were global¹⁴, while the remaining 100 platforms focused on one or few markets in Europe. While the majority of these were small with little impact on national volumes, some were more substantial.¹⁵

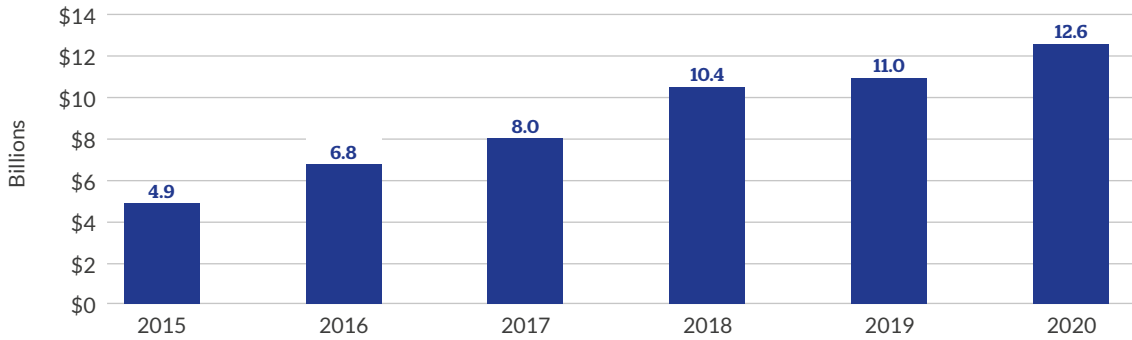
Figure 2.1: European Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2020, USD (Including UK)



The United Kingdom (UK) remained the main contributor to the European alternative finance volume, though accounting for a smaller market share over time. In isolation, the UK market accounts for the third largest market in 2019 and the second in 2020. The UK online alternative finance market has reported consistent annual

growth in market volume over the past five years, growing from \$4.9 billion in 2015 to \$12.6 billion in 2020 and, despite disruptions such as the COVID-19 pandemic and Brexit, the UK alternative finance market grew from \$11 billion in 2019 to \$12.6 billion in 2020.

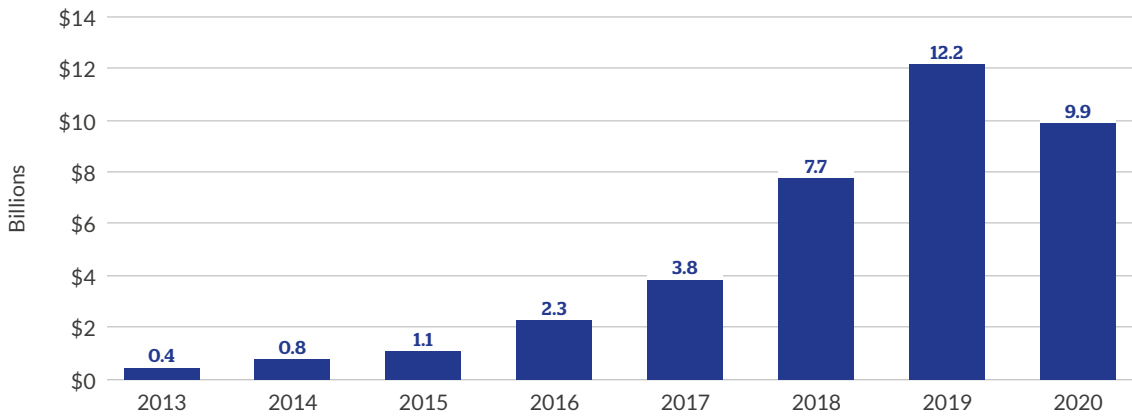
Figure 2.2: Total UK Alternative Finance Market Size 2015-2020, USD



When excluding the UK, volume figures for Europe showed a more substantial drop from 2019 to 2020. While European market volumes, including

the UK, reported a \$0.6 billion reduction, European market volumes, excluding the UK, reported a \$2.3 billion reduction.

Figure 2.3: European Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2020, USD (Excluding UK)

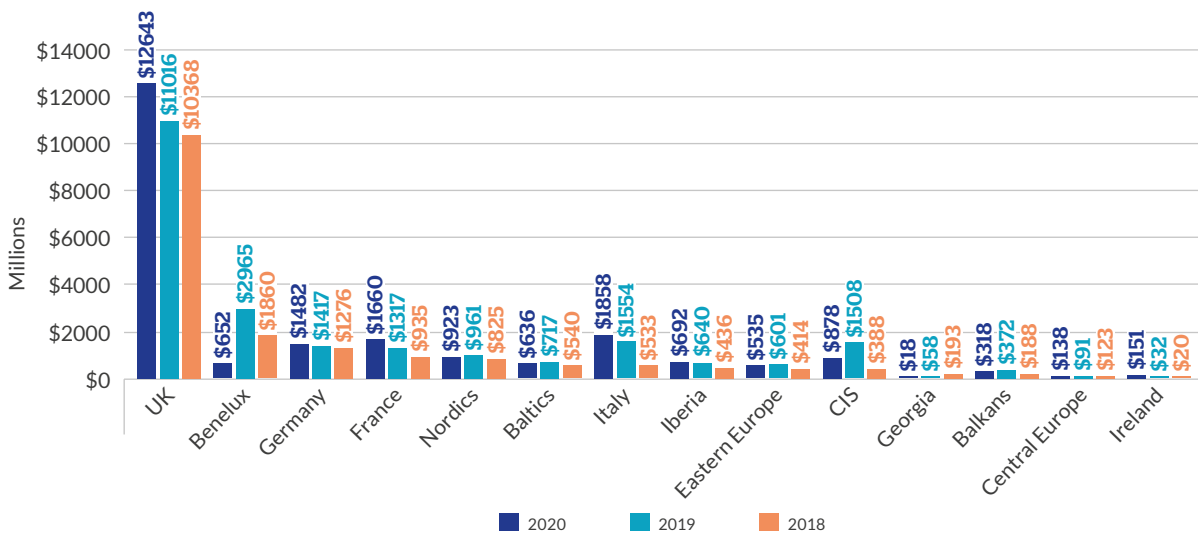


Total Volume by Internal EU Designations

When considering market volume at a country level, some countries bucked the overall European trend (excluding the UK) of reduced volume in 2020. These included Germany (\$1,417 million in 2019;

\$1,482 million in 2020), France (\$1,317 million in 2019; \$1,660 million in 2020) and Italy (\$1,554 million in 2019; \$1,858 million in 2020).

Figure 2.4: Regional Alternative Finance Volumes 2018-2020, USD

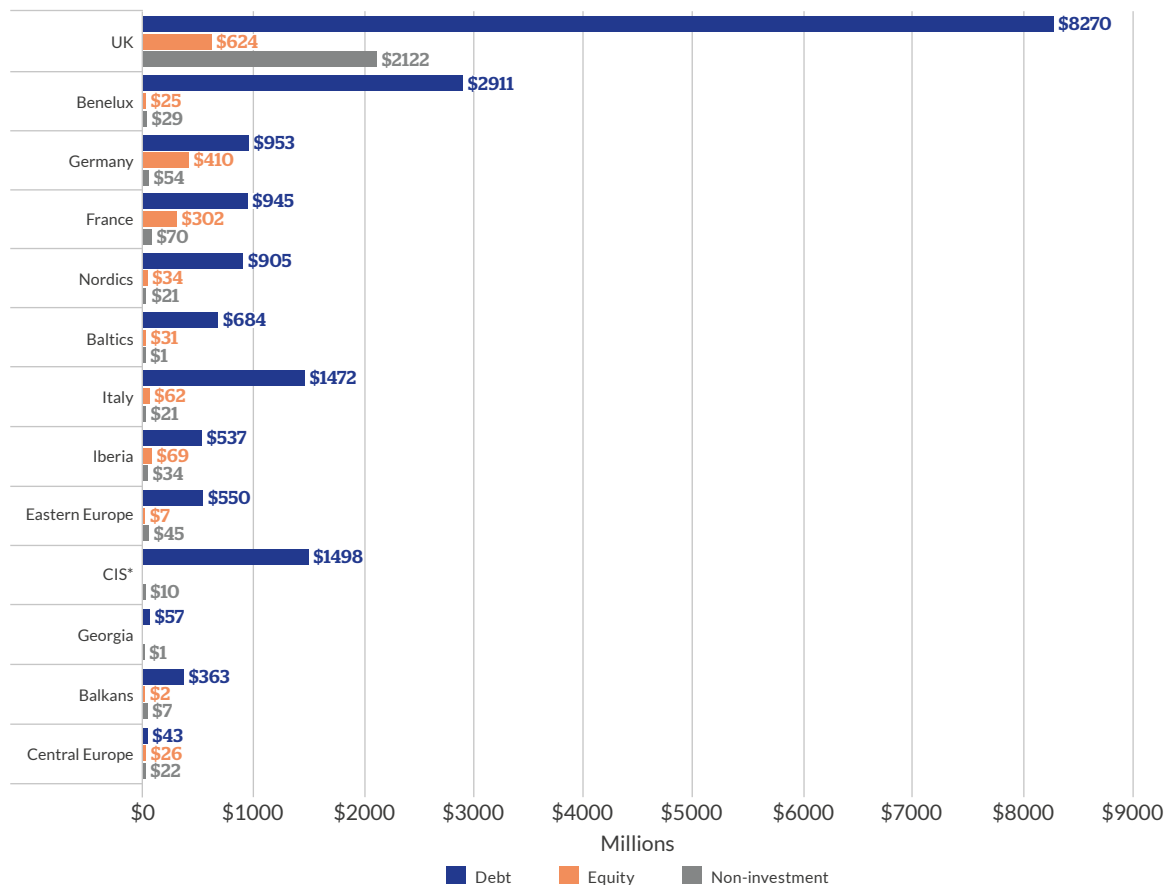


Debt-based alternative finance activities were shown to dominate the alternative finance markets across Europe in both 2019 and 2020. UK volume was mainly derived from debt-based models (\$8.3 billion in 2019; \$6.15 billion in 2020), followed by non-investment-based models (\$2.1 billion in 2019; \$5.8 billion in 2020) and the remainder from equity-based models (2019; \$624 million, 2020; \$656 million).

The Benelux region (Belgium, Netherlands, Luxembourg) ranked second, with debt-based models in 2019 (\$2.9 billion in 2019; \$589 million in 2020) significantly outperforming equity-based (\$25 million in 2019; \$31 million in 2020) and non-investment-based models in the region (\$29 million in 2019; \$33 million in 2020). The drop of debt-based models in Benelux came primarily from one lending-based platform in the Netherlands which did not participate in 2020.

In Germany, debt-based models (\$953 million in 2019; \$1 billion in 2020) held the highest market share compared to equity-based (\$410 million in 2019; \$375 million in 2020) and non-investment-based models (\$54 million in 2019; \$103 million in 2020). The drop in equity-based activity from 2019 to 2020 came from real estate crowdfunding. However, this was not due to the impact of COVID-19, but instead due to a drop that can be traced to changes in regulation which made it more difficult for real estate project developers to obtain co-financing from traditional banks. Non-investment-based models doubled in 2020 compared to the previous year, largely because of the interaction of the German government with the reward-based crowdfunding platforms for COVID-19 relief measures.

Figure 2.5: European Alternative Finance Market Volume by Sub-region and Model Categorisation 2019, USD



Italy recorded substantial growth in debt-based model volume (\$1.5 billion in 2019; \$1.8 billion in 2020), making it the third biggest market in Europe. The equity-based sector (\$62 million in 2019; \$74

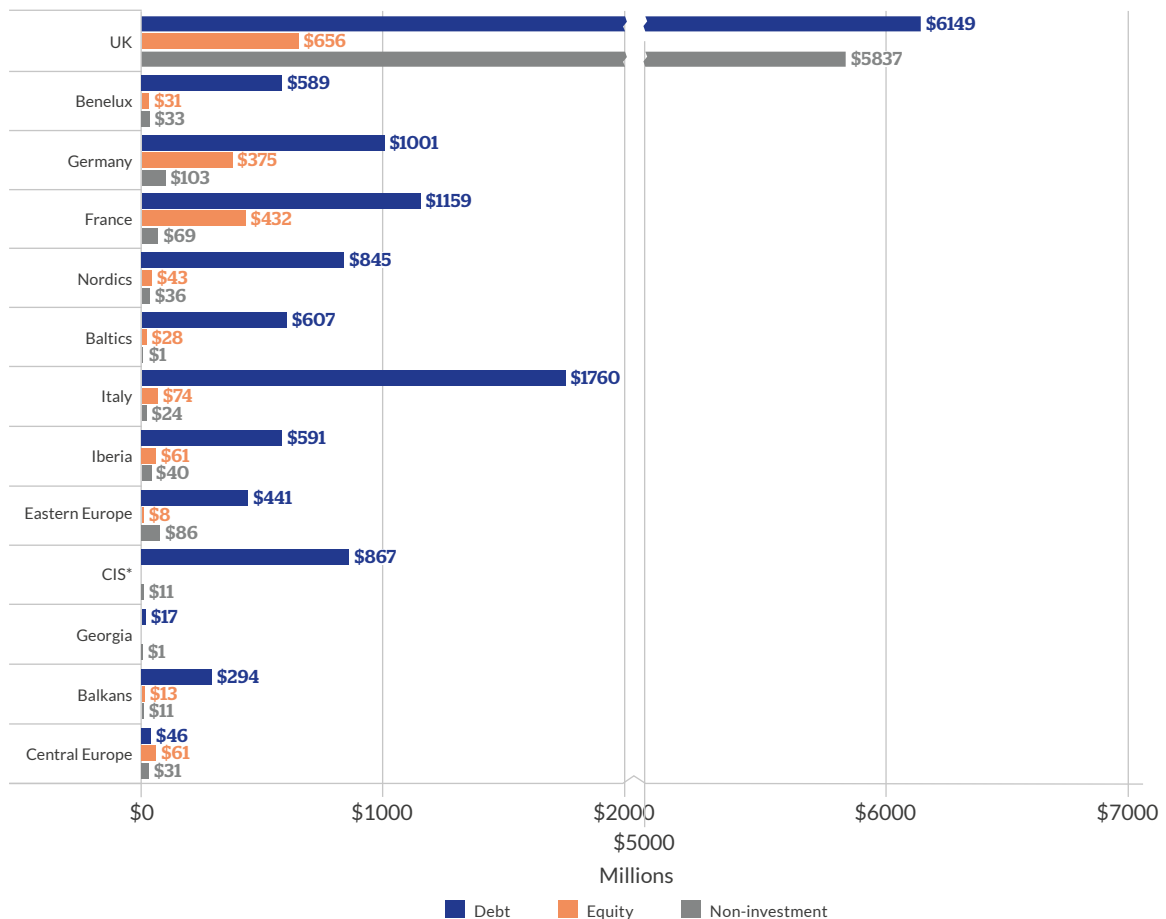
million in 2020) comprised a higher volume than non-investment models (\$21 million in 2019; \$24 million in 2020).

In the Nordics and Baltics region, the alternative finance volume originated almost entirely from debt-based activities (Nordics: \$905 million in 2019; \$845 million in 2020. Baltics \$684 million in 2019; \$607 million in 2020), with 2% and 4% of regional volumes being the result of non-investment models in the Nordics in 2019 and 2020, respectively. In the Baltics, these shares were even smaller capturing just 0.14% and 0.16% in the same periods.

Debt-based models had the highest volume in the CIS region, but market volume continued to decrease over the years, from \$3.8 billion in 2018, to \$1.5 billion in 2019 and to \$867 million in 2020. In contrast, non-investment models showed a substantive growth and accounted for \$10 million in 2019 and \$11 million in 2020.

Equity-based models accounted for a substantial share of volumes in only a handful of regions. In Central Europe, equity volumes increased from \$28 million (28% of the Central European total volume) in 2019 to \$61 million (44%) in 2020, which can be attributed to debt models that were prohibited in some of the major countries in Central Europe, but at the same time cross-border activities of equity platforms were more noticeable. In Germany, equity volumes decreased from \$410 million (30% of the total German market) in 2019 to \$375 million (25%) in 2020. France, in contrast, increased from \$302 million (23% of the French market) in 2019 to \$432 million (26%) in 2020.

Figure 2.6: European Alternative Finance Market Volume by Sub-region and Model Categorisation 2020, USD



Total European Volumes by Model (Excluding UK)

When considering market volumes according to alternative finance model, the distribution of market volumes across Europe (excluding the UK) was similar in both 2019 and 2020.

P2P/Marketplace Consumer Lending was the largest model represented in Europe, with \$2,901 million derived from this model in 2020.

The next highest market volume was attributed to Invoice Trading, representing \$2,016 million, followed by P2P/Marketplace Business Lending, representing \$1,844 million and then Real Estate Crowdfunding, representing \$822 million.

With the exception of Balance Sheet Business Lending and Balance Sheet Property Lending, the overall split according to model remained the same. Balance Sheet Business Lending outperformed Consumer Purchase Finance/BNPL in 2020 with \$105 million to \$57 million. Balance Sheet Property Lending showed a significant drop in market volume from 2019 to 2020, a drop from \$2,250 million to \$10 million.

The majority of models showed an increase in market volume except for P2P/Marketplace Consumer Lending, Consumer Purchase Finance/BNPL, Balance Sheet Property Lending and Crowd-led Microfinance.

P2P/Marketplace Consumer Lending, despite outperforming other models again in 2020, showed a significant drop in market volume from \$4,183 million to \$2,901 million. This could be a reflection of lower supply for consumer credit following uncertainties associated with the COVID pandemic. A decrease in consumer-lending activities in 2020 relative to prior years was predicted in the previous report (9%)¹⁶, however, the actual magnitude of the decrease was found significantly higher than expected (44%). Models exhibiting strongest growth between 2019 and 2020 include Balance Sheet Business Lending (216%) and Donation Crowdfunding (164%). Both may represent parallel growing demand for both credit as well as funds for social welfare via donation following COVID.

Table 2.1: Alternative Finance Volume by Model in Europe (Excluding UK) 2015-2020, USD

	2020	2019	2018	2017	2016	2015
P2P/Marketplace Consumer Lending	\$2901m	\$4183m	\$2889m	\$1570m	\$771m	\$406m
Invoice Trading	\$2016m	\$1809m	\$803m	\$604m	\$279m	\$89m
P2P/Marketplace Business Lending	\$1844m	\$1481m	\$997m	\$526m	\$388m	\$235m
Real Estate Crowdfunding	\$822m	\$733m	\$600m	\$292m	\$121m	\$30m
Balance Sheet Consumer Lending	\$657m	\$608m	\$100m	\$3m	\$19m	\$0m
P2P/Marketplace Property Lending	\$500m	\$375m	\$145m	\$75m	\$105m	\$0m
Donation-based Crowdfunding	\$296m	\$112m	\$62m	\$107m	\$65m	\$3m
Equity-based Crowdfunding	\$280m	\$224m	\$278m	\$238m	\$242m	\$177m
Reward-based Crowdfunding	\$262m	\$195m	\$175m	\$179m	\$211m	\$155m
Debt-based Securities	\$130m	\$112m	\$168m	\$85m	\$25m	\$12m
Balance Sheet Business Lending	\$105m	\$33m	\$81m	\$24m	\$0m	\$0m
Consumer Purchase Finance/BNPL	\$57m	\$80m				
Revenue/Profit Sharing	\$26m	\$11m	\$4m	\$2m	\$9m	\$1m
Crowd-led Microfinance	\$18m	\$22m				
Mini Bonds	\$14m	\$6m	\$43m	\$60m	\$36m	\$24m
Balance Sheet Property Lending	\$10m	\$2250m	\$1378m	\$0m	\$0m	\$0m
Other	\$3m	\$0m	\$6m	\$33m	\$11m	\$0m
Community Shares	\$0m	\$0m	\$2m	\$0m	\$0m	\$0m
	\$9941m	\$12233m	\$7731m	\$3799m	\$2283m	\$1132m

Total Volume by Model UK

In the UK, the leading models by volume changed more significantly compared to the rest of Europe. While in 2019, P2P/Marketplace Business Lending, P2P/Marketplace Consumer Lending, Donation-based Crowdfunding and P2P/Marketplace Property Lending were the top four models, with volumes of \$2,538 million, \$2,161 million, \$2,063 million, and \$1,899 million respectively. In 2020, Donation-based Crowdfunding was the top-performing alternative finance model followed by P2P/Marketplace Business Lending, P2P/Marketplace Property Lending and Balance Sheet Business Lending.

Donation-based Crowdfunding represented significantly more of the market share in 2020, with a market volume of \$5,769 million compared to \$3,262 million for P2P/Marketplace Business Lending. Non-investment-based models, such as Donation-based Crowdfunding and Reward-based Crowdfunding became an important source for raising money through campaigns, aimed at supporting the health, social and charitable sectors affected by the pandemic. For example, in the UK, Captain Sir Tom Moore started a campaign in the early days of the pandemic and raised £33 million in aid of the National Health Services (NHS)¹⁷. Fundraising achievements during the COVID pandemic have demonstrated that crowdfunding can provide significant social finance and function as an alternative financial safety net in times of crisis.

In contrast, P2P/Marketplace Consumer Lending recorded the most significant drop with a market volume of \$2,161 million in 2019 and just \$255 million in 2020. The reported decline for the year is mainly related to a prominent UK-based platform that has pivoted from a P2P Consumer Lending model to a digitally native bank. Zopa, the first-ever peer-to-peer platform, obtained a full banking license and became a digitally native bank in 2020¹⁸, hence its volume was no longer classified as P2P/

Marketplace lending to reflect changes in market dynamics.

In the UK, however, seven of the observed models saw an annual increase from 2019 to 2020. These were Donation-based Crowdfunding; P2P/Marketplace Business Lending; Equity-based Crowdfunding; Invoice Trading (which stayed the same); Rewards-based crowdfunding; Mini-Bonds; and Community Shares.

Table 2.2: UK Volume by Model Type 2019-2020, USD

	2020	2019
Donation-based Crowdfunding	\$5769m	\$2063m
P2P/Marketplace Business Lending	\$3262m	\$2538m
P2P/Marketplace Property Lending	\$1312m	\$1899m
Balance Sheet Business Lending	\$755m	\$1062m
Equity-based Crowdfunding	\$549m	\$475m
Invoice Trading	\$462m	\$462m
P2P/Marketplace Consumer Lending	\$255m	\$2161m
Real Estate Crowdfunding	\$84m	\$129m
Debt-based Securities	\$72m	\$129m
Reward-based Crowdfunding	\$69m	\$59m
Mini Bonds	\$30m	\$0m
Community Shares	\$23m	\$20m
Balance Sheet Consumer Lending	\$0m	\$18m
Crowd-led Microfinance	\$0m	\$0m
Other	\$0m	\$0m
	\$12643m	\$11016m

Top Countries by Model

When considering the top four countries in 2019 and 2020 by model, the United Kingdom (11 times), Germany (10 times) and France (7 times) were most heavily featured. For Invoice Trading, Italy (\$709 million in 2019; \$760 million in 2020) was the leading country and outperformed the United Kingdom (\$462 million in 2019; \$462 million in 2020), Spain (\$277 million in 2019; \$313 million in 2020) and France (\$218 million in 2019; \$277 million in 2020) in both years.



Agricultural platform LendSecured cares about EU farmers

Tuulike Mänd, CEO, Hoandja (rewards-based platform, Estonia)

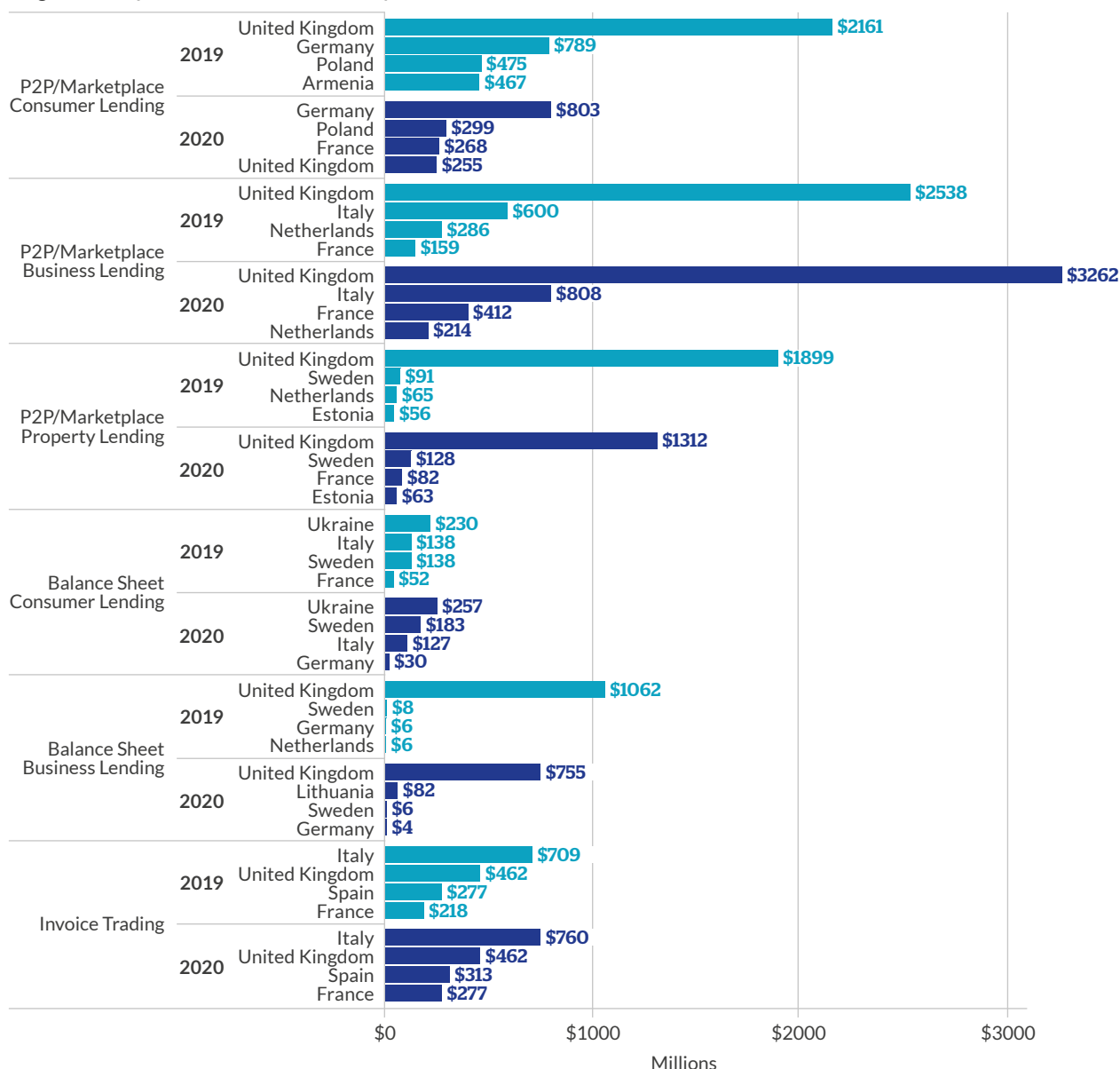
Farmers of the EU struggle to source working capital and current assets. The need for funding in the EU agricultural sector is estimated between EUR 7.06 billion and EUR 18.60 billion. LendSecured aims to provide better access to funding for EU farmers. With an innovative approach, LendSecured is helping farmers secure financing using their own grain as collateral. Investing in projects that also have added value to the EU economy brings together the ethos of responsible investing, which is also in line with UN sustainability development goals.

For several debt models, such as P2P/Marketplace Business Lending, P2P/Marketplace Property Lending, and Balance Sheet Business Lending the UK significantly outperformed other countries in both years. For instance, in P2P/Marketplace Business Lending, the UK reported a market volume of \$3,262 million with the closest country being Italy (\$808 million) in 2020.

In P2P/Marketplace Consumer Lending, the UK reported a market volume of \$2,161 million

compared to the closest country, Germany, with an alternative finance volume of £789 million in 2019. However, in 2020 the list of top 4 countries changed, with a significant drop in volume of P2P/Marketplace Consumer Lending in the UK to \$255 million. Hence, in 2020, Germany was the leading country for P2P/Marketplace Consumer lending, while the UK represented fourth position among other European countries.

Figure 2.7: Top Four Countries in Volume by Debt Model 2019-2020, USD



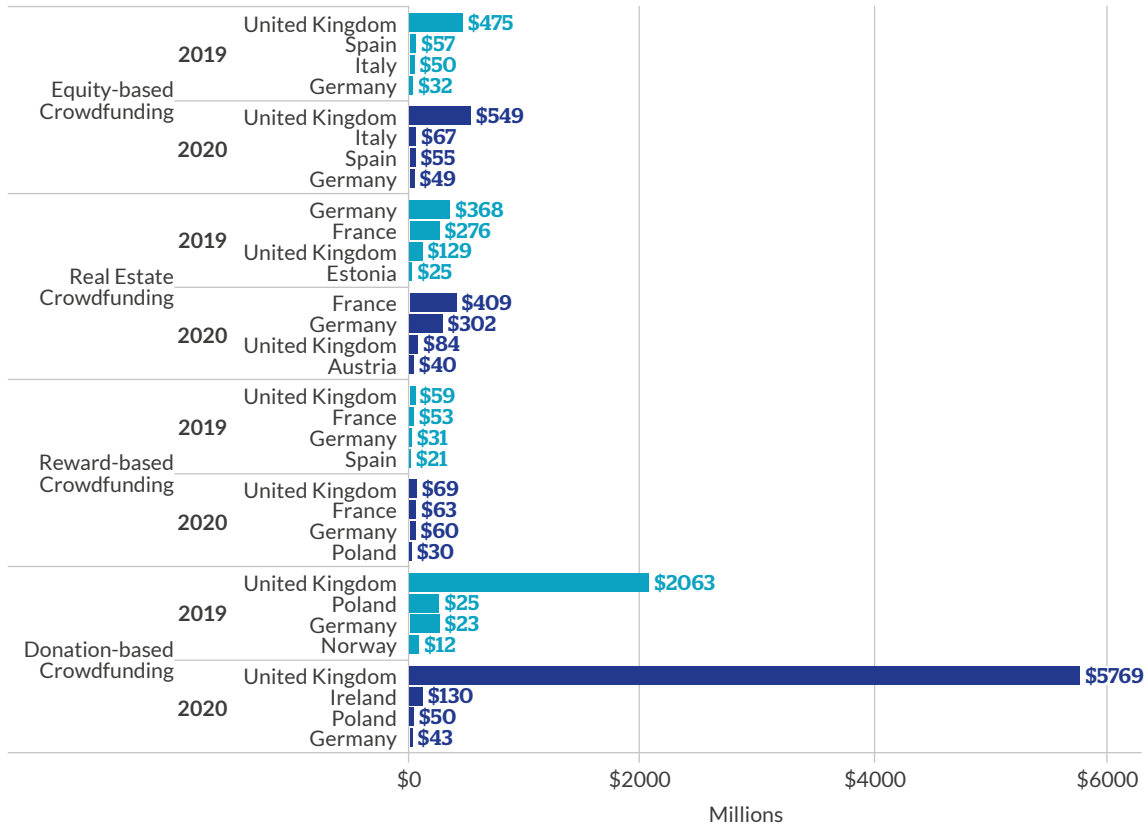
For equity and non-investment models, the UK activities dominated model volumes related to the Equity-based, Donation-based and Reward-based Crowdfunding models. Equity-based Crowdfunding in the UK (\$475 million in 2019; \$549 million in

2020) outperformed Spain (\$57 million in 2019; \$55 million in 2020), Italy (\$50 million in 2019; \$67 million in 2020) and Germany (\$32 million in 2019; \$49 million in 2020) in both years.

In the UK, Donation-based Crowdfunding (\$2063 million in 2019; \$5769 million in 2020) reported a significantly higher market volume compared to the closest next country, Poland (\$25 million

in 2019; \$50 million in 2020). In contrast, Real Estate Crowdfunding in Germany and France outperformed the UK for both years.

Figure 2.8: Top Four Countries in Volume by Equity and Non-investment Model, 2019-2020, USD



Foreign vs Domestic firms

Historically, when viewing markets at the national level, the region was dominated by domestic-driven volumes. In 2019, 78% of total volumes (approximately \$18 billion) and in 2020 83% of total regional volume (approximately \$19 billion) were driven by home grown firms. Countries such as Slovenia, Germany, Czech Republic, and the United Kingdom had more than 90% of their volume stemming from firms operating within the domestic boundaries of their country in 2019 and in 2020. On the other hand, countries such as Macedonia and Russia had less than 5% of volumes from domestic firms. Additionally, other countries were entirely served by platforms headquartered

outside their borders, including Albania; Armenia; Belarus; Bosnia & Herzegovina; Georgia; Kosovo; Luxemburg; and Moldova.

Continuing the analysis for the UK only, in 2020, the total volume raised by foreign firms operating in the UK dropped 28% on average, while the domestic volume was increased by 20%. This could be a reflection of heightened uncertainties to foreign firms associated with Brexit. On the other hand, the platforms headquartered in the UK extended their operation across different regions (46%) in 2020.

Table 2.3. Foreign and Domestic Volume Inflow vs Outflow in the UK (USD Million)

Op Region UK	2019	2020	% change	HQ UK	2019	2020	% change
Foreign	\$1176m	\$850m	-28%	Foreign	\$1230m	\$1800m	46%
Domestic	\$9840m	\$11792m	20%	Domestic	\$9840m	\$11792m	20%
Total	\$11016m	\$12643m		Total	\$11070m	\$13593m	

Market Concentration

Table 2.4: Market Concentration – Europe (Excluding UK), 2019-2020

Business Model	HHI 2019	Market Concentration 2019	HHI 2020	Market Concentration 2020	Summary (Direction of Market Concentration Flow)
Full Panel	0.09	Unconcentrated	0.05	Unconcentrated	↓ -0.04
Balance Sheet Business Lending	0.70	Highly Concentrated	0.64	Highly Concentrated	↓ -0.07
P2P/Marketplace Business Lending	0.17	Moderately Concentrated	0.21	Moderately Concentrated	↑ 0.04
Balance Sheet Consumer Lending	0.31	Highly Concentrated	0.32	Highly Concentrated	↑ 0.01
P2P/Marketplace Consumer Lending	0.41	Highly Concentrated	0.31	Highly Concentrated	↓ -0.10
P2P/Marketplace Property Lending	0.13	Unconcentrated	0.14	Unconcentrated	↑ 0.01
Real-Estate Crowdfunding	0.19	Moderately Concentrated	0.12	Unconcentrated	↓ -0.06
Equity-based Crowdfunding	0.05	Unconcentrated	0.04	Unconcentrated	↓ -0.01
Donation-based Crowdfunding	0.18	Moderately Concentrated	0.30	Highly Concentrated	↑ 0.12
Reward-based Crowdfunding	0.30	Highly Concentrated	0.25	Moderately Concentrated	↓ -0.05

Table 2.5: Market Concentration – United Kingdom, 2019-2020

Business Model	HHI 2019	Market Concentration 2019	HHI 2020	Market Concentration 2020	Summary (Direction of Market Concentration Flow)
Full Panel	0.11	Unconcentrated	0.26	Highly Concentrated	↑ 0.15
P2P/Marketplace Business Lending	0.63	Highly Concentrated	0.70	Highly Concentrated	↑ 0.07
P2P/Marketplace + Balance Sheet Business Lending Combined	0.39	Highly Concentrated	0.50	Highly Concentrated	↑ 0.10
P2P/Marketplace Consumer Lending	0.48	Highly Concentrated	0.65	Highly Concentrated	↑ 0.17
P2P/Marketplace + Balance Sheet Consumer Lending Combined	0.48	Highly Concentrated	0.65	Highly Concentrated	↑ 0.17
P2P/Marketplace Property Lending	0.13	Unconcentrated	0.16	Moderately Concentrated	↑ 0.03
P2P/Marketplace + Balance Sheet Property Lending Combined	0.13	Unconcentrated	0.16	Moderately Concentrated	↑ 0.03
Real-Estate Crowdfunding	0.22	Moderately Concentrated	0.25	Moderately Concentrated	↑ 0.03
Equity-based Crowdfunding	0.51	Highly Concentrated	0.51	Highly Concentrated	↑ 0.01

When analysing market concentration of the respondent platforms in 2019 and 2020, Europe had an unconcentrated level and showed a slight decrease in the year-on-year comparison, while UK reported a notable increase in concentration in 2020 that moved from unconcentrated to the current highly concentrated level.

When reviewing market concentration dynamic by business models in Europe excluding the UK, five out of nine models experienced a decrease market concentration from 2019 to 2020. Balance Sheet Business, P2P/Marketplace Consumer and Balance Sheet Consumer Lending showed the highest concentration levels in comparison

to other models. In contrast, P2P/Marketplace Property and Equity-based Crowdfunding were the most unconcentrated markets, suggesting these models either had the highest competitive landscape for the platforms or a more localized anchoring of such investments. Changes in the concentration levels were observed in Real Estate Crowdfunding, moving from moderate concentration to unconcentrated level, and Reward-based Crowdfunding, moving from high concentration to moderate concentration level. In contrast, Donation based Crowdfunding moved from moderate (2019) concentration to high concentration level (2020), where internationally oriented platforms are taking an increasingly larger share of volumes.

When reviewing the market concentration by key countries, the Netherlands experienced the highest change in debt models, where concentration declined significantly in 2020 (moderate level) compared to 2019 (high level). France and Portugal also followed a similar pattern within debt models. Among equity-based models, Germany and the Netherlands were the most highly concentrated markets, while Spain was unconcentrated. Non-investment-models in Europe was mainly regarded as highly concentrated market in both years, especially for countries like Norway, Belgium, France and Switzerland.

In the UK, the market concentration level increased across all models from 2019 to 2020. Equity and non-investment models were found to be highly concentrated markets, while the debt models

were the moderately concentrated. The market concentration level for the debt model moved from unconcentrated (in 2019) to highly concentrated (in 2020). Among the debt models, P2P/Marketplace Property and Balance Sheet Property were the unconcentrated markets in 2019, which changed to moderate in 2020. Real-Estate Crowdfunding was regarded as moderate, while Equity-based Crowdfunding was highly concentrated in both years.

An increase in concentration in general sets certain threats to the competitive landscape and sustainability of a sector. Overall, the UK was more concentrated than Europe, as the concentration seemed to increase across all business models. However, this trend can change in future reports, as increase in concentration can be temporary, driven as result of exogenous shocks (e.g., COVID-19) and Brexit that the sector has experienced in 2019 and 2020.

In any case, the above findings should be viewed with certain reservation. First, few platforms operated in all European markets, and the majority only operated in one or few markets, so regional concentration may reflect dominance in specific national markets rather than regional ones. Second, because of the emerging nature of the industry, concentration does not mean maturity, and often represented the existence of few platforms that serve relatively small home markets and innovation leaders. Such conditions presented early-stage development rather than concentration typical of mature markets.

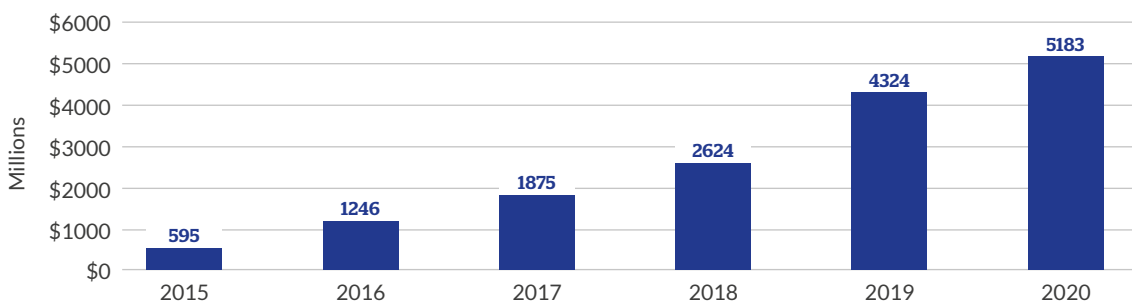
Market Dynamics

The Vitality of Alternative Finance Business Funding

SME Finance activity in Europe

Crowdfunding platforms in Europe, excluding the UK, raised \$4.3 billion for businesses in 2019 and \$5.2 billion in 2020. Volumes for SME focused finance has been increasing steadily over recent years, with business funding accounting for 35% of the total volume in 2019 and 52% of the total volume in 2020.

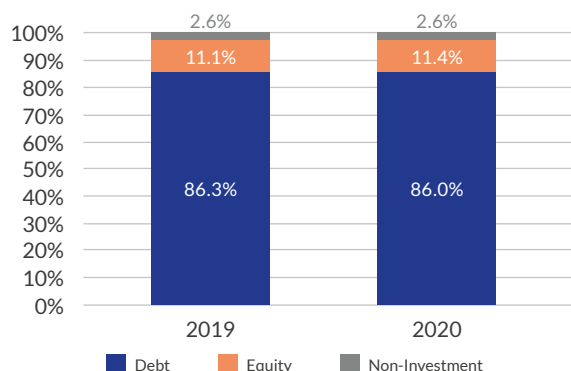
Figure 2.9: Total Alternative Finance Funding for Businesses USD (Excluding UK)



Funding for businesses overwhelmingly stemmed from debt-based models – with \$3.8 billion raised in 2019 and \$4.5 billion raised in 2020 in this category. This accounted for 86% in both years. Equity-based models contributed \$478 million in

2019 and \$593 million in 2020 (or 11% of business funding) and non-Investment models contributed \$112 million (or 3% of business funding) in 2019 and \$133 million (or 3% of business funding) in 2020.

Figure 2.10: Distribution of Alternative Finance by Category 2019-2020, USD

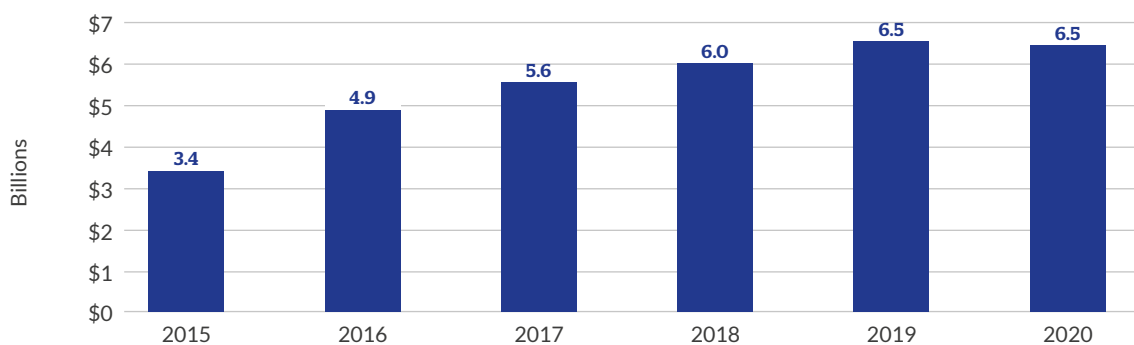


UK-focused Business Finance

Considering the total UK SME Alternative Finance volume, there was a consistent increase from 2015 to 2019, followed by a slight decrease in 2020. This increase was from \$3.4 billion in 2015 to \$4.9 billion in 2016, then to \$5.6 billion in 2017 and \$6.0 billion in 2018. Since 2018, UK SME alternative

finance volumes increased by \$0.5 billion, resulting in a reported \$6.5 billion total market volume for 2019. However, in 2020, a slight drop in volume was observed due to a decrease in Balance Sheet Business Lending volume, mainly driven by foreign firms.

Figure 2.11: Total UK SME Alternative Finance Volume 2015-2020, USD



Swiss Market – Covid-19 Impact

Dr. Simon Amrein, Lecturer, Lucerne School of Business and General Secretary, Swiss Marketplace Lending Association

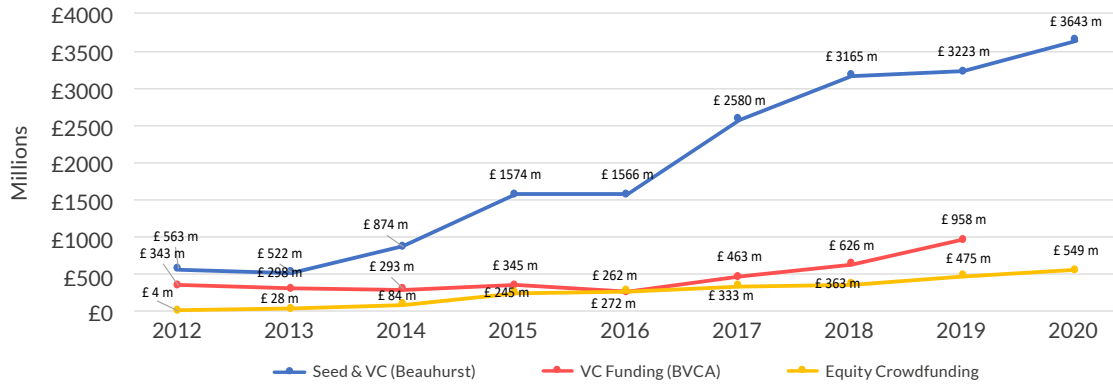
The development of the Swiss online alternative finance market in 2020 was strongly influenced by the Covid-19 crisis. Reward- and donation-based crowdfunding grew strongly due to a high number of Covid-related projects initiated in 2020 that aimed to support local businesses. Many of these projects were funded on newly established and temporary platforms. Lending-based business models, however, were affected strongly by the Swiss government’s loan support programme. The loan support programme allowed businesses to access loans up to CHF 500,000 through banks at 0% interest rate and without a credit assessment. These government-guaranteed loans brought the SME segment on lending platforms in Q2 2020 to a halt.

A case study from the UK - Equity Crowdfunding

Beaurost data suggested that seed and venture stage funding increased slightly from £3170 million in 2018 to £3230 million in 2019 with a 2% year on-year growth rate. This trend continued in 2020 and reached £3640 billion with over 1% year on

year growth. Furthermore, the volume of Equity-based Crowdfunding was on an upward trajectory growing from just £4 million in 2012 to £363 million in 2018, £475 million in 2019 and £549 million in 2020.

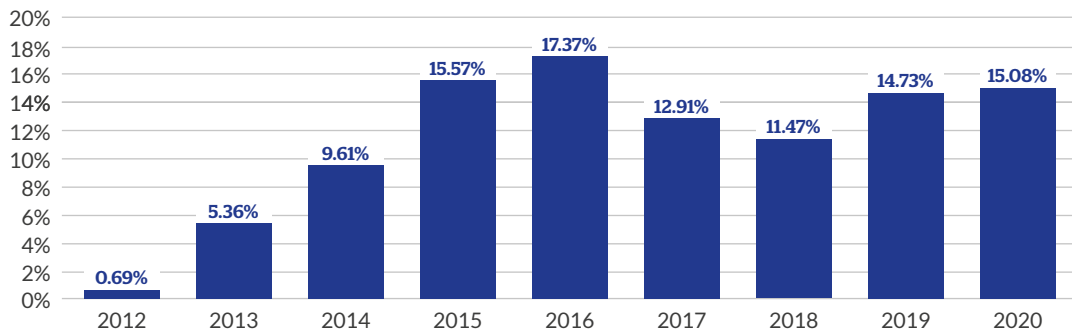
Figure 2.12: Equity-based Crowdfunding Volumes in the Context of Announced Total UK Seed and Venture Stage Equity 2012-2020, GBP



Equity Crowdfunding platforms' share of all seed and venture-stage venture funding in the UK dropped from 17.37% in 2016 to 11.47% in 2018.

This trend changed in 2019 with a year-on-year increase to 14.73% and in 2020 to 15.08%.

Figure 2.13: Equity-based Crowdfunding as a Proportion of Total Seed & Venture Stage Equity Investment in 2012-2020

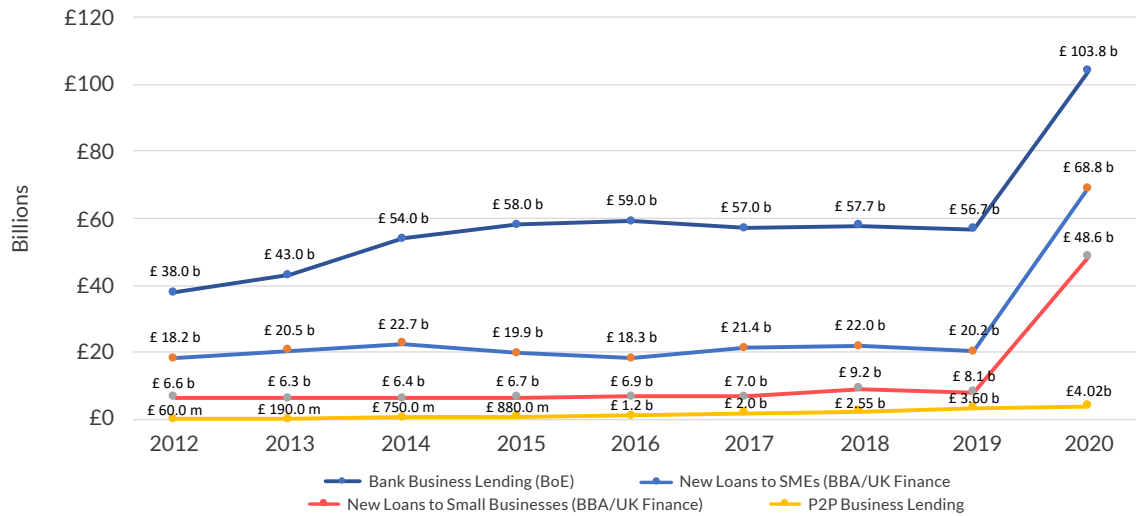


The Bank of England estimated that £57 billion was lent to SMEs in 2019 by national banks, which represents a 2% decline in 2019 compared to last year's figure of £58 billion. These figures significantly changed due to COVID-19, and as a result, the Bank of England estimated that £104 billion was lent to SMEs in 2020 by national banks, which represents an 83% growth rate in 2020 compared to 2019. The sharp increase in business lending for 2020 was mainly driven by the Coronavirus Business Interruption Loan Scheme (CBILS), which was designed to provide financial support to smaller businesses across the UK that were losing revenue, and seeing their cashflow

disrupted, as a result of the COVID-19 outbreak. The CBILS scheme provided \$25.2 billion of loan between 10 May 2020 and 13 December 2021¹⁹.

A similar pattern was observed in UK finance estimates. In 2019, £8 billion was lent to businesses with a turnover of under £2 million, a marginal year-on-year decrease, and a further £20 billion to businesses with a turnover of under £25 million. In 2020, £49 billion was lent to businesses with a turnover of under £2 million, a significant year-on-year change, and another £69 billion to businesses with a turnover of under £25 million.

Figure 2.14: P2P Business Lending Compared to Bank Lending in 2012-2020, GBP

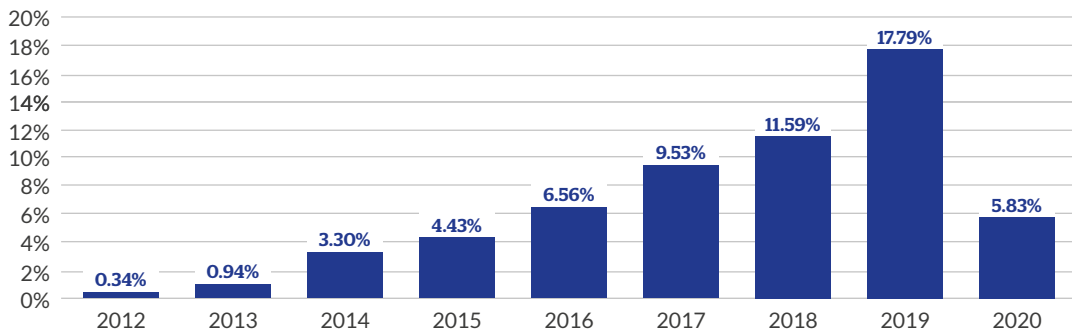


By comparing the UK P2P Business Lending volume against that of the BBA/UK Finance annual estimate of new loans to SMEs, it showed online alternative business lending increased its share of total lending from just 0.3% in 2012 to 12% in 2018 to its highest level of 18% in 2019, and then to its lowest level of 6% in 2020, given the considerable increase of traditional financing in light of COVID-19.

dropped to 6% in 2020, the total absolute volume increased by 12% year-on-year reaching under £4 billion in 2019 and over £4 billion in 2020 compared to £3.6 billion in 2018. One of the biggest P2P/ Marketplace Business Lending platforms, Funding Circle, became the first platform accredited to the CBILS in the third quarter of 2020²⁰. It became the third-largest provider of finance through the scheme; hence, we expect to see the market grow further in 2021.²¹

Although the share of P2P Business Lending loans

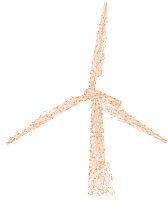
Figure 2.15: P2P Business Lending as a Proportion of Total New Loans to SMEs by Banks in 2012-2020



New records during in the COVID-19 time

Tuulike Mänd, CEO, Hooandja (rewards-based platform, Estonia)

In March-April 2020, we observed a short-term decline in the number of campaigns and backers' activity. People were uncertain about the future. They did not know the duration of the restrictions and their possible impact. However, in May 2020-April 2021, we have been constantly witnessing new records (e.g., the number of backers, sums collected, number of simultaneous campaigns, etc.). The biggest number of campaigns have been started by creative people, who have spotted crowdfunding as an alternative funding source and who are using the pandemic time for realising their projects. Projects which have been previously delayed due to their active offline life.



Collaborations with Banks, Investment Funds and Traditional Finance becomes the new norm in alternative finance

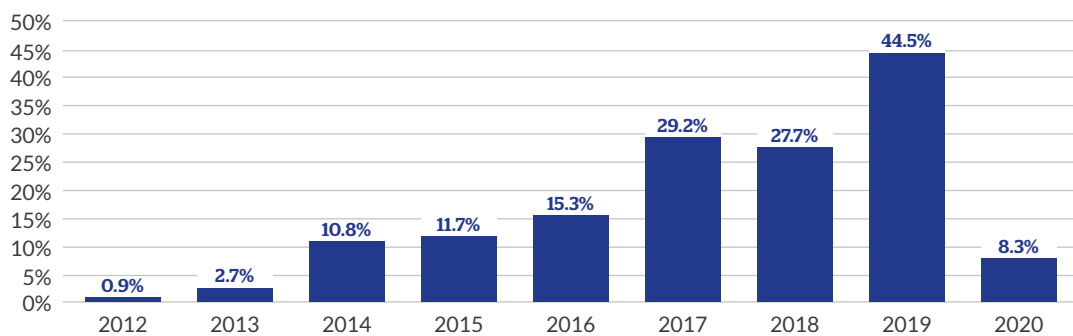
Jamal El-Mallouki, CEO of CrowdDesk, Chair of the German Crowdfunding Association

The German Crowdfunding Association welcomed in 2019 the first equity-based platform run on behalf a traditional bank – the GLS Bank in Germany. This is evidence of an increasing trend in alternative finance, where traditional stakeholders like banks, investment funds, private equity firms and insurances are directly collaborating with platforms. In previous years in Germany, these traditional stakeholders focussed on donation- and reward-based crowdfunding platforms, but even before the pandemic, these traditional financial institutions are either co-financing equity investments and loans or operating their own financial-return platform. The pandemic has shown that Fintechs and Banks can work well together to provide quick and safe solutions to improving the access of capital, especially for SMEs. We expect that with the new European Crowdfunding Service Provider Regime, the need for strong and agile partnerships will increase.

Assuming that the vast majority of borrowers in P2P Business Lending were, in fact, small businesses with an annual turnover of less than £2 million, the chart below shows that the volume of

P2P Business Lending in the UK was estimated to reach its highest level of 45% in 2019 and its lowest level of 9% of all lending to small businesses.

Figure 2.16: P2P Business Lending as a Percentage of New Loans to Small Businesses by Banks in 2012-2020



New regulation in Estonia

Henri Laupmaa, CEO, Fundwise (equity-based platform, Estonia)

Up until August 2020, Nasdaq Central Securities Depository (NCSD) was the only possible alternative for the Estonian non-listed companies, which did not want to sell their shares via notaries. Share registration in NCSD was only available through Estonian securities accounts. For non-resident investors, it is nearly impossible to open these accounts due to bank restrictions. In August 2020, a new regulation was enforced, which allowed notary-free deals to all companies with nominal share capitals of EUR 10,000 or higher, regardless of their registrars. This amendment was very important also for equity-based crowdfunding platforms and boosted activity of non-resident investors.

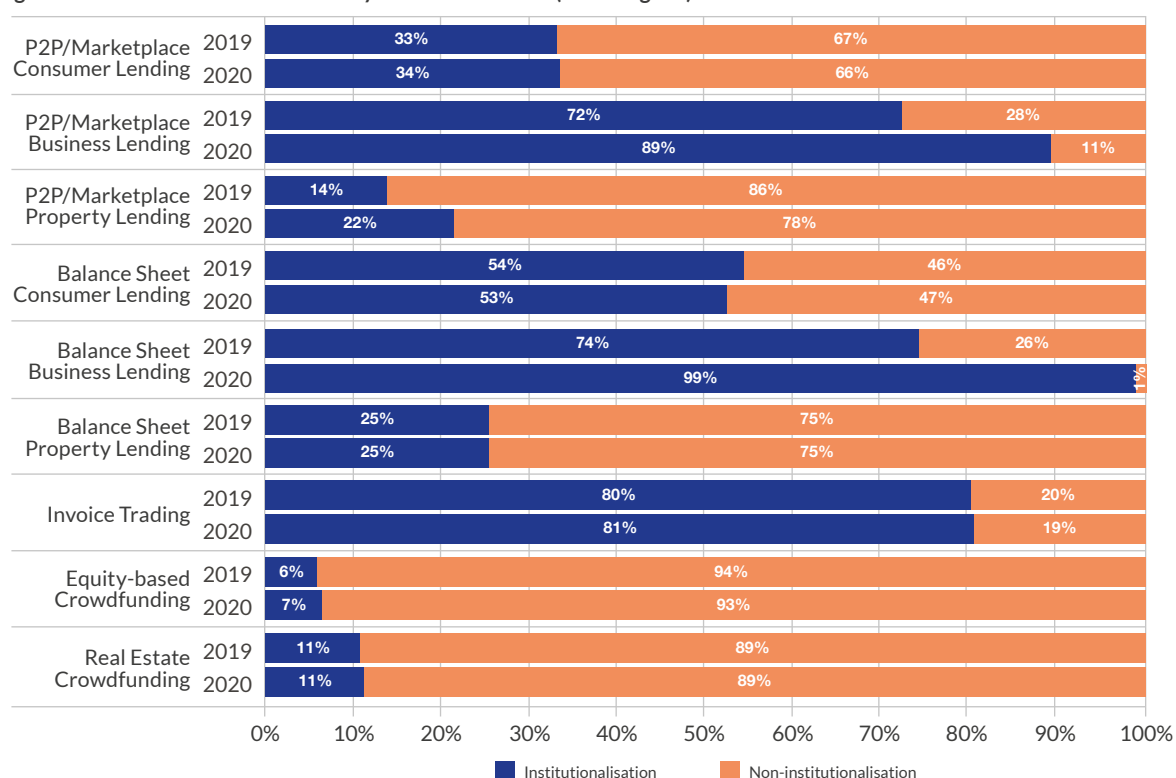
Institutionalisation

The rate of institutionalisation according to model varied more, compared to rate of institutionalisation according to region, from 2019 to 2020. Lending models particularly showed significant changes in the rate of institutionalisation. Institutionalisation in P2P/Marketplace Business Lending increased from 72% in 2019 to 89% in 2020. For Business Balance Sheet Lending, the rate of institutionalisation increased from 74% in 2019 to 99% in 2020. This can be explained by the involvement of the alternative finance platform in SME support schemes by governments that rely heavily on institutions. For example, P2P/Marketplace Lending platforms were among the accredited partners in government-backed coronavirus business interruption loan schemes and, as a result, were not

able to accept retail funding to support origination of loans linked to a government scheme²².

Small changes in the rate of institutionalisation were reported in P2P/Marketplace Consumer Lending (33% in 2019; 34% in 2020) and Balance Sheet Consumer Lending (54% in 2019; 53% in 2020). Other significant changes from 2019 to 2020 were shown in Reward-based Crowdfunding which reported 0% institutionalisation in 2019 and a 6% rate of institutionalisation in 2020. Institutional contributions here were more associated with corporate social responsibility initiatives than investment behaviour. The models with the highest rate of institutionalisation in 2020 were Balance Sheet Business Lending (95%), P2P/Marketplace Business Lending (86%) and Invoice Trading (81%)

Figure 2.17: Institutionalisation Rate by Model 2019-2020 (Including UK)

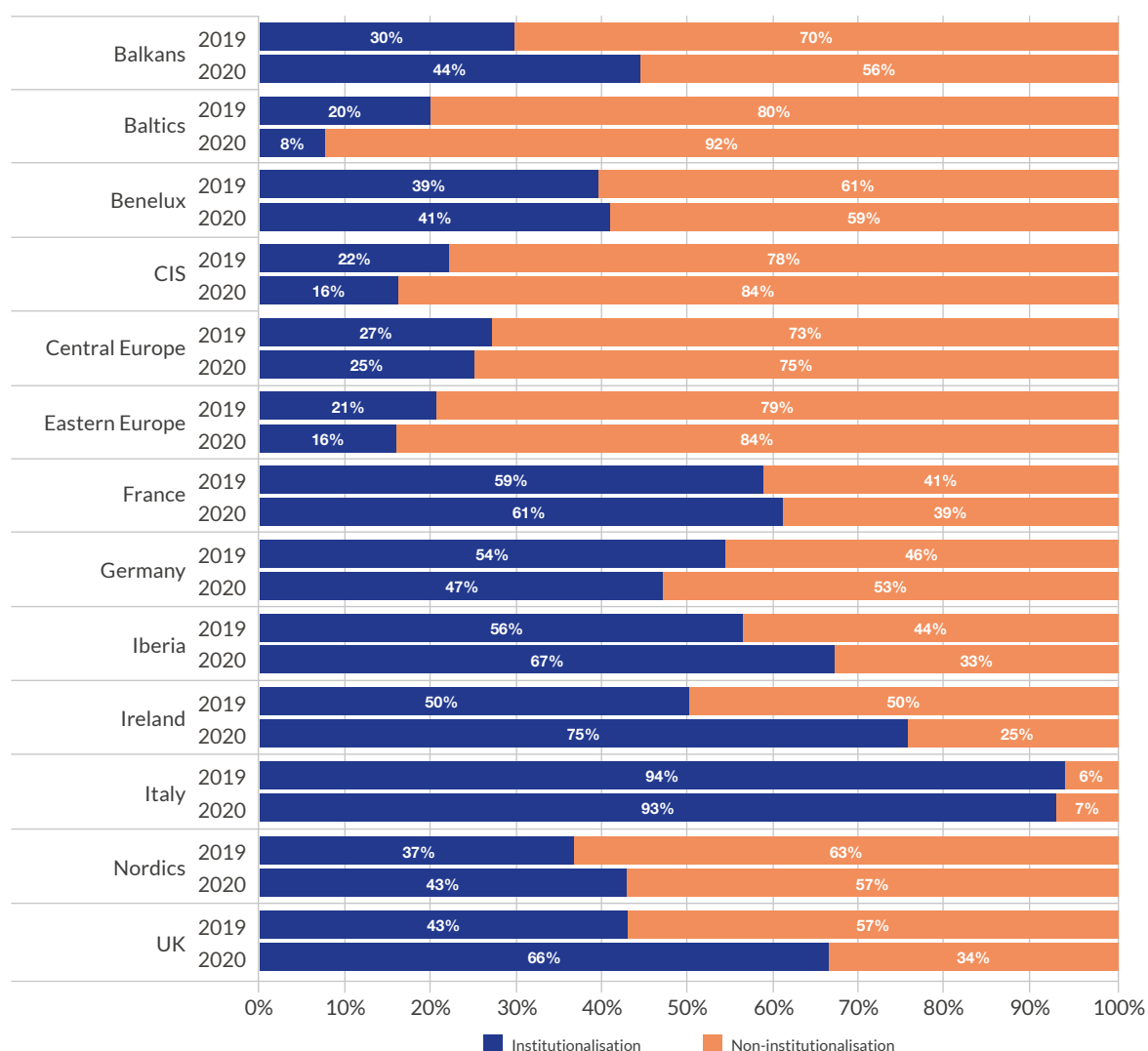


The rate of institutionalisation across countries differed from 2019 to 2020 and varied significantly from country to country. Italy reported the highest rate of institutionalisation among other countries (94% in 2019; 93% in 2020).

Other countries with high and growing rate of institutionalisation were Italy (94%, in 2019; 93% in

2020), Ireland (50% in 2019; 75% in 2020), Iberia (56% in 2019; 67% in 2020), the United Kingdom (43% in 2019; 66% in 2020) and France (59% in 2019; 61% in 2020). The countries with the lowest rate of institutionalisation were Georgia (27% in 2019; 0% in 2020), the Baltics (20% in 2019; 8% in 2020), Eastern Europe (21% in 2019; 16% in 2020) and CIS (22% in 2019; 16% in 2020).

Figure 2.18: Institutionalisation by Sub-region 2019-2020



Partnership with institutional partnership

This section presents the types of collaborative arrangements that existed between platforms and traditional financial institutions in Europe (including the UK). Nearly one third of platforms across all the model types had a referral agreement with traditional financial institutions. Equity-based Crowdfunding, Debt-based Securities, Reward-based Crowdfunding, Real Estate Crowdfunding, and P2P/Marketplace Business Lending had the highest proportion of such arrangements (over 40%). Partial institutional ownership was mainly reported by Mini Bonds (33%) and Balance Sheet Business Lending (28%). With regard to data exchange, the highest proportion of platforms that utilised this were Consumer Purchase Finance/BNPL (22%) and Balance Sheet Consumer Lending (20%), which may be linked to credit risk assessment efforts. Other notable arrangements

included the use of agent banking by 50% of P2P/Marketplace Consumer Lending platforms, and joint marketing efforts mentioned by 50% of Debt-based Securities platforms.

Internationalisation

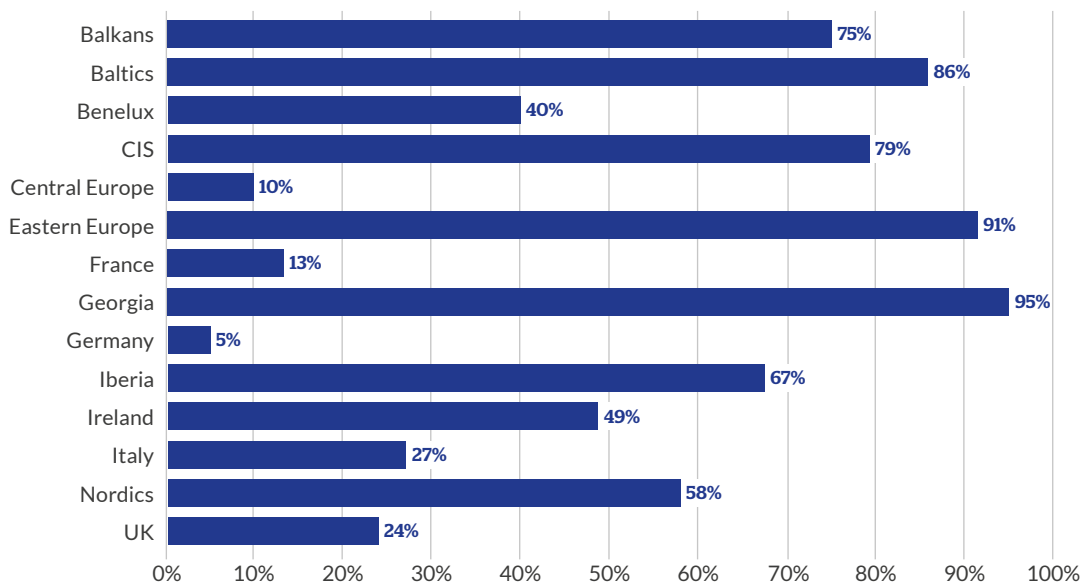
Inflow rate

Inflows reflected portions of funding originating outside the country of campaign origin. This included international flows from other countries within Europe, as well as outside of it. Accordingly, European states with smaller home capital markets (i.e., Baltics, Eastern Europe, Balkans), were more dependent on international flows than markets with large domestic capital markets (i.e., France, Germany, UK).

This was prevalent when examining both extremes, with the lowest inflow rate reported by Germany at 5% and the highest reported by Georgia at 95%. The three regions reporting the highest inflow rate

were Georgia (95%), Eastern Europe (91%) and the Baltics (86%). The three regions reporting the lowest inflow rate were Germany (5%), Central Europe (10%) and France (13%).

Figure 2.19: Inflow Rate by Sub-region



Inflow rate varied significantly according to alternative finance model. The highest inflow rate was reported by P2P/Marketplace Consumer Lending (59%) and the lowest inflow rate was reported by Equity-based Crowdfunding (9%) and Reward-based Crowdfunding (9%).

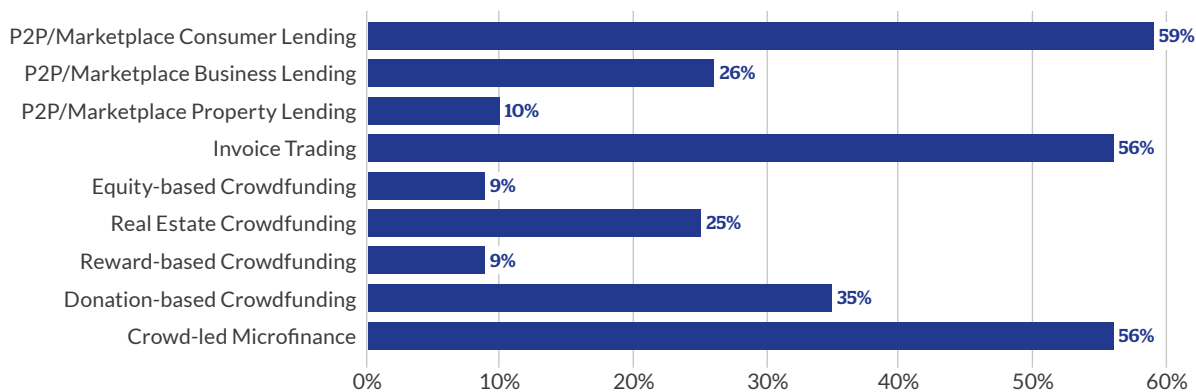
The three models reporting the highest inflow rate were P2P/Marketplace Consumer Lending (59%), Invoice Trading (56%) and P2P/Marketplace Business Lending (26%). P2P/Marketplace Consumer Lending and Invoice Trading therefore reported a significantly higher inflow rate compared

to the next highest model.

The three models reporting the lowest inflow rate were Reward-based Crowdfunding (9%), Equity-based Crowdfunding (9%) and P2P/Marketplace Property Lending (10%). This can be explained by the more locally anchored nature of social action, small-business retail-investor interests.

Overall, P2P/Marketplace Consumer Lending and Invoice Trading were shown to be an outlier with regards to inflow rate, reporting a significantly higher inflow rate than other models.

Figure 2.20: Inflow Rate by Models (Including UK)



Financial Inclusion

Banking Status of Borrowers

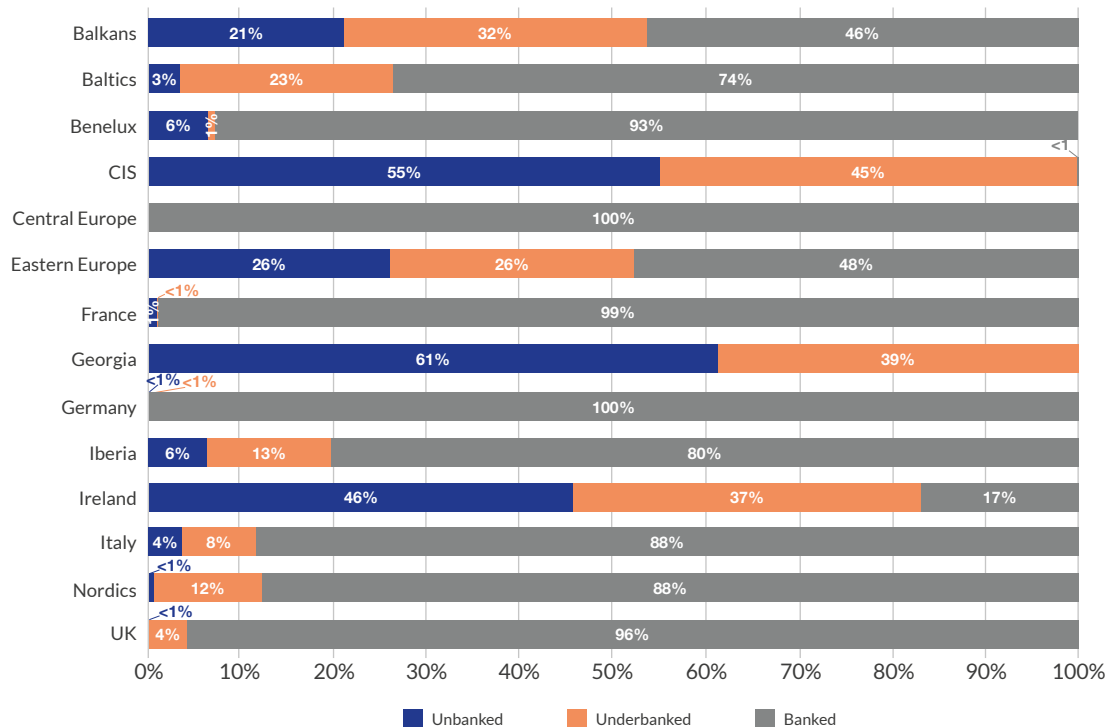
The proportion of platforms supporting the banked, underbanked and unbanked populations varied significantly by regions in Europe (excluding the UK). For example, in the Balkans, 46% of volume was from banked populations, 32% from underbanked populations and 21% was from the unbanked population. Meanwhile, in Central Europe 100% of the market volume was from the banked population.

Some regions and markets, such as CIS (55% unbanked, 45% underbanked), and Eastern Europe (26% unbanked, 26% underbanked), that showed

the highest volumes attributed to the unbanked and underbanked benefited from foreign investors and presented high proportions of international inflow rate, and had significant presence of foreign companies in their national market. Hence, the FinTech market functioned as an alternative way to achieve financial inclusion in underbanked countries with the support of leading markets such as Estonia.

Regions and markets that showed the lowest volumes attributed to the unbanked were Central Europe (100% banked), Germany (100% banked), France (99% banked), the UK (96% banked) and Nordics (88% banked).

Figure 2.21: Banking Status by Sub-region



Gender-based Funding

Female Funder and Fundraiser

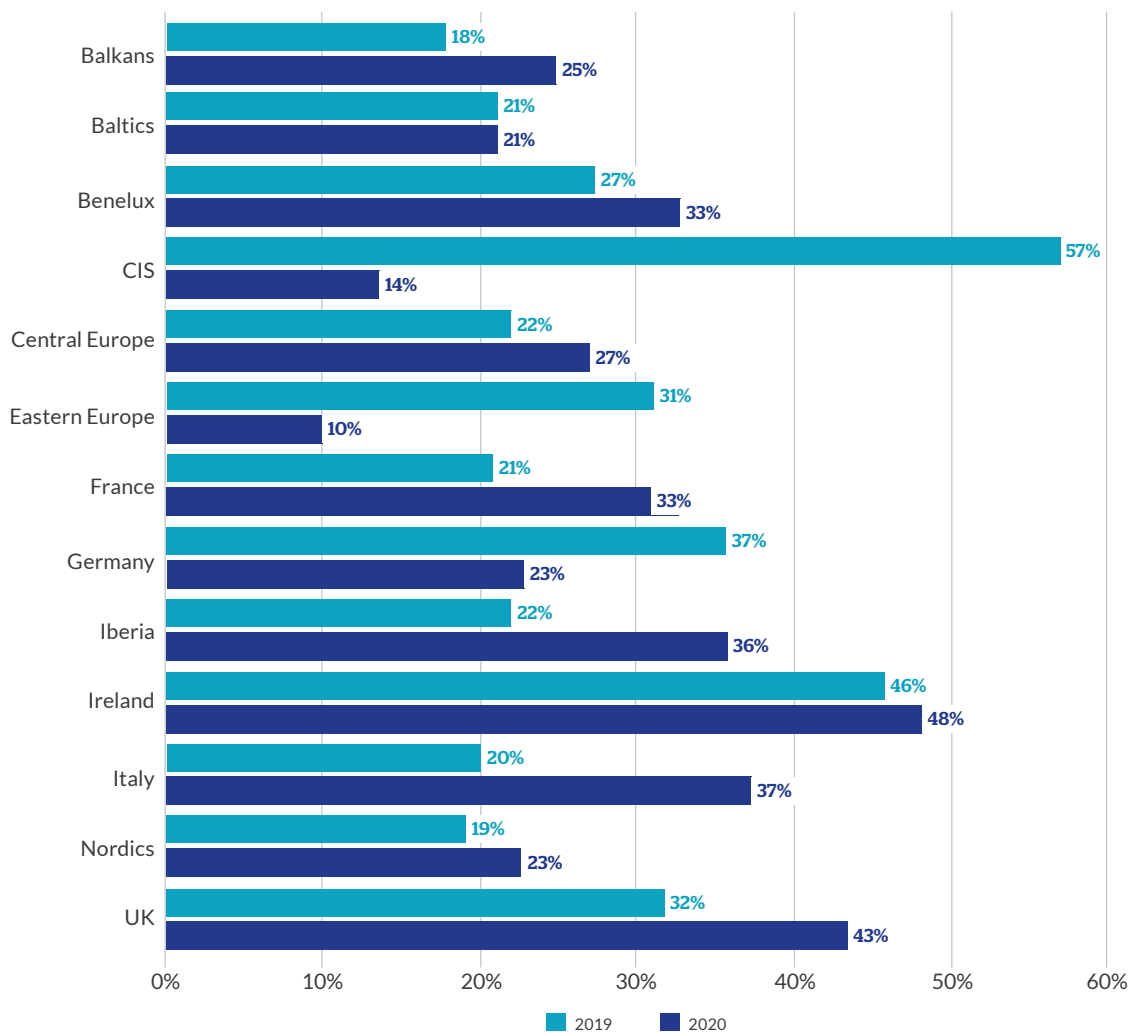
Across a majority of sub-regions, female funder rates increased from 2019 to 2020.

For example, the Balkans, the Baltics, Benelux, Central Europe, France, Iberia, Ireland, Italy, the Nordics and the UK all showed an increase in the percentage of female funders, the largest increase

shown by Italy (20% in 2019; 37% in 2020) and the smallest increase shown by Ireland (46% in 2019; 48% in 2020), an increase range of 2% to 17%.

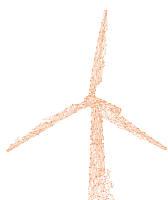
Meanwhile, CIS (57% in 2019; 14% in 2020), Eastern Europe (31% in 2019; 10% in 2020) and Germany (37% in 2019; 23% in 2020) showed a decrease in the percentage of female funders.

Figure 2.22: Female Funders Rates by Sub-region 2019-2020



Across regions, the majority saw an increase in the percentage of female fundraisers except in the Balkans, Baltics, Germany and Nordics who reported significant reductions in their percentage of female fundraisers.

In comparison, while most regions showed an increase in their percentage of female funders, in the CIS, Central Europe, Italy and France, these were often by small margins. Some regions such as Iberia, Eastern Europe or Benelux showed more significant increases.

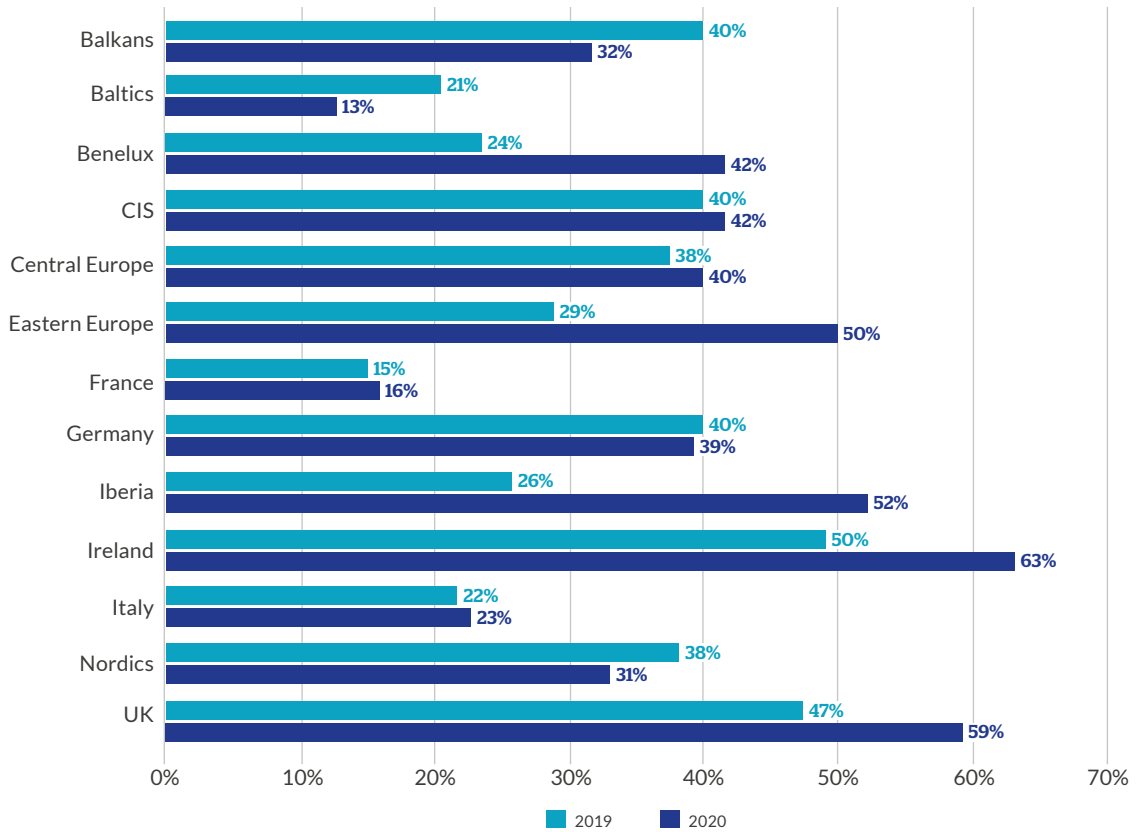


Alternative Finance platforms will lead the way in distribution of national and European funds for small SMEs

Ronald Kleverlaan - Director European Centre for Alternative Finance

Everywhere in Europe we see the trend that alternative finance platforms are replacing banks for financing micro- and small SMEs. The last obstacles for future growth are access to capital and guarantees for platforms to provide funding for lower costs. Last year a number of best-practices and first public-private agreements were signed to use alternative finance platforms to distribute (covid-19) support funds to European SMEs. The next 5 years much more public authorities will collaborate with alternative finance platforms, using them to efficiently distribute capital to start-ups and small businesses.

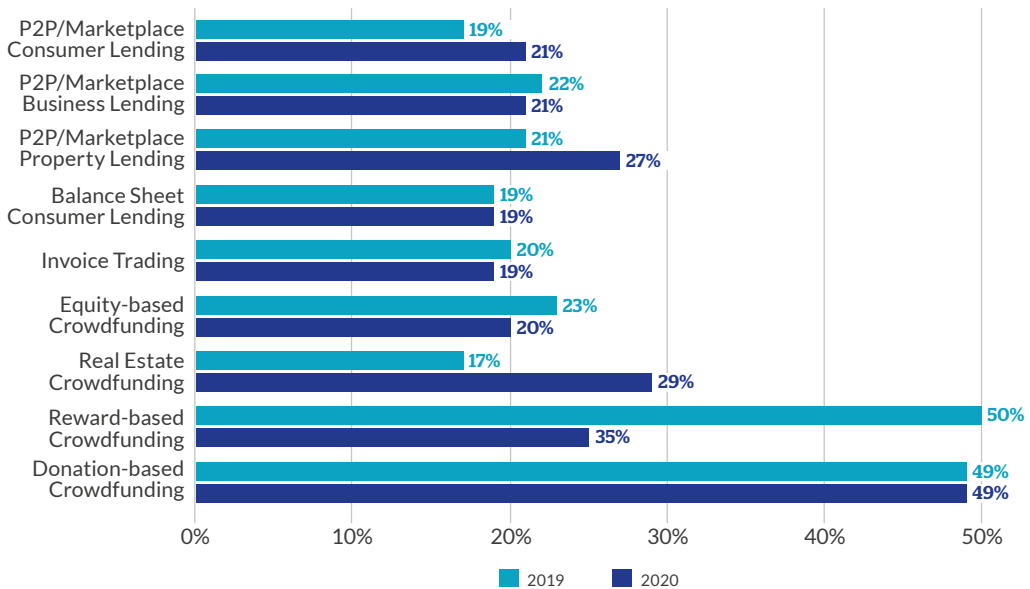
Figure 2.23: Female Fundraisers Rates by Sub-region 2019-2020



When examining female engagement by model rather than geography, platforms reported varied levels of inclusion of female funders in 2019 and 2020. The top three models inclusive of female funders in 2019 and 2020 were Non-

investment models. For example, Donation-based Crowdfunding (49% in 2019; 49% in 2020) and Reward-based Crowdfunding (50% in 2019; 35% in 2020) had the highest level of female fundraisers in both years.

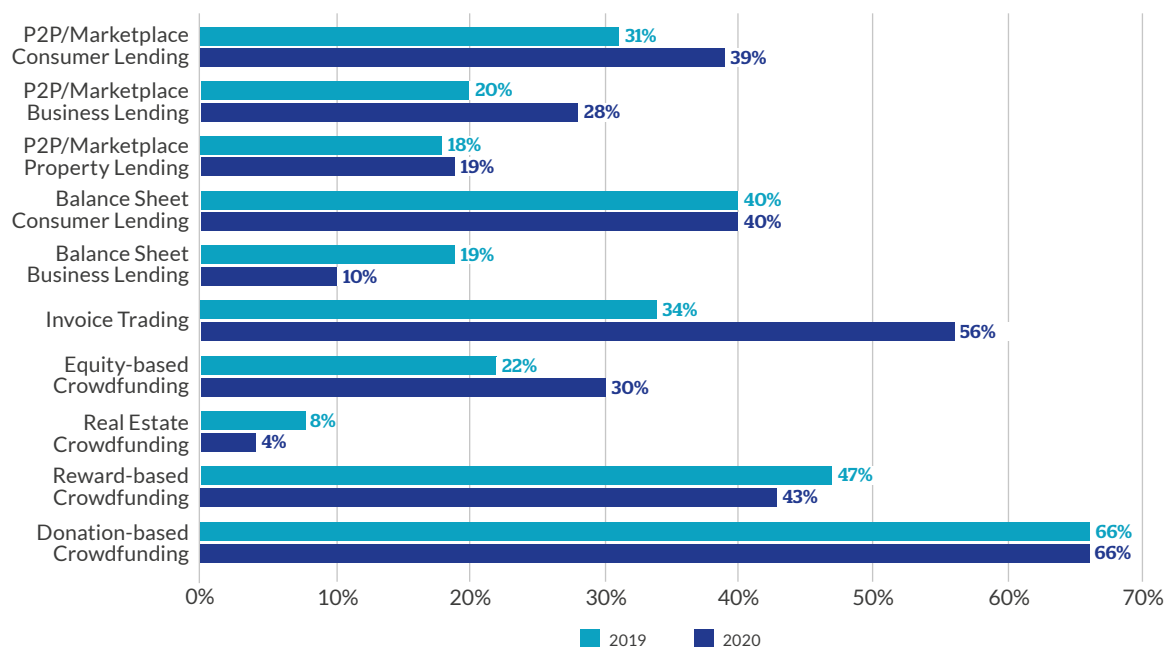
Figure 2.24: Female Funders Rates by Model 2019-2020 (Including UK)



The change in the percentage of female fundraisers from 2019 to 2020 varied significantly across models. For example, in Balance Sheet Business Lending the percentage of female fundraisers dropped significantly from 19% in 2019 to 10% in 2020, while in Invoice Trading the percentage of female fundraisers increased from 34% in 2019 to 56% in 2020.

In 2020, the models that reported the highest percentage of female fundraisers were Donation-based Crowdfunding (66%), Invoice Trading (56%), Reward-based Crowdfunding (43%) and Balance Sheet Consumer Lending (40%). In 2020 the models that reported the lowest percentage of female fundraisers were Real Estate Crowdfunding (4%), and Balance Sheet Business Lending (10%).

Figure 2.25: Female Fundraisers Rates by Model 2019-2020 (Including UK)



Risk & Regulations

Perception of Key Risk Factors

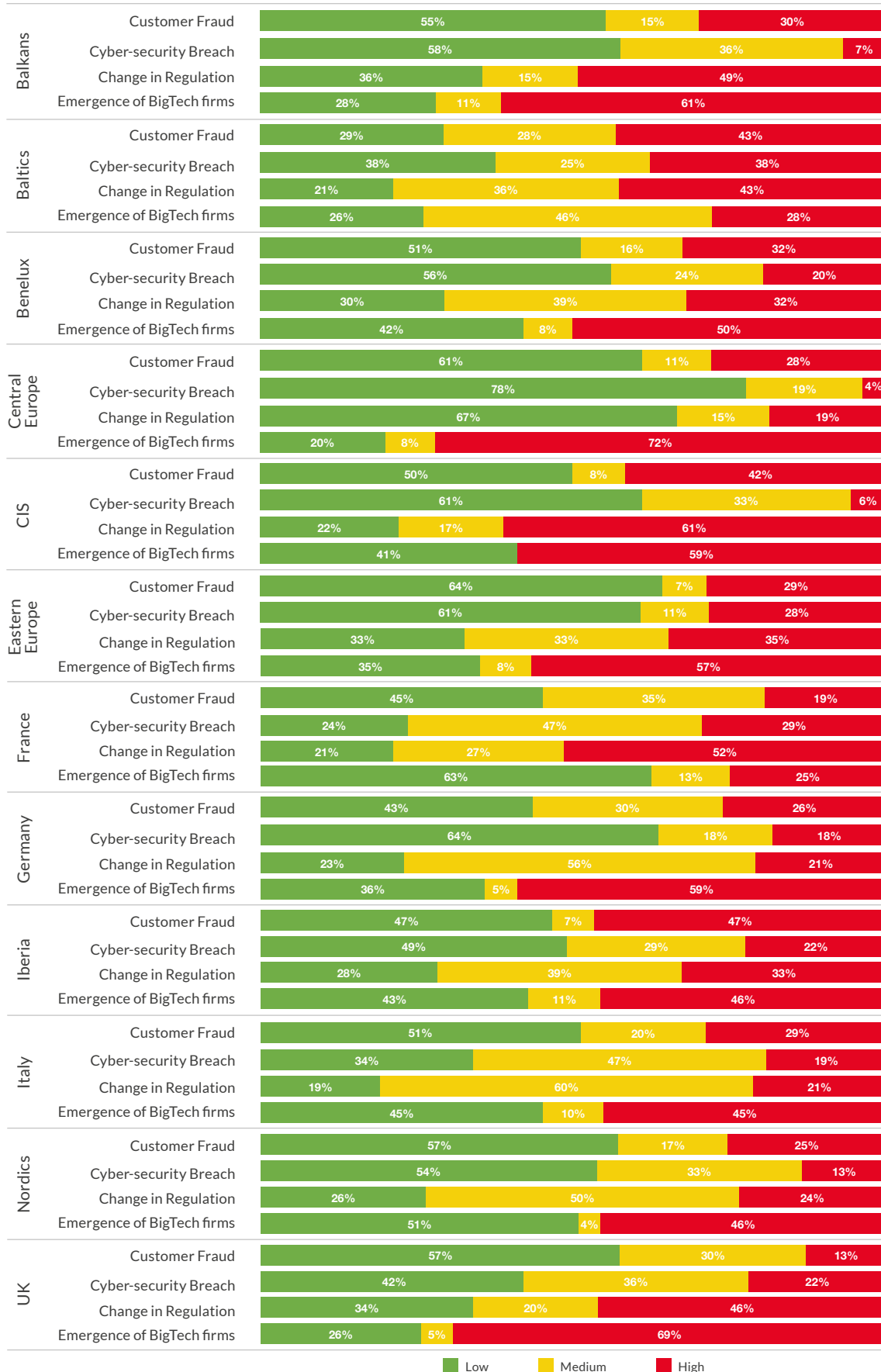
Perceived risks by platforms varied significantly across regions. The risks associated with entry of BigTech firms were a greater concern for platforms in the Balkans (61%), Central Europe (72%), Benelux (50%), CIS (59%), Eastern Europe (57%), France (52%), Germany (59%), UK (69%), Italy (45%), Iberia (46%) and Nordics (46%). Further, changes to regulation were reported to be a high concern among platforms in Balkans (49%), Baltics (43%), CIS (61%), France (52%) and UK (46%).

Similarly, over 40% of the platforms in the Baltics (43%), CIS (42%) and Iberia (47%) indicated

customer fraud to be a high-risk factor in their region. Finally, risk associated with cyber-security was largely considered to be a low risk across the region, except for France and Italy where they were identified as a medium risk by 47% of platforms.

Overall, platforms in regions such as Central Europe, Eastern Europe, Nordics, Benelux, and Balkans perceived risks to be low. While platforms from Germany, France and Italy ranked risk factors from low to medium. The Baltics reported risk factors as medium to high. Platforms in CIS, Iberia, and UK perceived key risks to be either low or high.

Figure 2.26: Perceived Risks of Platforms by Sub-region

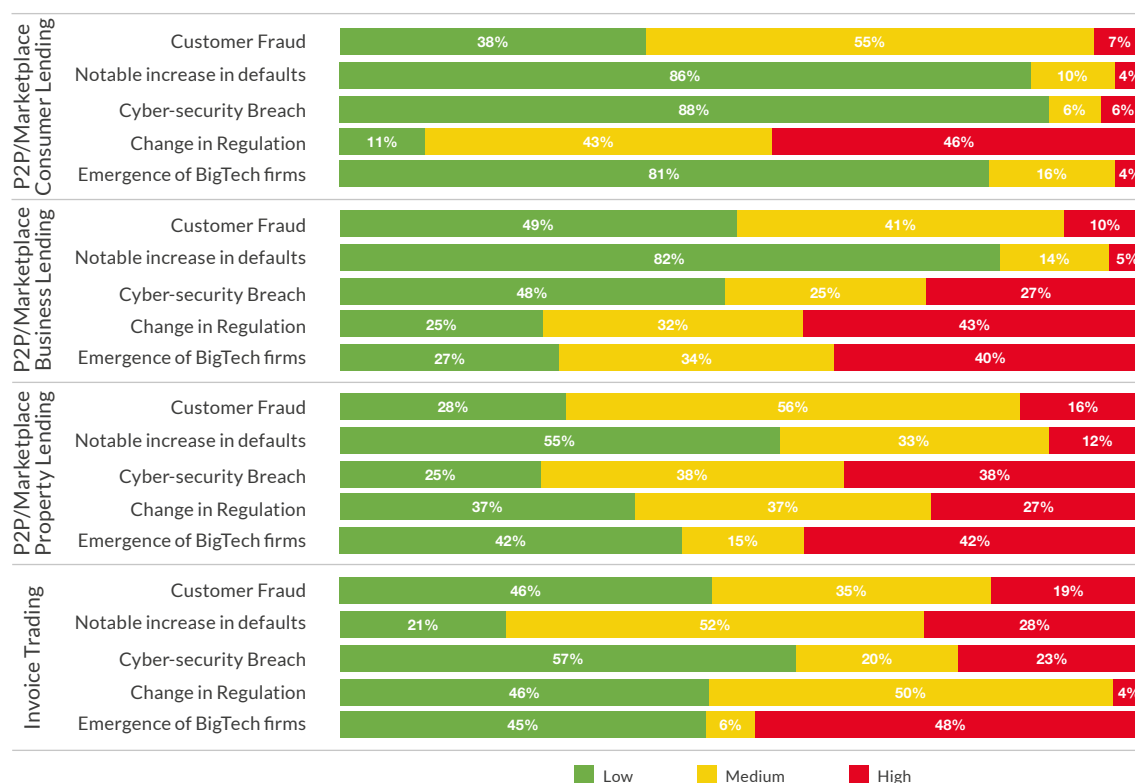


When considering how platforms representing debt-based models considered risk, there was generally a consensus. For example, change in regulation was considered as a high risk by 46% of P2P/Marketplace Consumer Lending Firms, 43% of P2P/Marketplace Business Lending firms and 38% of P2P/Marketplace Property Lending platforms. Similarly, the entry of BigTech firms was a major concern among 48% of Invoice Trading, 42% of P2P/Marketplace Property Lending, and 40% of P2P/Marketplace Business Lending platforms.

Over one third of the platforms across the key debt models identified customer fraud to be a medium risk.

On the other hand, risks associated with cyber-security and notable increases in defaults were mostly indicated as a low risk among key Debt-based models, except for Invoice Trading where 52% of platforms indicated notable increase in defaults to be a medium level risk.

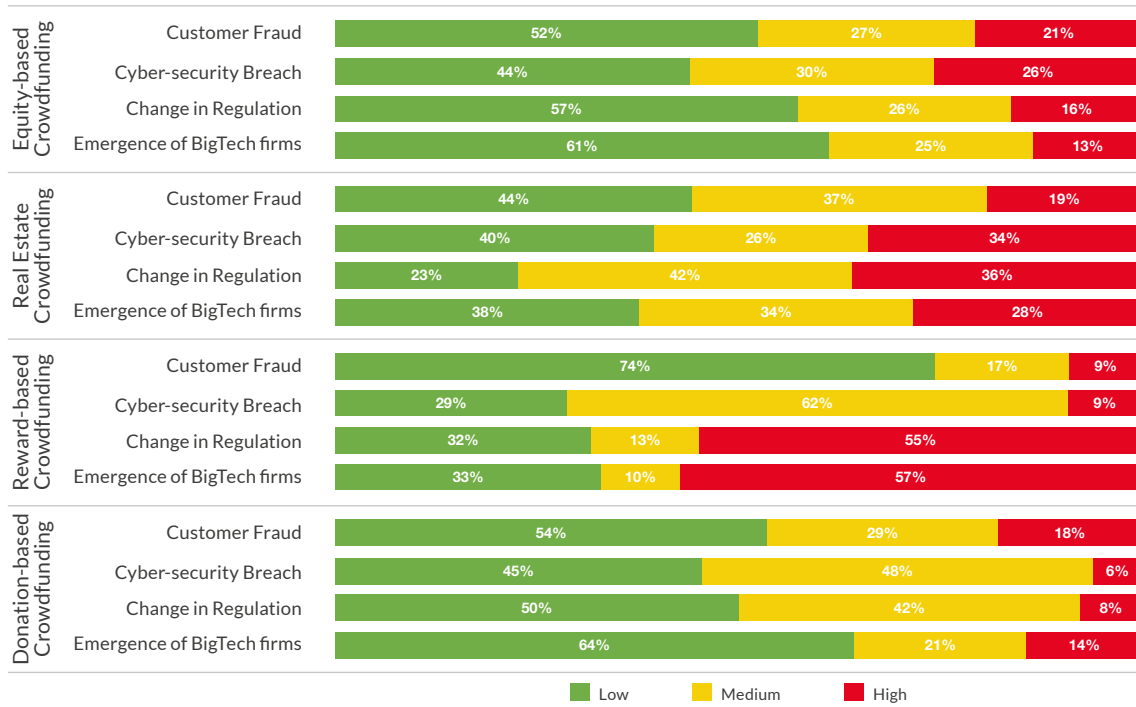
Figure 2.27: Perceived Risks of Platforms by Debt Models (Including UK)



When reviewing risk as perceived by equity models and non-investment models, on average more than half of the respondents operating with an Equity-based Crowdfunding model perceived key risks factors to be low, with only over a quarter of such firms indicating key risks to be medium. Risks related to changes to regulation (36%) and cyber security breaches (34%) were reported as high by platforms offering services related to Real Estate Crowdfunding.

Platforms offering Reward-based Crowdfunding were mostly concerned with changes to regulation (55%) and the entry of BigTech firms (57%). Further, 62% of such firms reported cyber-security breaches to be a medium level risk. Finally, Donation-based Crowdfunding platforms identified fewer risk factors as medium to high, with the majority of such firms perceiving risks to be low. Risk associated with cyber-security breaches and changes to regulations were considered by 48% and 42% of platforms respectively as a medium risk.

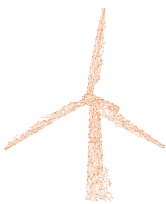
Figure 2.28: Perceived Risks of Platforms by Equity and Non-investment Models (Including UK)



Perception of Existing Regulation

Perception of existing regulation was reported to vary significantly between debt-based and equity-based models, as well as across regions. Across regions the predominant answer by models regarding regulation (shown in dark blue) was “adequate and appropriate regulation for my platform activities”.

While across regions, most platforms deem regulation was adequate across models, certain regions do stick out with a substantial proportion of platforms indicating it was too excessive. This was evident with respect to debt-based models in Germany (44% in 2019; 27% in 2020), and the Nordics (29% in 2019; 28% in 2020), Equity models in Benelux (50% in 2019; 40% in 2020) and France (26% in 2019; 28% in 2020).

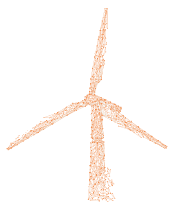
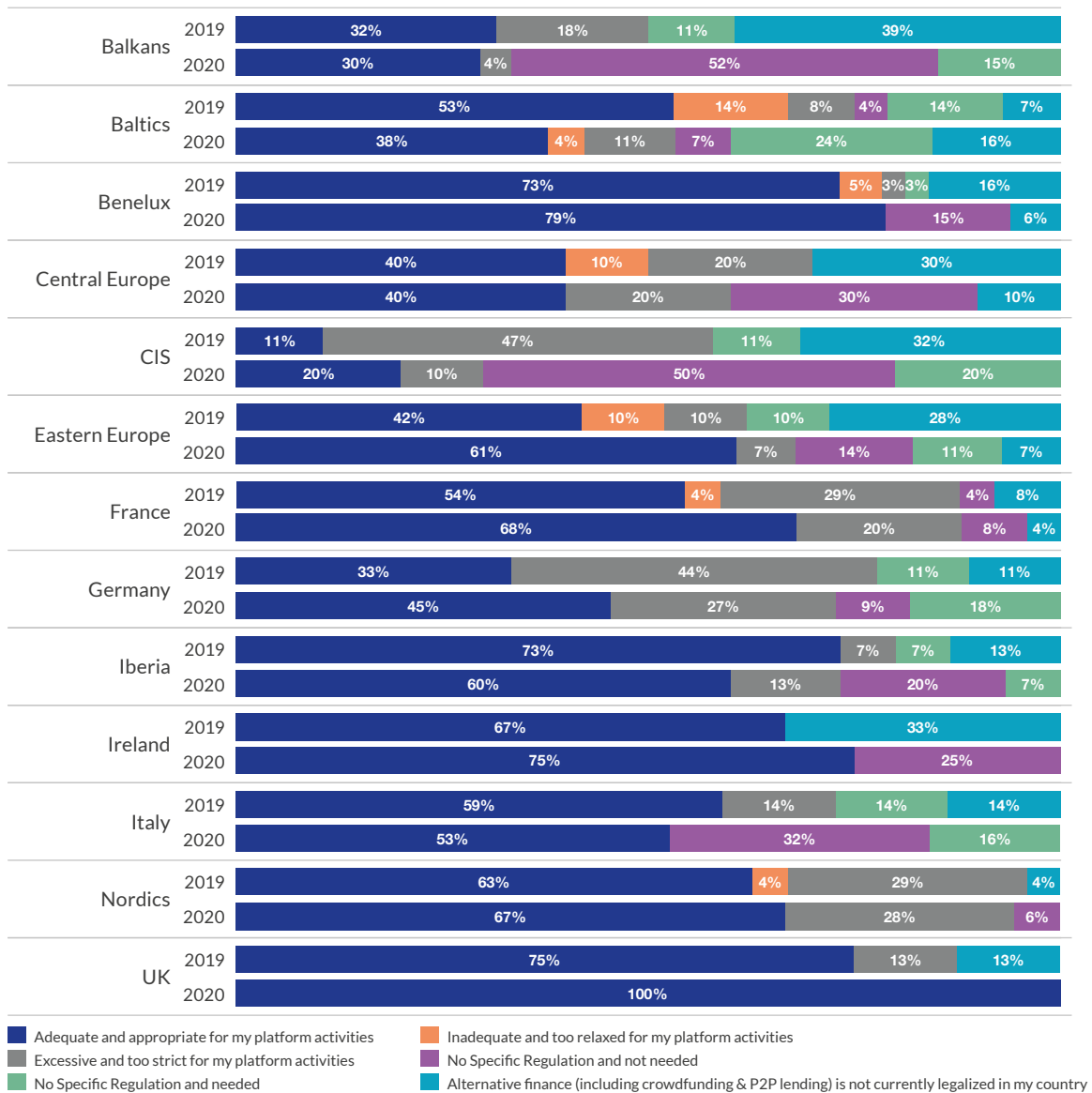


2020, A record year in France

Florence de Maupeou, Directrice FPF

The billion euros mark was crossed in 2020: French crowdfunding platforms collected + 62% compared to 2019, despite the health crisis. The sector is largely driven by real estate, which is unquestionably attractive to developers who thus conserve their own equity, and to investors attracted by high rates of remuneration. The renewable energy sector is also all the rage; a sign of a wish among the French to allocate their savings to impact projects. The other big winner of the fundraising in 2020 is donation crowdfunding thanks to solidarity fundraisings for healthcare workers and people affected by COVID which has been amplified with the momentum of national generosity.

Figure 2.29: Regulatory Perception towards FinTech Regulation for Debt Models by Sub-region 2019-2020

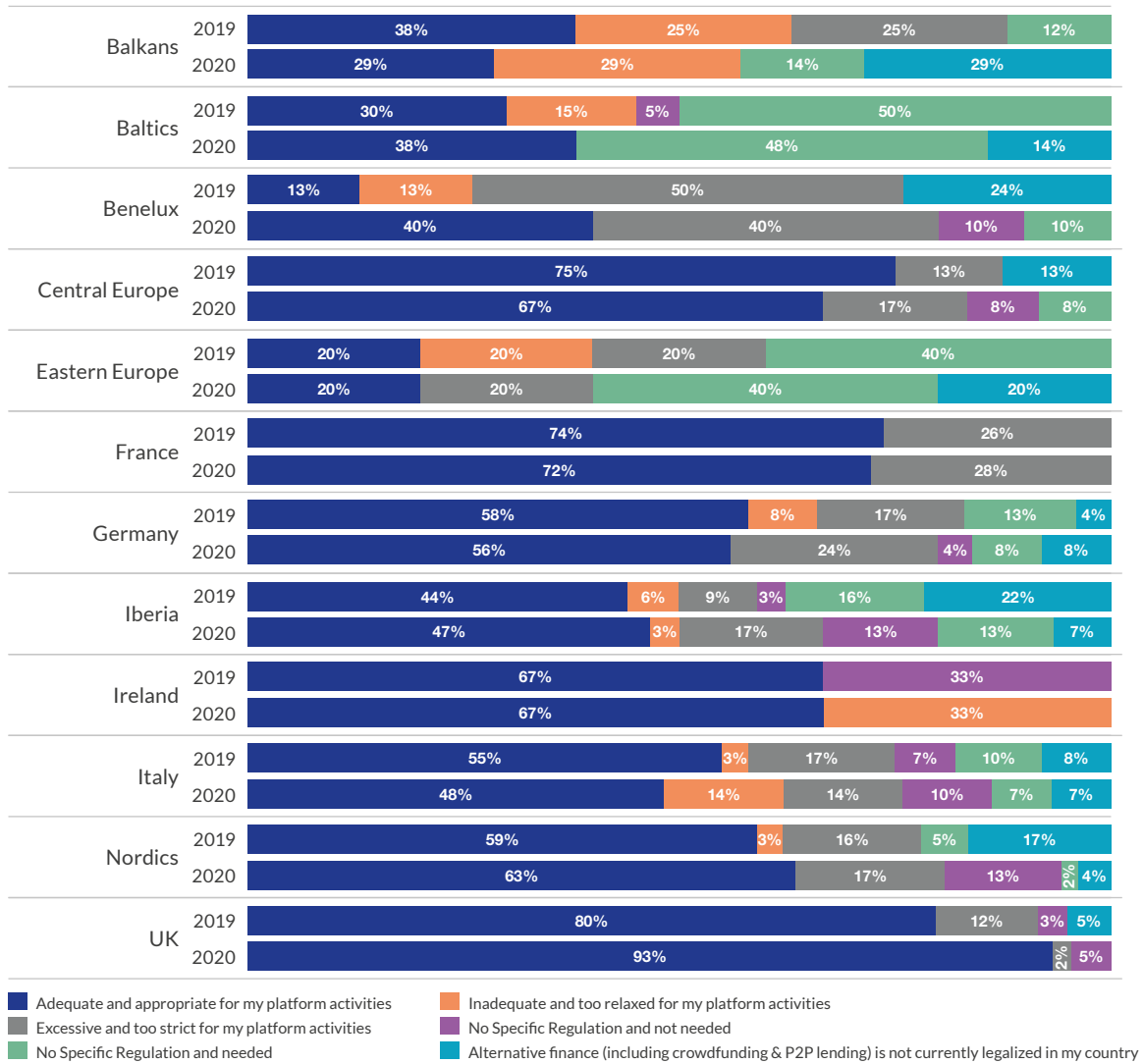


Turning the crisis into opportunity

Patrick de Nonneville, COO/Directeur Général, October.eu

After the shock of the lockdowns, most platforms adapted their business models. A particularly interesting opportunity, in the countries where platforms managed to access State Guaranteed Loans (SGLs), has been the application of technology to the urgent deployment of support money. For example, in the Netherlands, France and Italy, SME platform October applied the data, tech and process learnings gathered over the previous 5 years to provide Instant Decision SGLs up to 250,000 euros. An additional benefit is that this demonstration of its capabilities has created opportunities to monetize its technology by offering it to other finance providers.

Figure 2.30: Regulatory Perception towards FinTech Regulation for Equity Models by Sub-region 2019-2020



Extent of being Authorised

Figure 2.31 and Figure 2.32 show the extent to which the reporting platforms were regulated in 2019 and 2020. Most of the platforms reported either being authorised or that authorisation was not required for their business activity.

Between 2020 and 2019 an increasing percentage of firms reported being authorised in comparison to their activities not needing authorisation. This was particularly marked in the UK. In 2019, 15% of UK debt-based models marked “authorisation not needed” with only 7% reporting this in 2020, and in Equity-based models this went from 26% (2019) to 10% (2020).

Figure 2.31: Regulatory Authorisation for Debt Models by Sub-region, 2019- 2020

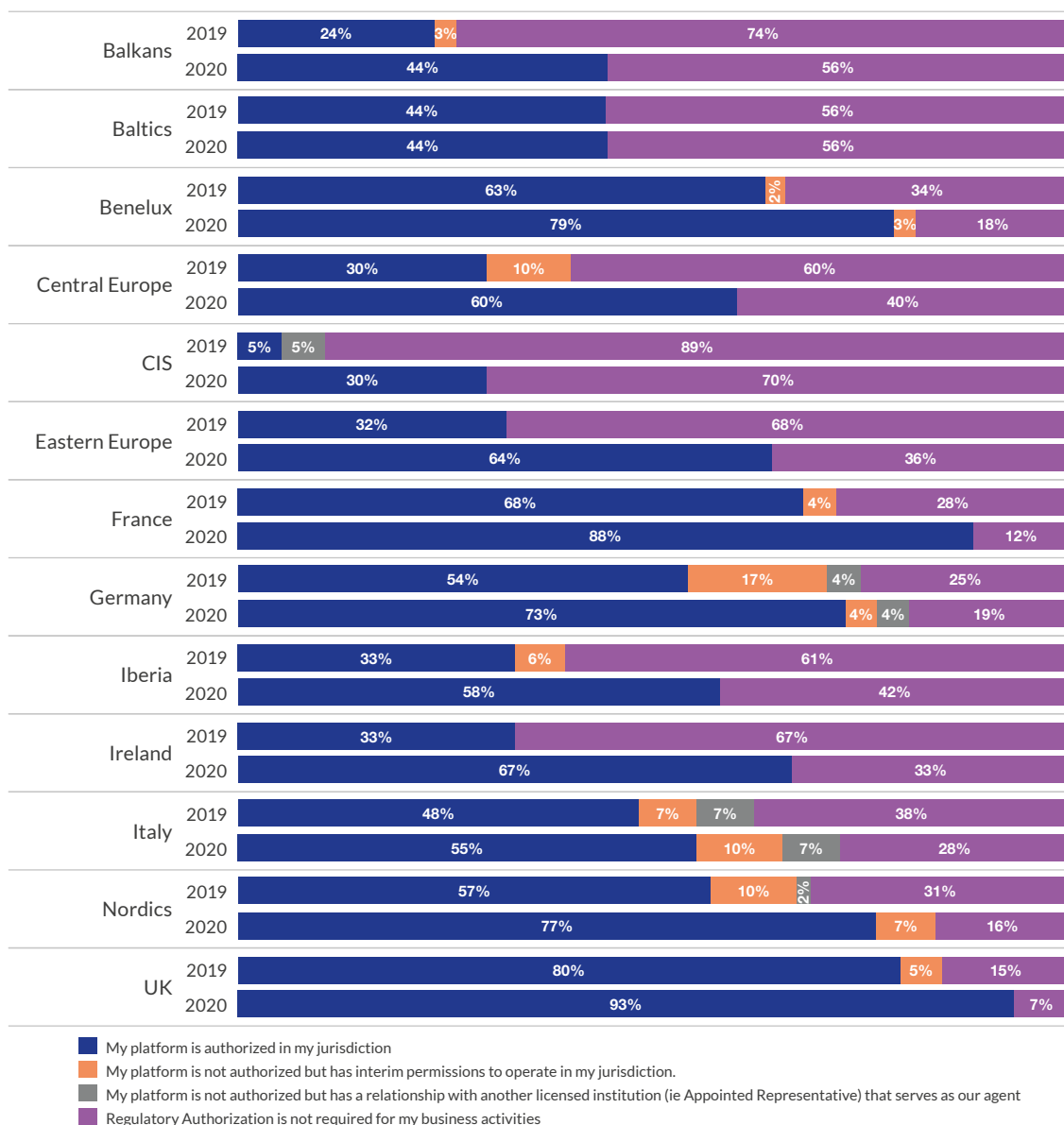
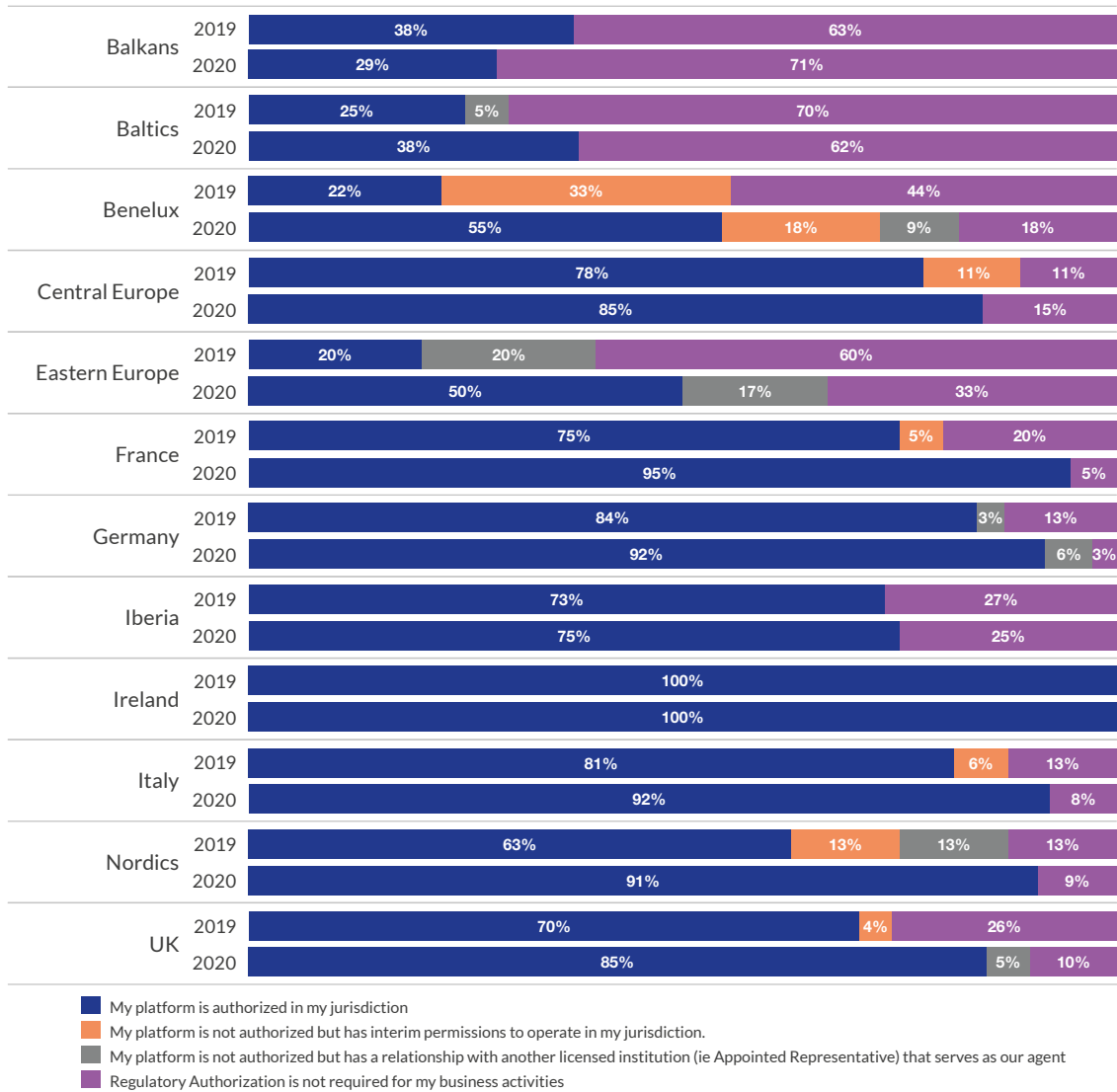


Figure 2.32: Regulatory Authorisation for Equity Models by Sub-region, 2019-2020



3. A Regional Discussion on Asia-Pacific



Chapter 3: A Regional Discussion on Asia Pacific

This chapter includes a discussion on the online alternative finance activities in the Asia-Pacific (excluding China) region. The region is characterised by a diverse ecosystem in terms of country income groups (emerging and advanced). Emerging economies led in Consumer and Business Lending models, while developed countries led more in Equity and Real Estate focused activities. As noted globally, P2P/Marketplace Consumer Lending was the leading model in both 2019 and 2020. Domestic players and homegrown platforms dominated the market, accounting for over 80% of regional volumes.

Total Regional Volume

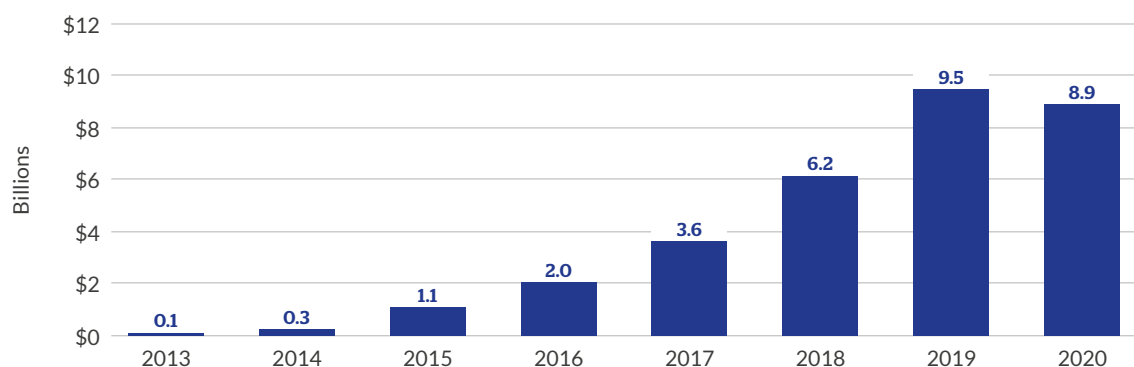
Compared to 2018, the total value of alternative finance activities in the region grew by 55% in 2019 and 44% from 2018 to 2020. Online alternative finance platforms facilitated over \$18.5 billion in

funding during 2019 and 2020, nearly 38% more than the total volumes collected from 2013 to 2018. In 2019, the market reached peak volume of \$9.5 billion.

Nevertheless, the region saw a decline of 7% of volumes between 2019 and 2020, which may be attributed to lower marketplace consumer lending activities in the region. Furthermore, some of the decline may also be superficial, resulting from non-repeat responses of platforms that participated in 2018 but not in 2020.²³

Despite this decline, the Asia-Pacific contribution to global share of alternative finance increased to 8% (from 5% in 2019, and 2% in 2018). Overall, \$31.8 billion has been raised by individuals, businesses, and other fundraisers via online alternative finance platforms over the last eight years (2013 to 2020).

Figure 3.1: Asia-Pacific Alternative Finance Market Volume (Excluding China), 2013-2020 (USD Billion)



Volume Analysis

Table 3.1: Asia-Pacific Alternative Finance Market Volume by Business Model (Excluding China), 2018-2020 (USD Million)

Alternative Finance Model	Market Size (USD)			Annual Market Growth (%)	
	2018	2019	2020	2018-2019	2019-2020
P2P/Marketplace Consumer Lending	\$982.07m	\$3134.33m	\$2363.64m	219%	-25%
P2P/Marketplace Business Lending	\$1772.64m	\$1623.89m	\$1819.65m	-8%	12%
P2P/Marketplace Property Lending	\$658.90m	\$619.67m	\$541.79m	-6%	-13%
Balance Sheet Consumer Lending	\$883.43m	\$827.53m	\$999.13m	-6%	21%
Balance Sheet Business Lending	\$917.71m	\$1574.15m	\$1259.67m	72%	-20%
Balance Sheet Property Lending	\$18.68m		\$7.74m		
Invoice Trading	\$94.01m	\$574.23m	\$241.79m	511%	-58%
Debt-based Securities	\$2.97m	\$6.42m	\$2.43m	117%	-62%
Equity-based Crowdfunding	\$162.07m	\$219.45m	\$333.54m	35%	52%
Real Estate Crowdfunding	\$258.13m	\$222.11m	\$351.80m	-14%	58%
Revenue/Profit Sharing	\$9.88m	\$8.27m	\$51.46m	-16%	522%
Reward-based Crowdfunding	\$201.50m	\$217.48m	\$405.72m	8%	87%
Donation-based Crowdfunding	\$75.78m	\$96.09m	\$143.34m	27%	49%
Community Shares		\$0.43m	\$0.59m		38%
Consumer Purchase Finance/BNPL		\$374.29m	\$351.36m		-6%
Crowd-led Microfinance		\$43.49m	\$37.54m		-14%
Mini Bonds	\$10.67m				
Others	\$50.00m				

As shown in Table 3.1, the growth of alternative finance varied across business models in the Asia-Pacific region. Debt-based models²⁴, continued to lead the market with over 85% of total volumes in 2019 (\$8.7 billion, 92%) and 2020 (\$7.6 billion, 85%). However, the debt-based platforms reported a decline of 13% in volumes for 2020 when compared to 2019. This decline could be attributed to a decline in lending activities, especially during the first half of 2020, due to COVID-19²⁵, and also as some key firms from leading lending markets declined to participate or provide volumes for 2020, and some due to low or no activities for the year. P2P/Marketplace Consumer Lending, P2P/Marketplace Business Lending, and Balance Sheet Business Lending continued to be the leading models across the region, contributing over 60% of total volumes.

P2P/Marketplace Consumer Lending was the most popular business model in Asia Pacific (and globally) and alone contributed over one third of regional volumes in 2019, amounting to \$3.1 billion and a quarter of volumes in 2020 (\$2.4 billion). This model was extremely volatile with especially

significant growth of 219% in 2019 and a decline of 25% in 2020. P2P/Marketplace Business Lending followed, and accounted for 17% (\$1.6 billion) and 20% (\$1.8 billion) of regional volumes in 2019 and 2020, respectively. Balance Sheet Business Lending amounted to \$1.6 billion (16%) and \$1.3 billion (14%) of total Asia-Pacific (excluding China) volumes in 2019 and 2020, respectively. Invoice Trading recorded the highest growth rate of 511% across all business models in 2019, and a decline of over 58% for 2020. Consumer Purchase Finance/BNPL was recorded for the first time in the study and accounted for over \$350 million volumes in both years. Debt-based models experienced an overall decline of 13% in 2020, except for P2P/Marketplace Business Lending (12%) and Balance Sheet Consumer Lending (21%).

Equity-based²⁶ and Non-investment²⁷ models experienced significant growth (64%) during 2020, accounting for \$737 million and \$587 million in 2019 and 2020, respectively. Equity-driven business models, like Equity-based Crowdfunding (52%), Real Estate Crowdfunding (58%), Revenue/Profit Sharing (522%, the highest across the

models), and Community Shares (38%) all saw a rise in activity. Similarly, Non-investment-based models, such as Donation and Reward-based Crowdfunding increased by 49% and 87%, respectively, in 2020.

During the pandemic, in contrast to debt-based activities in the region, the digital capital raising market reported a considerable growth, mainly driven by an increase in new issuers.²⁸

Table 3.2: Asia-Pacific Region (Excluding China) Volume by Sub-region

	South & Central Asia	Change (%)	Oceania	Change (%)	East Asia	Change (%)	South East Asia	Change (%)
2013	5.1		29.7		97.7		11.0	
2014	12.1	137%	126.3	325%	136.2	39%	26.5	141%
2015	40.1	230%	665.4	427%	424.3	211%	46.6	76%
2016	124.5	211%	832.8	25%	830.9	96%	215.9	363%
2017	311.9	151%	1410.2	69%	1590.3	91%	324.8	50%
2018	647.2	108%	1406.4	0%	1929.5	21%	2190.0	574%
2019	3200.3	394%	1515.5	8%	2554.1	32%	2271.9	4%
2020	1915.6	-40%	1378.4	-9%	2911.2	14%	2705.9	19%

In order to assess growth and volume within the region more precisely, Asia Pacific (excluding China) was split into four sub-regions: East Asia²⁹, Oceania³⁰, South and Central Asia³¹, and South-East Asia.³²

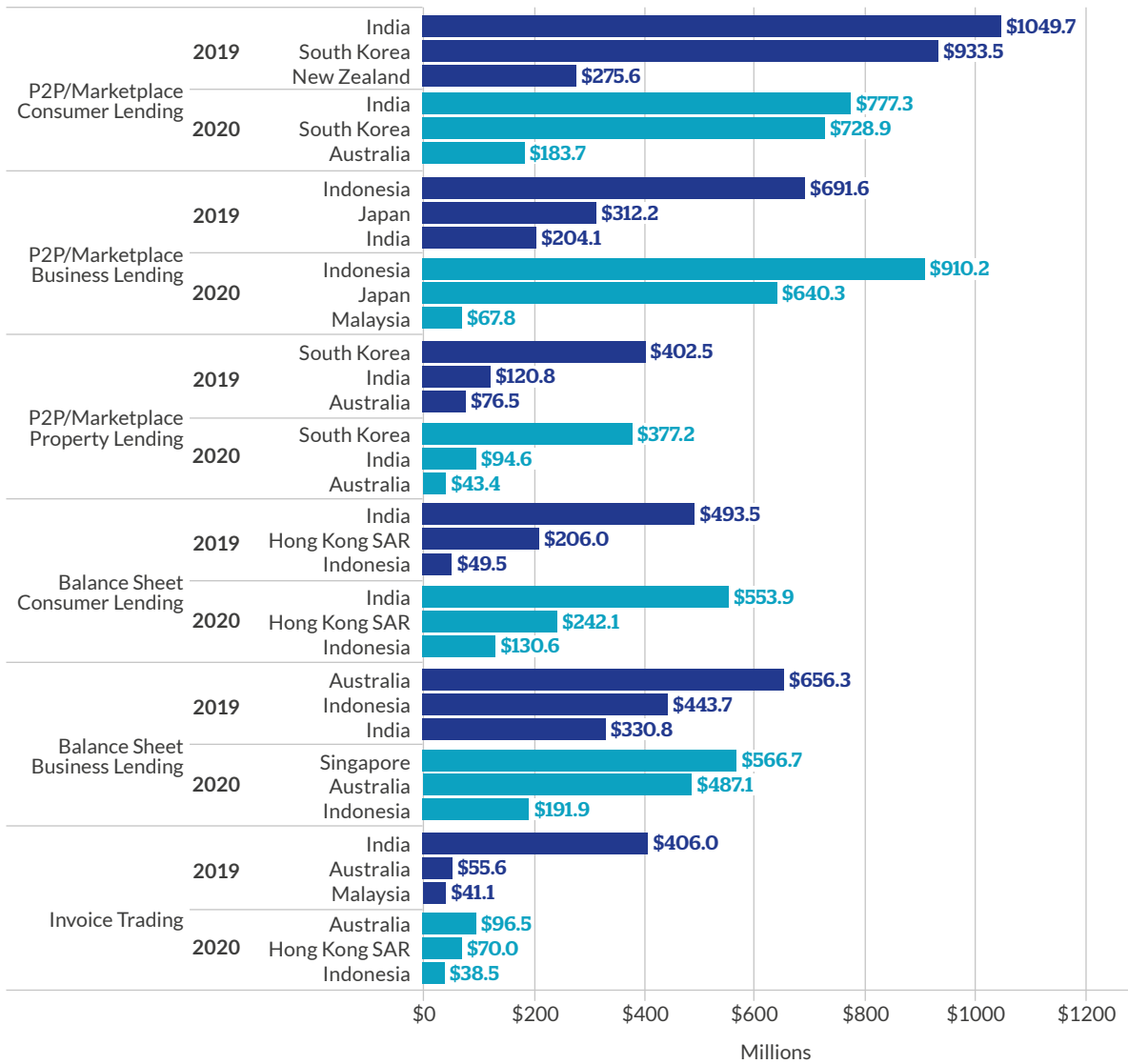
In 2019, the online alternative finance market in the Asia-Pacific region saw a rise in activity across all sub-regions, led by South and Central Asia, where the market grew strongly (394% against 2018), totalling \$3.2 billion in volume of transactions. This was followed by East Asia (32%) with a market value of \$2.6 billion, Oceania (8%) and South-East Asia (4%) with market volumes of \$1.5 billion and \$2.3 billion, respectively.

The overall market declined in 2020, mainly driven by lending drops in South and Central Asia, which noted a reduction of 40% in activities, amounting to \$1.9 billion (volumes decreased by \$1.3 billion). Similarly, Oceania saw a decline of 9% in volumes. However, both East Asia and South-East Asia recorded an increase in market activities and continued to grow despite the challenges of the COVID-19 pandemic. This can be attributed to the integration of alternative finance by retailers, telecom companies in their product offerings and increase in smartphone usage in the region. Consequently, East Asia (\$2.9 billion) and South-East Asia (\$2.7 billion) were the largest regional markets in the Asia-Pacific region (excluding China) for 2020.

South Korea (45%) and Japan (39%) dominated the East Asia market, representing 84% of volumes, while Australia (84%) and New Zealand (16%) accounted for almost all volumes in the Oceania region. Indonesia (54%) and Singapore (36%) dominated the South-East Asia market with 89% of volumes, and India alone contributed to 89% of South and Central Asia's market. The young population embracing the FinTech sector drove the high level of adoption and popularity of FinTech platforms in these regions. For example, a recent study³³ on FinTechs in South-East Asia found that Generation Y and Z were the catalyst for growth of Indonesian e-payments and peer-to-peer lending segments. Alternative lending start-ups in Indonesia attracted the most funding and secured the highest number of deals of any FinTech segments.

In countries like Malaysia, national lockdown due to Covid19 also acted as a catalyst for the FinTech adoption in the country. The Malaysian government's Movement Control Order (MCO) during the height of the pandemic helped to add 3 million new mobile banking service subscribers in 2020 as well as pushed e-wallet usage and adoption to new highs. Merchants were quick to embrace the trend, with over 400,000 new businesses registering for QR code payment acceptance, a 164% jump from the previous year. Capital raised on Equity-based Crowdfunding platforms jumped more than 457% to RM 127.7 million (\$30.4 million) while P2P/Marketplace Lending value rose over 20% to RM 503.3 million (\$119.8 million).³⁴

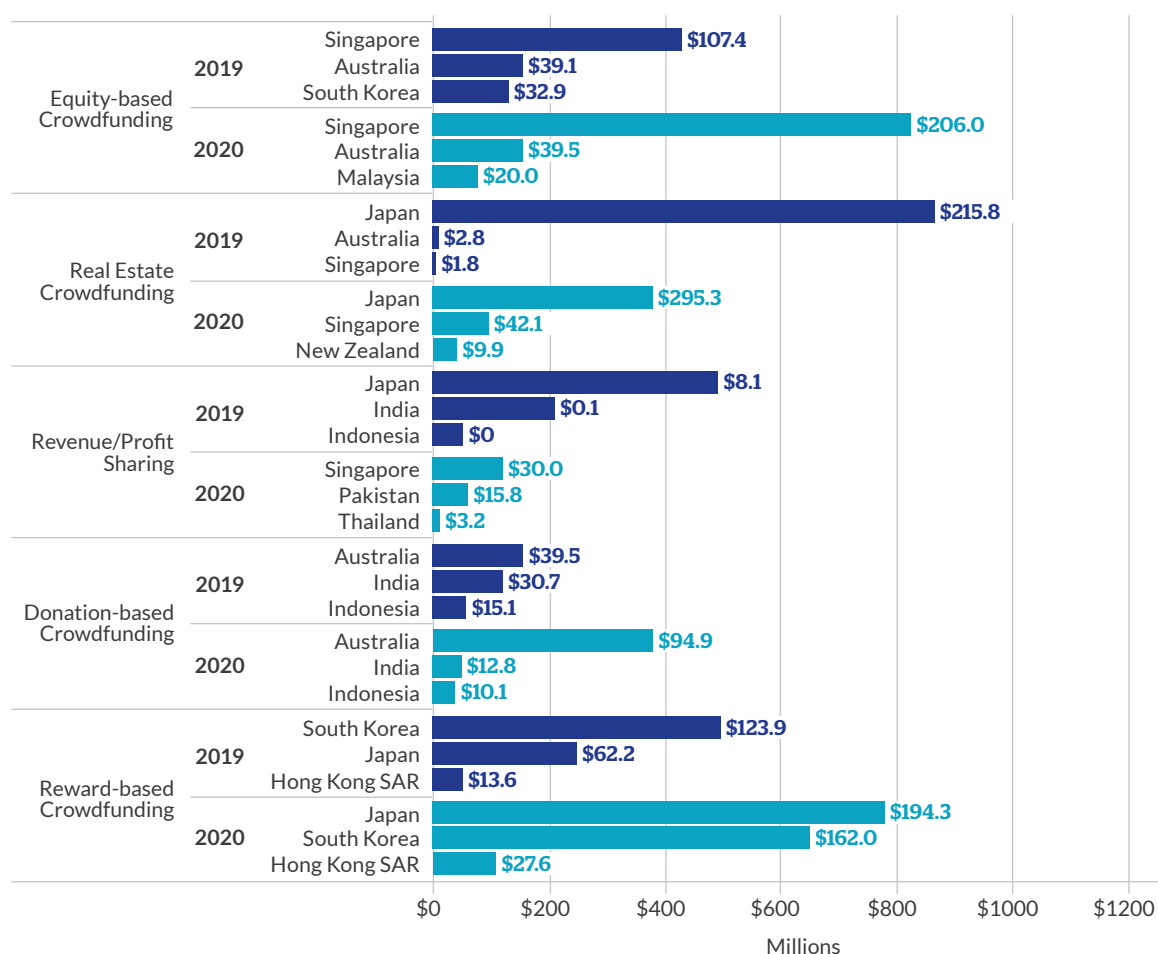
Figure 3.2: Top Three Countries in Asia Pacific by Debt-based Models, 2019-2020 (USD Million)



Debt-based models contributed over 85% of total volumes in 2019 and 2020, and across these, as shown in Figure 3.2, the top three countries varied significantly. While there were countries such as India, South Korea³⁵, Australia, and Indonesia³⁶ that featured regularly in the top three, their relative

position in the top rankings varied by model. In both years, India was ranked top in terms of volumes of P2P/Marketplace and Balance Sheet Consumer Lending; Indonesia topped P2P/Marketplace Business Lending, and South Korea was top in P2P/Marketplace Property Lending.

Figure 3.3: Top Three Countries in Asia Pacific by Equity and Non-investment-based Models, 2019-2020 (USD Million)



Similar to Debt-based models, the top three leading markets also varied significantly in the cases of Equity and Non-investment-based models. For Equity models, the market ranked first in each sub-model, surpasses the volumes of the next ranked market by a significant margin. Here, in Equity-based Crowdfunding, Singapore led with volumes 422% higher than in Australia which was ranked second. In Real Estate Crowdfunding, Japan led with volumes 7,600% higher than in Australia which ranked second. In 2019 and 2020, Japan reported a considerable increase in activities for Real Estate Crowdfunding that could be due to an amendment made to the 'Real Estate Specified Joint Enterprise Law' in 2017 and establishment of rules related to electronic trading business of small-lot real estate products.³⁷

In the unique case of Donation Crowdfunding, Australia led the region with volumes 29% higher than in India which ranks second. Here, a significant

margin was found between second and third rankings, where India had higher volumes by 103% when compared to Indonesia, ranked third.

Top ranked markets in Equity models and Property Lending tended to be more economically developed countries (i.e., Singapore, South Korea), while Consumer and Business Lending tended to be led by the highly populated emerging economy of India.

Historically, alternative finance in the region was dominated by domestic platforms. More than 80% of total regional volumes in 2019 (\$7.7 billion) and 2020 (\$7.5 billion) were driven by homegrown firms. Countries such as Japan, South Korea, and India reported 98% of volumes originating from firms operating within their domestic boundaries. On the other hand, smaller markets such as the Philippines, New Zealand, and Vietnam reported higher volumes originating from firms headquartered outside their boundaries.

Market Concentration

Table 3.3 Market Concentration – Asia-Pacific (Excluding China) 2019-2020

Business Model	HHI 2019	Market Concentration 2019	HHI 2020	Market Concentration 2020	Summary (Direction of Market Concentration Flow)
Full Panel	0.03	Unconcentrated	0.03	Unconcentrated	↓ 0.00
Balance Sheet Business Lending	0.17	Moderately Concentrated	0.18	Moderately Concentrated	↑ 0.01
P2P/Marketplace Business Lending	0.08	Unconcentrated	0.20	Moderately Concentrated	↑ 0.12
Balance Sheet Consumer Lending	0.26	Highly Concentrated	0.34	Highly Concentrated	↑ 0.07
P2P/Marketplace Consumer Lending	0.15	Moderately Concentrated	0.13	Unconcentrated	↓ -0.02
P2P/Marketplace Property Lending	0.24	Highly Concentrated	0.29	Highly Concentrated	↑ 0.05
Real Estate Crowdfunding	0.66	Highly Concentrated	0.71	Highly Concentrated	↑ 0.06
Equity-based Crowdfunding	0.28	Highly Concentrated	0.43	Highly Concentrated	↑ 0.15
Donation-based Crowdfunding	0.18	Moderately Concentrated	0.18	Moderately Concentrated	No Change
Reward-based Crowdfunding	0.42	Highly Concentrated	0.39	Highly Concentrated	↓ -0.03

Based on the responses, when looking at the market concentration by key business models in the Asia-Pacific (excluding China) region, most (six out of nine) of the studied models experienced an increase in the level of market concentration from 2019 to 2020. Such change was a joint outcome of the impact of COVID-19, which has led to both platform churns worldwide (i.e., a decrease in respondents) and sector competition. Market concentration levels have increased mainly for P2P/Marketplace Business Lending, where the concentration level moved from “unconcentrated” in 2019 to “moderately concentrated” in 2020, especially in the top-ranking countries for the model, like Indonesia and Japan. More specifically, the total volume share of the top three platforms increased from 5% to 19%. Similarly, Equity-based Crowdfunding was regarded as a “highly concentrated” market in 2019 and 2020. Looking into the underlying data, the volume share of the largest platform in Asia Pacific (excluding China) has almost doubled from 24% in 2019 to 41% in 2020.

When reviewing market concentration by key countries, India’s Equity and Non-investment models were found to be “highly concentrated”, while the Debt-models were “moderately concentrated”. In Indonesia, Non-investment models were regarded as “highly concentrated”

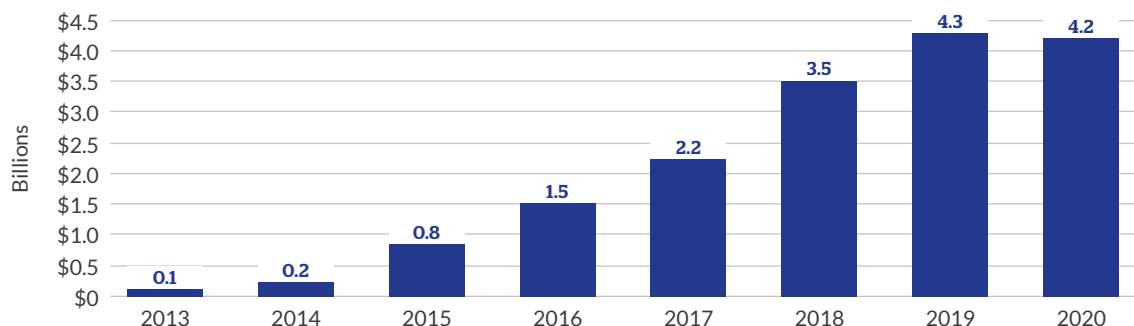
for 2019 and 2020, whereas the Debt-based models moved from “unconcentrated” in 2019 to “moderately concentrated” in 2020. Similarly, the Debt-based models in Australia regarded it as “moderately concentrated” in both years, while in Singapore, the market concentration level for the same model moved from “moderately concentrated” in 2019 to “highly concentrated” in 2020.

While a general increase in concentration may suggest a certain level of threat to the competitive landscape and sustainability of a sector, the Asia Pacific should be less of a concern given the relatively small scale of increase and the exogenous shocks (e.g., COVID-19) that the sector has experienced in 2019 and 2020. Furthermore, the above findings should be viewed with certain reservation. First, few platforms operate in all Asia-Pacific markets, and the majority only operate in one or few markets, so regional concentration may reflect dominance in specific national markets rather than regional ones. Second, because of the emerging nature of the industry, concentration does not mean maturity, and often represents the existence of few platforms as innovation leaders. Such conditions present early-stage development, rather than concentration typical of mature markets.

The Dynamics of Alternative Finance Business Funding

Overall SME Finance Volume

Figure 3.4: Total Alternative Business Funding Volume in Asia-Pacific (Excluding China), 2013-2020 (USD)



In most markets, especially in the South-East Asian region, access to banking services is still a challenge for many SMEs who are in need of accessible and affordable credit. However, digital technologies and readily available data have given rise to new online alternative finance models that are serving SME merchants who are on the cusp of broader digitisation. The governments in the region are working closely with banks to offer SMEs a seamless and interoperable integration with banking systems. For example, in Malaysia, one bank has even put forward a set of API to assist in automating payments and reconciling accounts for SMEs, further extending the availability of digital payment support. A study of SMEs in Indonesia reported to have found 76% of them already accepting digital payments and the next three years.³⁸ The government of Australia introduced Coronavirus Small and Medium Enterprises (SME) Guarantee scheme to enhance lenders' willingness and ability to provide a credit line of up to 40-billion Australian dollars to SMEs in loans, which included FinTech lenders as well.³⁹

Across the Asia-Pacific region, the online alternative business funding volumes reached an all-time high market value of \$4.3 billion in 2019, representing 45% of total regional alternative finance volumes. The market grew 22% between 2018 and 2019. The number of individuals, businesses

and organisations successfully raised finance through online alternative finance platforms were 1,358,090 in 2019 and 1,092,511 in 2020. In 2020, total business volumes declined slightly (2%), despite contributing 2% more (47%) to the total yearly alternative finance volumes, compared to the previous year. This decline of approx. \$100 million could be explained by non-repeat platforms in our survey⁴⁰, and might camouflage and underestimate an actual modest growth between 2019 and 2020.

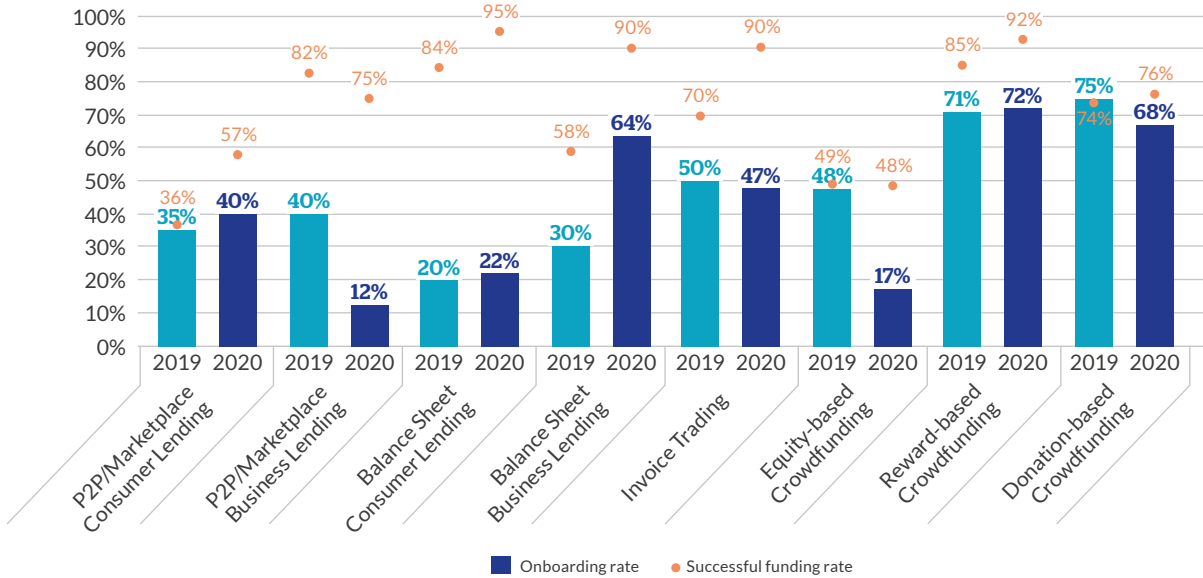
When assessing contribution to business volume by sub-region, South-East Asia contributed 41% (\$1.8 billion) of business volumes in 2019 and 52% (\$2.2 billion) in 2020. South and Central Asia, which accounted for 24% (\$1.0 billion) of business volumes in 2019, contributed only 6% (\$254 million) in 2020. In contrast, East Asia experienced nearly a 10% rise in business volumes during 2020.

Similar to previous years, funding for businesses overwhelmingly stemmed from Debt-based models, with \$3,971 million and \$3,605 million having been raised during 2019 and 2020, respectively. However, the total share of Debt-based models declined by 7% to 86% in 2020 (compared to 93% in 2019). Equity-based models contributed \$386 million or 9% of business funding (compared to 5% in 2019) and Non-investment models \$219 million or 5% of business funding in 2020 (compared to 2% in 2019).

Market Dynamics

Onboarding and Successful Funding

Figure 3.5: Onboarding and Successful Funding Rate, 2019-2020



A comparison of relative rates of onboarding and successful funding provided insight into a platforms’ efforts in quality assurance and legal compliance verifications, and their success rates later on. The above graph shows the percentage of firms that were considered qualified and allowed to proceed with a fundraise (i.e., onboarding rate), and the percentage of these onboarded firms who then went on to receive funding through the platform (i.e., successful funding).

Onboarding rates varied significantly across alternative finance models. Non-investment models like Donation-based Crowdfunding and Reward-based Crowdfunding had the highest onboarding rates in both 2019 and 2020, mostly due to lower regulatory compliance requirements. While P2P/Marketplace Business Lending had the lowest onboarding rate (12%) in 2020 and Balance Sheet Consumer Lending had the lowest (20%) for 2019.

Regarding successful funding rates, Rewards-based Crowdfunding (85%) and Balance Sheet Consumer Lending (84%) were the highest in 2019. Similarly, in 2020, Balance Sheet Consumer Lending had the highest success rate and with a

significantly increased rate of 95%. Reward-based Crowdfunding remained high in 2020, with a success rate of 92%, followed by Balance Sheet Business Lending and Invoice Trading, both with a success rate of 90% in 2020. Success rates were shown to be significantly higher overall in 2020.

Auto-selection

Auto-selection (or auto-bid) is a mechanism used by funders to make their investments based upon their pre-set preferences on amount, duration, and risk appetite vis-a-vis the available portfolio of investment objects. Auto-selection, used by funders in the Asia-Pacific region (excluding China), increased considerably in 2019 for both P2P/Marketplace Consumer and P2P/Marketplace Business Lending. In 2018, the auto-selection was 27% for P2P/Marketplace Consumer Lending, whereas it increased to 42% in 2019. Similarly, for P2P/Marketplace Business Lending, the rate increased to 46% from 10% in 2018. However, the rates decreased to 12% and 28% for P2P/Marketplace Consumer and P2P Business Lending in 2020, respectively.

Repeat Funder and Fundraiser Activity

Figure 3.6: Repeat Fundraiser Rate by Model, 2019-2020

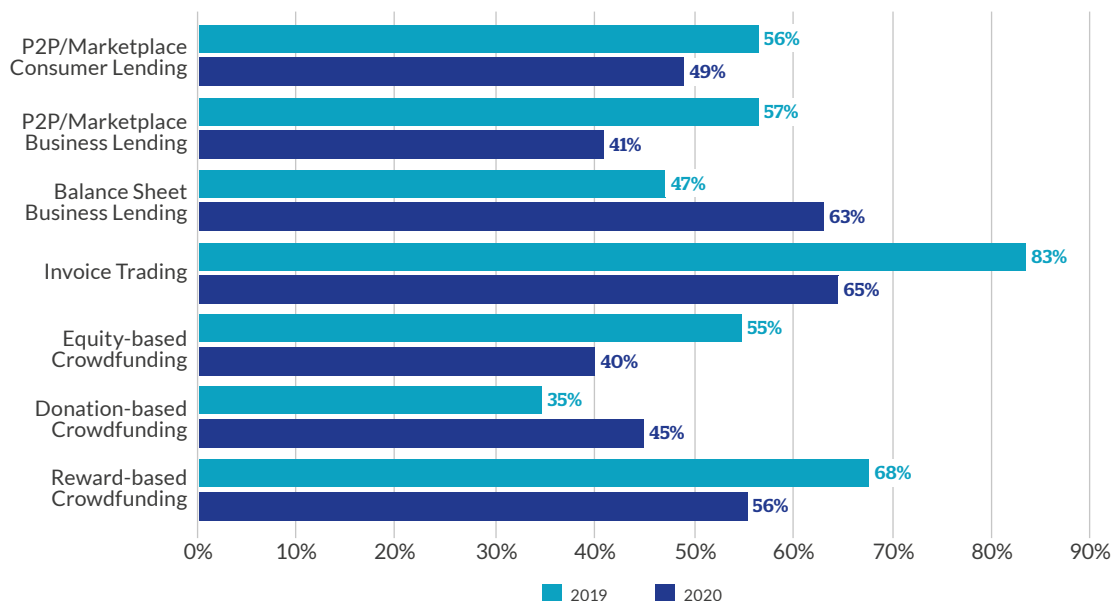
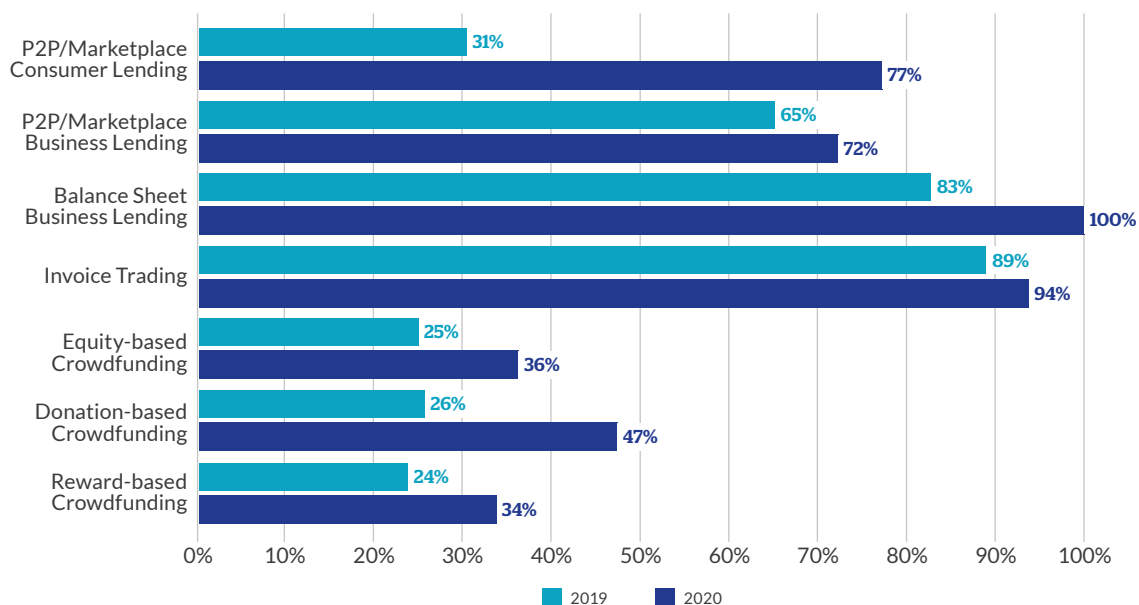


Figure 3.7: Repeat Funder Rate by Model, 2019-2020



In both years, we observed relatively higher levels of repeat fundraisers and funders across models as compared to 2018. However, there was a decline in repeat fundraisers for most of the models in 2020, while the repeat funders rate increased. Invoice Trading had the highest level of repeat fundraisers (83%) and funders (89%) in 2019. However, the fundraiser rate went down (65%) in 2020, despite an increase in funders (94%). In contrast, Balance

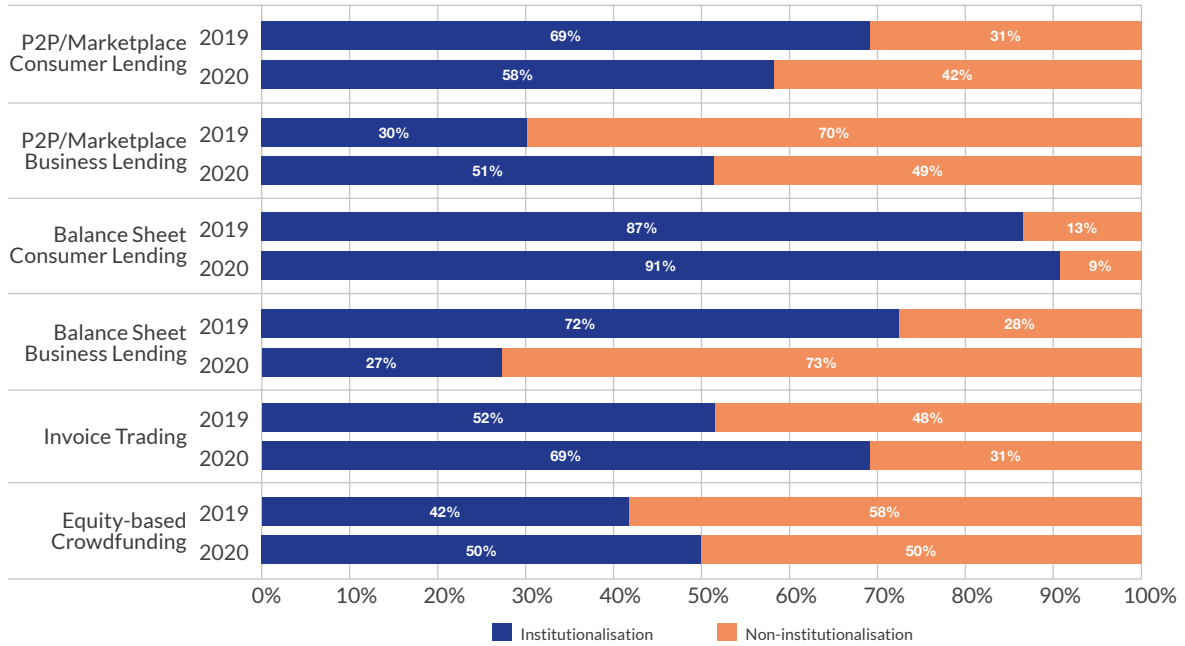
Sheet Business Lending and Donation-based Crowdfunding experienced an increase in repeat fundraisers for 2020, along with rise in repeat funder rate. Reward-based Crowdfunding had the lowest repeat funder rate (34%) in 2020, while Equity-based Crowdfunding had the lowest repeat fundraiser rate at 40%. Both of which representing less frequent fundraising objectives than cashflow management through credit.

Institutionalisation

Institutionalisation has been highlighted as one of the most significant trends in the alternative finance sector since 2015, signalling the sector’s evolution from “alternative” to “mainstream”. The involvement of institutional investors strengthens the impact and secures the sustainability of the sector, yet may

also pose a threat to dilute the industry’s nature as a more democratic and diverse channel of financing. We collected responses from 55% and 59% of the surveyed platforms in the Asia-Pacific region (excluding China) in 2019 and 2020, respectively.

Figure 3.8: Institutionalisation by Model, 2019-2020

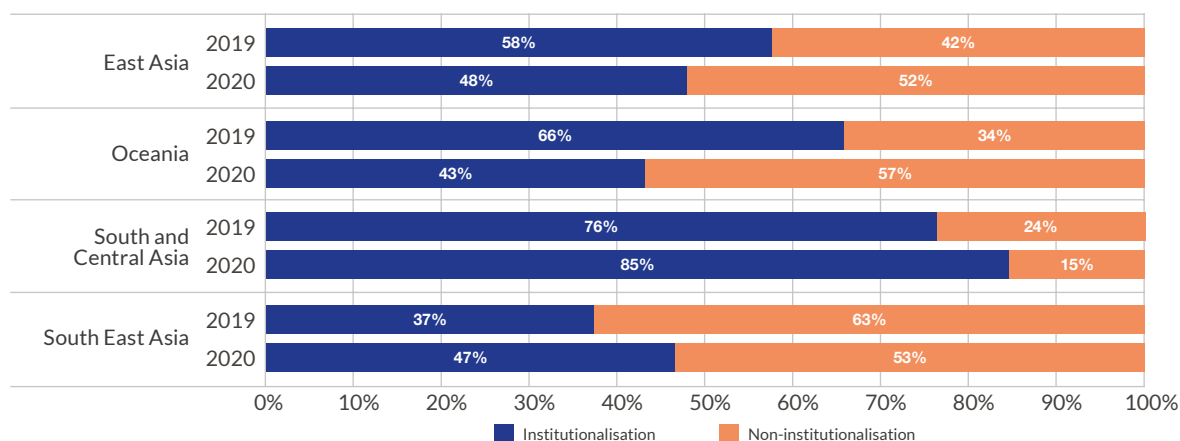


In the Asia-Pacific region as a whole, most investor activities were driven by individual investors rather than institutional investors. When compared to 2018, the Asia-Pacific region saw an increasing level of institutionalisation in most alternative finance models in 2019 and 2020. However, it did vary significantly between models as presented in Figure 3.8. Most evidently, while institutional investors contributed 84% of the total volume in the Balance Sheet Business Lending model in 2018, this share declined to 72% in 2019, and further declined to 27% in 2020. Balance Sheet Consumer Lending surpassed Balance Sheet Business Lending and became the model with the

highest level of institutionalisation in both 2019 and 2020, at 87% and 91% of volumes in each year respectively. Notably, P2P/Marketplace Consumer Lending reported over half of their volumes from institutional investors in both years.

When we look at the institutionalisation by value, nearly \$912 million was contributed by institutional investors through P2P/Marketplace Consumer Lending and \$842 million through Balance Sheet Consumer Lending in 2020. While Balance Sheet Consumer Lending also had the highest volumes through institutional investors in 2019, which amounted to \$670 million, followed by Balance Sheet Business Lending at \$641 million.

Figure 3.9: Institutionalisation by Sub-region, 2019-2020



Overall, in the region, the level of institutional investment reduced by nearly 6% (\$831 million), from 61% (\$3.8 billion) in 2019 to 55% (\$3 billion) in 2020. South and Central Asia remained the sub-region with the highest level of institutionalisation (76% (2.1 billion) in 2019; 85% (1.1 billion) in 2020). Oceania followed with an average institutionalisation rate of 54.5% across 2019 and 2020. East Asia experienced a remarkable rise in institutionalisation; specifically, the rate increased by 43%, from 5% in 2018 to 58% in 2019, and 48% in 2020. South-East Asia saw a decline in the rate from 53% in 2018 to 37% in 2019, while swinging upwards again in 2020 with 47% in institutional funding.

Partnerships

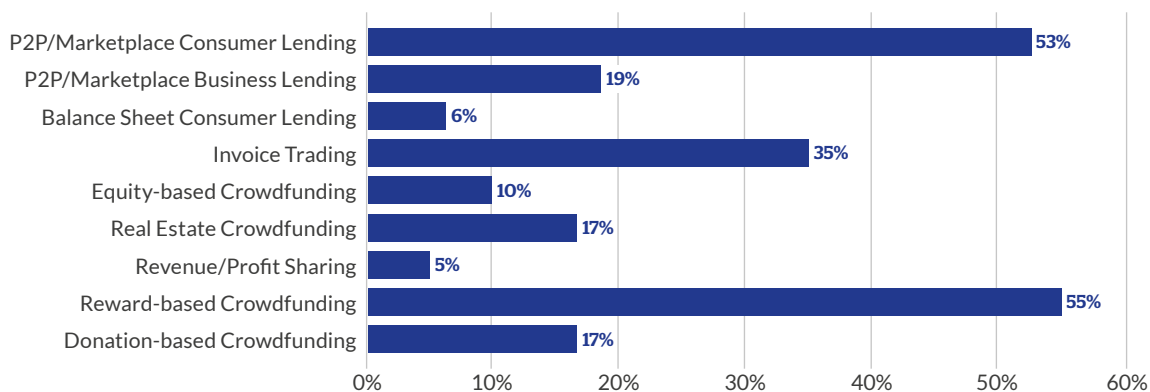
When looking at the types of collaborative arrangements that existed between platforms and traditional financial institutions in the region. Nearly a quarter of platforms across all model types had referral agreements with institutions, with Equity-based Crowdfunding, Balance Sheet Consumer Lending and Donation-based Crowdfunding reporting the highest proportions.

Partial institutional (platform) ownership was mainly reported by Balance Sheet Consumer Lending (32%) and Revenue/Profit Sharing (29%). Regarding data exchange, the highest proportion of platforms that utilised this arrangement were P2P/Marketplace Lending models (Consumer and Business), mostly in support of risk assessment. Agent banking was used by 29% of Invoice Trading, 22% of P2P/Marketplace Consumer Lending and Balance Sheet Business Lending, and 20% of P2P/Marketplace Business Lending platforms. Joint marketing was another prominent partnership mode in the region, which was seen mainly in Non-investment models. Partnerships between platforms and traditional financial institutions have further helped to expand existing digital capabilities and foster innovation among alternative finance providers.

Internationalisation

Internationalisation relates to cross-border transactions, and covers those transaction occurring internationally both from within the region, as well as from markets outside of the Asia-Pacific.

Figure 3.10: Inflow Rate by Model

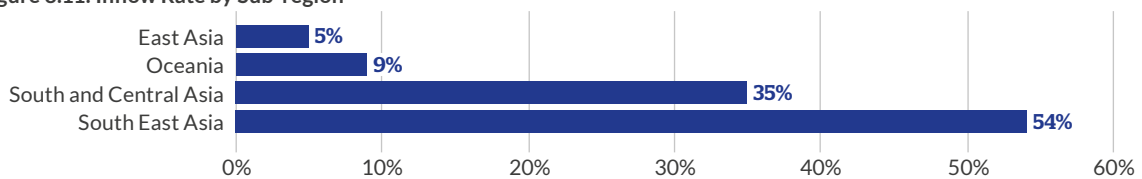


In 2019 and 2020, most platforms reported relatively low levels of cross-border inflows (i.e., funds from overseas backers and investors), indicating that most of the volumes were still provided by domestic investors. However, there were significant variations between different models. Specifically, cross-border inflows presented a more substantial share of volumes in P2P/Marketplace Consumer Lending and Reward-based Crowdfunding (53% and 55%, respectively). Also, P2P/Marketplace Consumer Lending platforms reported the highest volumes of \$523 million in inflows, followed by P2P/Marketplace Business

Lending with \$142 million, despite an inflow rate of just 19%.

International inflows in P2P/Marketplace Consumer Lending, compared with a 32% share in 2018, had significantly increased in later years. In contrast, other models showed very low and similar levels of cross-border capital flows, with an average of 15% across P2P/Marketplace Business Lending, Balance Sheet Consumer Lending, Invoice Trading, Equity-based Crowdfunding, Real Estate Crowdfunding, Revenue/Profit Sharing, and Donation-based Crowdfunding.

Figure 3.11: Inflow Rate by Sub-region



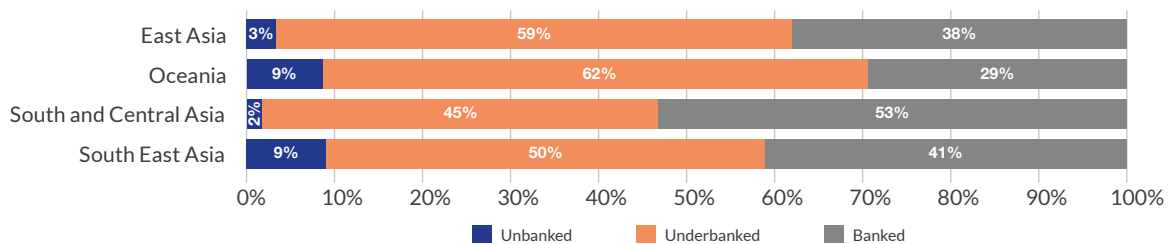
Variation was evident with respect to cross-border inflows among the sub-regions of Asia Pacific (excluding China). Markets in South-East and South and Central Asia continued to dominate, with a larger share of inflows from abroad. South-East Asia reported the highest share with 54%, South

and Central Asia followed with 35% (reduced from 53% in 2018). Oceania reported a decline of international inflows from 22% in 2018 to 9%. And, similarly to its position in 2018, East Asia again reported the lowest inflow rate of 5%.

Financial Inclusion

The Banked Status of Borrowers

Figure 3.12: Banking Status by Sub-region



Alternative finance models have been developed to increase financial inclusion, especially the Debt-based models, and are seen as a viable alternative route for individuals' and businesses' access to credit. The banking status of fundraisers varied among the sub-regions in the Asia-Pacific region (excluding China). When compared to 2018, the unbanked rate decreased across the sub-regions, particularly in South-East Asia where the rate declined from 26% to 9%. In contrast, the alternative finance platforms serving underbanked

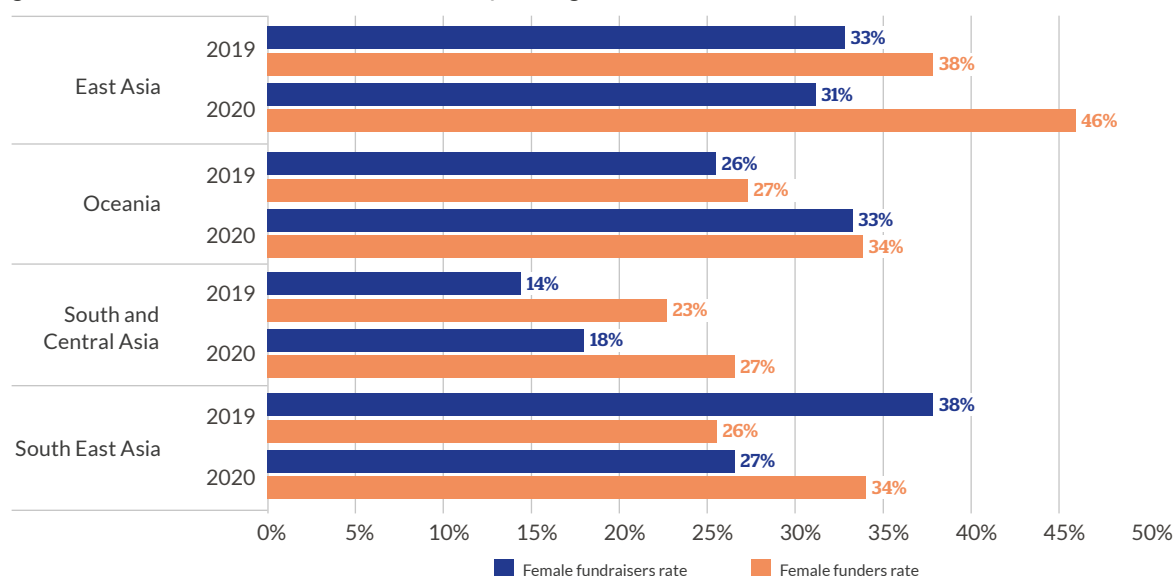
borrowers increased across the region⁴¹. Notably, South-East Asia reported to have more than 70% of their consumers as unbanked or underbanked. Firms in South-East Asia reported more borrowers (59%) under the category of unbanked or underbanked, compared to 20% in 2018.

Overall, around \$4.9 billion was raised by borrowers who were underbanked, \$382 million by unbanked, and \$4.3 billion by banked borrowers through alternative finance platforms (Debt-based models) in the region.

Gender-based Funding

Female Funder and Fundraiser

Figure 3.13: Female Fundraisers and Funders Rate by Sub-region, 2019-2020



It has been suggested that alternative finance is playing a role in bridging the investor and fundraiser gender gap. In Asia Pacific, 30% and 39% of the surveyed platforms provided information regarding the proportion of female funders in 2019 and 2020, respectively. In addition, 37% and 45% of the surveyed platforms provided female fundraiser statistics in 2019 and 2020, respectively. Across all sub-regions in Asia Pacific (excluding China), female participation in either category was less than 50% in both 2019 and 2020.

In 2020, East Asia displayed the highest percentage of female funders (46%). Oceania reported a relatively high share of female funders at 34%, as well as the highest percentage of female fundraisers

(33%). In 2019, East Asia also displayed the highest percentage of female funders (38%), while South-East Asia reported the highest percentage of female fundraisers (38%). Overall, female inclusion increased from 2019 to 2020 in most contexts, with the exception of female fundraisers in East Asia and South-East Asia.

Overall, the average female funder rate increased from 26% in 2019 with a value of \$2.5 billion, to 35% in 2020, amounting to \$3 billion in total volumes. Similarly, the average fundraiser rate for women in the region went up slightly by just under one percent from 23.2% to 24.1%, with drop in volumes from \$2.2 billion to \$2.1 billion in 2019 and 2020, respectively.



Indian FinTechs enhance efficiencies in MSME credit for benefit of all stakeholders

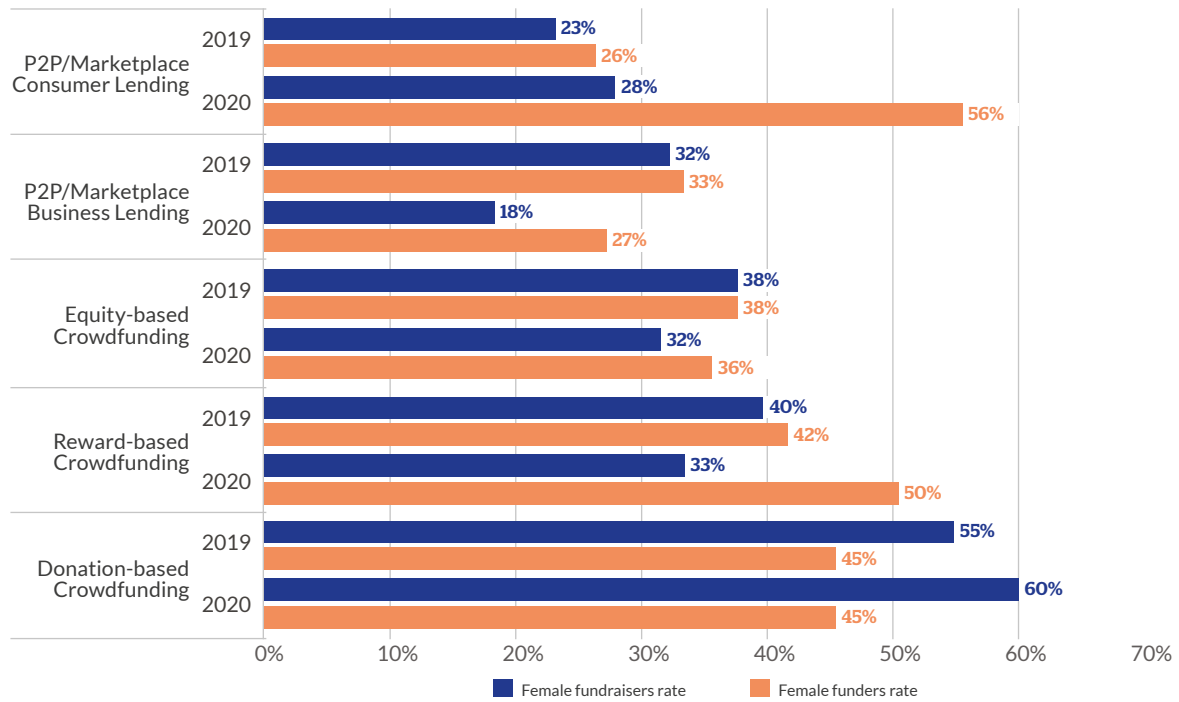
Fin-Tech Association for Consumer Empowerment (FACE), India

FACE members use digital lending models delivering between 30%-40% percent cost advantage over traditional models to MSMEs in India. As a result, it is estimated that 29% of loans for MSMEs are taken through fintechs, eventually giving the MSME market a necessary boost.

The change observed in this business model not only creates business opportunities but also elevates and profits both the Fintechs and the MSMEs, while positively impacting the economy at large. Moreover, it also gives small businesses and venture capitalists feasibility to plug in additional resources.

For minimising risks for stakeholders, FACE members use JAM (Jan Dhan-Aadhaar-Mobile) trinity for credit underwriting since the framework details out and validates customers credentials and their history. JAM is a govt initiative to link Jan Dhan accounts (financial inclusion program), mobile numbers and Aadhaar cards (unique identification card) of Indians to plug the leakages of government subsidies.

Figure 3.14: Female Fundraisers and Funders Rate by Model, 2019-2020



Female participation also varied between different alternative finance models. Generally, higher female participation was evident in Non-investment models (Donation and Reward-based Crowdfunding). An important exception here was P2P/Marketplace Consumer Lending, showing the highest share (56%) of female funders in 2020. Female fundraisers across the key models saw a decline in 2020, except for P2P/Marketplace Consumer Lending and Donation-based Crowdfunding, where the rate increased by 5%. Similarly, only P2P/Marketplace Consumer Lending

and Reward-based Crowdfunding reported a rise in the female funder share in 2020.

Across the different model types, P2P/Marketplace Consumer Lending reported highest volumes for female funders and fundraisers in both years. In 2020, female funders accounted for \$1.2 billion in volume, whereas \$772 million was raised by female fundraisers through this model. Donation-based Crowdfunding, despite higher rates of 55% and 60% for female fundraisers, accounted only for \$88 million and \$303 million in 2019 and 2020, respectively.



FinTech firms stand well positioned to weather the COVID-19 crisis and by their very nature have a competitive advantage in a world where interactions are increasing digital

Pauline Wray, Managing Director, Head of BCG FinTech Control Tower

Despite the Covid-19 pandemic, FinTech equity investment in the first half of 2020 remained strong, totalling USD 23.2 billion, rising 4% on the same period in 2019 (22.3 billion USD). This was driven by investors backing mid-late stage firms (Series B+) as the ecosystem matures. Maturing FinTech firms are claiming increasing amounts of funding in individual rounds, demonstrated by the rising prevalence of mega-rounds (individual funding rounds of \$100M+). The first half of 2020 saw 58 mega-round raises, matching 2019 H1 levels and increasing 57% on the first half of 2018 (37 rounds). These 58 mega-rounds account for ~50% of all equity funding raised in 2020 H1 (11.5 billion USD).

Despite the shift in financing towards mid-late stage players, more than 50% of all equity financing deals in the first half of 2020 (by count) went into early stage firms (Seed & Series A). New FinTech solutions are continuing to enter the market, highlighting that the FinTech ecosystem remains a space for opportunity, with investors continuing to back new FinTech ideas. Post COVID-19 we expect further opportunities will arise for FinTech solutions in the new economic environment, fuelling further competition and potentially a further rise in early stage investments.

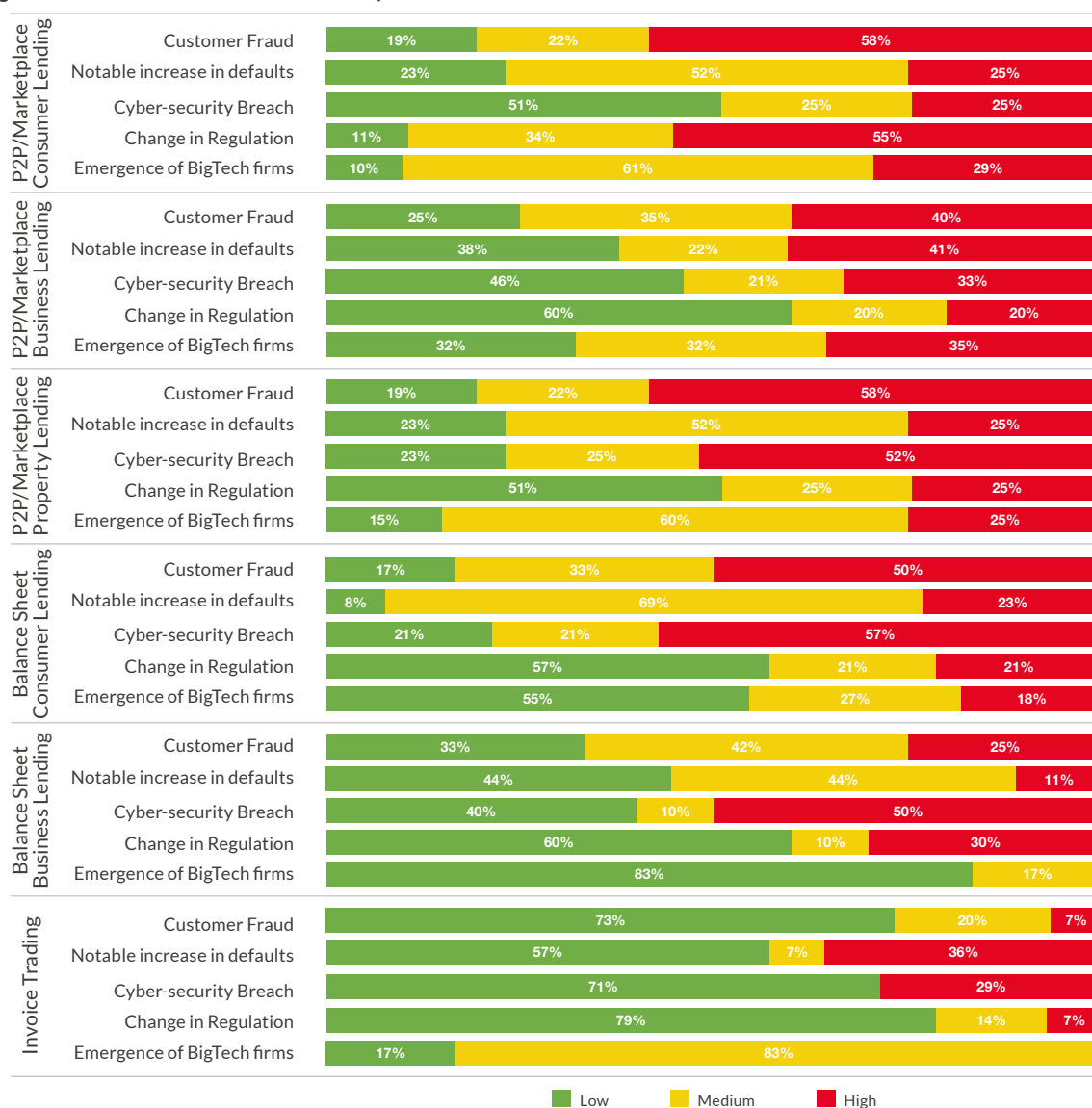
Risk and Regulations

Perception of Key Risk Factors

Platforms were asked to rate various factors according to the level of risk they represented to their organisation. These factors included customer fraud, a notable increase in defaults, cyber-security breach, change in regulation, and the emergence of BigTech firms.

Analysis by Business Model

Figure 3.15: Perceived Risks of Platforms by Debt Models



Among 61% of the surveyed Asia-Pacific platforms who provided insights into this question, Debt-based models reported several risk factors as being of great concern. Among them, customer fraud was reported as a high concern across the platforms offering marketplace or P2P/Marketplace lending services, i.e., P2P/Marketplace Consumer Lending

(58%); P2P/Marketplace Property Lending (58%); P2P/Marketplace Business Lending (40%); and also Balance Sheet Consumer Lending (50%).

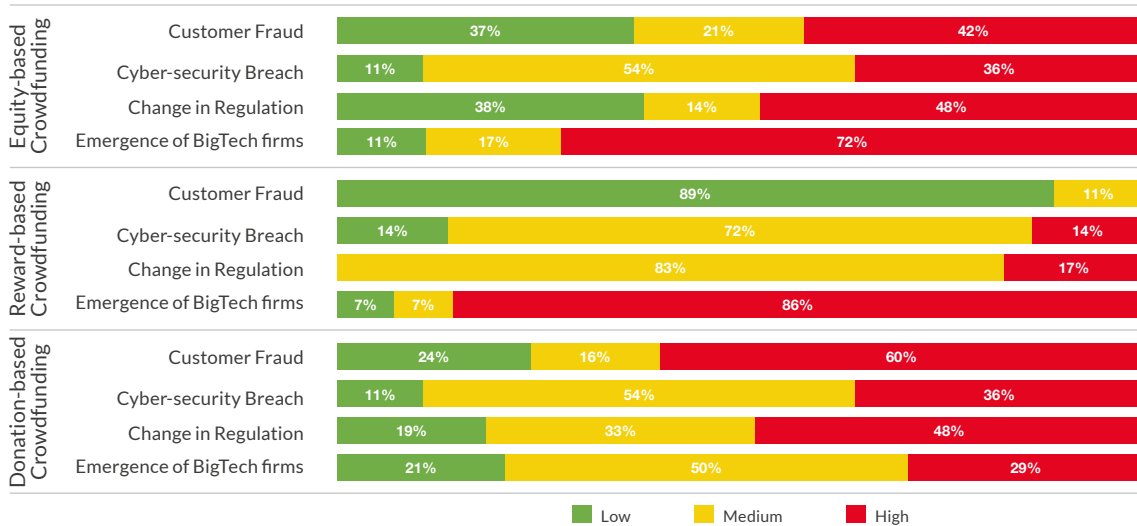
Further, risk related to notable increases in defaults was reported as a medium risk by Balance Sheet Consumer Lending (69%); P2P/Marketplace Consumer Lending (52%); P2P/Marketplace

Property Lending (52%); and Balance Sheet Business Lending (44%). Similarly, Invoice Trading (83%), P2P/Marketplace Consumer Lending (61%) and P2P/Marketplace Property Lending (60%) platforms identified the risk of increasing competition from the entry of BigTech firms as a medium-level risk factor.

Over 89% of the responding P2P/Marketplace Consumer Lending platforms ranked the risks associated with changes in regulation as a medium to high-level risk. A lack of clear P2P regulations has allowed many shady or irresponsible companies to operate for years in the region and recently regulators are taking actions to rectify it. This could be confirmed by the recent action taken by the Indonesian regulatory^{42, 43, 44}. In Malaysia for the Equity Crowdfunding (ECF) and P2P financing, The Security Commission (SC) has imposed additional requirements on platform operators like the operation of a trust account, obligations and managing conflict of interest and for the issuer to limit the funds raised on the platform and disclosure requirement. Another South Asian economy, India,

has undertaken similar⁴⁵ to tighten the regulations on digital lending businesses based on similar⁴⁶. It is worth noting that such stricter regulatory measures are the outcome of the increased consumer lending and, subsequently, multiple consumer harassment complaints observed through the digital lending apps in the wake of the pandemic in this region. The outlook of the regional market is optimistic since, according to a recent study, supportive regulation will boost digital lending revenues in the region to \$18 billion by⁴⁷. For example, in Malaysia, easing of the regulation has helped Equity Crowdfunding and P2P Lending platform to make inroads. Among the steps the Security Commission (SC) took was increasing the upper limit for ECF fundraising to RM10 million (\$2.4 million) from RM5 million (\$1.2 million) per issuer, and widening the scope of eligible ECF issuers to companies with up to 10 million paid-up capital from the initial RM5 million. In addition, a secondary trading framework for ECF and P2P was launched to provide investors with an exit mechanism.⁴⁸

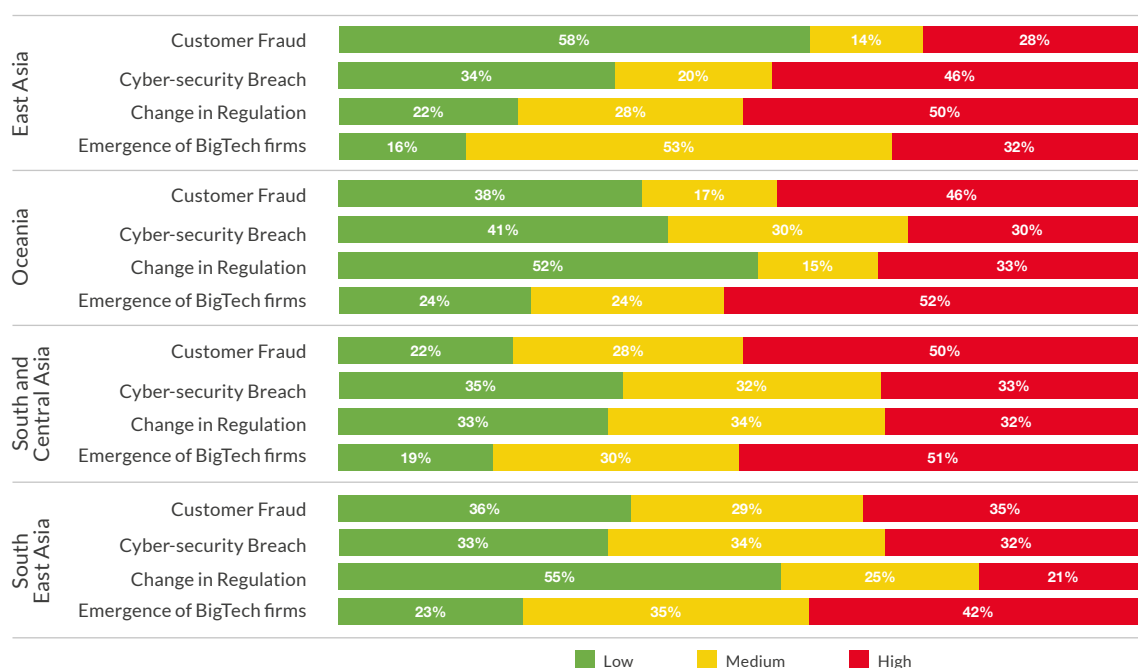
Figure 3.16: Perceived Risks of Platforms by Equity and Non-investment Models



When considering risks by Equity and Non-investment models, Equity-based Crowdfunding platforms were mostly concerned with the entry of BigTech firms (72%) and changes to regulation (48%). Similarly, platforms offering Reward-based Crowdfunding indicated the entry of BigTech firms (86%) as a priority risk, along with changes to

regulation as a medium risk (83%). Customer fraud (60%) and change in regulation (48%) were ranked as a major concern for platforms offering services related to Donation Crowdfunding. Further, over half of the responding Non-investment platforms (Reward and Donation) indicated risks relating to cyber-security breaches as a medium risk factor.

Figure 3.17: Perceived Risks of Platforms by Sub-region



Analysis by Sub-region

Similar perspectives on key risks for the industry were reported across all sub-regions. Changes in regulation was reported as the top risk for East Asia, where 50% of the respondents reported this as a high-level risk. The risk of increasing competition from entry of BigTech firms was reported as a major concern by platforms operating in Oceania (52%), South and Central Asia (51%) and South-East Asia (42%). Further, platforms in East Asia (46%) and South and Central Asia (50%) indicated risks associated with cyber-security and customer fraud as another major concern in their respective markets.

Customer fraud was identified as a greater concern by platforms operating in South and Central Asia. India is considered a major alternative finance market in this region, contributing 89% of recorded volumes for 2020. There was a major crackdown of illegal online lending activities in the country, by the Central Bank, the Reserve Bank of India (RBI),⁴⁹ over a rise in concerns related to unfair practices, such as improper or aggressive recovery mechanisms; use of non-transparent methods and charging exorbitant interest rates; additional hidden charges; and personal data breaches by unauthorised digital lending platforms or mobile apps.⁵⁰ Upon receiving several complaints from the borrowers, the RBI issued a statement cautioning borrowers against using unauthorised lending apps, and mandated digital lending platforms to disclose

upfront to the customers, the name of the bank(s) or non-banking financial companies (NBFCs) on whose behalf they were interacting with them.⁵¹ Similar cases were reported in Indonesia, where unethical or illegal P2P lenders used improper collection practices and misused the personal data of borrowers.⁵² Changes to regulation was reported as a major concern in East Asia. In Japan, the P2P Lending sector is said to have been “burnt” by anonymous borrowers.⁵³ Concerns over the unrealistically high interest rates were also viewed as the regulator’s top priority for additional scrutiny. Consequently, a number of major platforms have been under investigation and have received administrative punishments.

South Korea has experienced further advancement in terms of FinTech specific regulatory development. With the sector having “lost credibility” due to fraud and embezzlement cases,⁵⁴ the country enacted the world’s first law on the P2P Lending sector (the Act on Online Investment-Linked Financing and User Protection, or the “P2P Financing Act”) in 2019⁵⁵. The new legislation has clear provisions on information disclosure, interest rates and fees, and prohibited several activities that are considered “high risk”. However, industry practitioners have also expressed concerns that the new legislation might create an entry barrier for many platforms and drive out incumbents from the market.⁵⁶

Perception of Existing Regulation

Figure 3.18: Perception of FinTech Regulation-Debt Models 2019-2020

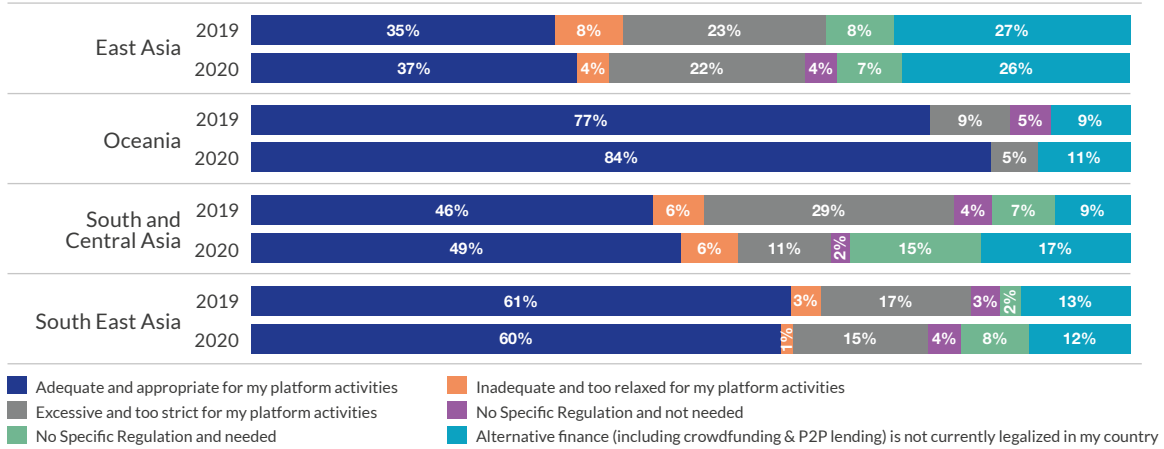
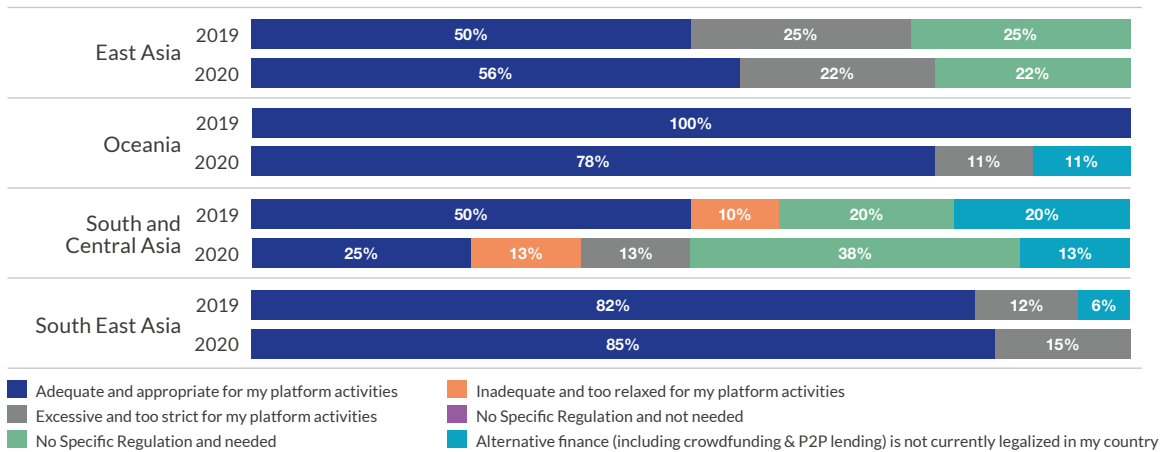


Figure 3.19: Perception of FinTech Regulation- Equity Models 2019-2020



Platforms were also asked to comment on the extent to which they view existing regulation in their respective jurisdictions as adequate. Of the surveyed Asia-Pacific platforms, 70% and 67% provided answers to this question for their operations in 2019 and 2020. Most platforms in all sub-regions in both 2019 and 2020 stated that the current regulation was adequate and appropriate for their platform activities.

In the case of Debt-based models, most platforms from Oceania reported regulation to be adequate and appropriate for platform activities. For South and Central Asia, 29% of respondents stated that existing regulation was inadequate and too relaxed for (their) platform activities in 2019, which dropped to 11% in 2020. And the platforms seeking specific regulation, who claimed no specific regulation and regulation needed, doubled from

7% in 2019 to 15% in 2020. A notable share of platforms in East Asia (23% in 2019; 22% in 2020) and South-East Asia (17% in 2019; 15% in 2020) indicated regulation was too strict or non-existent. Overall, the perception of regulation adequacy seemed to be increasing slightly in East Asia and South and Central Asia, but still more than half of the responding platforms indicated a stable dissatisfaction with relevant regulation.

In South and Central Asia, 20% in 2019 and 38% in 2020, and in East Asia 25% in 2019 and 22% in 2020 of platforms using Equity-based models indicated that there was currently no specific regulation, despite being required. And nearly a quarter of firms in East Asia reported regulation to be excessive and too strict for their activities.

Status of Authorisation

In the survey, platforms were asked to indicate their current authorisation status, with a majority of platforms indicating their platforms to be authorised in their jurisdiction in both 2019 and

2020. Of the Asia-Pacific platforms surveyed, 73% and 70% provided answers to this question for their operations in 2019 and 2020, respectively.

Figure 3.20: Regulatory Authorisation for Debt Models by Sub-region, 2019- 2020

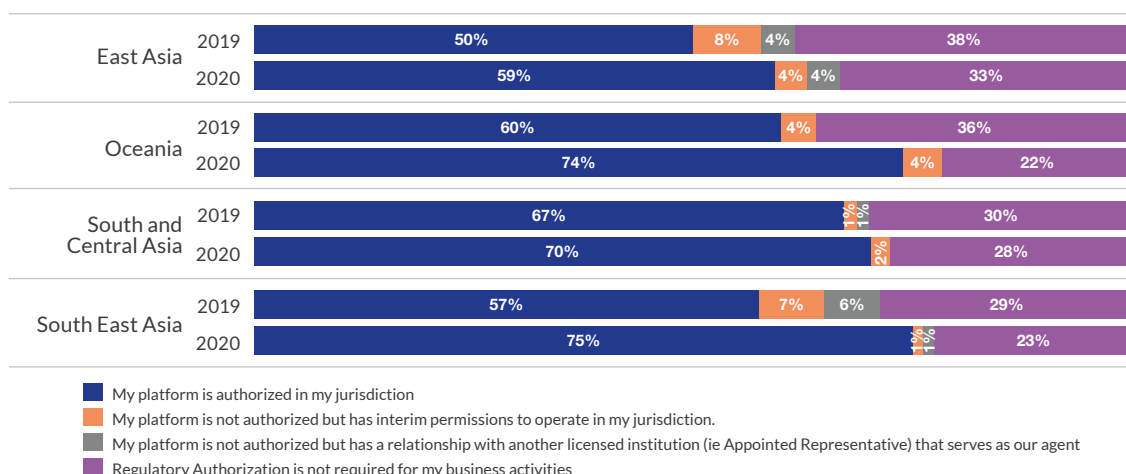
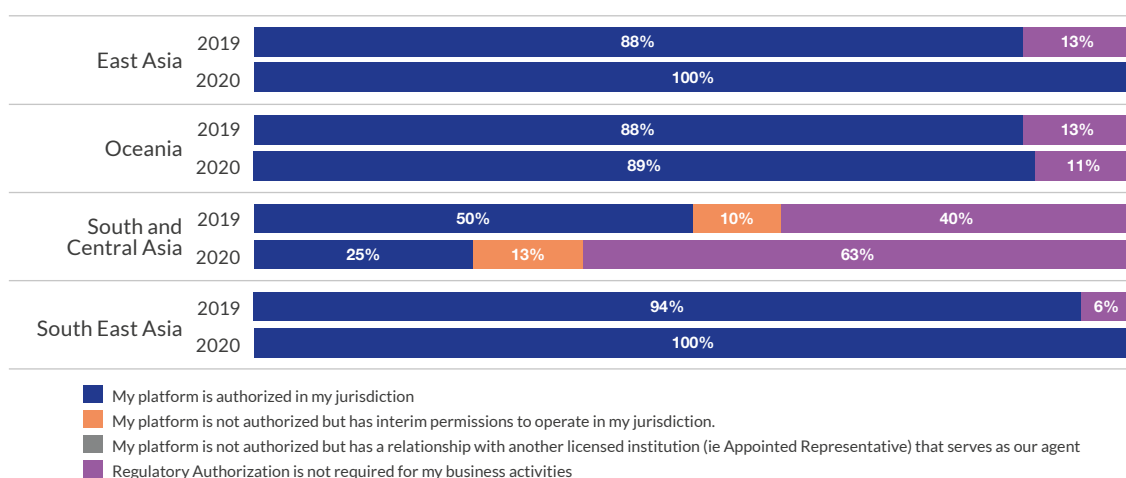


Figure 3.21: Regulatory Authorisation for Equity Models by Sub-region 2019-2020



With respect to Debt-based models, 38% of platforms in East Asia, 36% in Oceania, 30% in South and Central Asia, and 29% in South-East Asia stated that regulatory authorisation was not required for their business activities. Such proportions experienced a slight drop in 2020, with 33% of platforms in East Asia, 22% in Oceania, 28% in South and Central Asia, and 23% in South-East Asia, indicating the same.

for their business activities. However, in 2020, all responding platforms were authorised in their respective regions. Notably, in South and Central Asia, respondents who indicated their platform was authorised in their jurisdiction in 2019, went down by half in 2020, and they went on to indicate regulatory authorisation was not required for their business activities.

For Equity-based models, in 2019, 13% of platforms in East Asia and 6% in South-East Asia stated that regulatory authorisation was not required

4. A Discussion on China



Chapter 4: A Discussion on China

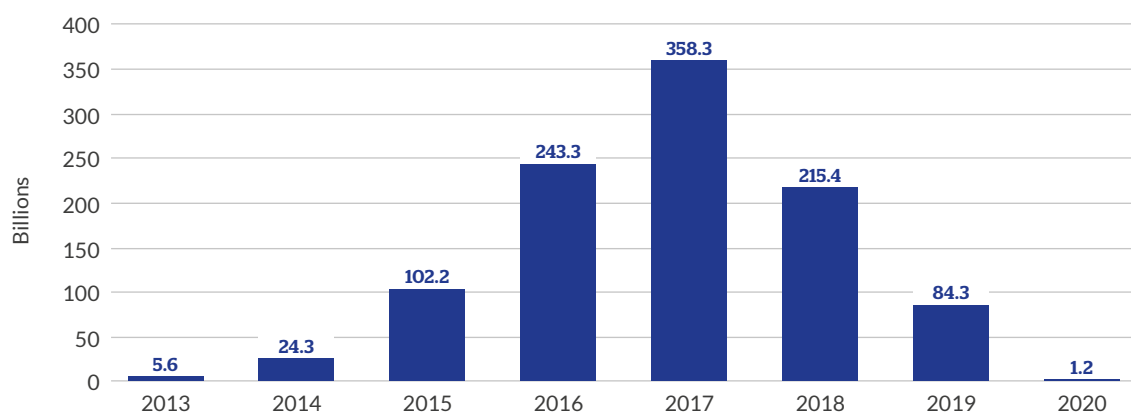
The Chinese online alternative finance sector has seen considerable change over the past few years. The volume of the entire sector having first dropped to \$84.3 billion in 2019 and then to \$1.2 billion in 2020, a drastic decline from \$358.3 billion in 2017. Two main reasons underly this drastic decline. The more minor one is associated with COVID-19 and its impact on shrinking credit sectors in several

regions, especially with respect to consumer lending that previously dominated the Chinese alternative finance market. However, a more substantial reason is a concentrated regulatory toughening and crackdown on improperly licensed platforms following growing public complaints about high levels of fraud and defaults^{57,58}.

Total Regional Volume

Total Volume by Year

Figure 4.1: Chinese Alternative Finance Market Volume 2013-2020, USD



The crackdown on the alternative finance sector in China has led to a further drop in total volume from \$215.4 billion in 2018 to \$84.3 billion in 2019, and merely \$1.2 billion in 2020. Over the past eight years, the sector first witnessed a rise from 2013 to 2017, during which the size of the sector grew by almost 6,400%. In 2018, despite the heightened regulatory environment and the bankruptcy and closures of platforms, the sector still accounted for more than half (58.6%) of the global total. Then, between 2018 and 2020, the sector showed a further and significant decrease in volume to just \$1.2 billion. Plagued by fraudulent deals and loan defaults, the sector was reported to be left with only 29 platforms, a drastic shrinkage from over 6,000 platforms at its peak⁵⁹. As of the end of

2020, China contributed to only 1.03% of global alternative finance volumes.

In 2019 and 2020, the two major alternative finance models in China were namely P2P/Marketplace Consumer Lending and P2P/Marketplace Business Lending. All business models showed a significant decline from 2018. In 2019, the total volume of P2P/Marketplace Consumer Lending in 2018 was \$69.5 billion, representing 83.8% of the alternative finance market in China, which later experienced a 57.36% decline in 2019. This decline continued further to \$6.96 million in 2020. In 2019, P2P/Marketplace Business Lending generated \$13.4 billion, a 68.62% decrease from 2018. In 2020, the total volume of P2P/Marketplace Business Lending has further dropped to a negligible \$0.33 million.

Total Volume by Business Model (2015-2020)

Table 4.1: Total Alternative Finance Market Volume by Model in China 2015-2020 (USD Million)

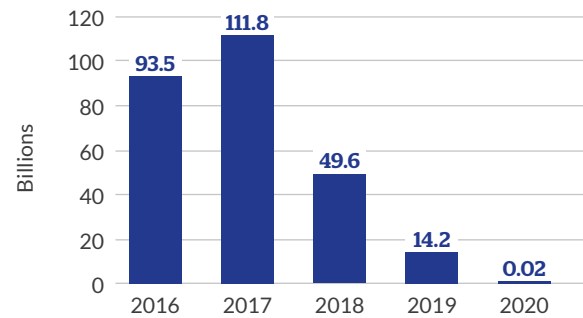
Alternative Finance Models	Market Size (USD)					
	2020	2019	2018	2017	2016	2015
P2P/Marketplace Consumer Lending	6.96m	69500.60m	163302.74m	224431.77m	136539.03m	52439.70m
P2P/Marketplace Business Lending	0.33m	13434.64m	42741.24m	97430.54m	57780.91m	39634.63m
P2P Real Estate Lending	0.00m	499.32m	1845.67m	5940.11m	6994.89m	5514.77m
Balance Sheet Consumer Lending	1132.00m	118.23m	377.13m	15762.79m	9380.64m	117.90m
Balance Sheet Business Lending	0.03m	683.59m	6124.41m	6868.91m	27291.40m	565.32m
Invoice Trading	13.45m	94.02m	691.31m	5605.17m	2280.10m	1458.38m
Debt-based Securities		6.22m	7.12m			
Equity-based Crowdfunding	0.04m	0.07m	5.73m	224.97m	461.00m	1447.78m
Real Estate Crowdfunding			16.45m			
Revenue/Profit Sharing				977.89m	91.19m	37.73m
Reward-based Crowdfunding	7.89m	9.87m	5.68m	5.04m	2015.52m	829.52m
Donation-based Crowdfunding	0.41m	0.13m	0.12m			
Mini Bonds			278.79m			

Market Dynamics

The Dynamics of Alternative Finance Business Funding

The alternative finance sector used to be a strong and important funding option for entrepreneurs, start-ups, and small and medium sized businesses from 2013 to 2018. For example, the total volume of business funding in China once reached an all-time peak of \$111.8 billion in 2017. However, as the entire national market declined dramatically, the total volume of business funding in China recorded a volume of \$14.2 billion in 2019, and \$0.02 billion in 2020. Given that there were only two business models reporting non-zero volumes, 99.99% of the alternative finance supply for business was provided by Debt-based platforms. Notably, in 2020, the share of Non-investment models increased, due to the large decline in Debt-based model activities.

Figure 4.2: Total Alternative Finance Funding for Businesses in China (2016-2020)



5. A Regional Discussion on the Americas

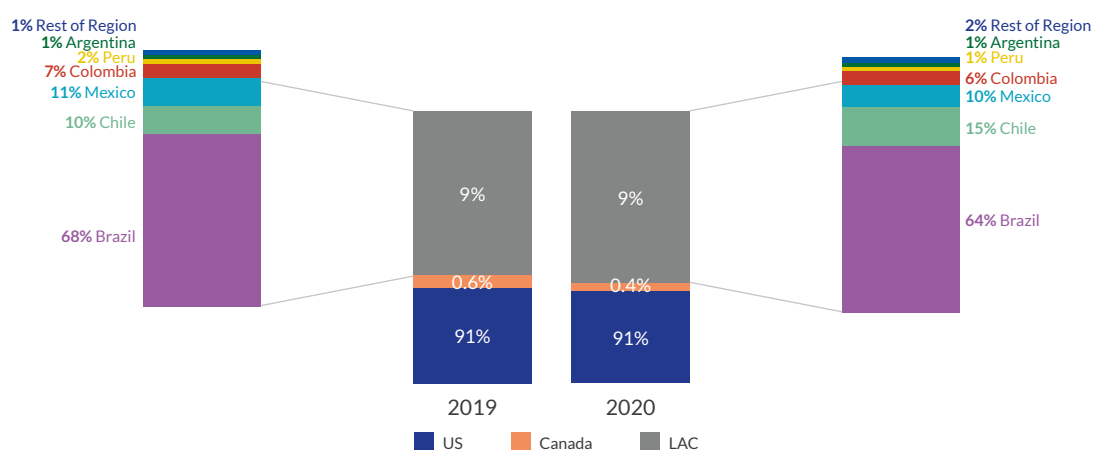


Chapter 5: A Regional Discussion on the Americas

This chapter includes a discussion of the alternative finance activities in the Americas. Due to unique market development in alternative finance across the region, this chapter is divided into two sections: the United States & Canada and Latin America & the Caribbean (LAC), respectively. North America is characterised by highly concentrated markets

and high volumes, while LAC is characterised by comparatively lower volumes, with more diversified platforms. In 2019, the region reported a total alternative finance volume of \$56.7 billion, which rose to \$79 billion in 2020, a 40% year-on-year increase.

Figure 5.1: Total Alternative Finance Volume Market Share by Key Country (2019-2020)



A Discussion on the United States & Canada

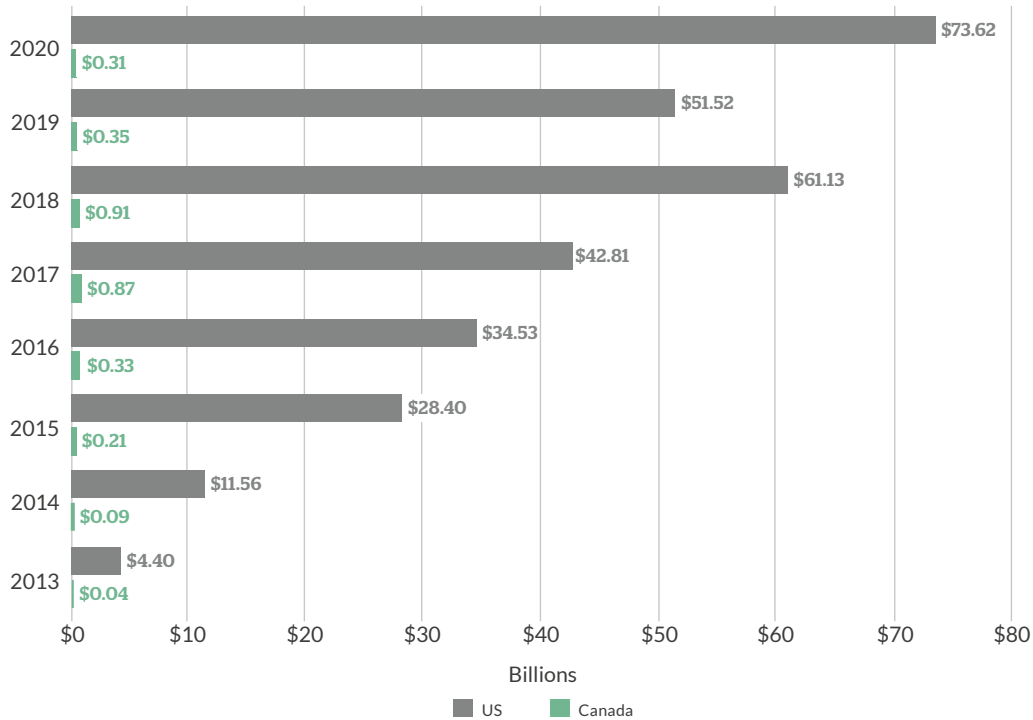
The United States' (US) online alternative finance market accounts for the largest single volume driver in the Americas, and in 2020 superseded as the global leader accounting for 65% of volume worldwide. In 2020, the US market reached \$73.62 billion, growing 43% year-on-year from \$51.52 billion in 2019. The US market led nearly 93% of the overall Americas regional activity in 2020. Despite its dominance in the region, its relative marketshare declined by 3% between 2018 and 2020. This was mainly due to the increased share of alternative finance volumes in LAC countries, led by Brazil.

The majority of firms operating in the US market are geographically located within the country. In 2020, 46 firms were headquartered in the US while 11 were based overseas. In 2019, 49 were based in the US and 16 overseas. In terms of volume, domestic firms reached \$72.27 billion in 2020, increasing by 43% from 2019 at \$50.64 billion. The volume originated by domestic platforms represented nearly 98% of funds disbursed to US-based clients in 2020. Foreign-based firms were responsible for only 2% of that volume. Additionally, foreign-based platforms operating in the US were responsible for delivering \$1.35 billion to fundraisers in 2020, an increase of 54% from \$876 million in 2019.

Table 5.1: Proportion of Foreign vs Domestic Firms - North America 2019-2020

Country	2019				2020			
	Domestic Volumes	Foreign Volumes	Domestic %	Foreign %	Domestic Volumes	Foreign Volumes	Domestic %	Foreign %
Canada	\$0.31b	\$0.05b	86%	14%	\$0.24b	\$0.07b	76%	24%
United States	\$50.64b	\$0.88b	98%	2%	\$72.27b	\$1.35b	98%	2%
Overall	\$50.95b	\$0.92b			\$72.51b	\$1.42b		

Figure 5.2: United States & Canada Total Volume 2013-2020, USD



As mentioned in Chapter 1, some regions were more affected by the number of unique firm responses captured, and this is certainly the case with responses related to Canadian alternative finance activities. Compared to the 39 respondents in the First Global Alternative Finance Benchmarking Study (24 domestic and 15 overseas platforms), the number of participants dropped significantly in the country. Six domestic and ten foreign-based Canadian firms participated the survey in 2020, while in 2019, five firms engaged in domestic-based activity and 11 had foreign-based operations.

Platforms surveyed in Canada reported declines in volume over the last two years. It shrunk by 61% in 2019 and 12% in 2020. The total alternative finance volume in the country reached \$353 million in 2019 and \$309 million in 2020. However, this

trend may differ from the what was reported by the Canadian Lenders Association⁶⁰, as there was also indications that 2020 was a year marked with incredible resilience and innovation, as well as optimism in the market towards expected recovery in 2021.

When considering alternative finance volumes derived from domestic versus foreign firms, a growing proportion of Canadian volume can be attributed to foreign platforms from 2019 to 2020. In 2019, 86% (\$305 million) of alternative finance volumes derived from actors headquartered within the country, but dropped to 76% (\$236 million) by 2020.

In contrast, volumes derived from foreign firms operating in Canada grew from 14% market share in 2019 (\$48 million) to 24% (\$74 million) in 2020.

Three business models, Balance Sheet Business Lending, Donation-based Crowdfunding, and P2P/Marketplace Property Lending accounted for 80% of the Canadian market, both in 2019 and 2020. The Canadian alternative finance market was dominated by four firms, maintaining their position in 2019 and 2020.

Key Models - United States

The US alternative finance market experienced significant growth from 2019 to 2020 across most key models. The following section will examine specific models, starting with Debt-models, which made up the lion's share of activity.

As with previous years, consumer lending activities tend to dominate the US market. In 2020, the P2P/Marketplace Consumer Lending rose to \$28.08 billion (up 20% against the previous year) and accounting for 38% of US alternative finance activity. It represented as the largest US

alternative finance model, maintaining its 2018 ranking. Balance Sheet Consumer Lending also grew in 2020, from \$8.21 billion in 2019 to \$9.48 billion in 2020, a 15% annual increase. Overall, Consumer Lending models grew by 20% in 2020 and represented more than 50% of the market share in 2019 and 2020. The firms responding to this study tended to operate both a marketplace and on-balance model, and are increasingly offering adjacent consumer financing products.

In 2020, and likely related to COVID-19, several of the firms that responded to this study have also introduced new consumer credit products such as Buy Now, Pay Later (BNPL) features^{61,62} or begun introducing other forms of credit (i.e. launching a credit card, or pursued a neo-banking license). Given how quickly these firm are evolving within their FinTech silos, subsequent studies will explore how our panel of respondents are adjusting or evolving their underlying business model as well.

Table 5.2: Total Volume by Debt-models in the US

	P2P/Marketplace Consumer Lending	Balance Sheet Business Lending	Balance Sheet Consumer Lending	P2P/Marketplace Business Lending	Balance Sheet Property Lending	P2P/Marketplace Property Lending	Debt-based Securities	Consumer Purchase Finance/BNPL	Invoice Trading	Mini Bonds
2014	\$7.64b	\$1.11b	\$0.69b	\$0.98b	*	\$0.13b	*	*	*	*
2015	\$17.92b	\$2.25b	\$3.07b	\$2.58b	*	\$0.78b	*	*	*	*
2016	\$21.05b	\$6.00b	\$2.94b	\$1.33b	*	\$1.04b	\$0.03b	*	*	\$0.00b
2017	\$14.66b	\$6.73b	\$15.20b	\$1.45b	\$0.67b	\$1.23b	\$0.00b	*	\$0.11b	\$0.00b
2018	\$25.39b	\$12.39b	\$7.52b	\$2.03b	\$0.33b***	\$0.66b	\$0.01b	*	\$0.14b	\$0.00b
2019	\$23.31b	\$13.27b	\$8.21b	\$1.49b	\$1.78b	\$0.54b	\$0.10b	\$0.05b	\$0.00b	\$0.00b
2020	\$28.08b	\$22.50b	\$9.48b	\$8.27b	\$1.78b	\$0.34b	\$0.14b	\$0.07b	\$0.00b	\$0.00b
% 2018-2019 growth	-8%	7%	9%	-27%	436%	-17%	762%	*	-100%	-100%
% 2019-2020 growth	20%	69%	15%	455%	0%	-37%	32%	46%	0.00%	0.00%
% proportion of 2019 total	45.40%	25.90%	16.00%	2.90%	3.50%	1.10%	0.20%	0.10%	0.00%	0.00%
% proportion of 2020 total	38.10%	30.60%	12.90%	11.20%	2.40%	0.50%	0.20%	0.10%	0.00%	0.00%

*** The 2018 figures have been revised from \$9.3 billion to \$0.33 billion. This reduction is due to the inclusion of an outlier firm that responded to the 2018 survey for the model⁶³.

At the same time, governmental support for small businesses (for instance through the provision of the Paycheck Protection Program (PPP)⁶⁴ provided much needed liquidity to businesses utilising FinTech solutions, and allowed for several FinTech firms operating a P2P/Marketplace and Balance Sheet Business Lending to originate loans under a US Small Business Administration (SBA) loan. The first round of financing, which extended into a second round⁶⁵, ended on August 8, 2020.

As per the data provided by the US Small Business Administration (SBA), FinTechs were responsible for disbursing over \$6 billion of PPP loans in 2020⁶⁶. In the third round, which covered the first half of 2021, the contribution of FinTechs towards PPP funding registered to \$22 billion in 2021⁶⁷. This brings FinTechs' lending contribution of the PPP scheme (2020-2021) as a whole to around \$28 billion, contributing 3.5% of the total \$799 billion⁶⁸.

The entire business lending segment reported a significant growth of 108% from 2019 to 2020. Balance Sheet Business Lending was the second-largest business model in the US, amounting to a total volume of \$13.27 billion in 2019 and reaching \$22.5 billion in 2020. This represented a year-on-year market growth of 69% in 2020, after a relatively modest growth of 7% in 2019. This model also reported an increase in market share in the country from 26% in 2019 to nearly 31% in 2020. Similarly, P2P/Marketplace Business Lending also exhibited a remarkable growth of 455% after reporting a decrease of 27% in 2019.

Overall, this lending segment disbursed over \$8.27 billion in 2020 from \$1.49 billion in 2019, increasing its market share in 2020 to 11.2% from less than 3% in 2019. It is worth noting that the firms which responded to this survey operate both on-balance sheet and marketplace activities. The rise in the performance of both the P2P/Marketplace and Balance sheet Business Lending segments can likely be attributed to the provision of PPP loans through platforms in support of small businesses facing distress due to the pandemic in 2020. As noted, the SBA statistics in 2020 showed that FinTechs channelled over \$6 billion of PPP-based loans. It is presumed that a share of the reported values from Business lending platforms operated by P2P/Marketplace should include a certain percentage of the overall \$6 billion PPP lending volumes. However, we cannot calculate the total volume lent by the firms participating in our survey exclusively towards PPP lending.

Property Lending (including Balance Sheet and P2P/Marketplace Lending models) experienced an upward growth trajectory in 2019, rising by 135% year-on-year and then experiencing a sudden 9% drop in 2020. The declining year-on-year trend in 2020 could be due to the uncertainty imposed through the pandemic-led macroeconomic factors that placed exogenous stressors upon the real-estate and property market in general. As per a recent Mortgage Bankers Association report, mortgage credit supply has not returned to the pre-pandemic levels⁶⁹. Overall, the property lending segment shrunk from nearly 4.6% in 2019 to 2.9% in 2020 in terms of market capitalisation. Balance Sheet Property Lending reported similar levels of origination across both years (\$1.78 billion), while firms which reported volumes associated with the P2P/Marketplace Property Lending business model

noted volume decline, with total origination from \$540 million in 2019 and \$343 million in 2020.

Table 5.3: Total Volume by Equity-models in the US

	Real Estate Crowdfunding	Equity-based Crowdfunding	Revenue/Profit Sharing	Community Shares
2014	\$0.13b	\$0.27b	*	*
2015	\$0.47b	\$0.59b	*	*
2016	\$0.81b	\$0.55b	\$0.02b	*
2017	\$1.85b	\$0.24b	\$0.01b	*
2018	\$1.79b	\$0.51b	\$0.25b	*
2019	\$1.76b	\$0.14b	\$0.00b	\$0.00b
2020	\$1.50b	\$0.33b	\$0.00b	\$0.00b
% 2018-2019 growth	-1%	-72%	-100%	*
% 2019-2020 growth	-15%	134%	-100%	-100%
% proportion of 2019 total	3.40%	0.30%	0.00%	0.00%
% proportion of 2020 total	2.00%	0.50%	0.00%	0.00%

Moving to Equity-based models, Equity-based Crowdfunding reported substantial growth in 2020, by over 134% from 2019 to 2020 after declining 72% in 2019. The increase in 2020 could be attributed to the temporary and conditional relief to small businesses offered by the Securities Exchange Commission (SEC) to pursue expedited crowdfunding offerings in the wake of the COVID-19 pandemic⁷⁰. The same trend is expected to continue in 2021 since the SEC has extended these temporary exemptions until September 2021⁷¹. This model raised nearly \$332 million in 2020 and \$142 million in 2019. Other Equity-based models reported a contrary trend through the period.

In the next fiscal year, we expect to see more significant volumes raised in the Regulated Crowdfunding (Reg-CF) market, with the recent changes issued by the regulator. The SEC increased the limits on the total amount raised by a single fundraiser and relaxed the investment limits in the newly revised Reg-CF rules⁷².

Finally, the Real Estate Crowdfunding model accounted for \$1.76 billion in 2019, noting a decline of 15% year-on-year to \$1.5 billion in 2020. This model was impacted by COVID-19 in a similar fashion to the Property Lending models, as similar exogenous factors came into play related to property demand and pricing.

Table 5.4: Total Volume by Non-Investment-models in the US

	Donation-based Crowdfunding	Equity-based Crowdfunding	Crowd-led Microfinance
2014	\$0.15b	\$0.46b	*
2015	\$0.14b	\$0.60b	*
2016	\$0.22b	\$0.55b	*
2017	\$0.18b	\$0.41b	*
2018	\$0.31b	\$0.38b	*
2019	\$0.25b	\$0.38b	\$0.00b
2020	\$0.64b	\$0.47b	\$0.01b
% 2018-2019 growth	-18%	-2%	*
% 2019-2020 growth	156%	25%	71%
% proportion of 2019 total	0.50%	0.70%	0.00%
% proportion of 2020 total	0.90%	0.60%	0.00%

Non-investment models captured just over 1% of the US alternative finance market segment. Donation-based Crowdfunding noted increased activity in 2020, after experiencing a drop of 18% in 2019, it reached a 156% growth the following year. These firms raised nearly \$643 million in 2020 and \$251 million in 2019. Similarly, the Reward-based Crowdfunding model observed a positive trend in 2020, noting a 25% growth from \$376 million in 2019 to \$471 million in 2020. The underlying data suggested that those models might have profited from the global pandemic environment. According to the COVID-19 Rapid Assessment, Digital Capital Raising companies of in the US & Canada, which includes the Non-investment Crowdfunding models, reported a significant growth in volumes and transactions in the first half of 2020, compared to the same period in 2019⁷³.

Key Models - Canada

Table 5.5: Total Volume by Key Models in Canada

	Balance Sheet Business Lending	P2P/Marketplace Property Lending	P2P/Marketplace Business Lending	Debt-based Securities	Balance Sheet Consumer Lending	P2P/Marketplace Consumer Lending	Consumer Purchase Finance/BNPL	Equity-based Crowdfunding	Donation-based Crowdfunding	Reward-based Crowdfunding
2014	\$13.53m	*	\$1.60m	*	\$2.50m	\$0.50m	*	\$0.06m	\$25.48m	\$42.14m
2015	\$27.02m	*	\$15.55m	*	\$15.50m	\$28.00m	*	\$5.10m	\$70.69m	\$44.36m
2016	\$103.30m	\$5.00m	\$22.50m	\$5.00m	*	\$25.00m	*	\$13.11m	\$105.92m	\$35.27m
2017	\$494.26m	\$6.00m	\$9.10m	\$0.00m	\$11.57m	\$94.12m	*	\$13.83m	\$88.59m	\$22.94m
2018	\$391.36m	\$58.08m	\$50.80m	\$0.00m	\$117.18m	\$29.80m	*	\$19.91m	\$136.09m	\$22.85m
2019	\$131.00m	\$35.67m	\$18.44m	\$35.18m	\$5.20m	\$0.00m	\$0.50m	\$0.15m	\$104.00m	\$23.15m
2020	\$80.32m	\$66.23m	\$14.17m	\$7.45m	\$1.50m	\$0.00m	\$0.00m	\$0.00m	\$118.00m	\$22.02m
% 2018-2019 growth	-67%	-39%	-64%	35%	-96%	-100%	*	-99%	-24%	1%
% 2019-2020 growth	-39%	86%	-23%	-79%	-71%	0.00%	-100%	-100%	13%	-5%
% proportion of 2019 total	37.10%	10.10%	5.20%	10.00%	1.50%	0.00%	0.10%	0.00%	29.40%	6.60%
% proportion of 2020 total	25.90%	21.40%	4.60%	2.40%	0.50%	0.00%	0.00%	0.00%	38.10%	7.10%

With respect to the Canadian alternative finance market⁷⁴, Balance Sheet Business Lending became the second-largest business model in 2020 in terms of market share (26%) after being superseded by the Donation-based Crowdfunding model (38%). In 2020, the Donation-based model accounted for \$118 million while the Balance Sheet Business model contributed to \$80.32 million.

Overall, the Balance Sheet Business Lending model showed a drop across both years by 67% in 2019 and a further 39% in 2020. At the same time,

Donation-based Crowdfunding experienced a drop of 24% in 2019, but reported an increase of 13% in 2020.

One possible reason for the decline of alternate finance driven business lending may relate to these FinTech digital lenders being excluded from government-backed business support schemes. As noted by the Canadian Lender Association⁷⁵, FinTechs had not yet been included in the government business aid scheme in the country as the market was still being affected by COVID-19.

The P2P/Marketplace Property Lending model noted the highest growth of 86% in the Canadian market in 2020, after observing a decline of 39% in 2019. The volumes in 2020 grew to \$66.23 billion from \$35.67 billion in 2019. The proportion of activity for this model increased to 21.4% in 2020 in the market from 10% observed in 2019.

The Equity-based Crowdfunding model reported a

consecutive year-on-year drop of volumes in 2019 and 2020, with volumes decreasing from \$19.91 million in 2018 to relatively negligible amounts in 2020.

The Reward-based Crowdfunding model overall maintained its market volumes as similar to those recorded in 2018, nearing \$23 million both in 2019 and 2020.

Table 5.6: HHI Market Concentration Analysis - North Americas 2019-2020

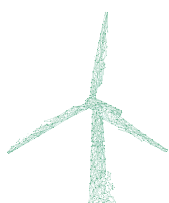
Business Model	HHI 2019	Market Concentration 2019	HHI 2020	Market Concentration 2020	Summary (Direction of Market Concentration Flow)
Full Panel	0.09	Unconcentrated	0.10	Unconcentrated	↑ 0.01
Balance Sheet Business Lending	0.32	Highly Concentrated	0.41	Highly Concentrated	↑ 0.09
P2P/Marketplace Business Lending	0.49	Highly Concentrated	0.80	Highly Concentrated	↑ 0.31
Balance Sheet Consumer Lending	0.29	Highly Concentrated	0.44	Highly Concentrated	↑ 0.15
P2P/Marketplace Consumer Lending	0.30	Highly Concentrated	0.33	Highly Concentrated	↑ 0.03
Equity-based Crowdfunding	0.26	Highly Concentrated	0.27	Highly Concentrated	↑ 0.01
Donation-based Crowdfunding	0.30	Highly Concentrated	0.28	Highly Concentrated	↓ -0.02

After applying the Herfindahl-Hirschman Index (HHI) on North America (US & Canada), we found that at a model specific level, there exists high levels of concentration across several key verticals. This suggests that the market for each model was dominated by a few big firms capturing most of the market share.

The P2P/Marketplace Business Lending model shifted the most towards high market concentration levels, suggesting the highest concentrated model type in the region. This development is interesting since this model registered the most remarkable year-on-year growth in the US at a rate of 455% in 2020.

Balance Sheet Consumer Lending is the second business model that reported a significant change in HHI score from 2020 compared to 2019. This increase results from three dominant firms covering nearly 85% of the market in 2020, earlier captured by four firms.

It is worth noting that nearly 80% of the US market activity (in terms of volume) was dominated by only eight firms in 2020, while the same volume was captured by ten firms in 2019. These firms operated mainly P2P/Marketplace Consumer Lending, Balance Sheet Business Lending and Balance Sheet Consumer Lending models. This showed that overall concentration in terms of disbursement of alternative finance volumes, when limited to specific business models, increased from 2019 to 2020



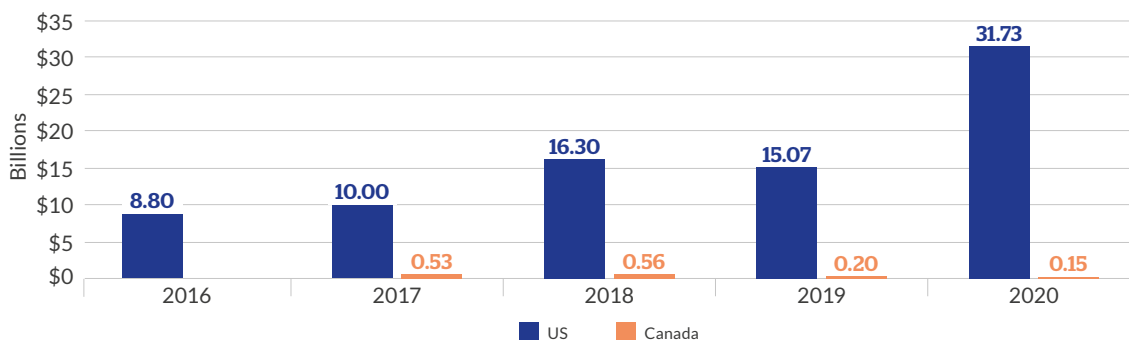
Fintechs are providing essential services in Latin America

Erick Rincon, Fintech Iberoamerica

The Fintechs that have arrived or emerged in the region are solving diverse problems demonstrating their capacity to provide a faster and more efficient service. We estimate that the fintech market in Latin America will exceed USD 150 billion by the end of 2021, even though the growth remains slow with respect to other regions. However, the choice of technological alternatives keeps increasing.

Business Finance in the USA and Canada

Figure 5.3: Total Alternative Business Finance – US & Canada 2016-2020, USD



In the US, alternative finance activities directed at Business fundraisers, issuers and borrowers dominated much of the conversation around the alternative finance landscape for 2020.

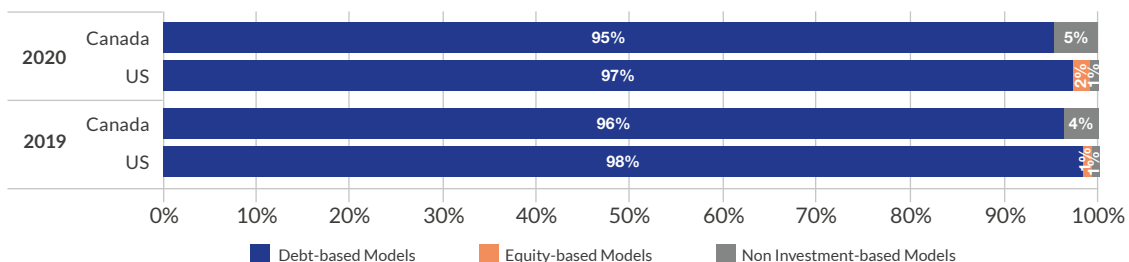
However, when we observe how the market changed from 2018 to 2019, we note a slight year-on-year decline, from \$16.30 billion to \$15.07 billion. In 2019, this relates to approximately 269,500 transactions to SMEs utilising an alternative finance solution (or around 29% of all 2019 volumes).

In 2020, however, alternative finance volumes directed to businesses rose considerably, with a 124% year-on-year increase from 2019 to 2020. This accounts for 43% of all US alternative finance in the year, and relates to approximately 604,940 transactions.

This substantive growth can be attributed to the important role that the US PPP scheme has played when originating new loans to SMEs through a number of FinTech digital lending platforms. In all, business volumes in 2020 amounted to an all-time high of \$31.73 billion.

In Canada, the business lending segment reported a decline in its total volume against the height of 2018. Hence, the 2019 and 2020 alternative finance volumes attributed to businesses saw a drop of nearly 72% compared to 2018 volumes. This decline could also be because certain Canadian alternative business finance firms declined to participate in the survey.⁷⁶

Figure 5.4: Composition of Business Finance by Facing-models – US & Canada 2019-2020



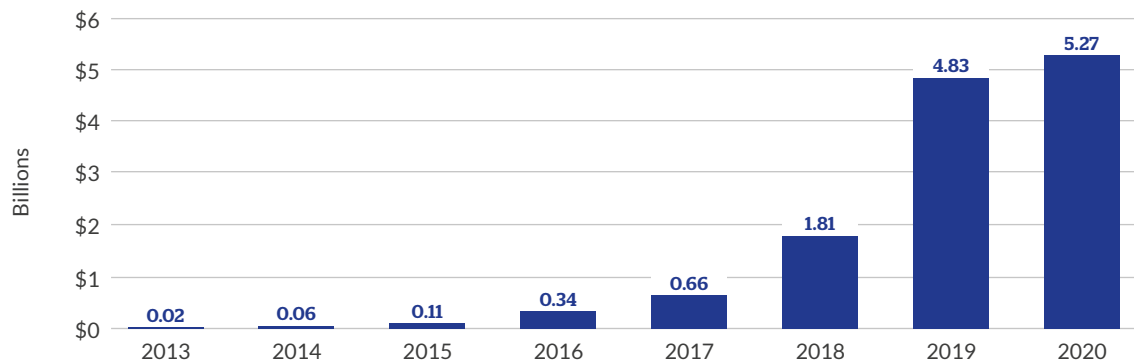
In the US, Debt-based models maintained their market share at the same levels in 2019 and 2020, representing nearly 98% of volumes. This share represents a further increase from 2018, when Debt-based models accounted for 93% of volumes in 2018. Debt-based models in the US contributed nearly \$14.83 billion in 2019 and observed a

significant jump with total volume disbursement of \$30.86 billion.

Similarly, Canada also reported Debt models dominating nearly 95% of the market share with the disbursement of over \$150 million in 2019 and 2020.

Alternative Finance in Latin America & the Caribbean (LAC)

Figure 5.5: Alternative Finance Total Volume by Latin America & the Caribbean 2013-2020, USD



The following data and findings are based upon survey responses from 143 unique firms which provided 258 country-level responses from across 28 LAC countries⁷⁷ for 2019. As related to data relevant to 2020, this study captured responses from 116 providing 205 country-level responses from 26 LAC⁷⁸ countries. The three countries which accounted for the highest number of respondents came from Mexico (with 49 entries in 2019 and 40 in 2020), followed by Brazil (44 for 2019 and 32 for 2020) and Colombia (31 for 2019, 25 for 2020).

In 2020, online alternative finance volumes in LAC reached a value of \$5.27 billion. Historically, substantial growth can be observed from one year to another, and this is certainly the case between 2018 to 2019, with a 167% increase. Yet, the annual growth rate for 2020 rose by 9%, a far more modest increase when considering past trends. This likely relates to the COVID-19 pandemic, and to a certain extent, the impact of currency devaluation against USD in some of the markets within the LAC region.

As with previous years, six key markets account for most alternative finance activity in the region: Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Mexico and Peru.

In both 2019 and 2020, Brazil accounted for the highest market share, accounting for more than 60% of the region's volume. In 2019, the Brazilian alternative finance market grew by a resounding 386%, to \$3.27 billion. In 2020, the market grew by 3% to \$3.37 billion.

The Mexican market captured the second largest regional market share (11%) in 2019. This accounting for \$547.9 million and represented a 135% year on year growth. In 2020, the Mexican

market saw a slight decline in volume, a 2% drop to \$536.9 million. In terms of market share, Mexico ranked third and accounted for 10% of the region's volume.

Chile, on the other hand, has seen substantive market change, and follows new regulation proposal by CMF this past February 2021. In the coming months, it will be crucial to understand if a new FinTech law will be issued and enacted, and its possible effects on the market.

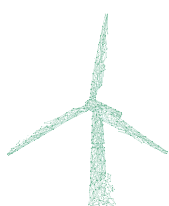
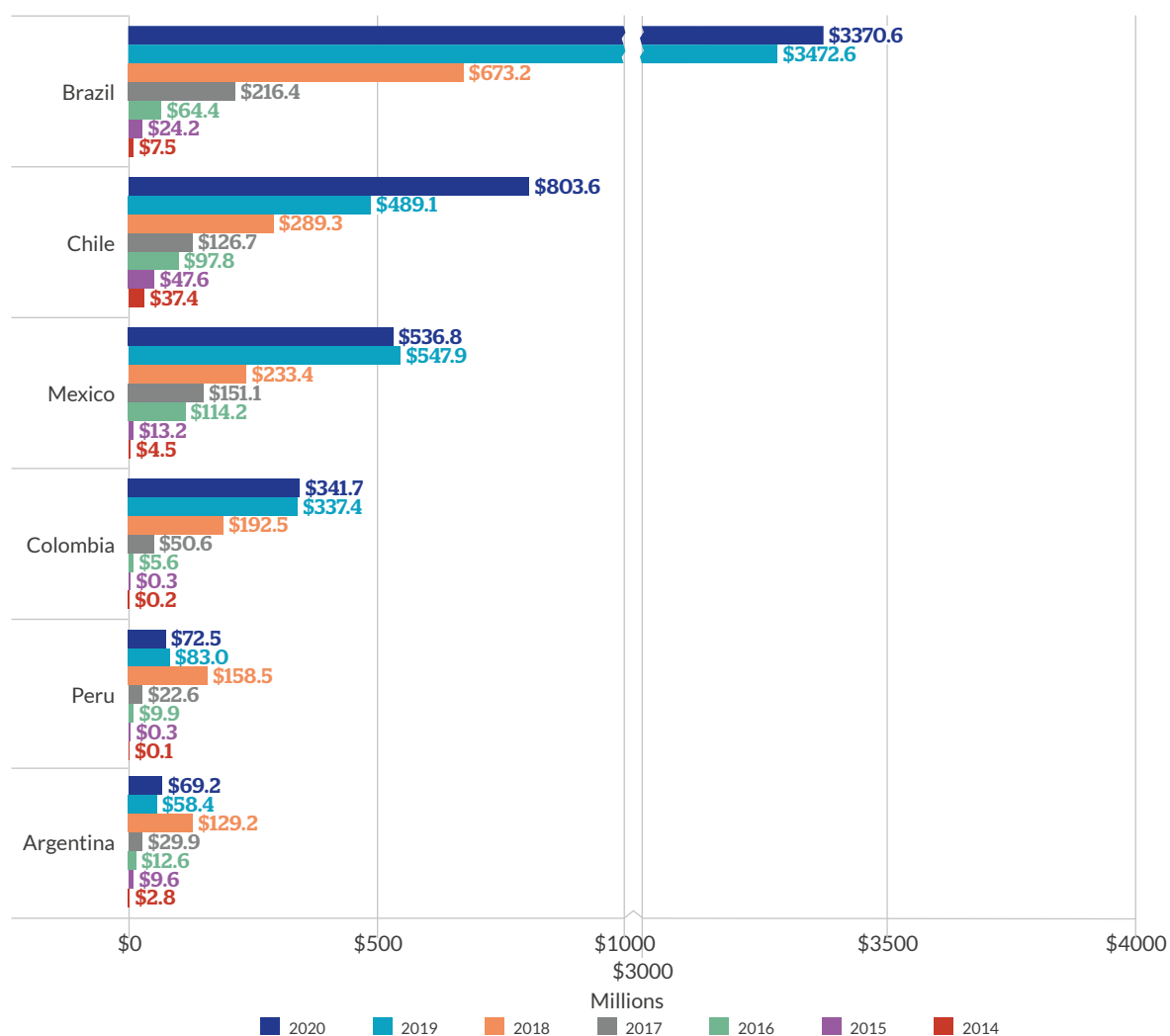
In 2020, Chilean activity accounted for 15% of LAC alternative finance and rose to the the second largest market in the region having grown 64% from \$489.1 million in 2019 to \$803.6 million in 2020.

Furthermore, in 2020 Chile registered some of the highest volumes of Alternative Finance per capita (\$42.04), suggesting that alternative finance activities play a greater role in the broader Chilean ecosystem. Specifically, digital lending activities are growing in importance in the country.

Colombia represented the fourth largest market in LAC, with 7% in 2019 and 6% in 2020. Firms operating in Colombia reported a volume of \$337.43 million in 2019 and \$341.7 million in 2020.

Finally, Peru, Argentina and the remaining 22 countries represented in the region accounted for 3% of market share in 2020. Due to some key previous participants that did not participate in this survey and/or changed their business model, there is a noted decrease in terms of volume in the Argentinean and Peruvian markets by 55% and 48% in 2019, respectively. The market in Argentina recovered by 19% in the next year, in contrast, Peru saw a further decrease in volumes by 13%.

Figure 5.6: Total Alternative Finance Volume of Leading LAC Countries 2014-2020, USD



Doopla, first Mexican platform to receive authorisation to operate as crowdfunding platform

Juan Carlos Flores, CEO, Doopla.mx

Doopla.mx became, last February 2, 2021, the first platform to receive the authorization to organize and operate as a Crowdfunding institution. The process began in October 2018 and involved significant investment of material and human resources. This historic achievement was made possible thanks to a thoughtful planning and implementation process, having focused on making a polished application dossier, and always responding in a timely manner to each and every one of the observations of the regulatory authority. Among the main activities carried out, the following stand out: preparation of manuals and policies related to internal control, cybersecurity, money laundering prevention, corporate governance, etc. In addition, having a money laundering prevention system, testing of vulnerabilities of the technological platform, business continuity plan, equity audit of the company's main shareholders. In sum, more than 35 documents have been prepared and approximately 150 activities have been carried out in the process.

Key Models - Latin America & the Caribbean

Table 5.7: Alternative Finance Volumes by Model 2019 - Key LAC Countries

Geography	P2P/Marketplace Consumer Lending	P2P/Marketplace Business Lending	P2P/Marketplace Property Lending	Balance Sheet Consumer Lending	Balance Sheet Business Lending	Balance Sheet Property Lending	Consumer Purchase Finance/BNPL	Invoice Trading
Brazil of which market share	\$85.02m 3%	\$41.21m 1%	\$1.27m 0%	\$175.83m 5%	\$2838.67m 87%	\$0.00m 0%	\$7.61m 0%	\$11.67m 0%
Chile of which market share	\$0.00m 0%	\$14.28m 3%	0% 0%	0% 0%	\$17.09m 4%	0% 0%	0% 0%	\$455.25m 93%
Mexico of which market share	\$39.62m 7%	\$0.21m 0%	\$0.00m 0%	\$303.00m 55%	\$146.30m 27%	\$9.87m 2%	0% 0%	\$20.20m 4%
Colombia of which market share	\$33.38m 10%	\$0.00m 0%	0% 0%	\$3.82m 1%	\$26.88m 8%	0% 0%	\$62.00m 18%	\$204.82m 61%
Peru of which market share	0.0% 0.0%	\$0.51m 0.6%	0.0% 0.0%	\$8.74m 10.6%	\$0.00m 0.0%	0.0% 0.0%	0.0% 0.0%	\$63.25m 76.7%
Argentina of which market share	\$38.48m 74.8%	0.0% 0.0%	\$1.50m 2.9%	\$1.42m 2.8%	\$4.26m 8.3%	\$0.00m 0.0%	0.0% 0.0%	0.0% 0.0%
Total region	\$196.49m	\$56.20m	\$2.77m	\$492.80m	\$3033.20m	\$9.87m	\$69.61m	\$755.19m

Table 5.7: continued...

Geography	Equity-based Crowdfunding	Real Estate Crowdfunding	Donation-based Crowdfunding	Reward-based Crowdfunding
Brazil of which market share	\$8.09m 0%	\$5.66m 0%	\$30.51m 1%	\$9.66m 0%
Chile of which market share	\$1.29m 0%	\$0.37m 0%	\$0.00m 0%	\$0.07m 0%
Mexico of which market share	\$0.81m 0%	\$17.07m 3%	\$3.82m 1%	\$1.30m 0%
Colombia of which market share	\$0.09m 0%	\$0.10m 0%	\$0.61m 0%	\$1.04m 0%
Peru of which market share	\$0.00m 0.0%	\$0.05m 0.1%	\$0.02m 0.0%	\$0.19m 0.2%
Argentina of which market share	\$0.00m 0.0%	\$5.64m 11.0%	\$0.07m 0.1%	\$0.05m 0.1%
Total region	\$10.27m	\$28.88m	\$35.02m	\$12.31m

Table 5.8: Alternative Finance Volumes by Model 2020 - Key LAC Countries

Geography	P2P/Marketplace Consumer Lending	P2P/Marketplace Business Lending	P2P/Marketplace Property Lending	Balance Sheet Consumer Lending	Balance Sheet Business Lending	Balance Sheet Property Lending	Consumer Purchase Finance/BNPL	Invoice Trading
Brazil of which market share	\$59.87m 2%	\$6.88m 0%	0%	\$109.27m 3%	\$3104.71m 92%	\$0.00m 0%	\$11.72m 0%	\$39.31m 1%
Chile of which market share	\$0.00m 0%	\$16.35m 2%	0%	0%	0%	0%	\$0.00m 0%	\$784.27m 98%
Mexico of which market share	\$31.36m 6%	\$1.69m 0%	\$7.94m 1%	\$293.26m 55%	\$121.65m 23%	\$10.65m 2%	0%	\$50.01m 9%
Colombia of which market share	\$107.85m 32%	\$3.10m 1%	0%	\$2.20m 1%	\$13.63m 4%	0%	0%	\$209.15m 61%
Peru of which market share	\$0.00m 0.0%	\$0.00m 0.0%	\$0.03m 0.0%	\$3.63m 5.0%	\$0.62m 0.8%	\$0.00m 0.0%	0.0%	\$63.46m 87.5%
Argentina of which market share	\$52.40m 75.7%	0.0%	\$1.50m 2.2%	\$2.54m 3.7%	0.0%	\$0.00m 0.0%	\$0.00m 0.0%	0.0%
Total region	\$251.49m	\$28.03m	\$9.47m	\$410.90m	\$3240.60m	\$10.65m	\$11.72m	\$1146.21m

Table 5.8: continued...

Geography	Equity-based Crowdfunding	Real Estate Crowdfunding	Donation-based Crowdfunding	Reward-based Crowdfunding
Brazil of which market share	\$7.82m 0%	\$2.28m 0%	\$7.40m 0%	\$6.00m 0%
Chile of which market share	\$1.99m 0%	\$0.88m 0%	\$0.00m 0%	\$0.06m 0%
Mexico of which market share	\$2.84m 1%	\$7.89m 1%	\$5.48m 1%	\$2.71m 1%
Colombia of which market share	\$0.00m 0%	\$0.00m 0%	\$2.22m 1%	\$1.18m 0%
Peru of which market share	\$0.00m 0.0%	0.0%	\$0.01m 0.0%	\$0.00m 0.0%
Argentina of which market share	0.0%	\$12.75m 18.4%	\$0.00m 0.0%	\$0.02m 0.0%
Total region	\$12.65m	\$23.80m	\$15.11m	\$9.98m

When considering the diversity of alternative finance models observed in the top six countries, substantive emphasis is placed upon models which cater to MSMEs. LAC tends to be characterized as having a financial gap related to MSME funding. According to the SME Finance Forum, it is estimated that there exists over a \$1 trillion gap for MSME finance, accounting for nearly 42% of the region's GDP⁷⁹. Therefore, alternative finance firms in the region are seizing this opportunity to cater to MSMEs and to create a more inclusive financial system.

In addition, there are ample examples of innovation initiatives occurring across the region. For instance, the implementation of the Pix payment system in Brazil⁸⁰ movements into open banking regulation in Brazil, Mexico, and Colombia⁸¹ and the application of regulatory sandboxes⁸² in key countries of the region, suggest a clear interest in the development of the region's underlying financial infrastructure moving towards greater digitalization. This also suggests that stakeholders across the region, be it policymakers, regulators or financial supervisors, are seeing the potential benefits of Financial

Technology for a variety of end-users. This was demonstrated by recent rounds of investment made in the financial sector across the region, making it a global financial technology hub⁸³ for investors. Recently, Brazilian, Uruguayan, and Mexican⁸⁴ markets have gained companies with unicorn status, followed by important deals in Colombia, with companies that are either neobanks focused on the consumer funding and financial inclusion, or digital payment firms catering to MSMEs.

It is important to remark that there seems to be correlation between alternative finance volume growth and advanced regulatory frameworks aimed at FinTech activities. For instance, existing regulation in Brazil and Mexico, and Factoring regulations in Chile, likely have driven the growth of these countries over the last several years. Countries like Colombia and Peru, which are more recently implementing or issuing FinTech specific regulations, may also see more growth in alternative finance activity related to enabling regulation.

In addition, there are several examples of regulatory innovation initiatives taking shape across the region. They are 1) the implementation of three regulatory sandboxes in Brazil (central bank, securities, and insurance supervisors), 2) a new version for sandbox regulation in Colombia, the implementation of the sandbox in Mexico, and 3) the start for innovation hubs in Central American countries occurred during 2019 and 2020⁸⁵.

It is worth noting that since 2018, a shift in the market share per model has been observed in Mexico. In 2018, the Mexican market was largely driven by P2P/Marketplace Consumer Lending and Balance Sheet Consumer Lending, and in 2019 and 2020 a greater volume concentration was observed in Balance Sheet Consumer and Balance Sheet Business Lending. This was the result of both increases in volume for these models, and the contraction of P2P/Marketplace models. A plausible explanation for this shift is the implementation of FinTech regulation in Mexico. In 2019, FinTechs in the Digital Payments, Crowdfunding and P2P/Marketplace Lending models had to apply to the National Banking and Securities Commission for a licence to operate; and those who did not meet the deadline were required to cease operations or change their business model⁸⁶, which was the case for a few platforms that had previously participated in these benchmark studies.

Finally, despite the adversities of the last year – significant impact in terms of the COVID-19 pandemic, and several currencies in the region suffering considerable devaluation⁸⁷ – it is fair to say that the alternative finance market shows a bullish sentiment and a great resiliency over these known difficulties. This is noted especially in the Brazilian, Mexican, Chilean and Colombian markets, through Consumer and Business Lending as well as Invoice Trading models.

Table 5.9: Debt-models in LAC

LAC	P2P/Marketplace Consumer Lending	P2P/Marketplace Business Lending	P2P/Marketplace Property Lending	Balance Sheet Consumer Lending	Balance Sheet Business Lending	Invoice Trading	Debt-based Securities	Mini Bonds	Consumer Purchase Finance/BNPL	Total Debt
2014	\$2.97m	\$39.88m	*	*	*	*	*	*	*	\$42.85m
2015 % 2014-2015 growth	\$19.43m 553%	\$55.67m 40%	\$0.60m	*	*	*	*	*	*	\$75.70m 77%
2016 % 2015-2016 growth	\$18.22m -6%	\$188.54m 239%	\$2.72m 353%	\$73.91m	\$22.57m	*	\$6.30m	*	*	\$312.27m 313%
2017 % 2016-2017 growth	\$178.56m 880%	\$71.06m -62%	\$8.07m 197%	\$121.91m 65%	\$37.12m 64%	\$155.18m	\$2.08m -67%	*	*	\$573.98m 84%
2018 % 2017-2018 growth	\$432.75m 142%	\$274.81m 287%	\$49.11m 509%	\$138.71m 14%	\$264.98m 614%	\$398.40m 157%	\$125.94m 5953%	*	*	\$1684.71m 194%
2019 % 2018-2019 growth	\$199.02m -54%	\$58.71m -79%	\$3.12m -94%	\$492.80m 255%	\$3033.40m 1045%	\$755.19m 90%	\$55.33m -56%	*	\$69.64m	\$4667.22m 177%
2020 % 2019-2020 growth	\$260.80m 31%	\$29.85m -49%	\$9.47m 204%	\$410.90m -17%	\$3274.60m 8%	\$1146.21m 52%	\$14.26m -74%	*	\$11.72m -83%	\$5157.82m 11%

In LAC, once again Debt-based models led the alternative finance market volume. From 2018 and 2019, Debt-based models increased their volumes by 177% and accounted for \$4.7 billion. In 2020, despite surpassing a volume of \$5.1 billion, Debt-based models registered a slower growth rate when compared to previous years.

Balance Sheet Business Lending saw an exponential growth from 2018 to 2019, when this model grew by 1,045% mainly backed by the Brazilian market. Since 2018, it leads half of the market share in the region. In 2019 and 2020, platforms in this vertical accounted for a volume of more than \$3 billion. Invoice Trading has the second largest market share among Debt-based models, this vertical surpassed the \$1 billion threshold in 2020, and had the third highest volume by model in the region. P2P/Marketplace Business Lending had experienced a decrease during the last two years. In contrast to 2018 volume, in 2020 this model accounted for only \$29.85 million volume.

The relative share of Consumer Lending models, which represented the main debt-based segment

until 2018, saw a shift where the alternative finance market in LAC became more business focused in recent years. P2P/Marketplace Consumer Lending decreased year-on-year by 54% with a volume of \$199 million in 2019 and returned to increase by 31% in 2020 with a volume of \$260.80 million.

The decrease in P2P/Marketplace Consumer Lending volumes in 2019 and 2020 was due to some key platforms in Mexico and Brazil who either did not want to respond to this benchmarking study or changed their business model. However, companies in Colombia led the provision of funding to consumers and over 260,000 clients received credit through an online platform in both 2019 and 2020.

On the other hand, Balance Sheet Consumer Lending had a significant increase of 255% between 2018 and 2019, headed by Mexico, Brazil and Peru, respectively, outgrowing the P2P model with a volume of \$492.80 million in 2019. In the following year, which was affected by the pandemic, the vertical decreased by 17% in terms of volume, yet still accounted for more than \$400 million.



Capital commitments from all over the US during Covid-19

Sherwood Neiss, CEO, Crowdfunding Capital Advisors

COVID was a tipping point for online investing in the United States. With investors sequestered at home but stepping up to support local businesses and pre-IPO startups we saw a 64% increase in the number of offerings in the 12 months after the onset of COVID, a 95% increase in the number of investors and a 194% increase in capital commitments. What is most interesting is the continued distribution of offerings across the United States (and away from Silicon Valley) with almost 1,200 cities represented among the more than \$1.1B that has been committed in the past 5 years. With the new SEC caps that allow issuers to raise up to \$5M we expect the next 12 months to be good for the industry.

Figure 5.7: Top Three Countries by Debt Models - LAC 2019-2020, USD

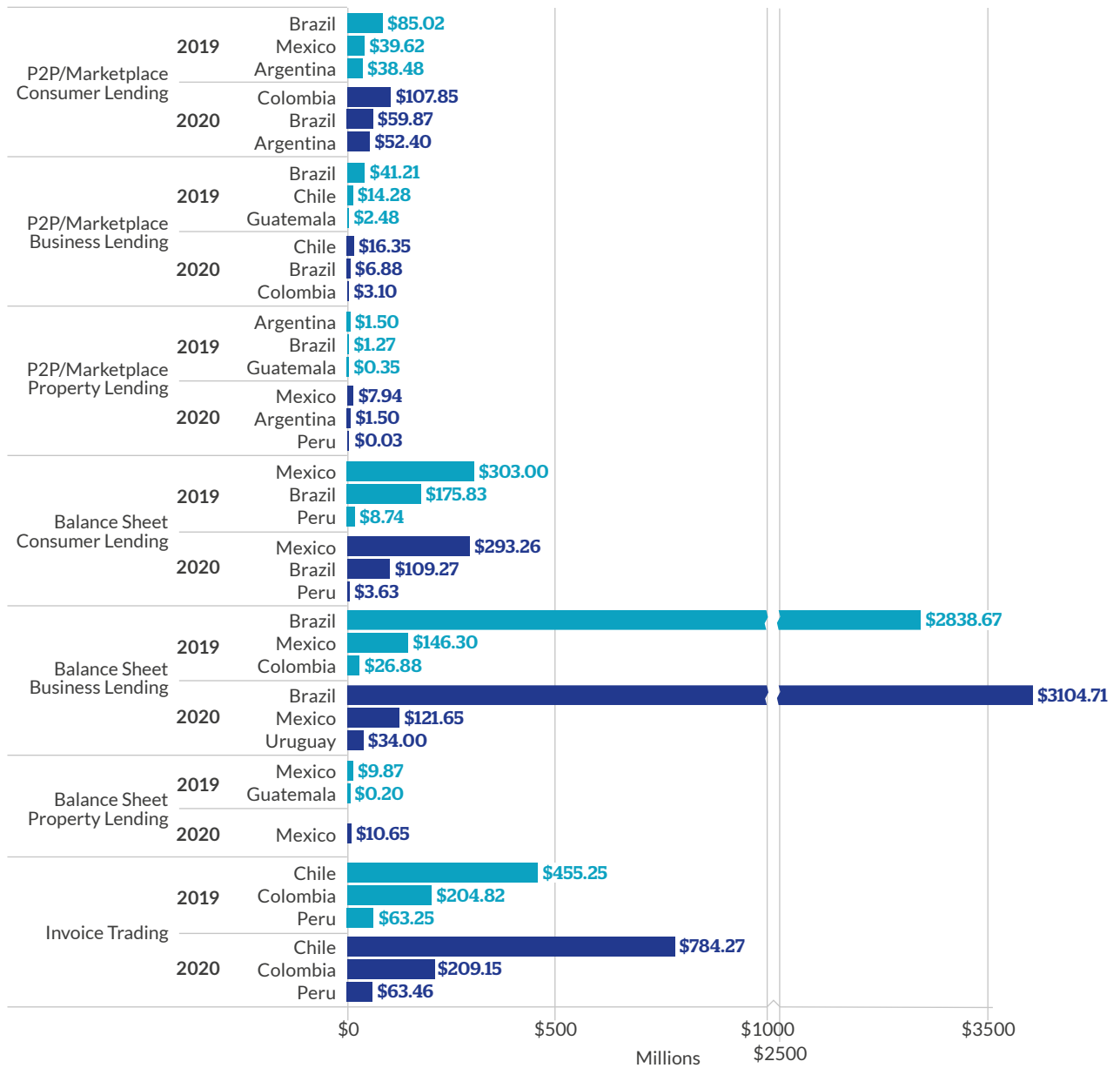


Table 5.10: Equity-models in LAC

LAC	Equity-based Crowdfunding	Real Estate Crowdfunding	Community Shares	Revenue/Profit Sharing	Total Equity
2014	\$0.15m	\$3.20m	*	*	\$3.35m
2015 % 2014-2015 growth	\$2.05m 1258%	\$14.86m 364%	*	*	\$16.91m 404%
2016 % 2015-2016 growth	\$7.30m 256%	\$3.40m -77%	*	*	\$10.70m -37%
2017 % 2016-2017 growth	\$11.08m 52%	\$12.50m 268%	\$0.05m	\$22.97m	\$46.59m 335%
2018 % 2017-2018 growth	\$19.16m 73%	\$25.35m 103%	*	\$1.00m -96%	\$45.51m -2%
2019 % 2018-2019 growth	\$49.42m 158%	\$28.88m 14%	*	\$10.27m 929%	\$88.57m 95%
2020 % 2019-2020 growth	\$36.92m -25%	\$23.80m -18%	*	\$0.47m -95%	\$61.19m -31%

Equity-models reached a volume of \$88.57 million in 2019, representing a growth of 95% in comparison to 2018. Equity-based Crowdfunding led with a volume of \$49.42 million, followed by Real Estate Crowdfunding with a volume of \$28.88 million, and Revenue/Profit Sharing accounting for the highest growth of 929% (albeit from a smaller starting point) with a volume of \$10.27 million.

It changed in 2020, when Equity models accounted for a volume of \$61.19 million, a decrease in volumes of all three business models, mostly felt by Brazilian Equity-based Crowdfunding activities, Mexican Real Estate Crowdfunding and Argentinean Revenue/Profit Sharing platforms. The most significant decrease, by 95%, was noted in Revenue/Profit Sharing. It is worth noting that the onboarding rate for Equity-based Crowdfunding decreased by 16% between 2019 and 2020 (fig 5.16), but saw a significant growth of repeat fundraiser volumes (fig 5.20).

Figure 5.8: Top Three Countries by Equity Models - LAC 2019-2020, USD

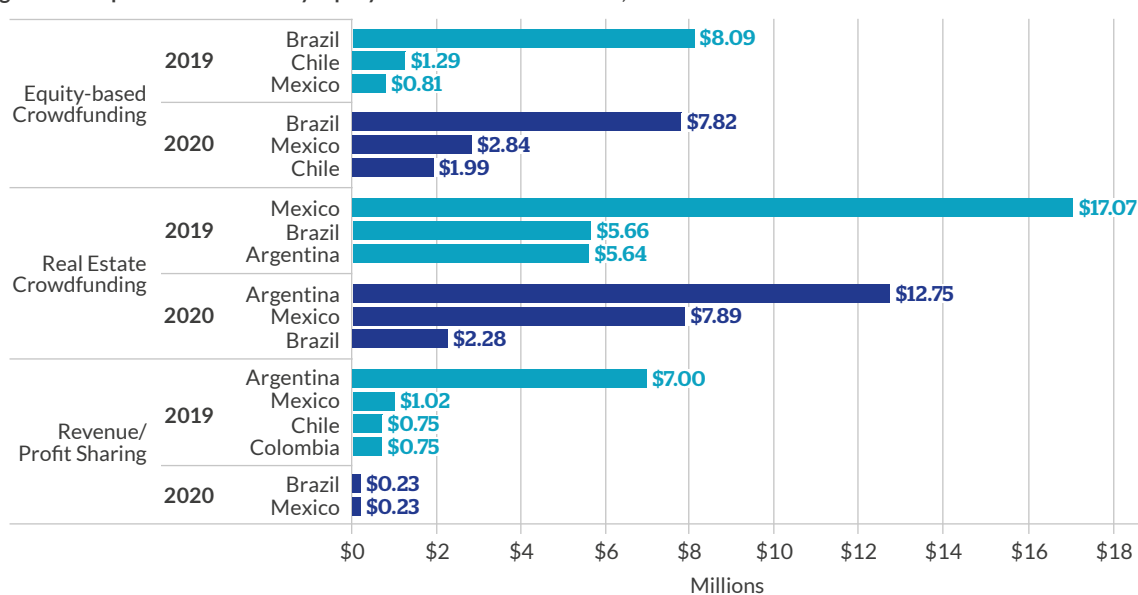


Table 5.11: Non-Investment Models in LAC

LAC	Donation-based Crowdfunding	Reward-based Crowdfunding	Crowd-led Microfinance	Total Non-Investment
2014	\$2.21m	\$7.76m	*	\$9.97m
2015	\$5.18m	\$12.79m	*	\$17.96m
% 2014-2015 growth	134%	65%		80%
2016	\$9.67m	\$9.29m	*	\$18.97m
% 2015-2016 growth	87%	-27%		6%
2017	\$26.63m	\$11.59m	*	\$38.21m
% 2016-2017 growth	175%	25%		101%
2018	\$26.62m	\$12.42m	*	\$39.05m
% 2017-2018 growth	0%	7%		2%
2019	\$35.36m	\$12.80m	\$57.41m	\$105.56m
% 2018-2019 growth	33%	3%		170%
2020	\$15.62m	\$10.15m	\$43.31m	\$69.08m
% 2019-2020 growth	-56%	-21%	-25%	-35%

Overall, Non-investment models accounted for \$105.5 million in 2019, a growth of 170%. In 2020, Non-investment models decreased their volumes by 35%, accounting for \$69 million. In the last two years, Crowd-led Microfinance has outgrown the other verticals within Non-investment models, leading with an annual volume of \$57.41 million and \$43.31 million in 2019 and 2020, respectively, and showed smaller markets such as Ecuador (2019) and Paraguay (2020) at the top in terms of volume in the region.

In 2019, Donation-based Crowdfunding accounted for \$35.35 million (mainly led by Brazil, Mexico and Colombia) the highest volume since the beginning of the serial data. However, after growing 33% in that

year, the vertical lost momentum and decreased its volumes in 2020 by 56%. With a similar trend and decreasing by 21% since 2015, Reward-based Crowdfunding reached over \$10m volume with an important presence in Mexican and Colombian markets.

Despite the global rise of the Donation-based Crowdfunding model, which ranked fifth in 2020, this model represents a small fraction of the regional market share in Latin America. This trend was different in LAC due to a contraction in the Brazilian market. In this country, the pandemic has been reaching and decelerating the donation industry since May of 2020⁸⁸.

Figure 5.9: Top Three Countries by Non-Investment Models - LAC 2019-2020, USD

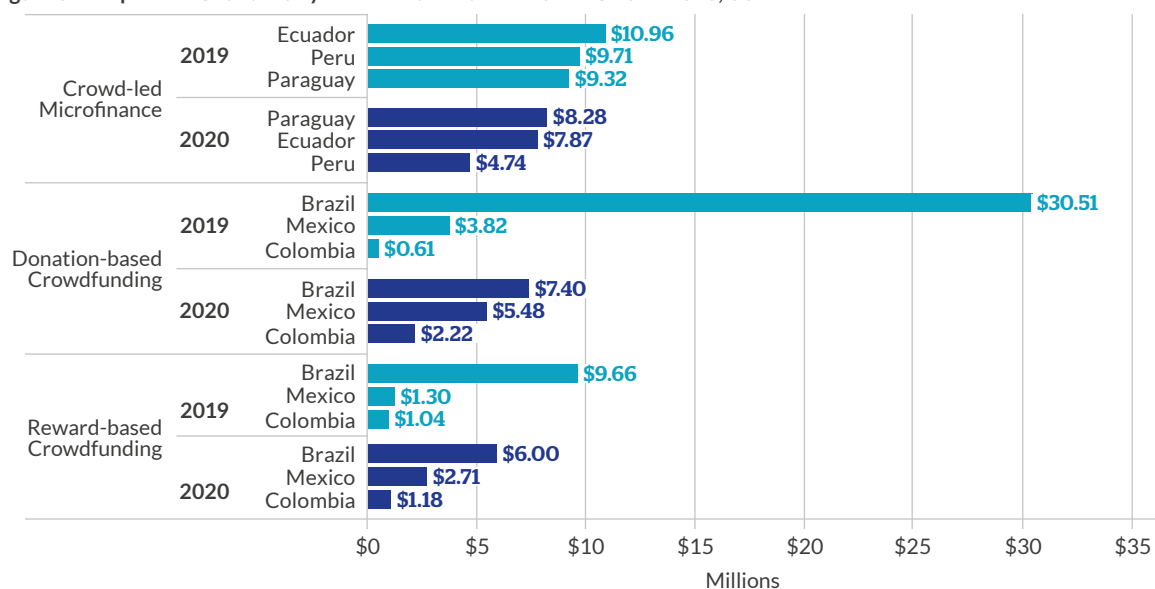


Table 5.12: Volumes of Domestic vs Foreign Firms in the Six Key Countries in LAC 2019-2020

Country	2019				2020			
	Domestic Volumes	Foreign Volumes	Domestic %	Foreign %	Domestic Volumes	Foreign Volumes	Domestic %	Foreign %
Argentina	\$0.06b	\$0.00b	99%	<1%	\$0.07b	\$0.00b	100%	0%
Brazil	\$3.21b	\$0.03b	99%	1%	\$3.36b	\$0.00b	100%	0%
Chile	\$0.46b	\$0.03b	93%	7%	\$0.79b	\$0.01b	98%	2%
Colombia	\$0.32b	\$0.01b	96%	4%	\$0.33b	\$0.01b	97%	3%
Mexico	\$0.50b	\$0.05b	90%	10%	\$0.46b	\$0.08b	86%	14%
Peru	\$0.06b	\$0.02b	75%	25%	\$0.06b	\$0.01b	86%	14%
Overall	\$4.61b	\$0.15b			\$5.08b	\$0.11b		

Like the first Global Alternative Finance Study, the general trend was for an increasing share of domestic actors within LAC markets, as evident in both years. Brazil and Argentina reported marginal international flows of less than 1% of volumes. Peru presented the largest market share for foreign-based firms in 2019, however, in absolute numbers these values accounted for \$20 million derived from foreign firms, less than other countries in the region, mainly due to the growth in proportion of domestic firms.

Mexico saw a growth in presence of overseas firms in its market, accounting for \$52 million and \$75 million in 2019 and 2020, respectively. All volumes generated in Brazil and Argentina were provided by domestic firms in 2020. Similarly, in Colombia, the lion's share of activities was domestic in both years, at 96% in 2019 and 97% in 2020.

The remaining markets in the region reported only foreign volumes, primarily from firms based in US and Europe to similar degrees.

Table 5.13: Market Concentration Analysis - LAC 2019-2020

Business Model	HHI 2019	Market Concentration 2019	HHI 2020	Market Concentration 2020	Summary (Direction of Market Concentration Flow)
Full Panel	0.33	Highly Concentrated	0.35	Highly Concentrated	↑ 0.02
Balance Sheet Business Lending	0.82	Highly Concentrated	0.86	Highly Concentrated	↑ 0.03
P2P/Marketplace Business Lending	0.38	Highly Concentrated	0.33	Highly Concentrated	↓ -0.05
Balance Sheet Consumer Lending	0.29	Highly Concentrated	0.47	Highly Concentrated	↑ 0.18
P2P/Marketplace Consumer Lending	0.19	Moderately Concentrated	0.20	Moderately Concentrated	↑ 0.01
Real Estate Crowdfunding	0.18	Moderately Concentrated	0.34	Highly Concentrated	↑ 0.15
Equity-based Crowdfunding	0.25	Moderately Concentrated	0.22	Moderately Concentrated	↓ -0.03
Donation-based Crowdfunding	0.61	Highly Concentrated	0.20	Moderately Concentrated	↓ -0.41
Reward-based Crowdfunding	0.29	Highly Concentrated	0.43	Highly Concentrated	↑ 0.14

Taking into consideration that some business models might include only a few platforms operating within a model, we explored market concentration trends. For this purpose, we calculated the Herfindahl-Hirschman Index (HHI) for the alternative finance business models in LAC. When reviewing these results, one should take into consideration that market concentration in this

specific industry represents the early-stage entry of a few innovators contributing to the development of the sector, rather than indication of maturity and consolidation of mature platforms.

Unsurprisingly, the results reflect an overall high market concentration for both the 2019 and 2020 of platforms operating under the Balance Sheet

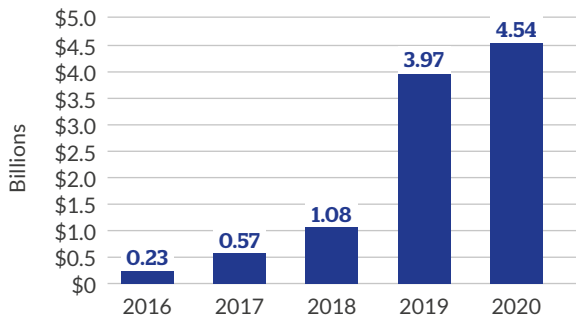
Business Lending, which showed particularly high levels of market concentration.

There was a rise in concentration among platforms offering Balance Sheet Consumer Lending and Real Estate Crowdfunding. The latter, in 2019, was a moderately concentrated model, and in the next year became highly concentrated.

Finally, the market concentration of Non-investment models showed interesting changes in annual comparisons. On the one hand, between 2019 and 2020, Donation-based Crowdfunding market deconcentrated and had a more distributed share of volume among firms. On the other hand, the Reward-based Crowdfunding market became more concentrated.

Business Finance in Latin America & the Caribbean

Figure 5.10: Total Alternative Business Funding Volume in LAC - 2016-2020, USD

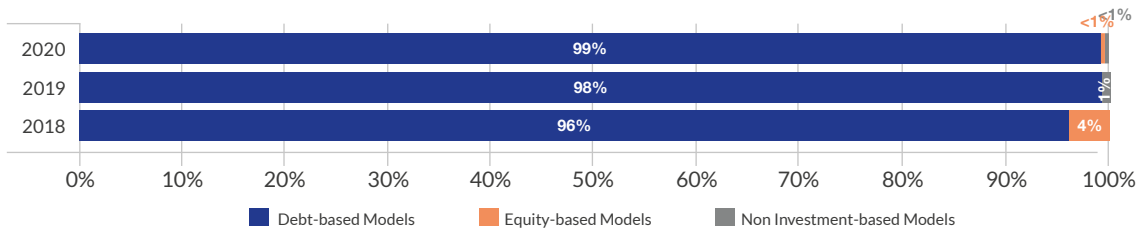


In the last five years, online alternative finance volumes directed at business clients, borrowers and issuers in LAC increased considerably. Between 2018 and 2019, the region showed an impressive

growth of more than 260%, jumping from \$1.08 billion to \$3.97 billion. Between 2019 and 2020 this volume grew by 15%, reaching \$4.54 billion. This accounted for just over 85% of all alternative finance volumes raised in the region.

When considering the number of transactions occurring in 2019 (20,000) and 2020 (20,685) compared to 2018, there appears to be a drop in the overall number. However, a high rate of repeat fundraising was observed for key models that contributed to business-focused activities. These included high levels of repeat fundraisers attributed to the Balance Sheet Business Lending model (fig 5.19), which will be discussed in greater detail later in this chapter.

Figure 5.11: Composition of Business Finance - Proportion of Category in LAC 2018-2020



The business finance volume in LAC has been historically driven by Debt-based alternative finance models. In 2020 Debt models represented almost all alternative finance volumes in the region.

Table 5.14: Business Finance by Country - LAC 2018-2020, USD

Country	Year	Debt models	Equity models	Non-Investment models
Argentina	2018	\$83.75m	\$0.21m	\$0.45m
	2019	\$4.41m	\$14.00m	\$0.31m
	2020	\$0.01m	\$0.00m	\$0.01m
Brazil	2018	\$122.60m	\$18.04m	\$2.76m
	2019	\$2926.67m	\$14.00m	\$2.37m
	2020	\$3198.00m	\$10.34m	\$4.01m
Chile	2018	\$286.18m	\$2.63m	\$0.18m
	2019	\$486.62m	\$2.11m	\$0.03m
	2020	\$800.63m	\$2.09m	\$0.02m
Colombia	2018	\$149.27m	\$0.24m	\$0.09m
	2019	\$233.68m	\$1.59m	\$0.27m
	2020	\$226.92m	\$0.00m	\$0.89m
Mexico	2018	\$133.89m	\$16.61m	\$1.09m
	2019	\$185.49m	\$16.30m	\$6.16m
	2020	\$181.28m	\$8.91m	\$1.83m
Peru	2018	\$154.47m	\$0.15m	\$0.02m
	2019	\$63.76m	\$1.00m	\$1.40m
	2020	\$64.29m	\$0.00m	\$1.33m

When analysing the six main markets in LAC, the predominance of Debt-based models within the respective markets can be noted.

Brazil led Debt volumes in the region, accounting for approximately \$3 billion in 2019 and \$3.2 billion in 2020, which represented over 99% of its

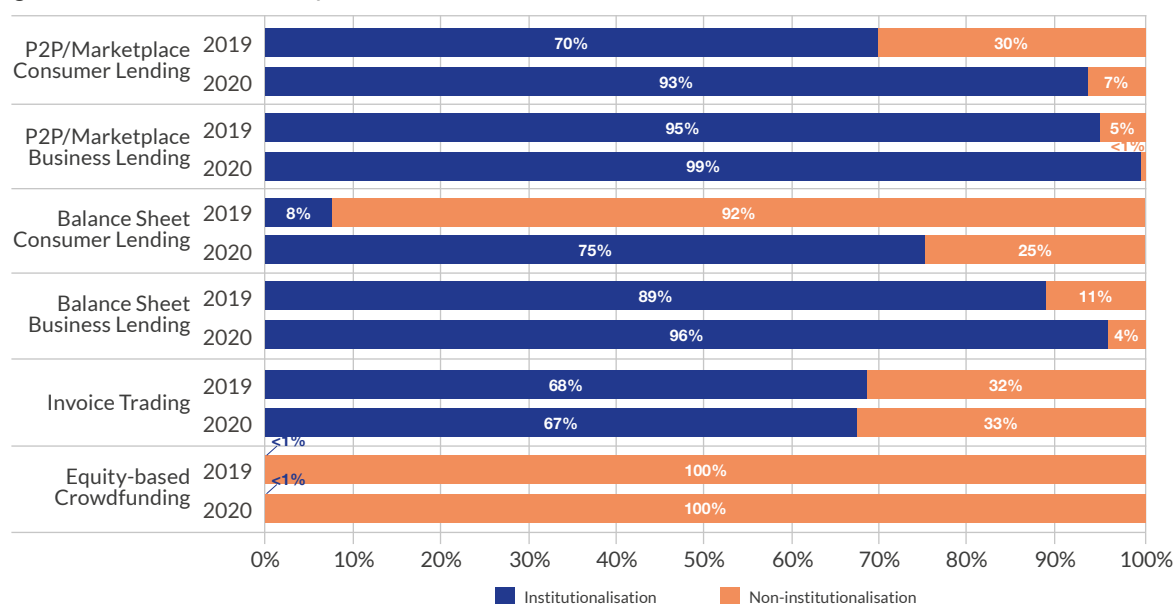
alternative finance market in both years. The same trend was noted in all countries, except Argentina.

The only country where Equity-based models prevailed over Debt-based models was Argentina in 2019. In that year, Equity models accounted for a volume of \$21 million.

Market Dynamics

Institutionalisation Across the Region

Figure 5.12: Institutionalisation by Model in Americas



Based on 58% and 57% of observations in for 2019 and 2020 respectively, we can document the relative share of institutional funding and investment across key models for the entire Americas dataset. The levels of institutional funding across the region increased in both years for P2P/Marketplace Lending models. The share of institutional funding in P2P/Marketplace Consumer Lending went from 70% in 2019 to 93% in 2020, Similarly, the proportion of institutionally driven volumes for the P2P/Marketplace Business Lending model also increased, from 95% to nearly 100% by 2020.

As for Balance Sheet models, the share of institutional investment for Balance Sheet

Consumer Lending increased from 8% in 2019 to 75% in 2020.

This substantial increase in institutionalisation suggests that institutional investors may be hastening how quickly this model can scale. As more institutional investors participate and supply greater liquidity to borrowers using this model, we will likely continue to see substantive growth of the Balance Sheet Consumer Lending model in coming years.

Institutional investment related to the Balance Sheet Business Lending model also increased, from 89% in 2019 to 96% in 2020.

Internationalisation

Figure 5.13: International Inflow by Model in Americas

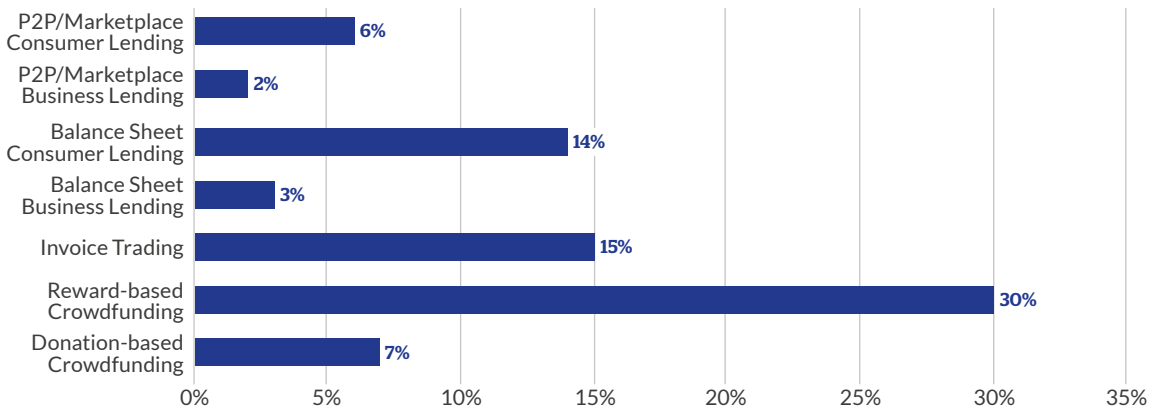
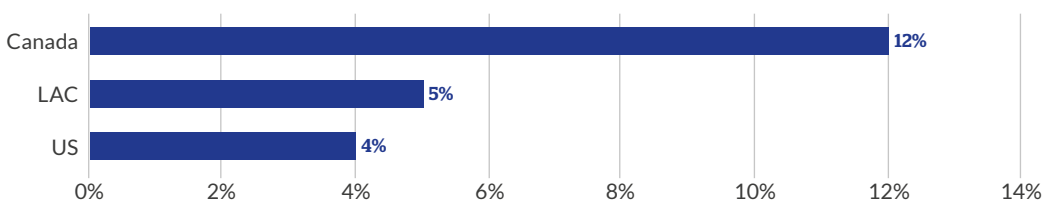


Figure 5.14: International Inflow by Region



Based on 52% of responses from platforms in the Americas, Reward-based Crowdfunding reported the highest levels of internationalisation among the models, with 30% of the volume coming from backers and investors outside the platforms' home market. This rate is largely driven by three Reward-based Crowdfunding platforms, in both North America and LAC.

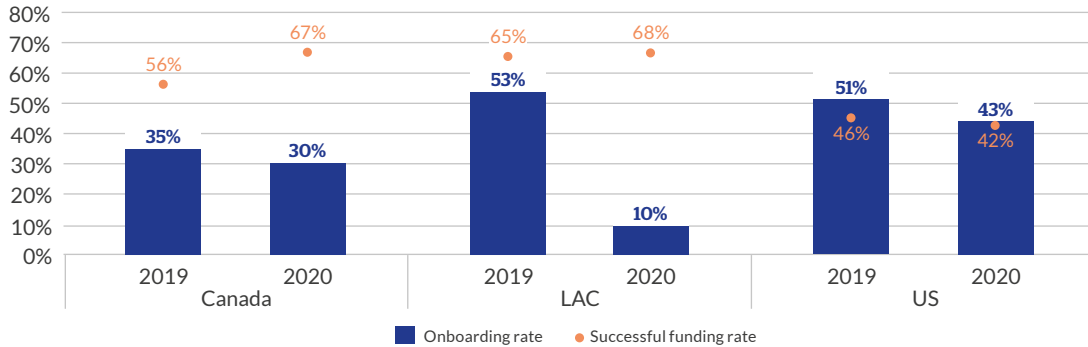
The rates for the different models are mostly consistent with those reported in 2018, with the highest inbound cross-border activity registered

through specific Debt models, such as Invoice Trading, and Non-investment models, such as Reward-based Crowdfunding and Donation-based Crowdfunding.

As for the region, Canada shows higher levels of cross-border activity, with a 12% inflow rate, followed by LAC with 5% and finally the US with 4%. When analysing the inflow rate in LAC by model, most models reported low rates of funding from cross-border transactions, except for Crowdlended Microfinance and Reward-based Crowdfunding.

Onboarding & Successful Funding in Americas

Figure 5.15: Onboarding & Successful Funding by Region 2019-2020



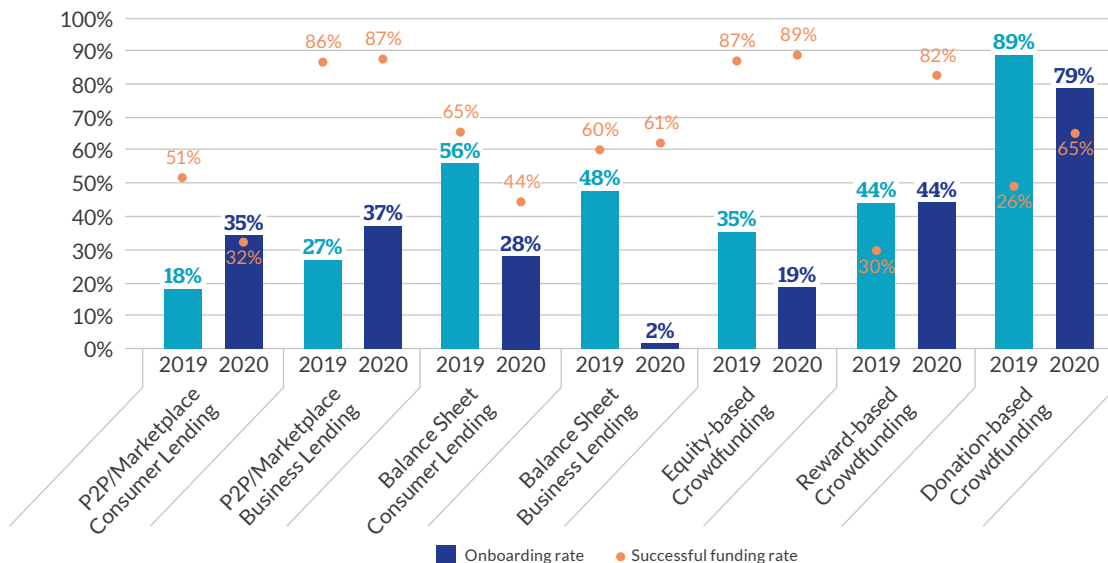
In the Global COVID-19 FinTech Market Rapid Assessment Study, it was revealed that firms reportedly implemented many changes to their onboarding and qualification criteria. In 2020, the pandemic resulted in a greater number of new fundraisers, borrowers and/or issuers that utilised alternative finance solutions. In order to understanding how some of these criteria changes might have impacted fundraising success, respondents to this study were asked to provide indicative rates on the proportion of fundraisers which were deemed appropriate for fundraising on a platform, and then the proportion of those qualified fundraisers that went on to successfully raise finance through the platform.

Overall, platforms specified that their onboarding rate declined between 2019 and 2020, based on 45% and 44% of the responses from platforms operating in the region. This is counter-intuitive to the findings from our COVID-19 rapid assessment

and suggests that firms have actually tightened their onboarding criteria, in particular as it relates to credit activities. When considering key jurisdictions, both the US and Canada denote an overall decline in their onboarding, though to a smaller degree. In contrast, firms responding from LAC noted a sizeable shift in their onboarding rate, from 53% in 2019 to only 10% in 2020.

However, when considering the successful funding rate, it is observed that for LAC and for Canada the proportion of fundraisers that are ultimately able to successfully receive finance has increased against the previous year. This was particularly relevant for firms in LAC, which reported the highest increase in successful funding. As platforms become more selective with of potential borrowers, issuers and fundraisers, it is likely that the clients selected were more carefully filtered and represented higher quality candidates.

Figure 5.16: Onboarding & Successful Funding Rate by Model in LAC 2019-2020



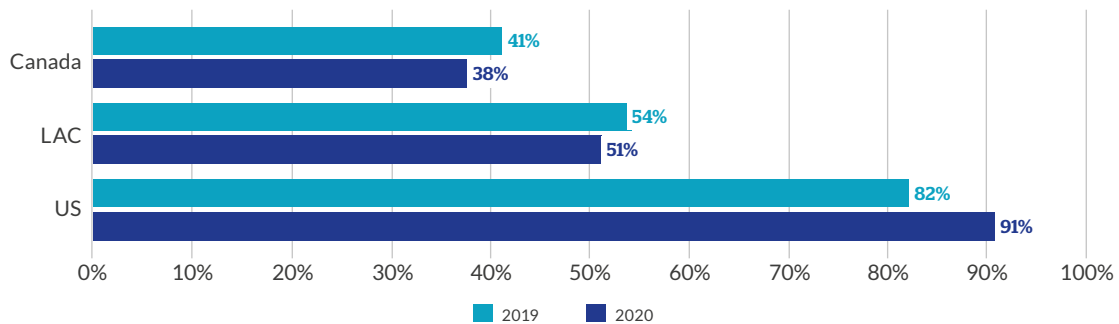
When looking specifically at the LAC region, onboarding and successful funding rates of specific models vary considerably and allow for us to assess how specific models are evolving from one year to another, and particularly during a pandemic context. In general, most models reported tighter onboarding rates in 2020, with the only exception from P2P/Marketplace Consumer and Business Lending.

For P2P/ Marketplace Consumer Lending, onboarding rates went from 18% in 2019 to 35% in 2020, and for P2P/Marketplace Business Lending onboarding rates went from 27% to 37%.

Of the remaining models, two models show no changes in the onboarding rates and three reported a lower rate.

Repeat Funder and Fundraiser Activity in Americas

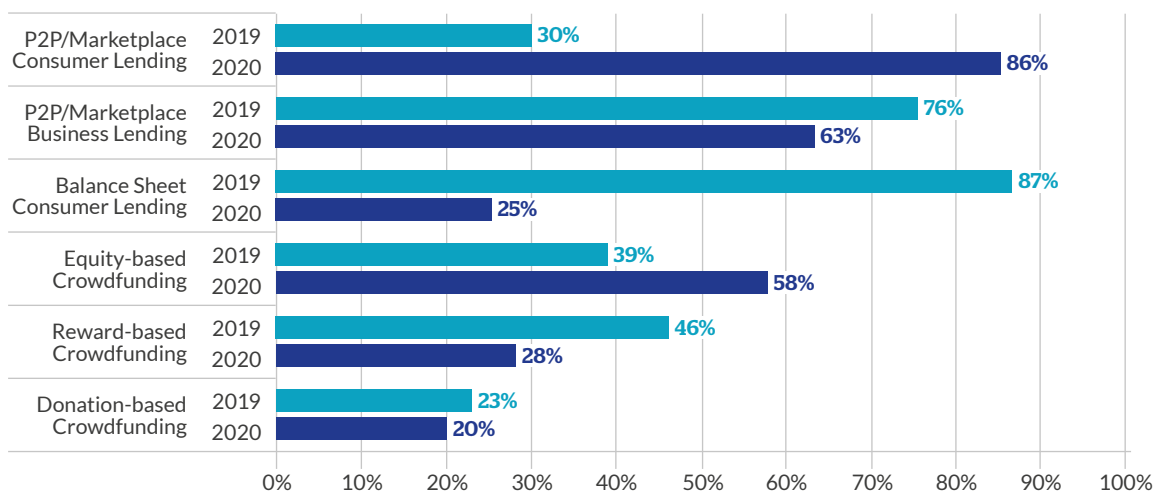
Figure 5.17: Repeat Funders by Region 2019-2020



The repeat funder rate remained mostly unchanged across the different sub-regions, with Canada and LAC showing relatively small decreases and the US reporting a 9% increase, the largest increase from the region. Here, while the decrease in LAC was more likely to be the result of sectoral

expansion and entry of new funders into the cycle, the decrease in Canada was more likely due to a combination of growing apprehension about riskiness of investments in times of COVID-19, as well as lower region-specific response rates compared to earlier surveys.

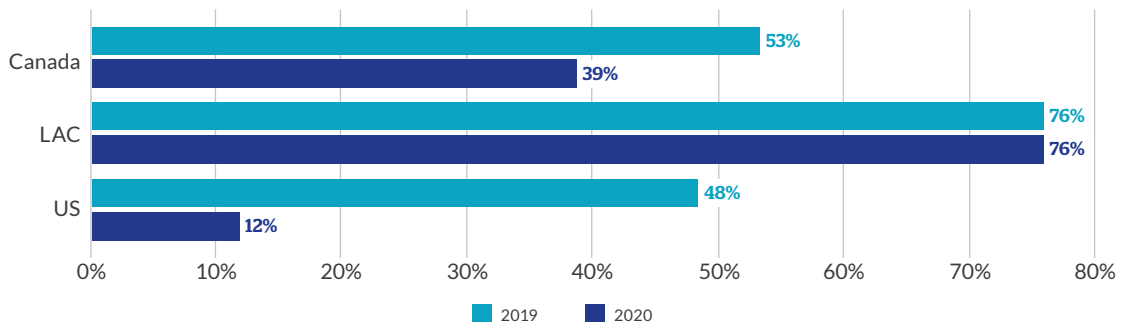
Figure 5.18: Repeat Funders by Model in LAC 2019-2020



As previously mentioned, on a sub-regional level, a decrease was observed in the repeat funder rate in LAC. This trend was observed across the different models. P2P/Marketplace Consumer Lending and Equity-based Crowdfunding were the exceptions to

this trend, as they experienced an increase in repeat funders, growing from 30% to 86% and 39% to 58% between 2019 and 2020, respectively.

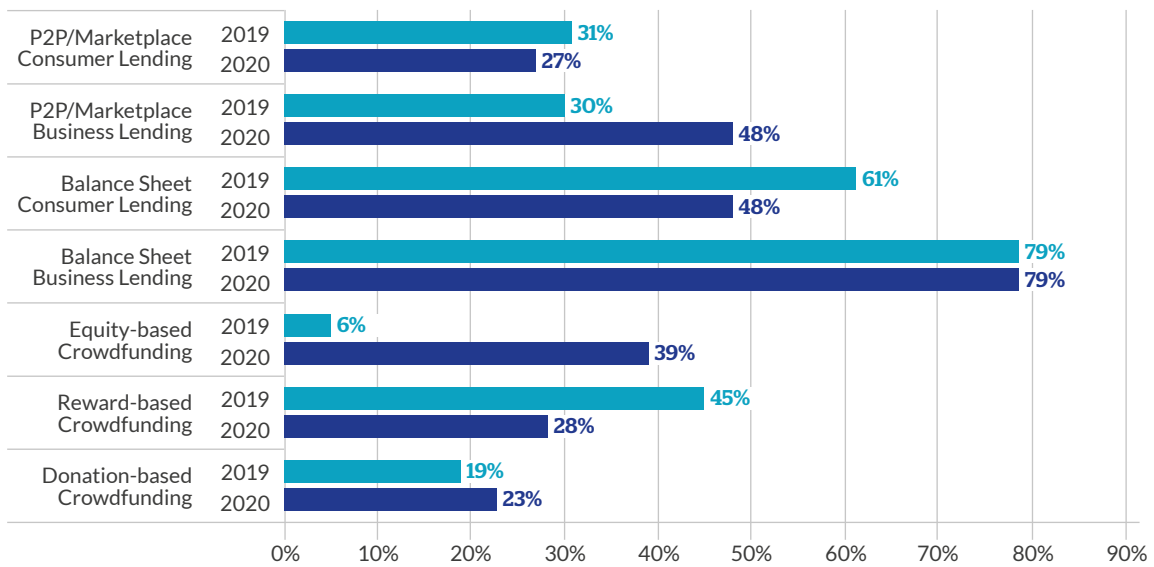
Figure 5.19: Repeat Fundraisers by Region 2019-2020



Regarding the repeat fundraiser activity across the Americas, we observed drops in Canada and the US, falling from 53% to 39% and from 48% to 12%, respectively. This indicates platforms have seen

increases in new fundraising customers. No change was observed in LAC, where the rate kept level at 76% in both years.

Figure 5.20: Repeat Fundraisers by Model in LAC 2019-2020

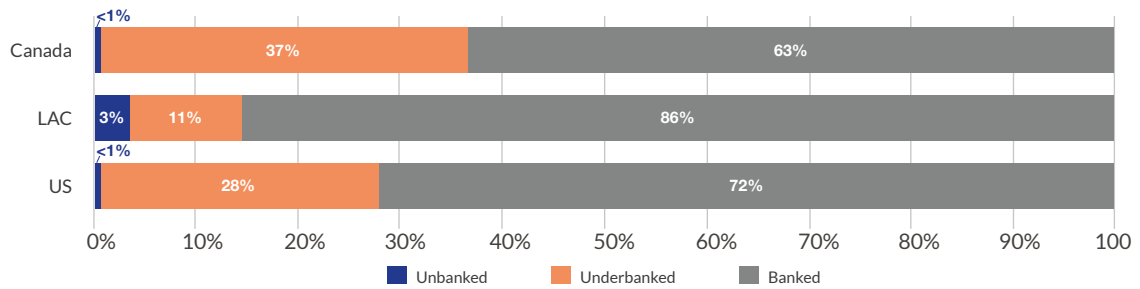


On a sub-regional level, a slight increase in the repeat fundraiser rate was observed, which was primarily driven by three different models. P2P/Marketplace Business Lending increased from 30% to 48%, Equity-based Crowdfunding from 6% to 39%, and Donation-based Crowdfunding from 19% to 23% between 2019 and 2020.

The remaining models saw decreases in repeat fundraiser rate, with the exception of Balance Sheet Business Lending, which remained unchanged between these two years.

Financial Inclusion

Figure 5.21: Banking Status by Region



When considering the ‘banked’ status of borrowers and fundraiser using alternative finance models in the Americas region, the vast majority of users have been identified as banked or underbanked.

In Canada, firms indicated that 37% of users would most accurately be categorised as underbanked, with the remaining 63% as banked. Unlike the findings from 2018, where 84% underbanked, current findings suggest that alternative finance models are predominantly catering to users that are fully banked.

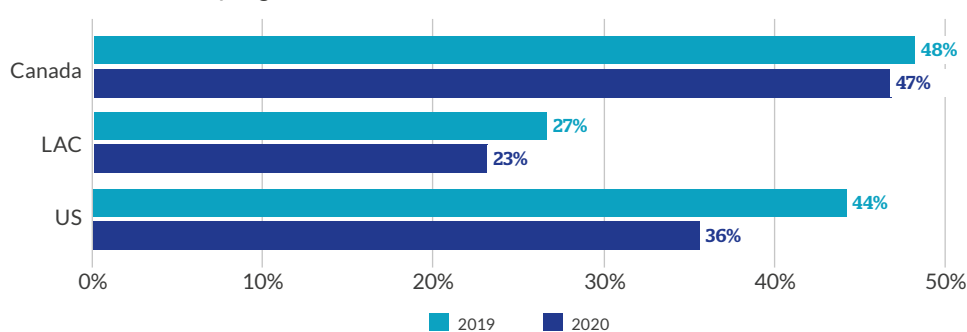
In LAC, the proportion of users that would be categorised as Banked rose to 86%, a substantial increase when considering the 2018 findings (63%). The region also saw a decline in the proportions of users that could be categorised as unbanked or

underbanked, with this study reporting that only 3% could be categorised as unbanked and 11% as underbanked. This suggests that, alternative finance models are perhaps not addressing concerns of financial exclusion to the extent of previous years.

Finally, the proportion of US-based banked users remained unchanged from 2018, however, the percentage of under banked users increased by 2%, from 26% to 28% in this year’s report. Also, as noted earlier, the business lending market observed an overall 108% rise in 2020. These findings jointly suggest that both in absolute and relative terms, alternative finance platforms have catered to more underbanked customers in these years than ever before. This trend is supported by the recent NBER report⁸⁹, which corroborated that FinTechs mostly expanded the overall supply of financial services.

Gender

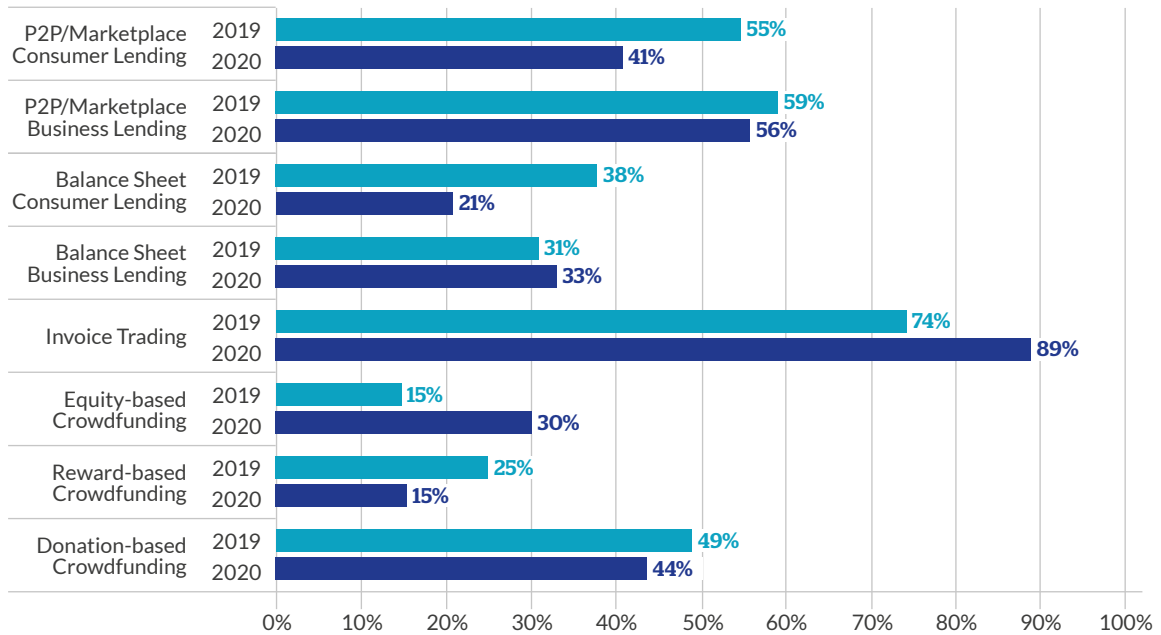
Figure 5.22: Female Funder Rate by Region, 2019-2020



Decreases in the female funder rate between 2019 and 2020 were observed across the sub-regions. In Canada, where the highest sub-regional female funder rate was observed, there was a slight decrease from 48% in 2019 to 47% in 2020.

In LAC, this rate decreased from 27% to 23% between the same period. Finally, in the US, 44% of funders were female in 2019 and this decreased to 36% in 2020.

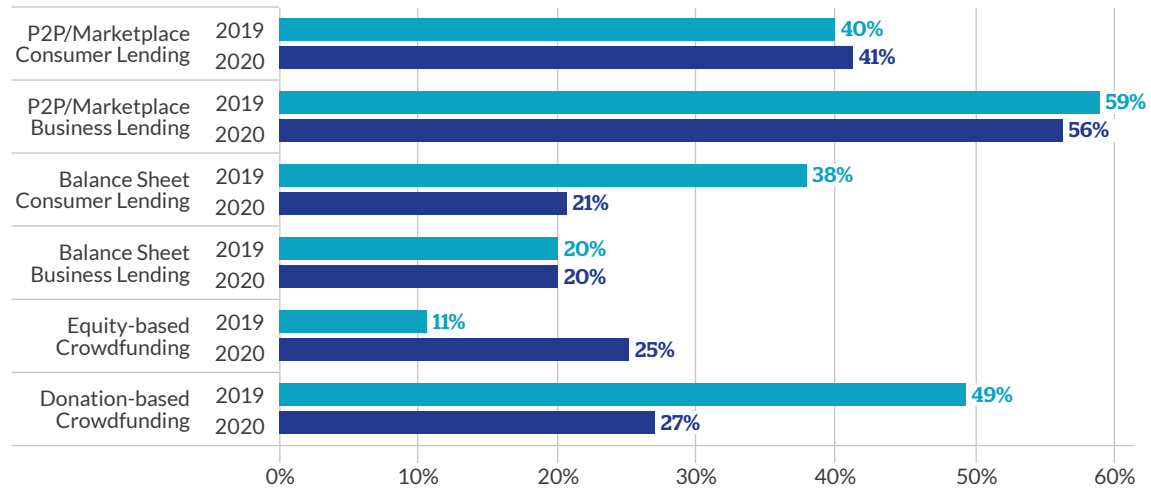
Figure 5.23: Female Funder Rate by Model in Americas, 2019-2020



Decreases in female funder rates between 2019 and 2020 were also observed across the different models. Almost all models across the Americas suffered decreases in this rate, except for Invoice Trading and Equity-based Crowdfunding, which

both increased by 15% between 2019 and 2020. It is also worth noting that Invoice Trading had the highest female funder rate, for both years, among all models.

Figure 5.24: Female Funder in LAC, 2019-2020



LAC reported the same regional trend observed in the Americas overall, across models. Most platforms indicated drops in the female funder rate, apart from two models. P2P/Marketplace Consumer Lending (40% in 2019; 41% in 2020) and Equity-based Crowdfunding (11% in 2019; 25% in 2020) were the only models which saw an increase

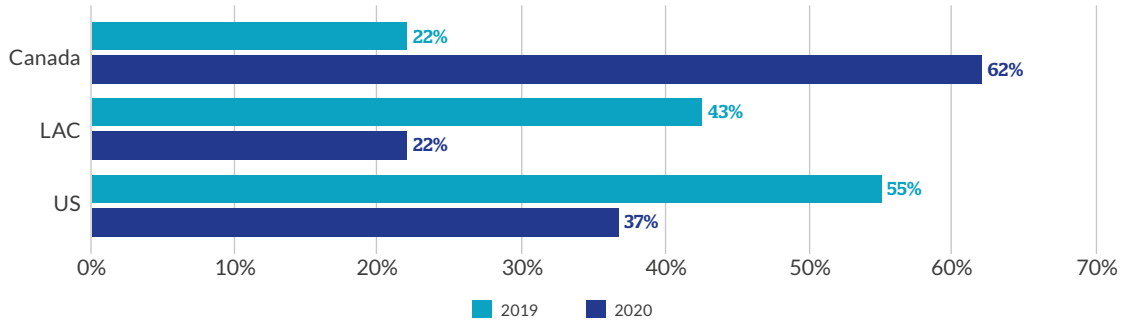
in the female funder rate. Unlike the rest of the region, P2P/Marketplace Consumer Lending in LAC saw a 1% increase, versus a 14% decrease at the regional level.

The biggest drops were observed in the Balance Sheet Consumer Lending model, where the share of female funders decreased from 38% to 21%

and in Donation-based Crowdfunding, where it decreased from 49% to 27% between 2019 and 2020, which follows similar trends in other parts of the Americas.

Overall, the gender gap regarding female funders has increased for most models in LAC.

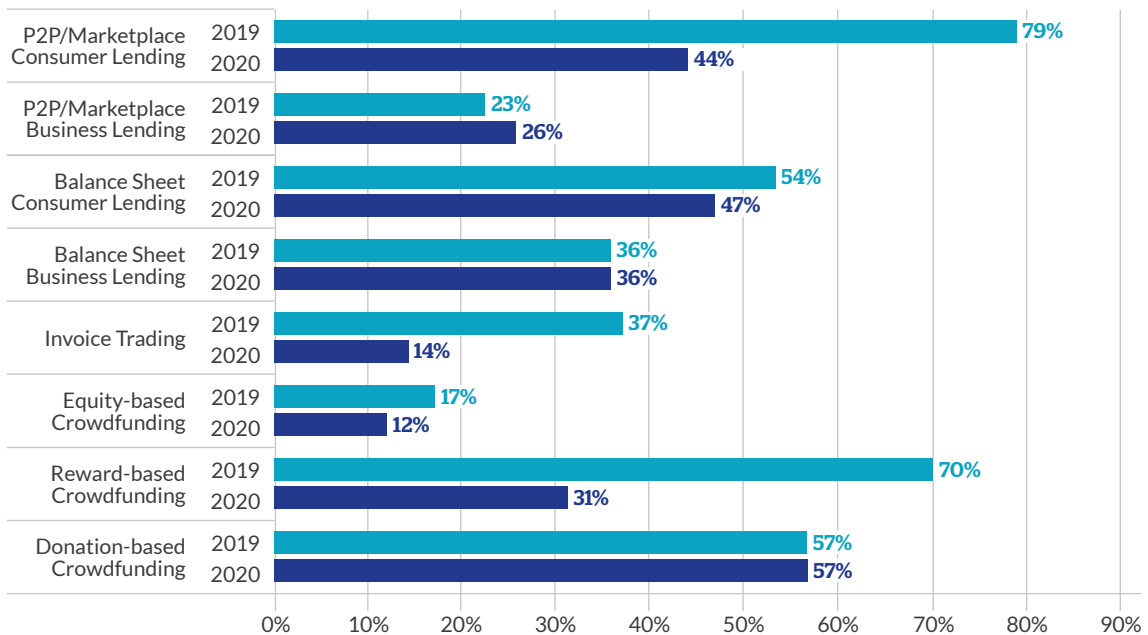
Figure 5.25: Female Fundraiser by Region, 2019-2020



Regarding the female fundraiser rate, drops are observed between 2019 and 2020 in both LAC and the US, from 43% to 22% and 55% to 36%, respectively. Canada was the only sub-region where platforms experienced an increase in the

female fundraiser rate, from 22% to 62%. The latter is closely associated with a substantial growth in the share of Donation-based Crowdfunding versus investments in Canada in 2019 and 2020.

Figure 5.26: Female Fundraiser Rate by Model, 2019-2020



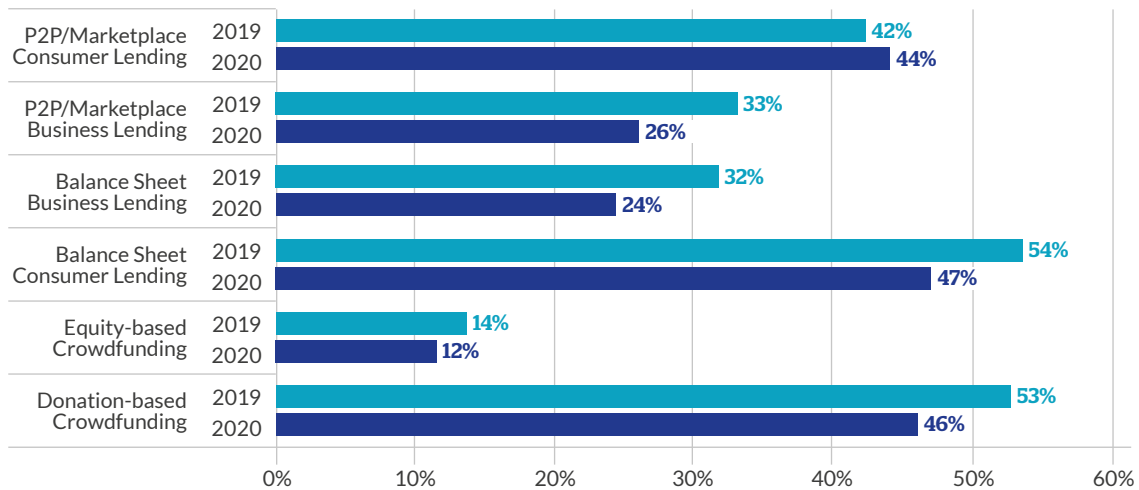
Similar to trends observed with respect to female funder rates, female fundraiser rates also saw decreases across models.

P2P/Marketplace Business Lending was the exception to the trend, where the female fundraiser rate increased from 23% in 2019 to 26% in 2020.

The biggest drop can be observed in Reward-based Crowdfunding, which saw the proportion of female fundraisers falling from 70% in 2019 to 31% in 2020.

In 2020, the model with highest female fundraiser rate was Donation-based Crowdfunding, which did not see a rate change year-to-year.

Figure 5.27: Female Fundraiser by Model in LAC, 2019-2020



Drops in the female fundraiser rates can also be identified across the different models in LAC. An exception is in P2P/Marketplace Consumer Lending, where rates increased from 42% to 44% between 2019 and 2020. The same slight increase was also observed when analysing the models across the Americas.

Equity-based Crowdfunding platforms in LAC reported a slight decrease between 2019 and 2020 in the female fundraiser rate. Similar drops were observed for P2P/Marketplace Business

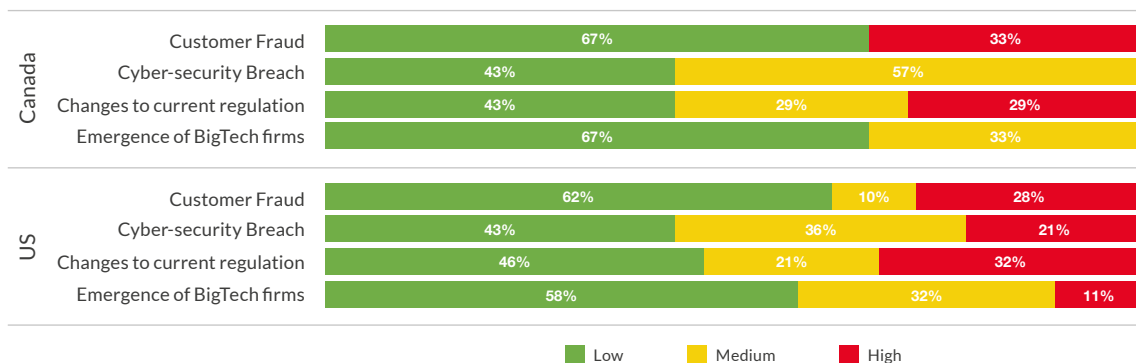
Lending, Balance Sheet Consumer Lending, Balance Sheet Business Lending and Donation-based Crowdfunding.

The gender gap in fundraiser activity increased in LAC between 2019 and 2020. Albeit small, this increase was consistent across most models. The highest proportion of female fundraisers was observed in the Donation-based Crowdfunding and Balance Sheet Consumer Lending models, despite both models reporting drops in this rate between 2019 and 2020.

Risk & Regulations

The US & Canada

Figure 5.28: Perceived Risks of Platforms - US & Canada



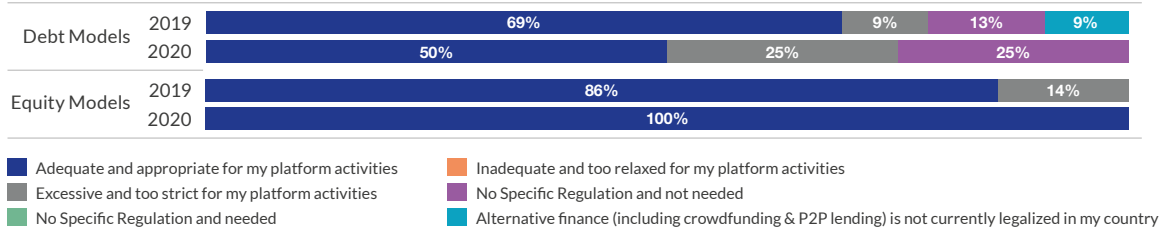
Regarding perceived risks, platforms in Canada identified fewer risk factors as medium to high, with 33% of platforms reporting customer fraud and 29% of platforms indicating changes to regulation as high risk. Furthermore, 57% of platforms

ranked cyber-security breaches as a medium risk. Customer fraud and emergence of BigTech firms were ranked as the lowest risk factors by platforms in this region.

Like Canada, platforms in the US reported fewer risk factors as medium to high. Nearly one third of platforms indicated changes to regulation as a high risk. Risks associated with cyber-security

breaches and entry of BigTech firms were reported as a medium risk by 36% and 32% of US platforms, respectively. Furthermore, US firms reported customer fraud as the lowest risk factor.

Figure 5.29: Perception towards FinTech Regulation Debt & Equity Models – US & Canada 2019-2020

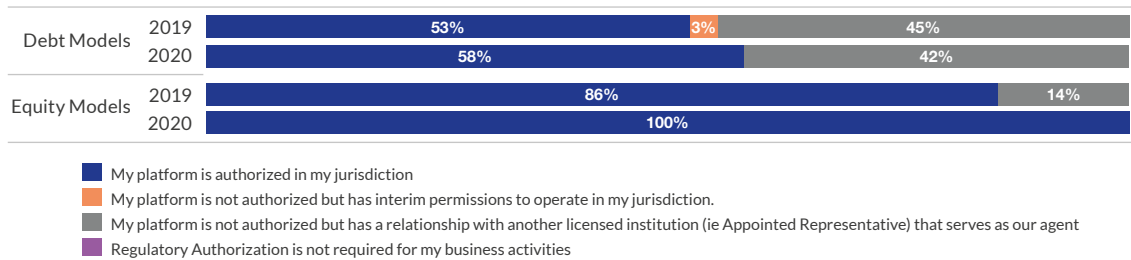


The majority of platforms in the US and Canada indicated that regulation was adequate and appropriate for their platform activities in 2019. For Debt models, this was reported by 69% of respondents and for Equity models it was reported by 86% of respondents.

In 2020, all Equity model platforms surveyed considered regulation adequate for their platforms.

However, 25% of Debt-model platforms reported that regulation was excessive and too strict for their platform activities, a significant growth in this perception.

Figure 5.30: Regulatory Authorisation for Debt & Equity Models - US & Canada 2019-2020

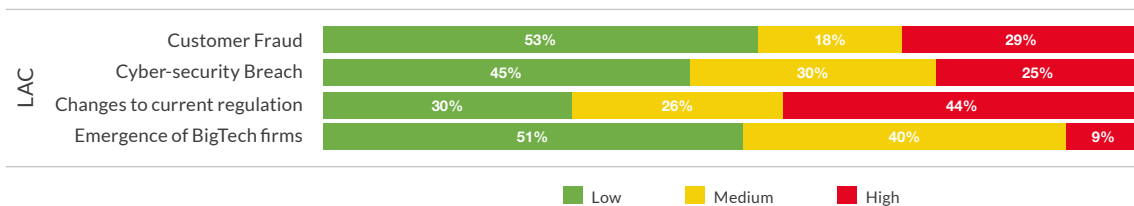


More than half of Debt-model respondents indicated that their platforms was authorised in their jurisdiction in both years. For Equity model platforms, reporting was unanimous in viewing regulation as adequate in 2020, growing from 86% in 2019.

In both years, more than 40% of Debt-model platforms responded that regulatory authorisation is not required for their business activities.

Latin America & the Caribbean

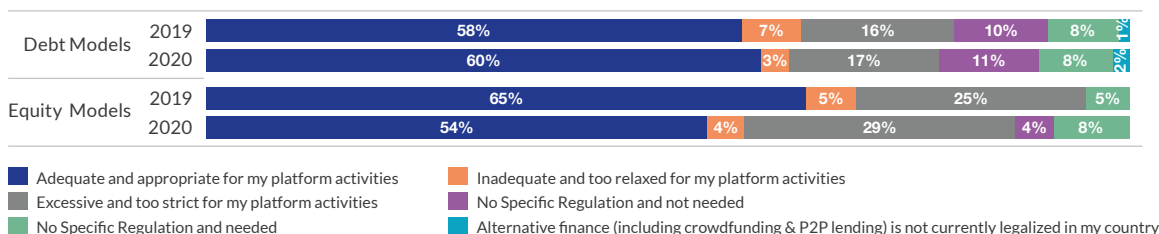
Figure 5.31: Perceived Risks of Platforms - LAC



Similar to the first global study, the top three risks reported by the platforms were the same across the region. Changes to regulation was the most noted risk in LAC, and was reported as a high risk by 44% of firms. This was followed by customer fraud and

cyber-security breaches, where over a quarter of firms considered it to be a major risk. Otherwise, platforms in the region ranked risk factors as low, with the majority perceiving customer fraud and entry of BigTech firms as the lowest risk factors.

Figure 5.32: Perception towards FinTech Regulation Debt & Equity Models - LAC 2019-2020



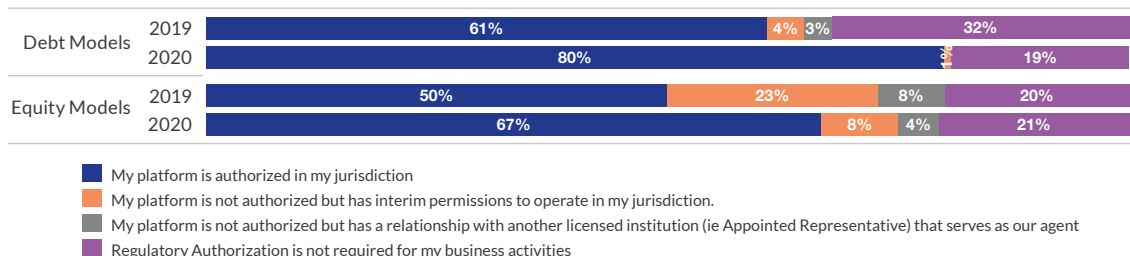
Within Debt and Equity-based models, more than half of firms said the regulation was adequate and appropriate for their platform activities in both years. In 2020, 60% of Debt-based model firms reported regulation as adequate to their activities, 11% stated there was no regulation and it was not needed.

In contrast, 17% of firms said regulation was excessive and too strict for their platform activities,

and 3% mentioned it was inadequate and too relaxed, a slight decrease compared to 2019 (7%).

In 2019, over two thirds of Equity-model firms considered the regulation to be adequate for their business activities, while 25% considered it too strict. In 2020, the perception reported was slightly more negative, with 54% considering the regulation adequate and 29% saying it was too strict for their activities.

Figure 5.33: Regulatory Authorisation for Debt & Equity Models - LAC 2019-2020



Unsurprisingly, in 2019, more than 20% of Equity model firms reported that their platform was not authorised, but had interim permissions to operate in their jurisdiction, supporting the high number of firms who reported the regulation is too strict to them in 2019. However, in 2020, it returned to the same level of respondent firms in the last report (10%), suggesting there is an increase in Equity-based firms operating outside of a specified regulatory framework.

This supports the high number of firms who stated that the regulation was too strict.

The majority of Debt-based model firms were authorised to operate in their jurisdiction, a slight increase from 2018. However, while 32% of platforms reported they did not need regulatory authorisation in 2019, this level decreased to 19% in 2020.

6. A Regional Discussion on The Middle East and North Africa



Chapter 6: A Regional Discussion on the Middle East and North Africa

Introduction

This chapter discusses the online alternative finance industry in the Middle East and North Africa (MENA) region. A total of 19 countries were included in the analysis. In the Middle East, 15 countries participated in the study including Afghanistan, Bahrain, Iran, Iraq, Israel, Jordan, Kuwait, Lebanon, Oman, Palestine, Qatar, Saudi Arabia, Syria, the United Arab Emirates (UAE), and Yemen. In North Africa, four countries participated including Algeria, Egypt, Morocco, and Tunisia. No volumes were reported for Libya and Sudan.

The previous benchmarking report combined North

African countries in an African chapter, but for this report these countries were analysed as part of a MENA regional chapter. This decision was made due to closer institutional, cultural, and economic anchoring of Northern African economies in the Middle East and the Mediterranean Basin rather than in Sub-Saharan Africa. These differences also translate into varying characteristics and development of the alternative finance sector. One of these main differences is the prevalence of overseas-based platform activity in SSA, as opposed to the mostly domestic-based platform activity in MENA.

Total Regional Volume

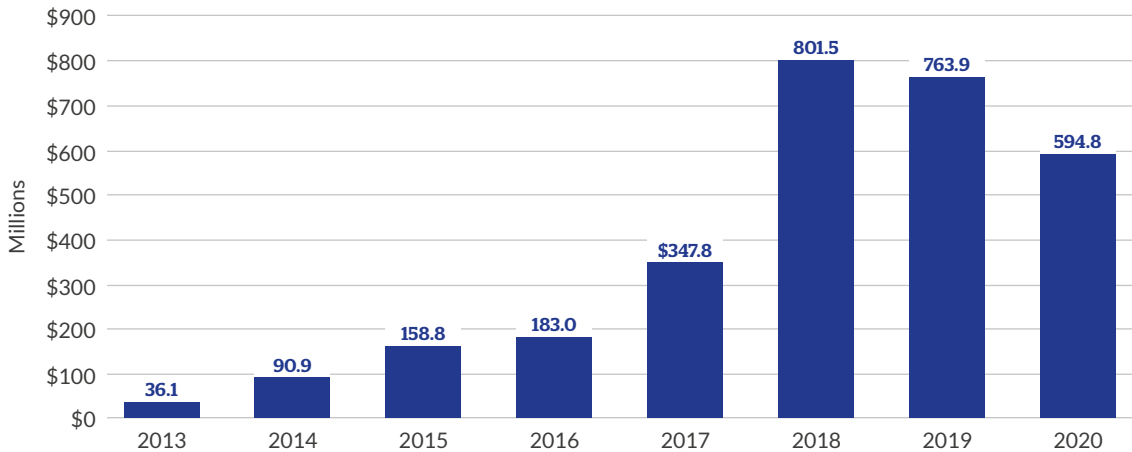
The MENA region has experienced an impressive growth in alternative finance activities between 2013 and 2018. In this period, the region's total alternative finance volumes grew from \$36 million to \$802 million, which translates into an average annual growth rate of 93%. However, over the past two years, the region has seen a decline in alternative finance volumes. Between 2018 and 2019, the total funds raised in the region declined by 6% from \$802 million in 2018 to \$764 million in 2019 with a further 22% decline in 2020 to \$595 million.

A major part of the decline is likely to be superficial and resulting from the non-participation of platforms in the 2019 and 2020 survey, while participating in the 2018 survey. Overall, in MENA, a total of 84 platforms responded in 2018, 78 platforms did so in 2019, and 76 platforms responded in 2020. The joint volumes of the platforms which did not participate amounted to \$38 million in 2018, likely to explain the majority of the funding gaps in later years.⁹⁰

As one of the key hubs for Islamic Finance, a number of platforms intermediating access to finance according to Islamic principles exist in MENA region. However, some of these financial intermediaries do not consider themselves as alternative finance, as they are subsidiaries of traditional capital market stakeholders. Therefore, these platforms were not captured in this survey.

Due to the circumstances brought forth by COVID-19 in 2020, the response rate from MENA was lower than expected. Lastly, P2P/ Marketplace Property Lending volumes, which accounted for more than 50% of the total volume in 2018, 2019 and 2020 declined substantially. The model volumes declined by \$157 million between 2018 and 2019, and declined by an additional \$100 million between 2019 and 2020, which could further explain the decline in total volumes presented in this report.

Figure 6.1: Total Online Alternative Finance Volume in MENA (2013-2020), USD



Although the Middle East sub-region contributed most of the volumes in the region, North African volumes grew exponentially between 2019 and 2020, albeit from a modest starting point. Accordingly, the Middle East’s market share was reduced from 100% in 2019 to 96% in 2020, while the North African market share increased from 0.1% in 2019 to 4% in 2020.

However, it is worth noting that in Egypt, Tunisia and other North African countries, Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs) are a popular form of offline peer-to-peer funding. This may imply that while alternative finance exists in this market, its digital manifestations are still lagging behind. Nevertheless, there are a few firms that oversee digital forms of ROSCAs in countries such as Egypt and Morocco⁹¹. The extent to which they will be able to convert some offline activities into online activities remains to be seen in the future.

Total Volume by Model

Volume by Model Categories

Debt-based models were the largest driver of the online alternative finance volume in MENA totalling \$731 million in 2019 and \$571 million in 2020, respectively. This accounted for 96% of the total online alternative finance activities in the region in both years. However, between 2019 and 2020, debt-based volumes declined by 22%, primarily in P2P/Marketplace Property Lending. Nevertheless, the Debt models that drove the majority of volumes in both years were P2P/Marketplace Property Lending, P2P/Marketplace Business Lending, and P2P/Marketplace Consumer Lending.

Although smaller by far, Non-investment models were the second largest driver of the volumes in MENA accounting for 3% of the total volume in 2019 and 2% in 2020. This model category registered a decline of 44% from \$20 million in 2019 to 11 million in 2020. Most of this decline, however, can be explained by non-response of key platforms to our last survey while answering the 2018 survey (primarily HeadStart and LaunchGood). Equity models accounted for only 2% of the total volume in both 2019 and 2020.

Volume by Model

To have a closer look at the specific models in the region, Figure 6.2 displays online alternative finance volumes by model for MENA between 2018 and 2020. In the past three years, the alternative finance market was driven by P2P/Marketplace Property Lending, P2P/Marketplace Business Lending, and P2P/Marketplace Consumer Lending. These three models accounted for 87% and 91% of the total regional volumes in 2019 and 2020, respectively.

The largest model was P2P/Marketplace Property Lending which raised \$556 million in 2018, \$400 million in 2019 and \$300 million in 2020. In 2019, the model accounted for 53% of the total regional volume and 52% in 2020. The downward trend can be seen in the year-on-year changes: -28% from 2018 to 2019; - 25% from 2019 to 2020.

The second largest model in the region was P2P/Marketplace Business Lending which raised \$152 million in 2019 and \$124 million in 2020 which translated to 18% decline in activities. The model

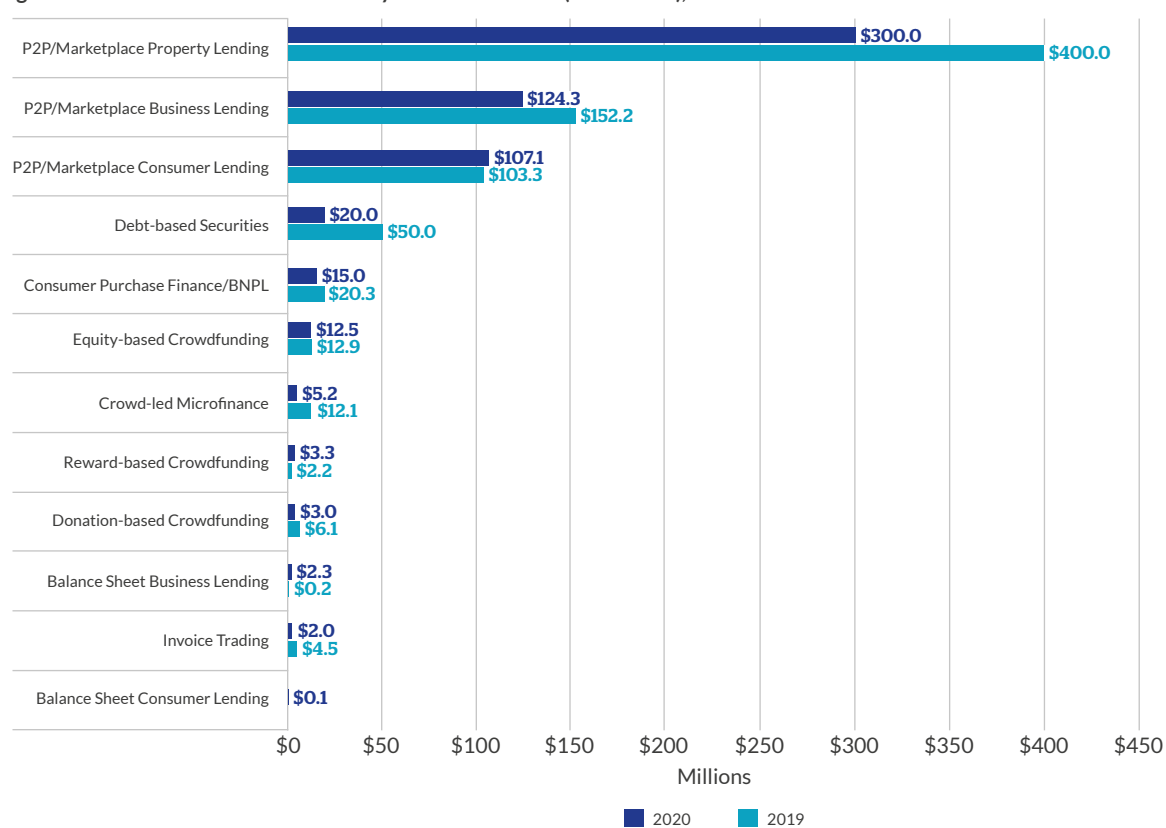
accounted for 20% and 21% of the total regional volume in 2019 and 2020, respectively. Despite the decline between 2019 and 2020, the model has seen an impressive year-on-year growth, raising a total of \$369 million between 2014 and 2020, of which 75% of this volume was raised in 2019 and 2020 only.

The third largest model was P2P/Marketplace Consumer Lending raising \$103 million in 2019 and \$107 million in 2020. This translated to 14% and 18% of the total online alternative finance volume in the region in 2019 and 2020, respectively. The model has experienced a growth of 6% between 2018 and 2019, and a further 4% growth in 2020.

Other notable models are Debt-based Securities and Consumer Purchase Finance/BNPL which reported activities for the first time in the region in 2019. Debt-Based Securities raised \$50 million in 2019 and \$20 million in 2020 which translated to 7% and 3% of the total regional volume in 2019 and 2020, respectively. Consumer Purchase Finance/BNPL raised \$20 million in 2019 and 15% in 2020, which accounted for 3% of the total regional volumes in both years.

Overall, the majority of the models lost the momentum they had gained since 2014 which peaked in 2018 and started to decline in 2019, further dropping in 2020.

Figure 6.2: Online Alternative Finance by Model for MENA (2019-2020), USD



Foreign vs Domestic Firm Volumes

The online alternative finance volumes in the MENA region was mostly driven by domestic firms. The contribution of homegrown platforms remained stable at 94% in both 2019 and 2020. In terms of absolute volumes, the total volume raised through domestic platforms declined from \$717 million in 2019 to \$561 million in 2020. Foreign firms' market share was 6% for both years with \$46 million in 2019, which was reduced to \$34 million in 2020.

However, when looking at sub-regions, nearly all volumes in North Africa were driven by flows from overseas platforms in 2019. For instance, almost all volumes in Algeria, Egypt and Tunisia were overseas driven. There was a drastic shift for Egypt in 2020, where the overseas proportion of total volume declined from 100% in 2019 to only 3% in 2020. The development of homegrown platforms in Egypt could be as a result of its selection by the World

Bank and its partners in 2017 as a pilot country for the Financial Inclusion Global Initiative (FIGI). The initiative was aimed at enhancing financial access through electronic payment acceptance, digital ID for financial services, and security. This initiative which was to run for three years could have contributed to raising awareness of related opportunities and the growth of homegrown platforms in Egypt.

Overall, volumes in most countries were overseas driven for both 2019 and 2020. Notable exceptions here were the key markets of Israel with over 99% of its volumes originating domestically in both years,

and the UAE which had over 65% of its volumes domestically driven as well. Nevertheless, these two markets accounted for over 90% of the total regional volume for both 2019 and 2020, which may distort the regional overview. Here, a minority of markets that represent the lion's share of regional volumes are driven by domestic financing, while the majority of markets that represent a marginal share of regional volumes are driven by international financing. Much of the volumes in the latter relates to Non-investment models in general, and Donation Crowdfunding specifically.

Market Concentration

Looking at the market concentration in MENA at an aggregated level across all models, the region was highly concentrated in both 2019 and 2020. This shows that volumes in the region were driven by a small number of platforms across all models. However, the market concentration reduced from 0.53 in 2019 to 0.42 in 2020. This could be as a consequence of higher participation in Egypt in 2020 versus 2019. In any case, the MENA region is the youngest of the alternative finance markets, and hence concentration here should be understood as

an early-stage market with several key innovators attempting to develop a new sector, rather than an indication of consolidation that follows industry maturity.

Looking at a specific model, market concentration for Donation-based Crowdfunding, which was highly concentrated for both 2019 and 2020 reduced from 0.98 to 0.88. Here, the dominance of a handful of global platforms is evident as channels for donation collections.

Table 6.1: Market Concentration in MENA (2019-2020)

Business Model	HHI 2019	Market Concentration 2019	HHI 2020	Market Concentration 2020	Summary (Direction of Market Concentration Flow)
Full Panel	0.62	Highly Concentrated	0.72	Highly Concentrated	↑ 0.10
P2P/Marketplace Business Lending	0.89	Highly Concentrated	0.78	Highly Concentrated	↓ -0.12
P2P/Marketplace Consumer Lending	0.65	Highly Concentrated	0.80	Highly Concentrated	↑ 0.15
Equity-based Crowdfunding	0.50	Highly Concentrated	0.38	Highly Concentrated	↓ -0.11
Donation-based Crowdfunding	0.30	Highly Concentrated	0.27	Highly Concentrated	↓ -0.02

Top Three Countries by Model

Israel maintained its regional dominance in the MENA online alternative finance industry. It had the highest volumes in the region across six models in 2019 and seven in 2020. The UAE was the second largest market with the highest volume across four models in 2019. In 2020, the UAE had the highest volume for only one model and second in four models. Other key markets which made the top three markets in the MENA region in 2019 included: Lebanon; Morocco; Palestine; Jordan; and

Yemen. In 2020, the Egyptian market grew to hold one of the top three positions in three models.

Israel was the overall market leader, with a total volume of \$660 million in 2019 accounting for 86% of the total volume for 2019. In 2020, the volume declined by 25% to \$496 million, with Israel's contribution to the region's total volume declining to 83%. In 2019 Israel had the highest volume for P2P/Marketplace Property Lending (\$400 million),

P2P/Marketplace Consumer Lending (\$103 million), Debt-based Securities (\$50 million), Consumer Purchase Finance/BNPL (\$20 million) Equity-based Crowdfunding (\$9 million) and Reward-based Crowdfunding (\$2 million). In 2020, Israel had the highest volume for P2P/Marketplace Property Lending (\$300 million), P2P/Marketplace Consumer Lending (\$82 million), P2P/Marketplace Business Lending (\$63 million), Debt-based Securities (\$20 million), Consumer Purchase Finance/BNPL (\$15 million), Equity-based Crowdfunding (\$12 million) and Reward-based Crowdfunding (\$3 million). All volumes in Israel for all models were concentrated to one or two platforms.

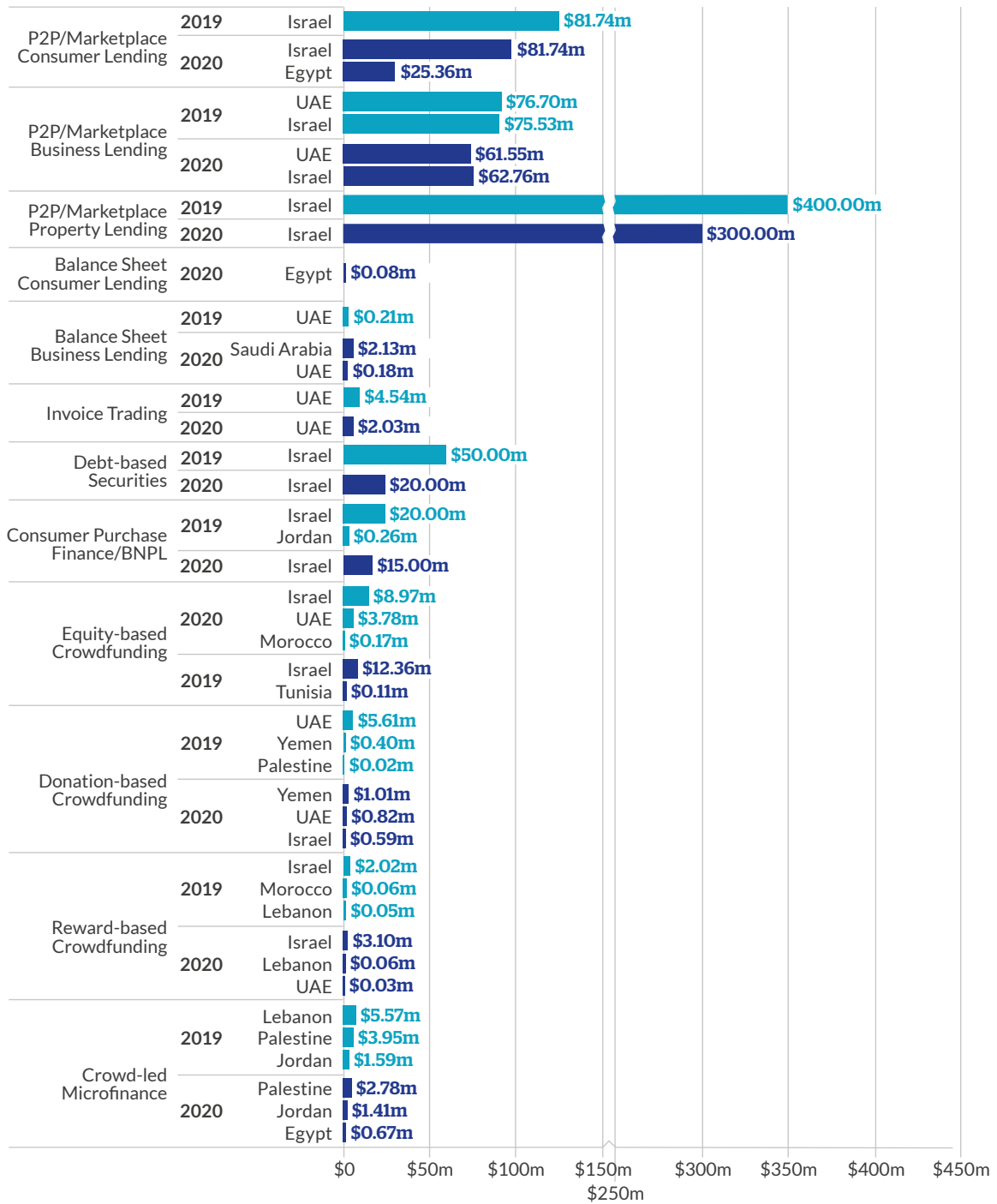
The UAE was the second largest contributor to the online alternative finance volume in MENA in both 2019 and 2020. The market raised \$91 million in 2019 and \$65 million in 2020, a 29% decline in volume. The UAE accounted for 12% of total regional volumes in 2019 and 11% in 2020. In 2019, it had the highest volume for P2P/Marketplace Business Lending (\$77 million), Balance Sheet Business Lending (\$0.2 million), Invoice Trading (\$5 million), Equity-based Crowdfunding (\$4 million), and Donation-based Crowdfunding (\$6 million). In

2020, it had the highest volume for Invoice Trading (\$2.03 million). Also, all UAE model volumes are attributed to between one and four platforms.

Although Egypt did not register much activity in 2019, it emerged as the third largest online alternative finance market in the MENA region in 2020. It raised a total of \$26 million, which was driven by P2P/Marketplace Consumer Lending with \$25 million, the second highest in the region. Egypt was the market leader for Balance Sheet Consumer Lending, albeit representing a modest amount of just \$0.1 million, and had the third highest volume of Crowd-led Microfinance (\$0.7 million).

Palestine had a market volume of \$4 million in 2019 and \$3 million in 2020. The volumes were driven by the Crowd-led Microfinance model, which raised \$4 million in 2019 and \$3 million in 2020. Lebanon raised a total of \$6 million in 2019, which declined to \$0.1 million in 2020. It was the market leader for Crowd-led Microfinance (\$6 million) in 2019. Notably, for all countries in the MENA region, the model volumes were driven by small number of platforms, typically between one and three.

Figure 6.3: Top Countries by Model – 2019-2020, USD



UAE = United Arab Emirates

Market Dynamics

The Vitality of Alternative Finance Business Funding

While there was rapid growth in the volumes of alternative finance for business funding by 243% between 2017 and 2018, it was followed by a 70% decline in volumes between 2018 and 2019, or from \$760 million to \$230 million in monetary terms. This drop could be attributed to non-participation of key platforms (such as OurCrowd, Eureka, and others). The volume declined further by 11% in 2020 to \$204 million. As opposed to 2018, when much of the business-oriented alternative finance volumes in MENA were attributed to P2P/Marketplace Property Lending; P2P/Marketplace Business Lending was the key driver of such volumes in recent years, accounting for 66% of all business volumes in 2019 and 61% in 2020.

In 2020, businesses raised \$124 million through P2P/Marketplace Business Lending, a decline of 18% from 152 million in 2019. Other key models included Debt-based Securities and P2P/Marketplace Consumer Lending, which together raised 22% of the total business volumes in 2019 and 25% in 2020.

Figure 6.4: Overall SME Finance Volume- 2017-2020, USD



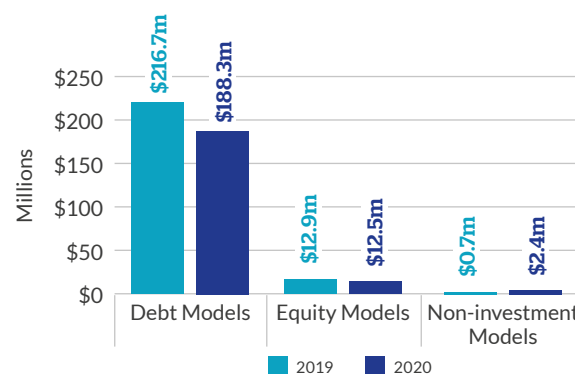
Institutionalisation

Overall, the investor activities in MENA were driven by individuals rather than institutions. The average share of institutional investors in 2019 regional volumes stood at 14%, which increased further to 20% in 2020.

Based on the 31% of the surveyed platforms operating in MENA, who responded to this specific question, institutional funding provided 17% (\$17 million) of the total P2P/Marketplace Consumer

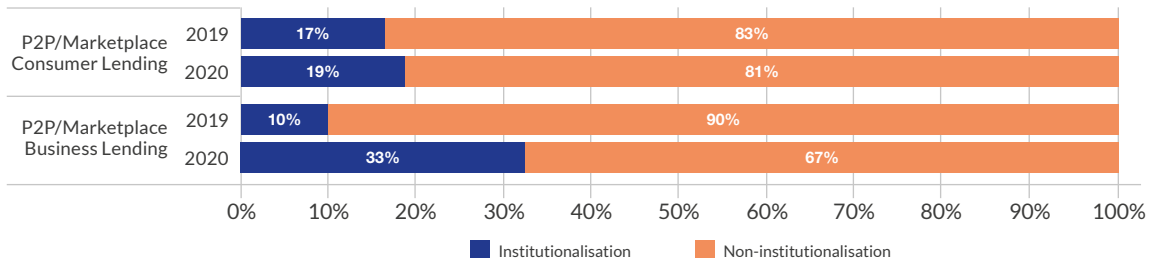
Debt-based models generated 94% (\$217 million) of the total regional volumes raised by businesses in 2019. The lending models also dominated in 2020, generating 93% (\$188 million) of total business funding. However, between 2019 and 2020, Debt-based model funding for businesses declined by 13%. Equity-based and Non-investment models generated low volumes to business in both 2019 and 2020. Only 6% of the total volume raised by businesses were generated by these two model categories in 2019, with their contribution slightly increasing to 7% in 2020.

Figure 6.5: Debt vs Equity vs Non-investment Models Online Alternative Business Finance – 2019-2020, USD



Lending model volumes in the region in 2019. In 2020, based on the responses of 25% of the platforms in MENA, the proportion of institutional funding for the model increased to 19% (\$15 million), while still representing a decline in absolute monetary terms. In P2P/Marketplace Business Lending, the share of institutional funding was 10% (\$13 million) in 2019. This proportion increased to 33% (\$41 million) in 2020.

Figure 6.6: Percentage of Institutional Funding by Key Models- 2019-2020



Other Collaborations with Institutional Partners

With regards to partnerships, 29% of the P2P/Marketplace Business Lending platforms, 18% of the Equity-based Crowdfunding platforms, and 24% of the Consumer Purchase Finance/BNPL models reported having institutional partnerships.

Regarding platform ownership, 29% of Equity-based Crowdfunding platforms and 24% of the Consumer Purchase Finance/BNPL models reported partial institutional ownership. For agent banking, 14% of the P2P/Marketplace Business Lending platforms, 6% of the Equity-based

Crowdfunding platforms, and 5% of the Consumer Purchase Finance/BNPL platforms reported partnerships.

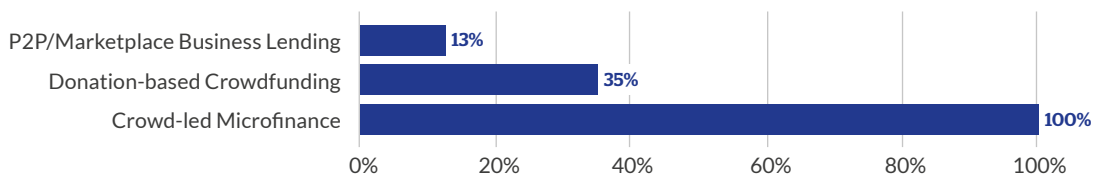
Equity-based Crowdfunding had the highest use of referral agreements in the MENA region with 47% of platforms reporting such arrangements. Of the P2P/Marketplace Business Lending platforms, 43% of had referral agreements, followed by 24% of Consumer Purchase Finance/BNPL services reporting the same. Finally, 14% of P2P/Marketplace Business Lending platforms and 24% of Consumer Purchase Finance/BNPL platforms utilised data exchange.

Internationalisation

Crowd-led Microfinance had the highest cross-border activity with all its transaction volume attributed to cross-border inflows. The key markets for this model were Palestine, Jordan, Egypt, and Lebanon. This is followed by Donation-

based Crowdfunding with 35% of its total volume attributed to inflows. Lastly, P2P/Marketplace Business Lending had 13% of their total volumes associated with cross-border inflows.

Figure 6.7: Funding Inflow Rate by Models



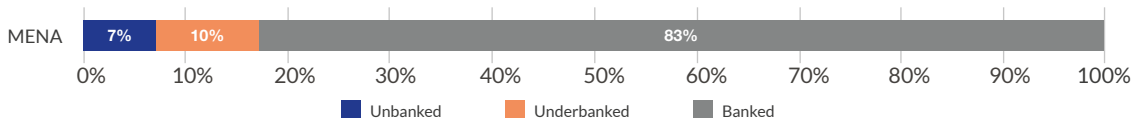
Financial Inclusion

The Banked Status of Borrowers

In the MENA region, 83% of borrowers were defined as banked individuals. This is a drop from the 95% indicated in 2018. This means that the proportion of underbanked and unbanked borrowers increased from 5% in 2019 to 17% in 2020. More specifically, the share of unbanked

borrowers increased from 2% to 7%, and the share of underbanked borrowers increased from 3% to 10%. This could be as a result of COVID-19 with banks and other financial service providers closing branches to encourage cashless transactions as a measure to curb the spread of the pandemic⁹².

Figure 6.8: Banking Status of Borrowers

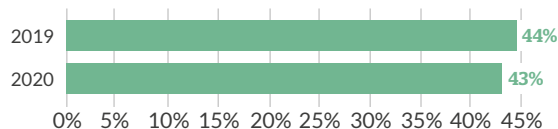


Gender Dynamics

Female Funder Participation

Based on responses from 35% and 42% of the surveyed MENA platforms in 2019 and 2020, respectively, female funder participation in online alternative finance activities slightly decreased from 44% (\$337 million) in 2019 to 42% (\$255 million) in 2020.

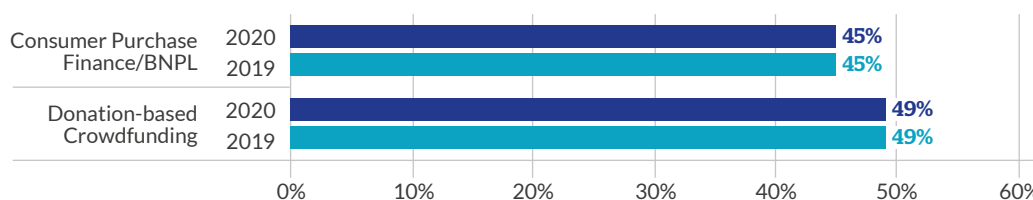
Figure 6.9: Female Funders Rate in MENA - 2019-2020



Female funder participation for the Consumer Purchase Finance/BNPL model remained unchanged at 45%, but the overall volumes attributed to female funders declined by 67% from \$20 million in 2019 to \$7 million in 2020.

Donation-based Crowdfunding reported that 35% of its funders identified as female in both 2019 and 2020. However, actual volumes provided declined by 50% from more than \$3 million in 2019 to less than \$2 million in 2020.

Figure 6.10: Female Funders Rate by Key Models - 2019-2020

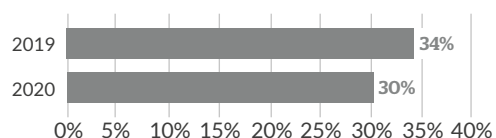


Female Fundraiser Participation

Of the surveyed platforms operating in MENA, 25% and 43% responded to this question in 2019 and 2020, respectively.

The share of female fundraisers in online alternative finance activities in the MENA region decreased slightly from 34% in 2019 to 30% in 2020. The volumes raised by female fundraisers declined by 31% from \$261 million in 2019 to \$180 million in 2020.

Figure 6.11: Female Fundraisers Rate in MENA - 2019-2020

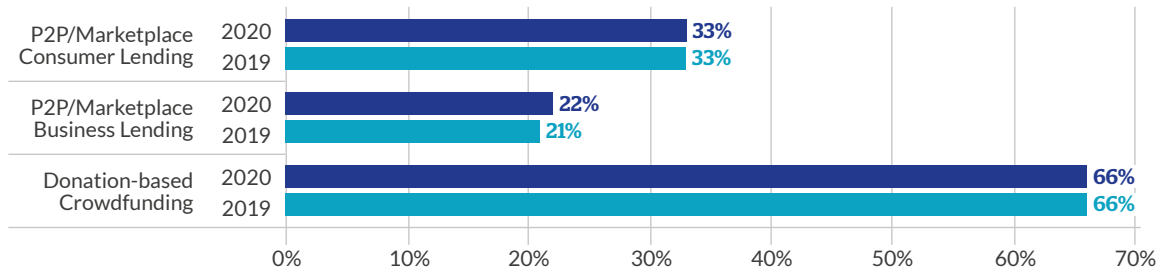


Female fundraiser participation in P2P/Marketplace Consumer Lending remained unchanged at 33% in 2019 and 2020. However, the volumes raised by female fundraisers in this model increased by 3% from \$34 million in 2019 to \$35 million in 2020.

With regards to P2P/Marketplace Business Lending, the volume raised by the female fundraisers accounted for 21% in 2019 and 22% in 2020. The absolute volume raised by female fundraisers decreased by 16% from \$32 million in 2019 to \$27 million in 2020.

Finally, Donation-based Crowdfunding had 66% female participation in both 2019 and 2020. However, the volumes raised by female fundraisers through this model declined by 50% from \$4 million in 2019 to \$2 million in 2020.

Figure 6.12: Female Fundraisers Rate by Key Models -2019-2020



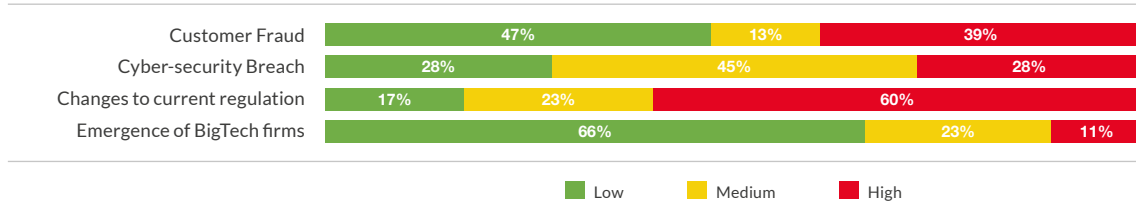
Risks and Regulations

Perception of Key Risk Factors

Out of those surveyed in the MENA region, 51% of platforms provided information about their risk perceptions. Risk associated with changes to regulation was considered to be a high risk by 60% of platforms. This could be because most of the platforms indicated that either they are not authorised or regulatory authorisation is not required for them to operate, hence being concerned with more restrictive regulation

that may emerge. In addition, 39% of platforms identified risks related to customer fraud as another major concern. Furthermore, over a quarter of firms reported cyber-security breaches as a high risk, while the majority (45%) indicated this to be a medium risk. In contrast, the emergence of BigTech firms were perceived to be a low risk, with only 11% and 23% of the platforms indicating them as high and medium risk, respectively.

Figure 6.13: Perceived Risks of Platforms in MENA

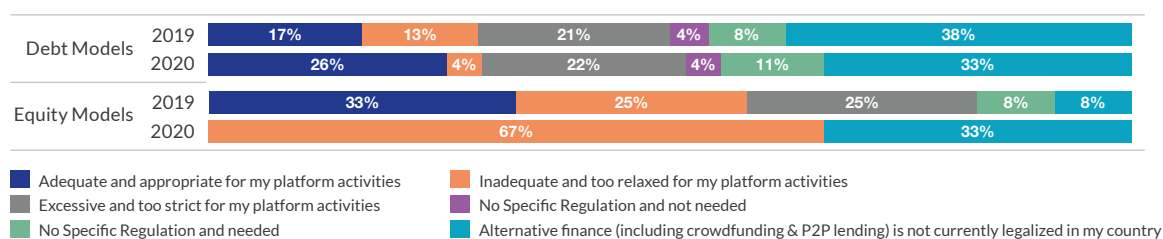


The Extent and Perception of Existing Regulation

In 2019, 53% of the surveyed MENA platforms responded to the question on their perception of regulation in their jurisdictions. Overall, platforms in the region have a relatively high level of dissatisfaction with existing regulation. Nevertheless, Debt-based models perceived regulation to be more adequate in 2020, compared to 2019. In 2019, 17% of Debt-based models viewed existing regulation as adequate which increased slightly to 26% in 2020. In contrast, Equity-based models indicated a higher level of

satisfaction with the relevant regulation in 2019 compared with 2020. In 2019, 33% of the Equity-based models perceived existing regulation as adequate with none being satisfied with the same in 2020. At the same time, in 2020, a majority of Equity-based models (67%) perceived that alternative finance was not currently legalised in their country, an increase from 25% in 2019. Also, the percentage of Equity-based models that felt there was no specific regulation and not needed, increased from 8% in 2019 to 33% in 2020.

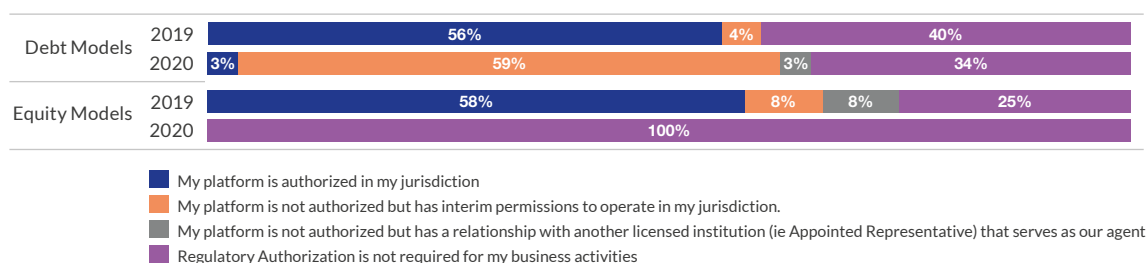
Figure 6.14: Perception of Regulation by Debt & Equity Models - 2019-2020



In terms of the extent of the existing regulation, 58% of the surveyed platforms in MENA provided insights for 2019. Overall, the platforms with authorisation to operate in their countries declined between 2019 and 2020. Only 3% of Debt-based models indicated that they were authorised in their jurisdictions in 2020 compared to 56% in 2019.

Likewise, in 2019, 58% of Equity-based models indicated that they were authorised to operate in their countries, compared with none in 2020. Also, the percentage of Equity-based models that indicated regulatory authorisation was not required to operate in their countries increased from 25% in 2019 to 100% in 2020.

Figure 6.15: Extent of Existing Regulation by Debt & Equity Models -2019-2020



7. A Regional Discussion on Sub-Saharan Africa



Chapter 7: A Regional Discussion on Sub-Saharan Africa

Introduction

This section gives an overview of the Sub-Saharan Africa (SSA) region with an initial overview of the total online alternative finance volumes, followed by an analysis of the activity of platforms in the four key sub-regions⁹³: West Africa; East Africa; Southern Africa; and Central Africa.

In the previous benchmarking report, platforms from SSA and the MENA region were included in the Middle East and Africa (MEA) chapter. However, for this report, these countries were analysed separately, so that SSA and MENA could be discussed in the context of their different market conditions. One of the main differences between these regions was the relative dominance of foreign-based platforms in SSA, as opposed to mostly domestic-based platform activities in MENA.

Total Volume by Year

The alternative finance volume in 2018 and the years beforehand was based on an analysis of SSA and the Northern Africa region together, with the latter involving only marginal volumes. In the current report, North Africa is accounted for in the MENA region chapter.

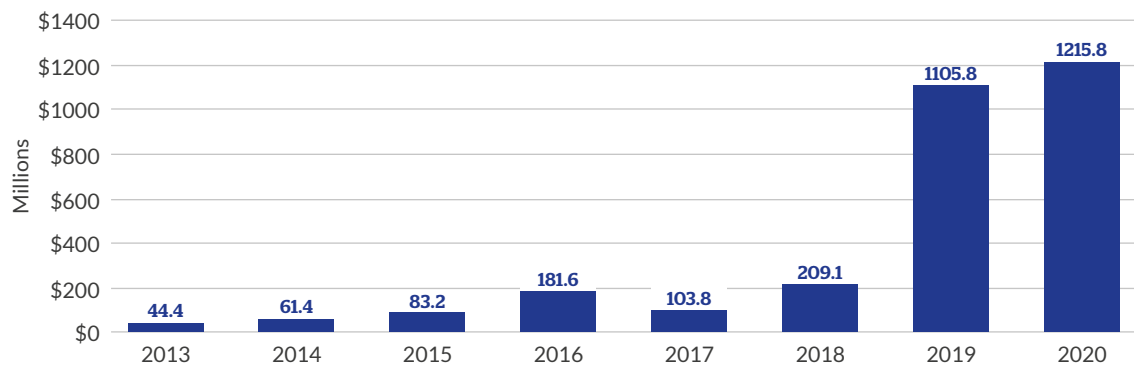
In 2019, the total online alternative finance volume in SSA raised \$1.1 billion, a significant increase of 429% from 2018. A general growth trajectory was maintained in 2020, though more modestly, with a 10% growth from 2019 reaching a total of \$1.2 billion. Overall, since 2017, there was a continuous year-on-year growth in online alternative finance volumes in SSA as seen in Figure 7.1, driven mainly by growth in P2P/Marketplace Consumer Lending.

The stagnation in growth from 2019 and 2020 could have occurred as a result of three separate effects;

Firstly, the number of respondents from the region in 2018 were 190, increasing to 206 in 2019 and decreasing to 191 in the 2020 survey. While some platforms went out of business in 2019, others continued operations but were unable to respond in later surveys. Overall, it can be assumed that growth is likely to be underestimated following non-participation of several platforms that reported figures for SSA in 2018 but did not do so in 2019 and 2020. The joint 2018 volumes of these platforms who did not respond in 2019 and 2020 was estimated at about \$57 million⁹⁴

Secondly, the impact of COVID-19, especially on Lending models, as seen in the CCAF COVID-19 report, may also explain some of the stagnation. In the report, while market indicators reported by FinTech firms suggested a positive direction, limited government support for FinTechs in SSA caused some platforms to be more severely affected by the pandemic.

Finally, the depreciation of SSA currencies against the USD and EUR has meant that while domestic volumes in local currencies may have increased, their US dollar equivalents have not to the same extent. For instance, the South African Rand sank to a new record low⁹⁵ against the US dollar in April 2020, while Angola's Kwanza and Zambia's Kwacha also fell to a record low in March 2020⁹⁶. In addition, the Kenyan Shilling depreciated by about 8%⁹⁷ against the US dollar overall in 2020.

Figure 7.1: Total Online Alternative Finance Volume in SSA (2013 - 2020), USD

Foreign and Domestic Alternative Finance Platforms in SSA

The proportion of volumes derived from platforms based outside SSA has continued to increase over the past four years, with only a slight temporary decline between 2017 and 2018 as seen in Table 7.1. In 2018, foreign firms accounted for 76% of total volumes in the region. This proportion increased to 96% in 2019 and 97% in 2020. The latter being the highest ever foreign-driven volume (\$1.2 billion) recorded.

Accordingly, the continuous growth in volumes for the region can be credited largely to the volumes derived from overseas firms. Domestic firms' share of the market declined over the past two surveyed periods from the gradual increase that was registered in 2016 (12%) to 2018 (24%). Their market share decreased further from 4% (\$48 million) in 2019 to 3% (\$40 million) in 2020.

Table 7.1: Proportion of Volume Derived from Domestic vs. Foreign Firms, SSA, 2016-2020

	Foreign-driven	Domestic-driven	Foreign Firms	Domestic Firms
	Volumes (USD Millions)		Percentages	
2016	\$130	\$18	88%	12%
2017	\$82	\$21	79%	21%
2018	\$159	\$50	76%	24%
2019	\$1,058	\$48	96%	4%
2020	\$1,175	\$40	97%	3%

Market Concentration

Looking at the market concentration by key business model, among the surveyed platforms in SSA for both 2019 and 2020, the region was found to be 'highly concentrated'. This concentration, however, should not be interpreted as indication of maturity, but rather as an indication of early-stage development where several innovators attempt entry and lead sectoral development.

The direction of market concentration from 2019 to 2020, however, decreased for P2P/Marketplace Business Lending, Equity-based Crowdfunding and Donation-based Crowdfunding models in the region.

P2P/Marketplace Consumer Lending was the only model that experienced an increase in the level of market concentration from 2019 to 2020 as seen in Table 7.2. P2P/Marketplace Consumer Lending platforms mostly based in Uganda and Zambia increased their market share, therefore this market showed an increase in market concentration.

Globally, Kenya was the only country from SSA among the top 30 ranked markets in both years under study. For assessing concentration levels, a minimum threshold of seven platforms was set. Both debt-based and non-investment models were found to be highly concentrated, with debt models in this market showing an increase in the direction of market concentration from 2019 to 2020.

Table 7.2: Market Concentration Analysis, SSA 2019-2020

Business Model	HHI 2019	Market Concentration 2019	HHI 2020	Market Concentration 2020	Summary (Direction of Market Concentration Flow)
Full Panel	0.62	Highly Concentrated	0.72	Highly Concentrated	↑ 0.10
P2P/Marketplace Business Lending	0.89	Highly Concentrated	0.78	Highly Concentrated	↓ -0.12
P2P/Marketplace Consumer Lending	0.65	Highly Concentrated	0.80	Highly Concentrated	↑ 0.15
Equity-based Crowdfunding	0.50	Highly Concentrated	0.38	Highly Concentrated	↓ -0.11
Donation-based Crowdfunding	0.30	Highly Concentrated	0.27	Highly Concentrated	↓ -0.02

Total Volume by Model

Overall, P2P/Marketplace Consumer Lending and Balance Sheet Consumer Lending models dominated the online alternative finance landscape in the SSA region.

The model that had the highest volumes in SSA in both 2019 and 2020 was P2P/Marketplace Consumer Lending. In 2019, the model had a market share of 46% of the total regional volumes and this share increased to 63% in 2020. Consumer Lending platforms are active in SSA since they are already highly digitalised and there are several platforms which combine mobile payments and consumer loans or payroll-loans.

The second largest model by regional volumes in both 2019 and 2020 was Balance Sheet Consumer Lending which registered volumes of \$463 million (representing 42% market share) in 2019 and \$346 million (representing 28% market share) in 2020. The Balance Sheet Business Lending model showed a decline in volumes over the past three years, from \$46 million in 2018, to \$23 million in 2019 and down further to \$15 million in 2020. Balance Sheet Consumer Lending and Balance Sheet Business Lending are prevalent in SSA because P2P/Marketplace Business Lending in most SSA countries is still highly regulated and sometimes even prohibited for FinTechs without a banking licence. Furthermore, it is important to note that a large portion of consumer loans actually represent loans for micro-entrepreneurs and venturing, as business loans are not available for such small-scale ventures.

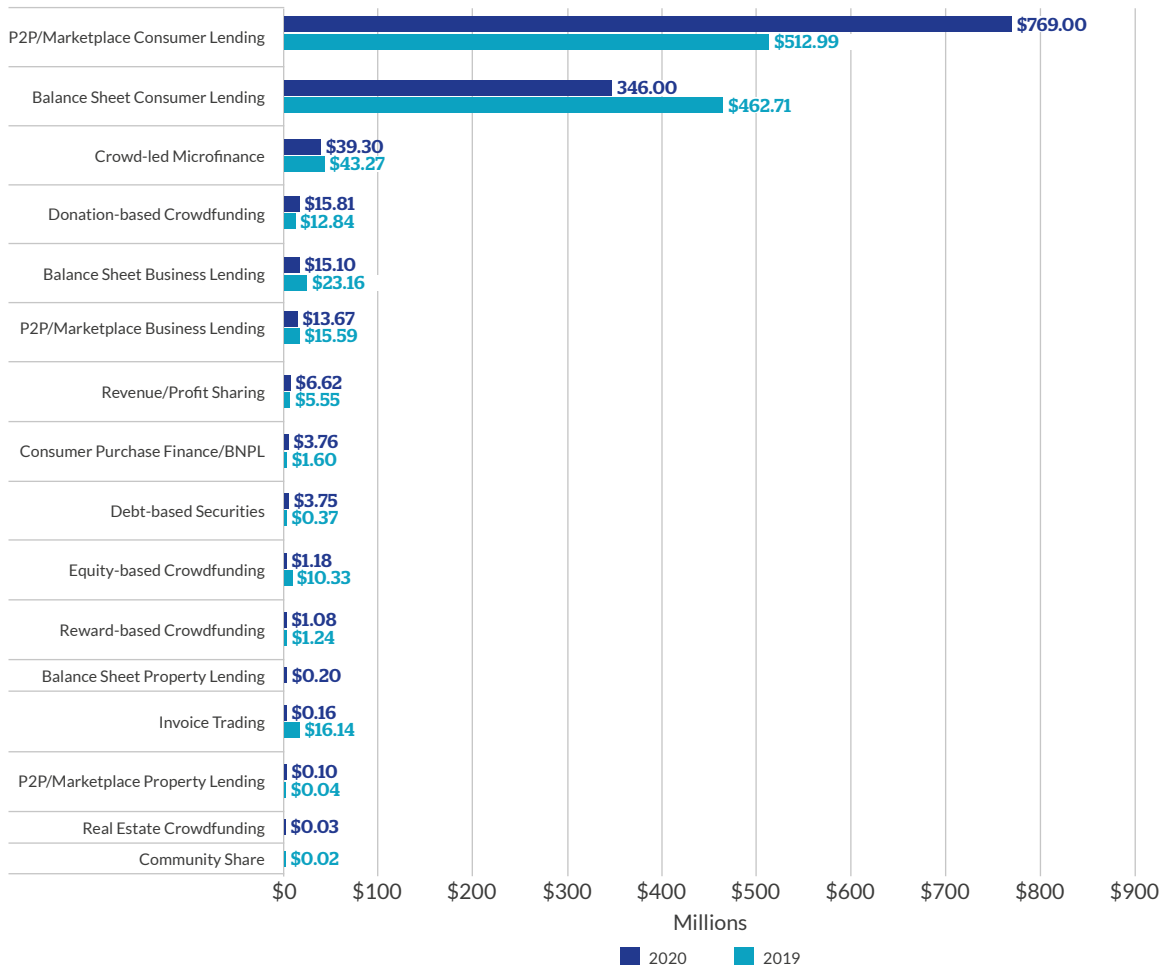
Among non-investment models, Donation-based Crowdfunding exhibited increasing volumes over the past two years, growing from \$13 million in 2019 to \$16 million in 2020. However, Crowd-led Microfinance had a 9% decline in volumes from \$43 million in 2019 to \$39 million in 2020. Reward-based Crowdfunding also had a decline over the past three years, falling 19% between 2018 and 2020 as seen in Figure 7.2.

Equity models had relatively low volumes over the past two years. Nevertheless, Equity-based Crowdfunding did exhibit a growth from \$3 million in 2018 up to \$10 million in 2019, which was followed by a dramatic fall to just \$1 million in 2020. Equity-based Crowdfunding is nascent across the region due to prohibitive regulation. In most countries, platforms need to have a stockbroker licence for equity crowdfunding, which is a high burden for small platforms.

Models whose volume share has consistently remained low in SSA include Community Shares, Real Estate Crowdfunding, and Balance Sheet Property Lending. Community Share Crowdfunding is low since community-led finance is done offline and FinTech firms are gradually emerging to cater to rotating savings and credit associations (ROSCAs), which are a dominant form of community finance in the region.

Lastly, Real Estate Crowdfunding did not show high volumes in SSA because Real Estate platforms were focusing on areas where real estate project developers do not have adequate access to finance, but in SSA, traditional banks still provide a large amount of real estate finance.

Figure 7.2: Online Alternative Finance Volume by Key Models in SSA (2018-2020), USD

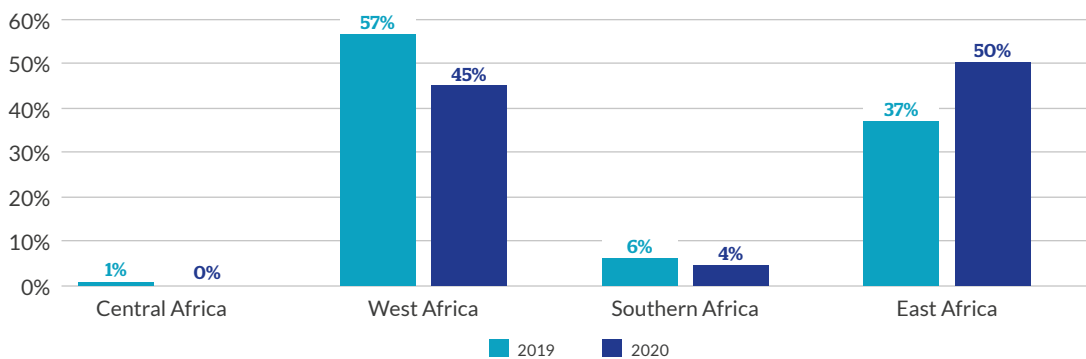


Total Volume by Sub-region

Narrowing down to the four sub-regions in SSA, the overall leader in online alternative finance volumes in 2019 was West Africa with a 57% proportion.

The East Africa sub-region took the lead in 2020, recording a proportion of 50% as illustrated in Figure 7.3.

Figure 7.3: Proportion of Volume by Sub-region in SSA 2019-2020



East African volumes increased year-on-year from \$406 million (37% market share) in 2019 up to \$612 million (50% market share) in 2020. Zambia, Uganda, Tanzania, and Kenya serve as the

lead engines of volume in this region, accounting for 49%, 19%, 17%, and 14% of regional volumes respectively.

West Africa conversely declined over the same period, registering \$625 million (57% market share) in 2019 to a lower volume of \$545 million (45% market share) in 2020. This region was dominated by the Ghanaian market accounting for 97% of regional volume.

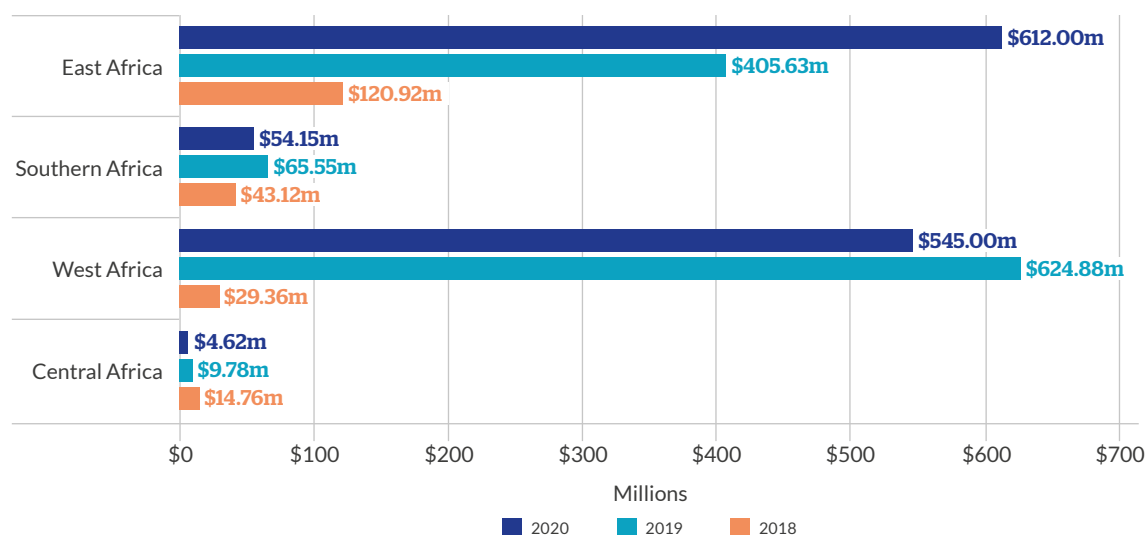
Despite showing an increase in volume from \$43 million in 2018 up to \$66 million in 2019, the Southern Africa region declined to \$54 million in 2020, representing only 4% of the volume for the entire SSA region. This region is dominated by South Africa and Botswana, accounting for 44% and 42% of sub-regional volumes, respectively.

The Central African region showed the lowest volume over the past two years, recording \$10 million and \$5 million in 2019 and 2020, respectively. This region was dominated by the Democratic Republic of Congo, accounting for 95% of regional volume.

All activities in Central Africa originate internationally with no domestic activity recorded in either Congo Republic, Angola, Central African Republic, Chad, or the Democratic Republic of Congo in both 2019 and 2020.

The East African region's volumes increased five-fold over the three-year period from \$121 million in 2018 up to \$612 million in 2020 as seen in Figure 7.4.

Figure 7.4: Total Online Alternative Finance Market Volume by Sub-region in SSA 2018-2020, USD



Key Countries

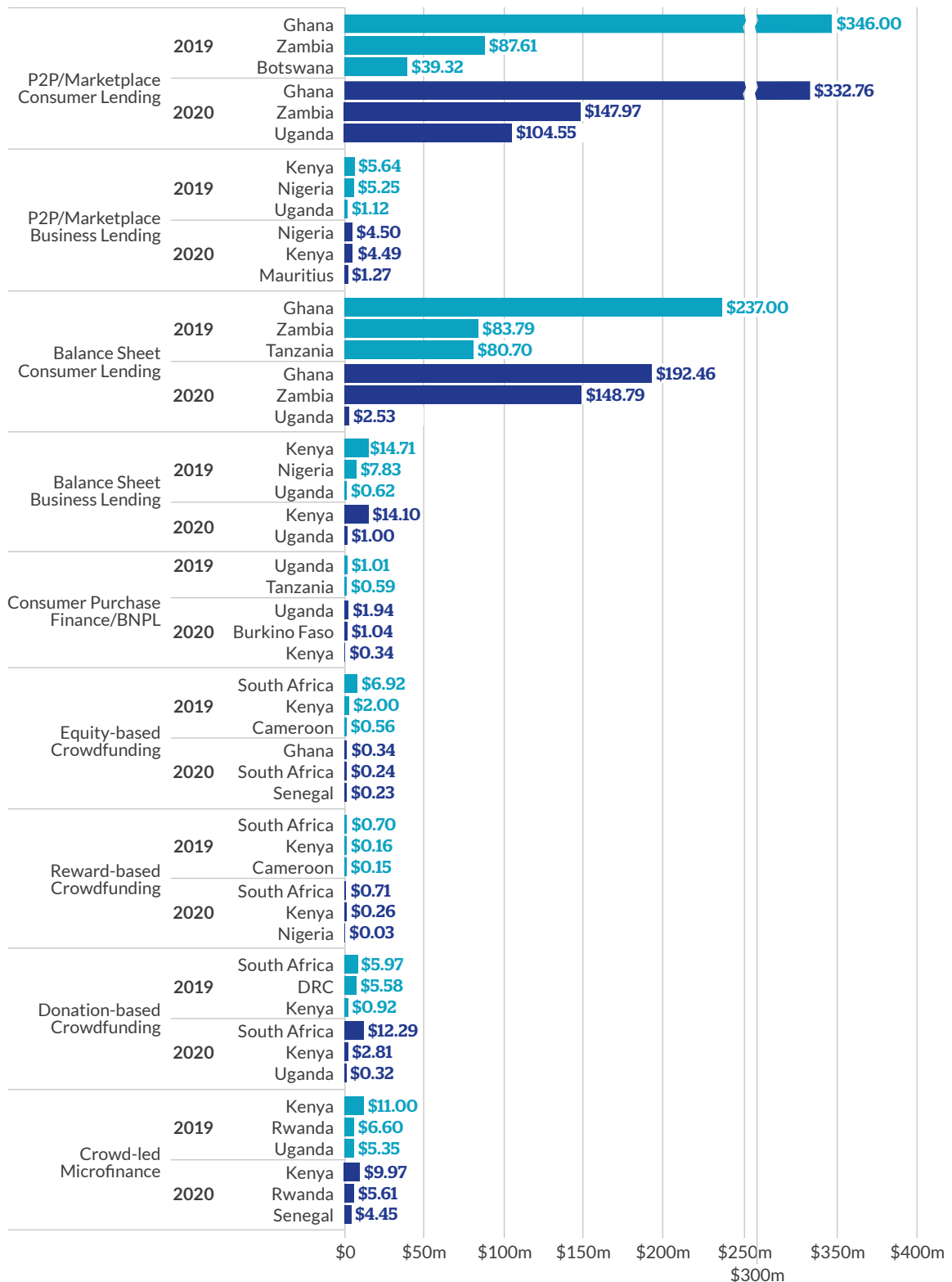
Looking at overall volumes for the region in 2019, the largest alternative finance markets included Ghana (\$582 million), Zambia (\$172 million) and Tanzania (\$83 million). In the second tier, we had Kenya (\$77 million) and Uganda (\$60 million).

In 2020, the regions' largest markets included Ghana (\$528 million), Zambia (\$297 million) and Uganda (\$115 million). Tanzania (\$103 million) and Kenya (\$82 million) were in the second tier while South Africa (\$23 million) and Botswana (\$21 million) appeared in the third tier over the same period.

In both years, Ghana and Zambia were well represented, appearing as the top two countries in P2P/Marketplace Consumer Lending and Balance Sheet Consumer Lending models. Tanzania was among the top countries in Balance Sheet Consumer Lending and Consumer Purchase Finance/BNPL in 2019.

In 2019 and 2020, Kenya was among the top three markets in six out of the nine models available in SSA, making it the country with the most diversified and developed alternative finance market in SSA as illustrated in Figure 7.5.

Figure 7.5: Top Three Countries in Volume by Model 2019-2020, USD



DRC = Democratic Republic of Congo

Alternative Business Funding in SSA

Despite most alternative finance volumes in SSA being associated with consumer lending, it is important to highlight that the SME sector is critical in the region, as these businesses create the bulk of employment (seven out of ten jobs) in the continent⁹⁸.

Accordingly, platforms were asked if they facilitate funding to these businesses and the total online alternative funding attributed to business was calculated through aggregating the volumes across different models for both 2019 and 2020. Again, figures presented are likely to underestimate funding allocated to micro and small businesses, as they are taken as consumer loans rather than

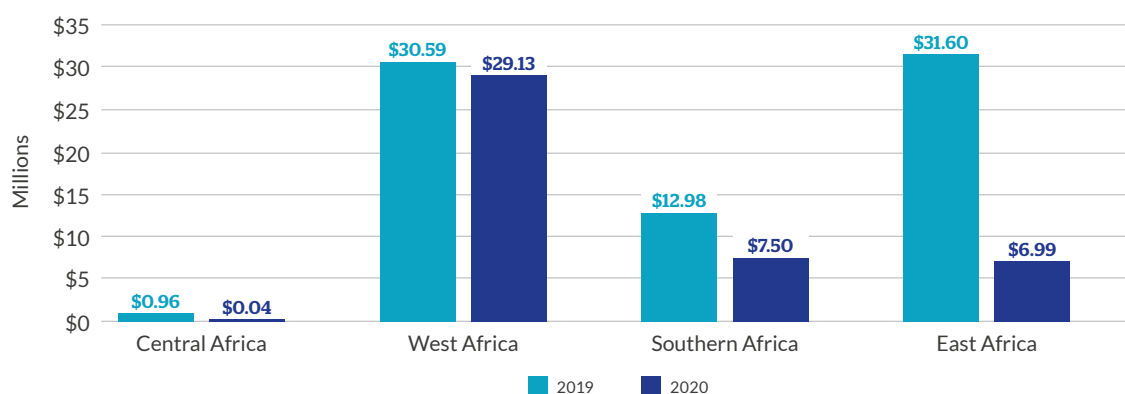
business loans by respective micro-entrepreneurs. Accordingly, the figures reported here do not account for such funding.

In 2019, the total business funding in SSA was \$76 million, this decreased to \$44 million in 2020.

West Africa recorded the highest total alternative funding attributed to business with a volume of \$32 million while Central Africa had the lowest business funding at \$1 million in 2019.

In 2020, East Africa had the highest total funding to business with \$29 million, while Central Africa registered the lowest business funding with a volume of \$0.04 million, as seen in Figure 7.6.

Figure 7.6: Business Funding - SSA by Sub-region 2019-2020, USD



Overall, the main source of business funding in SSA in both 2019 and 2020 were Debt-based models, which cumulatively accounted for 74% (\$56 million) and 76% (\$33 million) of alternative finance business funding, respectively.

Looking at the sub-regions, in 2019, the main source of funding was Debt-based models from West Africa (represented by 18 platforms). These platforms accounted for 54% (\$31 million) of the debt-based business funding in SSA. This was followed by East African Debt-Based models who accounted for 46% (\$26 million) of business debt-based funding in SSA.

In 2020, East African Debt-based models (represented by 40 platforms) recorded the highest alternative business funding of \$27 million, which accounted for 82% of the debt-based funding in SSA.

Notably, for the Southern African sub-region, Equity models had a higher share of business funding for both years surveyed (\$12 million in 2019; \$7 million in 2020) when compared to the Debt and Non-investment models which registered lower volumes as seen in Table 7.3.

Table 7.3: Business Funding - SSA by Model 2019-2020, USD

	Debt		Equity		Non-Investment	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Southern Africa	\$0.00m	\$0.10m	\$12.46m	\$6.87m	\$0.51m	\$0.52m
Central Africa	\$0.00m	\$0.00m	\$0.56m	\$0.00m	\$0.40m	\$0.04m
West Africa	\$30.57m	\$5.87m	\$0.84m	\$0.93m	\$0.19m	\$0.19m
East Africa	\$25.82m	\$26.99m	\$2.00m	\$0.01m	\$2.77m	\$2.13m

Institutionalisation

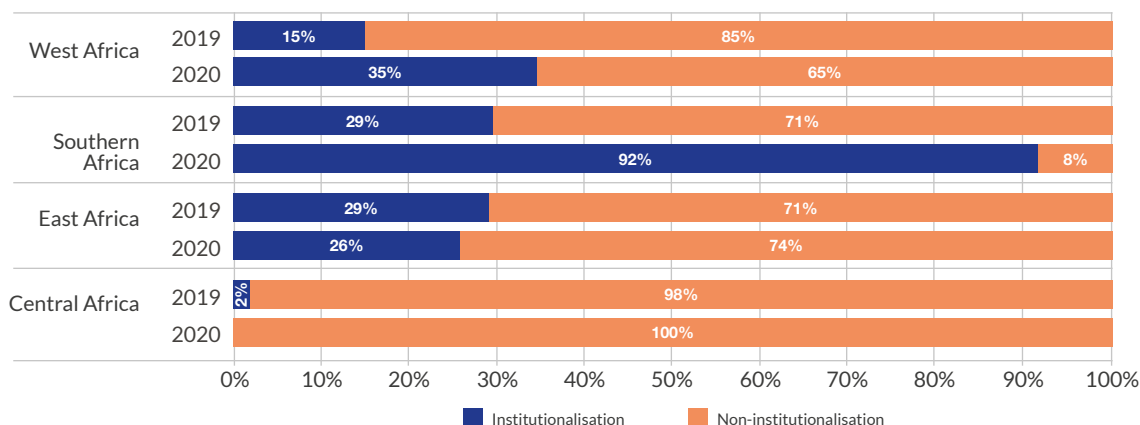
This section looks at how traditional financial institutions have interacted with alternative finance platforms across the continent. From 2019 to 2020, the rate of institutional funding increased, with institutional investors providing \$216 million in 2019 (21% of the SSA volume), according to 66 platform respondents. In 2020, institutional investors provided \$330 million (31%), according to 59 platform respondents. Despite growing institutional funding, most funders came from a retail background.

Analysis by Region

In general, for both 2019 and 2020, SSA had a low proportion of institutional investors, as seen in Figure 7.7. In 2019, the Central African region had the lowest level (2%) of institutional finance in SSA, which further declined to no institutional funding in the same sub-region in 2020.

Both the East African and Southern Africa regions had the same proportion (29%) of their finance volumes originating from institutional investors in 2019. However, in 2020, the Southern Africa region was leading with 92% of funding originating from traditional financial institutions.

Figure 7.7: Institutionalisation by Sub-region 2019-2020

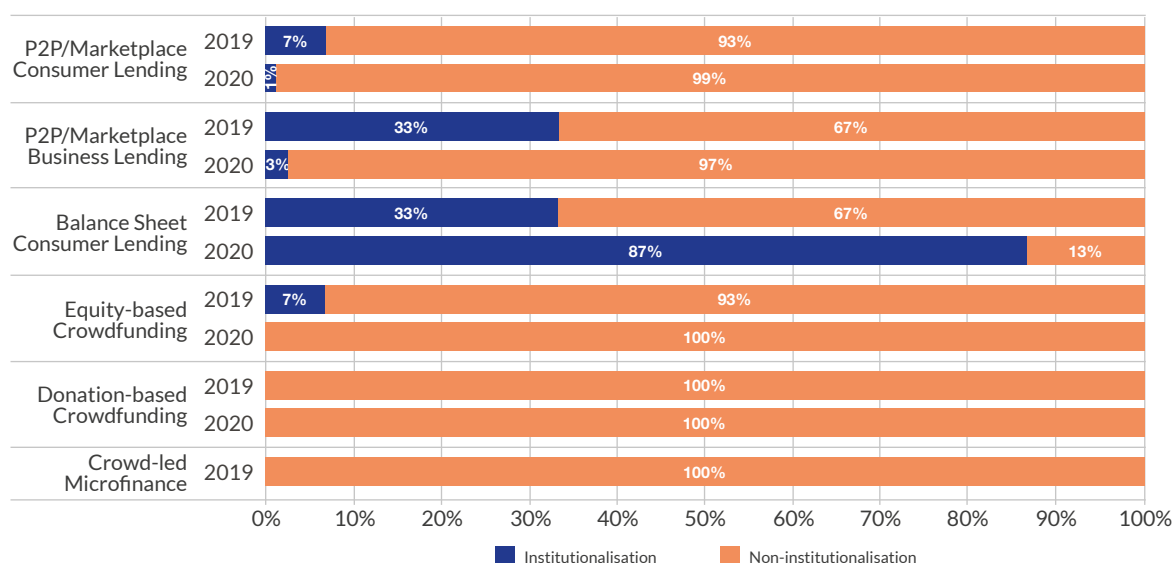


Analysis by Model

Looking at institutional investors by business models in the region, on the one hand, we saw a decrease in the share of institutional investors between 2019 and 2020 among P2P/Marketplace Consumer Lending and P2P/Marketplace Business Lending platforms. On the other hand, Balance

Sheet Consumer Lending recorded an increase in institutional investors from 2019 (33%) to 2020 (87%). Similarly platforms offering P2P/Marketplace Property Lending services saw the share of institutional investors increased from 8% to 30% over the same period, as seen in Figure 7.8.

Figure 7.8: Institutionalisation by Model 2019-2020



Partnership with Institutions

When looking at the types of collaborative arrangements that existed between platforms and traditional financial institutions in SSA, one half of Reward-based Crowdfunding and 40% of Equity-based Crowdfunding platforms had referral agreements with traditional institutions. P2P/Marketplace Consumer Lending platforms on the other hand reported the highest proportion in utilising agent banking in the region (38%) while

P2P/Marketplace Business Lending platforms had the highest proportion of data exchange partnership (15%).

Donation-based Crowdfunding platforms had a good mix of collaborative arrangements, utilising all partnership channels except data exchange during the survey period.

Internationalisation

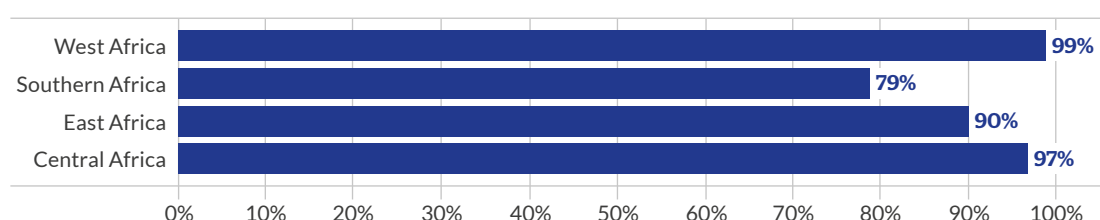
The provision of alternative finance in SSA is to a large extent an international activity, with many firms having operations in multiple countries. It should be noted that international flows do not necessarily mean from outside the SSA region, but rather from outside the country the platform is headquartered (whether they are other African countries or not).

To understand the impact of cross-border transactions, we analysed inflows of funds (i.e. the percentage of funding raised that came from

funders or investors outside of the indicated country of operation). As indicated by 104 platform observations in SSA, on average, the inflow to a country in the region accounted for 87% of volumes.

The West African region had the highest inflow rate (99%) followed by Central Africa (97%). While still substantial, Southern Africa registered the lowest inflow rate (79%), in relative terms, as seen in Figure 7.9.

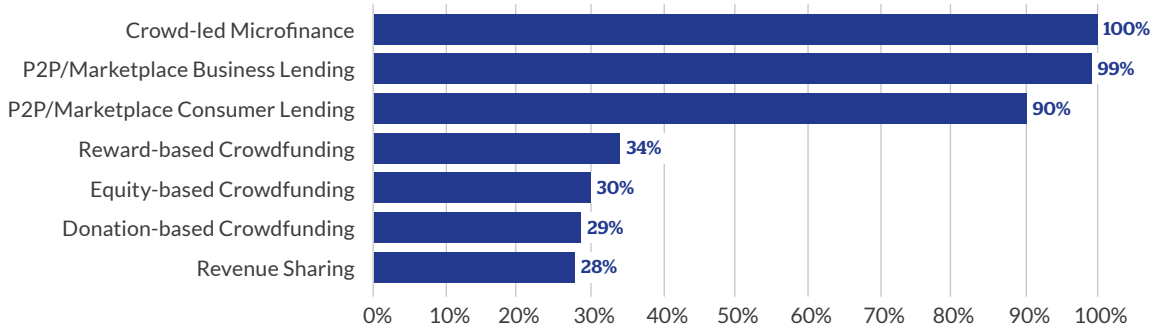
Figure 7.9: Inflow Rate by Sub-region



Among the models studied in the survey, Crowd-led Microfinance, P2P/Marketplace Business Lending, and P2P/Marketplace Consumer Lending platforms saw almost all their funds coming from abroad. In

contrast, Reward-based, Donation-based, Equity-based, and Revenue/Profit Sharing platforms had relatively lower inflow rates, as seen in Figure 7.10.

Figure 7.10: Inflow Rate by Models



Financial Inclusion

Platforms in SSA were asked to indicate the proportion of their customer base which were unbanked (not served by or without access to any traditional financial service), underbanked (with access to some basic financial services, but not a complete suite), and banked (users which have access to a full suite of financial services). In total, 74 platforms responded to this question.

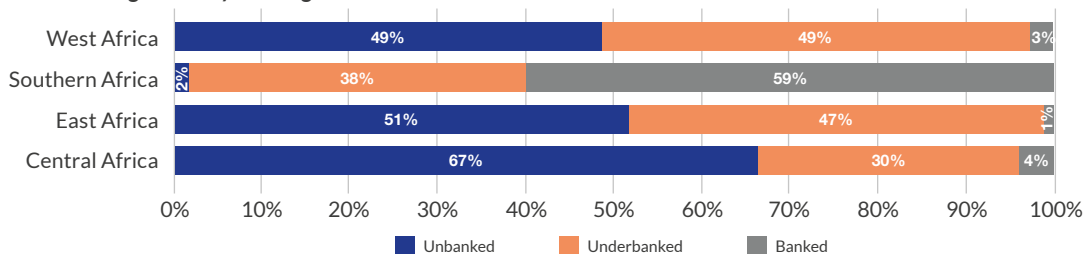
In SSA, only 3% of clients of online alternative finance platforms were considered as banked. Most clients were classified as either unbanked (49%) or underbanked (48%). The West Africa region had an equal proportion (49%) of their customer base classified as unbanked and underbanked, thereby

almost replicating the statistics at the overall SSA level.

The largest share of unbanked customers was recorded in Central Africa (67%) followed by East Africa (51%) and West Africa (49%), as shown in Figure 7.11. East Africa had nearly one half (47%) of its customers classified as underbanked, with a much lower proportion (1%) being banked.

Only platforms from Southern Africa had the bulk of their customers classified as banked (59%), but given the relatively low volumes generated in South Africa, this did not impact the SSA figures overall.

Figure 7.11: Banking Status by Sub-region



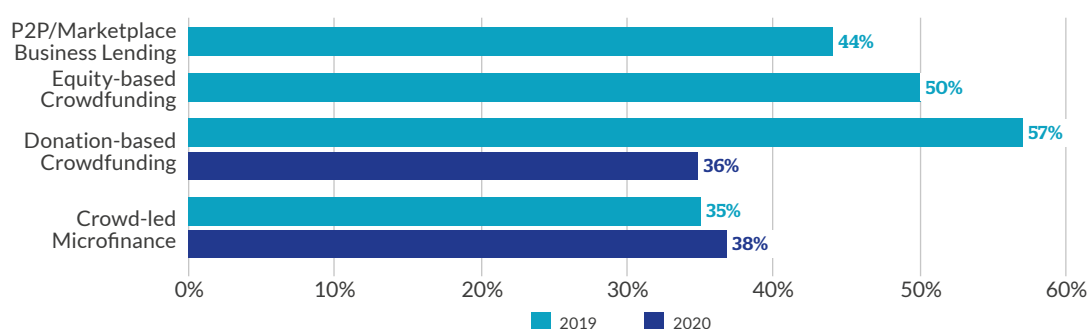
Gender

Female Participation by Model

Firms in SSA were asked to provide information on the gender of their funders and fundraisers. This is especially relevant in 2020, because analysis by the SME Finance Forum found that, on average, women-led SMEs in SSA experienced worse impacts than male-owned SMEs.⁹⁹

Both in 2019 and 2020, female funders were largely underrepresented in SSA across all the key models present. The highest proportion of female funders (57%) was recorded among Donation-based Crowdfunding platforms in 2019, as seen in Figure 7.12.

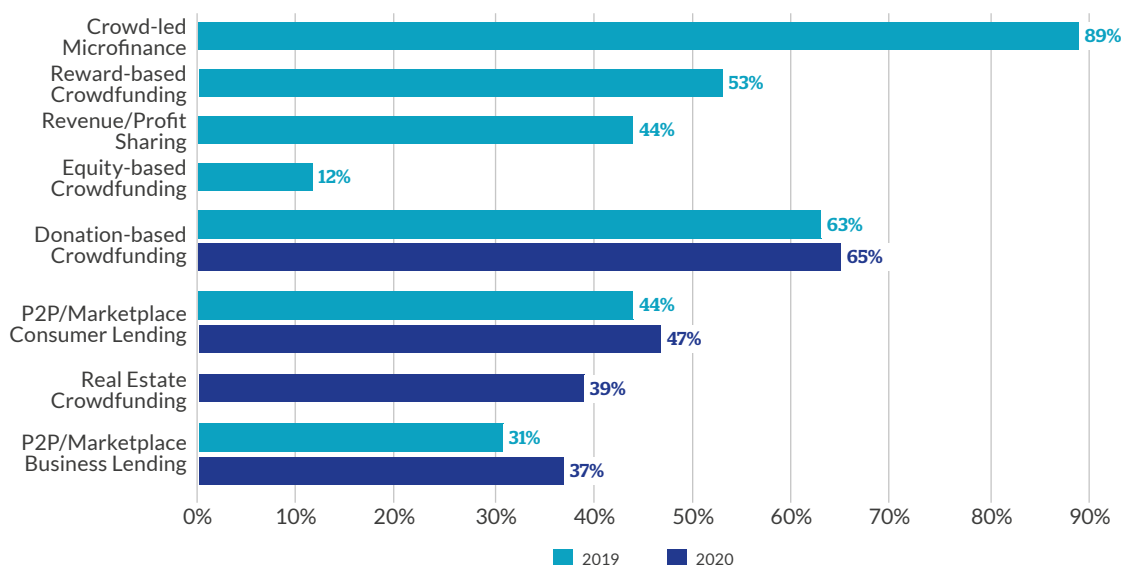
Figure 7.12: Female Funders by Model: 2019-2020



A different picture emerges when looking at the fundraisers. In 2019, female fundraisers were well represented across various alternative finance business models in SSA. The highest proportion of female fundraisers was among Crowd-led Microfinance platforms (89%) and Donation-based Crowdfunding platforms (63%), as seen in Figure 7.13. Specifically with respect to Crowd-led Microfinance, female participation may be a direct result of policy prioritisation of female clients by such institutions by their very mission.

Because of COVID-19, female fundraisers disappeared in various models which could also be attributed to platform reporting errors. However, in some models, the participation of female fundraisers in 2020 was higher compared to 2019, for instance in Donation-based Crowdfunding, P2P/Marketplace Consumer Lending and P2P/Marketplace Business Lending models, across the region.

Figure 7.13: Female Fundraisers by Model 2019-2020

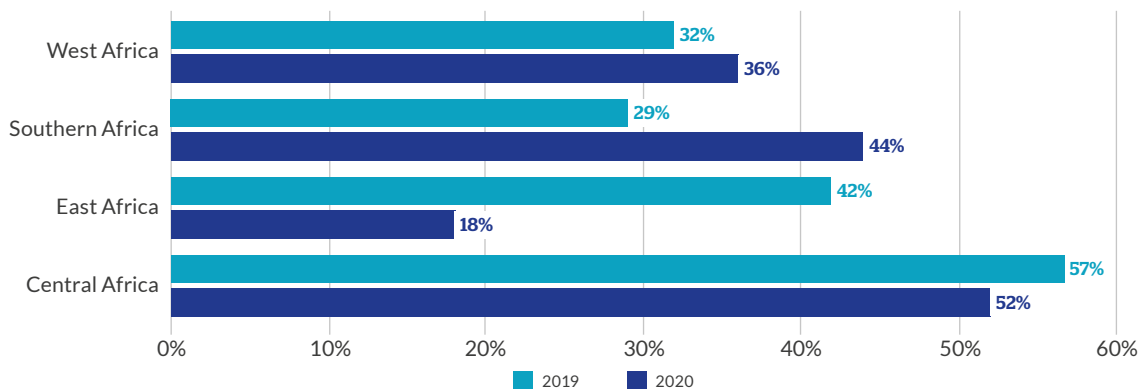


Female Participation by Region

Narrowing down to the sub-regions, in 2019, female funder participation was reasonably high across the continent, with Central Africa showing the highest proportion (57%), followed by East Africa (42%). West Africa had 32% female funders in 2019, while Southern Africa had the lowest proportion of 29% female funders, as seen in Figure 7.14.

In 2020, female funder participation was reasonably high, similar to the levels that were observed in 2019. Central Africa was still showing the highest proportion of female funders at 52%, followed by Southern Africa with 44% female funders. East Africa had the lowest proportion at 18%.

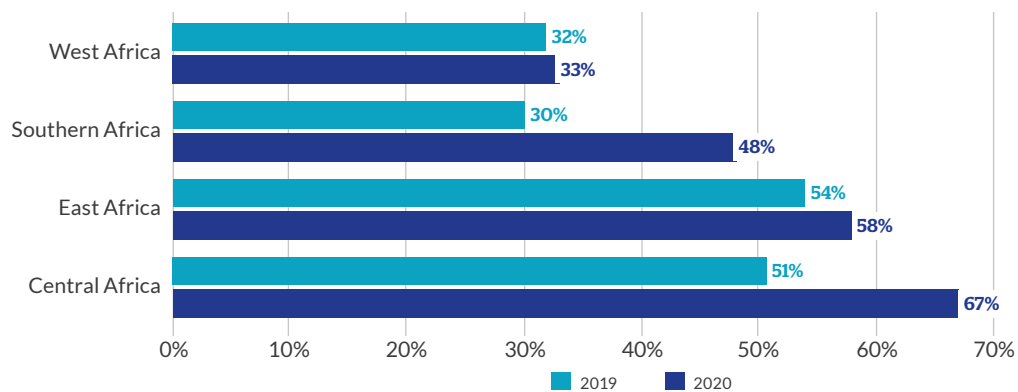
Figure 7.14: Female Funder by Sub-region 2019-2020



In 2019, among female fundraisers, East Africa had the highest proportion (54%) of fundraisers followed by Central Africa (51%) and West Africa (32%).

Central Africa reported the highest proportion (67%) of female fundraisers in 2020, followed by East Africa (58%), and Southern Africa (48%). West Africa had the lowest participation (33%) of female fundraisers over the same period, as seen in Figure 7.15.

Figure 7.15: Female Fundraiser by Sub-region 2019-2020



Finally, when viewing female participation and internationalisation in the industry jointly, some causes for concern emerge. Here, while share of female fundraisers in region may be reason for optimism about female access to finance in

African regions, the share of female funders does not clearly indicate sufficient engagement of local females in investment funding behaviour, and often represents investment by international female funders rather than local ones.

Risk & Regulations

Perception of Key Risk Factors

Platforms were asked to rank risk factors as applicable to their business. These risks included campaign fraud; notable increase in defaults; collapse due to malpractice; cyber-security breach; change in regulation; competition with incumbents and new entries; and the emergence of competing BigTech firms. Of the surveyed platforms in SSA, 48% responded to the question.

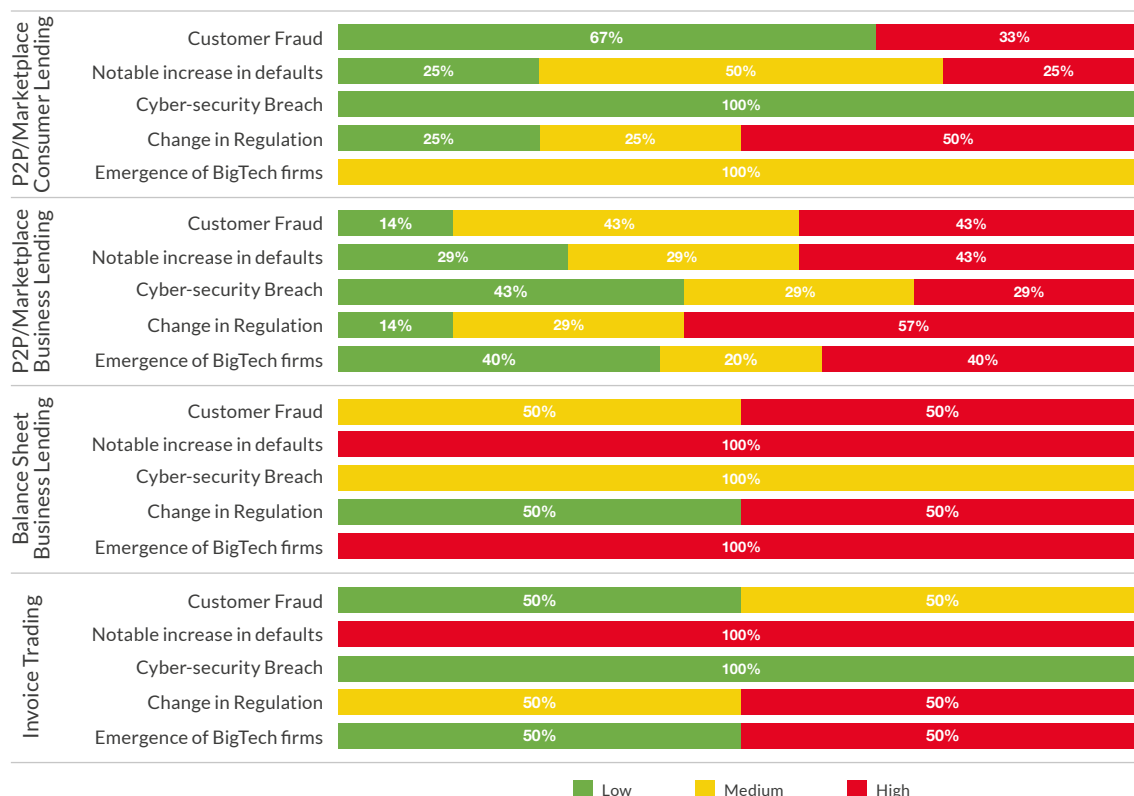
Analysis by Business Model

When looking at the risk perception across Debt-based model respondents, the greatest concern was associated with the risk of changes to regulation. Half of the platforms across the P2P/Marketplace Consumer Lending (50%), P2P/Marketplace Business Lending (57%), Balance Sheet Business Lending (50%) and Invoice Trading (50%) indicated this to be a high risk, as seen in Figure 7.16.

Risks related to notable increases in defaults was indicated as a top concern by platforms offering services related to Balance Sheet Business Lending, Invoice Trading, and P2P/Marketplace Business Lending. Similarly, the risk of increasing competition

from entry of BigTech firms was also reported to be a high concern among Balance Sheet Business Lending and Invoice Trading. Finally, risks associated with cyber-security was identified as either low or medium risk across the key Debt models.

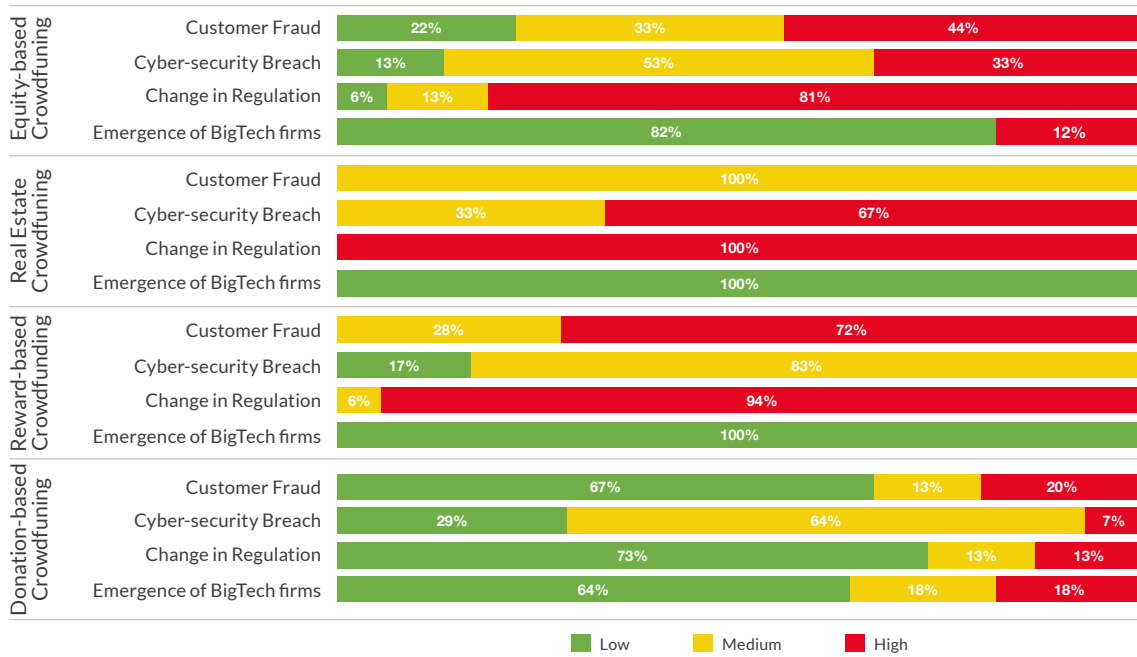
Figure 7.16: Perceived Risks of Platforms by Debt Models



Looking at the risks by Equity and Non-investment models, similarly to Debt models, changes to regulation was considered a high risk among Equity-based Crowdfunding (81%), Real Estate Crowdfunding (100%) and Reward based Crowdfunding (94%). Cyber-security breach was largely considered as a medium risk by Donation-based Crowdfunding (64%), Reward-based Crowdfunding (83%) and Equity-based

Crowdfunding (53%) firms, while 67% of Real Estate platforms found it to be a high risk. In addition, customer fraud was ranked as a major concern by platforms offering Reward-based Crowdfunding services. On the other hand, risks related to entry of BigTech firms was perceived to be a low across key Equity and Non-investment platforms in SSA, as seen in Figure 7.17.

Figure 7.17: Perceived Risks of Platforms by Equity and Non-investment Models

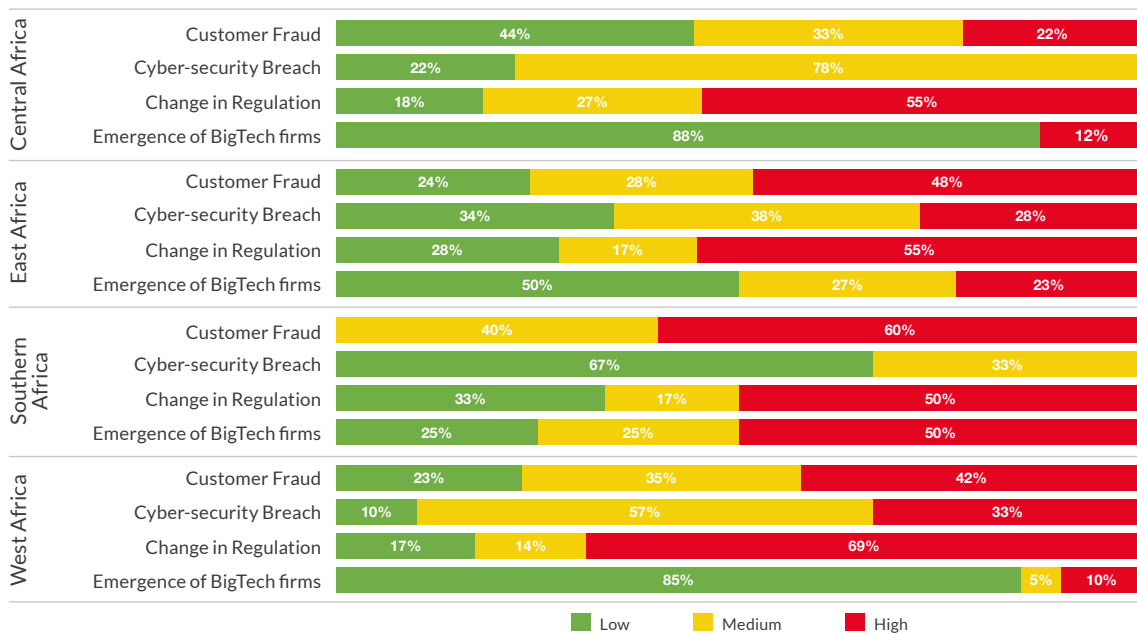


Analysis by Sub-region

Across the sub-regions, changes to regulation was largely perceived as being high risk by 69% of platforms in West Africa, 55% of platforms in Central and East Africa, and 50% of firms from Southern Africa. In addition, customer fraud was reported as a major concern for platforms in Southern Africa (60%), East Africa (48%), and West

Africa (42%). The risk of increasing competition from entry of BigTech firms was found to be a high by 50% of platforms in Southern Africa, while other sub-regions consider it to be a low. Cyber-security breach was mostly perceived to be a medium risk across the platforms in Central Africa (78%) and West Africa (57%), as seen in Figure 7.18.

Figure 7.18: Perceived Risks of Platforms by Sub-regions



Perception of Existing Regulation

Debt Models

Based on the type of alternative finance activity that their platform facilitated, the platforms were asked about their perception of existing FinTech regulation in the country where they operated.

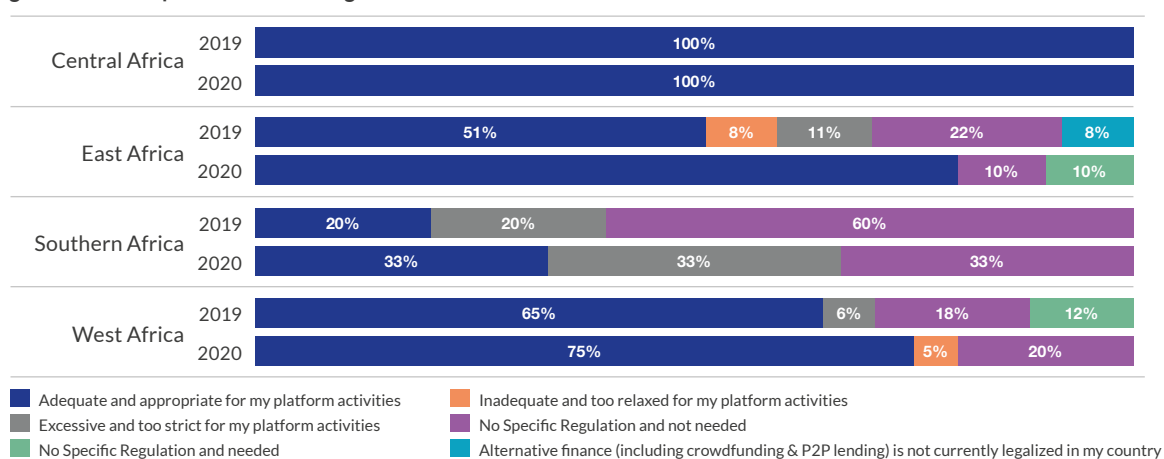
Among Debt-based models and across all the sub-regions in SSA, perceptions of regulations were generally positive in both 2019 and 2020, with most of the firms claiming that regulations were adequate and appropriate for their activities. This may camouflage a reality in which alternative finance platforms are unable to operate due to excessive or non-existent regulation in most

jurisdictions, and the majority of respondents had already overcome significant regulatory barriers still existing in SSA.

For Southern Africa Debt-based models, 60% of the firms stated there was no specific regulation and that it was not needed in 2019. On the other hand, one third (33%) of the platforms in this region reported that regulation was excessive and too strict for their activities in 2020.

In 2019, 8% of Debt-based platforms in East Africa claimed that alternative finance (including crowdfunding & P2P lending) was not legalised in their country, as seen in Figure 7.19.

Figure 7.19: Perception of FinTech Regulation-Debt Models 2019-2020



Equity Models

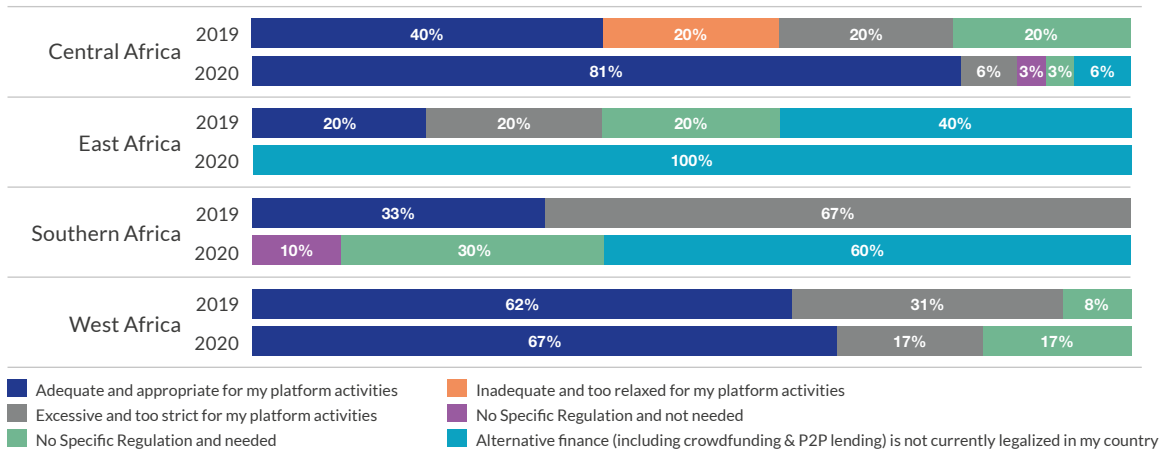
Among Equity-based models based in Central Africa and West Africa, perceptions of regulations were generally positive in both 2019 and 2020, with most of the firms claiming that regulations were adequate and appropriate for their activities. To this specific question, 71% and 58% of the surveyed platforms in SSA have provided their insights in 2019 and 2020, respectively.

Four-in-ten (40%) platforms in the East African region in 2019 reported that alternative finance

(including crowdfunding & P2P lending) was not legalised in their country.

A large proportion (67%) of Equity-models in Southern Africa in 2019 indicated that regulation was excessive and too strict for their platform activities. In 2020, six-in-ten (60%) of the platforms reported that alternative finance (including crowdfunding & P2P lending) was not legalised in their country, as seen in Figure 7.20.

Figure 7.20: Perception of FinTech Regulation- Equity Models 2019-2020



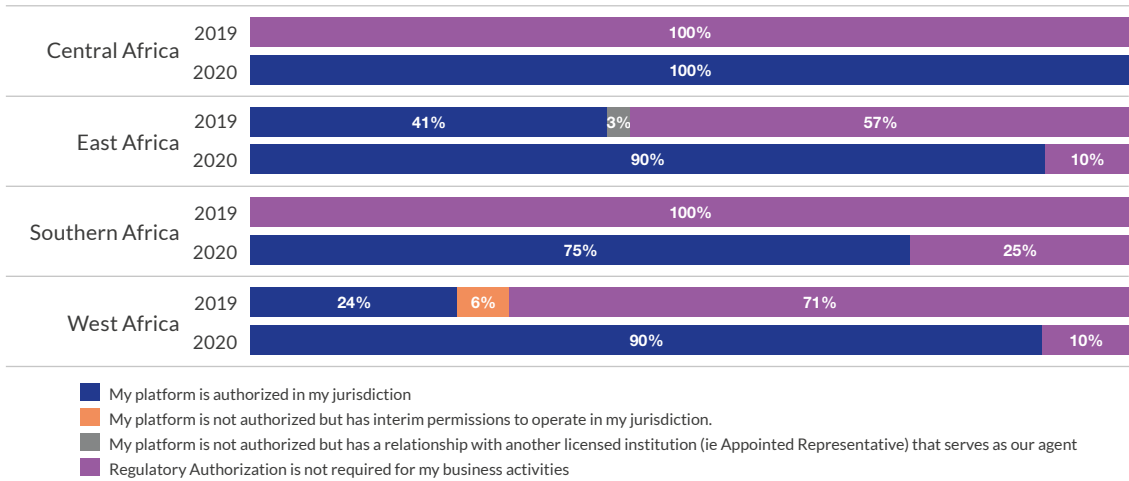
Extent of Regulation

Debt Models

In 2019, all the surveyed Debt-based platforms in Central Africa and Southern Africa, as well as the majority of these firms in West Africa (71%) and East Africa (57%), mentioned that regulatory authorisation was not required for their business activities.

In 2020, generally, a larger proportion of the Debt-based models across all the regions indicated that their platforms were authorised in their jurisdiction, as seen in Figure 7.21.

Figure 7.21: Extent of Existing Regulation for Debt-based Models 2019-2020

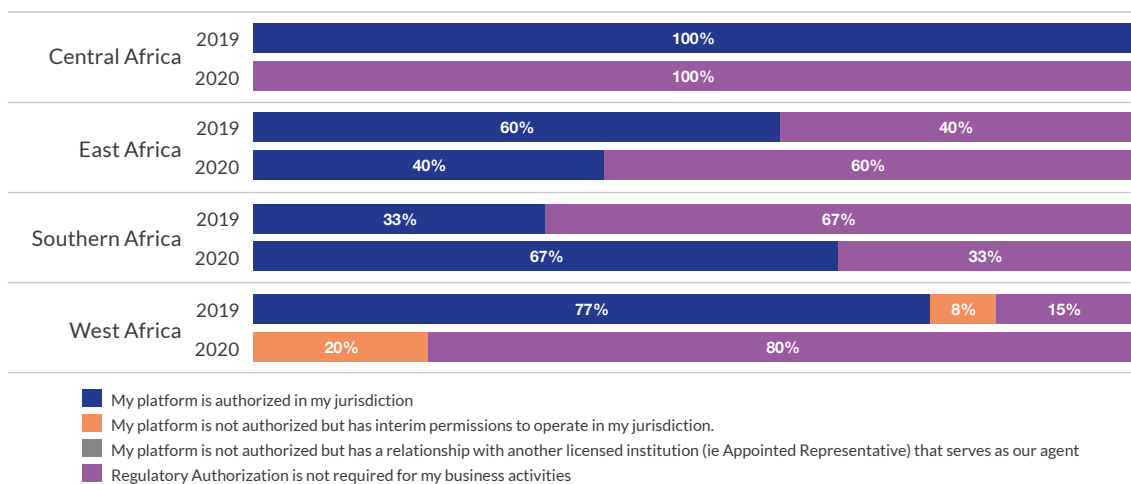


Equity Models

For Equity-based models, in 2019, most of the surveyed platforms indicated that their platform was authorised in their jurisdiction. In contrast to the 2019 response, in 2020, all Investment-based models surveyed in Southern Africa claimed

that they were not required to obtain regulatory authorisation for their business activities, while 20% of platforms in West Africa mentioned that their platform was not authorised but had interim permissions to operate in their jurisdiction, as seen in Figure 7.22.

Figure 7.22: Extent of Existing Regulation for Equity-based Models -2019-2020



Endnotes



1. Peer-to-peer (P2P) Lending: A group of individual or institutional investors provide a loan (secured or unsecured) to a consumer or business borrower. In its most orthodox form, the P2P lending platform acts as a marketplace that connects the borrower and investor(s) such that the risk of financial loss if the loan is not repaid is with the investor and not with the platform. Depending upon the jurisdiction, this model may be referred to as Loan-based Crowdfunding, Marketplace Lending, Collaborative Financing or Crowdlending.
2. Balance Sheet Lending: A digital lending platform directly retains consumer or business loans (either whole loans or partial loans), using funds from the platform operator's balance sheet. These platforms therefore function as more than just intermediaries, originating and actively funding loans, so the risk of financial loss if the loan is not repaid is with the platform operator. In this respect, the platform operator looks more like a non-bank credit intermediary.
3. Increasingly, Invoice Trading models are expanding into Supply-Chain finance activities. At present, this subset activity is too small to categorise as its own model. It is possible that further refining of this model will be necessary in subsequent years.
4. Mini Bonds are not always transferable, either because the issue size is too small to provide secondary market liquidity or because prospectus exemptions require investors to hold the bond until maturity. Other terms can be very similar to traditional corporate bonds, such as being subject to early call provisions allowing the issuer to repay prior to maturity if its prospects improve.
5. Though a lending model, Crowd-led Microfinance shares many characteristics with a Non-investment model. This is due to the fact that 'lenders' are participating in the supply of finance for non-financial motivations. Typically, these lenders are not receiving a return on their capital, or minimal return.
6. Results of campaigns run independently and outside of alternative finance platform activities were not included in the results of this study.
7. In addition, as national initiatives towards regulating the industry are taken in a non-harmonious way (with exception of the ECSP in Europe), platforms may find it more difficult to accommodate multiple and costly compliance requirements during their early years, and may postpone international expansion accordingly.
8. For many firms, the pandemic has created internal resource constraints that made it difficult for them to dedicate the time necessary in providing data. Wherever possible, the research team endeavored to capture relevant and verifiable data through desktop research and then provide the firm an opportunity to 'validate' an offline entry. In some cases, firms simply were unable to do so. Therefore, the figures presented in this study are only those which the research team could verify and may present a conservative volume or growth rate for certain regions or jurisdictions. It is our hope that in subsequent data collection activities, firms which could not join this year's collection will be able to back-fill their data.
9. Section A: This section collected key data points and information about fundraisers (borrowers, issuers and campaigners) that had actively utilised the platform to raise finance in 2017.
Section B: Funders: This section collected key data points and information about active funders (investors, lenders, backers, etc.) that had provided finance through a platform in 2017.
Section C: Platform Structure & Strategy: This section collected information relating to a platform's strategic decision making and strategies as related to their platform operations and future business goals.
Section D: Risks & Regulations. This section collected information related to a platform's own perception towards potential risks and changes to regulation, and its impact on their operations.
10. The CCAF utilizes 'The OANDA Historical Currency Converter', using the annual average conversion bid-rate to convert local currency into USD.

11. We use the HHI score metric recognised by U.S. Department of Justice to categorise the alternative finance industry volumes at different levels of market concentration activities, namely unconcentrated, moderately concentrated, and highly concentrated. Accordingly, the market competition level is adjudged based on the below mentioned HHI score bands:

HHI Competition level

 - < 0.15 Unconcentrated Markets
 - 0.15 to 0.25 Moderately Concentrated Markets
 - > 0.25 Highly Concentrated Markets

Our research methodology adopted a funnel approach when applying HHI analysis. That is, first we try to compute overall alternative finance volumes at global and regional levels and then we drill deep into the HHI scores of respective business models. Finally in the appendix of the report, we have represented the HHI scores at model category level (Debt, Equity, and Non-investment) for top 30 countries by number of platform-level participation in our survey. This we have done to overcome the primary disadvantage of the HHI measure i.e., it fails to consider the various market complexities that may arise due to inherent differences in the characteristics of a particular region (or country), and models. The HHI scores at each of the levels in this study have been computed at the operational volumes level i.e., it considers both domestic as well as foreign firms operational at a particular level (geographical and business model). It has been ensured that the HHI scores calculated for each of the models have considered at least seven unique firms' responses that participated in the year 2019. The same cut off was not applied to 2020 dataset to note market consolidation activity from 2019 to 2020.
12. <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centress/alternative-finance/publications/2020-global-covid-19-fintech-market-rapid-assessment-study/>
13. To calculate the total online alternative funding attributed to business, the CCAF research team captured the 2019 and 2020 volumes from the following models: P2P/Marketplace Business Lending, Balance Sheet Business Lending, Invoice Trading, Equity-based Crowdfunding, Debt-based Securities, Revenue/Profit Sharing and Mini Bonds alongside relevant volumes specifically attributed to businesses by platform's operating P2P/Marketplace Consumer and Property Lending, Consumer and Property Balance Sheet Lending, Real Estate Crowdfunding, Donation-based Crowdfunding and the Reward-based Crowdfunding models. Additionally, 36% of web scraped Reward-based Crowdfunding volume was attributed to business funding. Fundraising from individuals or for creative or communal projects unrelated to a business were excluded from this figure. It is worth adding a word of caution when interpreting the figures presented. While these figures present trends reliably, the actual volumes are assumed to be substantially underestimated as not all platforms that reported total volumes, also reported its divisions between business and non-business volumes. Hence, the above figures are taken only from the sub-sample of platforms reporting these figures.
14. The most prominent global platforms unable to participate in the study this year included 1%Club, LaunchGood, OurCrowd, and Fundrazr.
15. Some of the platforms with more substantial volumes that did not participate in the 2019-2020 data rounds include: Belgium (Bolero Crowdfunding), Estonia (Bondora), France (WiSeed, Lumo, L'Arrondi), Germany (Zinsbaustein), Ireland (InvoiceFair), Italy (Borsa del Credito, Walliance), Netherlands (Voldaan Factoring, NPEX, Debiteurenbeurs, Duurzaamivesteren, SamenInGeld), Poland (PolakPotrafi), Spain (Housers, Fundacion Goteo), Sweden (Peppins, Toborrow), and Switzerland (Swisspeers, Lend.ch, Lokalhelden).
16. The Global COVID-19 FinTech Market Rapid Assessment Study 2020
17. Hazel Shearing (3 February 2021). "Capt Tom donations: What was the £33m spent on?". BBC
18. Megaw, Nicholas (23 June 2020). "P2P lender Zopa wins UK banking licence". Financial Times

19. HM Treasury coronavirus (COVID-19) business loan scheme statistics derived from <https://www.gov.uk/government/collections/hm-treasury-coronavirus-COVID-19-business-loan-scheme-statistics>
20. Funding Circle (4 September 2020). Important update on lending through Funding Circle. Derived from <https://www.fundingcircle.com/uk/resources/investors/coronavirus/important-update-on-lending-through-funding-circle/>
21. Daniel Lanyon (28 May 2021). The alternative lender is the first platform to become accredited under the new scheme. Altfi
22. Kathryn Gaw (26 March 2021). When will Funding Circle reopen to retail investors?. P2PFinancenews
23. While many new platforms were added in 2019 and 2020 surveys, some that participated in 2018 did not repeat their participation. In total 15 global platforms operating in APAC, and 99 platforms with headquarters in APAC did not repeat their response to the 2020 survey. The main global platforms not providing input for 2020 include: 1%Club, LaunchGood, OurCrowd, SpotCap, etc. The main platforms headquartered in APAC that did not provide input in 2020 include: Australia (BrickX, Propsa, Kikka), India (AntworksMoney, IndiaLends, Klathrate, KNAB Finance, KredX), Indonesia (Dana Cita, DANAdidik, Danamas, KoinWorks, UangTeman), Japan (LC Lending, Maneo, OwnerBook, SBI Social Lending), Malaysia (B2B Finpal), New Zealand (Givealittle, Squirrel Money), Philippines (LoanChamp), Singapore (CoAssets, Capital match, Capital Springboard, fundedhere), South Korea (8percent, Tera Funding and Tumbbug), and Thailand (ICORA).
24. Debt-based models are P2P/Marketplace Consumer Lending, P2P/Marketplace Business Lending, P2P/Marketplace Property Lending, Balance Sheet Consumer Lending, Balance Sheet Business Lending, Balance Sheet Property Lending, Invoice Trading, Debt-based Securities, and Consumer Purchase Finance/BNPL.
25. Global COVID-19 FinTech Market Rapid Assessment Study (2020). CCAF, World Bank and World Economic Forum. This study reported a decline of 16% in transaction volumes for Digital Lending in the Asia-Pacific region (H1 2020 vs. H1 2019). The decline was heavily impacted by respondents from countries like India, Indonesia, Singapore and Chinese Taipei. In contrast, we saw some countries with a handful of platforms like Australia, Malaysia, South Korea and Vietnam which saw a growth in transaction volumes during the same period.
26. Equity-based models are Equity-based Crowdfunding, Real Estate Crowdfunding, Community Shares, and Revenue/Profit Sharing.
27. Non-investment models are Donation-based Crowdfunding, Reward-based Crowdfunding and Crowd-led Microfinance.
28. The Global COVID-19 FinTech Market Rapid Assessment Study. CCAF (2020).
29. East Asia includes South Korea, Japan, Taipei, Hong Kong SAR, North Korea and Mongolia.
30. Oceania includes Australia, New Zealand, Vanuatu, Fiji, Guam, New Caledonia, Papua New Guinea, Tonga, Samoa, Solomon Islands and Northern Mariana Islands.
31. South and Central Asia includes India, Kazakhstan, Pakistan, Tajikistan, Kyrgyzstan, Azerbaijan, Nepal, Sri Lanka, Bangladesh and Bhutan.
32. South-East Asia includes Singapore, Indonesia, Philippines, Malaysia, Cambodia, Vietnam, Thailand, Myanmar, Timor-Leste, Laos and Macao.
33. The Future of Fintech in Southeast Asia. Dealroom.co (2020). <https://dealroom.co/uploaded/2020/09/Fintech-in-Southeast-Asia-Dealroom-x-Finch-Capital-x-MDI-Ventures.pdf>
34. Fintech Malaysia Report (2021). <https://fintechnews.my/wp-content/uploads/2021/05/Fintech-Report-Malaysia-2021-Fintech-News-Malaysia-x-BigPay.pdf>

35. South Korea is one of the leading consumer lending markets in the region. They experienced a significant growth in consumer lending activities during 2019 and the first half of 2020. The decline in volumes for 2020 (especially during the last quarter) could be attributed to a regulatory decision taken against P2P lending, based on funds borrowed from commercial banks. www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/latest-news-headlines/south-korean-regulator-bans-p2p-lending-based-on-bank-loans-60410865
36. Indonesia reported substantial increases in P2P lending activities during 2019 and 2020, as per the statistics published by the regulator, OJK. www.microsave.net/2021/01/28/can-the-oft-criticized-p2p-fintech-platforms-in-indonesia-solve-the-lack-of-diversity-in-msme-loan-programs
37. About the market size of crowdfunding: impact survey results. CrowdFunding Channel (2020). www.crowdfundingchannel.jp/article-40003
38. Fulfilling its Promise: The Future of Southeast Asia's Digital Financial Services. Bain & Company (2019). www.bain.com/globalassets/noindex/2019/bain-report-fulfilling-its-promise.pdf
39. The Treasury, Australian Government. Coronavirus SME Guarantee Scheme - supporting the flow of credit. <https://treasury.gov.au/coronavirus/coronavirus-sme-guarantee-scheme>
40. See footnote above.
41. Ibid.
42. Request for Response to RPOJK Information Technology-Based Co-Financing Services (2020). OJK. www.ojk.go.id/id/regulasi/otoritas-jasa-keuangan/rancangan-regulasi/Pages/Permintaan-Tanggapan-Atas-RPOJK-Layanan-Pendanaan-Bersama-Berbasis-Teknologi-Informasi.aspx
43. Broader adoption, tighter regulations: what to expect from the Indonesian fintech sector in 2021 (2020). KrASIA. <https://kr-asia.com/broader-adoption-tighter-regulations-what-to-expect-from-the-indonesian-fintech-sector-in-2021>
44. Illegal lending continues to hamper fintech sector in Indonesia (2020). KrASIA. <https://kr-asia.com/illegal-lending-continues-to-hamper-fintech-sector-in-indonesia>
45. Reserve Bank constitutes a Working Group on digital lending including lending through online platforms and mobile apps (2021). The Reserve Bank of India. www.rbi.org.in/Scripts/BS_PressReleaseDisplay.aspx?prid=50961
46. Asian authorities clamp down on digital lenders (2021). The Financial Times. www.ft.com/content/b72c33a4-b6af-4a8d-8475-256fb7075546
47. Ibid.
48. SC Annual Report 2020: SC's liberalisation of ECF, P2P financing platforms bolsters funding, up 43% y-o-y. (2021) The Edge Markets. <https://www.theedgemarkets.com/article/sc-annual-report-2020-scs-liberalisation-ecf-p2p-financing-platforms-bolsters-funding-43-yoy>
49. Malpractices force RBI to crack down on loan apps. The Times in India (June, 2020). <https://timesofindia.indiatimes.com/business/india-business/malpractices-force-rbi-to-crack-down-on-loan-apps/articleshow/76615086.cms>
50. This happened during the peak of the pandemic where there was a financial crunch in the country, and these apps made best use of the situation by offering credit in quick time with minimal borrowing requirements. The major recipients of these loans were the ones who were either neglected by banks and other financial institutions due to low credit score, or who did not have a previous credit score, and who mostly depended on daily income for their living. They were short-term loans, such as weekly loans, with a small ticket size and high interest rates, and one-time non-repayable registration fees and extension fees in the case of defaults. When borrowers defaulted, the recovery agents, mostly third parties, would approach the borrowers' contact list (since most apps ask for access to

phone contacts during installation) through a phone call or by creating WhatsApp groups with the borrower to shame them and persuade payments. Some of the key contacts were sent multiple messages or called several times. In many of the cases, the contacts (family and friends) were not even aware of the loan taken by the borrower. There were instances where recovery agents used foul language and threatened the contacts in order to persuade the borrower to make repayment. This also led to few instances of suicide in the country.

51. RBI Cautions Against Unauthorised Digital Lending Platforms/Mobile Apps (2020). The Reserve Bank of India. www.rbi.org.in/Scripts/BS_PressReleaseDisplay.aspx?prid=50846
52. Can the often-criticized P2P FinTech platforms in Indonesia solve the lack of diversity in MSME loan programs? MicroSave Consulting (2021). www.microsave.net/2021/01/28/can-the-oft-criticized-p2p-fintech-platforms-in-indonesia-solve-the-lack-of-diversity-in-msme-loan-programs
53. <https://asia.nikkei.com/Business/Business-trends/Japan-s-peer-to-peer-lenders-get-burned-by-anonymous-borrowers>
54. <https://fintechnews.hk/8145/fintechkorea/p2p-lending-korea>
55. www.legal500.com/developments/thought-leadership/south-korea-enacts-worlds-first-law-on-p2p-financing
56. www.koreaherald.com/view.php?ud=20210223001033
57. www.wsj.com/articles/china-hails-victory-in-crackdown-on-peer-to-peer-lending-11607515547
58. <https://www.wsj.com/articles/ant-wins-chinas-approval-to-set-up-consumer-finance-company-11622710885>
59. <https://www.wsj.com/articles/china-hails-victory-in-crackdown-on-peer-to-peer-lending-11607515547>
60. 2020 Wrap Up in Canadian Lending – Canadian Lenders Association
61. www.wsj.com/articles/covid-19-economy-boosts-buy-now-pay-later-installment-services-11609340400
62. www.cNBC.com/2020/12/14/buy-now-pay-later-plans-are-booming-in-the-covid-economy.html
63. A non-Fintech firm had reported \$9.2 billion in 2018 toward the Balance Sheet Property Lending model
64. www.sba.gov/funding-programs/loans/covid-19-relief-options/paycheck-protection-program
- 65.

Round	Legislation	Funding	Covered Period
1	H.R. 748 - CARES Act ⁱ	\$349 billion	Feb 15, 2020 – June 30, 2020
2	H.R. 266 - PPP and Health Care Enhancement Act ⁱⁱ	\$310 billion	Feb 15, 2020 – Aug 8, 2020 ⁱⁱⁱ
3	H.R. 133 - Consolidated Appropriations Act, 2021 ^{iv}	\$284 billion	Dec 27, 2020 – June 30, 2021 ^v

ⁱ www.congress.gov/bill/116th-congress/house-bill/748

ⁱⁱ www.congress.gov/bill/116th-congress/house-bill/266

ⁱⁱⁱ www.congress.gov/bill/116th-congress/senate-bill/4116

^{iv} www.congress.gov/bill/116th-congress/house-bill/133

^v www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/1799

*Or until funds are exhausted

66. Paycheck Protection Program (PPP): Approvals through 08/08/2020 (sba.gov)
67. Paycheck Protection Program (PPP) Report: Approvals through 05/31/2021 (sba.gov)

68. Applications to PPP ended on May 31, 2021. www.sba.gov/funding-programs/loans/covid-19-relief-options/paycheck-protection-program/ppp-data#section-header-11
69. Mortgage Credit Availability Index (MCAI) fell from 181 at the end of 2019 to nearly 125 level in 2020 www.mba.org/news-research-and-resources/research-and-economics/single-family-research/mortgage-credit-availability-index
70. www.sec.gov/news/press-release/2020-101
71. www.sec.gov/rules/interim/2020/33-10829.pdf
72. www.sec.gov/news/press-release/2020-273
73. <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2021/03/2020-ccaf-global-covid-fintech-market-rapid-assessment-study-v2.pdf> (cam.ac.uk), page 63.
74. Canadian firms that declined to participate in the survey included: Vested Technology Corp; SeedUps Canada; Evolocity Financial Group Inc.; FundThrough Inc.; Merchant Growth; NexusCrowd; OurCrowd; Borrowell Inc.; Lending Loop; FrontFundr; Progressa; FundRazr; Community Funded; Crowdmatrix Inc; GlobalGiving; Thinking Capital Financial Corporation; BAMFI; and Borrowell Inc.
75. Excluding Fintech Lending in the Time of COVID – Canadian Lenders Association
76. Vested Technology Corp; Evolocity Financial Group Inc.; FundThrough Inc.; Merchant Growth; NexusCrowd; OurCrowd; Lending Loop; and FrontFundr.
77. Participants' operational countries and territories in 2019: Argentina; Bahamas; Belize; Bermuda; Bolivia; Brazil; Chile; Colombia; Costa Rica; Cuba; Dominican Republic; Ecuador; El Salvador; Falkland Islands; Guatemala; Haiti; Honduras; Jamaica; Mexico; Nicaragua; Panama; Paraguay; Peru; Puerto Rico; Suriname; Trinidad and Tobago; Uruguay; and Venezuela.
78. Participants' operational countries and territories in 2020: Argentina; Belize; Bermuda; Bolivia; Brazil; Chile; Colombia; Costa Rica; Cuba; Dominican Republic; Ecuador; El Salvador; Falkland Islands; Guatemala; Haiti; Honduras; Jamaica; Mexico; Nicaragua; Panama; Paraguay; Peru; Puerto Rico; Trinidad and Tobago; Uruguay; and Venezuela.
79. <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/msme-finance-gap>
80. Brazil launches 'Pix' instant payments system, Whatsapp to enter 'soon' | Reuters
81. Open banking in LatAm: The State of Play | IUPANA | LatAm Banking & Fintech News
82. Sandbox regulatorio en LatAm: Los entornos de pruebas fintech toman forma (colombiafintech.co)
83. Four countries lead Latin America's fintech funding ranking in 2020 (labsnews.com)
84. Mexico's Clip hits unicorn status after SoftBank investment | Reuters and Uruguay's DLocal valued at nearly \$9 bln in Nasdaq debut | Reuters and Con inversión de Warren Buffett, Nubank logra recaudo más alto de región en 2021 (colombiafintech.co)
85. <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Regulatory-Sandboxes-and-Innovation-Testbeds-A-Look-at-International-Experience-in-Latin-America-and-the-Caribbean.pdf>
86. www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Termina-el-plazo-para-que-Fintech-ingresen-su-solicitud-ante-la-CNBV-20190924-0104.html
87. Coronavirus How can the collapse of currencies in Latin America affect? - Archyde
88. www.nexojournal.com.br/expresso/2021/03/23/A-queda-das-doações-na-pandemia.-E-os-caminhos-para-ajudar
89. Isil Erel and Jack Liebersohn. 2020. "Does FinTech Substitute for Banks? Evidence from the Paycheck Protection Program". www.nber.org/system/files/working_papers/w27659/w27659.pdf

90. Platforms that provided data in 2018 but did not provide data for 2019 and 2020 include: 1% Club, 2nate, Bassita/Clickfunding, Cinecrowd, Creditplace, Eureeca, Mehrabane, OurCrowd, Propnology, and Zoomaal.
91. <https://www.cgap.org/research/slide-deck/fintechs-across-arab-world>
92. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/34637/COVID-19-and-Digital-Financial-Inclusion-in-Africa-How-to-Leverage-Digital-Technologies-During-the-Pandemic.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
93. This categorisation was: West Africa: Benin; Burkina Faso; Cote d'Ivoire; Gambia; Ghana; Guinea; Guinea-Bissau; Liberia; Mali; Mauritania; Nigeria; Senegal; Sierra Leone; and Togo. East Africa: Burundi; Kenya; Madagascar; Malawi; Mauritius; Mozambique; Rwanda; Seychelles; Somalia; Tanzania; Uganda; Zambia; and Zimbabwe. Southern Africa: Botswana; Lesotho; Namibia; and South Africa. Central Africa: Cameroon; Congo Republic; and the Democratic Republic of Congo. Other African countries were not included, as there were no alternative finance volumes reported for them.
94. Platforms that responded in 2018 but did not respond in the 2019 and 2020 surveys include: 1%Club; CrowdRacing; Different.org; Eureeca (only provided 2019 data); Jumpstarter Crowdfunding; KiaKia; Launchgood; Lendwithcare; QuickRaiz; RainFin; Root Capital; and WealthCre8.
95. www.focus-economics.com/countries/south-africa/news/exchange-rate/rand-slumps-to-new-all-time-low-on-rising-fiscal-concerns
96. www.bloomberg.com/news/articles/2021-02-03/zambian-currency-s-42-day-losing-streak-not-about-to-end
97. www.imf.org/-/media/Files/Publications/CR/2021/English/1KENEA2021002.ashx
98. www.worldbank.org/en/topic/smefinance
99. www.smefinanceforum.org/sites/default/files/publication/202103-COVID-19-%2Band-Women-Led%2BMSMEs-Sub-Saharan-Africa.pdf

Appendix



Appendix 1

Country/Jurisdiction	Volume 2019 (USD)	Volume 2020 (USD)	Country/Jurisdiction	Volume 2019 (USD)	Volume 2020 (USD)
United States	\$51,517,809,478.93	\$73,620,196,501.32	Ecuador	\$11,110,382.91	\$8,147,925.23
United Kingdom	\$11,015,704,172.97	\$12,642,678,927.45	Slovakia	\$6,864,483.37	\$6,168,681.51
Brazil	\$4,032,593,999.38	\$5,320,256,780.17	Bangladesh	\$8,131,151.47	\$5,722,303.41
Italy	\$1,553,067,817.32	\$1,857,579,606.86	Nigeria	\$14,236,123.72	\$5,164,047.15
India	\$2,918,927,515.44	\$1,711,415,456.87	Tajikistan	\$4,018,901.96	\$5,119,070.00
France	\$1,305,833,196.14	\$1,659,732,510.49	Guatemala	\$7,068,886.46	\$4,837,370.57
Germany	\$1,416,759,250.45	\$1,482,413,458.30	Senegal	\$4,230,945.36	\$4,718,422.23
Indonesia	\$1,446,645,877.69	\$1,448,268,490.20	Cambodia	\$4,650,076.63	\$4,598,448.84
South Korea	\$1,604,485,917.75	\$1,303,541,750.74	Democratic Republic of Congo	\$8,779,930.12	\$4,435,936.39
China	\$84,346,675,112.17	\$1,161,105,256.95	Nicaragua	\$2,047,884.91	\$4,120,542.07
Australia	\$1,211,581,537.18	\$1,152,469,941.94	Greece	\$1,517,646.98	\$3,436,840.87
Japan	\$598,652,505.98	\$1,141,081,739.33	Bolivia	\$2,333,059.42	\$3,386,757.14
Singapore	\$496,686,398.31	\$963,297,183.08	El Salvador	\$5,186,156.00	\$3,370,675.00
Chile	\$489,093,338.55	\$803,556,924.13	Kyrgyzstan	\$3,119,017.11	\$3,179,450.00
Spain	\$610,473,330.15	\$673,607,601.44	Burkina Faso	\$1,284,233.80	\$2,829,183.41
Netherlands	\$2,875,853,128.92	\$559,956,012.63	Palestine	\$3,991,840.01	\$2,781,788.63
Mexico	\$547,898,666.99	\$536,819,485.23	Saudi Arabia	\$15,000.00	\$2,233,448.06
Ghana	\$585,239,532.58	\$528,074,210.31	Cyprus	\$184,983.24	\$2,116,782.30
Israel	\$660,064,326.59	\$495,784,598.96	Croatia	\$2,398,714.48	\$1,986,308.18
Hong Kong SAR	\$307,177,478.83	\$419,265,308.80	Honduras	\$2,009,670.90	\$1,664,164.40
Ukraine	\$542,580,427.90	\$400,685,110.42	Myanmar	\$1,478,140.14	\$1,414,070.15
Finland	\$458,818,327.89	\$390,162,222.86	Jordan	\$1,862,021.45	\$1,411,025.00
Poland	\$523,851,123.46	\$389,928,181.56	Togo	\$1,324,038.81	\$1,326,018.11
Sweden	\$293,874,101.62	\$364,295,886.01	Mauritius	\$539,969.53	\$1,277,424.02
Colombia	\$337,431,726.35	\$341,719,382.57	Maldives	\$815.06	\$1,262,350.43
Canada	\$353,545,961.58	\$309,672,582.85	Samoa	\$1,894,412.00	\$1,156,375.00
Zambia	\$172,383,365.84	\$297,647,205.02	Malawi	\$2,134,086.92	\$1,143,715.10
Lithuania	\$189,489,200.02	\$247,142,425.41	Madagascar	\$965,213.32	\$1,132,334.88
Russia	\$313,281,190.91	\$239,062,451.99	Timor-Leste	\$1,374,575.00	\$1,100,250.00
Latvia	\$359,866,980.64	\$237,537,126.98	Yemen	\$403,020.81	\$1,008,844.83
New Zealand	\$299,579,393.64	\$222,878,493.56	Costa Rica	\$845,013.66	\$1,006,910.71
Kazakhstan	\$260,409,198.83	\$172,733,120.34	Liberia	\$1,139,693.75	\$985,075.00
Ireland	\$32,462,127.84	\$151,459,158.83	Bosnia & Herzegovina	\$31,756.17	\$837,319.33
Estonia	\$167,375,733.45	\$151,399,673.79	Tonga	\$849,900.00	\$816,150.00
Czech Republic	\$70,145,554.22	\$138,293,397.27	Hungary	\$457,875.32	\$789,103.00
Armenia	\$468,938,169.96	\$128,946,978.54	Haiti	\$895,997.13	\$678,055.80
Uganda	\$60,411,448.59	\$115,566,447.65	Puerto Rico	\$338,720.00	\$618,772.46
Vietnam	\$46,158,438.02	\$110,419,316.17	Iceland	\$728,697.04	\$603,387.60
Tanzania	\$83,109,062.53	\$102,995,896.23	Sierra Leone	\$574,190.29	\$570,622.68
Slovenia	\$97,306,057.95	\$101,520,535.14	Mongolia	\$193,281.35	\$545,449.25
Malaysia	\$128,019,896.47	\$100,523,410.10	Fiji	\$804,950.00	\$537,625.00
Norway	\$53,865,547.41	\$100,522,038.41	Mozambique	\$654,858.72	\$514,403.37
Moldova	\$179,143,141.92	\$93,821,151.90	Solomon Islands	\$659,025.00	\$409,850.00
Switzerland	\$68,826,494.80	\$83,916,833.46	Mali	\$746,836.81	\$381,811.87
Kenya	\$77,064,656.52	\$82,363,886.46	Lebanon	\$5,628,151.55	\$287,208.72
Belgium	\$74,453,231.98	\$75,548,596.34	Kosovo	\$56,527,520.93	\$258,075.00
Peru	\$82,972,100.58	\$72,493,299.77	Faroe Islands	\$4,501,795.37	\$232,025.24
Argentina	\$58,410,547.75	\$69,218,961.56	Dominican Republic	\$669,275.60	\$226,100.00
Denmark	\$149,182,200.31	\$67,231,030.79	Panama	\$147,823.00	\$197,795.91
Philippines	\$139,759,337.49	\$64,774,908.00	Iraq	\$31,685.31	\$195,795.22
United Arab Emirates	\$90,844,231.30	\$64,626,506.45	Cameroon	\$980,209.24	\$185,836.45
Albania	\$79,631,971.80	\$60,784,545.87	Cote d'Ivoire	\$16,095,704.09	\$173,442.76
Austria	\$22,138,053.00	\$53,837,340.57	Lesotho	\$270,791.53	\$167,131.28
Bulgaria	\$67,661,815.26	\$50,402,244.51	Serbia	\$68,898.47	\$155,845.27
Chinese Taipei	\$43,631,984.58	\$46,803,717.73	Tunisia	\$4,060.75	\$136,927.43
Romania	\$29,850,948.26	\$44,492,253.71	Papua New Guinea	\$114,800.00	\$107,150.00
Uruguay	\$2,531,111.87	\$43,453,796.95	Nepal	\$181,545.63	\$87,779.51
Turkey	\$2,833,315.45	\$30,606,167.61	Sri Lanka	\$79,114.44	\$85,840.06
Egypt	\$804,576.12	\$26,139,021.28	Algeria	\$14,559.12	\$74,818.35
South Africa	\$23,529,730.41	\$23,791,096.65	Vanuatu	\$1,820.78	\$54,700.00
Botswana	\$39,322,748.31	\$21,812,415.27	Zimbabwe	\$1,600,277.79	\$37,142.78
Macedonia	\$34,361,363.62	\$21,026,742.38	Guinea	\$5,170.00	\$32,483.75
Portugal	\$29,542,365.22	\$18,475,527.93	Morocco	\$227,876.20	\$23,756.45
Georgia	\$57,712,130.83	\$17,913,447.11	Kuwait	\$5,000.00	\$22,623.15
Pakistan	\$5,437,235.06	\$17,279,724.86	Qatar		\$20,785.43
Luxembourg	\$14,801,721.79	\$16,214,646.37	Belize	\$34,594.27	\$15,241.32
Belarus	\$4,017,637.25	\$15,332,056.65	Macao		\$12,768.41
Thailand	\$6,453,835.70	\$11,478,006.32	Venezuela	\$17,489.66	\$12,146.60
Rwanda	\$6,732,687.69	\$9,197,368.80	Greenland	\$8,849.00	\$8,077.00
Namibia	\$2,430,212.90	\$8,376,821.46	Gambia	\$2,132.32	\$6,374.59
Paraguay	\$9,354,049.17	\$8,279,725.00	Benin	\$752.06	\$5,740.68

Country/Jurisdiction	Volume 2019 (USD)	Volume 2020 (USD)
Syria		\$5,325.10
Cuba		\$4,932.39
Trinidad and Tobago	\$3,207.42	\$4,662.80
Afghanistan		\$3,522.70
Malta	\$851,456.50	\$3,055.76
Chad	\$4,415.86	\$2,924.54
Laos	\$24,387.66	\$2,826.41
New Caledonia	\$0.00	\$2,798.97
Bermuda	\$23,614.14	\$1,378.37
Jamaica	\$94,817.18	\$693.00
Falkland Islands		\$202.54
Congo Rep.	\$9,550.00	\$80.04
Angola	\$3,977.90	
Bahamas	\$21,126.00	
Bhutan	\$638.42	
Brunei	\$639,020.61	
Central African Republic	\$10,995.47	
Ethiopia	\$30,296.14	
Liechtenstein	\$42,681.71	
Monaco	\$11,036,588.67	
Suriname	\$18,407.15	

Appendix 2

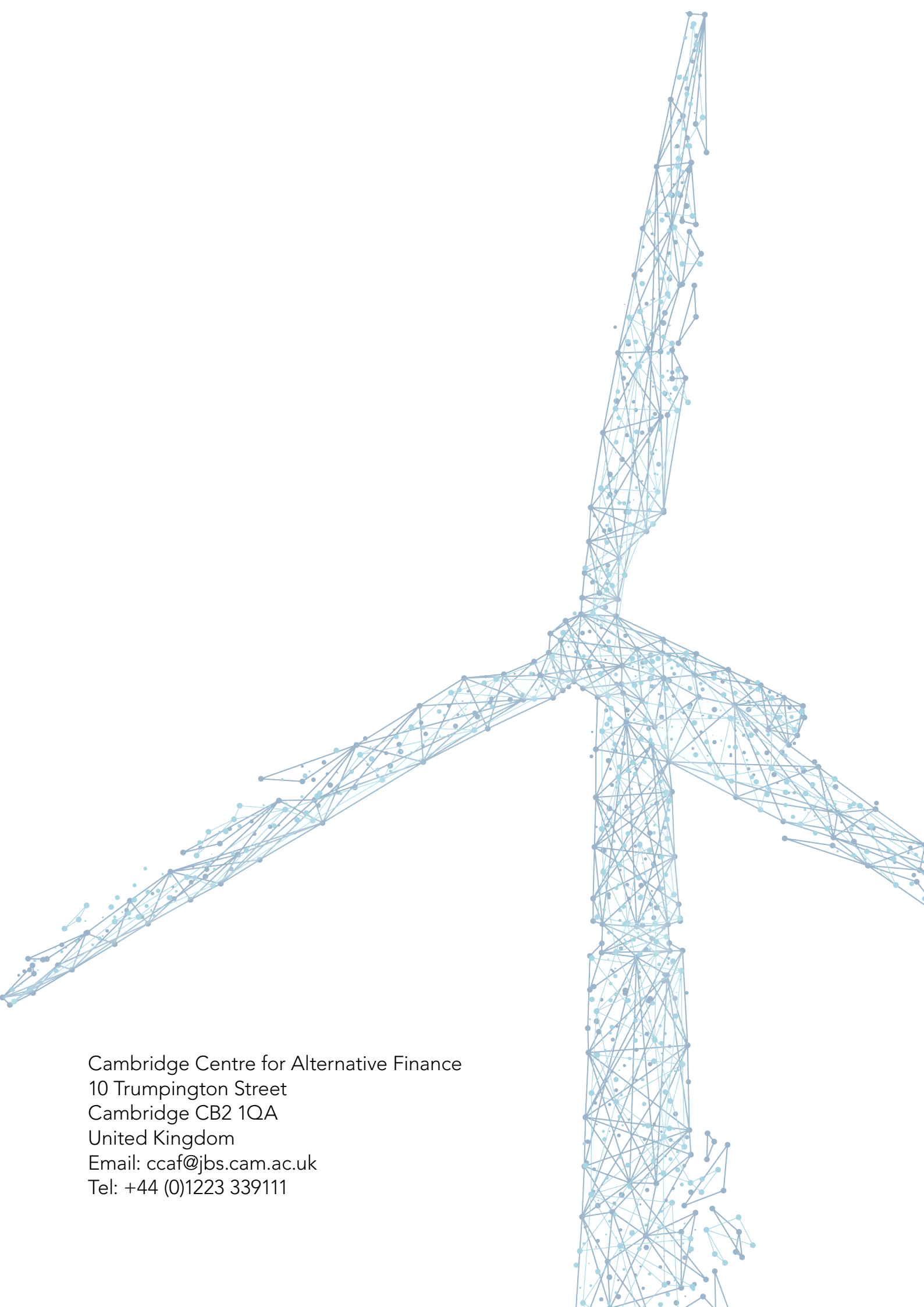
Country/Jurisdiction	Region	2019			2020		
		Total No. of Platforms	Domestic/ locally firms operating in country	Foreign-based platforms operating in country	Total No. of Platforms	Domestic/ locally firms operating in country	Foreign-based platforms operating in country
United Kingdom	United Kingdom	79	60	19	67	53	14
United States	North America (US & Canada)	64	46	18	56	43	13
Germany	Europe	53	33	20	56	36	20
India	APAC	67	53	14	55	38	17
China	China	108	100	8	53	44	9
Italy	Europe	52	39	13	49	35	14
France	Europe	42	28	14	45	30	15
Indonesia	APAC	41	22	19	44	24	20
Mexico	LAC	49	33	16	40	26	14
Spain	Europe	41	21	20	39	20	19
Netherlands	Europe	35	17	18	35	16	19
Australia	APAC	29	19	10	34	20	14
Brazil	LAC	44	34	10	32	23	9
Kenya	SSA	25	8	17	26	9	17
Colombia	LAC	31	21	10	25	17	8
Austria	Europe	16	5	11	23	5	18
Singapore	APAC	24	12	12	22	11	11
Malaysia	APAC	22	11	11	22	12	10
Norway	Europe	21	14	7	22	13	9
Lithuania	Europe	20	9	11	21	9	12
Peru	LAC	20	7	13	20	7	13
Belgium	Europe	18	7	11	20	7	13
Philippines	APAC	22	6	16	19	5	14
Estonia	Europe	18	10	8	19	9	10
Latvia	Europe	18	6	12	19	6	13
Denmark	Europe	16	6	10	19	6	13
Finland	Europe	20	7	13	17	7	10
Sweden	Europe	17	3	14	17	3	14
Switzerland	Europe	16	6	10	17	6	11
Portugal	Europe	17	6	11	16	4	12
Canada	North America (US & Canada)	16	6	10	16	5	11
Poland	Europe	15	3	12	16	3	13
Uganda	SSA	14	2	12	15	2	13
Argentina	LAC	19	14	5	14	10	4
Czech Republic	Europe	16	3	13	14	3	11
Hong Kong SAR	APAC	14	6	8	14	6	8
Vietnam	APAC	15	4	11	13	3	10
Nigeria	SSA	14	7	7	13	5	8
South Africa	SSA	13	3	10	13	3	10
South Korea	APAC	13	9	4	13	9	4
Thailand	APAC	13	5	8	13	5	8
New Zealand	APAC	12	5	7	13	5	8
Romania	Europe	12	3	9	13	3	10
Chile	LAC	16	7	9	12	6	6
Ireland	Europe	11	2	9	12	2	10
Japan	APAC	11	8	3	12	7	5
Tanzania	SSA	10	1	9	12	1	11
United Arab Emirates	MENA	16	4	12	11	2	9
Bulgaria	Europe	10	3	7	11	3	8
Croatia	Europe	11	4	7	10	4	6
Russia	Europe	11	3	8	10	3	7
Slovakia	Europe	11	4	7	10	4	6
Cambodia	APAC	10	1	9	10	2	8
Rwanda	SSA	10	0	10	10	0	10
Zambia	SSA	9	0	9	10	0	10
Ghana	SSA	8	1	7	10	1	9
Greece	Europe	10	3	7	9	1	8
Ecuador	LAC	9	2	7	9	2	7
Israel	MENA	8	4	4	9	4	5
Luxembourg	Europe	8	0	8	9	0	9
Pakistan	APAC	7	2	5	9	3	6
Guatemala	LAC	9	2	7	8	1	7
Turkey	Europe	9	2	7	8	2	6
Chinese Taipei	APAC	8	3	5	8	3	5
Sri Lanka	APAC	7	2	5	8	2	6
Hungary	Europe	6	2	4	8	2	6
Egypt	MENA	7	2	5	7	3	4

Country/Jurisdiction	Region	2019			2020		
		Total No. of Platforms	Domestic/locally firms operating in country	Foreign-based platforms operating in country	Total No. of Platforms	Domestic/locally firms operating in country	Foreign-based platforms operating in country
Slovenia	Europe	6	2	4	7	2	5
Serbia	Europe	5	1	4	7	1	6
Myanmar	APAC	4	1	3	7	0	7
Cameroon	SSA	8	3	5	6	1	5
Malawi	SSA	7	0	7	6	0	6
Palestine	MENA	7	0	7	6	0	6
Senegal	SSA	7	0	7	6	0	6
Cyprus	Europe	6	0	6	6	1	5
Nepal	APAC	6	0	6	6	0	6
Ukraine	Europe	6	2	4	6	2	4
Lebanon	MENA	5	1	4	6	1	5
Macedonia	Europe	4	1	3	6	1	5
Saudi Arabia	MENA	4	0	4	6	0	6
Democratic Republic of Congo	SSA	7	0	7	5	0	5
Mali	SSA	6	0	6	5	0	5
Zimbabwe	SSA	6	1	5	5	1	4
Bangladesh	APAC	5	0	5	5	0	5
Bosnia & Herzegovina	Europe	5	0	5	5	0	5
Georgia	Europe	5	0	5	5	0	5
Iceland	Europe	4	1	3	5	1	4
Qatar	MENA	4	0	4	5	0	5
Uruguay	LAC	4	0	4	5	1	4
Morocco	MENA	3	1	2	5	1	4
Kazakhstan	APAC	6	0	6	4	0	4
Malta	Europe	6	1	5	4	1	3
Togo	SSA	6	0	6	4	0	4
Armenia	Europe	5	0	5	4	0	4
Belarus	Europe	5	1	4	4	1	3
Costa Rica	LAC	5	0	5	4	0	4
Honduras	LAC	5	0	5	4	0	4
Madagascar	SSA	5	0	5	4	0	4
Mozambique	SSA	5	0	5	4	0	4
Albania	Europe	4	0	4	4	0	4
Burkina Faso	SSA	4	0	4	4	0	4
Moldova	Europe	4	0	4	4	0	4
Botswana	SSA	3	0	3	4	1	3
Iraq	MENA	3	0	3	4	0	4
Mauritius	SSA	3	1	2	4	1	3
Jordan	MENA	7	1	6	3	1	2
Bolivia	LAC	5	0	5	3	0	3
Cote d'Ivoire	SSA	5	0	5	3	0	3
Panama	LAC	5	0	5	3	0	3
Dominican Republic	LAC	4	0	4	3	0	3
Mongolia	APAC	4	3	1	3	2	1
Namibia	SSA	4	0	4	3	0	3
Nicaragua	LAC	4	0	4	3	0	3
Belize	LAC	3	0	3	3	0	3
Liechtenstein	Europe	3	0	3	3	0	3
Sierra Leone	SSA	3	0	3	3	0	3
Cuba	LAC	2	0	2	3	0	3
Greenland	Europe	2	0	2	3	0	3
Puerto Rico	LAC	2	0	2	3	0	3
Algeria	MENA	1	0	1	3	0	3
Bahrain	MENA	4	0	4	2	0	2
Kosovo	Europe	4	0	4	2	0	2
Congo Rep.	SSA	3	1	2	2	1	1
Kuwait	MENA	3	0	3	2	0	2
Kyrgyzstan	Europe	3	0	3	2	0	2
Paraguay	LAC	3	2	1	2	1	1
El Salvador	LAC	2	0	2	2	0	2
Faroe Islands	Europe	2	0	2	2	0	2
Gambia	SSA	2	0	2	2	0	2
Guinea	SSA	2	0	2	2	0	2
Haiti	LAC	2	0	2	2	0	2
Isle of Man	Europe	2	0	2	2	0	2
Lesotho	SSA	2	0	2	2	0	2
Tajikistan	APAC	2	0	2	2	0	2
Tunisia	MENA	2	0	2	2	0	2
Macao	APAC	1	0	1	2	0	2
Venezuela	LAC	4	0	4	1	0	1

Country/Jurisdiction	Region	2019			2020		
		Total No. of Platforms	Domestic/locally firms operating in country	Foreign-based platforms operating in country	Total No. of Platforms	Domestic/locally firms operating in country	Foreign-based platforms operating in country
Jamaica	LAC	3	0	3	1	0	1
Liberia	SSA	3	0	3	1	0	1
Trinidad and Tobago	LAC	3	0	3	1	0	1
Benin	SSA	2	0	2	1	0	1
Bermuda	LAC	2	0	2	1	0	1
Chad	SSA	2	0	2	1	0	1
Monaco	Europe	2	0	2	1	0	1
Montenegro	Europe	2	0	2	1	0	1
Oman	MENA	2	0	2	1	0	1
Samoa	APAC	2	0	2	1	0	1
Andorra	Europe	1	0	1	1	0	1
Azerbaijan	APAC	1	0	1	1	0	1
Burundi	SSA	1	0	1	1	0	1
Falkland Islands	LAC	1	0	1	1	0	1
Fiji	APAC	1	0	1	1	0	1
Guinea-Bissau	SSA	1	0	1	1	0	1
Iran	MENA	1	1	0	1	1	0
Laos	APAC	1	0	1	1	0	1
Papua New Guinea	APAC	1	0	1	1	0	1
Seychelles	SSA	1	0	1	1	0	1
Solomon Islands	APAC	1	0	1	1	0	1
Somalia	SSA	1	0	1	1	0	1
Timor-Leste	APAC	1	0	1	1	0	1
Tonga	APAC	1	0	1	1	0	1
Vanuatu	APAC	1	0	1	1	0	1
Yemen	MENA	1	0	1	1	0	1
Afghanistan	MENA	0	0	0	1	0	1
Mauritania	SSA	0	0	0	1	0	1
New Caledonia	APAC	0	0	0	1	0	1
Syria	MENA	0	0	0	1	0	1
Angola	SSA	1	0	1	0	0	0
Bahamas	LAC	1	0	1	0	0	0
Bhutan	APAC	1	0	1	0	0	0
Brunei	APAC	1	0	1	0	0	0
Central African Republic	SSA	1	0	1	0	0	0
Suriname	LAC	1	0	1	0	0	0
Ethiopia	SSA	2	0	2			
Maldives	APAC	1	0	1			

Appendix 3

Country	Model Category	HHI 2019	Market Concentration 2019	HHI 2020	Market Concentration 2020	Summary (Direction of Market Concentration Flow)
Argentina	Debt Models	0.65	Highly Concentrated Markets	0.86	Highly Concentrated Markets	↑ 0.21
Australia	Debt Models	0.16	Moderately Concentrated Markets	0.16	Moderately Concentrated Markets	↑ 0.00
	Non-InvestMent Models	0.33	Highly Concentrated Markets	0.22	Moderately Concentrated Markets	↓ -0.11
Austria	Non-InvestMent Models	0.30	Highly Concentrated Markets	0.24	Moderately Concentrated Markets	↓ -0.06
Belgium	Debt Models	0.21	Moderately Concentrated Markets	0.23	Moderately Concentrated Markets	↑ 0.02
	Non-InvestMent Models	0.32	Highly Concentrated Markets	0.30	Highly Concentrated Markets	↓ -0.02
Brazil	Debt Models	0.73	Highly Concentrated Markets	0.82	Highly Concentrated Markets	↑ 0.09
	Non-InvestMent Models	0.48	Highly Concentrated Markets	0.51	Highly Concentrated Markets	↑ 0.03
Canada	Debt Models	0.31	Highly Concentrated Markets	0.27	Highly Concentrated Markets	↓ -0.04
Chile	Debt Models	0.38	Highly Concentrated Markets	0.40	Highly Concentrated Markets	↑ 0.02
Colombia	Debt Models	0.41	Highly Concentrated Markets	0.56	Highly Concentrated Markets	↑ 0.15
	Non-InvestMent Models	0.54	Highly Concentrated Markets	0.30	Highly Concentrated Markets	↓ -0.24
Estonia	Debt Models	0.40	Highly Concentrated Markets	0.39	Highly Concentrated Markets	↓ -0.01
Finland	Debt Models	0.33	Highly Concentrated Markets	0.30	Highly Concentrated Markets	↓ -0.03
France	Debt Models	0.24	Moderately Concentrated Markets	0.33	Highly Concentrated Markets	↑ 0.09
	Equity Models	0.21	Moderately Concentrated Markets	0.18	Moderately Concentrated Markets	↓ -0.03
	Non-InvestMent Models	0.42	Highly Concentrated Markets	0.40	Highly Concentrated Markets	↓ -0.01
Germany	Debt Models	0.69	Highly Concentrated Markets	0.65	Highly Concentrated Markets	↓ -0.04
	Equity Models	0.49	Highly Concentrated Markets	0.31	Highly Concentrated Markets	↓ -0.18
	Non-InvestMent Models	0.29	Highly Concentrated Markets	0.28	Highly Concentrated Markets	↓ -0.01
India	Debt Models	0.16	Moderately Concentrated Markets	0.22	Moderately Concentrated Markets	↑ 0.06
	Equity Models	0.89	Highly Concentrated Markets	0.93	Highly Concentrated Markets	↑ 0.04
	Non-InvestMent Models	0.51	Highly Concentrated Markets	0.40	Highly Concentrated Markets	↓ -0.11
Indonesia	Debt Models	0.14	Unconcentrated Markets	0.19	Moderately Concentrated Markets	↑ 0.05
	Non-InvestMent Models	0.89	Highly Concentrated Markets	0.82	Highly Concentrated Markets	↓ -0.07
Italy	Debt Models	0.25	Moderately Concentrated Markets	0.29	Highly Concentrated Markets	↑ 0.04
	Equity Models	0.16	Moderately Concentrated Markets	0.17	Moderately Concentrated Markets	↑ 0.01
	Non-InvestMent Models	0.30	Highly Concentrated Markets	0.30	Highly Concentrated Markets	↑ 0.00
Kenya	Debt Models	0.27	Highly Concentrated Markets	0.35	Highly Concentrated Markets	↑ 0.08
	Non-InvestMent Models	0.81	Highly Concentrated Markets	0.60	Highly Concentrated Markets	↓ -0.21
Latvia	Debt Models	0.62	Highly Concentrated Markets	0.53	Highly Concentrated Markets	↓ -0.09
Lithuania	Debt Models	0.20	Moderately Concentrated Markets	0.22	Moderately Concentrated Markets	↑ 0.02
Malaysia	Debt Models	0.43	Highly Concentrated Markets	0.29	Highly Concentrated Markets	↓ -0.13
	Non-InvestMent Models	0.33	Highly Concentrated Markets	0.25	Moderately Concentrated Markets	↓ -0.09
Mexico	Debt Models	0.27	Highly Concentrated Markets	0.33	Highly Concentrated Markets	↑ 0.06
	Equity Models	0.28	Highly Concentrated Markets	0.27	Highly Concentrated Markets	↓ -0.02
	Non-InvestMent Models	0.24	Moderately Concentrated Markets	0.27	Highly Concentrated Markets	↑ 0.04
Netherlands	Debt Models	0.63	Highly Concentrated Markets	0.19	Moderately Concentrated Markets	↓ -0.44
	Equity Models	0.45	Highly Concentrated Markets	0.30	Highly Concentrated Markets	↓ -0.15
	Non-InvestMent Models	0.32	Highly Concentrated Markets	0.32	Highly Concentrated Markets	↑ 0.01
Norway	Debt Models	0.33	Highly Concentrated Markets	0.33	Highly Concentrated Markets	0.00
	Non-InvestMent Models	0.59	Highly Concentrated Markets	0.71	Highly Concentrated Markets	↑ 0.12
Peru	Debt Models	0.23	Moderately Concentrated Markets	0.39	Highly Concentrated Markets	↑ 0.16
	Non-InvestMent Models	0.73	Highly Concentrated Markets	0.56	Highly Concentrated Markets	↓ -0.16
Philippines	Debt Models	0.26	Highly Concentrated Markets	0.34	Highly Concentrated Markets	↑ 0.07
	Non-InvestMent Models	0.93	Highly Concentrated Markets	0.91	Highly Concentrated Markets	↓ -0.02
Poland	Debt Models	0.62	Highly Concentrated Markets	0.54	Highly Concentrated Markets	↓ -0.08
Portugal	Debt Models	0.28	Highly Concentrated Markets	0.41	Highly Concentrated Markets	↑ 0.13
Singapore	Debt Models	0.19	Moderately Concentrated Markets	0.36	Highly Concentrated Markets	↑ 0.17
	Debt Models	0.25	Moderately Concentrated Markets	0.20	Moderately Concentrated Markets	↓ -0.04
Spain	Equity Models	0.16	Moderately Concentrated Markets	0.14	Unconcentrated Markets	↓ -0.03
	Non-InvestMent Models	0.25	Highly Concentrated Markets	0.20	Moderately Concentrated Markets	↓ -0.05
Sweden	Debt Models	0.47	Highly Concentrated Markets	0.45	Highly Concentrated Markets	↓ -0.02
Switzerland	Non-InvestMent Models	0.38	Highly Concentrated Markets	0.30	Highly Concentrated Markets	↓ -0.08
United Kingdom	Debt Models	0.13	Unconcentrated Markets	0.23	Moderately Concentrated Markets	↑ 0.10
	Equity Models	0.30	Highly Concentrated Markets	0.37	Highly Concentrated Markets	↑ 0.06
	Non-InvestMent Models	0.93	Highly Concentrated Markets	0.96	Highly Concentrated Markets	↑ 0.03
United States	Debt Models	0.10	Unconcentrated Markets	0.11	Unconcentrated Markets	↑ 0.01
	Equity Models	0.49	Highly Concentrated Markets	0.33	Highly Concentrated Markets	↓ -0.16
	Non-InvestMent Models	0.40	Highly Concentrated Markets	0.28	Highly Concentrated Markets	↓ -0.12



Cambridge Centre for Alternative Finance
10 Trumpington Street
Cambridge CB2 1QA
United Kingdom
Email: ccaf@jbs.cam.ac.uk
Tel: +44 (0)1223 339111

Anlage 16: Tania Ziegler/Rotem Shneor/u.a.: The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report

Cambridge
Centre
for Alternative
Finance



April 2020



The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report

Trends, Opportunities and Challenges for Lending,
Equity, and Non-Investment Alternative Finance Models

In partnership with:



With support of:



The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report

Trends, Opportunities and Challenges for Lending,
Equity, and Non-Investment Alternative Finance Models

Table of Contents

Forewords	6
Research Team	10
Acknowledgements	14
Executive Summary	24
Chapter 1: The Global Alternative Finance Ecosystem	30
Introduction.....	30
Methodology.....	31
The Size and Growth of the Alternative Finance Market.....	34
Market Dynamics.....	46
Market developments.....	57
Financial Inclusion.....	61
Chapter 2: A Regional Discussion on Europe & the United Kingdom.. 74	
Total Regional Volume.....	74
Top Countries by Model.....	81
Market Dynamics.....	83
Market developments.....	88
Internationalisation.....	91
Financial Inclusion.....	94
Risk & Regulations.....	97
Extent of being Regulated.....	104
Regulatory Friendliness and Alternative Finance Volume per Capita.....	105
Chapter 3: A Regional Discussion on Asia-Pacific Region	110
Total Regional Volume.....	110
Market Dynamics.....	114
Market Developments.....	115
Internationalisation.....	118
Financial Inclusion.....	120
Risk and Regulations.....	122
Regulatory Friendliness and Alternative Finance Volume per Capita.....	127
Chapter 4: A Discussion on China	132
Total Regional volume.....	132
Market Dynamics.....	134
Chapter 5: A Regional Discussion on The Americas	138
A discussion on the United States & Canada.....	138
A discussion on Latin America & the Caribbean.....	142
Market Dynamics.....	149
Financial Inclusion.....	155
Risk & Regulations in the US & Canada.....	158
Risk & Regulations in LAC.....	161
Chapter 6: A Regional Discussion on The Middle East	166
Total Regional volume.....	166
Institutionalisation.....	169
Research and Development Initiatives.....	171
Risks and Regulation.....	176

Chapter 7: A Regional Discussion on Africa180

Total Regional Volume..... 180
Key Countries 183
Market Developments..... 185
Internationalization 187
Financial Inclusion..... 189
Gender..... 190
Risk & Regulations..... 191
Extent of regulation..... 194

Chapter 8: Country Fact Sheets.....197

Botswana..... 198
Kenya..... 199
South Africa 200
Uganda 201
Zambia..... 202
Australia..... 203
India..... 204
Indonesia 205
Japan 206
Malaysia 207
New Zealand..... 208
Philippines 209
Singapore..... 210
South Korea 211
Finland 212
France..... 213
Germany..... 214
Italy..... 215
Latvia..... 216
Netherlands 217
Poland..... 218
Spain 219
Sweden..... 220
United Kingdom..... 221
Argentina..... 222
Brazil..... 223
Canada..... 224
Chile..... 225
Colombia..... 226
Mexico 227
Peru..... 228
USA 229
Israel..... 230
Jordan..... 231
United Arab Emirates..... 232

Endnotes.....233

Appendix.....240

Cambridge
**Centre
for Alternative
Finance**



Since 2015, the Centre for Alternative Finance has pursued a mission of addressing the considerable knowledge gap that has emerged alongside the rapidly developing alternative finance landscape. Among other things, this has meant striving to create a standardized lexicon and commonly acceptable taxonomies to address the quickly emerging and constantly evolving alternative finance instruments, channels and systems the world has come to observe. By dedicating our research towards the creation and transfer of knowledge, it is our hope that the research we have produced in this report will aid in the decision-making of market participants, regulators, and related stakeholders.

The research contained in the following pages serves as the very first attempt by the CCAF to produce a truly global assessment of the online alternative capital raising market. Together with our research partners, we have tracked and analysed the development of alternative finance industry globally; having produced a series of regional reports covering online alternative financing activities in more than 185 countries. For the first time, we have consolidated our annual regional reports to produce one global benchmarking report, with the intention of presenting world-wide online alternative finance market data and insights for 2018. This report brings together the data collected from financial technology firms operating Crowdfunding, P2P/Marketplace Lending and related online capital raising activities. Over 1,200 firms from over 180 countries and jurisdictions responded to our annual survey, with 47% of the surveyed firms operating in at least two jurisdictions. This benchmarking research therefore provides the most robust and globally comparative database currently available.

This global report sheds light on the evolving landscape and market dynamics of the online alternative finance industry which are now providing substantial sources of funding for consumers, start-ups, small and medium sized enterprises, and industrial verticals ranging from manufacturing sector to creative industries. In 2018, the global online alternative finance industry facilitated \$304.5 billion worth of funding. Although the Chinese alternative finance market has faced considerable hardships in 2018, it still accounted for 71% of global volumes (\$215.4 billion). Excluding China, online capital raising activities grew by 48% year-on-year to reach \$89 billion in 2018. The United States (\$61 billion) and the United Kingdom (\$10.4 billion) came in second and third respectively. In 2018, five additional countries surpassed the \$1 billion threshold of alternative finance market volume including the Netherlands (\$1.8 billion), Indonesia (\$1.45 billion), Germany (\$1.27 billion), Australia (\$1.16 billion) and Japan (\$1.07 billion). This report will provide further analysis in terms of regional market dynamics, institutionalization, market participation by gender as well as industry's perception of regulations.

I would like to particularly thank our European research partner for this study – Agder University, as well as our generous financial supporters Invesco, CME Group Foundation and the Inter-American Development Bank, who all made this study possible.

Dr Robert Wardrop

Director

Cambridge Centre for Alternative Finance



As the first decade of alternative finance research grows to a close, it is more important than ever to review the state of the industry, and its remarkable development. Answering the need for this information from regulators, industry players, as well as platform users, research plays an important role in both recording current state of the industry as well as influencing decision-making that is shaping its future.

The University of Agder's School of Business and Law is home to one of Europe's most active and productive research teams dedicated to crowdfunding research. In the past year, we have launched a crowdfunding research center playing an important role in local, national, regional and international levels in terms of research work, academic publications, as well as industry reach out and intensive support activities in both educational and advisory roles.

This year we continue our close cooperation with the University of Cambridge Center for Alternative Finance through the co-production of the first global alternative finance industry report. For the first time, this report allows stakeholders to review the global state of the industry in addition to regional analyses. Such perspective becomes more relevant every year with the intensification of cross-border activities and transactions.

The current report is an impressive read on the current dynamics and operations of alternative finance highlighting its growth trajectories, innovation directions, as well as scope and impact.

We continue our strong commitment to this important line of work and look forward to following its development through ever more ambitious research.

Dr. Kristin Wallevik

Dean

School of Business and Law

University of Agder



As Alternative Finance continues to change and evolve so too do the ways in which we measure and benchmark how companies are adopting new models of finance.

Invesco has had the opportunity to collaborate with the Cambridge Center for Alternative Finance (CCAF) over the past few years in support of the multiple reports coming from academic research. Historically, the alternative finance reports have been focused on regional studies, so we acknowledge that it's quite an achievement to see the alternative finance studies being pulled together for 2018 in a way similar to the global blockchain benchmarking report.

Congratulations to the team for accomplishing this new feat. This survey sample represents the largest data set collected and analysed for online alternative finance industry benchmarking research conducted by the CCAF to date. Impressively the report includes approximately 1200 unique organizational views with over 2300 firm-level observations globally.

While the study provides an aggregate global view of alternative finance activities around the world, it also does a great job of breaking down findings by region to highlight regional nuances of where certain models are thriving. The report shows that while alternative finance activities (crowdfunding, peer-to-peer (P2P)/marketplace lending or related capital raising activities) slowed, mostly due to a decline in activities in China, the rest of the world including Asia Pacific (ex. China) saw growth. China experienced a sharp decline in activity, even though China still accounts for most of the alternative finance activity in the globe by volume with approximately \$215 billion in alternative finance models. The United States and the UK came in at a distant second and third place with \$61 Billion and \$10 Billion respectively. To support the findings, the study found that just under half of the firms who took part in the study operating in two or more countries or jurisdictions, and there was an increase in cross-border activities across all models of alternative finance the study looked at.

Consistently, the largest online alternative finance model by market segmentation was P2P / Marketplace Consumer Lending. The digital nature of most P2P lending platforms can offer opportunities for decreased overhead for lenders and lower interest rates for borrowers, indicating that individuals with capital see P2P and Marketplace lending as a viable option for a return on investment, and borrowers are seeing access to capital previously more difficult to attain. Often the ability to more accurately determine credit risk default also owes its success to artificial intelligence and machine learning that is able to evaluate on newer, less-biased parameters from previous methods in traditional finance.

Invesco is committed to being a client-centric asset manager, and as investor demographics change in terms of age and client expectations on digital interfaces and access to capital, it is important to keep a pulse on the ways that the world is changing its position on traditional finance and how alternative finance is being adopted and evolved throughout the world. As such, we would like to thank the Cambridge Center for Alternative Finance and all of the individuals and teams involved in the creation of this report for their research efforts and supporting the evolution and measurement of financial models around the globe.

Dave Dowsett

Global Head of Technology Strategy, Emerging Technology & Intentional Innovation
Invesco



This First Global Alternative Finance Market Benchmarking Report continues the success of three consecutive editions of “**The Americas Alternative Finance Benchmarking Report.**” This amplified research scales up the results of the Latin America and the Caribbean (LAC) fintech ecosystem to a world-level. In **Chapter 5: A Regional Discussion on the Americas**, the reader will understand the LAC Alternative Finance industry in the context of some other five geographies. The, now, Global Report, is an effort we will continue to reproduce with the University of Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), and other partners, for the rest of the regions around the world. Chapter 5 is a proven tool for platforms, investors, regulators, academia, and many other stakeholders, as the only comprehensive and objective set of data and analysis about the alternative finance ecosystem in the region. This year we included a total of 301 alternative finance firms across the region, which were active at the time of the survey.

The results for the year of 2018, are remarkable for Latin America and the Caribbean for five main reasons:

- **First, annual originations surpassed the \$1 billion threshold**, reaching a total volume of \$1.81 billion. Brazil leads the region in origination with more than a third of the regional ecosystem (Volume: \$666.85 million, Regional Share: 37%). Second place in size is Chile (\$289.26 million, 16%), followed by Mexico (\$233.39 million, 12.9%), Colombia (\$192.47, 10.6%), Peru (\$158.46, 8.7%), and, Argentina (\$129.2 million, 7%). When seen per model, P2P/Marketplace Consumer Lending takes the higher share (Volume: \$432.75 million, share of total: 24%), explained mostly by Brazil (\$298.5m) and Mexico (\$53.7m).
- **Second, LAC was the region to reach the steepest year-to-year growth amongst the six (6) geographical groups** included in the analysis, with an annual growth rate of 173% against the previous year’s volume (\$663 million). In fact, for the last six years, LAC origination had an average annual growth rate of 147%, consistent exponential growth.
- **Third, the region maintains its focus in businesses with 60% of alternative finance market activity devoted to this specific niche**. The region delivers 60% of its volume to businesses: invoice trading (\$398.4 million, 22% of total share) is the largest share of the alternative finance activity in Chile, Peru and Colombia. Marketplace/P2P Business Lending ranks second (\$274.8 million, 15%), followed by Balance-Sheet Business Lending (\$264.9 million, 15%). In the aggregate \$1.08 billion were directed to finance projects for 217,000 businesses across the region. More detail to come in a Deep-Dive to be published soon by IDB, IDB Invest and CCAF.
- **Fourth, Alternative Finance works as a tool for financial Inclusion**. Although 63% of fundraisers had an account in the financial system, all of them funded in the alternative finance platforms. On the other hand, and very remarkably, for the second year in a row, the study gathered numbers on gender, finding how fundraisers share increased from 31% to 34%, and funders increased from 19% to 22%.
- **Fifth, regulatory risks rank as the highest risk perceived by platforms in the region**. Only 44% of the debt-based platforms considered that the existing regulation was adequate and appropriate. Reregulatory landscape changed with regulations or rules issued for the Fintech ecosystem in Argentina, Brazil, Colombia, Mexico, and other jurisdictions and financial supervision tools as innovations hubs (Colombia, Chile), regulatory sandboxes (Mexico, Guatemala) to mention some examples. IDB will publish a study on these advances in the forthcoming months.

Finally, this publication adds up to the efforts that IDB Group (Inter-American Development Bank, IDB Invest and IDB Lab) is fostering across LAC. To this particular extent, the Bank has coordinated **FintechLAC**, a public-private initiative with the participation of regulators, supervisors and Fintech Associations from across Latin America and the Caribbean. Through FintechLAC, we are creating a dialogue through: adoption of best practices, understanding of international regulations and public policies, knowledge sharing, among others. On the other hand, both IDB Invest and IDB Lab are financing many other initiatives in the Fintech sector that include collaboration with entrepreneurs, investing in Fintech companies, among other activities.

We hope that the reader uses this study as an instrument to understand further the current status of alternative finance in the region and within the context of the Americas. As it shows, crowdfunding is growing up at a significant pace, and its impact is beginning to appear material for some jurisdictions financial markets, but most importantly, financial consumers.

Juan Antonio Ketterer

Connectivity, Markets, and Finance Division Chief
Inter-American Development Bank

Research Team

EDITORS & AUTHORS

TANIA ZIEGLER

Tania is the Head of Global Benchmarking at the Cambridge Centre for Alternative Finance and manages the Centre's alternative finance benchmarking program. This programme tracks the growth and development of capital raising alternative finance activities spanning Europe, North, Central and South America, Asia and the Pacific, and the Middle East and Africa. She has authored over 20 industry reports since joining the CCAF. Tania is an expert on SME finance and also leads the Centre's work on 'SME Access to Finance in LATAM'. Tania completed an MSc at the London School of Economics, and a BA at Loyola College Maryland. Tania is a 2010 Fulbright Scholar.

ROTEM SHNEOR

Dr. Shneor is an associate professor at the University of Agder's School of Business and Law and serves as the academic director of the university's Centre of Entrepreneurship, as well as the founder and head of the university's Crowdfunding Research Centre. He holds a PhD in International Management from UiA and a master's degree from the Norwegian School of Economics (NHH). He established the Nordic Crowdfunding Alliance of platforms, co-founded and currently serves on the board of the Norwegian Crowdfunding Association. In addition, he is serving as an affiliate researcher at the Cambridge University Centre for Alternative Finance and is a co-author to its annual reports. His research covers crowdfunding success, behaviour and motivations, internet marketing, and cognitive aspects of entrepreneurship. He has a record of fifteen years in teaching, researching and supporting entrepreneurship. Moreover, he has published in academic journals (including JBR, ERD, IJEM, CCM, BJM, JPBM, and JPM), trade magazines, as well as contributed several chapters to research-focused edited books and textbooks. Most recently, he has served as lead editor of an edited book volume on "Advances in Crowdfunding: Research and Practice", as well as guest editor of a special journal issue on this theme.

CO-AUTHORS & RESEARCH TEAM

KARSTEN WENZLAFF

Karsten Wenzlaff is an Alternative Finance Researcher and Lecturer at the University of Hamburg at the Chair for Digital Markets. His research interests are Civic Crowdfunding for Public Goods, Corporate Crowdfunding, Self-Regulation in Fintech-Markets and Regulatory Competitiveness in Crowdfunding Ecosystems, especially in Central and Eastern Europe through the project Crowdfundport and Ceresponsible. Karsten has published reports on the European German Crowdfunding Ecosystems since 2010. He is a member of the European Crowdfunding Stakeholder Forum of the European Commission. He founded the German Crowdfunding Network and is Secretary-General of the German Crowdfunding Association. Karsten has an MPhil from the University of Cambridge in International Relations. He is an associated researcher with the European Alternative Finance Center at the University of Utrecht and Tutor in the Cambridge FinTech and Regulatory Innovation programme.

WANXIN BRITNEY WANG

Britney is a PhD candidate at Imperial College Business School. She received her MSc in Economics and Strategy for Business from Imperial College Business School, and received her BBA in Accounting and Finance with Minor in Mathematics from Faculty of Business and Economics, the University of Hong Kong. She also studied at School of Economics and Management in Tsinghua University and worked as summer research assistant in Department of Finance. Wanxin's research interests include modelling investor behaviour in alternative finance (equity crowdfunding) sector and consumer behaviour in online and offline retail context.

JAESIK KIM

Jaesik has been a research assistant of CCAF from August 2019 and currently planning to pursue a PhD program. Before joining the CCAF, he pursued the Master of Finance (MFIN) program at Cambridge Judge Business School, UK. He also has worked as a full-time investigation planner at Financial Supervisory Service, Korea's financial regulator. His work ranged from research on corporate governance, supervision on Fintech companies, regulatory cooperation with foreign financial regulatory authorities. His interest lies in Fintech, and how it will impact the financial sector. He hopes to utilize the institutional knowledge learnt from the centre to potential academic research in alternative finance space.

ANA ODOROVIĆ

Ana is a PhD candidate at the Graduate school in law and economics at the University of Hamburg supported by the German Research Foundation (DFG). Her thesis deals with the question of overcoming asymmetric information in the crowdfunding market from a law and economics perspective. In 2018, she was a visiting researcher the University of Oxford and had an opportunity to present her research on the regulation of crowdfunding in a number of academic conferences in the field of law and economics and financial regulation. She holds an LL.M. degree in business law from the Panthéon-Assas University (Paris 2) and a master's degree in economics from the University of Belgrade, where she also teaches economics at the Law school.

FELIPE FERRI DE CAMARGO PAES

Felipe is a research administrator of P2P and Crowdfunding at the Cambridge Judge and Business School, Centre for Alternative Finance. He did his master's degree in management at the school of economics at the University of Coimbra, with focus on the sharing economy. His research interests include financial inclusion and the use of technology to improve the economy in Latin America.

KRISHNAMURTHY SURESH

Krish is an academic associate at the Indian Institute of Management Bangalore (IIMB), India. His research interests lie in the areas of small and medium enterprise (SME) financing, new and alternative financing models for startups and SMEs, as well as regulatory frameworks. He is currently pursuing his Ph.D. and was a visiting fellow (Pavate) at the Cambridge Judge Business School.

BRYAN ZHENG ZHANG

Bryan is the Executive Director and a Co-Founder of the Cambridge Centre for Alternative Finance. He has co-authored more than 35 alternative finance industry and regulatory reports.

DANIEL JOHANSON

Daniel is a Research Associate at the Cambridge Centre for Alternative Finance, with a focus on capital raising alternative finance activities in the United States. He completed his PhD in International Relations and Chinese Studies at King's College, London in 2018. Prior to this, he received his MA in Intelligence and International Security. Since joining the CCAF, Daniel has contributed to and co-authored several of the Centre's alternative finance global benchmarking reports, including regional reports focused on the Middle East, Africa and the Americas.

CECILIA LOPEZ

Cecilia completed her undergraduate degree in Business Administration at the Universidad Paraguayo Alemana (UPA) in 2018 and plans on pursuing a Master's degree in Financial Technology. Her interest in Alternative Finance was awakened during her undergraduate studies and her other research interests include Fintech and financial accessibility. She currently works as Research Assistant at UPA and aspires to continue learning about Alternative Finance and the positive impact it can have on financial inclusion in developing countries, such as Paraguay.

LEYLA MAMMADOVA

Leyla is a final year PhD student at Loughborough University, School of Business and Economics. She has a strong interest in debt-based crowdfunding, specifically internet-based intermediation for households and small businesses. Leyla's PhD research focuses on "Peer-to-Peer (P2P) Lending: default, default dependency and industry potential".

NICOLA ADAMS

Nicola is a research associate at CCAF, where her work has mainly focused on regulatory innovation. She is currently on secondment from the UK Financial Conduct Authority, where she worked in a number of policy and supervisory roles, including FCA Innovate. She holds a BA in Oriental Studies from the University of Oxford.

DAN LUO

Dan is currently a PhD student at the School of Management, Zhejiang University. She is also currently a director of the AIF Marketplace Lending Lab. She specialises in internet finance.

RESEARCH TEAM AND CONTRIBUTORS:

MONKGOGI BUZWANI

Monkgogi is completing an MPhil at Cambridge Judge Business School (CJBS) and holds an undergraduate degree in mathematics. He has completed various internships in finance and consulting and has most recently served as an Asset Allocation Analyst in Cambridge University's Relative Return Fund where he covered healthcare and financial institutions. Monkgogi is also part of the team representing CJBS in the 2020 Global Case Competition at Harvard in which he will study and analyse a complex M&A transaction. He joined the Cambridge Centre for Alternative Finance in 2019 as part of the Global Internship Program.

WANXIANG CAI

Wanxiang is a PhD candidate in Utrecht University School of Economics (Entrepreneurship Section) and a visiting researcher at Cambridge Centre for Alternative Finance in the University of Cambridge. He holds a master's degree from Chongqing University in China. His research focuses on crowdfunding, particularly how do social capital and legal institutions affect investors' decision-making in financial crowdfunding. He has presented his papers at several entrepreneurship and innovation conferences.

HANNAH FORBES

Hannah is a Research Associate on the Global Benchmarking Team as part of the Global Internship Programme at the Cambridge Centre for Alternative Finance. She works as both a consultant and researcher in the alternative finance space, tracking and understanding the industry within academia and transferring this knowledge to support founders in participating in alternative finance models. Alongside research at the Cambridge Centre for Alternative Finance, she is a PhD Candidate at The University of Liverpool focusing on crowdfunding and crowdsourcing in an Engineering Design context.

ERIKA SOKI

Erika holds a Masters degree from the Brazilian National School of Public Administration, where she developed research on SME financial inclusion and the perspectives of fintech players entering the Brazilian SME credit market. She has served as a civil servant at the Brazilian public sector for over a decade, where, prior to dedicating to research on financial inclusion, Erika worked extensively in international affairs, as advisor to the Central Bank Governor, and as officer for cooperation projects in central banking and financial regulation issues. She has also acted at local government level as head strategic management advisor, prior to joining the Central Bank staff.

RUIHAO

Dr. Hao is currently working with Cambridge Centre for Alternative Finance as a Research Associate and Data Scientist. She focuses on big data analysis, machine learning, database design, statistical modelling and all technology driven projects. She has co-authored several alternative finance industry reports. She holds a PhD from the Engineering Department at the University of Cambridge.

ROBERT (BOB) WARDROP

Bob is the Director and a Co-Founder of the Cambridge Centre for Alternative Finance. He is also a Faculty Reader (Associate Professor) in Management Practice at the University of Cambridge Judge Business School.

RAGHAVENDRA RAU

Raghu is the Academic Director and a Co-Founder of the Cambridge Centre for Alternative Finance. He is also currently the Sir Evelyn de Rothschild Professor of Finance at Cambridge Judge Business School. A past president of the European Finance Association, Raghu is Co-Editor of *Financial Management* and an Associate Editor of the *Journal of Banking and Finance*, the *International Review of Finance* and the *Quarterly Journal of Finance*.

PAWEE JENWEERANON

Pawee is a lecturer in law at the Faculty of Law, Thammasat University and a Research Affiliate of Cambridge Centre for Alternative Finance. His research concerns the regulatory framework for the development of Financial Technology to enhance financial inclusion, with particular reference to ASEAN countries.

NIKOS YEROLEMOU

Nikos works on levered debt and structured finance transactions. He is currently a Research Affiliate at the CCAF and graduated with a first-class honors degree in History with Management from the University of Cambridge.

JOSEPH BENNETT

Joseph is a Research assistant at the Cambridge Centre for Alternative Finance. Joseph is presently studying for his Master of Data Science at the University of Sydney (Graduating in November 2020). Joseph has a particular interest in financial technology surrounding Crowdfunding and information signalling within equities markets. Most recently Joseph has worked at AWS, focusing on the development of Machine Learning tools to drive Commercial Growth in a more efficient and effective process..

SAYAKA SHIBA

Sayaka is a Research Associate at the Cambridge Centre for Alternative Finance, with a focus on capital raising alternative finance activities. She is the senior student of Bachelor of Business Administration with a concentration in finance at ESSEC Business School, Singapore and France. Since joining the CCAF in 2019, Sayaka has contributed the research of alternative finance in Asia-Pacific region, especially Japanese markets for Centre's alternative finance global benchmarking report.

Acknowledgements

We would like to extend our utmost gratitude to our research partners from across the globe. Without the help of these organizations, our survey dissemination would not have been possible.

Our partners in Europe were Anacofi, Bundesverband Crowdfunding, Wirtschaftskammer Österreich Fachverband Finanzdienstleister, CrowdFundPort Interreg Central Europe, Crowdstream Interreg Danube Transnational Program, The European Centre for Alternative Finance (ECAF) University of Utrecht, University of Hamburg, University of Bologna, Arc Romania, Italian Equity Crowdfunding Association, Brodoto, Centrum Gospodarki Społecznościowej, Interreg Central Europe, Interreg Danube Transnational Programme, Crowdfunding Hub, Lithuanian P2P Lending and Crowdfunding Association, Politecnico di Milano School of Management, Douw&Koren, Norwegian Crowdfunding Association, Fintech Spain, Finance Estonia, Financement Participatif France, UNDP AltFinLab, Czech Fundraising Center, E-zavod, the Swiss Crowdfunding Association, and Crowdfunding Cloud. In the United Kingdom, we would like to extend our gratitude to the UKCFA, the former P2PFA and to Brismo.

In particular, we would like to thank the following individuals for their support and guidance throughout this research program. They are Bruce Davies (Abundance Generation), Rupert Taylor (Brismo), Ronald Kleverlaan (ECAF), Friedemann Polzin (ECAF), Gianluca Quaranta (Crowdfunding Cloud), Dr. Vytautas Šnenavičius (the Lithuanian P2P Lending Association) and Nora Szeles and Agnieszka Płoska.

We also would like to extend our gratitude to our research partners in the Asia Pacific region and China from the following organisations: The Asian Development Bank Institute (ADBI), The Crowd Funding Institute of Australia, Crowdfund Vibe, Crowdfunding Asia Association, Crowdsourcing Week, FinTechSpace Taiwan, the FinTech Association of Hong Kong, The Singapore FinTech Association, The Cambodia FinTech Association, The Thai FinTech Association, The Indonesia FinTech Association, The FinTech Alliance Philippines, The China Crowdfunding Society, the Hong Kong Crowdfunding Association, the Korea Crowdfunding Platforms (KCFPS), the Korea Fintech Forum, The Japan Crowdfunding Council, The New Zealand Crowdfunding Association, The Asia Pacific Premier Investment Financial Services (APPI FS), Asia Capital Markets Institute (ACMI) and WangDaiZhiJia.com.

In particular, we would like to thank the following individuals for their support and assistance in disseminating our survey: Paul Shi (WangDaiZhiJia), Hungyi Chen (CCAF), Miguel Soriano, Shan Luo (FintechSpace), Davinia Cogan, Peter Morgan and Long Q. Trinh (ADBI), Eddie Lee (Singapore FinTech Association), and Richa Valeccha (Indonesia FinTech Association).

Outreach and data collection across the United States, Canada and Latin America and the Caribbean would not have been possible without the help and engagement from of the following organizations: IDB Invest, FinTechLAC, Alianza Fintech Iberoamericana, AFICO, Camara Argentina de Fintech, CFIRA, CFPA, the Canadian Lenders Association, Colombia Fintech, CrowdfundInsider, Ellenoff Grossman & Schole LLP, Fintech Centro America y Caribe, Finnovista, Fintech Chile, Fintech Mexico, Fintech Brasil, Fintech Peru, Lend Academy, LendIt, Camara Uruguay de Fintech, the Marketplace Lending Association, and the National Canadian Fintech Association.

In particular, we would like to thank Diego Herrera (IDB), Peter Renton (Lendit), Andrew Dix (Crowdfundinsider), Paulo Deitos Filho (Alianza Fintech Iberoamericana) and Prof. Dr. Stijn van der Krogt (Universidad Paraguayo Alemana) for providing insight into the region and assistance in survey dissemination.

In addition, we would like to thank the following organisations for their assistance in data collection across the Middle East and Africa. They are FSD Africa, the African Crowdfunding Association, the African Fintech Network and Allied Crowds. We would like to thank Joe Huxley (FSD Africa) and Elizabeth Howard and Kevin Allen (African Crowdfunding Association) for providing additional support.

We greatly appreciate the help of Andrew Dix of Crowdfundinsider and Peter Renton and his team of LendAcademy/ LendIt Fintech for their assistance in disseminating our survey and study across the globe. We are grateful to Andrew Dix for providing support and counsel in sense-checking overarching trends and key themes discussed in this report.

We would like to thank Raghavendra Rau, Robert Wardrop, Philip Rowan and Emmanuel Schizas for their counsel and guidance, Louise Smith for all her hard work on designing the publication, and Charles Goldsmith, Kate Belger, and Philippa Coney for their continued support in producing and publishing this report.

Finally, we would like to thank Invesco, the CME Group Foundation and the Inter-American Development Bank for their financial support of this study. We wish also to specifically thank Kassie Davis of CME Group Foundation, Bradley Bel of Invesco, and Juan Ketterer of the Inter-American Development Bank for making this research possible.

We would like to thank our industry research partners from organizations across the globe who kindly disseminated the survey and provided much appreciated assistance to our study:



We thank the following alternative finance platforms for participating and contributing to this study:





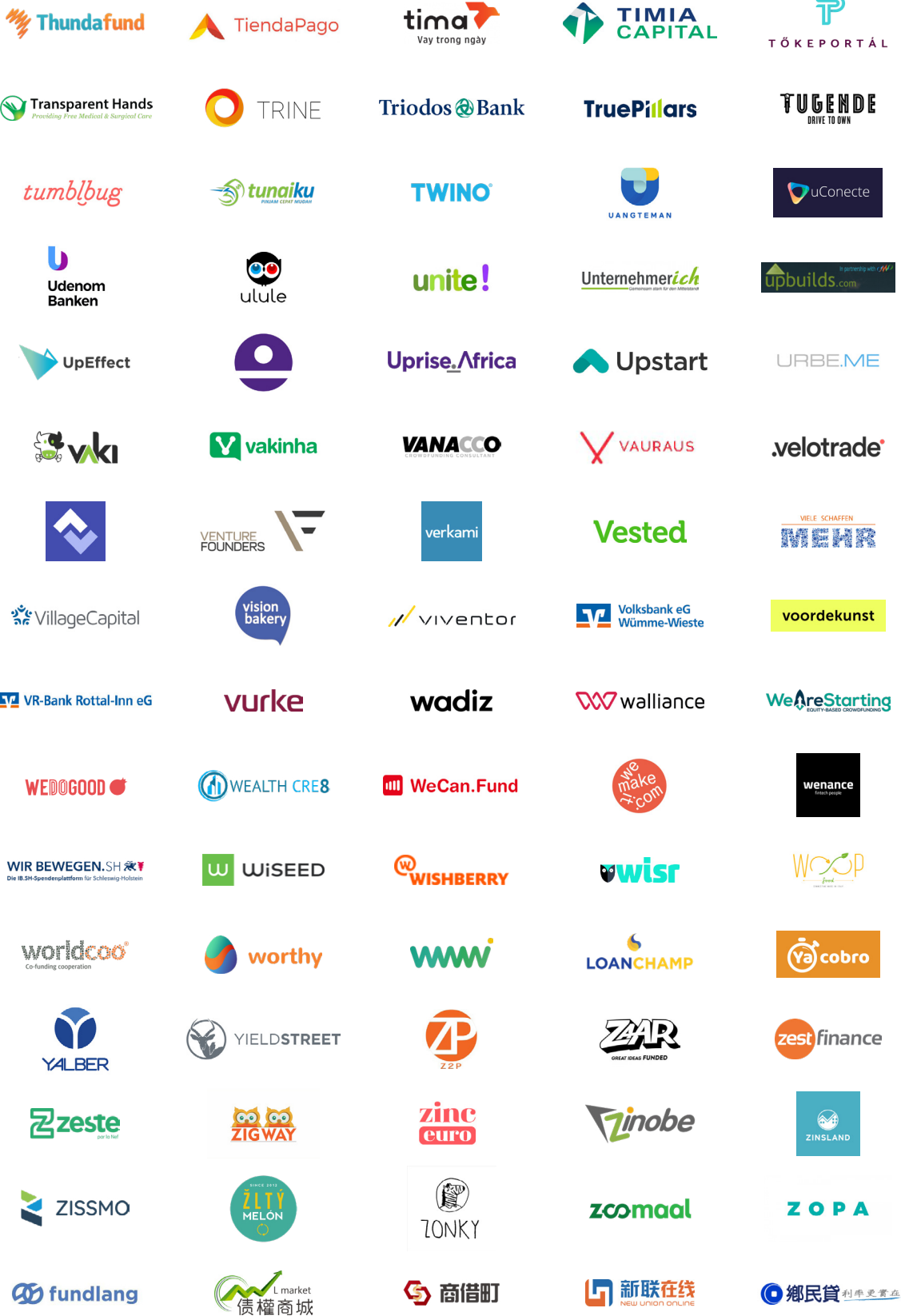












Executive Summary

Over the past five years, the Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF) at the University of Cambridge Judge Business School, together with its research partners, has tracked and analysed the development of alternative finance industry globally; having produced a series of regional reports covering online alternative financing activities in more than 185 countries. For the first time, the CCAF has consolidated its annual regional reports to produce one global benchmarking report, with the intention of presenting world-wide online alternative finance data for 2018.

This report presents the key findings from the CCAF annual global survey of online alternative finance. In all, 1,227 unique firms contributed to this study, providing 2,322 firm-level observations globally. Investigating in crowdfunding, P2P/marketplace lending or related capital raising activities, the study shows that 47% of the firms were operating in two or more countries or jurisdictions. Given the increasingly international nature of this industry, we sought to understand not only how firms function within their headquarter country, but also how they operate when entering new markets. Accordingly, when firms operate in more than one country, each entry per country is regarded as a separate firm-level observation.

Breaking the survey sample down by key markets, this study captured 632 firm-level observations in Europe, 87 in the United Kingdom, 438 in China, 334 in the Asia-Pacific, 270 in Latin America and the Caribbean, 237 in the Middle East & Africa, and 143 in the United States and Canada. This survey sample represents the largest data set collected and analysed for online alternative finance industry benchmarking research conducted by the CCAF to date.

Some of the key findings include:

Key Findings from the Global Alternative Finance Market Highlighted:

- In 2018, the global alternative finance industry facilitated USD \$304.5 billion in transaction volume. This global alternative finance volume is representative of funds that were raised via an online alternative finance platform for consumers, business and other fundraisers. This volume represents a 27% annual decline against the \$419 billion recorded in 2017. However, this drop in global volume stems primarily from a sharp decline in alternative finance activities in China. Excluding the Chinese market, the global alternative finance market volume actually grew by 48% year-on-year, from the \$60 billion in 2017 to \$89 billion in 2018.
- In terms of individual markets, China still had the largest alternative finance volume by country and generated a total of \$215.37 billion in transaction volume in 2018, predominantly from debt-based alternative finance models. The United States (\$61 billion) and the United Kingdom (\$10.4 billion) came in second and third respectively. In 2018, five additional countries surpassed the \$1 billion threshold. These included the Netherlands (\$1.8 billion), Indonesia (\$1.45 billion), Germany (\$1.27 billion), Australia (\$1.16 billion) and Japan (\$1.07 billion).
- On a per capita basis, the United States, the United Kingdom, Latvia, Estonia and the Netherlands were the top-five ranked countries. It is notable that Latvia and Estonia reached 3rd and 4th ranked positions from relatively low bases (ranked 24th and 29th in terms of total volume). This demonstrates that countries with smaller overall online alternative finance volumes may still have greater market penetration, higher adoption and usage of these models. Most countries with relatively high volumes in per capita terms are predominantly European. Non-European strong performers include Singapore, New Zealand, Australia, Israel and Canada.

- In 2018, the largest online alternative finance model by market segmentation was P2P / Marketplace Consumer Lending, accounting for \$195.29 billion – or 64% of total global volume. P2P / Marketplace Business Lending was the second largest market segment, having generated \$50.3 billion in market volume in 2018.
- China was the largest market for P2P/Marketplace Consumer and Business Lending, whilst the United States registered the highest volumes for Balance Sheet Business, Property and Consumer Lending. European-based platforms reported the highest volumes for Debt-based Securities, Invoice Trading, and P2P/Marketplace Property Lending in a global context.
- In 2018, alternative finance volumes directed at business funding accounted for \$82 billion, which fell by almost half from the high of \$153 billion recorded in 2017. Similar to global total market volume, this significant reduction in alternative business funding was largely due to the sharp decline in business-focused funding activity in China in 2018. Excluding China, the global business funding raised through alternative channels actually increased from the \$21 billion in 2017 to \$31 billion in 2018. As with previous years, the leading markets for alternative business finance were China, the United States, and the UK, with \$49.56 billion, \$16.81 billion and \$5.96 billion recorded respectively.
- Approximately \$162 billion of alternative finance volumes directly stem from funding provided by institutional investors such as banks, pension funds, mutual funds and family offices. With the involvement of institutional investors on the rise, most regions were fairly equally split, with roughly 50% of funding coming from the institutions and rest provided by retail investors. The outliers here were the United States with 85% of funding provided by institutions, and Middle East and Africa with 12% and 17% of funds respectively supplied by institutions. Increased institutionalisation was most evident in the Balance Sheet Lending Models, for instance, 93% of the funding for Balance Sheet Consumer Lending was provided by institutional investors.
- This study also sought to understand prevailing payment mechanisms utilized by alternative finance firms. Most alternative finance firms use credit transfers as their predominant payment method. Firms that have Reward- and Donation-based models, however, had more frequent usage of Debit Card and Credit Card payments – for instance, 35% of the firms in Reward-based Crowdfunding have utilised debit cards and 40% have used credit cards for payments. With the exception of Africa, for all other regions, over 50% of all payment service providers were Commercial Banks. In Africa, while 44% of platforms utilized some form of Banks – 22% utilized Mobile Payment services, thanks to the popularity of this payment channel across the Continent.
- Internationalisation is on the rise. Not only is there a notable increase in the number of firms that operate in multiple jurisdictions, there is also an increasing amount of cross-border activities across regions in almost all models. Some models tend to have a higher level of cross border transactions, with P2P Consumer Lending reporting 49% cross border inflows and 48% cross border outflows. Other models with high levels of cross-border activity included Debt-based Securities (38% inflow and 54% outflow), Invoice Trading (34% inflow and 28% outflow) and Balance Sheet Business Lending (22% level inflow and 36% of outflow). The region with the highest cross-border inflows is Africa, with an 83% inflow, which reflects the fact that many of the platforms reporting activities in the region are international platforms bringing inflow of funds to African countries.

Regional Alternative Finance Market Highlights

Europe

- The European alternative finance market (including the UK) grew from \$11.9 billion in 2017 to \$18 billion in 2018 – a 52% year-on-year increase.
- As with previous years, the UK was the largest contributor by volume – representing 57% of the overall European market and accounting for \$10.4 billion in 2018. However, the relative share of the UK market in European volumes has declined from 68% in 2017
- Excluding the UK – the volume generated by platforms across Europe grew by 103% year-on-year from the \$3.8 billion in 2017 to \$7.7 billion in 2018.
- After the United Kingdom, the Netherlands has leap-frogged Germany and France to claim the spot of top-ranked European country in terms of market volume with \$1.8 billion recorded in 2018. Germany (\$1.27 billion) and France (\$933 million) are placed in second and third places respectively. The Nordic region accounted for \$825 million in 2018.
- The leading alternative finance models in mainland Europe include P2P Marketplace Consumer lending (\$2.9 Billion), Balance Sheet Property Lending (\$1.4 Billion), and P2P Marketplace Business lending (\$997 million) accounting for 38%, 18%, and 13% of overall regional volumes respectively.

The Asia Pacific

- Between 2017 and 2018, market volumes in APAC grew 69% from \$3.64 billion to \$5.90 billion, excluding China.
- Interestingly, compared with the 2017 market volume, the South East Asia sub-region grew 574% year-on-year in 2018 to reach \$2.19 billion – accounted for 35.5% of the overall market volume generated in the APAC region. Oceania reported a market volume of \$1.41 billion and, South and Central Asia had a market volume of \$647.2M in 2018.
- Leading national markets in APAC include Indonesia (\$1.4 Billion), Australia (\$1.1 Billion), Japan (\$1 billion), and South Korea (\$753 million), accounting for 25%, 18%, 17%, and 13% of overall regional volumes respectively.
- The leading alternative finance models in the APAC region include P2P/Marketplace Business lending (\$1.8 Billion), P2P Marketplace Consumer lending (\$982 million), and Balance Sheet Business Lending (\$917 million), and accounting for 30%, 17%, and 15% of overall regional volumes respectively.

China

- While the Chinese market had experienced significant growth since 2013 – most recently growing 47% between 2016-2017 – the sector fell 39.8% in 2018. Even with this significant reduction, in 2018 the Chinese market represented 71% of overall global volume.
- The two largest models in the Chinese alternative finance market were P2P/Marketplace Consumer Lending and P2P/Marketplace Business Lending – which combined together accounted for 95% of the overall market volume in 2018.

Americas

- Throughout the Americas, the overall market volume grew by 44% - increasing from \$44.3 billion in 2017 to \$63.9 billion in 2018. Whilst the United States was still dominating the landscape in the Americas with 96% of the market share, the rest of the region is growing quickly.

- Canada accounted for \$908 million in volume in 2018, a modest 5% growth against the previous year.
- The Latin America and the Caribbean region grew by 173% - from the \$663 million in 2017 to reach \$1.81 billion in 2018. This is the first time that the region has passed the \$1 billion threshold. Activity in the region has been driven largely by Brazil (37% of the over-all LAC market), Chile (16%), Mexico (13%), Colombia (11%), Peru (11%) and Argentina (7%).
- P2P/Marketplace Consumer Lending was the largest model in the Americas, growing by 73% to \$25.85 billion.

Middle East

- The total market volume in the Middle East has increased steadily, growing 131% year-on-year from the \$346.5 million in 2017 to \$800.5 million in 2018. P2P/Marketplace Property Lending was the largest model in the region – grew by 827% from the \$60m in 2017 to \$556.46m in 2018.
- Israel continued to be the largest alternative finance market in the Middle East, accounting for accounting for 90% of the regional volumes, followed by the UAE which accounts for 6%.

Africa

- Online alternative finance in Africa grew by 102%, raising from the \$103.8 million in 2017 to \$209.1 million in 2018. Overall, P2P/Marketplace Consumer lending accounted for 58%, and P2P/Marketplace Business lending accounted for 9% of regional volumes, in addition, Balance Sheet Business lending accounted for 22% regional volumes.
- Though foreign firms channeled nearly 80% of transaction volume for African fundraisers, domestic firms saw a substantial increase in their reach in 2018. African firms' share of the market has increased from 21% in 2017 to 24% in 2018- to reach almost a quarter of the market, and doubled their 12% market share in 2016.
- Unlike other regions, Africa is not dominated by a single national market. Leading national markets in Africa include Zambia (\$40.7 million), Kenya (\$35 million), South Africa (\$27.4 million), and Uganda (\$16.7 million), accounting for 19%, 17%, 13%, and 8% of overall African volumes respectively.

1. The Global Alternative Finance Ecosystem



Chapter 1: The Global Alternative Finance Ecosystem

Introduction

Research rationale and Objectives

This report marks our most comprehensive study on the global alternative finance ecosystem. It examines the growth and development of the alternative finance market both globally and regionally. As alternative finance fundamentally changes capital raising practices for both funders and fundraisers, this report examines developments in platform operability; the business models employed; the innovation directions taken; and the internationalization strategies adopted towards continued growth and success.

Since 2015, the Cambridge Centre for Alternative Finance (CCAF), together with its research partners, has tracked the development of the alternative finance landscape. Having produced separate regional reports throughout the years, it had become clear that discussions related to the evolution of this industry can no longer be segregated geographically. Increasingly, alternative finance firms and the stakeholders they serve are engaging at an international level, and meaningful lessons can be learnt when this industry is observed from a global perspective.

As a result, this year a global alternative finance report will be published for the first time. This report will combine regional analysis with a discussion of global trends, highlighting how some developments are universal while others are specific to a certain context.

The regions covered in this report include the Asia-Pacific region and China; the US and Canada; Latin America and the Caribbean; continental Europe; the UK; and the Middle East and Africa. The data covered by this report is inclusive of the 2018 calendar year, with data collection and analysis occurring throughout 2019. The data was collected from alternative finance actors in 171 countries or territories between March 2019 through September 2019.

This report aims to provide regulators, market participants and key stakeholders with a comprehensive and holistic view of how this industry is developing, as well as its characteristics, potential opportunities and risks. It serves as a starting point or base for more significant globally comparative analysis in the future.

Terminology

This report focuses narrowly on alternative finance models as they relate to capital raising activities. Though a somewhat amorphous term, at its core 'alternative finance' includes activities that have emerged outside of the incumbent banking systems and traditional capital markets. In particular, the capital raising alternative finance ecosystem comprises various lending, investment and non-investment models that enable individuals, businesses and other entities to raise funds via an online marketplace. Typically, these fundraisers satisfy their funding needs through pooled monies from a 'crowd' or network of retail and/or professional investors. As the ecosystem has evolved, clear model types have emerged and become more delineated and sophisticated. As such, the CCAF has adopted a taxonomy of 14 models that can be broadly divided into Debt models, Equity models or Non-investment models.

Debt-models, commonly associated with P2P/ Marketplace Lending activities, include non-deposit taking platforms that facilitate online credit to individuals, businesses or other borrower-entities from individual lenders or institutional investors. This debt can be in the form of a secured or unsecured loan, a bond or another type of debtor-note. The below models are included in this category:

Category	Business Model	Stakeholders
P2P/Marketplace Lending ¹	Consumer Lending	Individuals and/or institutional funders provide a loan to a consumer borrower.
	Business Lending	Individuals and/or institutional funders provide a loan to a business borrower.
	Property Lending	Individuals and/or institutional funders provide a loan, secured against a property, to a consumer or business borrower.
Balance Sheet Lending ²	Consumer Lending	The platform entity provides a loan directly to a consumer borrower.
	Business Lending	The platform entity provides a loan directly to the business borrower.
	Property Lending	The platform entity provides a loan, secured against a property, directly to a consumer or business borrower.
Invoice Trading ³	Invoice Trading	Individuals or institutional funders purchase invoices or receivables from a business at a discount.
Securities	Debt Based Securities	Individuals or institutional funders purchase debt-based securities, typically a bond or debenture, at a fixed interest rate.
	Mini Bonds ⁴	Individuals or institutions purchase securities from companies in the form of an unsecured bond which is 'mini' because the issue size is much smaller than the minimum issue amount needed for a bond issued in institutional capital markets.

These are the debt-activities that are currently specifically segmented by our taxonomy. Other, currently emerging, debt-based activities are captured in our report as 'other'. Continuous refining of our taxonomy is inevitable, as innovations in the fintech credit activities constantly emerge and evolve.

Equity-models, including Equity Crowdfunding, relate to activities where individuals or institutions invest in unlisted shares or securities issued by a business, typically an SME. As equity-based models have advanced, subsets of the model like Real

Estate and Property-based crowdfunding have flourished, with investors able to acquire ownership of a property asset via the purchase of property shares.

Finally, Non-investment-based models, including Reward and Donation Crowdfunding, are arguably the iterations of crowdfunding most recognized by the public. In the case of these two models, individuals provide funding to a project, an individual or a business without any obligation from the fundraiser to provide a monetary return for the funds raised.

Category	Business Model	Stakeholders
Investment-based	Equity-based Crowdfunding	Individuals or institutional funders purchase equity issued by a company.
	Real Estate Crowdfunding	Individuals or institutional funders provide equity or subordinated-debt financing for real estate.
	Profit Sharing	Individuals or institutions purchase securities from a company, such as shares, and share in the profits or royalties of the business.
Non Investment-based	Reward-based Crowdfunding	Backers provide funding to individuals, projects or companies in exchange for non-monetary rewards or products.
	Donation-based Crowdfunding	Donors provide funding to individuals, projects or companies based on philanthropic or civic motivations with no expectation of monetary or material
Other		The research team recorded volumes raised through other alternative finance models, including Community Shares, Pension-led Funding, crowd-led-microfinance and other model's which fall outside of the existing taxonomy.

Methodology

The following section outlines key aspects and considerations relating to the methodological choices in the current study, including data sources, data collection procedures, data handling and quality control.

Data Sources:

The primary data reported in the following pages comes from the Alternative Finance Industry Benchmarking Survey, which is distributed annually

by the CCAF. This survey captured data from active alternative finance platforms that fell within the above outlined taxonomy. The list of platforms was compiled based upon the following sources:

- Previous participants from existing database
- List of platforms provided by research partners
- List of additional platforms compile through desk-based research, to include new platforms not identified in the previous sources

Overall, 1,227 unique firms responded to this study, providing 2,322 firm-level observations globally⁵. 47% of firms participating in this study were operating within more than one country or jurisdiction, and provided country-level data in two or more jurisdictions. Each observation was therefore defined as a platform-country observation. This allowed us to better capture volumes from domestic and international platforms operating in each country. This study captured 632 firm-level observations in Europe, 438 in China, 334 in the Asia-Pacific region (excluding China), 270 in Latin America and the Caribbean, 237 in the Middle East and Africa, 143 in the US and Canada, and 87 platforms in the UK. This is the largest data set collected for this benchmarking activity to date.

In addition to the firms that responded to the Global Alternative Finance Benchmark Survey, web-scraping was also used to get the most up-to-date transaction volumes for a limited number of key platforms. This was carried out within the research centre using widely available Python webscraping libraries, and translated to an additional 192 country-level entries.

Considerable care was placed to ensure that the same panel of participating firms from each region was captured in the 2018 dataset. For the most part, this occurred. However, there were a handful of firms that participated in the previous year's survey but chose not to do so this year. In a few cases where platform non-participation led to a significant impact on reported volumes, these were reported and clearly indicated under the relevant regional review sections. There were 67 operational firms that chose not to participate in 2018, most of which based in Europe and the US, and often assumed to represent relatively limited scale of operations.

Over the past five years, the CCAF has maintained a global database of active firms and contacts to facilitate our research. We have also kept track of platforms that have ceased operations, transitioned or pivoted into other fields/traditional finance, as well as the amount of employee turnover of our key platform contacts. This year the information was robust enough to report the overall status of firms over the duration of our research, as well as platform closure rates.

On a global level, an average of 21% of platforms that were operational in 2013 were not operating

in the same capacity by 2018. Between 2018 and 2019, this figure is 5%. Regionally, the Americas and Europe had similar rate of platform closure over the last five years, at 20% and 17%, respectively. In the last year, both regions had a 2% closure rate. The UK had the lowest overall rate for both the last 5 years (4%) and the last year (3%). The Middle East and Africa (MEA), as well as the Asia-Pacific region (excluding China) had the highest rates of closure. During the last five years the closure rate was 33% in the MEA and 26% in the Asia-Pacific region (excluding China), and during the last year it was 7% in the MEA and 6% in the Asia-Pacific region (excluding China). At 46% over the last year, China saw the most significant platform closure rate. This followed enforcement efforts by the authorities, in a market where relevant regulations were until recently largely unclear.

Regarding personnel turnover, data collected shows that the highest observed rate of employee turnover was in the US, with 231 platform-contacts now in roles at other firms. Overall, the US and Canada had the largest share of this at 83%. European firms had a lower amount of personnel turnover (95), with Spain taking the largest (15%) share. For the Asia-Pacific region (excluding China), 41 contacts were no longer at their previous role, 22% of whom were from Australian platforms. Only three contacts were identified in the MEA that had shifted to new roles.

Data Collection

The Global Alternative Finance Benchmarking Survey consisted of 35 questions, including both single and multiple response questions, relating to platform operations and performance in 2018. This year's survey consisted of five parts covering: fundraisers; funders; platform structure and strategy; risks and regulations; and financial inclusion⁶. The structured nature of the survey allowed platforms to provide comprehensive, precise and cohesive self-reported data.

Many of the questions remained the same as those used in the previous year to ensure that longitudinal/time series analysis was possible, especially with respect to questions relating to total transaction volumes. Platforms were also presented with a series of non-compulsory questions that built on key research themes identified in last year's report.

To more accurately attribute fundraiser volumes, platforms were able to report model activities and volumes on a per country basis. Subsequently firms could more accurately describe their operations, especially where activities occurred outside of their domestic market.

Invitations for survey participation were sent by members of the research team directly to platforms, were published on targeted social media groups, and were distributed via research partners through their own independent networks (such as industry associations, partner research institutions, etc.). Survey invitations were distributed in the form of personalized email communications, direct messages via social media and telephone calls to platform management. The research partners were instrumental in identifying appropriate alternative finance platforms across the region, promoting the survey and serving as advisors to the core research team. The survey was distributed in English, French, Spanish, Portuguese, German, Mandarin, Korean, Japanese, Bahasa Indonesia, Thai and Vietnamese.

The survey was hosted on a dedicated site, with submissions accessible only to the principal researchers involved in this project. Once the data set was collected, any discrepancies such as misattributed volumes and anomalous figures were cross-checked through direct contact with the platforms.

Quality Control and Data Handling:

Sanitation and verification were conducted between August 2019 and November 2019. In cases where the survey could not obtain primary data (or where there were discrepancies in reported data), the research team consulted secondary data sets to inform the research and asked for additional or clarifying data directly from the platform.

The research team anonymized and sanitized data prior to analysis. All personal data was stripped and securely removed from the database. As platforms reported figures in their local currency, the data analysis team converted all local currencies into USD for the 2018 year.⁷ This was done using the historical average rate for 2018. For all average data points, the team applied weightings by transaction volume per respondents and significant outliers were removed. Data was only reported if there were a minimum of 10 observations by

country and model. At completion, the data was encrypted and stored for retrieval exclusively for the use of this project.

Throughout the analysis process, explanations are suggested for identified trends and survey results. Whenever necessary, abnormal deviations in identified trends vis-a-vis our previous report were principally explained by situations where specific platforms either contributed to last year's research but did not participate again this year, or participated this year but did not contribute in the previous year.

Throughout the report composition process, both analyses and write-up were subjected to repeated peer-reviewing within the research team. Whenever necessary, additional external reviews of certain sections were also conducted enabled to further ensure quality of reporting.

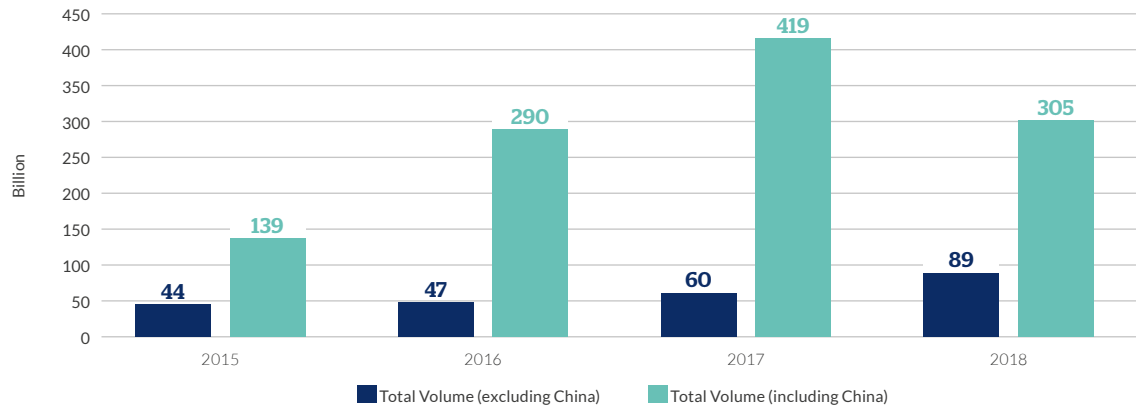


External Contributions of Practitioner Insight Texts

For further insights, deeper understanding and triangulation across sources, we also invited a selected number of external experts to provide short insight texts, which complement our independent analysis. Such texts reflect the contributing practitioner's own viewpoints about developments taking place in their respective countries, and serve only as supplementary material to the independent research work carried out by the core research team.

The Size and Growth of the Alternative Finance Market

Figure 1.1: Total Alternative Finance Volume (2015-2018), USD



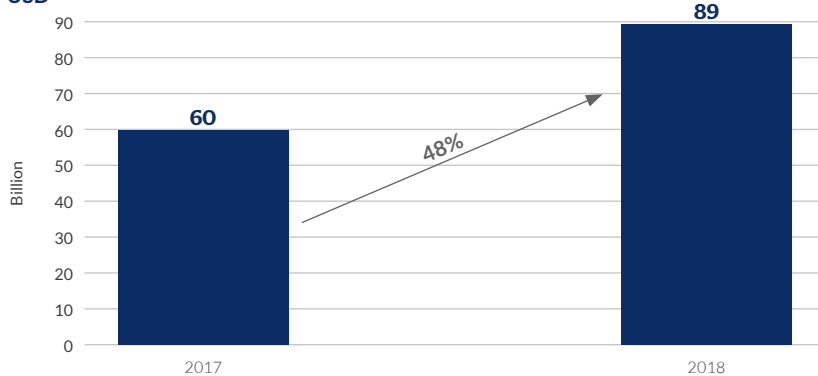
Globally, the impact and role of alternative finance continues to grow, with alternative finance platforms having facilitated USD \$304.5 billion in 2018. This volume is representative of funds that were raised via an online, alternative finance platform and delivered to individuals, businesses and other fundraisers. This volume does not include platform or transaction fees and is representative of monies delivered successfully in 2018 to fundraisers.

Notably, global total volumes fell by 27%, from 2017's \$419 billion. This significant global drop stems from a sharp decline in alternative finance activity in China. Though China remained the

single largest volume contributor, over time the proportion of China's alternative finance market share of the global market is declining. For instance, in 2017 China's volume accounted for 86% of global volumes, while this year it shrank to 71%. This decline is mostly explained by regulatory enforcement efforts by Chinese authorities in a market in which, until recently, such regulations were largely unclearly specified.

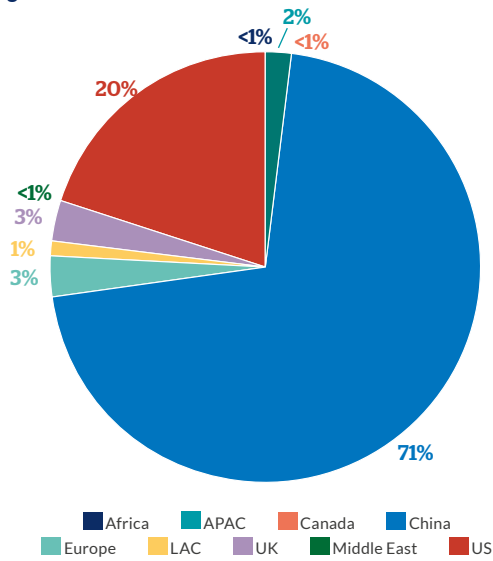
However, when we exclude the substantial outlier of Chinese-based activity, alternative finance in the rest of the world grew by 48%, from \$60 billion in 2017 to \$89 billion in 2018.

Figure 1.2: Total Volume Change (excluding China) 2017 - 2018, USD



Total Volume by Region

Figure 1.3: Market Share of Alternative Finance Activity by Region



For a fifth year running, the top three volume-generating countries were China, the US and the UK. China accounted for 71% of global volume, followed by the US (20%) and the UK (3%). When we look at this in terms of regional impact, Europe⁸ (excluding the UK) accounted for 3%, the Asia-Pacific region⁹ (excluding China) accounted for 2% and Latin America and the Caribbean¹⁰ (LAC) accounted for just over 1%. Africa¹¹, the Middle East¹² accounted for just under 1% of global volume.

The Geographic Distribution of Platforms and Market Volumes:

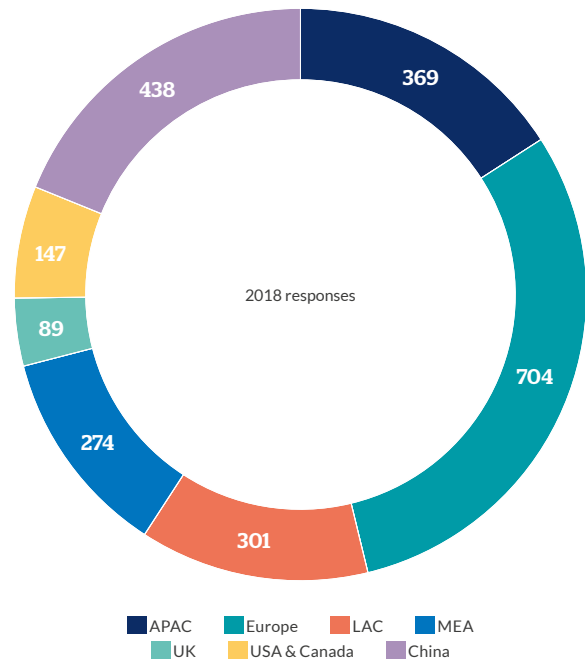
This year’s study captured data from alternative finance platforms operating in 172 countries and territories. The below chart provides a breakdown of unique firm entries by region. The greatest response came from platforms in Europe (634 responses), China (438), and the Asia-Pacific region (excluding China) (334). Overall, the number of responses per region surpassed previous year’s numbers. Most platforms were re-surveyed, with a few exceptions. The main reasons why the research team was unable to capture repeat data were closure of a platform, a change in business model (either to another sector, or to more traditional financial activities) or a merger with another platform.

Critically, this year’s report captured the growing scope of international flows of alternative finance

transactions. Accordingly, our analyses included data from both domestic firms and foreign firms operating within a given country. Appendix 1¹³ provides a breakdown as to the extent to which international activities are prevalent globally.

In countries with fairly developed alternative finance ecosystems, domestic firms make up the larger proportion of firms within a country. In 66 of the 172 countries, domestic firms were responsible for higher proportions of country-level volumes. In general, foreign-based platforms were most prevalent in emerging markets. In these instances, these foreign-based platforms drove country-volume.

Figure 1.4: Number of Respondents by Region (2018)

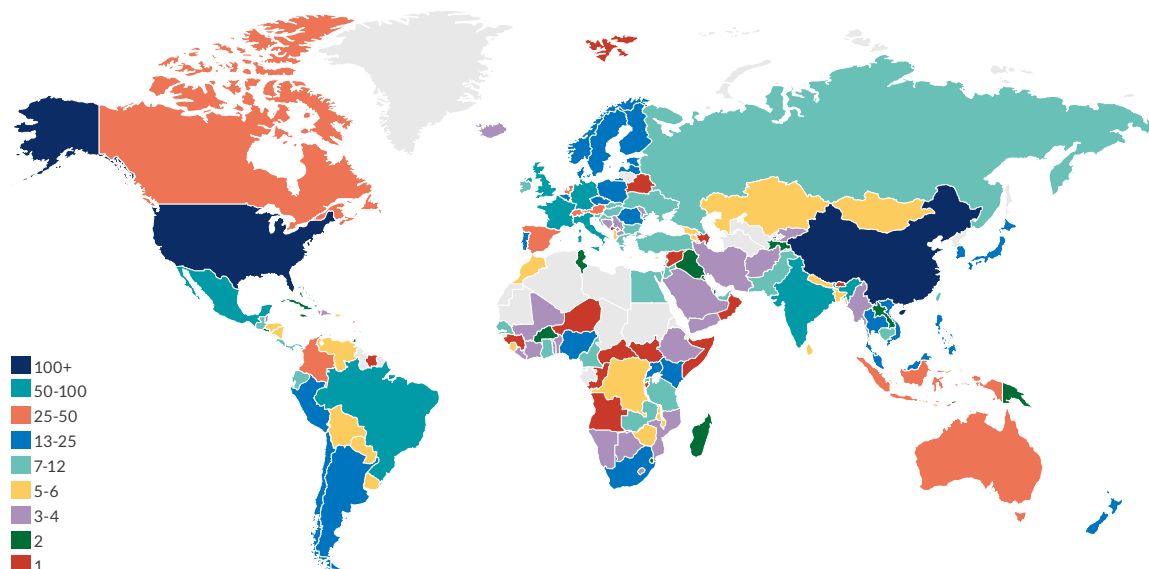


Unsurprisingly, alternative finance volumes generated in a country significantly correlated with number of platforms operating within it. The direction of causality is not clear- i.e. it is not clear whether market volumes indicate the potential triggering a proliferation of platforms, or whether more platforms are engaged in building up larger new markets for alternative finance. For instance, China having the largest overall number (429 local, 9 foreign, 438 in total) also had the highest country-level volume. The next highest concentrations of firms were seen in the US (84 local, 16 foreign, 100 in total), the UK (63 local, 27 foreign, 90 in total), Germany (41 local, 22 foreign, 63 in total), India (49

local, 9 foreign, 58 in total) and Brazil (44 local, 12 foreign, 56 in total). With respect to volume, China, the USA and the UK also account for the top three.

The next largest countries by volume were the Netherlands, Indonesia, Germany, Australia, Japan, France and Canada, respectively.

Figure 1.5: The Geographical Distribution of Surveyed Platforms (2018)



When distinguishing between domestic and international volumes and correlating these figures with numbers of platforms several interesting insights emerge. First, both international and domestic volumes are positively correlated with total number of platforms operating in country. This relationship is even stronger for domestic volumes.

Furthermore, both international and domestic volumes are positively correlated with the number of international platforms operating in country. This relationship is substantially stronger for international volumes and suggests that international platforms take a significant portion of domestic transactions, though most transactions they facilitate originate internationally.

On the other hand, international and domestic volumes are also positively correlated with the number of domestic platforms operating in each country. This relationship is substantially stronger for domestic volumes and suggests that domestic platforms do enjoy a significant portion of international transactions, though most transactions they facilitate originate domestically.

Overall, this suggests that regardless of whether a platform is domestic or internationally based, crowdfunding at national level, in most cases, has a substantial international share of transactions. This

helps develop our understanding of crowdfunding from a locally based phenomenon into an international one, to an extent that was not evident in earlier reports.

When observing how firms operate within a given country or jurisdiction, we have distinguished between platforms that are viewed as domestic, (i.e those that are primarily headquartered within the country/jurisdiction) and those that are international (i.e. those with primary headquarters abroad). With an increasing amount of global activity, fintech firms are not only servicing their local markets, but those abroad. It is not unusual to find a firm operating in several countries in addition to its own home-market, as driven by both pressures to reach scale and technological first-mover advantages.

When looking at the blend of firms within a given country, it is interesting to note the number of 'home-grown' firms, or firms that are native to the country, against the number of firms with their roots abroad. Countries with relatively advanced alternative finance marketplaces tend to have a concentration of domestic firms, while emerging markets will see larger proportions of international platforms with activity within their borders.

To assess the value of these domestic versus international firms, we want to understand how important home-grown firms are to driving volumes within a given country or jurisdiction. The below figure allows us to review the proportion of volume that relates to firms that are native to their country (Domestic) and those that are not (International).

When distinguishing between domestic and international volumes and correlating these figures with numbers of platforms several interesting insights emerge. This graph shows that overall, volumes are positively associated with number of platforms operating in a country regardless of whether they are domestically or internationally based. Though the regressions are quite similar, there is slightly stronger correlation with international firms driving local volumes.

There are some extreme cases, where number of domestic platforms is more prominently associated

with volumes such as the case of the USA, UK, India, Brazil, Germany, France, Israel and Italy. Most of these markets are either characterized by a relatively large domestic economy or by an ability to attract both domestic and foreign backers to use their home-grown platforms. Indeed, some of the leading international platforms are based in these markets.

On the other hand, funds raised in some emerging African countries like Zambia and Nigeria are driven by international platforms, and a similar trend is also evident in certain transition economies in Eastern Europe such as Slovakia and Slovenia.

Regardless, the majority of countries are only served by international platforms, but at relatively low volumes that are mostly associated with less heavily regulated non-investment models.

Figure 1.6: Number of Platforms vs. Volumes in Country (Ln Value)- 2018

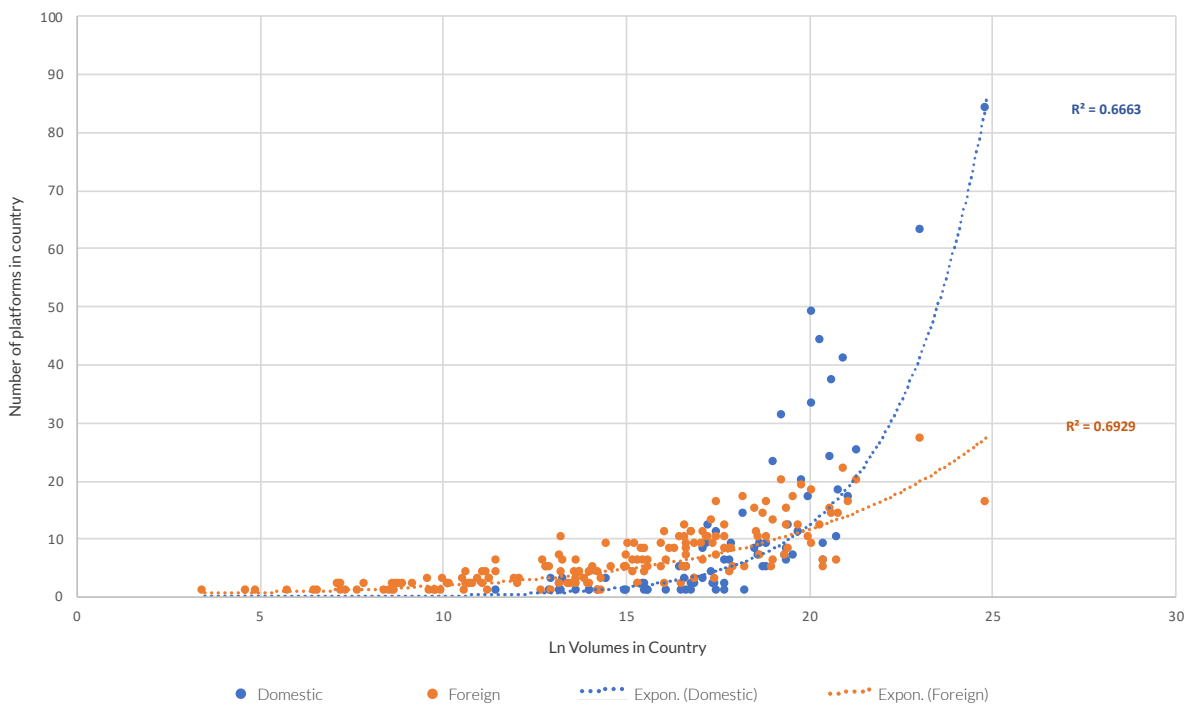
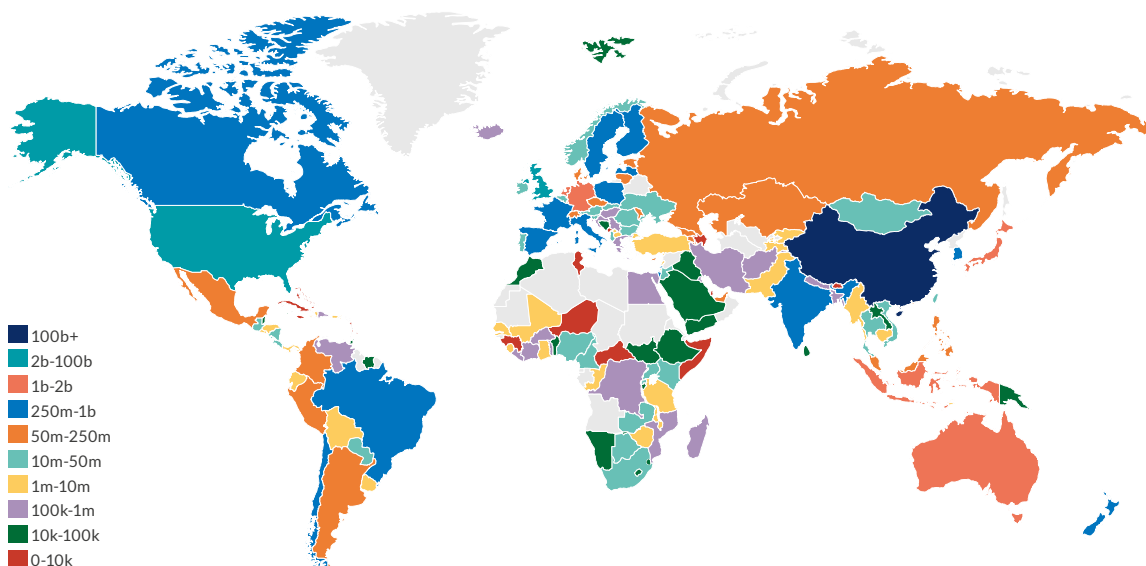


Figure 1.7: Comparative Market Volumes of Alternative Finance Transactions (2018)



Alternative Finance per Capita Volumes by Country Economic Development Level - Top 20 countries - 2018



High Income

1 USA	\$186.88	6 Singapore	\$88.61	11 Lithuania	\$48.92	16 Canada	\$24.54
2 UK	\$155.93	7 Israel	\$81.70	12 Australia	\$46.68	17 Slovenia	\$17.74
3 Latvia	\$132.12	8 Finland	\$68.72	13 Monaco	\$40.61	18 France	\$16.81
4 Estonia	\$120.77	9 New Zealand	\$56.54	14 Sweden	\$29.27	19 Chile	\$15.44
5 Netherlands	\$104.83	10 Cyprus	\$53.32	15 Denmark	\$24.97	20 Germany	\$15.39



Upper-Middle Income

1 Armenia	\$62.35	6 Albania	\$6.25	11 Costa Rica	\$3.60	16 Nth Macedonia	\$1.94
2 Georgia	\$51.73	7 Bulgaria	\$5.75	12 Brazil	\$3.21	17 Mexico	\$1.85
3 Samoa	\$8.94	8 Peru	\$4.95	13 Paraguay	\$3.15	18 Guatemala	\$1.64
4 Botswana	\$6.84	9 Kazakhstan	\$4.76	14 Argentina	\$2.90	19 Jordan	\$1.29
5 Tonga	\$6.59	10 Colombia	\$3.88	15 Malaysia	\$1.96	20 Romania	\$1.06



Lower-Middle Income

1 Moldova	\$16.66	6 Philippines	\$1.09	11 Cambodia	\$0.61	16 Cameroon	\$0.40
2 Mongolia	\$11.91	7 Honduras	\$0.95	12 Ukraine	\$0.60	17 Bolivia	\$0.30
3 Indonesia	\$5.42	8 Timor-Leste	\$0.95	13 Solomon Islands	\$0.51	18 Kyrgyzstan	\$0.27
4 Nicaragua	\$2.53	9 El Salvador	\$0.73	14 Zimbabwe	\$0.43	19 Senegal	\$0.23
5 Zambia	\$2.35	10 Kenya	\$0.68	15 India	\$0.40	20 Vietnam	\$0.18



Low Income

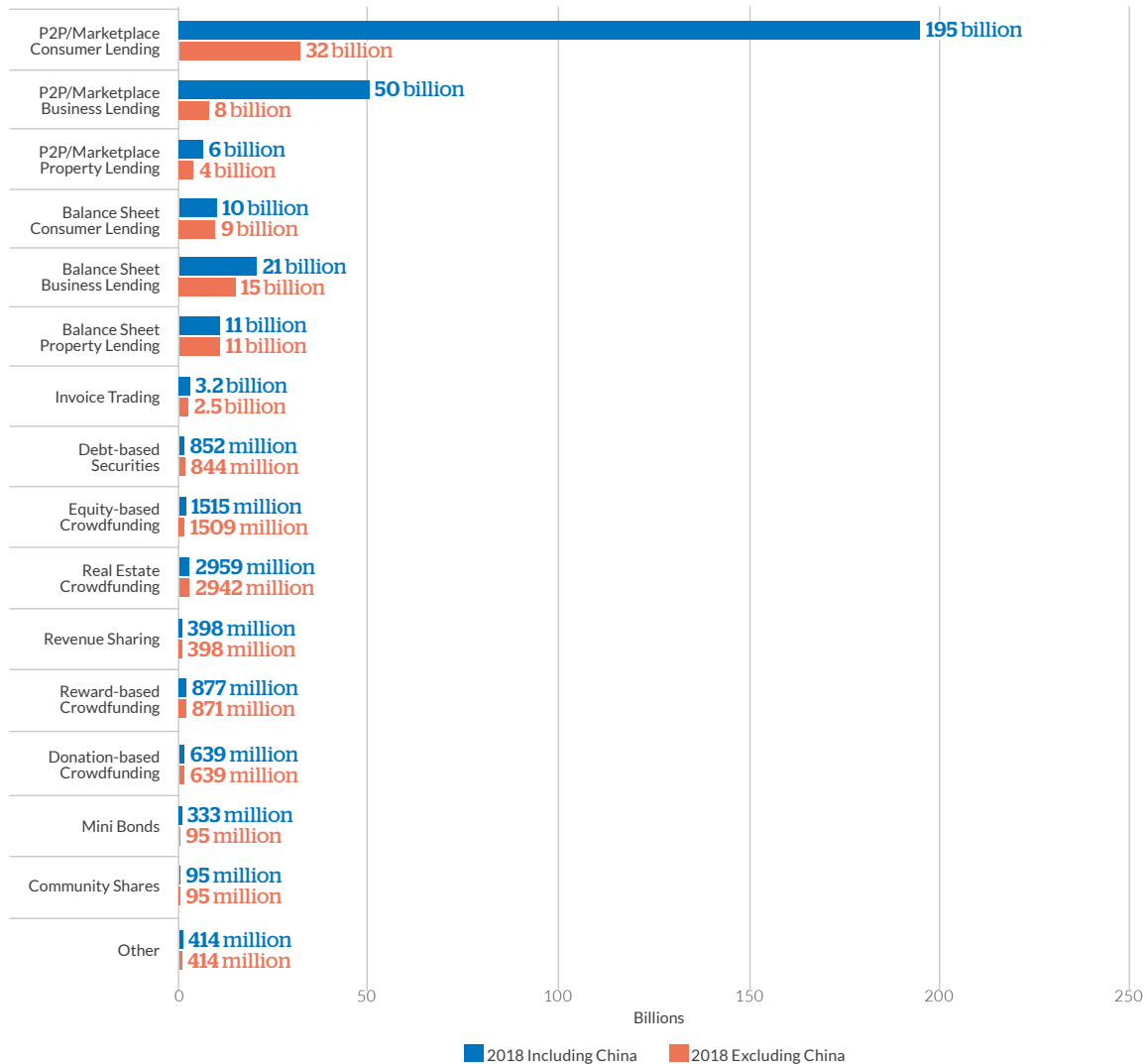
1 Rwanda	\$0.926	6 Malawi	\$0.126	11 DRC	\$0.056	16 Benin	\$0.005
2 Tajikistan	\$0.519	7 Togo	\$0.109	12 Burkina Faso	\$0.038	17 Afghanistan	\$0.005
3 Uganda	\$0.393	8 Haiti	\$0.099	13 Madagascar	\$0.033	18 Burundi	\$0.004
4 Liberia	\$0.176	9 Tanzania	\$0.099	14 Mozambique	\$0.019	19 Gambia	\$0.003
5 Sierra Leone	\$0.176	10 Mali	\$0.066	15 Nepal	\$0.014	20 South Sudan	\$0.002

Our analysis identifies a substantial gap between developed and developing countries in terms of alternative finance contributions per capita. This suggests that alternative finance has not yet

delivered on the promise of democratizing finance and closing finance gaps in environments that need it the most.

Global Volume by Alternative Finance Models

Figure 1.8: Global Volume by Model in 2018, USD



The largest model globally in 2018, by a significant margin, was P2P/Marketplace Consumer Lending – raising \$195.29 billion, equating to 64% of the overall volume of alternative finance lending. This was followed by P2P/Marketplace Business Lending (\$50.33 billion or 17%), Balance Sheet Business Lending (\$21.08 billion or 7%), Balance Sheet Property Lending (\$11.02 billion or 4%), Balance Sheet Consumer Lending (\$9.78 billion or 3%) P2P/Marketplace Property Lending (\$5.72 billion or 2%) and Invoice Trading (\$3.22 billion or 1%), respectively.

If we exclude China, the top models in the marketplace shift slightly and there is not as large a disparity between them in terms of overall

volume. P2P/Marketplace Consumer Lending is still the largest global model with 36% of volume or \$31.99 billion. Balance Sheet Business Lending is the next largest model, with 7% (\$14.95 billion) of global volume. Following those are: Balance Sheet Property Lending (12% or \$11.02 billion), Balance Sheet Consumer Lending (11% or \$9.40 billion), P2P/Marketplace Business Lending (9% or \$7.59 billion), P2P/Marketplace Property Lending (4% or \$3.88 billion).

Table 1.1: Total Volume by Region and Model Categories (Incl China)

Alternative Finance Model	2018 Global Data Excl. China			2018 Global Data Incl. China				
	Volume	Market Share	Model Ranking	Volume	Marketshare	2018 Ranking	2017 Ranking	Change in Ranking
P2P/Marketplace Consumer Lending	\$32.0b	36%	1	\$195.3b	64%	1	1	
P2P/Marketplace Business Lending	\$7.6b	9%	5	\$50.3b	17%	2	2	
Balance Sheet Business Lending	\$15.0b	17%	2	\$21.1b	7%	3	4	(+1)
Balance Sheet Property Lending	\$11.0b	12%	3	\$11.0b	4%	4	10	(+6)
Balance Sheet Consumer Lending	\$9.4b	11%	4	\$9.8b	3%	5	3	(-2)
P2P/Marketplace Property Lending	\$3.9b	4%	6	\$5.7b	2%	6	5	(-1)
Invoice Trading	\$2.5b	3%	8	\$3.2b	1%	7	6	(-1)
Real Estate Crowdfunding	\$2.9b	3%	7	\$3.0b	1%	8	7	(-1)
Equity Crowdfunding	\$1.5b	2%	9	\$1.5b	0%	9	8	(-1)
Reward-based Crowdfunding	\$871.1m	1%	10	\$876.8m	0%	10	12	(+2)
Debt-based Securities	\$844.4m	1%	11	\$851.5m	0%	11	14	(+3)
Donation-based Crowdfunding	\$639.3m	1%	12	\$639.4m	0%	12	13	(+1)
Other	\$414.3m	0%	13	\$414.3m	0%	13	9	(-4)
Revenue Sharing	\$397.7m	0%	14	\$397.7m	0%	14	11	(-3)
Mini-bonds	\$53.7m	0%	16	\$332.5m	0%	15	15	
Community Shares	\$94.7m	0%	15	\$94.7m	0%	16	16	

In comparison to 2017, the top two model types (P2P/Marketplace Consumer and Business Lending, respectively) retained their places, while the rest of the top five shifted. The greatest change was seen in Balance Sheet Property Lending which grew from tenth largest in 2017 to fourth largest in 2018. Balance Sheet Business Lending, fourth last year, grew to be the third largest model-type. Balance Sheet Consumer Lending, on the other hand fell slightly from third largest in 2017, to fifth largest in 2018. P2P/Marketplace Property Lending also fell slightly, from fifth place in 2017 to sixth place this year.

Several models show a noticeable decrease against their 2017 volumes. This stems from dramatic changes in activity in the domestic Chinese market, as examined earlier. P2P/Marketplace Consumer Lending, P2P/Marketplace Business Lending, Balance Sheet Consumer Lending, Marketplace/ P2P Property Lending, and Invoice Trading all experienced drops of 20%, 51%, 69%, 37% and 58%, respectively. Both P2P/Marketplace Consumer and business dropped by roughly \$50 billion – from \$243.8 billion to \$195.29 billion and \$103.59 billion to \$50.33 billion, respectively. Balance sheet Business Lending, on the other hand, grew by 32% from \$16.02 billion to \$21.08 billion.

In contrast, when China is excluded from the data, nearly all the aforementioned models grew – with the exception of Balance Sheet Business Lending, which fell by 39%. The top model by volume, P2P/Marketplace Consumer Lending grew from \$19.30 billion to \$31.99 billion – a growth of 66%. The second largest model, Balance Sheet Business Lending, grew 84% from \$8.14 billion to \$14.95 billion. The model that experienced the largest year-on-year growth was Balance Sheet Property Lending (both including and excluding China), increasing 827% from \$1.19 billion in 2017 to \$11.02 billion this year. P2P/Marketplace Business Lending also rose by 44% from \$5.27 billion to \$7.59 billion.

Total volume by region and model

When examined regionally and by model, Debt-based models by and large took the largest share of global activity in each region. Equity and Non-investment models followed, but are far behind in Debt across all regions.

Overall, China had the largest volume by region, generating \$215.37 billion from Debt-based models, \$22.18 million from Equity-based models, and \$5.79 million from Non-investment models.

The US was the second largest market in 2018, raising \$57.67 billion from Debt models, \$2.55 billion from Equity models, and \$696.50 million from Non-investment models – the highest regional volumes for both Equity and Non-investment models globally.

The UK was the third largest global region – raising \$9.31 billion, \$870.19 million, and \$76.60 million from Debt, Equity, and Non-investment models, respectively.

Europe and the Asia-Pacific region (excluding China) were the third and fourth largest regions, respectively. In Europe, Debt models raised \$6.60 billion, Equity Models raised \$883.32 million, and Non-investment models raised \$237.75 million. For the Asia-Pacific region (excluding China), Debt models generated \$5.34 billion, Equity raised \$504.84 million, and Non-investment \$277.28 million.

Table 1.2: Total Volume by Region and Model Categories (Incl China)

REGION	DEBT	EQUITY	NON-INVESTMENT
China	215.37 b	22.18 m	5.80 m
US	57.67 b	2.55 b	696.50 m
UK	9.31 b	870.19 m	76.60 m
Europe	6.60 b	883.32 m	237.75 m
APAC	5.34 b	504.84 m	277.28 m
LAC	1.70 b	45.61 m	39.05 m
Middle East	754.14 m	35.63 m	10.78 m
Canada	705.69 m	43.52 m	158.94 m
Africa	183.76 m	11.85 m	13.53 m

The following tables provide a breakdown of regional activity by overarching category and model-type.

Once again, the debt-models make up most of activity globally, so it is useful to see which models and subsequent regions contribute most to this category. Unsurprisingly, P2P Consumer lending activities account for 66% of debt, with China driving much of this activity. In fact, 76% of China's debt activity came from the P2P Consumer Lending model. Though Europe (excluding the UK) and the US also had significant debt volumes from

this model (\$2.8b and \$2.5b respectively), the region that was most heavily impacted by the P2P Consumer lending model was Africa, with 61% of all of their debt-based activities stemming from this model. This model is also the largest debt model for Latin America and the Caribbean as well as the Middle East and Africa.

P2P Business Lending accounted for 17% of all debt activity. Again, China is the largest single contributor to this model, though this model is ranked second in the country. The UK (\$2.5 billion) followed, and it is this model that accounts for the largest single debt model in the country. This model is also the leading debt model in the Asia-Pacific region (excluding China) (44% of the region's debt activity). P2P Business Lending is second largest for Europe.

Closely linked to the P2P Business Lending model is the Balance Sheet Business Lending model. In most instances, firms that facilitate business lending are mixed model firms, operating both P2P and Balance Sheet facilities. In this model, the US is the leader, with \$12b derived from this model. This is approximately 60% of all Balance Sheet Business activity globally. This model is also quite significant in Canada (accounting for 55% of all debt activity), LAC (16%), Africa (25%) and the Asia-Pacific region (excluding China) (17%).

Overall, the Americas are dominated by balance sheet models, heavily influenced by US practice, where regulations tend to constrain P2P lending activity and favour institutional investors that engage in Balance Sheet Lending. For the rest of the world, P2P lending dominates. This may be a result of a combination of weaker infrastructure and slower adaptation of non-American based institutional environments to alternative finance channels, which has also enabled more progressive practice and in some cases regulations in other regions. This is especially relevant as non-American based traditional credit providers tended to be more conservative and risk averse in some cases (e.g. Europe), or represent emerging economies where financial markets are still developing and state-owned entities have failed to provide sufficient access to finance (e.g. China, the Asia-Pacific region (excluding China), Africa).

Geography	P2P/Marketplace Consumer Lending	P2P/Marketplace Business Lending	P2P/Marketplace Property Lending	Balance Sheet Consumer Lending	Balance Sheet Business Lending
Africa of which market share	\$111.8m 61%	\$18.4m 10%	\$0.3m 0%	\$0.3m 0%	\$46.6m 25%
APAC of which market share	\$982.1m 18%	\$1772.6m 33%	\$658.9m 12%	\$883.4m 17%	\$917.7m 17%
Canada of which market share	\$29.8m 4%	\$50.8m 7%	\$58.1m 8%	\$117.2m 17%	\$391.4m 55%
China of which market share	\$163302.7m 76%	\$42741.2m 20%	\$1845.7m 1%	\$377.1m 0%	\$6124.4m 3%
Europe of which market share	\$2889.4m 44%	\$996.8m 15%	\$144.7m 2%	\$99.8m 2%	\$80.5m 1%
LAC of which market share	\$432.8m 25%	\$126.6m 7%	\$49.1m 3%	\$138.7m 8%	\$265.0m 16%
Middle East of which market share	\$97.1m 13%	\$47.2m 6%	\$556.5m 74%	0%	\$8.9m 1%
UK of which market share	\$2057.4m 22%	\$2541.9m 27%	\$1759.2m 19%	\$642.2m 7%	\$855.2m 9%
US of which market share	\$25388.3m 44%	\$2033.0m 4%	\$655.3m 1%	\$7520.6m 13%	\$12389.0m 21%
TOTAL of which market share	\$195291.4m 66%	\$50328.5m 17%	\$5727.7m 2%	\$9779.3m 3%	\$21078.7m 7%

Equity-based models account for just under \$5 billion of alternative finance volumes globally. Though much smaller than its debt counterparts, models encompassed in this category tend to receive the greatest attention from policymakers and regulators. In recent years, Real Estate Crowdfunding has dominated this category, accounting for 60% of all equity activities (or \$2.96 billion). The US leads in this model, amounting to \$1.79 billion in 2018. The model accounts for 70% of all US-based equity activity. Real Estate crowdfunding is the dominant equity model in most other regions as well, including the Asia-Pacific region (excluding China), China, Europe and LAC.

Though real estate activities are increasing quickly, the Equity-based Crowdfunding model is arguably one of the more recognisable models. The US leads in this model globally, though it ranks second within the US after Real Estate Crowdfunding. The UK is the second largest marketplace for this model, with Equity-Crowdfunding accounting for just over 56% of all equity activity. Europe is third, with \$278m. Though much smaller, equity-based crowdfunding is a leading volume driving model in the Middle East, although most of it is associated with the outlier entrepreneurial powerhouse in Israel which has a history of attracting significant international investment. It accounts for \$34.3 million, (96% of the entire market).

Geography	Equity Crowdfunding	Real Estate Crowdfunding	Revenue Sharing	Community Shares	Total Equity Models
Africa of which market share	\$3.0m 25%	\$3.5m 30%	\$5.4m 46%		\$11.8m
APAC of which market share	\$162.1m 32%	\$258.1m 51%	\$9.9m 2%	\$74.8m 15%	\$504.8m
Canada of which market share	\$19.9m 46%	\$1.5m 3%	\$22.1m 51%		\$43.5m
China of which market share	\$5.7m 26%	\$16.4m 74%	0%		\$22.2m
Europe of which market share	\$278.1m 31%	\$600.1m 68%	\$3.5m 0%	\$1.6m 0%	\$883.3m
LAC of which market share	\$19.3m 42%	\$25.3m 56%	\$1.0m 2%	\$0.0m 0%	\$45.6m
Middle East of which market share	\$34.3m 96%	\$1.3m 4%			\$35.6m
UK of which market share	\$484.7m 56%	\$264.9m 30%	\$102.2m 12%	\$18.4m 2%	\$870.2m
US of which market share	\$507.9m 20%	\$1787.5m 70%	\$253.6m 10%		\$2.55b
TOTAL of which market share	1,514,913,486.27 31%	\$2,958,788,653.21 60%	\$397,697,842.01 8%	\$94,732,047.05 2%	\$4966.1m

Balance Sheet Property Lending	Invoice Trading	Mini Bonds	Debt-based Securities	Total Debt Models
0%	\$0.2m 0%	0%	\$6.1m 3%	\$183.8m
\$18.7m 0%	\$94.0m 2%	\$10.7m 0%	\$3.0m 0%	\$5341.1m
\$5.4m 1%	\$53.0m 8%	0%	0%	\$705.7m
\$0.0m 0%	\$691.3m 0%	\$278.8m 0%	\$7.1m 0%	\$215368.4m
\$1378.4m 21%	\$803.0m 12%	\$42.8m 1%	\$167.8m 3%	\$6603.2m
\$11.4m 1%	\$548.0m 32%	0%	\$125.9m 7%	\$1697.4m
0%	\$44.5m 6%	0%	0%	\$754.1m
\$72.8m 1%	\$854.5m 9%	\$0.1m 0%	\$529.8m 6%	\$9312.9m
\$9534.7m 17%	\$135.5m 0%	\$0.2m 0%	\$11.8m 0%	\$57668.4m
\$11021.4m 4%	\$3224.0m 1%	\$332.5m 0%	\$851.5m 0%	\$297635.1m

Revenue Sharing is a relatively new model, which we have only tracked for the last two years. The US and UK drive much of the volume related to this model, though the model's activity in Canada and Africa is quite noteworthy, as it makes up 51% and 46% of all equity activity from the two geographies respectively.

Finally, despite their relative prominence in public discussion, non-investment models make up the smallest over-all category. However the models included in this category are some of the most critical to the alternative finance ecosystem, especially in regions where alternative finance ecosystems are nascent or newly emerging, as they tend to precede the emergence of investment-model platforms.

Reward-based Crowdfunding, the model that the general public is most familiar with when discussing crowdfunding activities, accounts for \$876.8 million globally. The US accounts for the greatest proportion of reward-based activities(\$385m),

followed by the Asia-Pacific region (excluding China) (\$201.5m) and Europe (175.4m). In terms of jurisdictions with a larger emphasis on this model, the UK's non-investment activity is dominated by Reward activities (84% of the market), though in nominal terms the volumes are much smaller.

Donation-based Crowdfunding is slightly smaller than the Reward-based Crowdfunding, though it plays a particularly important role in Africa (90% of Non-investment activity in the region), Canada (86%) and LAC (68%). In terms of volume drivers, the US (at \$311.4 million) and Canada (\$136 million) account for just shy of 70% of all Donation-based Crowdfunding volumes. Here, it is important to highlight that these figures may be significantly underestimating real volumes. This is mostly because reported figures here do not include independent donation collection initiatives which bypass platforms, which are very popular in the non-profit sector, as well as volumes of donations channelled via Facebook, which did not provide their figures to our team.

	Africa of which market share	APAC of which market share	Canada of which market share	China of which market share	Europe of which market share	LAC of which market share	Middle East of which market share	UK of which market share	US of which market share	Total Non-Investment Models
Reward-based Crowdfunding	\$1.3m 10%	\$201.5m 73%	\$22.8m 14%	\$5.7m 98%	\$175.4m 74%	\$12.4m 32%	\$8.4m 78%	\$64.1m 84%	\$385.1m 55%	\$876.8m 58%
Donation-based Crowdfunding	\$12.2m 90%	\$75.8m 27%	\$136.1m 86%	\$0.1m 2%	\$62.4m 26%	\$26.6m 68%	\$2.4m 22%	\$12.5m 16%	\$311.4m 45%	\$639,409,984.59 42%
Non-Investment	\$13.5m 1%	\$277.3m 18%	\$158.9m 10%	\$5.8m 0%	\$237.8m 16%	\$39.0m 3%	\$10.8m 1%	\$76.6m 5%	\$696.5m 46%	\$1.52b

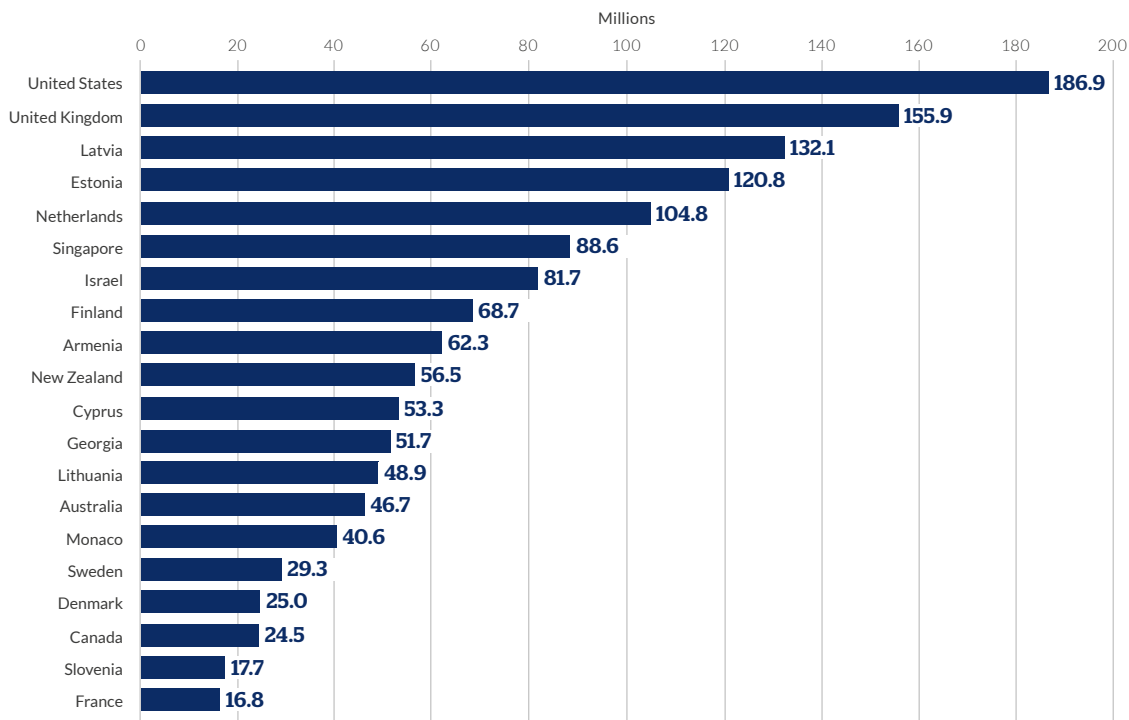
Alternative Finance Volume Per Capita

While total volume provides valuable insights, it is also important to control for relative market size. When examining total alternative finance volumes per capita, we find that in addition to the US and the UK certain countries emerge as strong markets for alternative finance as well. Here, most countries with relatively high volumes in per capita terms are European based. These include the Netherlands, thanks to proactive industry players and reform-minded authorities, as well as Latvia, Estonia, and Lithuania, which have become home to some of the most proficient European-based international platforms in the P2P lending sphere. Some Baltic platforms do not only contribute to their own domestic markets but, together with others, have also supported the developments in the Caucasus region, contributing to the entry of both Georgia and Armenia as leading markets in

terms of volumes per capita. All of these represent markets where alternative finance has been catering to underserved publics by traditional financial institutions in such strongly reforming transition economies. Some of the other leading European countries include small states such as Cyprus and Monaco, where relative per capita volumes are inflated thanks to small populations. This also applies to some of the Nordic countries including Finland, Sweden, and Denmark, which are characterized by a unique combination of relatively rich societies, highly digitized economies, and high levels of social trust.

Strong performers outside Europe include Singapore in Asia, New Zealand and Australia in the Pacific, Israel in the Middle East, and Canada in the Americas. All these countries represent strong innovation-driven economies with liberal financial policies.

Figure 1.9: Alternative Financer Volumes per Capita - Top 20 Countries - 2018 USD



Furthermore, when correlating per capita alternative finance volumes with per capita GDP, we can identify a clear and significant relationship. This suggests that overall the more economically developed a country is, the higher the alternative finance volumes in that same country.

While most alternative finance seems to benefit developed economies (e.g. US, Canada, Australia, New Zealand, Japan, South Korea, Israel, UK, European Union member states, etc.), strong reformers such as Georgia, Armenia, and Moldova also seem to develop significant alternative

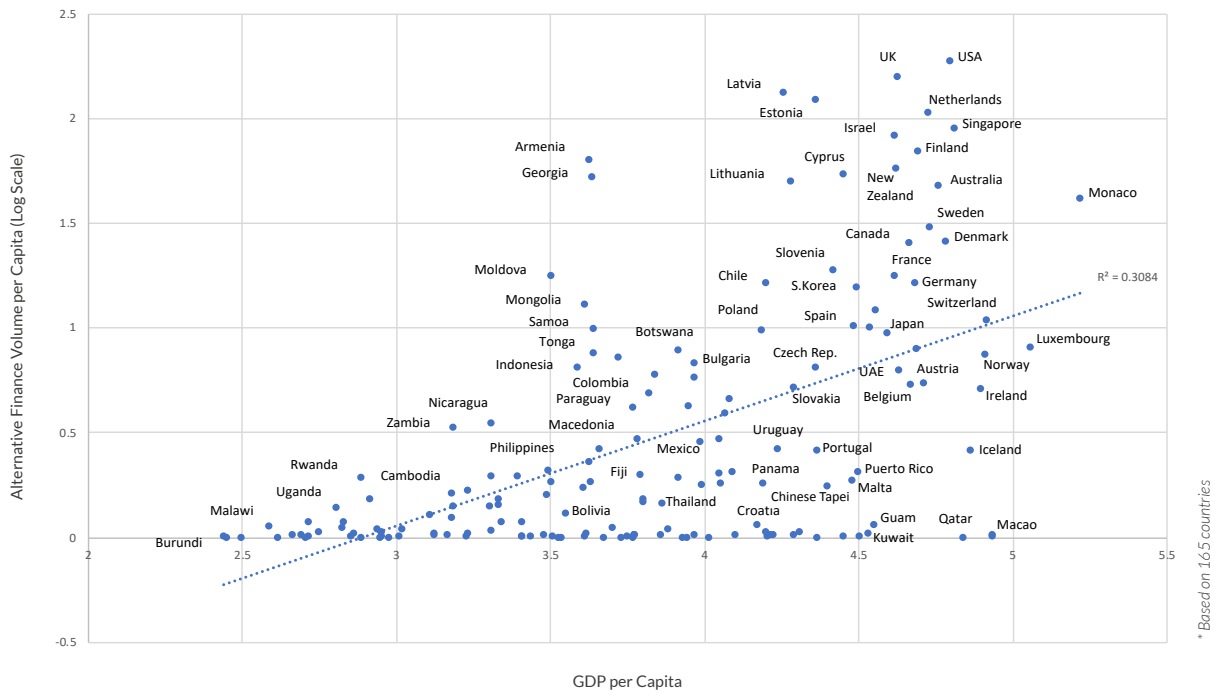
finance markets. Additionally, some emerging and developing economies seem to also benefit from relatively strong alternative finance markets. This can be seen in countries such as Mongolia and Indonesia in Asia; Botswana in Africa; Chile, Brazil, Colombia, and Paraguay in Latin America; and the Pacific island nations of Samoa and Tonga.

The least developed alternative finance markets with respect to their relative wealth include the Gulf states of Qatar, Kuwait, and Saudi Arabia, which can be explained by a combination of religious observation marginalizing interest-bearing lending and little domestic need for alternative finance. Indeed in Bahrain and Oman no alternative finance

transactions were recorded in 2018 at all. An exception here is the UAE, which has been able to develop and record substantial volumes in both equity and lending models.

Other relatively underdeveloped alternative finance markets relative to their wealth include micro-state autonomies such as the US territories of Guam and the Northern Mariana Islands ('NMI'), which may be subjected to US regulation favouring institutional investors while lacking such strong institutions locally. The outlier of China's Macao may be a superficial result, where Chinese platforms report Macao-based volumes under total Chinese volumes rather than separately.

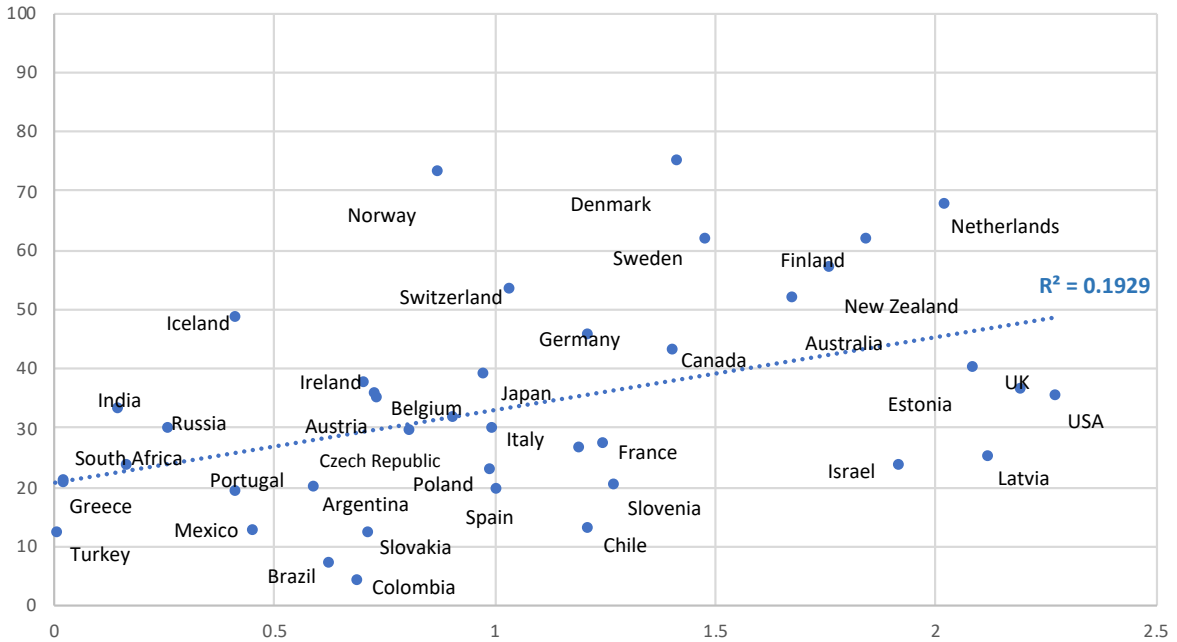
Figure 1.10: GDP per capita vs. Alternative Finance volumes per capita 2018 (Log scale)



This has led us to consider an additional market condition that may influence alternative finance markets, namely social trust. According to OECD measurements¹⁴, national levels of social trust are captured by the percentage of surveyed population in each country indicating that they believe that another person or institution will act consistently

with their expectations of positive behaviour. We have correlated available figures of this measure for 41 countries with their respective per capita volumes. Our findings clearly indicate that the higher the levels of social trust among a country's population, the higher the per capita volumes.

Figure 1.11: Social Trust vs. Volume per Capita 2018



Market Dynamics

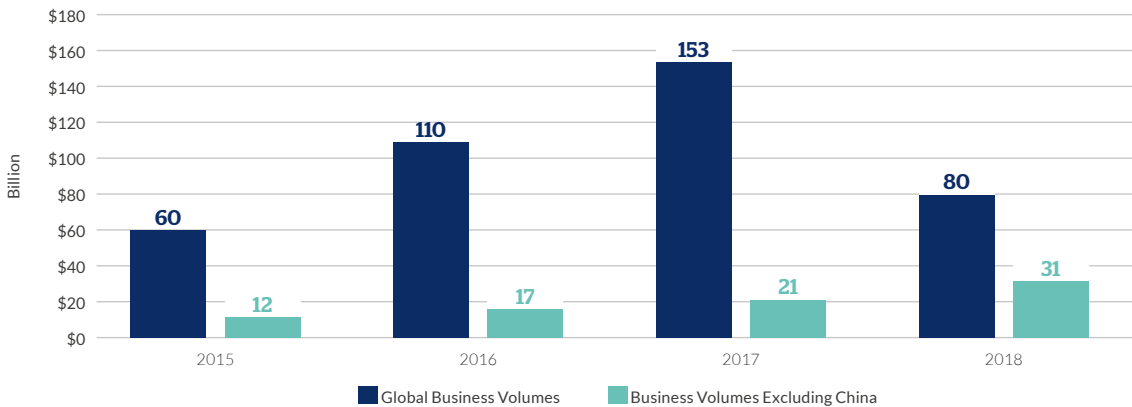
The vitality of alternative finance business funding

Ensuring the growth and vitality of the SME sector is viewed as a key priority by governments and development partners worldwide. However, the development and growth of this sector has often been restricted due to a lack of access to entrepreneurial finance. Our data indicates that alternative finance provides an increasingly important source for SME financing.

With this in mind, business-focused funding activities have been viewed as a key priority when considering the utility of alternative finance. Over the past few years, alternative finance has grown to become a viable funding source for entrepreneurs, start-ups and small and medium sized businesses (SMEs) globally.¹⁵

Overall Business finance by Year

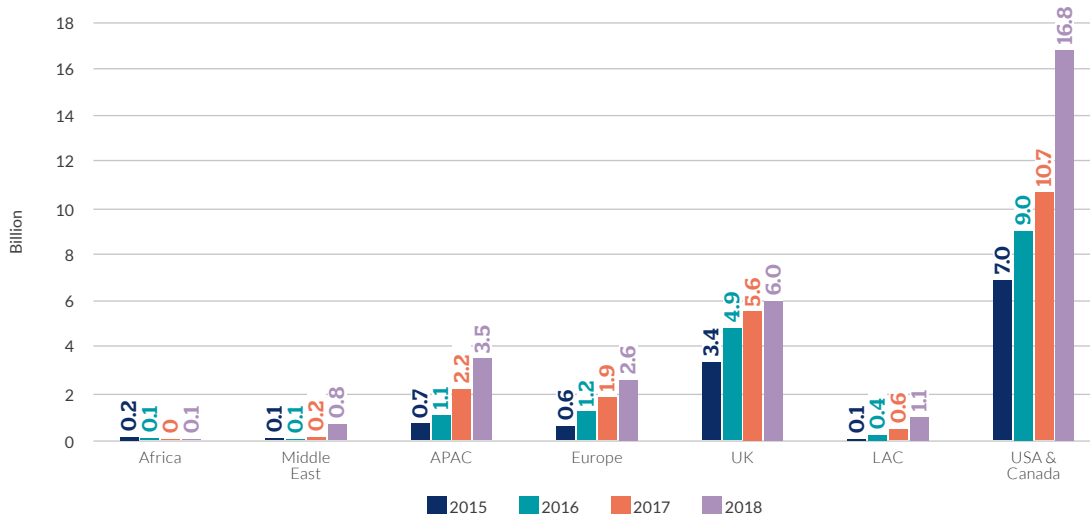
Figure 1.12: Alternative Finance Volumes Attributed to Business Fundraisers, 2015-2018 USD



Based on 1531 (66%) of observations, which provided relevant information, we find that in 2018, just over \$80 billion was generated via alternative finance activities for business borrowers, issuers and fundraisers. Against the 2017 figure, this is a substantial 48% drop. In order to explain this decline, it is useful to separate Chinese driven business volumes from the rest of the world. As has been explored already, the Chinese alternative finance market has seen steep declines across all models in 2018. This has duly had a considerable impact on SME or Business driven volumes. When

we observe global alternative finance activity excluding China, we note that the business-focused funding increased year-on-year. In 2018, global alternative finance for business accounted for \$31 billion, up 47% against 2017's \$21 billion. China, the USA and the UK have the highest rates of SME financing via alternative finance, with approximately \$16 billion and \$5.6 billion respectively in 2018. Europe and the Asia-Pacific region (excluding China) have smaller volumes of dedicated business-focused finance, there has been consistent growth over the last four years.

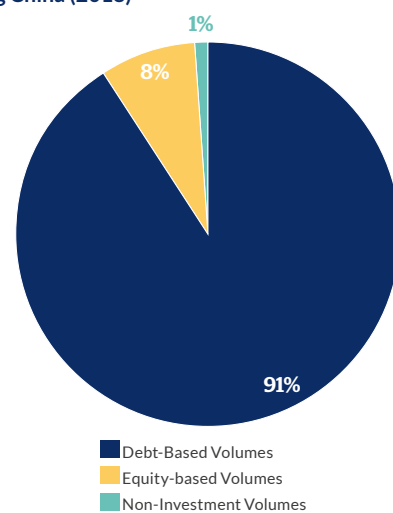
Figure 1.13: Alternative Finance Business Funding, Volumes By Region, USD



When excluding China, over 90% (\$27.9 billion) of business funding is derived from debt-based models such as P2P Business Lending. The US (56%), the UK (18%), the Asia-Pacific region (excluding China) (11%) and Europe (8%) are the top geographies driving debt-focused business financing, though debt finance for SMEs is growing rapidly in LAC and Africa.

Equity-based model volumes accounted for just shy of \$2.5 billion globally. Chinese business volumes in this category account for less than 1% of global activity. The UK (\$852 million) and the US (\$842 million) had the most significant rates of equity-based activity for small businesses. In the case of the UK, this came from the Equity-based Crowdfunding model while the US was more focused on Real Estate Crowdfunding.

Figure 1.14: Breakdown of Business Financing by Category, excluding China (2018)



Onboarding rate and Successful Funding rate

This report has thus far shed light on key figures as they relate to volumes by model and country. We now turn to discuss the relationship that alternative finance platforms have with the stakeholders that utilize their platform. Namely, these are the fundraisers, being the individuals, businesses or project-owners who use alternative finance platforms to satisfy their funding needs, and funders (individuals, institutions, etc.) who invest, lend or provide finance to a fundraiser via a platform.

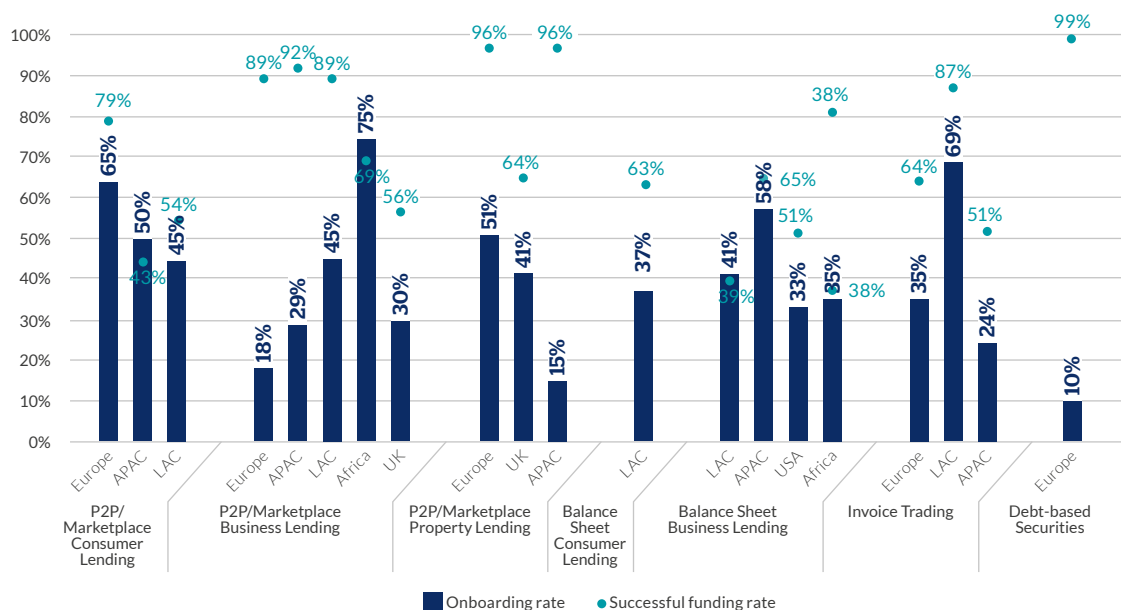
Potential fundraisers must first go through a series of checks and assessments to determine their suitability, before they can raise funds on an alternative finance platform. While the process varies from platform to platform, comparison of the relative rates of onboarding and successful funding provides some insight into how this first checkpoint impacts fundraiser success. The below graphs include the percentage of applicant firms that are considered qualified and are allowed to proceed with a fundraiser (on-boarding rate), and then the percentage of these onboarded firms who go on to receive funding through the platform (successful funding). It includes figures on this for business models where there are at least 10 platforms operating in the region studied, which means that some types of business models are only analysed in a limited number of locations

Based on 1184 (51%) of observations, which provided relevant information, we find that different business models show a wide variation in their onboarding and successful funding rates, which also tend to vary significantly between regions. Platforms undertaking P2P Business Lending have one of the most significant variations in onboarding rates between regions, which ranges from 18% in Europe to 75% in Africa. Donation-based Crowdfunding also has a wide range of onboarding rates, with 56% of firms in Europe being accepted in comparison to 99% in the US. A possible explanation for this gap may be the relative popularity of health and education related donation campaigns in the US in comparison to Europe, where both services are more generously covered by state funds and schemes than in the US. The proportion of fundraisers successfully obtaining their funding can also vary widely between regions, with 83% of applications to LAC based Equity-based Crowdfunding platforms being successful in obtaining funding, compared to 44% of fundraisers on platforms based in the UK.

The relationship between onboarding rates and successful funding rates tends to vary between business models. The successful funding rate for P2P business lending platforms is similar across all Europe, Asia Pacific region (excluding China), and LAC, ranging from 89% to 92%. There are stark contrasts to regional differences in the onboarding rate, which range from 18% in the Europe to 45%

Figure 1.15: Onboarding rate and successful funding rate Debt based model

N: 630



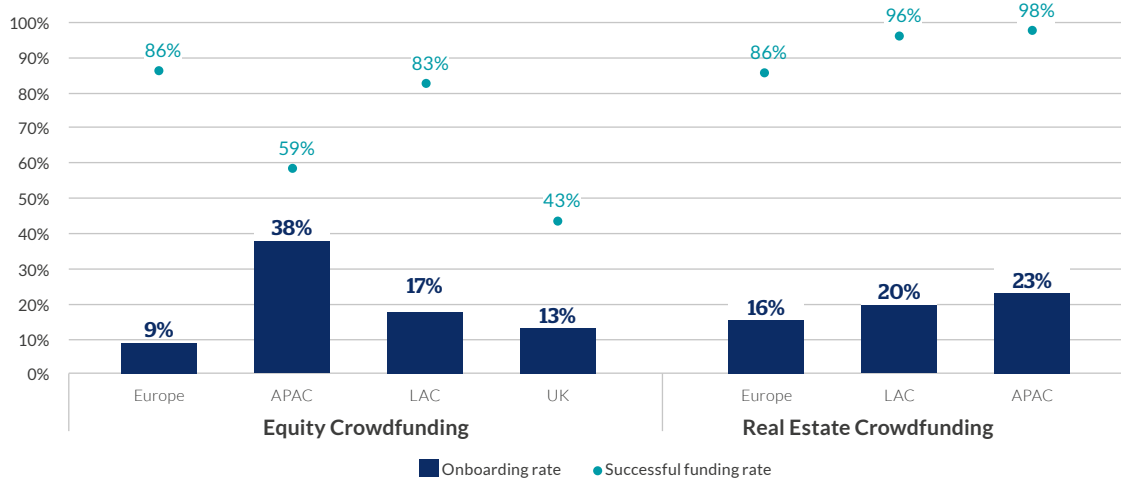
in LAC. Comparing different debt-based models, borrowers using P2P platforms tend to be much more likely to be successful in their funding than borrowers using Invoice Trading or Balance Sheet Lending, although the onboarding rate is on average similar.

Platforms with equity-based business models, comprising Real-estate Crowdfunding and Equity-based Crowdfunding, tend to have a much lower onboarding rate than Non-investment models or debt-based models. This rate is consistently low

across all the regions and models studied, ranging from 9% for European-based Equity Crowdfunding platforms to 38% of those in the Asia-Pacific region (excluding China). By contrast, the rate of fundraisers successfully obtaining finance varies significantly. While it is consistently high for Real Estate Crowdfunding platforms, for Equity-based Crowdfunding platforms it ranges from 83% in LAC to 43% in the UK, despite the fact that these regions only have a 4% difference in their onboarding rate.

Figure 1.16: Onboarding rate and Successful funding rate of Equity-based models

N: 182

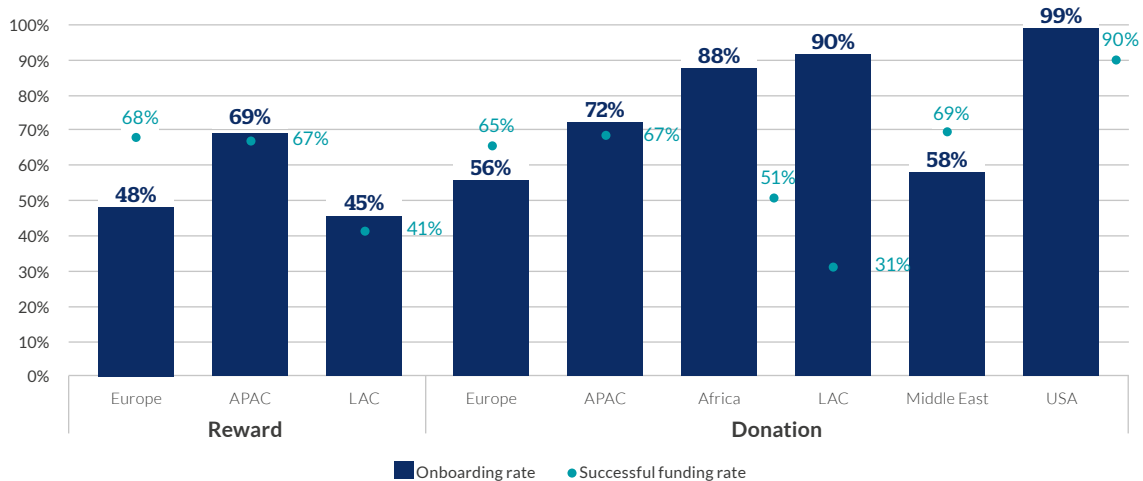


Non-investment models differ significantly depending on the business model. Reward-based Crowdfunding platforms have similar rates of onboarding and successful financing across both the Asia-Pacific region (excluding China) and Europe. By contrast, Donation-based

Crowdfunding has a higher rate of onboarding and of successful financing in comparison but shows much greater regional variation. European firms had an onboarding rate of 56% and a successful financing rate of 65%, whereas for LAC these figures stood at 90% and 31% respectively.

Figure 1.17: Onboarding rate and Successful funding rate of Non-investment based models

N: 372



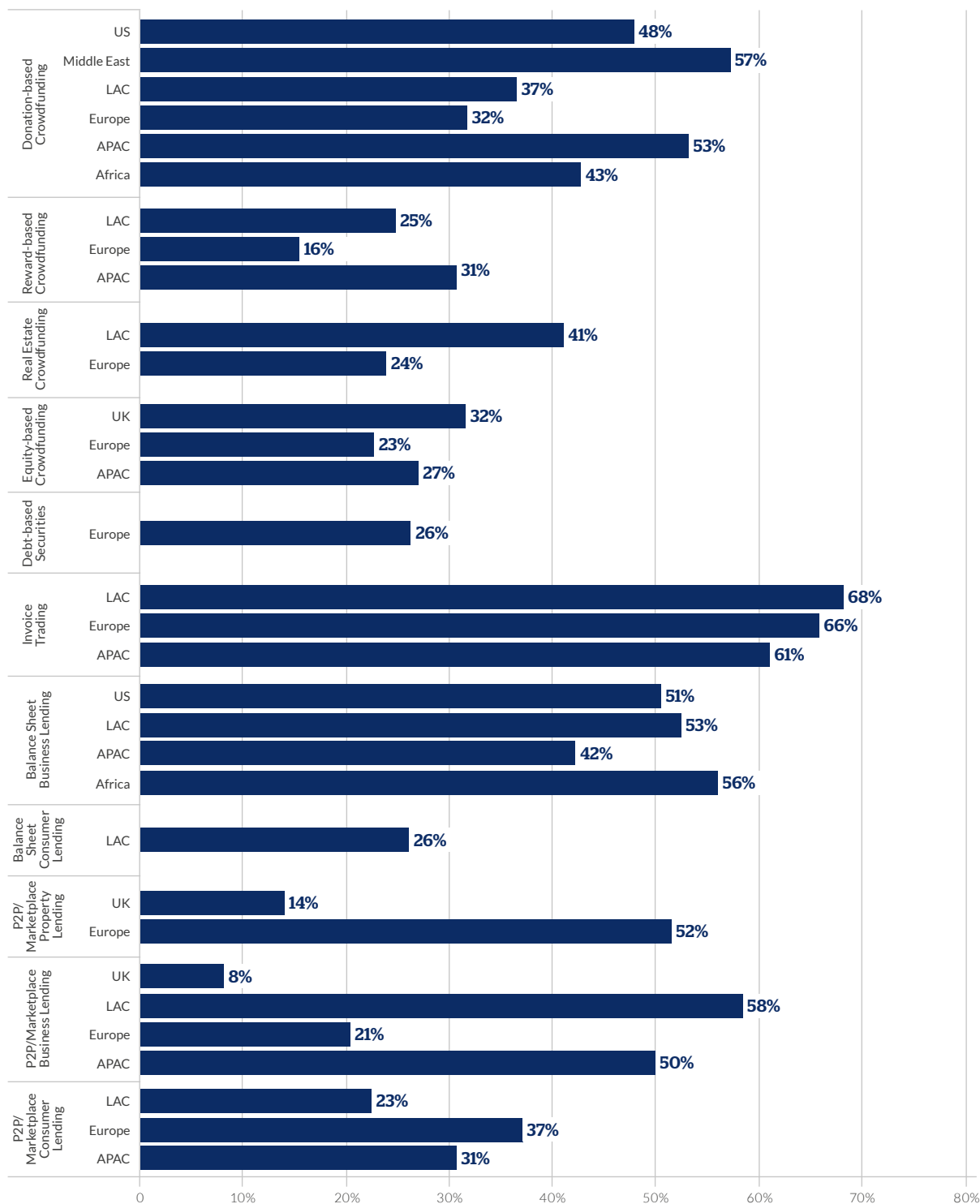
Repeat Rates

Good measurements of the adoption of alternative finance, and of its potential sustainability in the long term are the rates of repeat fundraisers and funders. The survey asked firms to identify the proportion of individuals, businesses or entities that have raised finance on their platform at least twice since joining the platform (repeat fundraisers), as

well as investors who invested on their platform more than once in 2018 (repeat funders). The figures for repeat funders exclude individuals using auto-bid with automatic re-investment selected. Based on 942 (41%) of the observations, which provided relevant information, we find the following.

Figure 1.18: Repeat Fundraiser Rate by Model and Region, 2018

N: 942



Invoice Trading had the highest rate of borrowers returning to fundraise again within a year, at 68% in LAC and 61% in Asia-Pacific region (excluding China) Europe. Donation-based crowdfunding similarly had a high rate of repeat usage, ranging from 57% in Middle East to 32% in Europe. P2P/ Marketplace Business Lending in UK had the lowest level of repeat use (8%).

Rates of repeat fundraisers tended to remain generally similar across different geographic areas, with the range not being much more than 10%. The main exception to this is P2P business lending, which has a wider gap between the highest

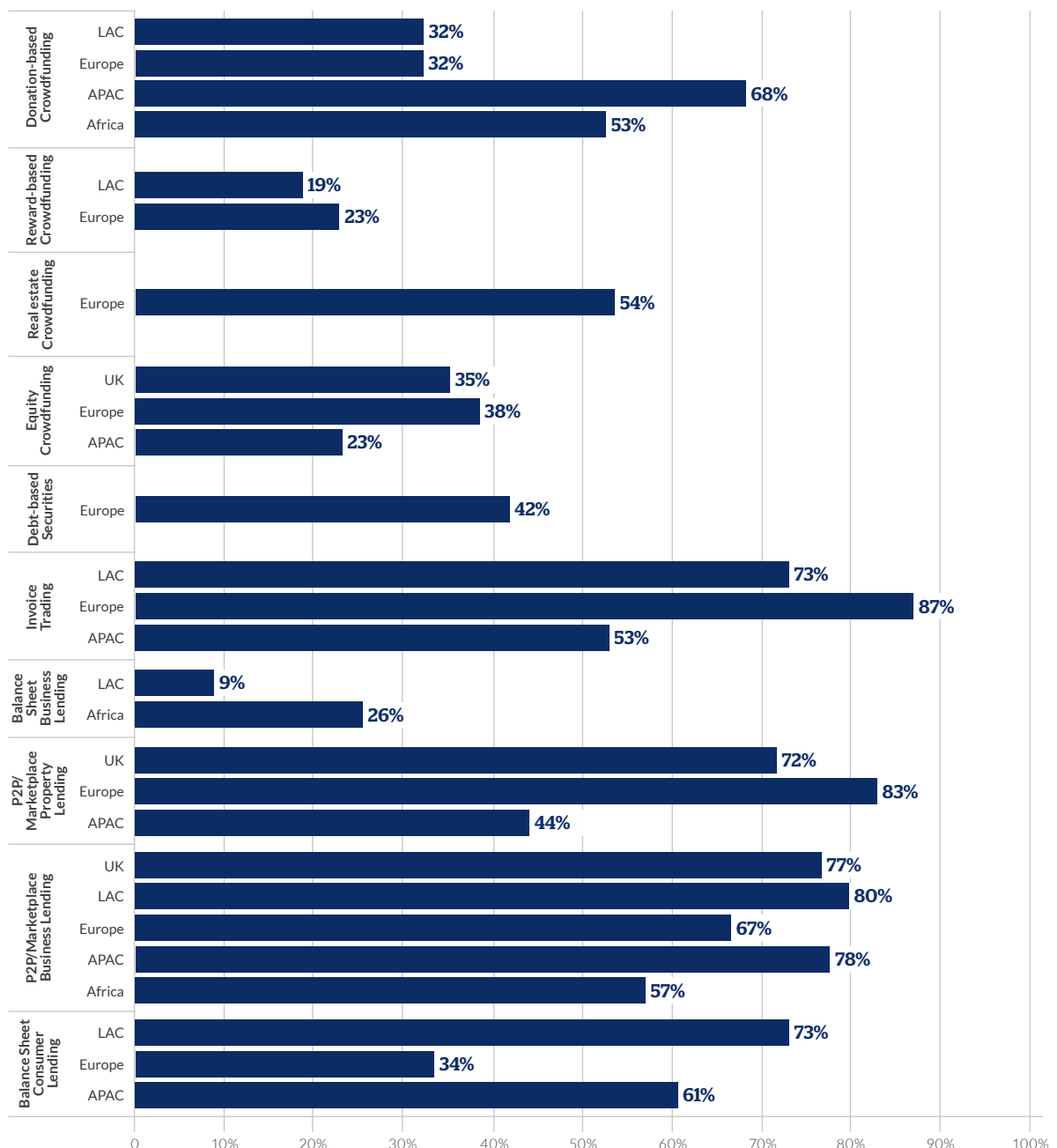
recorded rate of 58% in LAC, and lowest rate of 8% in UK.

The rates of repeat funders tend to be higher than the rates of repeat fundraisers. The highest rate for repeat fundraisers is 68% (Invoice Trading, LAC), while for repeat funders it is 87% (also Invoice Trading, Europe).

Geographical disparity is most evident in P2P property-based models, where the rate of repeat funders ranges between 44% in the Asia-Pacific region (excluding China) and 83% in Europe. The only business models which showed broadly similar

N: 806

Figure 1.19: Repeat Funders Rate by Model and Region, 2018



rates of repeat funders globally were P2P business lending and Equity crowdfunding.

This disparity between different regions makes it challenging to compare rates of repeat funding across different business models. High rates of repeat funders can be found in various models such as Invoice Trading, P2P property lending, P2P business lending, all exhibiting rates higher than 80%. On average, Balance Sheet Consumer Lending has the lowest rates of repeat funding, with an average rate of 17% across regions.

Auto-selection rate:

One of the mechanisms used by funders to facilitate their investment is auto-selection. The survey asked platforms to indicate the proportion of investors or lenders who used auto-bid or auto-selection mechanisms to make their investments. Auto-bid or auto-selection is a function whereby individual lenders or investors specify their investment amount, duration and risk appetite. The platform then allocates funds across available investment options based upon these pre-set preferences, effectively auto-diversifying against the available portfolio. Auto-selection is only widespread enough to properly measure amongst P2P consumer and P2P business platforms. Based on 27% of relevant observation, we find the following.

Globally, an average of 41% of users of P2P consumer platforms used auto-selection or auto-bidding when providing funds, where the variation between the regions were high. (the Asia-Pacific region (excluding China): 27%, Europe: 65%). Investors using P2P business platforms tended to be less likely to use auto-selection than investors using P2P consumer platforms, with an average rate of around 57% across the 3 regions for which we have data. However, this rate is skewed by the high use of auto-selection in the UK, where it was used by 92% of investors using P2P business platforms. By contrast, its use in the Asia-Pacific region (excluding China) and Europe was much lower- 10% in Asia-Pacific region (excluding China) and 69% in Europe

N: 263

Model	Region	Auto-selection rate
P2P/Marketplace Consumer Lending	APAC	27%
	Europe	68%
P2P/Marketplace Business Lending	APAC	10%
	Europe	69%
	UK	92%

Institutionalisation:

Institutional investors are increasingly making use of alternative finance to support their own or their clients' investment strategies. Platforms were asked what percentage of their total 2018 funding volume was funded by institutional investors, i.e. including banks, trusts, brokerage firms, investment dealers, insurance companies and other non-financial institutions. Based on 63% of the observations, for which relevant information was provided, we find that in 2018, approximately \$162 billion of the alternative finance volumes was derived from institutional investors, which is just over 50% of the entire global volume.

There is a wide regional variation in the proportion of institutional-driven funding. The majority of areas had a fairly equal split between institutional and non-institutional funders, with about half of their funding coming from institutional investors, and half coming from individual investors. The exception to this was platforms based in the US, Africa and the Middle East. Platforms in Africa and the Middle East were dominated by non-institutional investors; only 19% (\$40m) of funding for African platforms and 8% (\$60m) of funding for those in the Middle East came from institutional investors. By contrast, institutional investors provided most funding (88% or \$54 billion) via platforms based in the US.

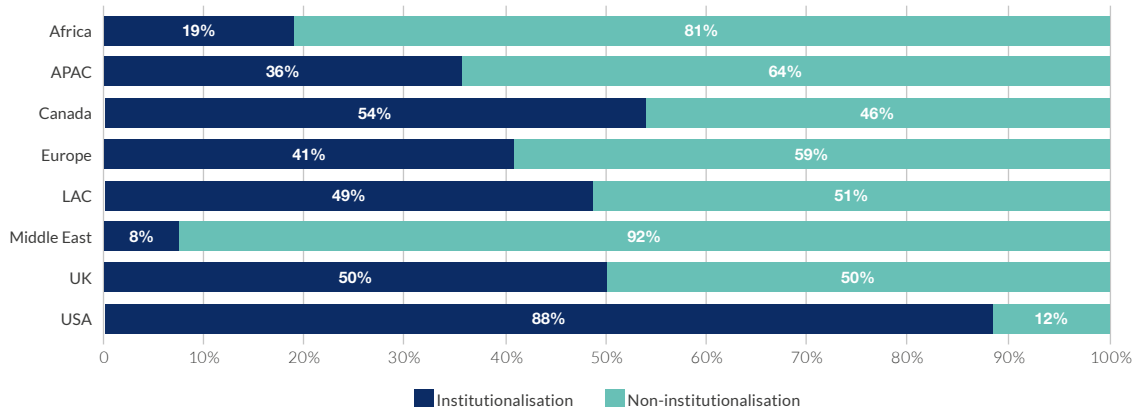
Besides regional variation, the amount of funding which platforms received from institutional investors varied considerably depending on their business model, ranging from 3% of the funding for Reward-based Crowdfunding to 93% of the funding of Balance Sheet Consumer Lending.

Balance Sheet Consumer Lending is followed by P2P Consumer platforms, which gained 83% of their funding from institutional investors. Platforms using other P2P models also received a significant proportion of their funding from institutional investors, at 57% for P2P Business and 44% for P2P Property platforms. Balance Sheet Consumer Lending, Invoice Trading and Revenue Sharing platforms also derived well over half of their funding from institutional investors.

By contrast, 3% of Reward-based Crowdfunding was derived from institutional investors, followed by Real-estate Crowdfunding at 16%. Only 18% of funding for Donation-based Crowdfunding platforms and 23% of funding for Equity

Figure 1.20: Institutionalisation by region

N: 1,459

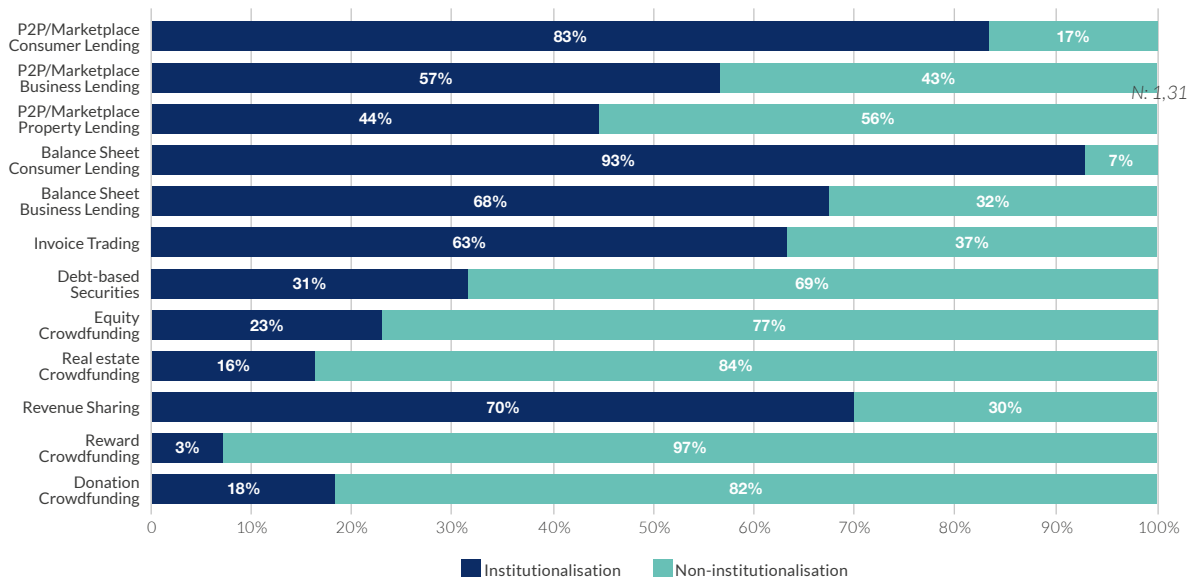


Crowdfunding platforms came from institutional investors. Hence, while institutional investors account for a substantial proportion of lending activity, they tend to avoid higher risk equity

investments, as well as from models with no financial return where contributions are mostly associated with corporate social responsibility action rather than strategic investment.

Figure 1.21: Institutionalisation by model

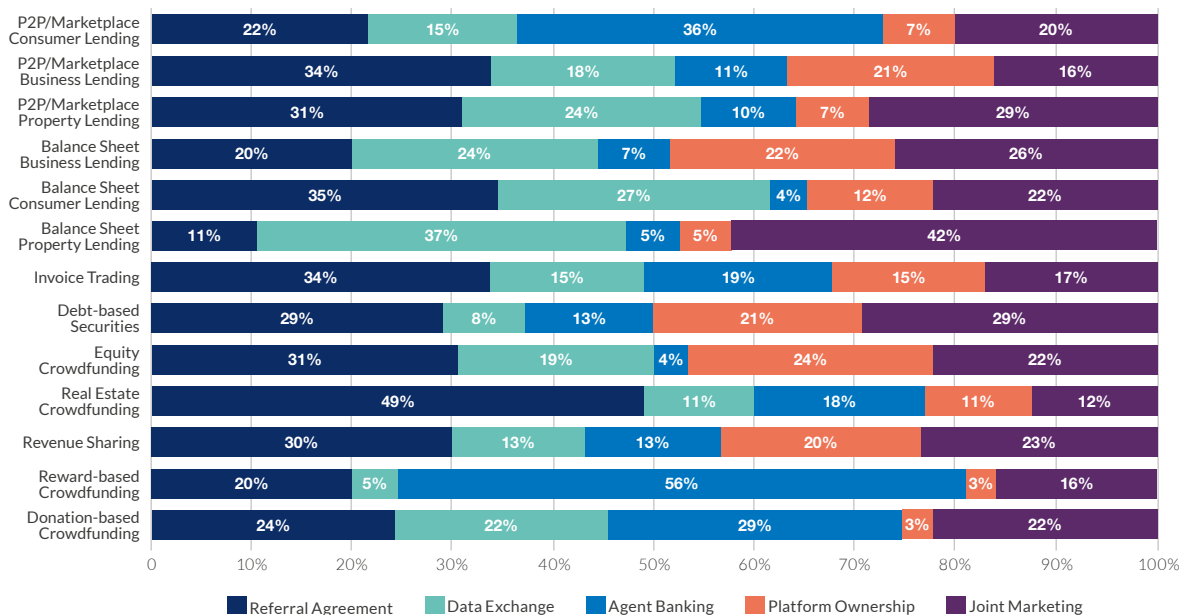
N: 1,311



Partnerships with Institutional Investors

Figure 1.22: Partnerships by model-2018

N: 1,177



Other Collaborations with Institutional Partners

While institutional investment certainly is an important marker in understanding the synergies between traditional financial services and alternative finance platforms, it is also important to review the types of collaborative arrangements that exist between platforms and traditional financial institutions. To this end platforms were asked about the ways in which they collaborate with such partners. These included referral agreements, data exchange, agent banking, platform ownership and custodianship. Based on 51% of the observations, for which relevant information was provided, we find the following.

Real Estate Crowdfunding, Balance Sheet Business Lending, and Invoice Trading, had the highest proportion of platforms with referral agreements – at 49%, 35%, and 34%, respectively. With regard to data exchange, the highest proportion of platforms that utilized this were Balance Sheet models – including Balance Sheet Property Lending (37%), Balance sheet Business Lending (27%), and Balance Sheet Consumer Lending (24%). For Agent Banking, 56% of Reward-based Crowdfunding platforms, 36% of P2P/Marketplace Consumer Lending platforms, and 29% of Donation-based Crowdfunding. Partial institutional ownership was reported by 24% of Equity-based Platforms, 22% of Balance Sheet Consumer Lending platforms,

and 21% of Debt-based Securities platforms. Finally, with regards to marketing agreements 29% of Debt-based Securities platforms, 29% of P2P/Marketplace Property Lending, and 26% of Balance Sheet Consumer Lending reported institutional partnerships.

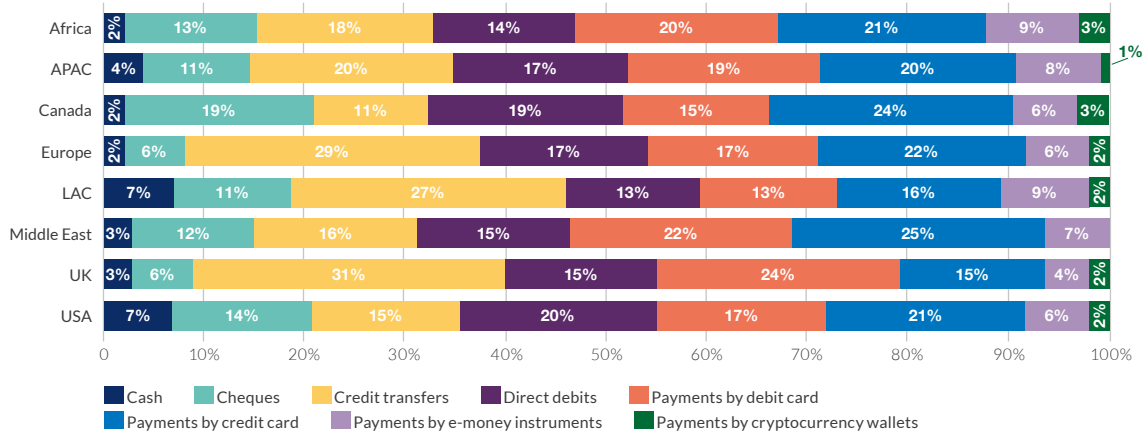
Payment Infrastructure Utilised by Alternative Finance Platforms

With regards to how investments were made on platforms, participating firms were asked to identify the methods utilized by their customers when making a transaction on the online platform. This has been broken down into analyses by region and by model type. Based on 44% of the observations, for which related information was provided, we find the following.

Generally across all regions, payments by credit transfers or by credit card were the clear preferred method of payment. For African platforms, 58% of all payments were done by Credit (21%) or Debit (20%) payments or via Credit Transfers (18%). In the Asia-Pacific Region (excluding China), 59% of transactions were completed utilizing Credit Transfers (20%), Credit (20%) or Debit (19%) transfers. Platforms in Canada reported that 63% of payments were completed by Credit Card (24%), Direct Debit (19%) or Cheque (19%). Among

Figure 1.23: Payment instruments by region-2018

N: 1,012

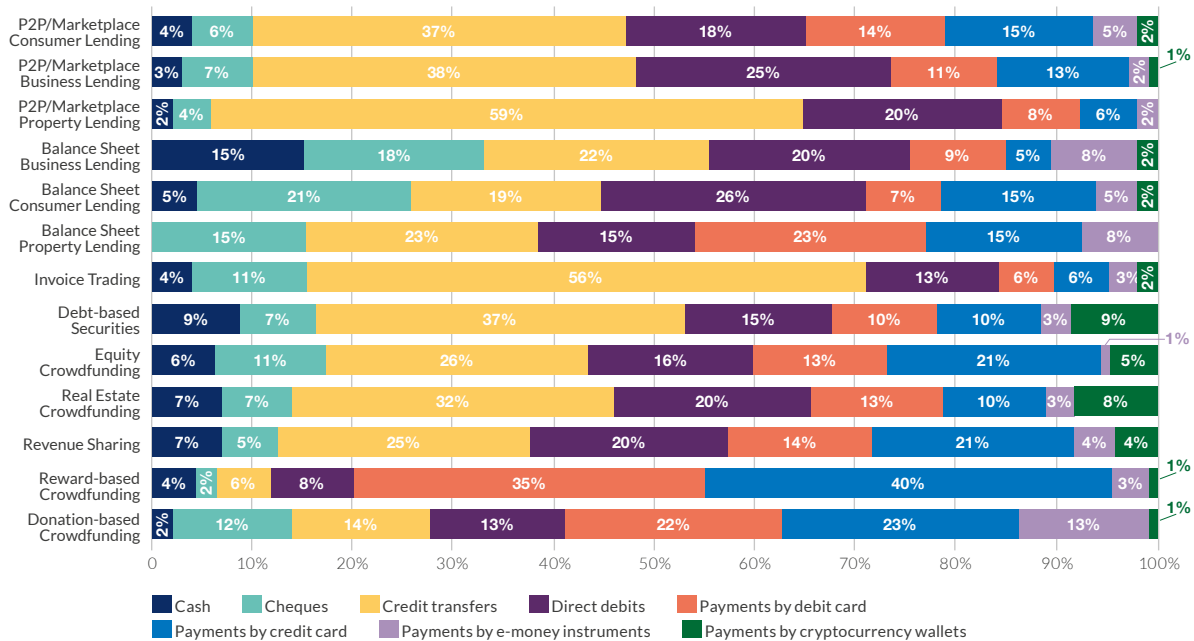


European Platforms (excluding the UK), 84% of payments were completed via Credit Transfers (29%), Credit payments (22%), Debit Payments (17%) or Direct Debit (17%). In Latin America and the Caribbean, 70% of Payments came from Credit Transfers (29%), Credit Card (16%), Direct Debit (13%) Debit Card (13%) payments. Overall, 63% of payments in the Middle East were split between

Credit Cards (25%), Debit Cards (22%) and Credit Transfers (16%). Platforms in the UK reported that 85% of payments came from Credit Transfers (31%), Debit card payments (25%), Credit Card Payments (15%) and Direct Debit (15%). Platforms in the US reported that 57% of their payments were by Credit Card (21%), Direct Debit (20%) and Debit Card (17%).

Figure 1.24: Payment instrument by model-2018

N: 1,012



By overarching model – with the clear exception of Reward- and Donation-based Crowdfunding – most model types utilized credit transfers as their predominant payment method. This may result from the fact that non-investment models are likely to involve substantially smaller financial transactions than those associated with investment

behaviour. This was particularly evident with respect to P2P/Marketplace Property Lending and Invoice Trading, where 59% and 56% of platforms utilised this method. Over half (55%) of P2P/Marketplace Consumer Lending utilized Credit Transfers (37%) or Direct Debits (18%). The largest share (63%) of P2P/Marketplace Business Lending

also used Credit Transfers (38%) or Direct Debits (25%). For Balance Sheet Consumer Lending the top three methods accounted for 60% of their payment instruments, being Credit Transfers (22%), Direct Debits (20%) Cheques (18%). A total of 66% of Balance Sheet Business Lending platforms also utilized Direct Debits (26%), Cheques (21%), and Credit Transfers (19%). In Balance Sheet Property Lending, 23% of payments were done through Credit Transfers, and an additional 23% were done via Debit Card Payments.

Just over half (51%) of Debt-based Securities payments came through Credit Transfers (37%) or Direct Debit (15%). While Equity-based Crowdfunding also had the largest share of payments coming from Credit transfers (26%), the second largest share was from Credit Card Payments (21%). Similarly, Revenue Sharing had 25% of payments from Credit Transfers, 21% from Credit Card payments, and 20% from Direct Debits. Real Estate Crowdfunding had 52% of its

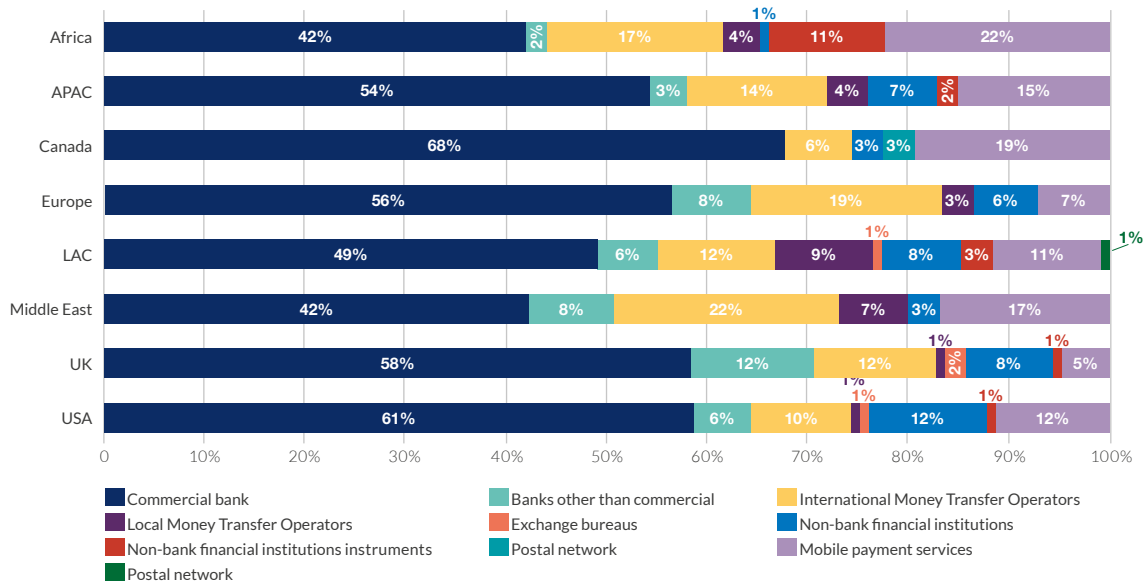
payments split between Credit Transfers (32%) and Direct Debits (20%). Reward and Donation-based models, however, had a larger share of Debit and Credit Card payments – at 35% debit and 40% credit for Reward-based, and 22% debit and 23% credit for Donation-based.

Respondent platforms were also asked about the categorization of their payment service providers.

For all regions, with the exception of Africa, over 50% of all payment service providers were banks. For Africa, while 42% of platforms utilized a commercial bank and 2% utilized another bank. Notably, 22% utilized Mobile Payment services and 11% utilized Mobile network operators. Interestingly, the Asia-Pacific Region (excluding China), Canada and the Middle East also utilized a sizable portion of Mobile payment services (15%, 11 and 17% respectively). Additionally, the Middle East, Europe and Africa also utilized International Money Transfer Operators (22%, 19% and 17%, respectively).

Figure 1.25: Payment Clearance methods by region-2018

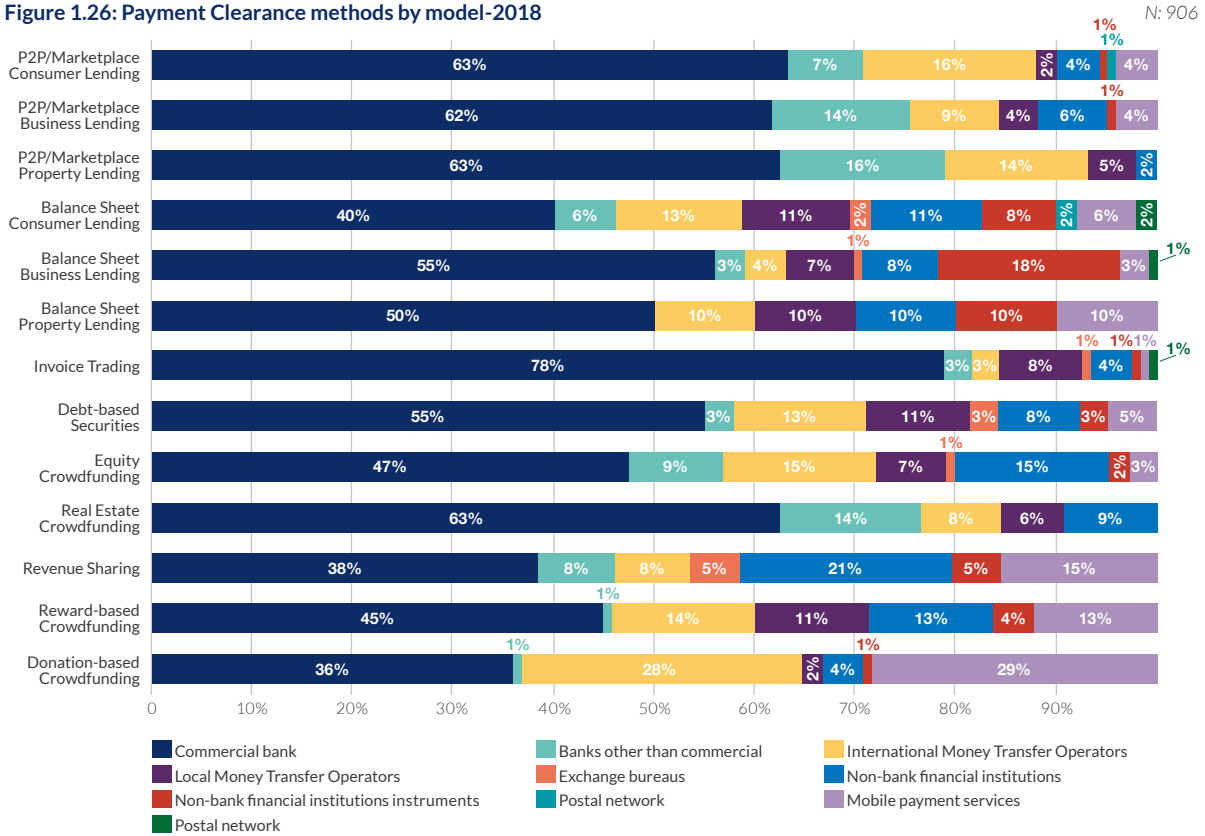
N: 906



Similar to the response by region, when examining payment clearance by model type the largest source of payment clearance was through that of commercial banks – as reported by over 60% of P2P/Marketplace models platforms, 63% of Real Estate Crowdfunding platforms, and 78% of all Invoice Trading Platforms. When combined with 'banks other than commercial', these shares

become even higher. All model types reported that 50% or more of their constituent platforms utilized either solely a Commercial bank, or both a commercial bank and an 'other bank', with the exception of Balance Sheet Consumer Lending, Revenue Sharing, Donation and Reward-based Crowdfunding.

Figure 1.26: Payment Clearance methods by model-2018



Donation-based Crowdfunding had the lowest amount of Commercial Banks (36%) and ‘Other’ banks (1%) that functioned as a clearance method – and the highest amount of International Money Transfer Operations (28%) and Mobile Payment Services (29%). Reward-based Crowdfunding similarly had 45% Commercial Bank involvement, and 1% ‘Other bank’- and 14% International Money Transfer Operations, 13% Non-bank Financial Institutions, and 13% Mobile Payment Systems. Revenue sharing, on the other hand, had 38% or its payment clearance through Commercial Banks, 8% through ‘Other banks’, 21% through Non-bank Financial Institutions, and 15% through Mobile Payment services. Balance Sheet Consumer Lending, had 40% of its payment clearance through Commercial banks, 6% through ‘Other’ banks, as well as 13% International Money Transfers, and 11% for both Local Money Transfer Operators and Non-bank Financial Institutions.

Market developments

Innovation

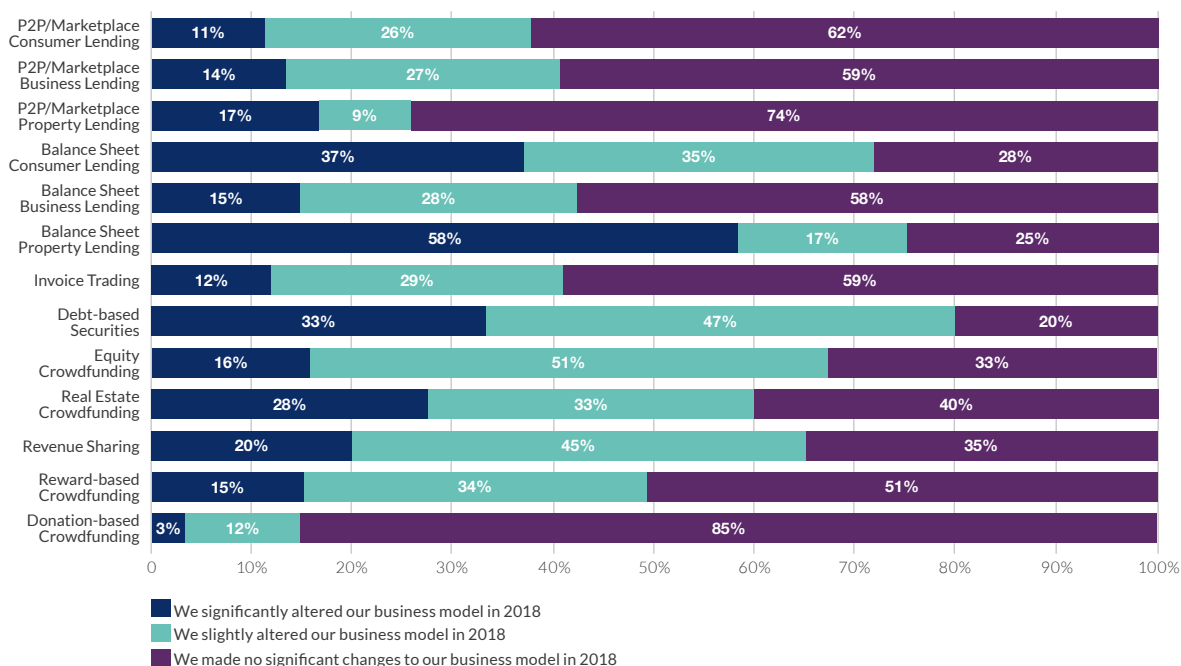
The alternative finance market is increasingly incorporating new technologies while opening new

businesses lines aimed at supporting a rapid and efficient market. When analysing these advances, it is useful to understand how different segments of the alternative finance ecosystem are innovating. In the first instance, we asked firms to indicate if they made any changes to their business model within the last year, and, if so, to what degree. Based on the 43% of observations for which relevant information was provided, we find the following.

For most reporting P2P lending firms, no significant changes to their business models occurred in 2018. This was particularly evident for P2P Property Lending, which saw 74% of firms saying that no changes occurred. In contrast, when looking at Balance Sheet Property Lending, over half of firms indicated some sort of change to their business model, with 58% of platforms saying that they had significantly altered their business model, and 17% only slightly so. Balance Sheet Consumer Lending also noted considerable business model changes, with 37% indicating significant change and 35% slight change. An emphasis on business model transformation was also prevalent from firms operating a Debt-based Securities model, with 33% significantly altering their model and 47% significantly altering their model.

Figure 1.27: Changes to business model by model-2018

N: 995



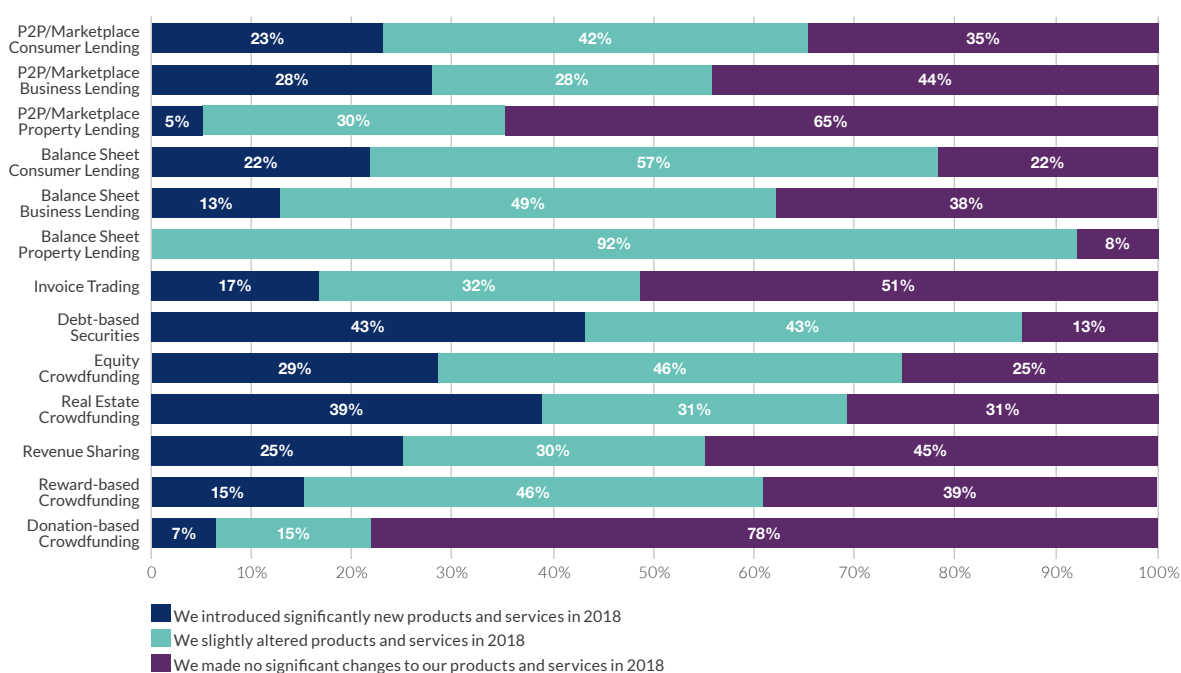
In the case of equity-models, firms reported greater levels of business model change. For Equity-based Crowdfunding, 16% said that significant change to their business model occurred, while 51% noted slight changes. Similarly, 28% of Real Estate Crowdfunding and 20% of Revenue Sharing firms noted significant changes.

significant changes, while 12% reported only slight changes. In Reward-based Crowdfunding, 51% of platforms indicated no change and 34% indicated only slight change. In this respect, model changes seem to correspond with regulatory influx, where most attention is focused on Investment rather than Non-investment models, and where resulting amendments require adjustments from Investment model platforms to a greater extent.

When considering Non-investment models, 85% of Donation-based Crowdfunding firms have noted no

Figure 1.28: Changes in products and services by model- 2018

N: 995



The products and services offered by platforms are diverse and constantly evolving in line with regulatory amendments, as well as technological development and market demand patterns. In the case of P2P Consumer Lending, a significant proportion of firms did indicate changes to their core products and services, with 23% introducing new products and services in 2018 and 42% making slight changes to their existing offerings. Similarly, 49% of Balance Sheet Consumer Lending firms noted slight changes as well. P2P Business Lending firms also noted significant introduction of new products or services (28%), while 49% of Balance Sheet Business Lending firms indicated slight changes. Interestingly, while firms from the Balance Sheet Property Lending model had previously indicated significant changes to their business model, a significant 92% did not incorporate changes to their existing product and service offerings. Firms operating a Debt-based Securities model also noted considerable changes to their product offerings, with 43% indicating the introduction of new products or services and 43% noting slight changes.

Overall, equity-based models indicated significant transformation, with 29% introducing new products or services, and 46% making changes to

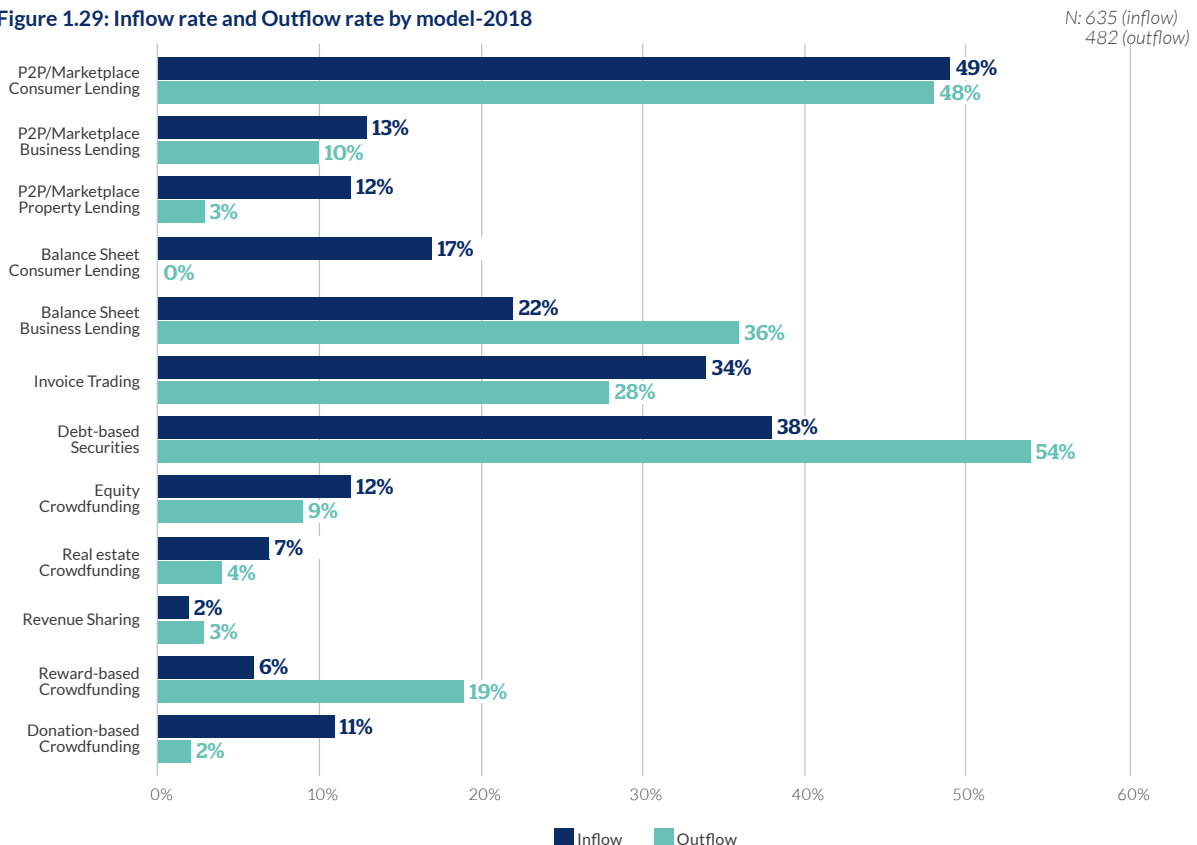
their existing offering. In the case of Real Estate Crowdfunding, 39% of firms introduced products and services and 31% making changes.

Donation-based Crowdfunding remained mostly unchanged, with 79% of platforms responding they made no significant changes to their products or services and 15% of platforms slightly altering them. In contrast, 46% of Reward-based Crowdfunding, firms did not tend to change their existing product offerings, with fewer firms (15%) noting introduction of new products or services.

Internationalization

One of the advantages of conducting a global survey is the ability to more accurately track cross-border transactions. As the provision of finance is moving beyond transactions located solely within one jurisdiction, and as alternative finance activities become increasingly international, with firms setting up operations in multiple countries, it follows that their clients are also becoming increasingly international. As such, we wanted to understand the impact of cross-border transactions, looking specifically at the inflow of funds (i.e. funds from investors which came from abroad) and outflows (i.e. funds which went to fundraisers abroad). The following findings are

Figure 1.29: Inflow rate and Outflow rate by model-2018

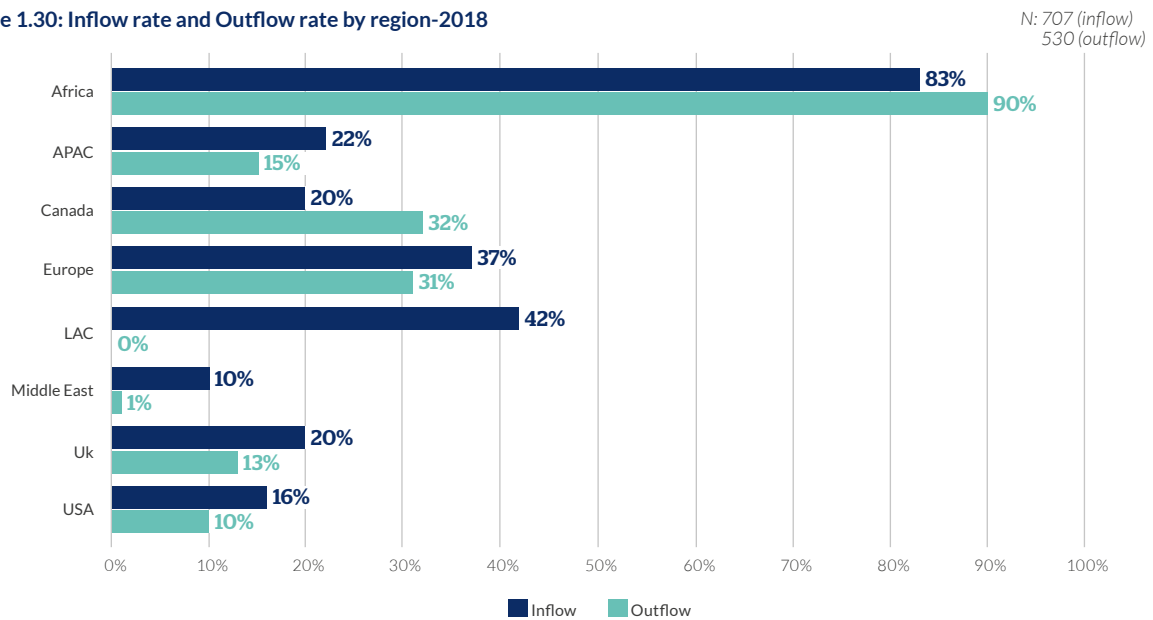


based on 28% of total observations which provided information about international inflows and 20% of observations which provided information about international outflows, regardless of size (including no flows).

Cross-border transactions are more common to some models, with P2P Consumer Lending accounting for some of the highest proportions of cross border inflows (49%) and outflows (48%). Other models with high levels of cross-border activity included Debt-based Securities (38% inflows and 54% outflows), Invoice Trading (34% inflows and 28% outflows) and Balance Sheet Business Lending (22% inflows and 36% outflows). It is possible that certain models lend themselves

better to such cross-border interactions. If we look, for instance, at the models which tend to be more geographically locked or domestically-orientated, models which require security against an asset (such as a property) tend to be more focused on domestic clients and stakeholders. This is certainly the case for both P2P Property Lending and Real Estate Crowdfunding. Similarly, Equity-based Crowdfunding is predominantly a local activity, and this may stem from a reliance on investor-issuer relationships, with a greater emphasis typically placed on 'knowing your investment', as well as need for regulatory compliance for investor protection in relatively high risk investments, which varies between countries.

Figure 1.30: Inflow rate and Outflow rate by region-2018



It is also useful to note which regions tend to rely more on international funding, especially to support domestic ventures or fundraisers. Here, our reported findings are based on 31% of total observations which provided information about international inflows and 23% of observations which provided information about international outflows, regardless of size (including no flows).

The region with the highest cross-border inflows and outflows is Africa, which had an inflow rate of 83% and an outflow rate of 90%. This unique result reflects the fact that most platforms reporting activities in African countries are actually international platforms based outside of Africa. In such cases, inflows originate from a

variety of countries globally, and the outflows go out to organizations either registered in Africa or elsewhere abroad (while operating in Africa). Furthermore, even the relatively few platforms based in Africa tend to attract support from African diaspora members and their extended networks outside of Africa. Indeed, African platforms consider diaspora a strategic segment of focus, while expecting slower and gradual uptake domestically.

It is followed by LAC, which had a 42% cross-border inflow rate. Substantial volumes of this are associated with US-based global platforms, as well as important share of contributions from diaspora funding. Europe accounts for a 37% inflow and 31%

outflow rate (though much of this occurred within the European Union), and Canada a 20% inflow and 32% outflow rate. The UK shows a 20% inflow and 13% outflow rate, and the US a 16% inflow and 10% outflow. The lowest levels are observed in the Middle East, with a 10% inflow and 1% outflow. Here, a combination of politics limiting cross-border financing, limited trade between the regional heavyweight Israel and its neighbours, and relative wealth of key Middle Eastern countries lead to low levels of international transactions.

Financial Inclusion

Banked, Underbanked and Un-banked Status of Fundraisers

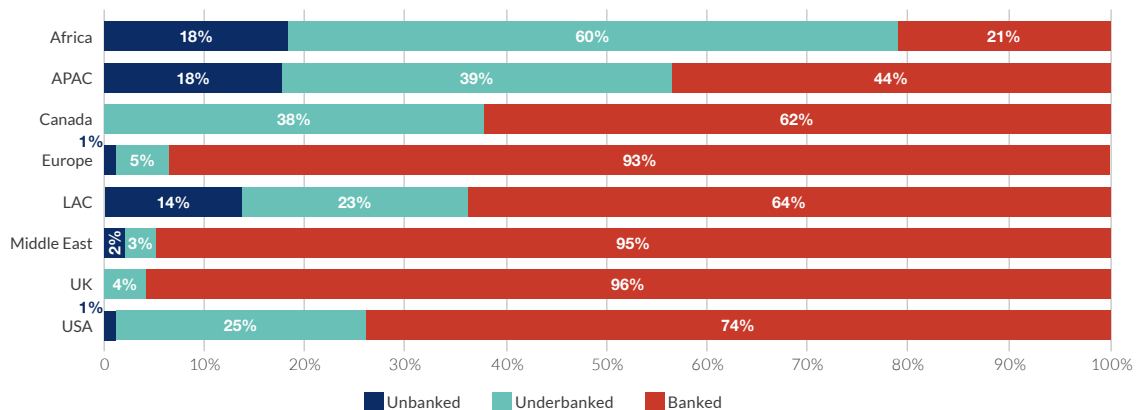
An important measure of financial inclusion is banking status. Respondents were asked to indicate the proportion of their customer base who were unbanked (not served by or without access to any traditional financial service), underbanked (with access to some basic financial services, but not a complete suite), and banked (users that have access to a full suite of financial services). Based on the 36% of observations for which relevant information was provided, we find the following.

Looking at respondents geographically, those based in Africa and the Asia-Pacific region (excluding

China) have the highest percentages of unbanked customers, at 18% in both regions. However, the Asia-Pacific region (excluding China) platforms' lower levels of underbanked customers mean that overall 44% of platforms' customer base is banked, compared to 22% of African platforms' customers. While respondents from the USA and Canada reported minimal to no unbanked customers, they noted a significant level of underbanked customers. In the USA, 25% of customers were underbanked, while 38% were underbanked in Canada. These means that these countries' overall reported levels of banked customers are significantly lower than those in Europe, the Middle East and the UK, which all have similar levels of around 95% banked customers. We did not have sufficient data for China to analyse the banking status of customers at Chinese firms.

Overall, this indicates that alternative finance does contribute to improvement in access to finance, but these improvements do not correspond with the significant positive expectations that characterized the industry's earlier years. It remains to be seen whether this is a result of nascent platforms seeking legitimacy and scale on the way to improving wider access to finance, or whether this is a result of growing share of institutionalisation that may continue to discriminate such segments through new channels as well.

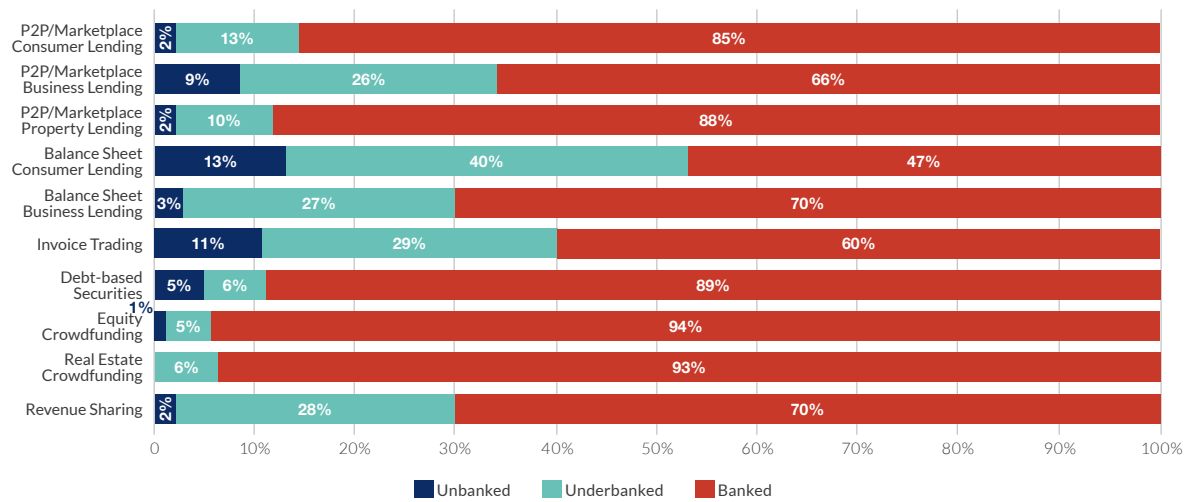
Figure 1.31: Banking Status by region



As well as the region in which they are based, the banking status of respondents' customers also varies depending on the firm's business model. Real-estate Crowdfunding and Equity-based

Crowdfunding firms have the highest proportions of Banked customers, while Balance-Sheet Consumer Lending has the lowest proportion, at 47%.

Figure 1.32: Banking Status by model



The Income Status of Investors

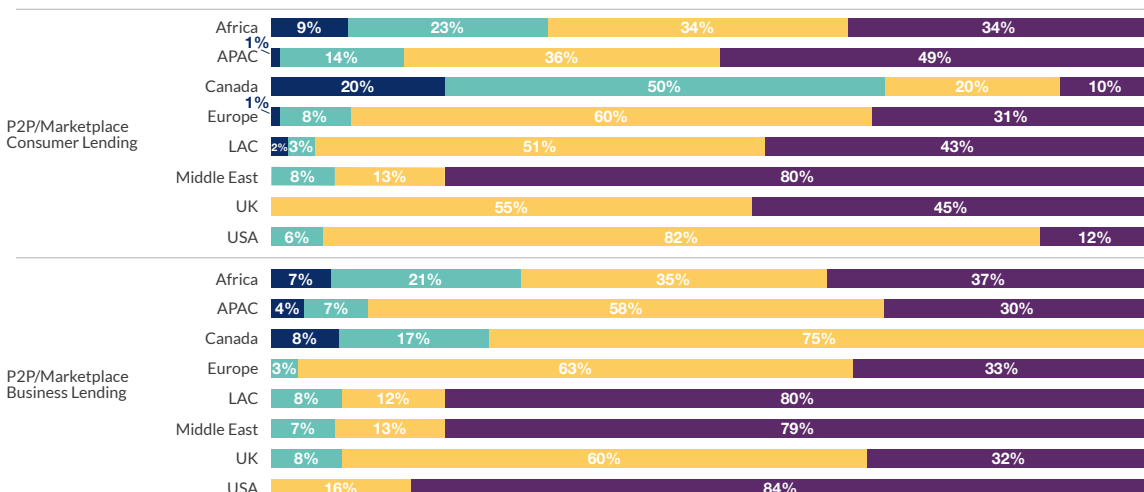
Examining the income status of funders and investors lets us better understand the level of participation at different income levels, and indirectly to what extent do lower income level individuals in particular use crowdfunding as an investment channel. Respondents divided the income status of their funders into four categories- ‘bottom income’, ‘low income’, ‘middle income’ and ‘high income’.

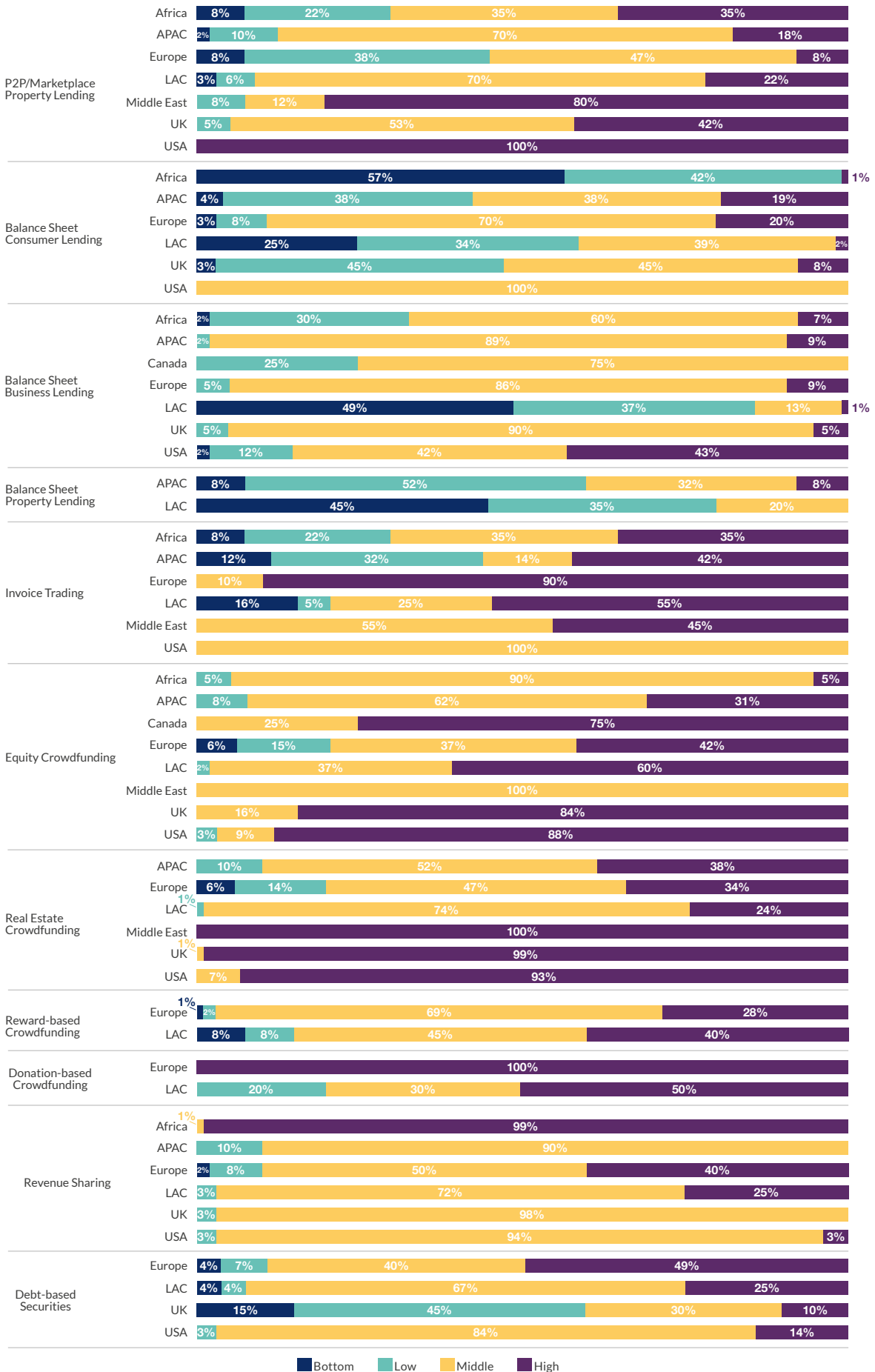
Based on 22% of observations for which relevant information was provided, we find that for almost all types of firms, whatever region they are located, most of funders come from a middle or high-income bracket. Real-estate Crowdfunding, Invoice Trading and Donation-Based Crowdfunding firms have the highest proportion of high-income funders, a trend which is consistent through almost all regions.

However, a few types of firms draw a significant

proportion of their investment from funders in lower income brackets. A notable example of this is Balance Sheet Property Lending, where 60% of the funders to Asia-Pacific Region (excluding China) firms, and 80% of the funders for LAC firms are classed as having the bottom or low level of income. This phenomenon is present globally and is not limited to Emerging Markets and Developing Countries. P2P consumer firms in Canada draw 50% of their investment from funders with a ‘low’ income status, and around 60% of Debt-based Securities firms in the UK draw investment from funders classed as having the bottom or a low level of income, as did 45% of European P2P Property firms. This could represent evidence that low income investors are brought into the fold and allowed to build up capital base via alternative finance. However, at the same time this may raise concerns that platforms need to ensure that such individuals understand the risks they are taking when engaging in such investment activities.

Figure 1.33: Income Status by Model and Region





Gender

Gender is a key topic when discussing financial inclusion. Participating firms provided information on the gender of both their funders and their fundraisers. Based on the 34% of observations for which relevant information was provided, we find that both women and men are utilizing alternative finance. However, with a few notable exceptions, women tend to participate at a significantly lower rate than their male counterparts as both fundraisers and funders.

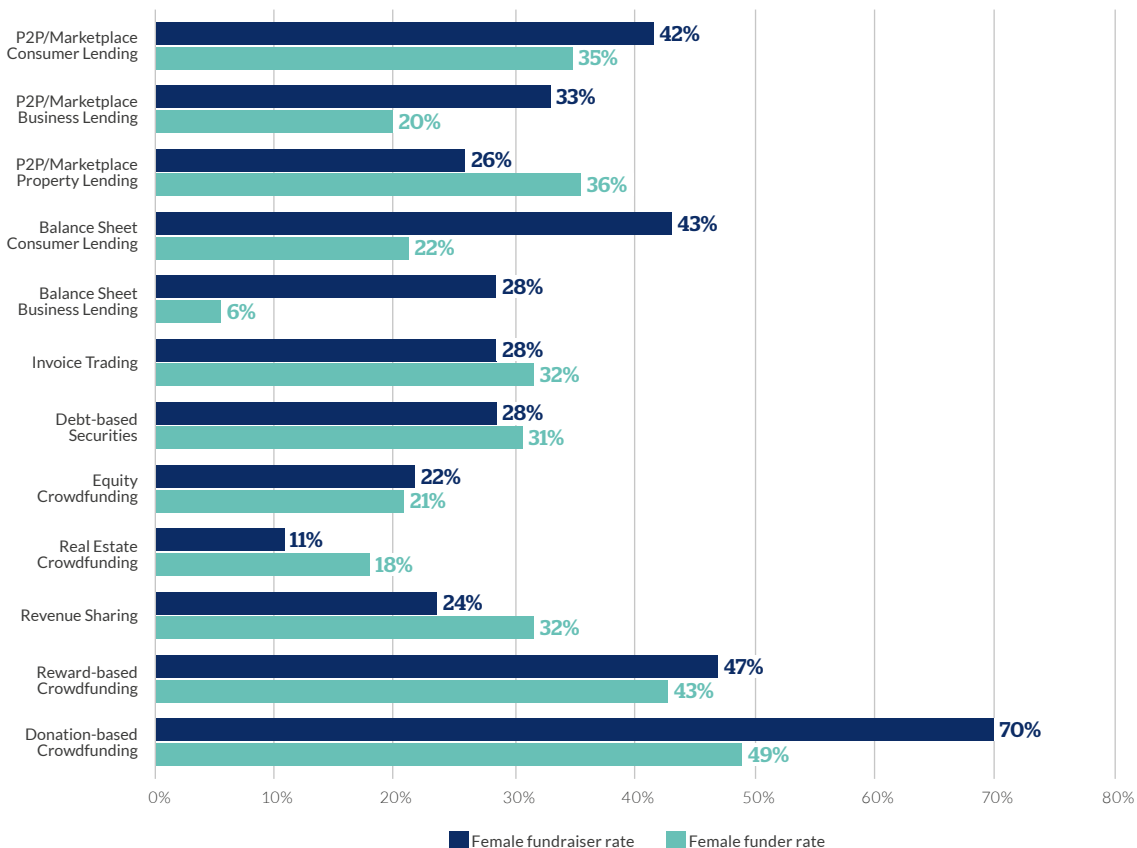
For almost all types of firms surveyed, female participation, whether as a fundraiser or a funder, is below 40%. Notable exceptions to this are certain types of crowdfunding associated with the non-investment models; 47% of fundraisers, and 45% of funders to Reward-based Crowdfunding are female, as are 70% of fundraisers for Donation-based Crowdfunding- the only category which is majority female.

By contrast, only 11% of fundraisers and 18% of

funders of Real-estate Crowdfunding are female. Overall, in Investment models females only account for roughly 20-30% of funders in most cases, and 30-40% of fundraisers. Despite persistent gender gaps, these findings do indicate that overall, females take larger share of investment in alternative channels than in traditional ones, especially when considering relatively high risk-high return investments. At the same time, a larger share of funding raised via alternative channels reach women than in traditional channels. For example, a study by Pitchbook reported in Fortune Magazine¹⁶, indicated that all female founder teams received just 2.2% of VC investments in 2017.

Furthermore, the percentage gap between female fundraisers and female funders does not show a consistent pattern between different investment models. It is only 1% for Equity-based Crowdfunding, 3% for Debt-based securities and 4% for Invoice Trading- but 22% for Balance Sheet Business Lending, where 28% of fundraisers are female compared to 6% of funders.

Figure 1.34: Female fundraisers and funders rate by model



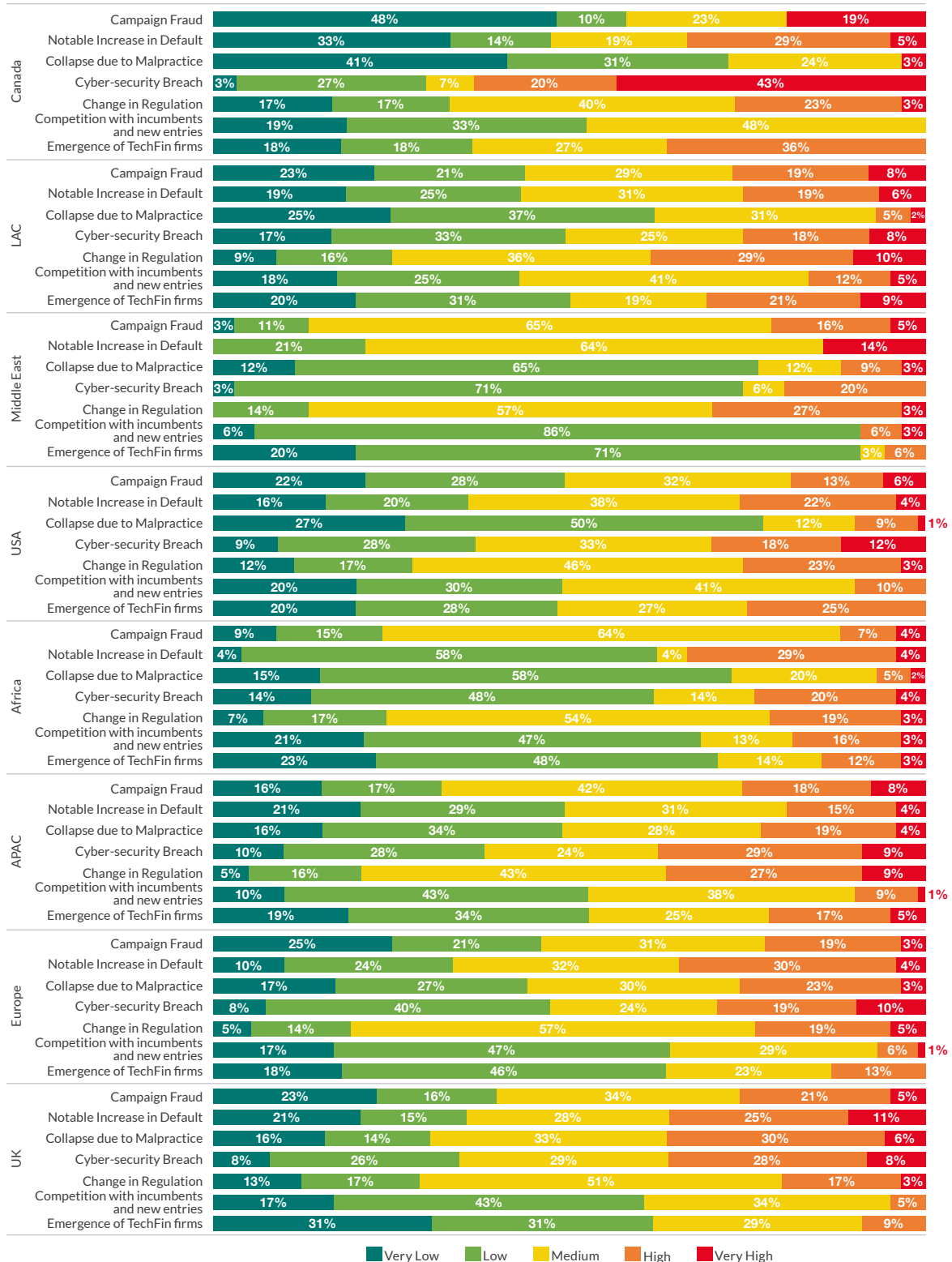
Risk and Regulations

Perception of risk by region and model

Respondents were asked about their perception of various risks that could potentially affect their platform. These risks were campaign fraud; notable increase in defaults; collapse due to malpractice; cyber-security breach; change in regulation; competition with incumbents and new entries; and the emergence of TechFin firms.

Based on the 39% of observations for which relevant information was provided, we find that although the perceived risks varied depending on the platform's location, there are several consistent similarities across regions.

Figure 1.35: Perceived risks of platforms by region-2018

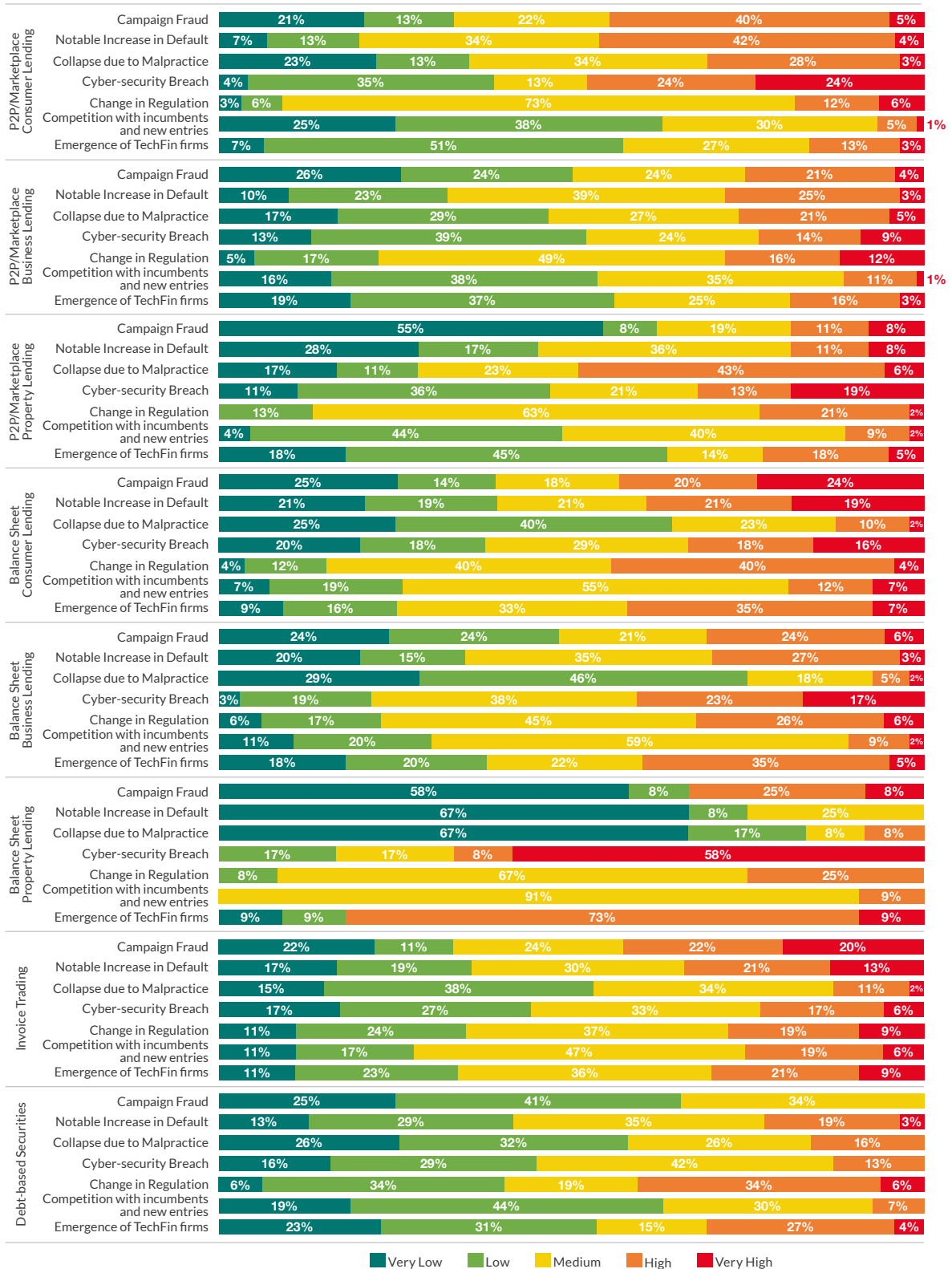


Very Low Low Medium High Very High

In every region except Canada, a change in regulation is perceived to pose the greatest potential threat to firms. Other threats which are consistently seen as significant across different regions are campaign fraud, and the possibility of a notable increase in defaults. All these indicate

concerns with legitimacy; platforms invest much in building up their user base and project portfolios, and negative experiences in the market can easily spill over across platforms who share the burden of educating the market and achieving its legitimacy and acceptance. Furthermore, since regulation is

Figure 1.36: Perceived risks of platforms by model-2018



more likely to be concerned with limitations towards mitigation of risks, rather than enablement of new innovation, resource constrained platforms are naturally concerned about increasing compliance costs and resource requirements.

By contrast, in almost every region potential threats linked to the growth of the alternative finance space, namely 'competition with incumbents and new entries' and 'the emergence of TechFin firms', are consistently seen as posing the least threat. This indicates an industry still at the growth stage, where opportunities abound, and saturation is far from being achieved.

Amongst respondents, the perception of different risks, and their relative significance, also varies depending on the activity being carried out.

Similar to the findings in the above chart on perceived risks in different regions, the possibility of a change in regulation is perceived as one of the most significant risks across all business models. It is seen as slightly less significant amongst platforms carrying out Invoice Trading and Debt-based Securities- but even amongst these categories more than half of platforms surveyed consider regulatory changes to be a medium or high risk.

Comparison of their relative perceived risks reveals how different types of platform perceive their own risk, depending on their business model. Invoice Trading, Balance Sheet Business Lending and Balance Sheet Consumer Lending are those most sensitive to risks, which corresponds with their relative higher dependence in traditional institutional investors. In each of these areas, more than 50% of firms ranked 6 out of the 7 possible risks as being medium, high or very high.

This is significantly different from non-investment models like Donation-based Crowdfunding firms, where only two possible risks, 'campaign fraud' and 'change in regulation', were noted by more than 50% of firms as having a risk level of medium or above. The absence of tangible or monetary returns, means that platforms experience less pressure of campaign performance and are more concerned about costs and image management.

Perception towards existing regulation

Globally, regulation is still a key challenge for the alternative finance sector. As was seen above, firms see changes to regulation as being their most significant potential threat. This section analyses in greater detail platforms' perception of regulation in their jurisdiction, breaking down their responses by region and business model (divided between Debt, Equity and Non-investment models).

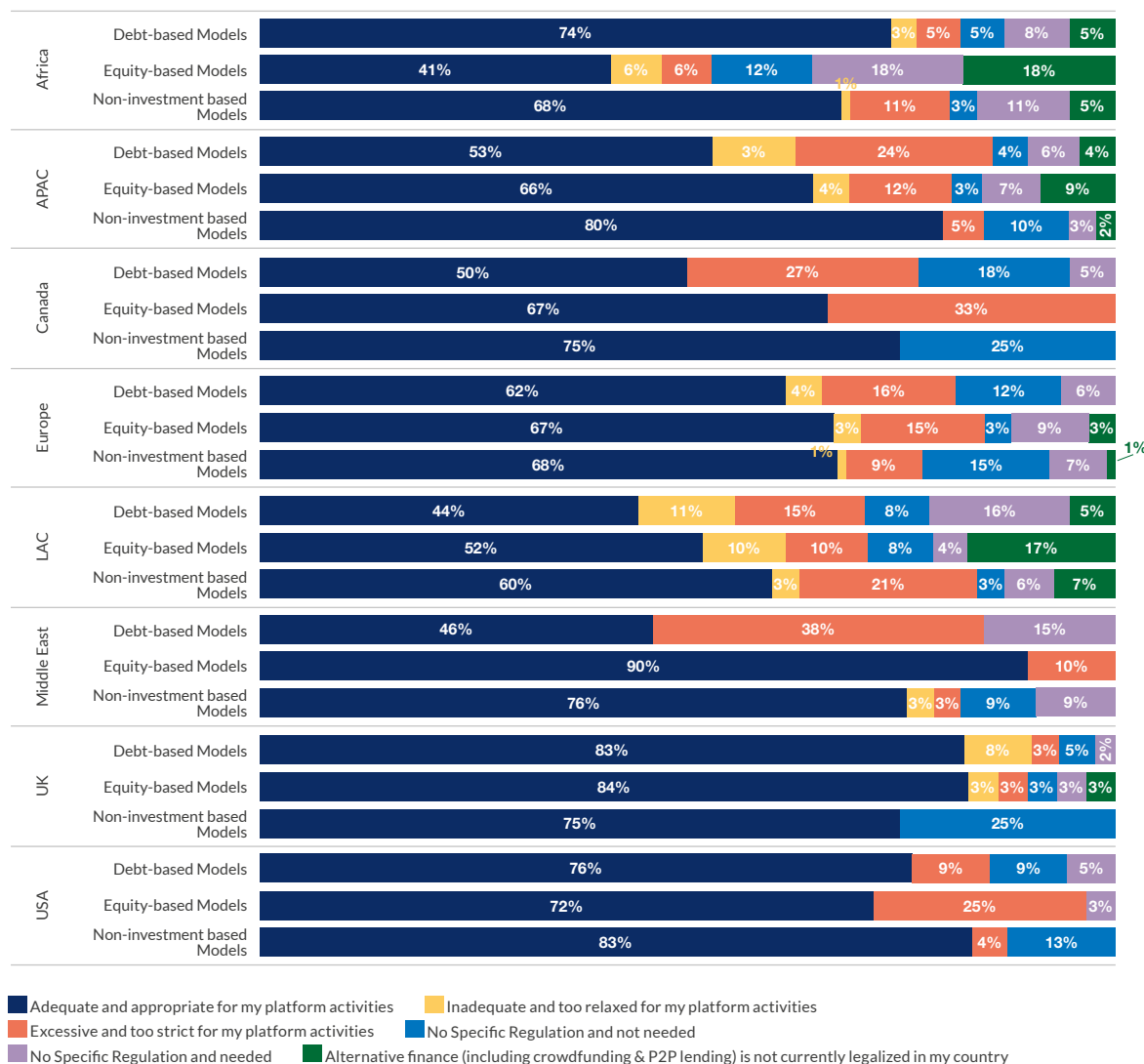
Based on the 81% of observations for which relevant information was provided, we find that in the majority of regions analysed- namely the USA, the UK, Europe, Canada and the Asia-Pacific Region (excluding China)- over half of platforms across all business models perceive regulation in their jurisdiction to be both adequate and appropriate. In the UK and the USA this rises to over 70% of platforms considering their regulation to be adequate and appropriate. It remains unclear whether this is a reflection of the efforts regulators have put in to developing an appropriate regulatory system for alternative finance, or is this just reflecting the fact that most platforms reporting this information are indeed those that meet regulatory requirements and are hence operational.

Interestingly, there are only few similarities when comparing similar business models' perception of regulation across multiple regions. In Africa, only 41% of equity-based models consider regulation to be adequate and appropriate, compared to 90% of equity-based models in the Middle East. For debt-based models, however, this are almost totally reversed- only 46% of debt-based platforms in the Middle East consider their regulation to be adequate and appropriate, compared to 74% of those in Africa.

One trend that can be seen across different regions is that equity-based models are relatively less satisfied with existing regulation. In the UK, LAC, Europe, the Asia-Pacific Region (excluding China) and Canada, equity-based models all had close to 30% of platforms reporting that regulation was either absent or inadequate.

Across all regions, only a small proportion of platforms indicated that there was a need for specific regulation in their area. Where relevant, platforms were far more likely to consider regulation as excessive and too strict, rather than express a demand for new regulation in their area.

Figure 1.37: Perception towards existing regulation-2018



Extent of being regulated

Platforms’ opinions on regulation is partially shaped by their relationship with the regulator in their jurisdiction. As seen in the above chart, in some jurisdictions there is no specific regulation covering platforms’ activities, a trend especially seen among equity-based models. To explore this further, respondents were asked about the legal basis under which they operate.

Based on the 81% of observations for which relevant information was provided, we find that in all regions studied and across all business models, a proportion of platforms surveyed report that they do not require regulatory authorization for their activities. This proportion generally falls between 20-30% of platforms, with some notable exceptions- 48% of debt-based platforms in Canada, and 50% of non-investment models in

the UK report they do not require any sort of authorization. Looking regionally, the Middle East is the main outlying area in this regard; between all business models only about 5% of all platforms report not being required to obtain authorizations. On a global level, a platform’s business model does not seem to give a direct sign as to whether or not it requires authorization; 48% of debt-based models in Canada report that they do not require authorization, compared to 15% in the UK and in Africa.

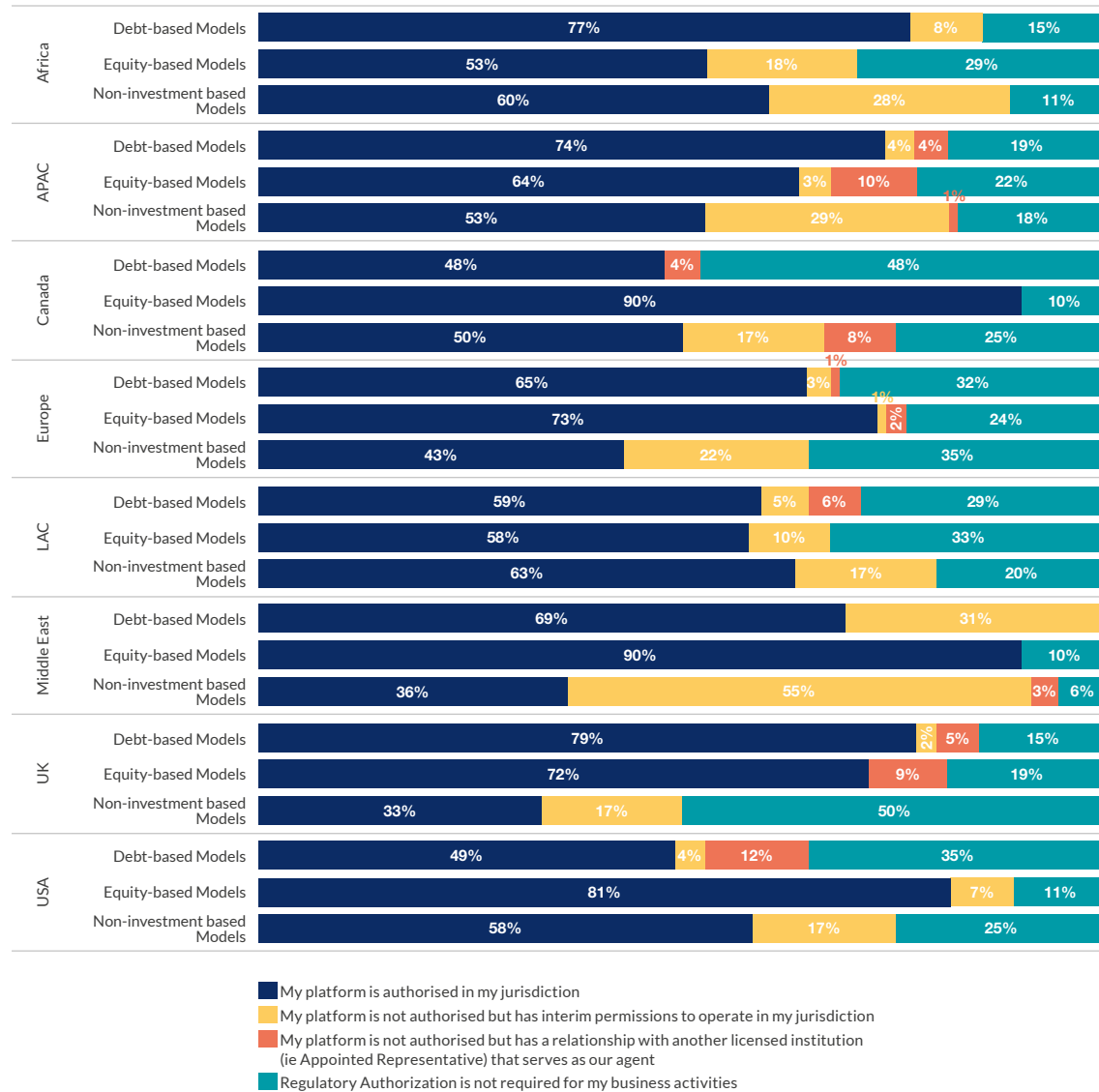
However, the majority of platforms have some sort of relationship, whether directly or tangentially, with the regulator in their jurisdiction, as opposed to not requiring authorization. This includes those which report that they are directly authorised, those which report that they are not authorised but have an ‘interim permission’ to operate, and those

which report that they are not authorised but have a relationship with a licensed third-party institution that acts as an agent.

By a large margin, the most common of these relationships is for platforms to be authorised in their jurisdiction. Firms operating under interim permissions is the next most common, especially for

non-investment models. Only a small proportion of firms are not authorised but have a relationship with an authorised institution that serves as their agent. Nevertheless, there are strong differences between the same business model across different regions. For example, 63% of non-investment platforms in LAC are authorised, compared to 33% in the UK.

Figure 1.38: The extent of existing regulation-2018



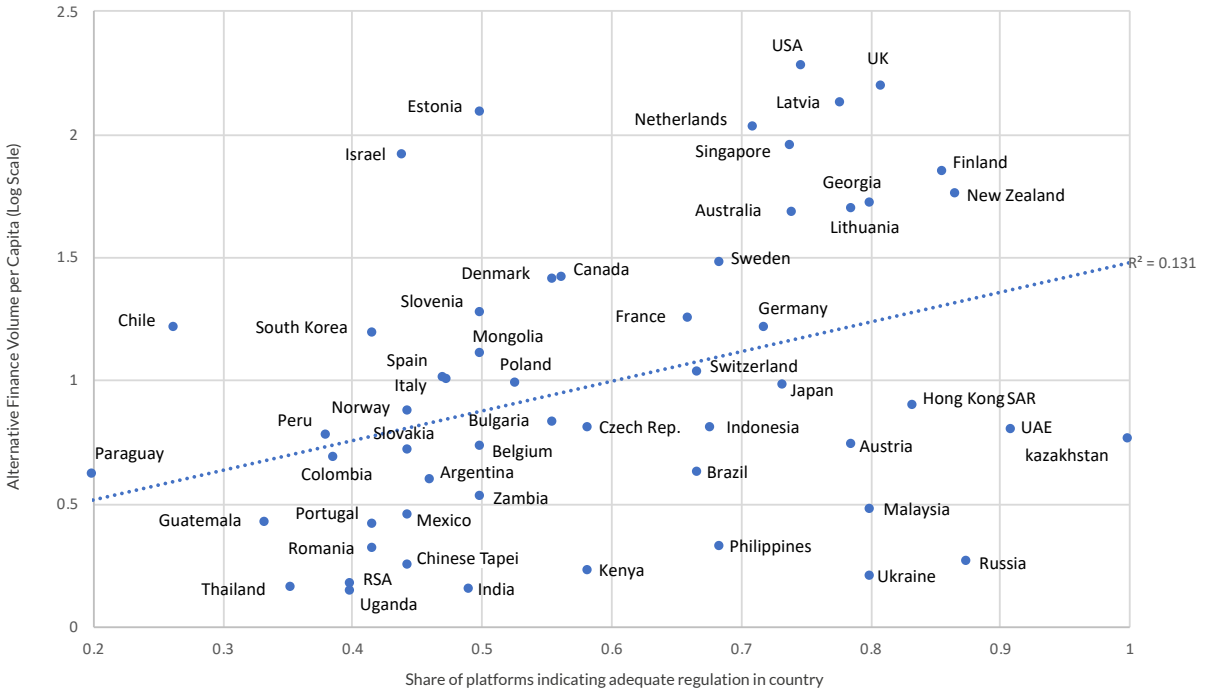
Regulatory Friendliness

Regulation has been often recognized as an important pillar in either enabling or constraining industry growth. In our analysis of the relationship between perceived regulatory adequacy and volumes per capita, we have only included countries with annual volumes higher than \$20 million. Furthermore, we only include countries where at least four platforms answered related

questions. Accordingly, perceived regulation adequacy represents the relative share of platforms in country indicating regulation is “adequate and appropriate for my platform activities”.

Our findings show a positive effect, where the more adequate national regulation is perceived to be by platforms the higher the per capita volumes in the same country.

Figure 1.39: Perceived Regulation Adequacy vs. Volume per Capita 2018 (Log Scale)
Global - All Platforms



On a global level, this relationship is stronger in the case of non-investment models, and less strong in the case of investment models. Here, while regulatory requirements concerning non-investment models may be clearer and uncontroversial, the same cannot be said about investment models. Hence, the weaker association evident with respect to investment models may reflect a more varied interpretation of what

constitutes adequate regulation in different jurisdictions. Furthermore, it may also reflect differences whereby some investment models may be properly regulated, while others are not. For example, in Denmark business lending is considered to be properly regulated, while equity and consumer lending are considered to not be properly regulated.

Figure 1.40: Perceived Regulation Adequacy vs. Volume per Capita 2018 (Log Scale)
Global - Investment Platforms

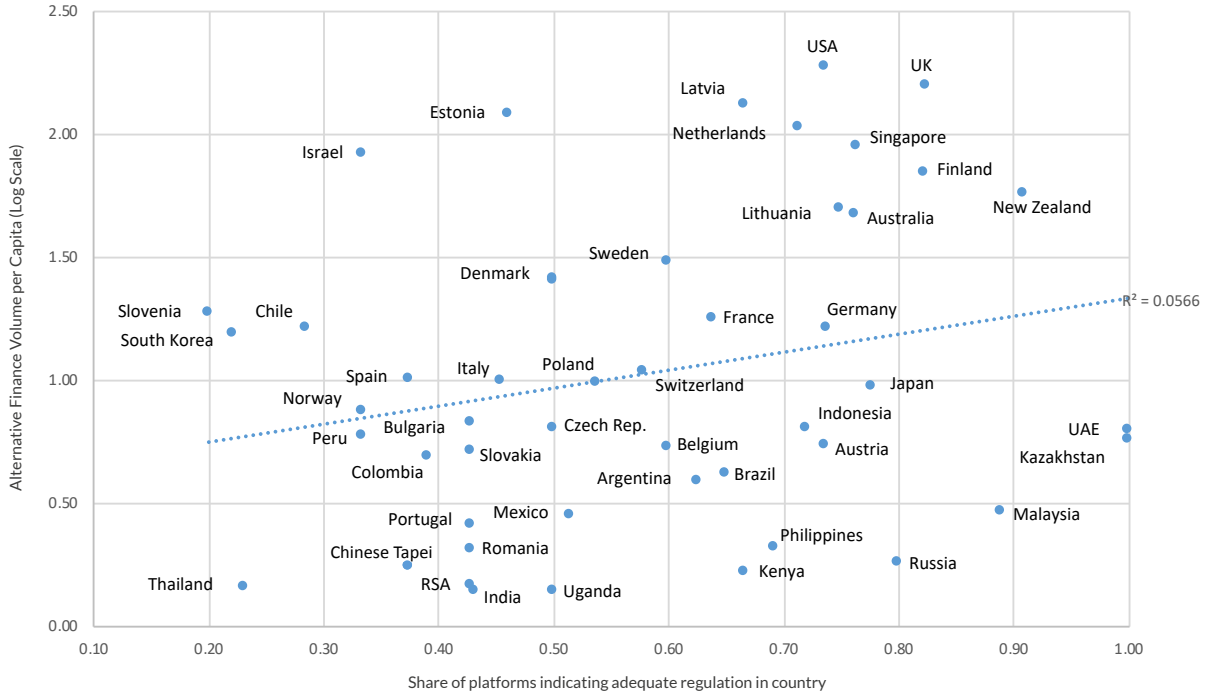
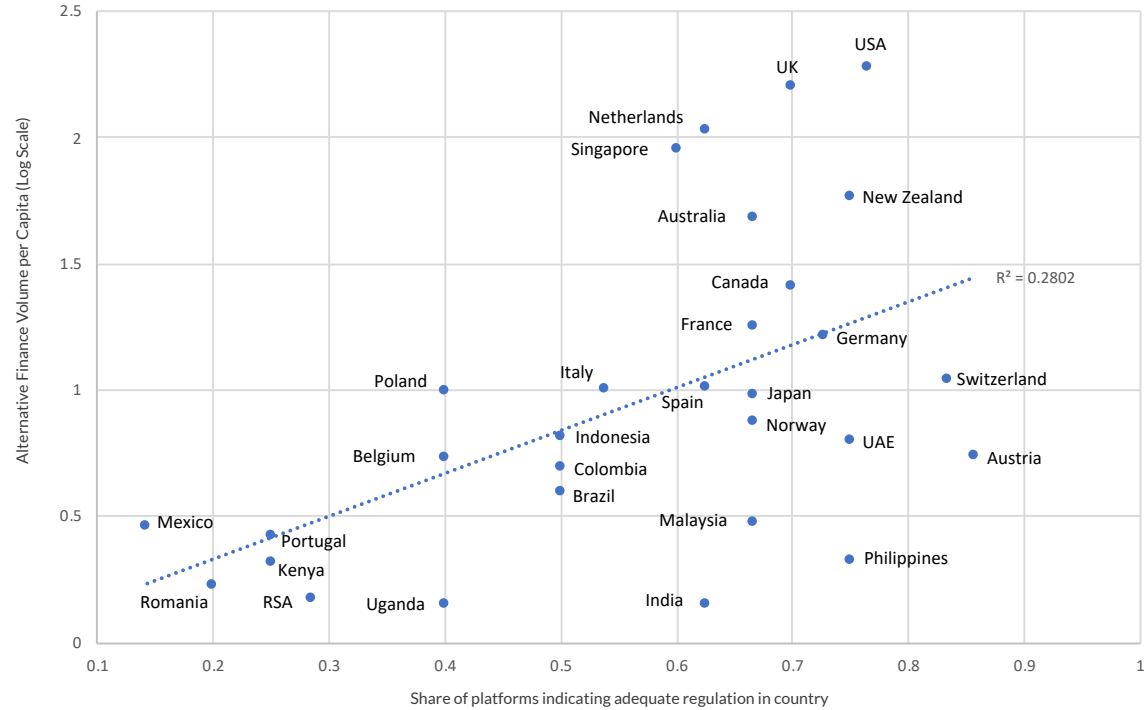


Figure 1.41: Perceived Regulation Adequacy vs. Volume per Capita 2018 (Log Scale)
Global- Non-Investment Platforms



2. A Regional Discussion on Europe & the United Kingdom



Chapter 2: A Regional Discussion on Europe & the United Kingdom

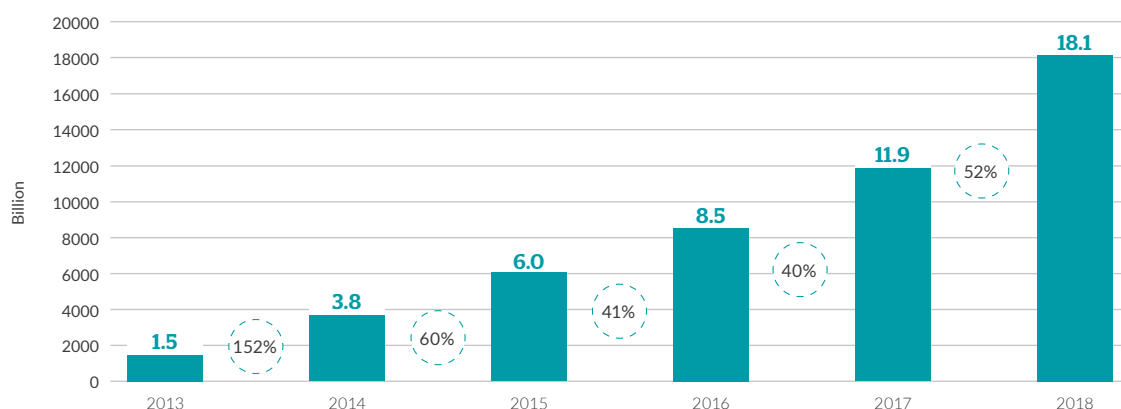
Total Regional Volume

There are definite indications in the data that the alternative finance market in Europe grew to new strengths in 2018. The total alternative finance market volume in the region reached \$18 billion in 2018. By way of comparison, the average growth rate between 2013 and 2018 was 69%. Though there was an exponential growth of 152% between 2013-14, from 2014 onwards the rate of growth, though positive, has been declining year on year (41% in 2016, 40% in 2017). However, in 2018, the growth rate has surpassed the previous year, increasing to 52%. While recent growth rates are lower, they remain significantly higher than those

observed in most other industries, and, moreover, the absolute volumes added year on year are dramatically increasing.

In each region, one country is the origin for a substantial proportion of the volume. The UK remains the main contributor to the European alternative finance volume, but this imbalance is decreasing as the volume in other European countries continues to rise. In 2015, the UK volume was 81% of the total European market. This market share, however, has continuously decreased since this point, reaching 73% in 2016, 68% in 2017 and 57% in 2018.

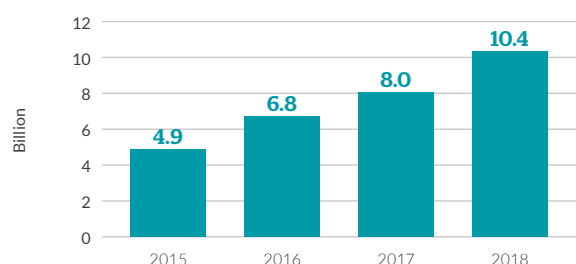
Figure 2.1: European Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2018 USD (Including the UK)



The UK online alternative finance total market volume showed sustained overall growth since 2015. Online alternative platforms operating in the UK intermediated over \$30 billion in funding in the past years. The market grew by 30% year-on-year in 2018, reaching \$10.4 billion compared to the \$8 billion of the previous year.

The total European alternative finance volume excluding the UK more than doubled from 2017 to 2018, reaching \$7.7 billion, up from \$3.8 billion in 2017 and \$2.2 billion in 2016. The 2018 growth rate of 103% was back at the growth rate of 2016 (102%). Although the UK remained a robust alternative finance market, the rest of Europe has been catching up.

Figure 2.2: Total UK Alternative Finance Market Size (USD)

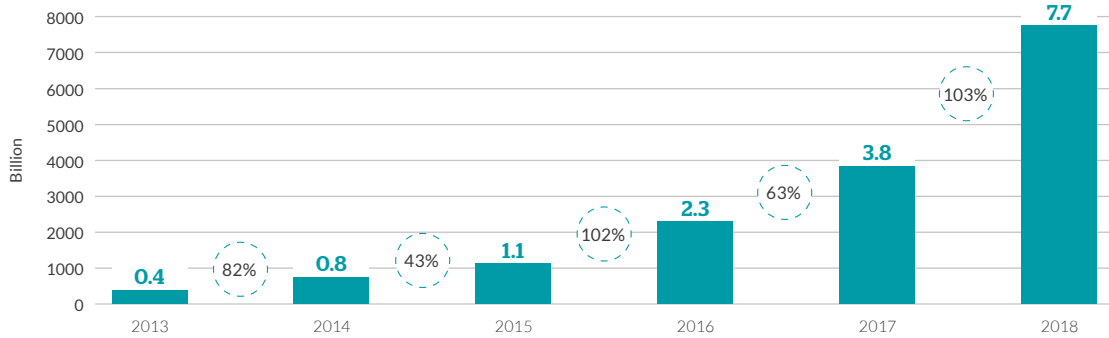


Three trends may be the cause of this development: UK platforms are increasingly active on the continent as well and are keen to establish footholds outside the British market given growing concerns over Brexit. In 2018, UK regulation, especially as it relates to P2P Lending, was under revision, and the underlying macro-economic changes had a

considerable impact on the loan portfolio of lending-platforms. Finally, the continental alternative finance market in Europe is growing, partially due to revisions to existing regulatory frameworks, but also in anticipation of the

European Crowdfunding Service Provider Regime, which will create harmonised legal framework across the continent for cross-border crowdfunding.

Figure 2.3: European Online Alternative Finance Market Volumes 2013-2018 in USD (Excluding the UK)

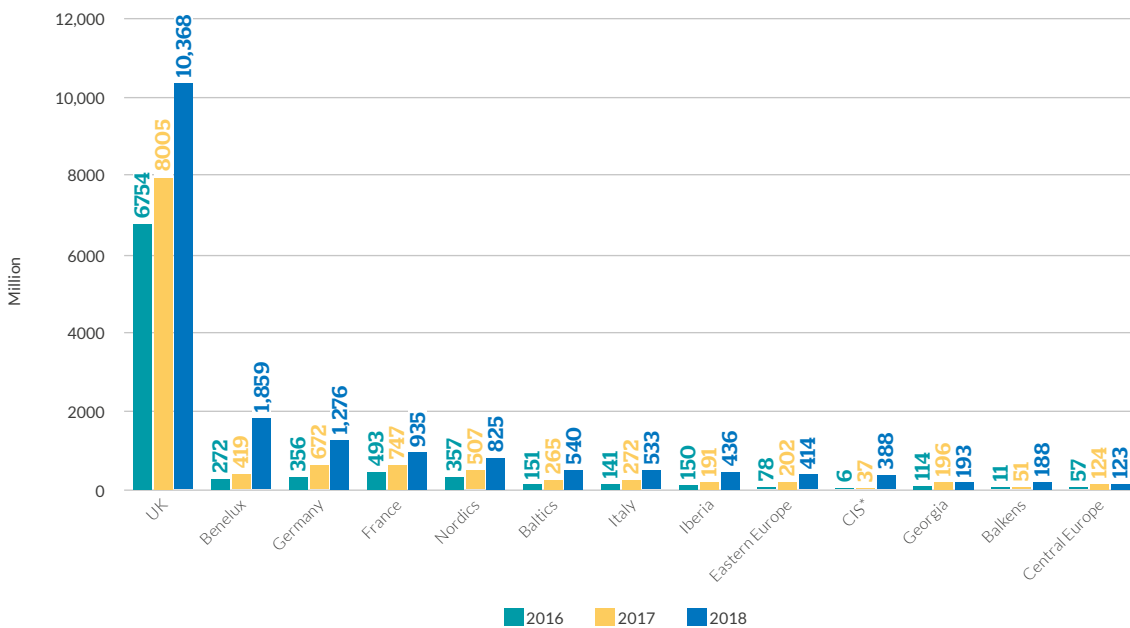


Total volume by internal EU designations

The previous European Benchmarking Reports have shown significant disparities across regions

within Europe in terms of the volume and number of platforms, but also in the ratio of debt-based and equity-based activities to the overall alternative finance volume in the region.

Figure 2.4: Regional Alternative Finance Volumes 2016-2018 USD



The UK has been and continues to be the most significant contributor to European alternative finance market volumes, with 91% of the UK volume (\$9.3 billion) derived from debt-based models, 8% from equity-based models (\$870 million) and the remainder from non-Investment models (\$76.6 million).

On continental Europe, the markets show considerable diversity. Due to especially strong growth of debt-based models in the Netherlands, the Benelux region (Belgium, Netherlands, Luxembourg) ranks second with \$1.86 billion market volume. 2017 saw volumes in the Benelux region at only \$419 million, placing the region

fourth in Europe and demonstrating an impressive growth rate of 343% from 2017 to 2018. The growth rate overwhelmingly (98%) results from the growth of debt-based models (\$1.8 billion), while equity-based (1%, \$26 million) and non-investment (1%, \$17 million) account for the remaining volume. This is the first time volume in the Netherlands has exceeded \$1 billion.

Germany has had growth rates in the high double digits. From 2016 to 2017, the German market grew from \$356 million to \$672 million at 85%. From 2017 to 2018, the German alternative finance market grew to \$1.28 billion, at a growth rate of 90%. This volume makes it the third-largest volume in Europe after the UK and Benelux, the same position it held after the UK and France in 2017. Unlike the UK and the Benelux countries, only 69% of the total volume in 2018 is a result of debt-based activities (\$882 million). \$351 million (28%) have been raised on platforms intermediating equity instruments, \$42 million (1%) on non-investment models.

This report finds a similar pattern in France. \$647 million (70%) have been raised through debt-based models, \$225 million (24%) came through equity instruments, \$55 million (6%) through non-investment instruments. After the UK, France has the second-largest alternative finance market for non-investment instruments, i.e. Reward- and Donation-based Crowdfunding. Looking at the total market, France, which was in the second position in the year 2017, experienced only moderate growth in 2018. Despite this slower growth, French alternative finance activity will likely surpass the \$1 billion mark in 2019. In 2018, the combined volume of France and Monaco was \$934 million, a growth of 25.1% from \$747 million in 2017. From 2016 to 2017, France exhibited a growth of 48%, with the 2016 volume being \$493 million.

The Nordic countries (Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden) exhibited the fifth-largest alternative finance market volume in 2018. Having displayed a volume of \$357 million in 2016, their volume grew by 39% to \$507 million in 2017, and finally reached \$824 million in 2018 (a growth rate of 62%). As in Germany and France, equity-based instruments are relatively more important than in the UK, Benelux or the Baltic States. Debt-based activities measured \$632 million (77%) in all Nordic countries in 2018, equity-based instruments measured at \$169 million (21%), and

non-investment instruments at \$22 million (3%). The two strong engines for Nordic growth are Finland and Sweden, accounting for 46% and 36% of regional volumes respectively.

The Baltic States of Estonia, Latvia and Lithuania have created favourable business and regulatory environments, and have an advanced IT infrastructure which allows firms to scale up relatively quickly and at considerably lower costs. These three countries combined produced a volume of \$539 million in 2018, making them sixth-largest in Europe. This was due to a growth rate of 103%, and is more than double their volume of \$265 million in 2017, which itself followed earlier growth of 72% from a volume of \$151 million in 2016. The structure of the market is more consistent with that of the Dutch or the British market. \$529 million (98%) of the alternative finance market in 2018 came through debt-based instruments, only \$9 million (2%) through equity-based instruments.

In 2018, Italy grew by 95% to \$532 million, ranking Italy and Malta on the seventh place in Europe. Italy and Malta combined in 2016 had a similar alternative finance volume to that of the Baltic states, at \$141 million, which grew to \$272 million (89%) in 2017. The Italian market has a strong debt-based sector, with a volume of \$495 million in 2018 (93%). Equity-based instruments only contributed \$23 million (4%), and non-investment instruments only \$13 million (3%).

From 2017, the Iberian region of Spain, Portugal and Andorra grew at 127% to \$435 million, making it the 9th largest alternative finance market in Europe. In 2016, this region raised \$150 million, more than Italy and more than the Baltic States, then growing at 25% to \$191 million in 2017. The Iberian alternative finance market is more in line with the German, French or Nordic alternative finance market, partially because equity-based platforms have sought to increase their presence in Spain and Portugal. Equity-based models contributed \$50 million (12%), debt-based models contributed \$362 million (83%) and non-investment models contributed \$22 million (5%).

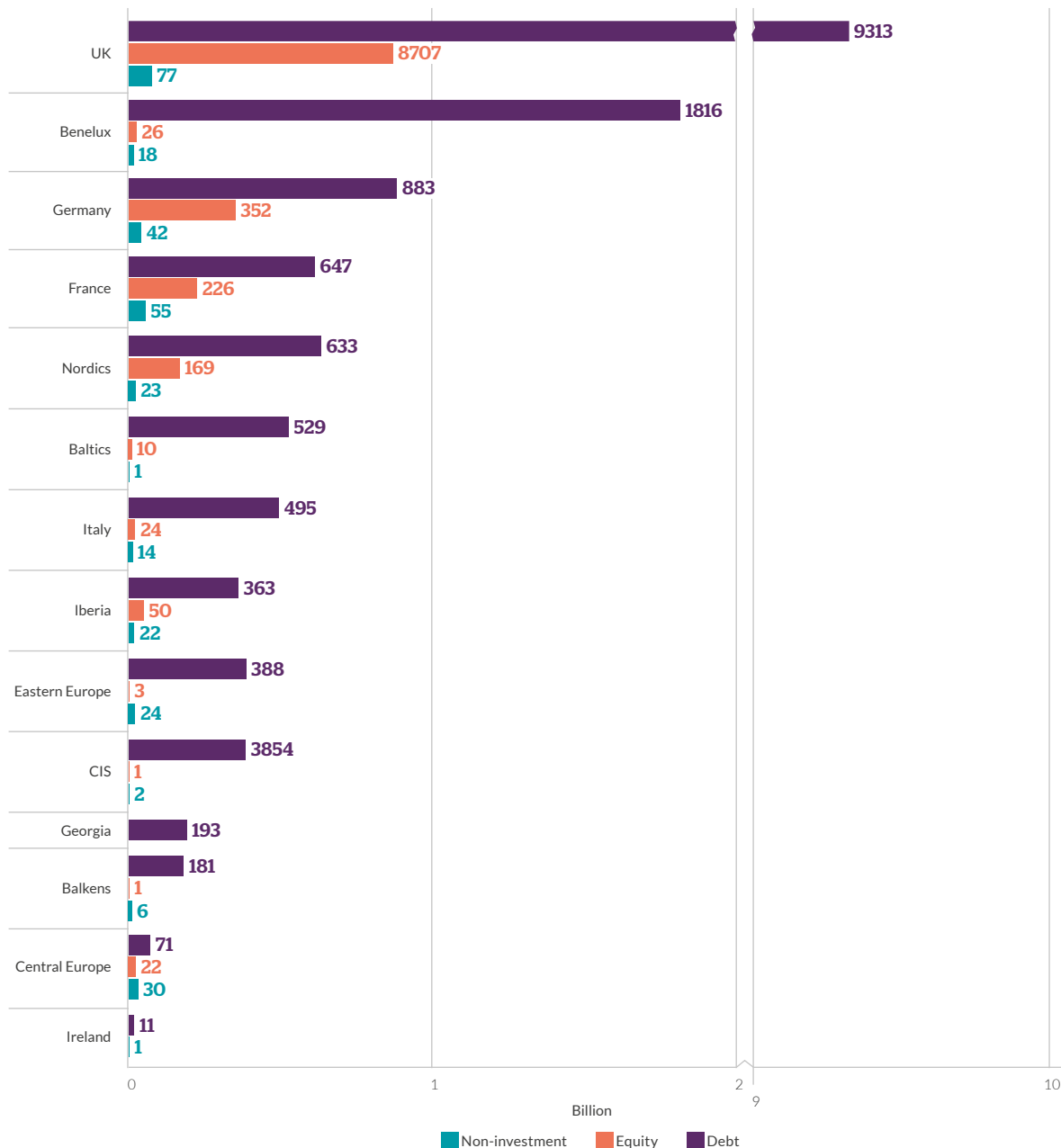
In this benchmarking report, the countries of Poland, the Czech Republic, Slovakia and Hungary are labelled as Eastern Europe. In 2018 their alternative market volume reached \$414 million. These markets exhibited a growth rate of 104% from \$202 million from 2017, a reduction

in the previous 153% growth rate from \$78 million in 2016. Eastern European countries traditionally have a dominance of Donation-based Crowdfunding, with non-investment models contributing \$23 million (6%) to the overall volume, whereas equity-based models are negligible with \$3 million (1%). Debt-based models contribute \$387 million (93%) to the market in Eastern Europe, a noteworthy development in countries which have hitherto lacked a robust equity-based sector. The regional engine here is Poland, accounting for 80% of regional volumes.

An even more impressive growth rate was exhibited by the so-called CIS (Commonwealth of

Independent States) countries (Russia, Belarus, Ukraine¹⁷, Moldova, Armenia). In 2018, these countries accumulated \$388 million in alternative finance. In 2016, the report only captured \$6 million of alternative finance volumes, and in 2017 only \$37 million. These growth rates of 465% from 2016 to 2017, and 949% from 2017 to 2018, place the CIS countries as the 12th largest region in Europe in alternative finance in 2018. The accumulated volume is a result of a robust debt-based model, with \$385 million (99%) market share for such models. The market volumes of equity-based models, at \$1 million (<1%), and non-financial models, at \$2 million (1%), are negligible. At a state

Figure 2.5: European Total Volume by Region and Model Type 2018 USD



level, most dramatic growth is recorded in Armenia, accounting for 47% of regional volumes due to the rapid emergence of a new debt-based market.

Georgia, which left the CIS in 2008, is analysed separately. In 2016, the alternative finance market in Georgia was \$114 million, growing to \$196 million in 2017 at a rate of 68%. In 2018, the country only raised \$193 million, a reduction of 1.4%. Similar to the CIS-countries, the alternative finance volume stems almost entirely from debt-based instruments (\$193 million), with only \$0.04 million in platform volumes being the result of non-financial instruments (<1%).

The South-East European Countries of Romania, Bulgaria, Greece, Turkey, Slovenia, Croatia, Bosnia & Herzegovina, Serbia, Montenegro, Macedonia, Albania, Cyprus and Kosovo (grouped under 'Balkans' in this report) had a joint alternative finance volume of \$188 million in 2018, growing at a rate of 268% from \$51 million in 2017. In 2016, this report captured only a volume of \$11 million, resulting in a growth rate of 361% towards 2017. Despite the relatively low total volumes, the data shows the dominance of debt-based models at \$181 million (96%). Equity-based models play a very minor role in these countries, amounting to only \$0.7 million in volume (<1%), while non-investment models contribute \$6 million (3%). Regional volumes here are mostly driven by the rapid growth in Cyprus, Bulgaria, and Slovenia, which account for 34%, 21%, and 19% of regional volumes respectively. Greece, on the other hand, continues a decline, falling 63% from 2017 volumes, which were already 23% lower than those recorded in 2016.

Austria, Switzerland and Liechtenstein, labelled as Central Europe in this report, only account for \$123 million in 2018. It is important to note that Swiss-based lending activities are not sufficiently captured in this report, primarily due to industry players who have declined to participate in this study over the years. As we are not able to verify the full scope of activity in Switzerland, we can only publish the findings from firms that have chosen to report. That said, other relevant industry reports point to a volume of more than 374 million CHF¹⁸. In Austria, debt activities denoted as Lending-based Crowdfunding are not permitted. In 2017, the Central European countries reported an alternative finance volume of \$124 million, which would result in a negative growth rate. In 2016, the Central European alternative finance volume was measured at \$57 million. The missing lending-based sector is also evidenced by the fact that the Central European lending (i.e. Swiss Lending) is reported at \$71 million (58%), whereas Austrian and Swiss equity-based models account for \$22 million (18%). Non-investment models (i.e. Reward and Donation-based Crowdfunding) make up \$29 million (24%), the highest ratio measured across Europe.

Irish Platforms reported noticeably less volume in 2018 – only \$19 million, down by 83.5% from \$121 million in 2017 and \$85 million in 2016. 95% came from debt-based models (\$18 million), 5% from non-investment models (0.9m).

Total volume by model Excluding UK (2016-2018)

Table 2.1: Alternative Finance Volume by Model in Europe (Excluding UK) 2013-2018 (\$USD)

	2018	2017	2016	2015	2014	2013
P2P/Marketplace Consumer Lending	\$2889.4m	\$1570.3m	\$771.2m	\$406.1m	\$364.9m	\$208.6m
Balance Sheet Property Lending	\$1378.4m	*	*	*	*	*
P2P/Marketplace Business Lending	\$996.8m	\$526.2m	\$387.5m	\$235.4m	\$123.7m	\$52.6m
Invoice Trading	\$803.0m	\$604.3m	\$278.7m	\$89.5m	\$8.8m	\$1.2m
Real Estate Crowdfunding	\$600.1m	\$291.8m	\$121.1m	\$29.9m	\$0.0m	\$0.0m
Equity-based Crowdfunding	\$278.1m	\$237.9m	\$242.0m	\$176.9m	\$109.8m	\$63.1m
Reward-based Crowdfunding	\$175.4m	\$179.1m	\$211.1m	\$154.6m	\$159.9m	\$83.8m
Debt-based Securities	\$167.8m	\$84.8m	\$25.3m	\$11.9m	\$4.8m	\$2.3m
P2P/Marketplace Property Lending	\$144.7m	\$75.1m	\$105.3m	\$0.0m	\$0.0m	\$0.0m
Balance Sheet Consumer Lending	\$99.8m	\$3.4m	\$18.5m	\$0.0m	\$0.0m	\$0.0m
Balance Sheet Business Lending	\$80.5m	\$24.4m	\$0.0m	\$0.0m	\$0.0m	\$0.0m
Donation-based Crowdfunding	\$62.4m	\$107.0m	\$65.4m	\$2.6m	\$0.0m	\$0.0m
Minibonds	\$42.8m	\$59.9m	\$35.9m	\$24.1m	\$21.7m	\$14.9m
Other	\$6.3m	\$32.8m	\$11.2m	\$0.0m	\$0.0m	\$0.0m
Revenue Sharing	\$3.5m	\$1.8m	\$9.3m	\$0.6m	\$0.0m	\$0.0m
Community Shares	\$1.6m	\$0.0m	\$0.0m	\$0.0m	\$0.0m	\$0.0m

Debt-based alternative finance activities, especially from P2P Lending models, dominate the alternative finance markets across the globe. Europe, including and excluding the UK, is no exception to this phenomenon.

P2P consumer lending remains the top model in terms of volume, raising \$2.8 billion in Europe (excluding the UK). This volume has continuously seen substantial annual growth, having grown by 89% from 2017. In 2017, P2P Consumer Lending contributed \$1.5 billion to the total volume, while 2016 saw a volume of \$771 million. Balance Sheet Consumer Lending, which barely raised \$3 million in 2017, grew to \$144 million in 2018, having started in 2016 with \$18 million.

The second-largest model in the European market excluding the UK, came from Balance Sheet Property Lending, which \$1.3 billion in 2018. This magnitude of volume was not anticipated, especially as this model was not included in previous European analysis and its emergence to the region is relatively recent. Most of this can be explained by the entry of a new dominant platform that has not provided data in previous years. And furthermore in previous reports, indications of balance sheet activities were reported alongside the P2P Property Lending model, with firms not differentiating their lending activity by model type. Through continuous discussion with market participants, it became necessary to carve out this model to reflect better how the sector was developing across the region. In fact, just over 50% of firms reported operating both models. Balance Sheet Property Lending is the second-highest volume driving model in Europe, excluding the UK. Interestingly, the other Balance Sheet Lending models have not seen this same level of growth or adoption in Europe. Activity based on the P2P Property model was the ninth-largest alternative finance volume in Europe, driving \$144 million in 2018. This is a considerable jump from 2017's \$75 million. Though an impressive year-on-year growth rate, property-based lending is very much driven by the Balance Sheet model.

P2P Business Lending in Europe has also grown by double digits, reaching \$996 million in 2018, up from \$526 million in 2017, a growth rate of 89%. Given the emphasis on business-focused funding, it is not surprising that these models continue to see rapid growth, especially from one year to another (having grown by 36% from 2016 to 2017).

In 2017, it was reported that Invoice Trading experienced exponential growth, up 117% from 2016's \$279 million to a volume \$604 million. In 2018, this model accounted for the fourth-largest model, with a volume of \$802 million, a 33% increase in 2017. It should be noted that this growth seems to stem from rapid growth from a handful of platforms, rather than from new entrants, as was more prevalent in previous years.

Balance Sheet Business Lending raised \$80 million in 2018, from a lower starting point of \$24 million in 2017.

Real Estate Crowdfunding has also seen impressive increases, reaching triple-digit growth in the last three years to become the fifth-largest sector in the alternative finance market. Having started at \$121 million in 2016, the market grew to \$291 million in 2017 and \$600 million in 2018. As one of the fastest-growing models, with no indication of slowing down, it is worth considering some of the macro-economic factors which might be contributing to this model's growth. As indicated by PWC's 'Emerging Trends in Real Estate in Europe' 2019 report:

The combination of the late property cycle, the geopolitical uncertainty and the rising interest rate environment has reinforced the need for secure, long-term income. For many, the search for income is the main, guiding narrative for European real estate investment [...] with investors [trading] capital growth for rental stability and growth. [...]. Any asset getting a predictable level of income is in demand, and real estate is in that role. The demand side is still good; the ability to satisfy that demand is more variable.¹⁹

This model satisfies a retail investor's preference for investing into stable, income-producing assets.

In contrast to the Real Estate Crowdfunding model, the growth rates of Equity-based Crowdfunding, while positive, are at lower levels. In 2016, Equity-based Crowdfunding accounted for a volume of \$241 million, which declined to \$237 million in 2017 and has rebounded to \$278 million in 2018. Equity-based Crowdfunding, consisting of high-risk investments in early-stage startups, continues to see a migration of investors to other forms of alternative finance, but still ranks as sixth-highest alternative finance market volume.

Reward-based Crowdfunding in Europe (excluding the UK) continues its decline from previous years. In 2016, \$211 million was raised on Reward-based Crowdfunding platforms, which declined to \$179 million in 2017 and \$175 million in 2018. Declining activity from this model seems to stem from an over-arching dampening of activity from large international platforms, rather than a decline in the activities of local/domestic serving firms. Furthermore, as regulation overseeing investment crowdfunding is amended in leading markets, both parties to transactions may find investment models more attractive as an alternative to Reward-based Crowdfunding. Fundraisers realise that higher sums can be raised via investment platforms than via reward platforms for more or less similar levels of effort. At the same time, some backers realise that their contributions can be converted to financial gains rather than consumption, and prefer the latter.

Debt-based Securities, similar to the types of lending-based Crowdfunding described above but in contrast to equity-based crowdfunding, has also reached a considerable market size of \$167m in 2018. Starting at \$25 million in 2016 and growing to \$84 million in 2017, its volumes are now the eighth-highest in the alternative finance market in Europe, excluding the UK.

Donation-based Crowdfunding platforms raised \$62 million in 2018, down from \$106 million in 2017, but on the level of their 2016 rate of \$65

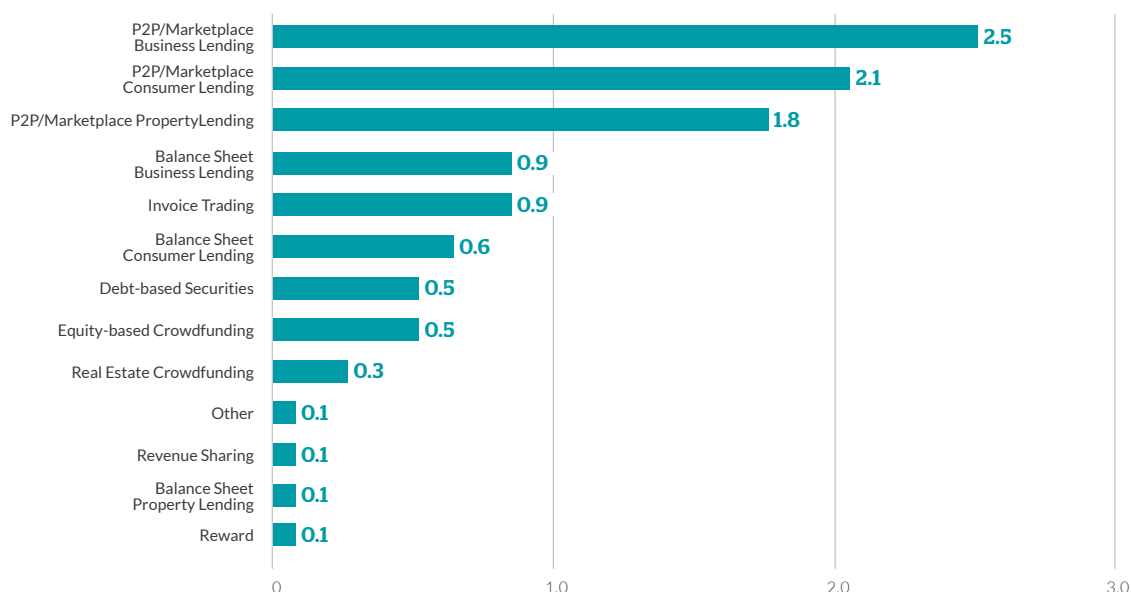
million. We propose that this decline may be superficial as our figures do not include donation volumes raised via Facebook, which chose not to share these figures. Nevertheless, Facebook did release an estimate that between 2015 and 2019, close to \$3 billion was raised for personal fundraisers and nonprofit causes on Facebook.²⁰ In this respect, it is likely that Facebook is emerging as a formidable competitor to donation-based crowdfunding platforms.

Minibonds, which are mostly used in the Netherlands and France, raised \$42 million in 2018. Revenue Sharing models contributed \$6 million in 2018, declining from their 2017 volume of \$32 million. This seems to be stemming from a handful of key platforms that had operated this model in 2017 but have since pivoted away to either Equity Crowdfunding, or more traditional convertible notes (not included in our taxonomy). For the first time, this survey has captured the Community Share Models, which contributed \$1.5 million in 2018. Activity that could not be readily attributed to an existing model within our taxonomy was noted under 'other'.

Total Volume by Model (UK)

The largest alternative finance model in the United Kingdom was P2P Business Lending, accounting for \$2.5 billion in 2018. This was the first time that the data collection tool was able to include both P2P/Marketplace and Balance Sheet activity as separate models. Of the 23 platforms that responded to the

Figure 2.6: 2018 UK Volume by Model Type (USD Billions)



P2P Lending model, four also indicated a significant proportion of their volume coming from the Balance Sheet Business model. This model accounted for \$855.2 million, amounting to a total of \$3.4 billion. It is worth noting, nearly 100% of volume from the Balance Sheet Business Lending model derived from institutional investors.

The second-largest model in the UK was that of P2P Consumer Lending, at \$2.1 billion. Aligned with this model is that of Balance Sheet Consumer Lending (\$642.2 million), total consumer lending accounted for \$2.7 billion. There were 15 firms that denoted consumer lending activity, 2 of which operated both Balance Sheet and P2P consumer Lending. These two firms were headquartered outside of the United Kingdom. All other firms were headquartered in the United Kingdom. P2P Property Lending (\$1.8 billion) and Balance Sheet Property Lending (\$72.8 million) made up the third largest segment of the UK market, followed by Invoice Trading (\$854.5 million) and Debt-based Securities²¹ (\$529.8 million).

Turning to Equity models, \$485 million derived from Equity-based Crowdfunding platforms, \$265 million from Real Estate Crowdfunding and \$102.2 million from Revenue Sharing. There was minimal overlap from these models (with only 2 firms operating both models); and both Equity and Real Estate Crowdfunding were almost entirely headquartered in the United Kingdom, with minimal cross-border activity. In contrast, the firms reporting Revenue Sharing volumes were headquartered outside of the UK. Though smaller in volume, the Reward-based Crowdfunding (\$64.2 million) and Donation-based Crowdfunding (\$12.5 million), these models have significant fundraiser engagement, with large numbers of projects and campaigns. When considering small business fundraisers, the rewards model secured funding to a large number of firms.

Top Countries by Model

The following section will discuss the top 4 countries by each model type. The section will indicate individual countries, not entire regions, as the basis for analysis.

In P2P Business Lending and P2P Consumer Lending, the UK occupies the top spot, followed by Germany and France. Looking at the numbers

displays the dominance of the British alternative finance ecosystem. The UK had a volume of \$2.5 billion in 2018, whereas Germany had \$161 million. France with \$148 million and the Netherlands with \$147 million have each around 6% of the British P2P Business Volume.

A similar situation can be seen in P2P Consumer Lending. The UK volume of \$2 billion in 2018 dominated the market. German consumer lending, with a single platform providing a large volume, amounted to \$651 million, or 32% of the British market. The French market had a volume of \$346 million (17% of the British market volume) and the Polish market volume was \$281 million (14% of the British market). The Polish lending market displayed a strong presence of lending-platforms based in the Baltic States and operating cross border. Polish market emergence replaces Georgia as the 4th largest market for P2P Consumer Lending in Europe, which held the position in 2017.

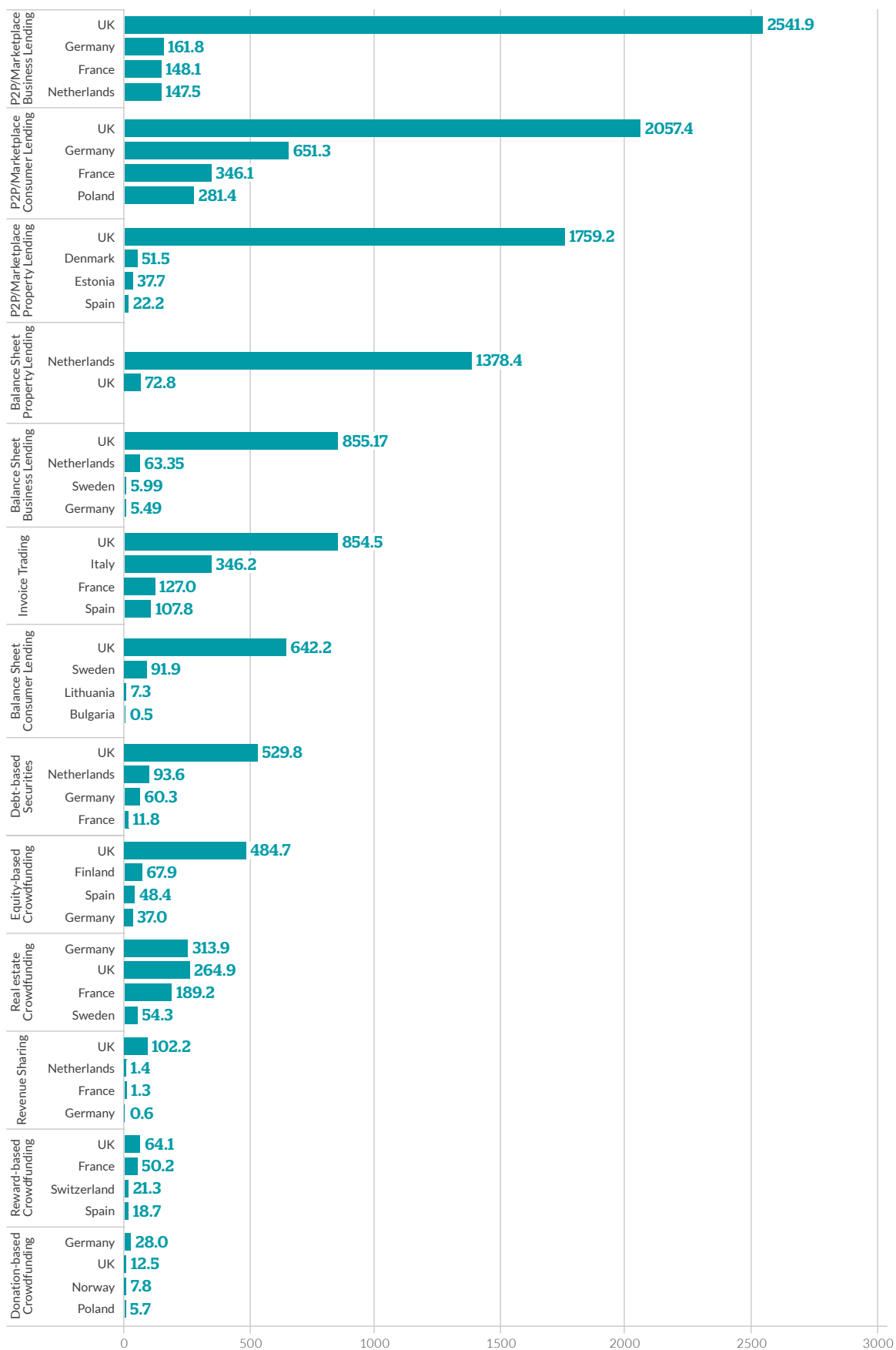
P2P Property Lending again sees the UK at the top, with a market volume of \$1.8 billion in 2018. Here Germany and France do not play a relatively active role. Instead, Denmark with \$51 million (3% of the British Market), Estonia at \$37 million (2%) and Spain at \$22 million (1%) can be found in the top four.

Balance Sheet Property Lending is one of only four markets where the UK is not the top contributor. While the Netherlands had a volume of \$1.3 billion, the UK's volume was only \$72 million, 5% of the Dutch market. Again, the strong presence of Dutch Balance Sheet Property Lending is part of the reason why the Benelux Market is so strong more broadly in this report.

When it comes to Balance Sheet Business Lending, the UK is the main contributor. \$855 million in 2018 was raised on British platforms with this model. Dutch platforms of the same model raised \$63 million (7% of the British volume), Swedish Platforms raised \$6 million and German platforms \$5 million (both about 1% of the British Balance Sheet Business Lending).

Equity-based Crowdfunding in the UK is supported through a liberal regulatory framework and tax incentives which promote early-stage investments. Therefore, it is not surprising to find the British Equity-based Crowdfunding as having the highest volumes, at \$484 million in 2018. In the second

Figure 2.7: Top 4 countries in volume by model- 2018 (USD, Millions)



place, Finland, which also has a healthy ecosystem for startups, had an Equity-based Crowdfunding market volume of \$68 million, which is about 14% of the volume of British Equity-based Crowdfunding. Swedish Equity-based Crowdfunding ranks third with \$60 million (12%), and Spanish Equity-based Crowdfunding ranks fourth with \$48 million (10% of the British market),

Similar to Equity-based Crowdfunding, Invoice Trading sees the UK as the top contributor to the market. The UK market had a volume of \$854 million in 2018, but other countries also have active Invoice Trading markets. The Italian Invoice Trading market reached \$346 million, which is about 41% of the British Market. The third place is occupied by France – here the Invoice Trading market is about 15% of the British market, at \$127 million. The fourth place is held by Spain, whose volume of \$107 million is equivalent to 13% of the British market. The growth of France and Spain means they have overtaken Ireland and Belgium, which held the 3rd and 4th largest European market positions in 2017, but have experienced a significant decline in 2018, down 83% and 70% respectively.

Real Estate Crowdfunding is the second market in which the UK is not the top contributor. In this case, Germany contributed \$313 million to the market in 2018, followed by the UK with \$264 million (84% of the German market), France with \$189 million (60% of the German market), and Sweden with \$54 million (17% of the German market).

Revenue Sharing models can overwhelmingly be found only in the UK. The British Revenue-Sharing market stood at \$102 million in 2018, in stark contrast to the \$1.4 million seen in the Netherlands, \$1.3 million in France and \$0.6 million in Germany.

Reward-based Crowdfunding in the UK ranks first with \$64 million in 2018. However, the second-ranking country, France, raised \$50 million through Reward-based Crowdfunding in 2018, followed by Switzerland with \$21 million and Spain with \$18 million. Germany, which was ranked 3rd largest European market for reward crowdfunding in 2017, saw a decline of 46% in volumes in 2018.

The third market where the UK is not the top contributor is Donation-based Crowdfunding. Germany has an extensive network of banks providing Donation-based Crowdfunding service, which resulted in a market volume of \$27 million.

The UK ranked second with 12 million, while Norwegian platforms raised \$8 million and Polish Platforms raised \$5 million in 2018. Norway and Poland have overtaken the 3rd and 4th positions from France and the Netherlands, which held them in 2017 but saw a decline of 50% in volumes in 2018.

As discussed earlier, the volume for Mini-Bonds is small compared to other markets in Europe. The Netherlands contributed \$23 million to this market, France contributed \$14 million to this market, the Czech Republic followed with \$5m, and the UK with \$0.1m. The Mini-Bond-Market is the fourth sector where the UK was not the top contributor.

Alternative finance volume per capita

Even when controlling for market size, some countries that are large by market volume maintain top positions including the UK and the Netherlands, which reported per capita volumes of \$155.9 and \$104.83 respectively. Other European markets also rank on the global top 20 leaders in terms of volumes relative to population. These include the Baltic states, with a strong performance in Latvia, Estonia, and Lithuania who report per capita volumes of \$132.1, \$120.8, and \$48.9 respectively. Strong performance is also recorded in the Caucasus, which, as discussed previously, are mainly driven by Baltic-based platforms. Armenia and Georgia had \$62.4 and \$51.7 per capita volumes respectively. Finally, Finland leads the Nordic countries performance with \$68.7 per capita, while Sweden and Denmark close the top global performers list with \$29.3 and \$24.9 per capita volumes.

Market Dynamics

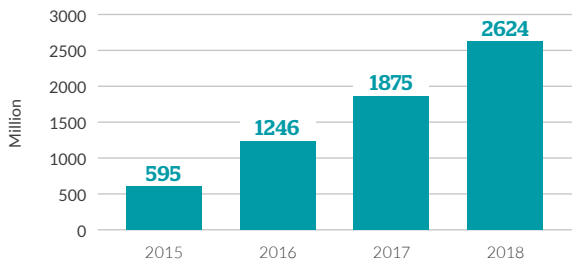
The vitality of alternative finance business funding

SME finance activity in Europe

Access to finance is a major reason why the European Crowdfunding Service Provider Regime was being discussed in the European Union in 2019. The triologue partners of the European Commission, the European Council and the European Parliament have repeatedly declared how vital access to finance is for small- and medium-sized companies, and to foster growth and innovation.

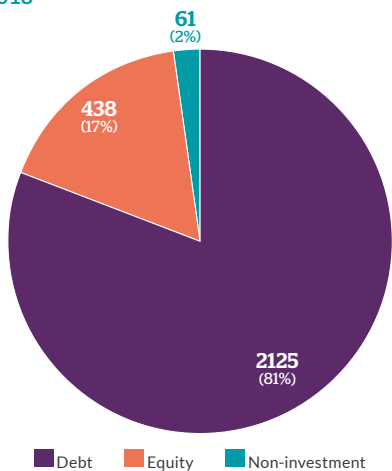
European Crowdfunding platforms, excluding the UK, raised \$2624 million for businesses in 2018. This amounted to a 140% year on year increase compared to 2017, and represents approximately 34% of all alternative finance raised in the region. This volume of SME focused finance has been increasing steadily over recent years, though declining in terms of absolute proportion of volume. By way of comparison, in 2016, business funding was 55% of the total volume, while in 2017 business funding was 49% of the total volume. Regardless, current figures may still underestimate actual volumes that go into SMEs as some consumer loans involve personal lending by entrepreneurs for business-related spending.

Figure 2.8: Total Alternative Finance Funding for Businesses USD (Excl. UK)



Funding for Business overwhelmingly stems from debt-based models – with \$2125 million being raised in this category. This accounted for 81% of all business funding. Equity-based models contributed \$438 million (or 17% of business funding) and Non-Investment Models \$61 million (2% of business funding).

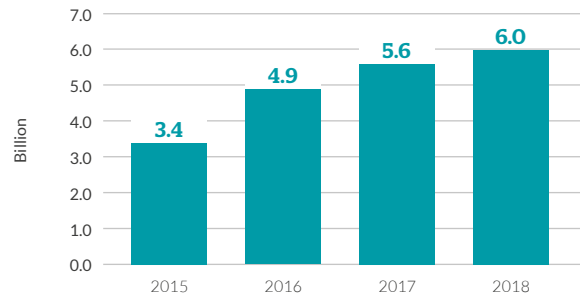
Figure 2.9: Distribution of Alternative Finance by Category (USD)- 2018



UK-focused Business Finance

An emphasis on business finance can be seen in the UK alternative finance ecosystem. In 2018, \$6 billion (or 58% of the UK’s total alternative finance volume) was raised for business borrowers, issuers and fundraisers, representing a 7% increase in the volume against the previous year.

Figure 2.10: Total UK SME Alternative Finance Volume (USD, Billion)



A case study from the UK - Equity Crowdfunding

Equity-based Crowdfunding has become a vital source of finance for seed, start-up, early stages and fast-growing companies seeking growth or expansion capital. The British Private Equity and Venture Capital Association’s (BVCA) annual figures for ‘total venture capital’ and Beauhurst’s Seed and Venture Stage figures for total equity investment funding in the UK show that Equity-based Crowdfunding is increasingly playing a more significant role in the provision of equity finance.

The figures below, shown in GBP, reveal that significant growth in equity-based finance in the UK continued in 2018. Beauhurst’s figures suggest that Seed and Venture stage funding increased from £2.58 billion in 2017 to £3.17 billion in 2018 in the UK with a 23% year-on-year growth rate.

In absolute terms, the volume of Equity-based Crowdfunding is on an upward trajectory, growing from just £3.9 million in 2012 to £363 million in 2018, and the sector has become an established source of funding for Seed and Early Stage businesses. Despite the growth in absolute terms, equity crowdfunding platforms’ share of all such equity funding in the UK dropped from 17.37% in 2016 to 12.91% in 2017. This trend continues in 2018 with a further drop in this share to 11.4%, which can be seen as a result of more rapid growth in conventional Seed and VC capital.

Figure 2.11: Equity-based Crowdfunding Volumes in the Context of Announced Total UK Seed and Venture Stage Equity (£millions)

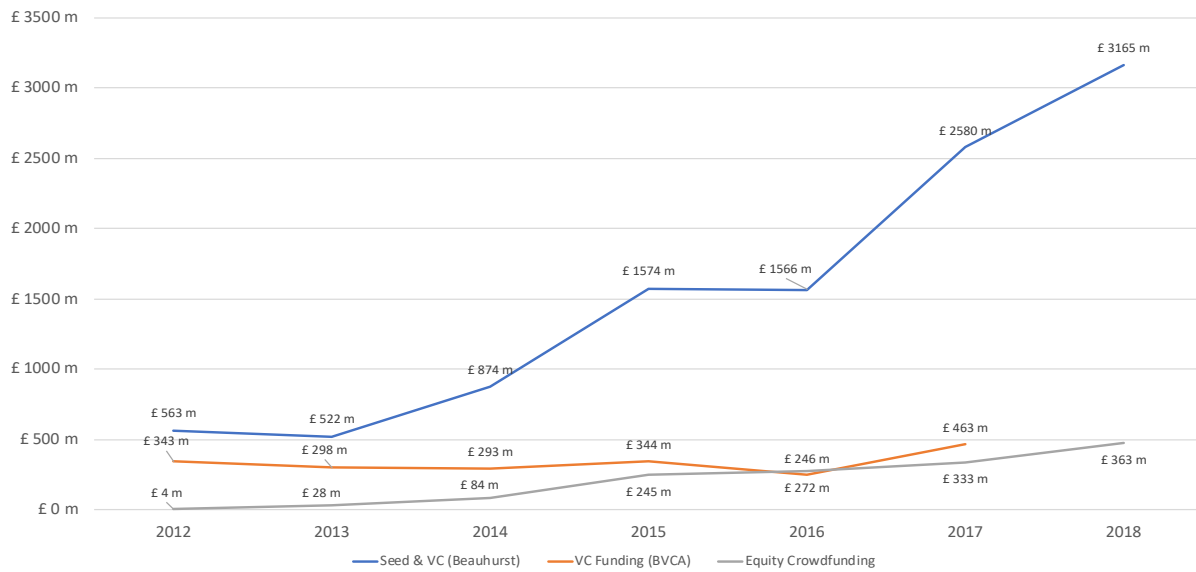
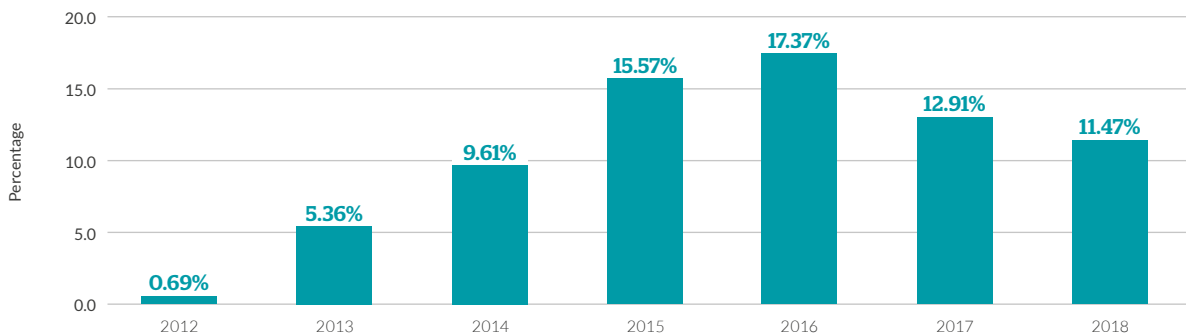


Figure 2.12: Equity-based Crowdfunding as a Proportion of Total Seed & Venture Stage Equity Investment in UK 2012-2018 (Beahurst)



While equity funding contributed to an essential proportion of business funding, it is dwarfed by SME lending acquired from traditional business lending channels in terms of absolute volume. The Bank of England estimates that £57.7 billion was lent to SMEs by national banks in 2018, which represents a 1.2% growth rate compared to last year’s figure of £57 billion. UK Finance, on the other hand, estimates that £9.2 billion was lent to businesses with a turnover below £2 million, a marginal year-on-year increase, and another £13.2 billion to businesses with a turnover below £25 million.

In the UK, the P2P Business Lending industry has become an essential finance channel for business borrowers. In order to maintain consistency across our time-series analysis, the figure presented in the following charts refers to Business Lending activity from the P2P and Balance Sheet lending models.

As this is the first year that participating firms could distinguish their specific model activity, we have combined the P2P Business and Balance Sheet Business volumes to account more accurately for this market.

By comparing the UK P2P Business Lending²² volume against that of the UK Finance annual estimate of new loans to SMEs, it has shown that online alternative business lending has increased its share of total lending steadily from just 0.3% in 2012 to 9.53% in 2017 to its highest level of 11.59% in 2018. This is because the growth rate of P2P lending in the UK was much higher than growth in traditional business lending channels. The P2P business market grew by 25% year-on-year in 2018, reaching £2.5 billion compared to the £2.04 billion of the previous year.

Figure 2.13: P2P Business Lending Compared to Bank Lending in the UK 2012-2018 (£billions)

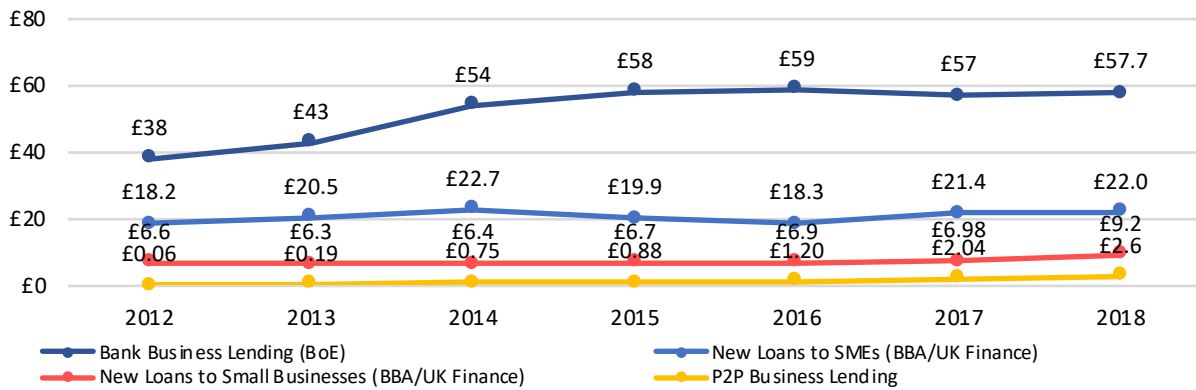
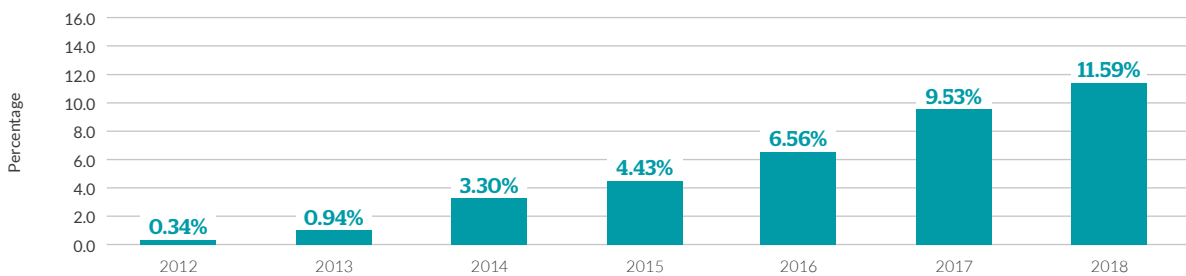


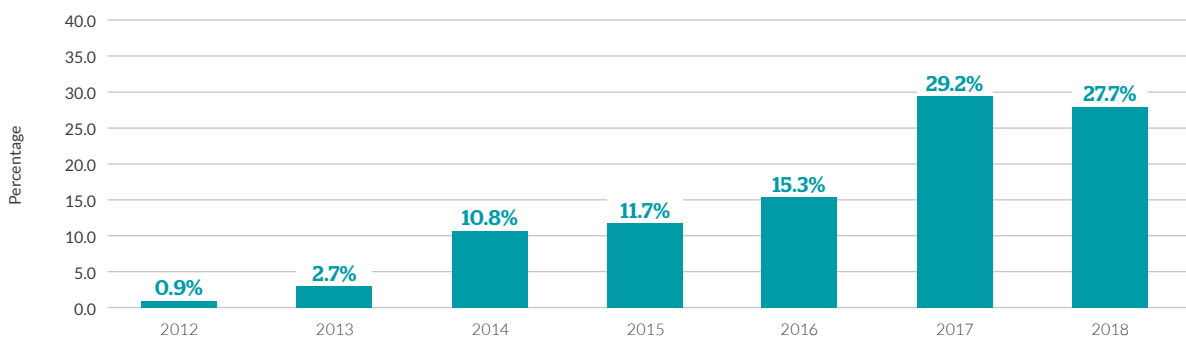
Figure 2.14: P2P Business Lending as a proportion of Total New Loans to SMEs by banks in the UK 2012-2018



Assuming that the vast majority of borrowers in P2P business lending are, in fact, small businesses with an annual turnover of less than £2 million, the chart below shows that the volume of P2P Business Lending in the UK is estimated to be equivalent of

27.7% of all lending to small businesses in 2018. Therefore, P2P Business Lending is becoming an increasingly important contributor to overall finance of SMEs.

Figure 2.15: P2P Business Lending as a percentage of New Loans to Small Businesses in the UK 2012-2018



Institutionalisation

Platforms were asked what proportion of volume had been funded by an institutional investor, which is also indicative of the partnership of the platform with institutional investors. The 603 platforms with business activities in Europe had a weighted average of 29% of the volume being funded by institutional investors in 2018. Consequently, 71% of the volume is funded by non-institutional investors.

Invoice Trading (73%), Debt-based Securities (60%), P2P Business Lending (55%) and P2P Property Lending (38%) platforms indicated that more than one-third of their volumes were funded through institutional investors. These investment instruments can be standardised across recipients of the funds and they can be incorporated into auto-bidding procedures for retail- and institutional investors. It is thus no surprise that platform business models have shifted towards greater openness for institutional investors.

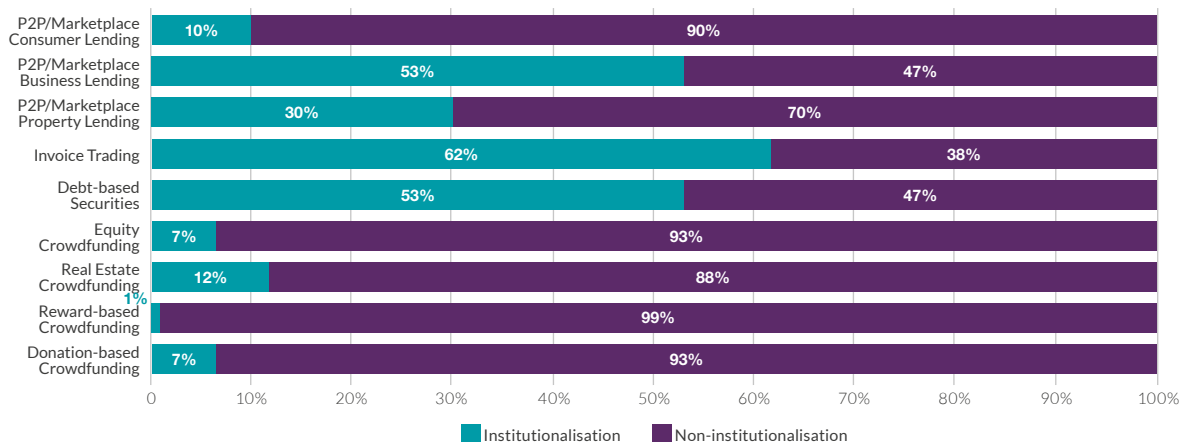
The high rate of institutional funding in Invoice Trading is consistent with previous reports (2015: 37%; 2016: 68%; 2017: 48%). However, the 2018 proportion of institutional funding in P2P Business Lending is significantly higher than that reported in previous years (2015: 28%; 2016: 29%; 2017: 24%), indicating that the shift of business models is most significant in P2P Business Lending. P2P Property Lending has had varying rates of institutional funding in the past (2016: 46%; 2017: 1%), indicating that business models in P2P Property Lending space are still under considerable redesign.

By contrast, low portions of institutional investors are seen in Reward-based Crowdfunding (4%), Donation-based Crowdfunding (10%) and Equity-based Crowdfunding (16%) platforms, perhaps because the projects involved are not suited to institutional investors, involving either non-investment activities or high-risk investments (e.g. equity). Furthermore, the fundraising cases on such platforms allow limited room for standardisation across projects. Most institutional backing on non-

investment platforms takes the form of corporate social responsibility matching funds, and do not represent the core value creation activities of such institutional entities.

It is somewhat surprising that P2P Consumer Lending (18%) and Real Estate Crowdfunding platforms (16%) report low rates of institutional investment since it is relatively easier to standardise both instruments. Institutional funding of P2P consumer lending has varied significantly – from 12% in 2017, via 26% in 2015, to 45% in 2016. However, this can be explained by dramatic growth in volumes that dilute the share of institutional investments despite growth in absolute figures. Equally, Real Estate Crowdfunding reported only 9% of institutional funding in 2016 and 2% institutional funding in 2017. Both represent cases where incumbents have limited interest for engagement, as both models compete with more than they supplement existing channels for funding requests with acceptable risk levels, or deemed too risky in cases of higher risk funding requests.

Figure 2.16: Institutionalisation rate by model-2018



Institutional funding varies significantly across regions. The weighted average is 34% institutional funding across 634 platforms (or platform branches) linked to European regions. Italy (2018: 90%, 2017: 45%), Benelux (2018: 88%; 2017: 20%) and Germany (2018: 64%; 2017: 5%) all report that more than half of alternative finance volumes came from institutional investors, a significant increase from previous years.

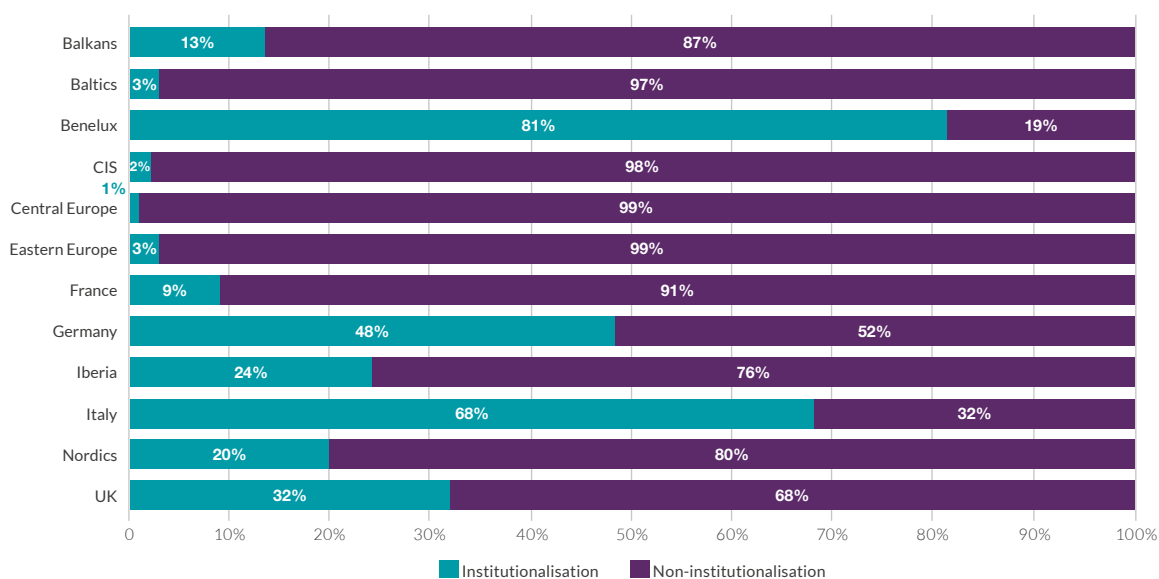
Countries with small portions of institutional funding include the CIS countries (2018: 2%; 2017: 1%), as well as those in Central Europe (2018: 4%;

2017: 6%), Eastern Europe (2018: 5%; 2017: 5%), and the Baltics (2018: 5%; 2017: 3%), which all consistently report single digit proportions.

Such markets are either characterized as higher risk transition economies (such as in wider Eastern Europe and the CIS), or those with exceptionally strong traditional banking sector (such as Switzerland).

In certain regions, the rate of institutional investors is increasing steadily, such as France (2018: 10%; 2017: 6%); the Balkans (2018: 24%; 2017: 10%) or

Figure 2.17: Institutionalisation by region-2018



the Iberian countries (2018: 29%, 2017:18%). Such environments were relatively little affected by the previous financial crisis, and thus may represent markets where traditional financial institutions serve as trust facilitators. This is an example of how institutional engagements in alternative finance can both enable and have a more significant influence on how the alternative finance market develops.

Market developments

Innovation

Platforms continue to develop their business model, but compared to 2017, the market seems to have settled in 2018. The anticipation of the European Crowdfunding Service Provider Regime caused platforms to postpone structural changes in the platform in 2018.

In Ireland, 57% of the platforms reported changes in the business model, while in the UK, 53% indicated changes in the business model.

By contrast, in continental Europe the percentage of platforms which either report significant or slight business model changes decreased from 2017 to 2018 in almost every country. The CIS countries (2018: 10%, 2017: 63%) reported the most drastic decrease of business model alteration, but significant decreases were also seen in the Baltics (2018: 22%; 2017: 36%), the Balkans/South East Europe (2018: 25%; 2017: 50%), the Benelux countries (2018: 26%; 2017: 50%), the Iberian countries (2018: 32%; 2017: 38%), the Nordic

countries (2018: 35%; 2017:51%), Georgia (2018: 40%; 2017: 60%), France (2018: 47%; 2017: 53%), Central European countries (2018: 49%; 2017: 53%) and Eastern European countries (2018: 49%; 2017: 57%).

Only the ratio of German platforms reporting business model change has increased over the past year, from 43% in 2017 to 48% in 2018. Some of this may be traced to a significant liberalisation of the prospectus regime in Germany in 2018, which caused platforms to change their business model.

The report finds a similar trend regarding changes in the products and services offered. In comparing 2017 and 2018, a drastic reduction in percentage of platforms with new products and services can be seen in Georgia (2018: 13%; 2017: 66%), the CIS countries (2018: 17%; 2017: 75%), the Baltics (2018: 28%; 2017: 71%) and the Balkans / South-East Europe (2018:36%; 2017: 68%).

Approximately half of the platforms either introduced new products and services or altered existing products and services in Germany (2018: 48%; 2017: 58%), the countries of Eastern Europe (2018: 48%; 2017: 62%); Central Europe (2018: 49%; 2017: 80%); and the Nordics (2018: 51%; 2017: 72%).

France (2018: 63%; 2017: 85%) and the Benelux (2018: 64%; 2017: 90%) reported that more than half of the platforms changed their products in 2018. This still marks a decrease from higher numbers in 2017.

Figure 2.18: Changes to business model by region-2018

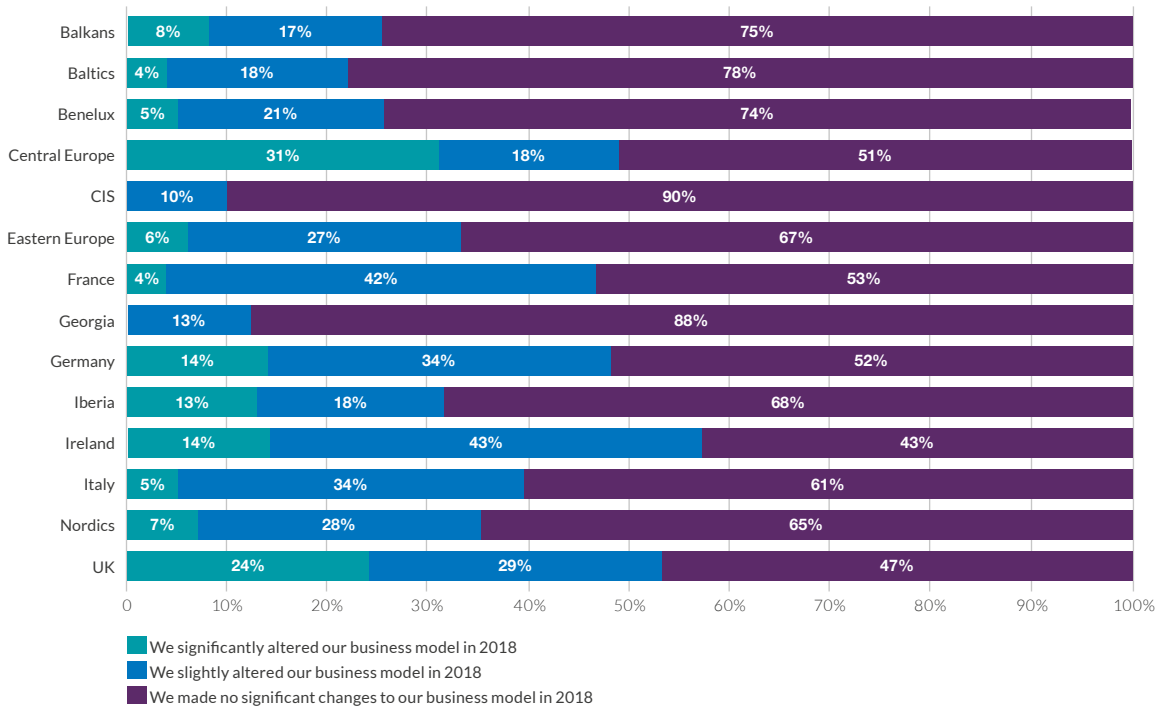
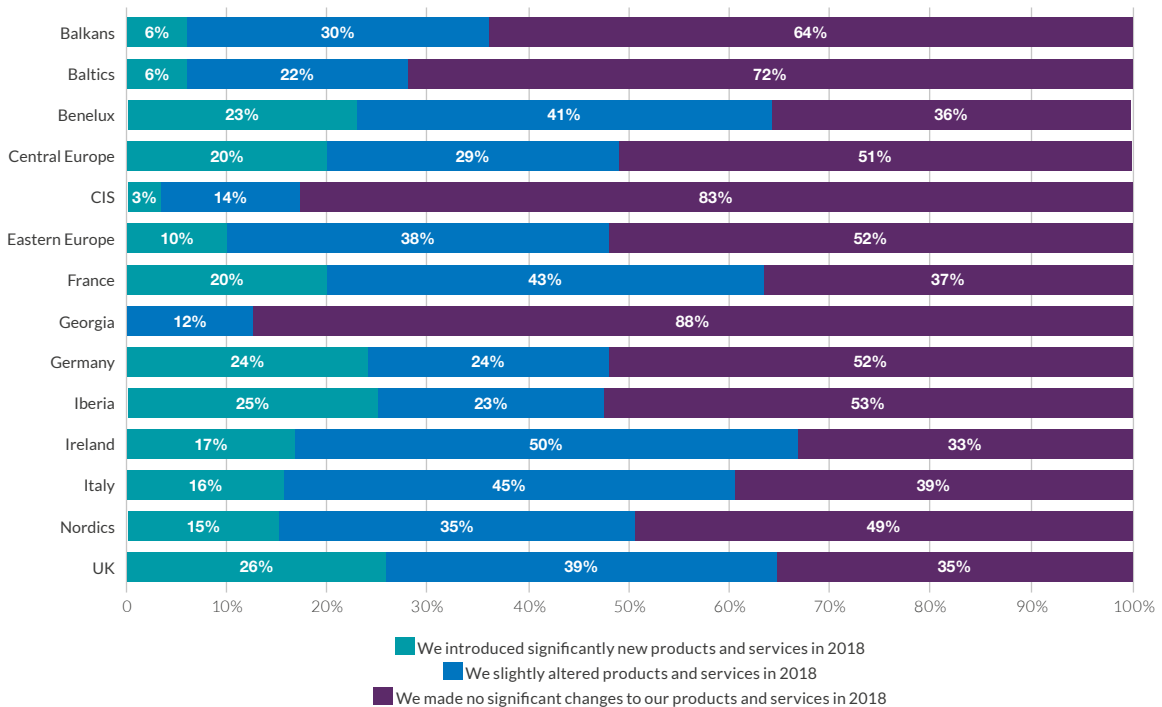


Figure 2.19: Changes in products and services by region- 2018



Only the Iberian countries (2018: 47%; 2017:45%) and Italy (2018: 61%; 2017: 59%) reported that more platforms changed their products and services in 2018 as opposed to 2017.

Research & Development

In terms of research and development efforts, the

data does not report any significant differences in innovation across models when looking at all R&D initiatives. On average, 11% of the platforms in each model focus on a particular area of innovation. However, the report finds differences in the area of innovation prioritised by different platforms.

Across models, 20% of all platforms report that 'Process streamlining and automation' is a priority. More than a quarter of Invoice Trading (27%) and P2P Consumer Lending (26%) platforms have indicated that this is a focus of innovation.

Across models, 16% of all platforms report that customer verification is an important innovation area. Again, more than a quarter of Invoice Trading (31%) and P2P Consumer Lending (27%) platforms have indicated activities in this field.

The focus shifts when analysing 'Artificial intelligence and performance enhancement features', which 16% of platforms prioritise. Two-thirds of Balance Sheet Business Lending platforms (67%) report activities in this area. A significant proportion of platforms conducting Balance Sheet Consumer Lending (25%), Balance Sheet Property Lending (21%) and P2P Consumer Lending (19%) have indicated that AI-activities are of importance to the platforms.

Equally crucial to platforms is customer verifications. 16% of platforms report this activity as a relevant R&D category. A significant proportion of platforms offering Invoice Trading (31%) and P2P Consumer Lending (27%) put an emphasis on developing their innovations in this field.

The other areas of innovation warrant less attention of the industry. Payment processing is essential for slightly more than a quarter of Invoice Trading platforms (27%), and for slightly less than one-sixth of P2P Business Lending platforms (14%), P2P Property Lending (14%), Balance Sheet Property Lending (14%), Debt-based Securities (14%), Real-estate Crowdfunding (14%) and Revenue-share models (14%).

Every tenth platform indicated that social media and fundraiser tools are a priority. Looking specifically at Reward-based Crowdfunding, 19% of platforms indicated that this activity is part of their research agenda, which tops all other innovation areas Reward-based Crowdfunding.

Table 2.2: Actively Pursued R&D Initiatives in 2018 by Platforms (by Model)

	Payment processing	Customer verification	Process streamlining and automation	Artificial intelligence and performance enhancement features	Community management features and tools	Social media and fundraiser promotional tools	Customer relationship management systems	E-learning features for users	Gamification features for user engagements
P2P/Marketplace Consumer Lending	8%	27%	26%	19%	2%	6%	6%	2%	5%
P2P/Marketplace Business Lending	14%	19%	22%	11%	5%	9%	13%	1%	5%
P2P/Marketplace Property Lending	14%	21%	22%	11%	3%	9%	13%	1%	6%
Balance Sheet Consumer Lending	7%	14%	11%	25%	11%	7%	7%	11%	7%
Balance Sheet Business Lending	0%	17%	17%	67%	0%	0%	0%	0%	0%
Balance Sheet Property Lending	14%	7%	21%	21%	7%	14%	7%	7%	0%
Invoice Trading	27%	31%	27%	7%	0%	2%	5%	0%	0%
Debt-based Securities	14%	16%	22%	6%	13%	12%	14%	1%	1%
Equity Crowdfunding	12%	15%	17%	6%	13%	12%	13%	4%	8%
Real Estate Crowdfunding	14%	14%	22%	8%	10%	13%	13%	3%	2%
Revenue Sharing	14%	9%	18%	14%	18%	14%	9%	5%	0%
Reward Crowdfunding	12%	11%	16%	4%	16%	19%	9%	8%	5%
Donation Crowdfunding	14%	13%	14%	6%	14%	14%	7%	6%	12%

Community management tools are of high importance to revenue sharing (18%) and reward-based (16%) platforms, indicating the need to continue being innovative in mobilising external communities for this model of crowdfunding. 9% of all platforms indicated that this is a priority.

Customer-relationship management is a focus of 9% of all platforms, with Debt-based Securities (14%), P2P Business Lending (13%), P2P Property Lending (13%), Equity-based Crowdfunding (13%) and Real-estate Crowdfunding (13%) prioritising activities in this field. This may be a result of a

relatively small share of repeat fundraisers using the same service, but seems to run counter to the logic of harnessing the value of backers by mobilising existing backers to contribute to future fundraising calls.

Surprisingly, e-learning features are only prioritised by 4% of all platforms, with Balance Sheet Consumer Lending (11%) and Balance Sheet Property Lending putting a relatively higher focus on this activity than the rest of the models. This may be counter to platforms' interests in enhancing successful use of their services, as well as in achieving efficiency gains from reduction of customer support thanks to e-learning features that may fulfill such needs. At the same time, it is possible that platforms do not want to invest in a public good, such as public education, that may serve users using other platforms as well.

Gamification features for user engagement are not a priority for platforms (4% of platforms report activities here), except for 12% of donation-based platforms, which otherwise focus on payment processing (14%), process streamlining (14%), community management (14%), customer verification (13%). This may be a result from growing competition from Facebook, where platforms are required to develop higher levels of engagement to attract sufficient activity from a dominant social media platform.

Internationalisation

Inflows & outflows

Cross-border flows in alternative finance were initially weak when the first platforms arrived. However, some regions have seen large proportions of cross border flow, intertwining the distinct alternative finance markets.

The CIS Countries reported 96% inflows and 95% outflows on average in 2018 (2017: 100% inflows, 87%: outflows), the highest numbers on the continent. Consequently, 95% of platforms in the CIS countries reported a global website and brand in their internationalisation strategy. This may be explained by the fact that most platforms operating in the CIS are headquartered outside of it. Eastern European countries reported the second-highest ratio of inflows at 89% and the second-highest outflow ratios at 88% (2017: 91% inflows and 76%

outflows). Eastern European platforms specified that 67% have a global website and brand as part of their internationalisation strategy. The Baltic States indicated a ratio of 86% inflows and 86% outflows (2017: 83% inflows and 72% inflows), placing Estonia, Lithuania and Latvia in third place. In these countries, 67% of all platforms listed a global website and brand as their primary business presence. All three regions (CIS, Baltics, Eastern Europeans) share a market perspective driven by the need to scale quickly across the European continent because home markets are either too small or lack enough development. In particular, these markets are also associated with relatively lower levels of social trust, as well as rates of adoption of e-services explaining lower share of domestic flows. However, international flows may be explained by money transfers from diasporas residing in more prosperous European countries, as well as from foreigners identifying the potential for higher return investments in growing Eastern European economies compared to sluggish growth in more developed European economies.

Germany occupies the other end of this spectrum. Ranking 12th, the German inflow in 2018 was only 3% and the outflow measured at less than 1% (2017: 6% inflows, 2% outflows). This finding is consistent with evidence that German investors make up a large portion of the investor base of Baltic platforms (which are captured by inflow measures there), but the German platforms have relatively low levels of non-German projects. A direct consequence of regulation in Germany makes cross-border transactions unfeasible to the platforms. 42% of German platforms reported that they had no internationalisation strategy, while only 23% had a global platform and brand. 23% of the German platforms indicated that they had a global brand with localised web presences often in neighboring German speaking countries such as Austria and Switzerland.

France exhibits a similar trend. 27% of the platforms reported having no internationalisation strategy, and a mere 24% of the platforms have a global website and brand. 22% listed web localisation with a global brand, 23% web localisation with a local brand as their business strategy. Consequently, inflows in France, ranking 10th, were at 7%. Outflows were at 18% ranking seventh (2017: 8% inflows, 1% outflows). Both Germany and France

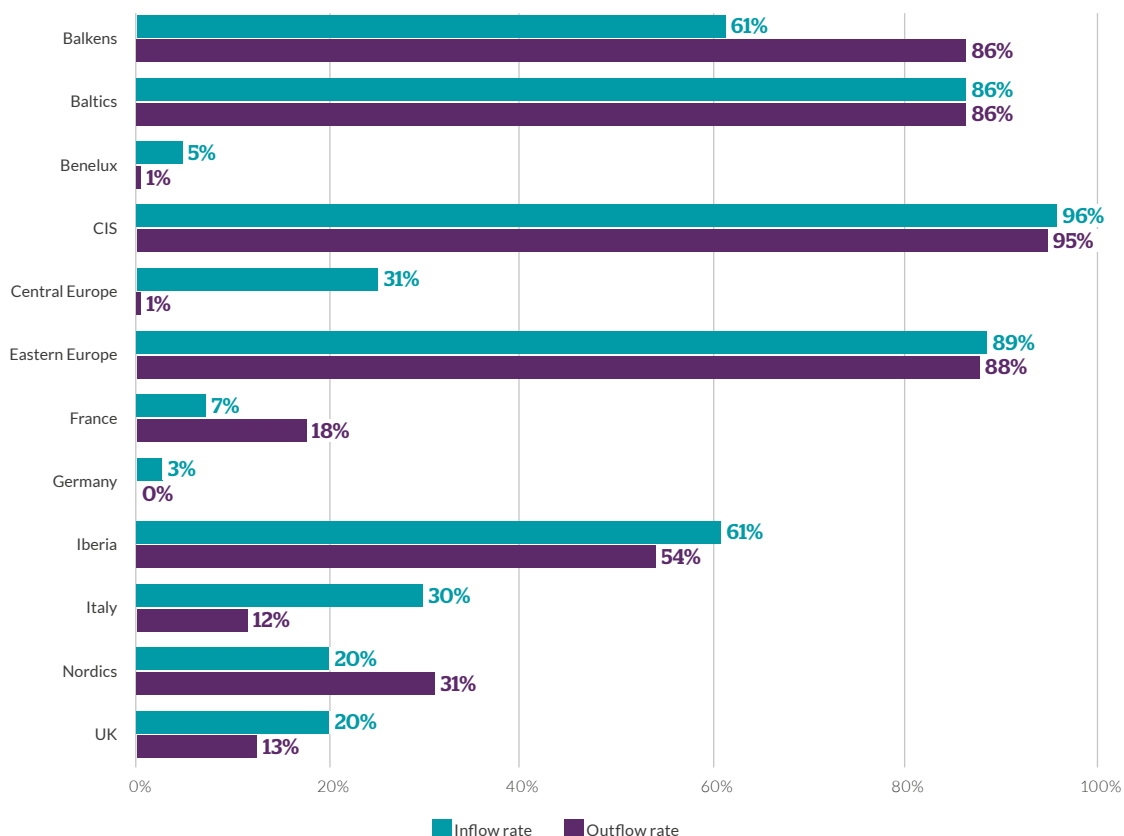
are representative of markets that have sufficient volumes to sustain platforms without forcing them to internationalise their business. Both these markets represent relatively large domestic markets that have not been fully tapped into, and hence may exhibit less interest in international expansion for the time being.

Before discussing differences in inflows and outflows across models, it is worthwhile to note a few regions with drastic changes in inflows and outflows from 2017 to 2018. Italian platforms reported 30% inflows and 12% outflows in 2018. However, in 2017, Italian platforms listed 67% inflows and 7% outflows, which is an indicator of Italian platforms also presenting investment opportunities abroad, as well a reduced attractiveness of Italian platforms to foreign

investors. 39% of Italian platforms had a global website and brand, while 39% of the platforms had no internationalisation strategy. This may reflect that domestic interest in Italian platforms has increased following earlier successful fundraising that was fuelled by more significant international contributions, which enhanced the legitimacy and trust of domestic users in these platforms.

The Benelux countries reported an inflow rate of 5% and an outflow rate of 1% in 2018, after reporting 38% inflows 19% outflows in 2017. 43% of platforms based here have no internationalisation strategy, while 41% of the platforms stated a global website and brand. This result is due to the significant presences of specific debt-based models in the Dutch market, which tend to reduce inflows and outflows.

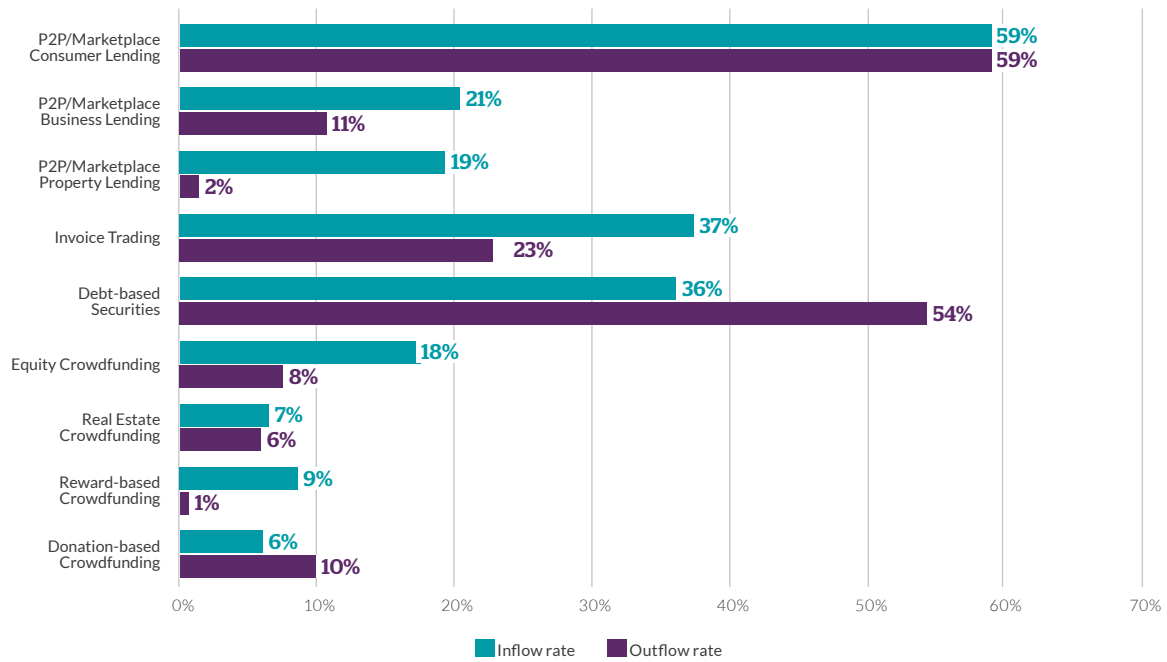
Figure 2.20: Inflow rate and Outflow rate by sub-region- 2018



Rates of inflows and outflows by the business model are indicative of their dependency on cross-border transactions. For instance, the average ratio of P2P Consumer Lending platforms in 2018 was 59%, while the average outflow ratio was also 59%

(2017: 84% inflows, 80% outflows). The reduced ratios from 2017 to 2018 indicate that domestic markets for consumer lending grew. In 2017, 69% of the platforms had a global website and brand; in 2018, this number declined to 54%.

Figure 2.21: Inflow rate and Outflow rate by model- 2018



The same trend is evident in other models. P2P Property Lending platforms only reported 19% inflows and 2% outflows in 2018 (2017: 48% inflows; 51% outflows). In 2017, 70% of the platforms reported a global website and brand, which remained high (at 67%) in 2018.

Real-estate Crowdfunding platforms listed 7% inflows and 6% outflows (2017: 6% inflows; 4% outflows). Only 33% of the platforms reported having a global website and brand strategy in 2017, which decreased to 29% of the platforms in 2018. Therefore, the market dynamics had a bigger impact on inflow and outflow than platform strategies.

Real-estate Crowdfunding platforms listed 7%

Internationalisation Strategy

Figure 2.22: Internationalisation Strategy by sub-region-2018

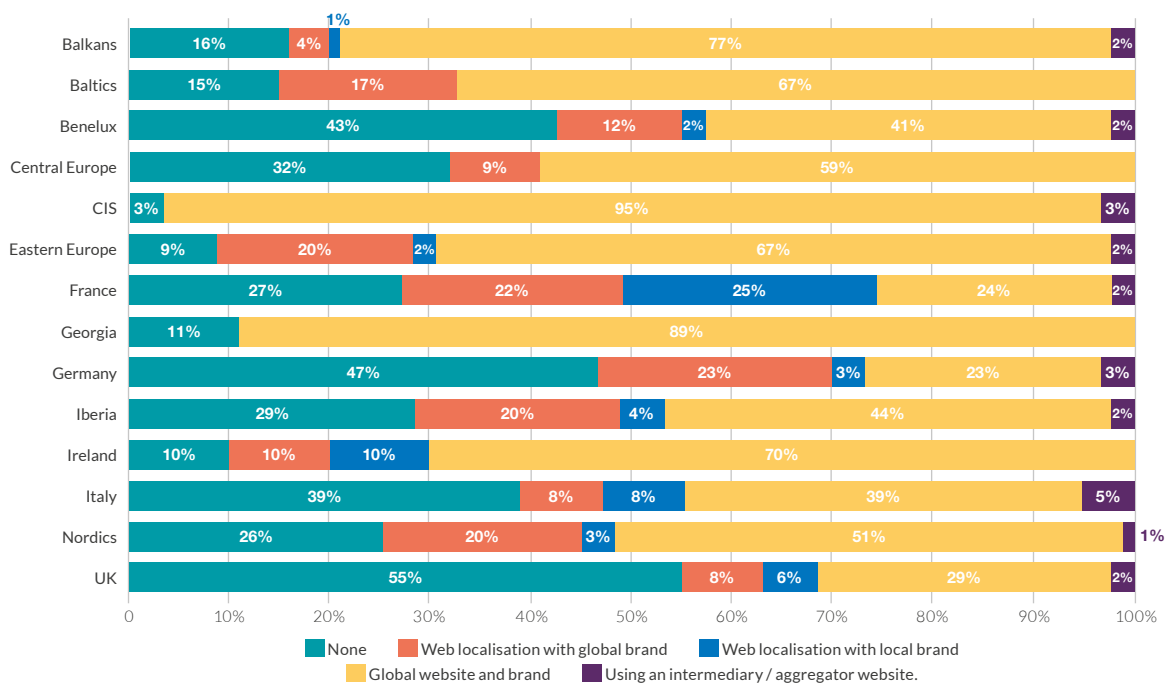
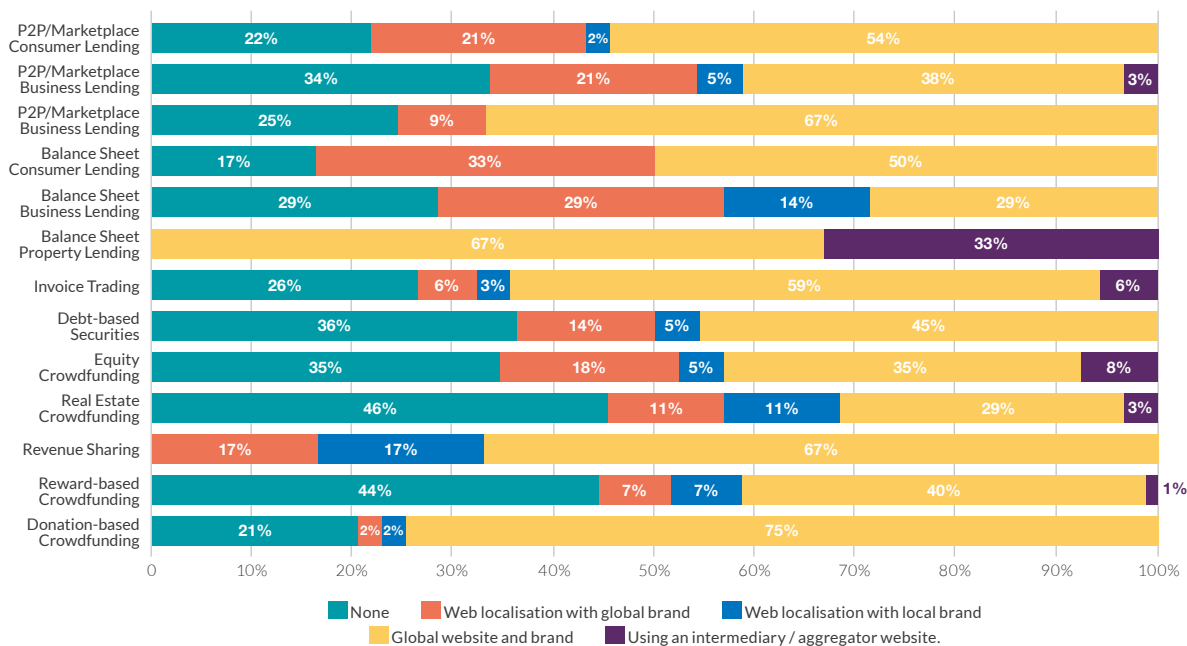


Figure 2.23: Internationalisation Strategy by model-2018



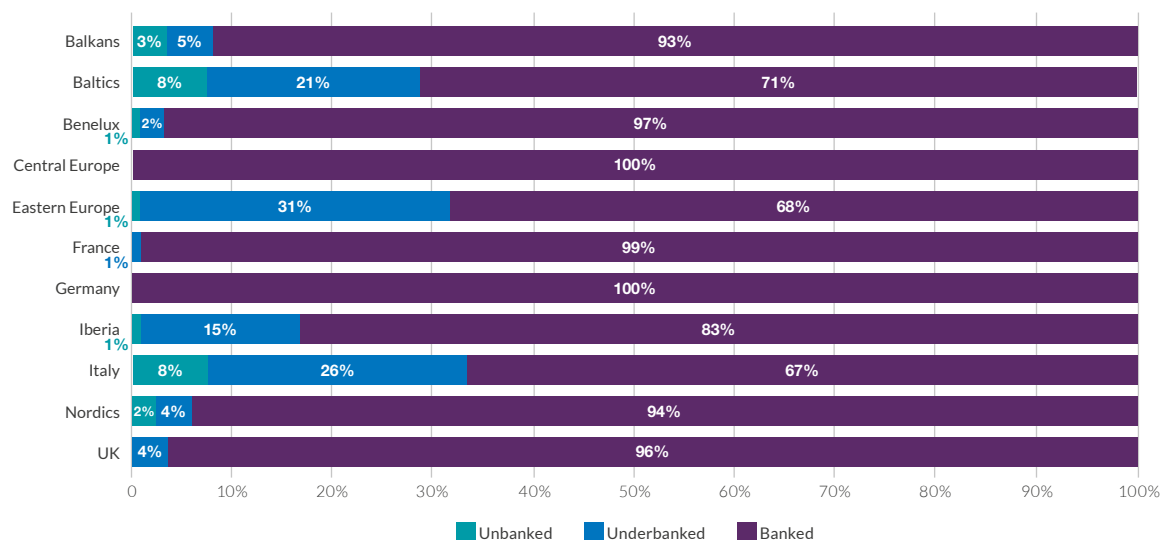
Financial Inclusion

Banking Status of Borrowers

Approximately two hundred fifty platforms operating in Europe provided information about the status of their borrowers. Unbanked customers are rare, with the exception of Baltics and Italy where

they account for 8% of borrowers. In four regions in Europe, underbanked customers represent 15% or more. These include Iberia (15%), Baltics (21%), Italy (26%), and Eastern Europe (31%). Central Europe and Germany stand out as serving only banked customers.

Figure 2.24: Banking Status by Model and Region



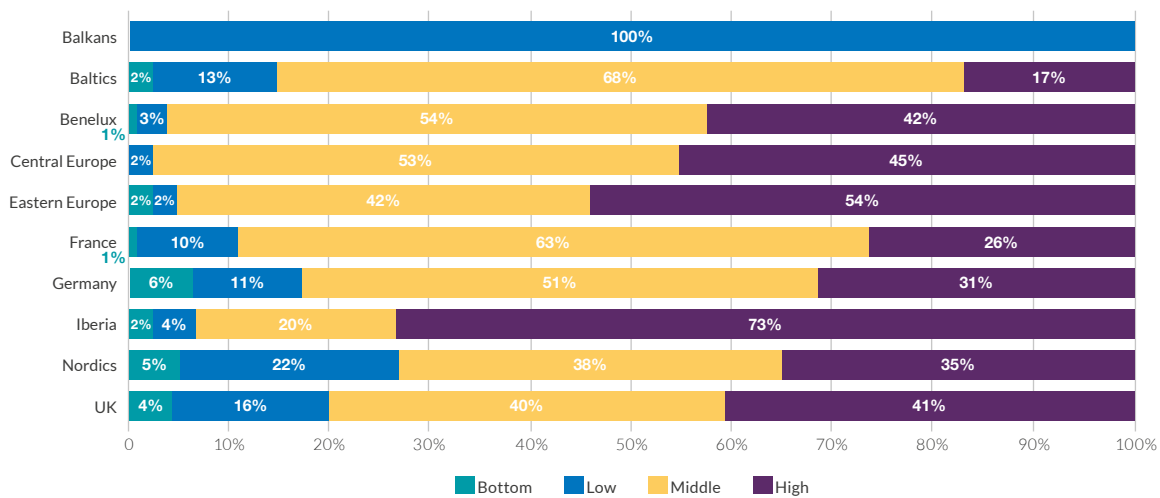
Income-based

Platforms in different European regions reported different average levels of income status of their customer base. Bottom-income customers represent less than 5% of users in all regions except for Germany (6%), whereas in the Balkans they are not represented at all. Low-income customers are also underrepresented, accounting for less than 15% in all regions apart from the UK (16%) and Nordics (22%). Eastern Europe and Iberia are two regions in which more than half of funders or loan sponsors fell into high-income, with 54% and 73% respectively. Platforms in Europe, thus far, mainly

catered to individuals from middle-incomes.

In most regions, it seems that high income funders are overrepresented vis-a-vis their relative share in society. This can be because they are either more financially educated and able, because regulation favors their involvement in investments, or because platform policies are biased towards this segment. Regardless, such findings may indicate that, for the time being, alternative finance is only partially living up to its promise of democratizing finance by providing wider access to new investment channel to most people.

Figure 2.25: Income Status by Region



Gender-based

Female Funder and Fundraiser

The report asked European platforms to indicate the proportion of female stakeholders using their firms' services in order to assess the role alternative finance currently has on women's financial inclusion. Female market participation differs between different alternative finance models, as well as between the proportion of female fundraisers and funders.

In both Donation-based and Reward-based Crowdfunding, the female participation rate is higher than male, concerning both fundraisers and funders.

When reviewing models with a financial return, women participation as funders accounts for more than one third only in platforms conducting P2P Consumer Lending (40%), Real-Estate

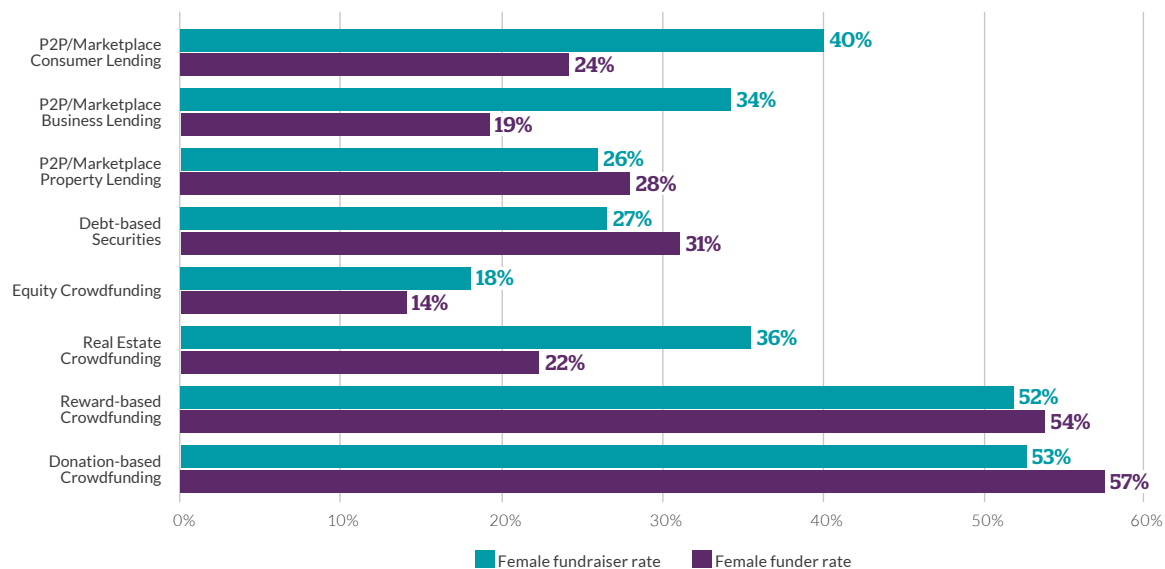
Crowdfunding (36%), and P2P Business Lending (34%). The proportion of female funders is less than 30% for all remaining financial-return models, including P2P Property Lending (26%), Debt-based Securities (27%), and Equity Crowdfunding (18%). Such distribution corresponds well with historical research which consistently finds that women exhibit greater caution and lower risk tolerance in comparison to their male counterparts.

The proportion of female-led campaigns remains below one third for all financial-return models. When reviewing the key debt-focused models, the proportion of female borrowers was 31% for Debt-based Securities, 28% for P2P Property Lending, 24% P2P Consumer Lending, and 19% for P2P Business Lending. Similarly, only 22% of campaigners were female in Real-Estate Crowdfunding. Equity Crowdfunding remains the model with the lowest participation of women fundraisers of 14%.

While this corresponds well with earlier research showing a lower share of females in entrepreneurial populations, it remains surprising because research

also shows that female entrepreneurs are faced with greater challenges in access to finance from traditional channels.

Figure 2.26: Female fundraisers and funder rates by model



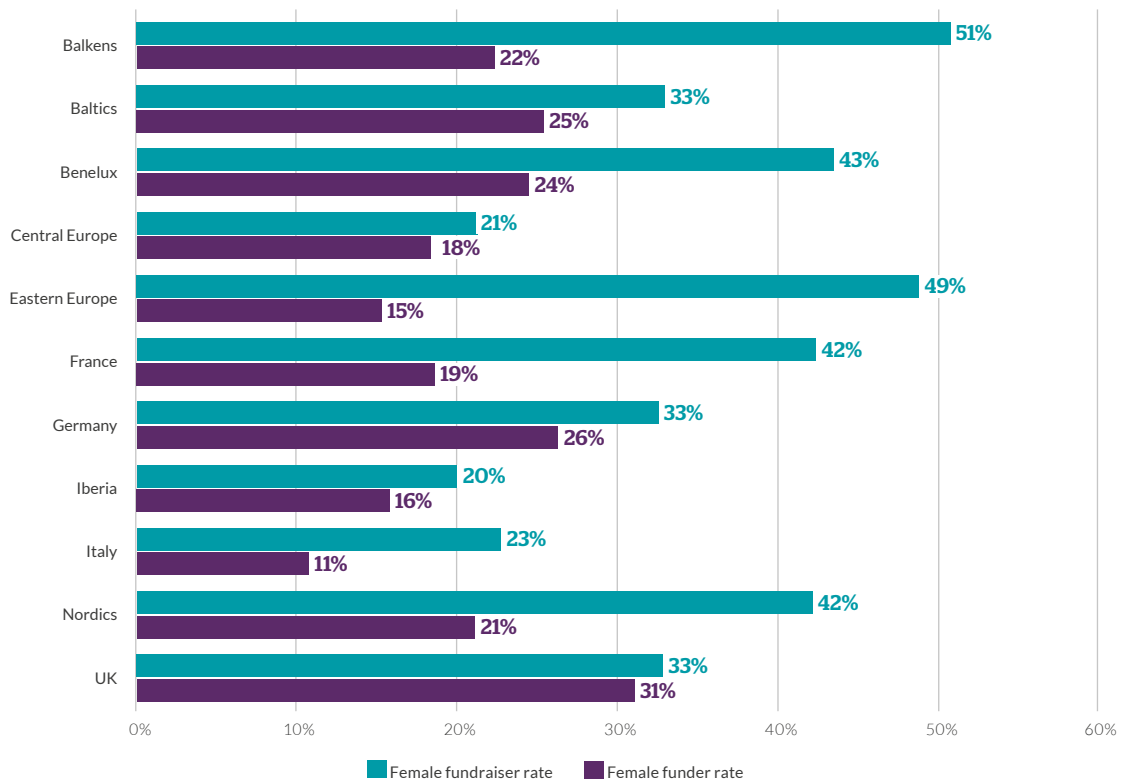
Female Funder and Fundraiser

When comparing the participation of women as funders across different regions in Europe, differences are pronounced. In the Balkans and Eastern Europe, female participation as funders was around 50%, followed by Benelux countries (43%), France (42%), and the Nordics (42%). In all other European regions, women accounted for about one third or below of all funders. Participation rates may be affected by the different distribution of alternative finance models across regions, with Balkans and Eastern Europe being dominated by Donation-based and Reward-based Crowdfunding.

In addition, high shares of female participants in the Nordics and Benelux, which are dominated by investment models, can be linked to higher gender egalitarianism and equality characterizing such cultures.

The proportion of female fundraisers is below one third in all regions. UK and Germany took the lead with 31% and 26% of female-led campaigns, respectively. The Italian data captured the lowest level of female fundraisers at merely 11%. Female participation as fundraisers also remained below 20% in Central Europe, Eastern Europe, France, and Iberia.

Figure 2.27: Female fundraisers and funder rates by sub-region



Risk & Regulations

Perception of Risk

Platforms in Europe were asked to rank seven risk-factors as related to their platform's operations. Overall, a notable increase in defaults is a crucial challenge for the continued development of the European alternative finance sector. It presented the highest or the second-highest risk in all regions except France. All platforms in Ireland, 68% in the Nordics, 62% in Iberia, 55% in Italy, and 50% in Eastern Europe and CIS described this factor as 'high' or 'very high'. Another notable concern among European platforms is cyber-security, indicated as a 'very high' or 'high' risk by more than one-third of platforms in the Balkans, CIS, France, Germany, Ireland, and the UK. Both concerns are unsurprising, as most platforms represent new players seeking market legitimacy, and are facing extreme scrutiny by authorities, the media, and users. In such delicate phases of industry development, failure associated with defaulting or cybersecurity violations can cause considerable damage to industry and platform image, beyond any actual proportion to the specific financial risks involved.

Platforms in the Balkans, Benelux, CIS, Eastern Europe and the Nordics are primarily preoccupied with two risk factors- a notable increase in defaults and cyber-security risk. 41% of platforms in the Baltics, 36% in the UK, and 33% of platforms in Central Europe also fear the risk of collapse due to malpractice. Campaign fraud was noted as 'high' or 'very high' risk by 57% of platforms in Ireland, 35% in Iberia, and 34% in Italy.

In contrast to results from previous years, changes to regulation are among the top risks only in France and Germany, with 36% of German and 29% of French platforms perceiving regulatory changes as 'high' or 'very high' risk. This may be due to the expected European Crowdfunding Service Provider (ECSP) regime that both clarifies and harmonises regulation. In this respect, the two markets dominated by domestic platforms in countries where regulation has already been amended to a degree, may fear both increased international competition, or harshening of laws as a result of intra-European negotiations on harmonised law.

The perception of risk is relatively divergent across different alternative finance models in Europe. A risk factor of significant importance for debt-based models is a notable increase in defaults. 70% of Invoice Trading, 55% of P2P Consumer Lending, 38% of Balance-sheet Lending, and 33% of P2P Business Lending platforms reported this risk as ‘very high’ or ‘high’. Campaign fraud is another important risk factor, with more than half P2P Consumer Lending, Balance-sheet Property

Lending and Invoice Trading platforms describing it as ‘very high’ or ‘high’. All three P2P models also fear a collapse due to malpractice of one of their competitors - 67% of P2P Property platforms (67%) expressed this concern. In contrast, Balance-Sheet Lending models are preoccupied with cyber-security – more than one-third of platforms operating each of the three models reported their serious concerns.

Figure 2.28: Perceived risks of platforms by region – 2018 (Baltics, Balkans, Benelux, Central Europe, CIS, Eastern Europe)

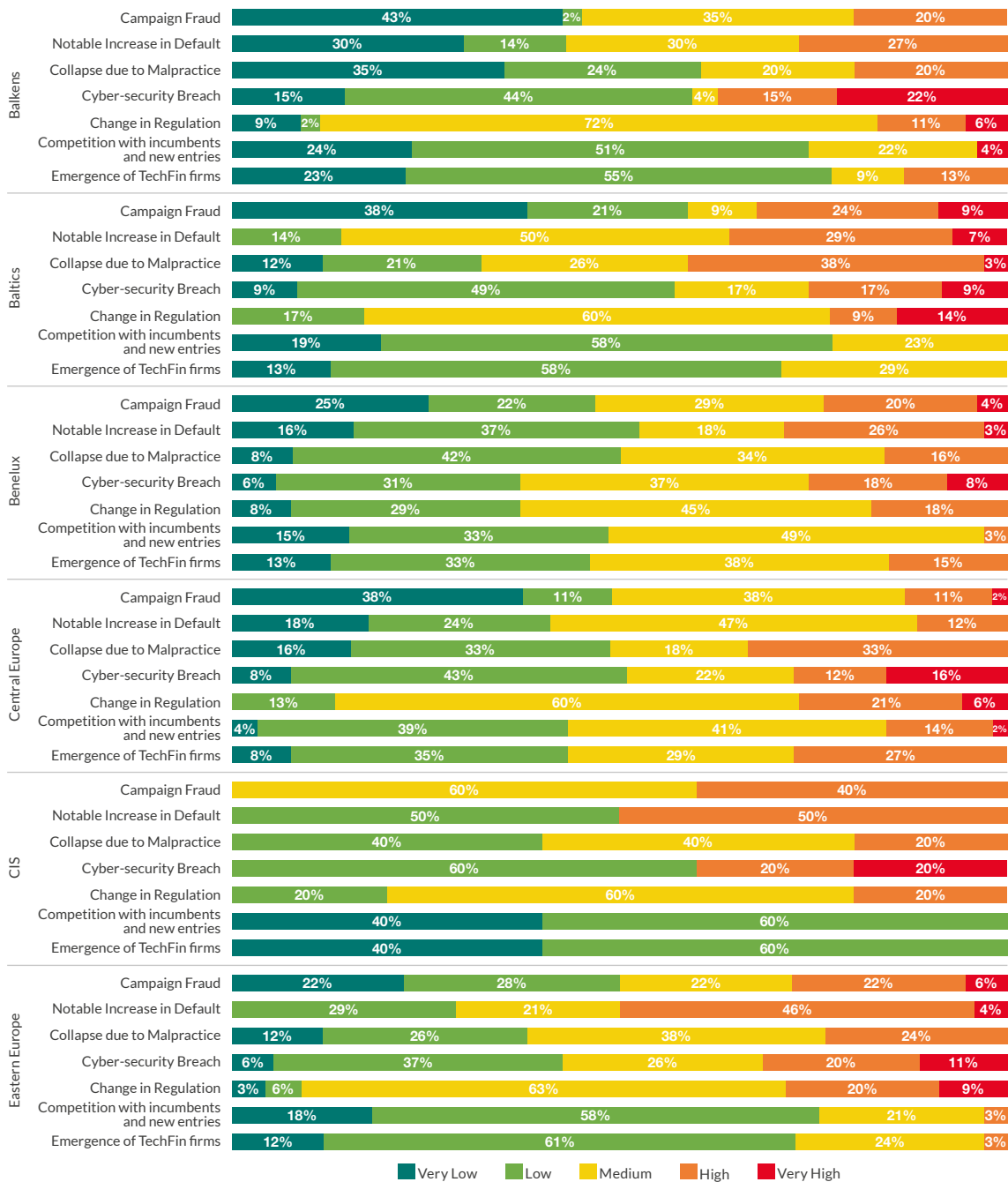
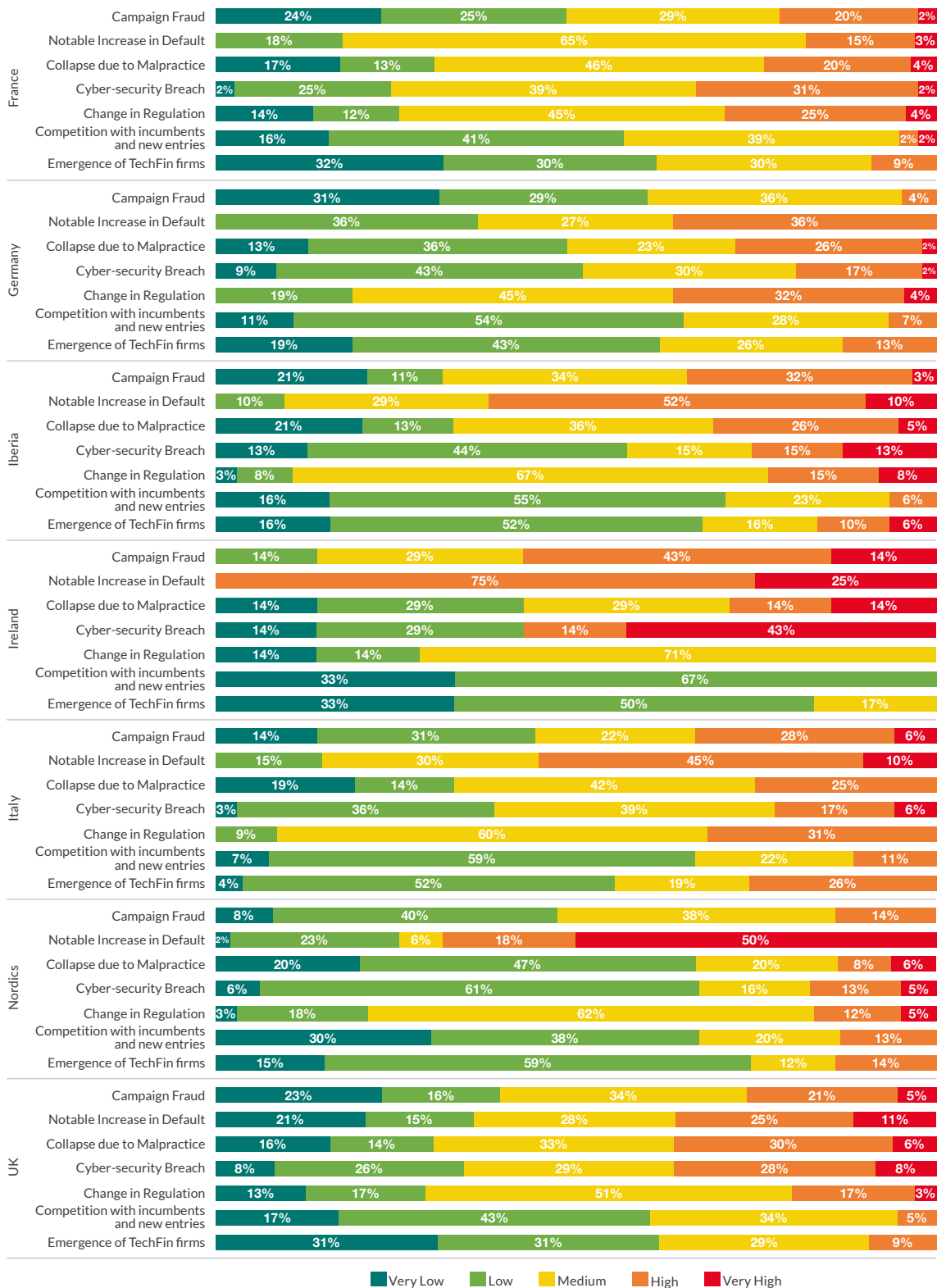


Figure 2.29: Perceived risks of platforms by region - 2018 (France, Germany, Iberia, Ireland, Nordics, UK)



Very Low Low Medium High Very High

Figure 2.30: Perceived risks of platforms by Debt models-2018

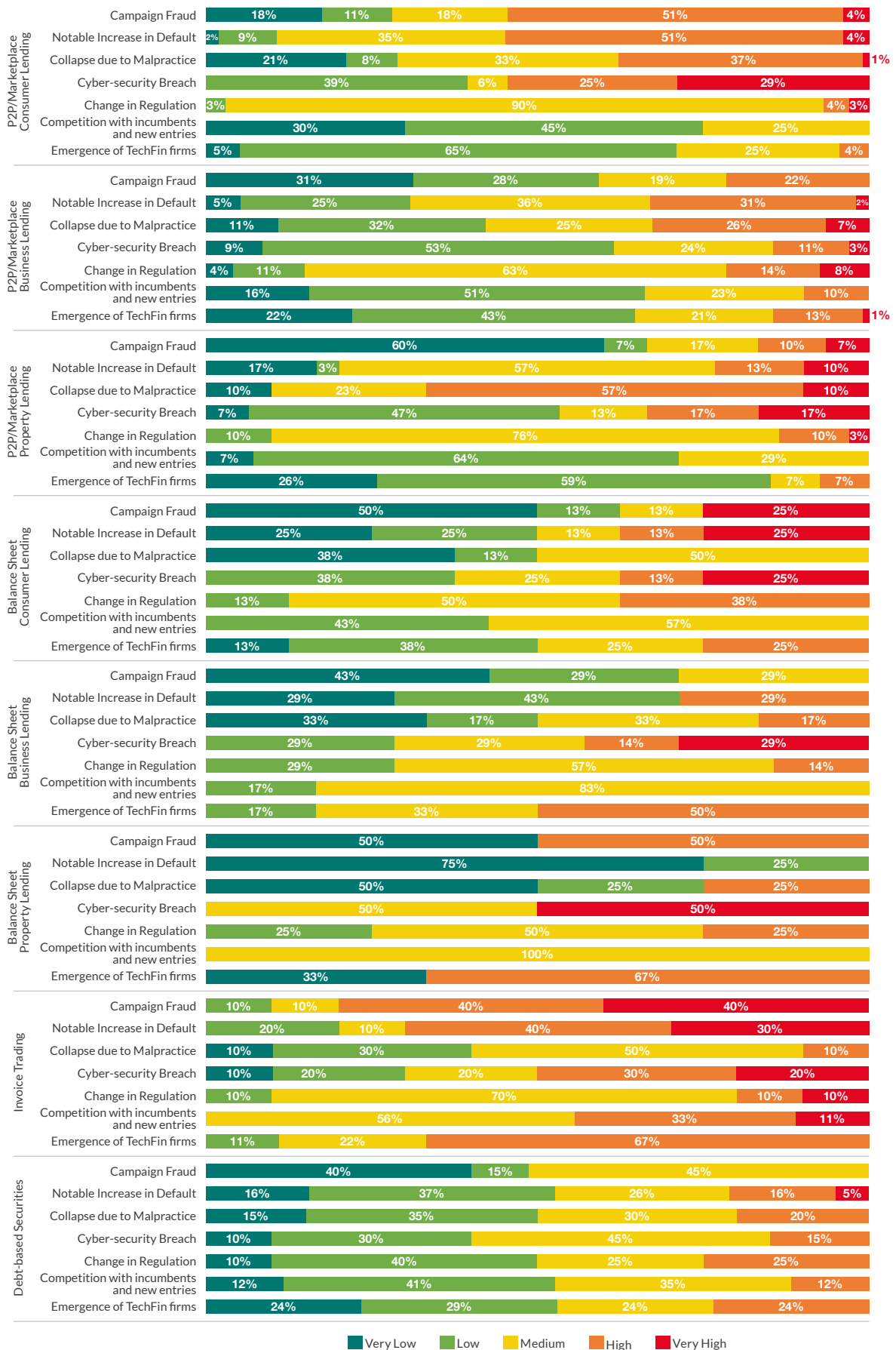
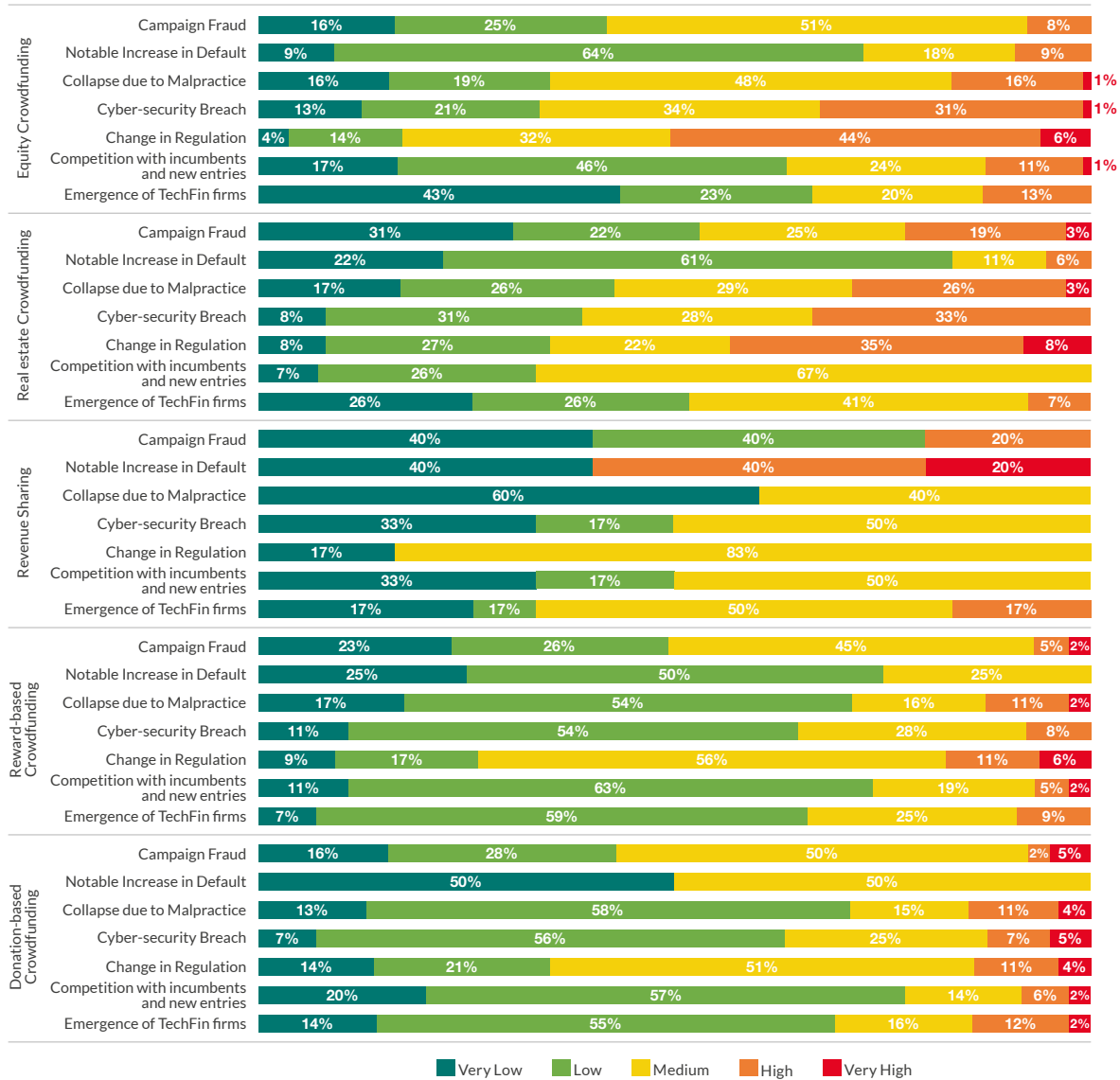


Figure 2.31: Perceived risks of platforms by Equity and Non-investment models-2018



Equity Crowdfunding and Real Estate Crowdfunding both perceive cyber-security and changes in regulation as main risks to their businesses, with 30-50% of platforms reporting these factors as particularly risky. This may be explained by the fact that platforms in operation have already met relatively stringent requirements and may be concerned about the entry of new players under more permissive regimes on the one hand, or the increase in compliance costs should regulation become more stringent as part of regulatory changes on the other hand.

Somehow surprising, platforms operating non-investment models, (Reward-based and Donation-based Crowdfunding), also ranked changes in regulation as their top concern, although only 17%

of Reward-based and 15% of Donation-based Crowdfunding platforms think of it as 'very high' or 'high' risk. Here, regulation has tended to be permissive and relatively clearer than in investment models. Hence changes to regulation are more likely to be associated with requirements becoming more stringent.

Alternatively, non-investment platforms may be concerned with potential growing competition from investment platforms, should more permissive regulation be passed for such models.

In contrast, platforms that operate Revenue sharing models, which are much more similar to Equity Crowdfunding, reported campaign fraud and a notable increase in defaults as their major risk preoccupations.

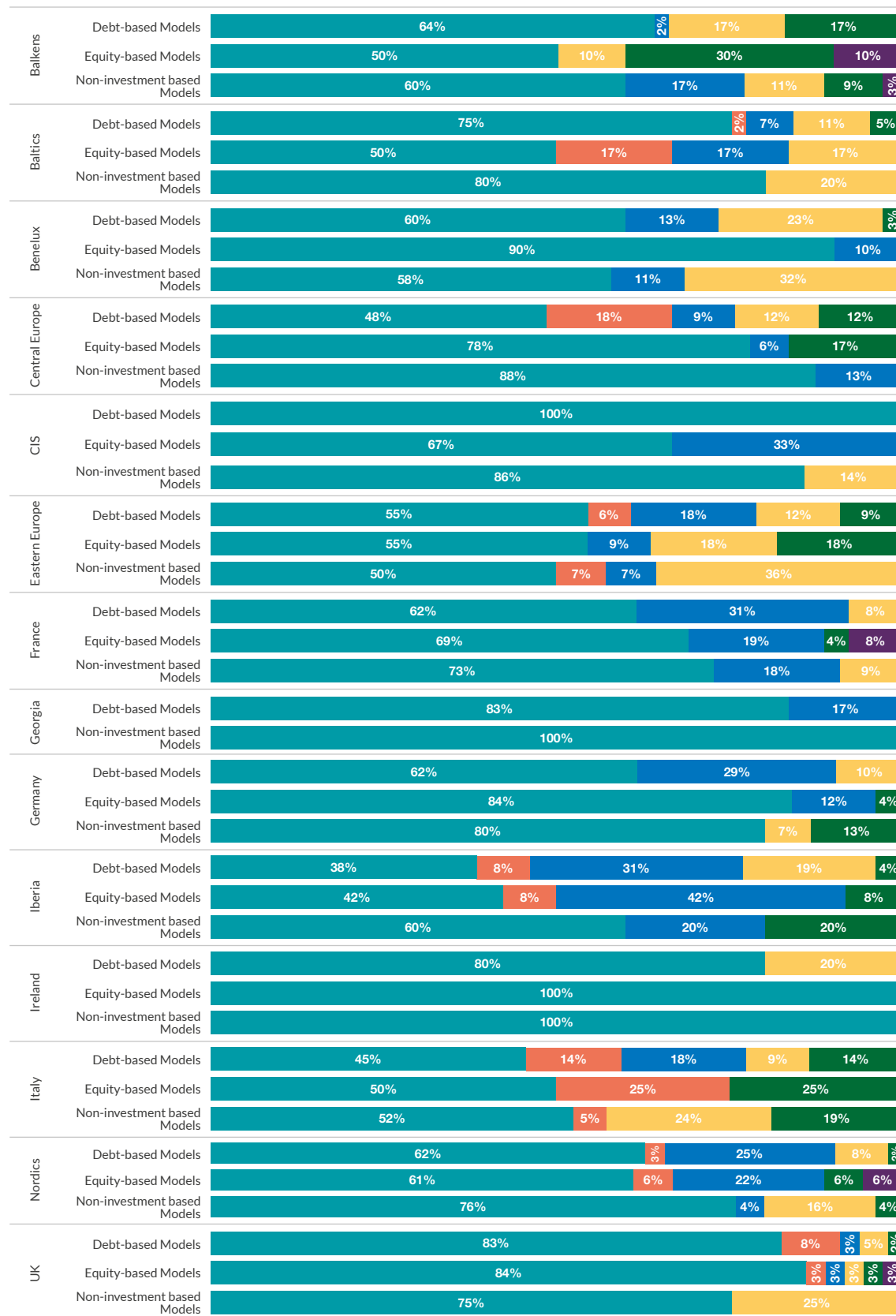
When assessing how platforms across Europe perceive the adequacy of regulations, it should be noted that regulatory frameworks vary considerably between different jurisdictions and models. Nevertheless, the majority of platforms operating debt, equity and non-investment models considered regulation to be adequate and appropriate for their platform's activity. Exceptions include Central Europe, Iberia and Italy. 48% of debt-based platforms in Central Europe described regulations as adequate, whereas 18% reported facing inadequate and too relaxed regulations. Similarly, less than half of debt-based platforms in Iberia and Italy considered regulations to be adequate, with 31% of Iberian and 18% of Italian platforms describing them as excessive and too strict for their activities. In contrast to results from previous years, regulations of equity models were deemed adequate by majority of platforms in all regions except Iberia.

Platforms in the Balkans, Baltics, Benelux and Eastern Europe reported lacking specific regulation for alternative finance which they consider necessary. This concern was common among platform operating both debt, equity and non-investment models.

In France, Germany and the Nordics, a fairly significant portion of platforms operating investment models reported struggling with the strictness of regulations, although the majority described them as adequate.

Finally, Ireland and UK are examples of countries where there was a very high level of adequacy of existing regulations as perceived by platform operating debt, equity and non-investment models.

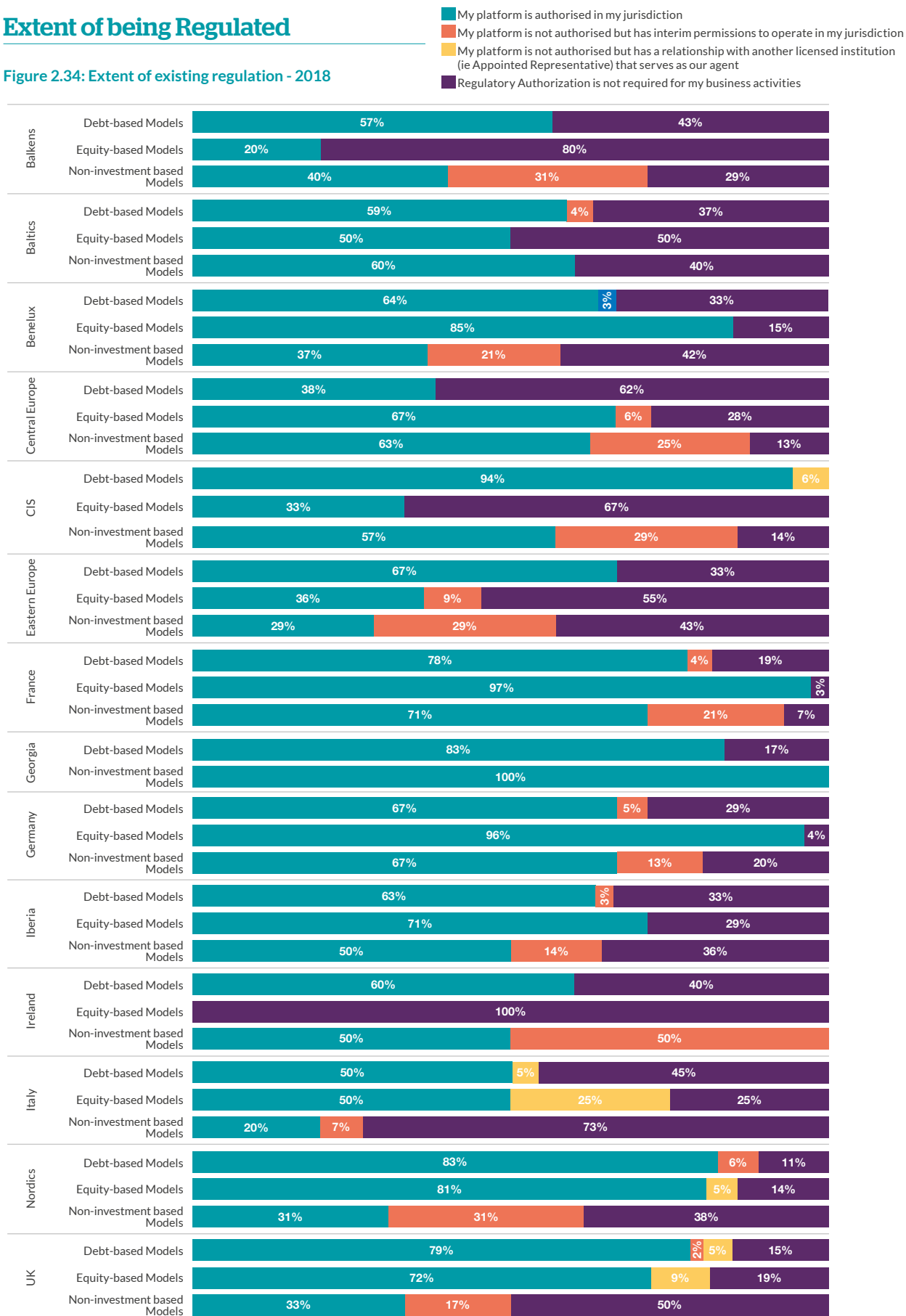
Figure 2.32: Perception towards existing regulation-2018



- Adequate and appropriate for my platform activities
- Inadequate and too relaxed for my platform activities
- Excessive and too strict for my platform activities
- No Specific Regulation and not needed
- No Specific Regulation and needed
- Alternative finance (including crowdfunding & P2P lending) is not currently legalized in my country

Extent of being Regulated

Figure 2.34: Extent of existing regulation - 2018



Platforms in Europe were asked to describe whether they were authorised to operate in their jurisdictions, and, if so, under which regulatory arrangement they fell. Two trends are discernible across different regions. Firstly, in line with results from previous years, lack of authorisation is most often reported by platforms operating non-investment models. For instance, only 20% of Reward-based and Donation-based platforms in Italy, 31% in the Nordics, and 33% in the UK reported having the authorisation to operate. Platforms in these jurisdictions usually consider that authorisation is not required for their business activities. In countries in which non-investment platforms require an authorisation, it is common to obtain interim permission to conduct their activities.

Secondly, a lack of authorisation among equity models is usually reported in regions that do not have mature alternative finance markets yet, such as in the Balkans, Baltics, CIS and Eastern Europe.

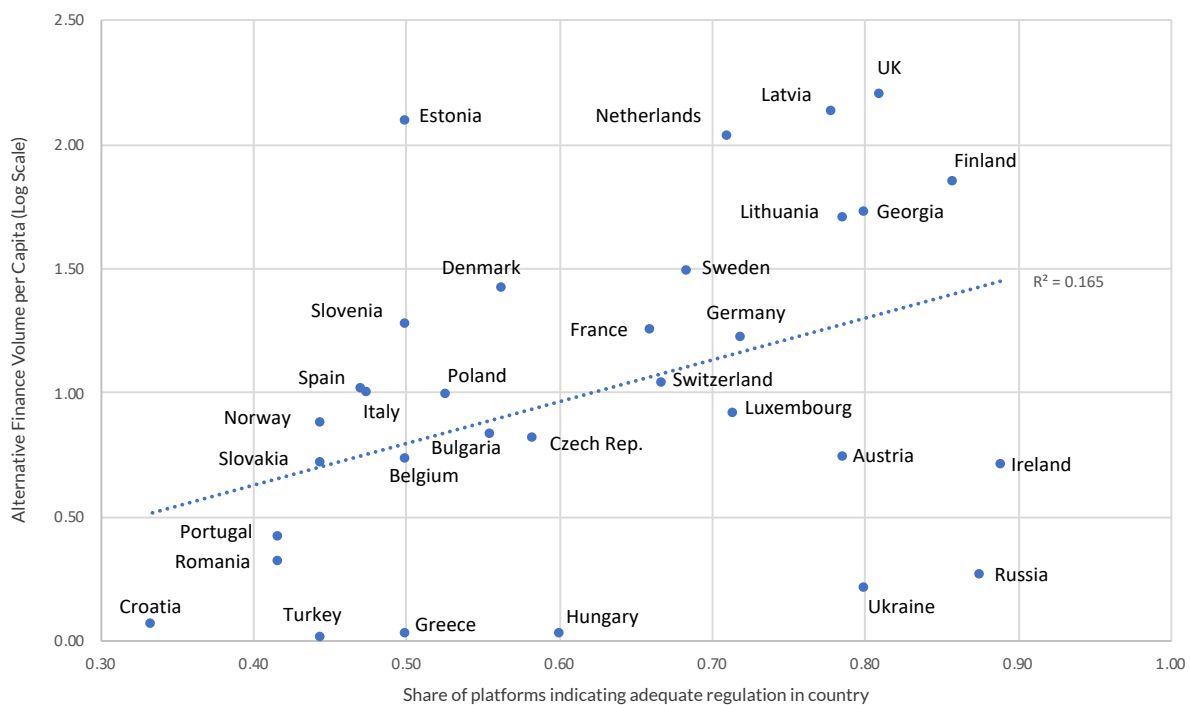
In contrast, Italy is unique in having one-fourth of equity platforms reported having a relationship with another licensed institution.

Regulatory Friendliness and Alternative Finance Volume per Capita

In our analysis of the relationship between perceived regulatory adequacy and volumes per capita in Europe, we have only included countries where at least four platforms answered relevant questions. Accordingly, perceived regulation adequacy represents the relative share of platforms in each country which indicate that regulation is ‘adequate and appropriate for my platform activities’.

Our findings show a positive effect, whereby the more adequate national regulation is perceived to be by platforms, the higher the per capita volumes seen in that country.

Figure 2.35: Perceived regulation adequacy versus volume per capita (log scale) – Europe (all models) – 2018



This relationship is stronger in the case of non-investment models and less strong in the case of investment models. This may be explained by the fact that while regulatory requirements in non-investment models may be clearer and

uncontroversial, the same cannot be said about investment models. The weaker association evident with respect to investment models may, therefore, reflect a more varied interpretation of what constitutes adequate regulation in different

jurisdictions. It may also reflect that some investment models may be adequately regulated, while others may not be. For example, in Denmark business lending is considered to be adequately regulated, while equity and consumer lending are considered not to be properly regulated. In Austria, equity crowdfunding is regulated adequately, while

lending is not.

This relationship would be particularly interesting to follow in future, following the forthcoming introduction of harmonised regulation for business investment platforms, known as the European Crowdfunding Service Provider (ECSP) regime.

Figure 2.36: Perceived regulation adequacy versus volume per capita (log scale) – Europe (investment platforms) – 2018

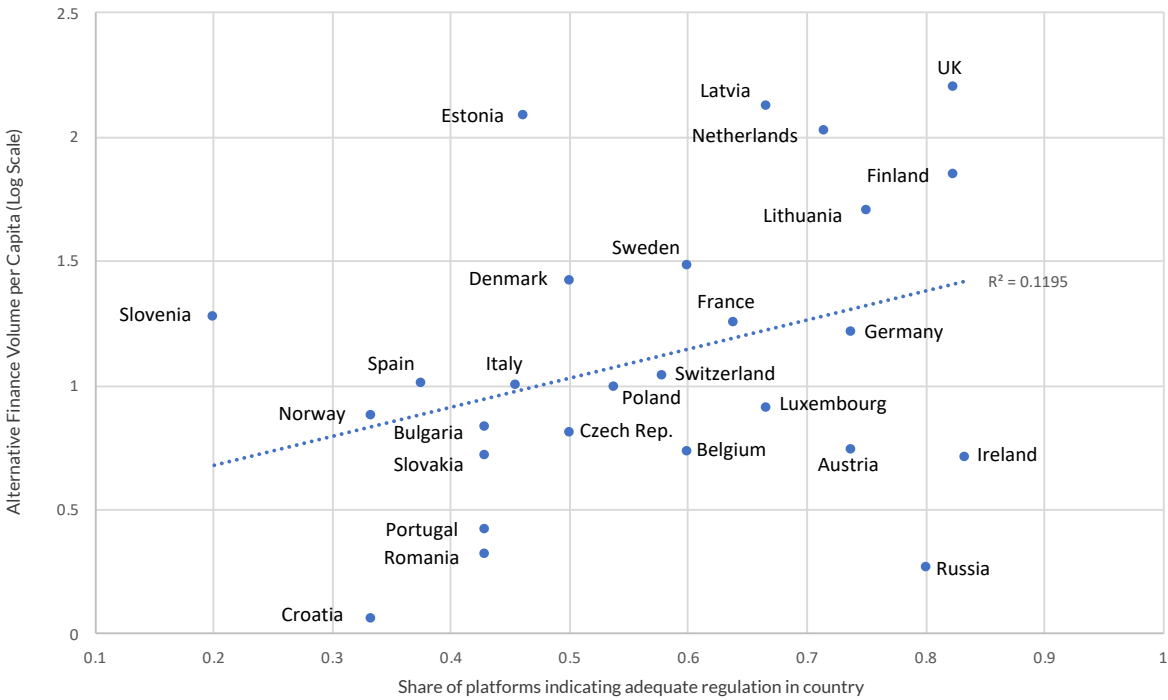
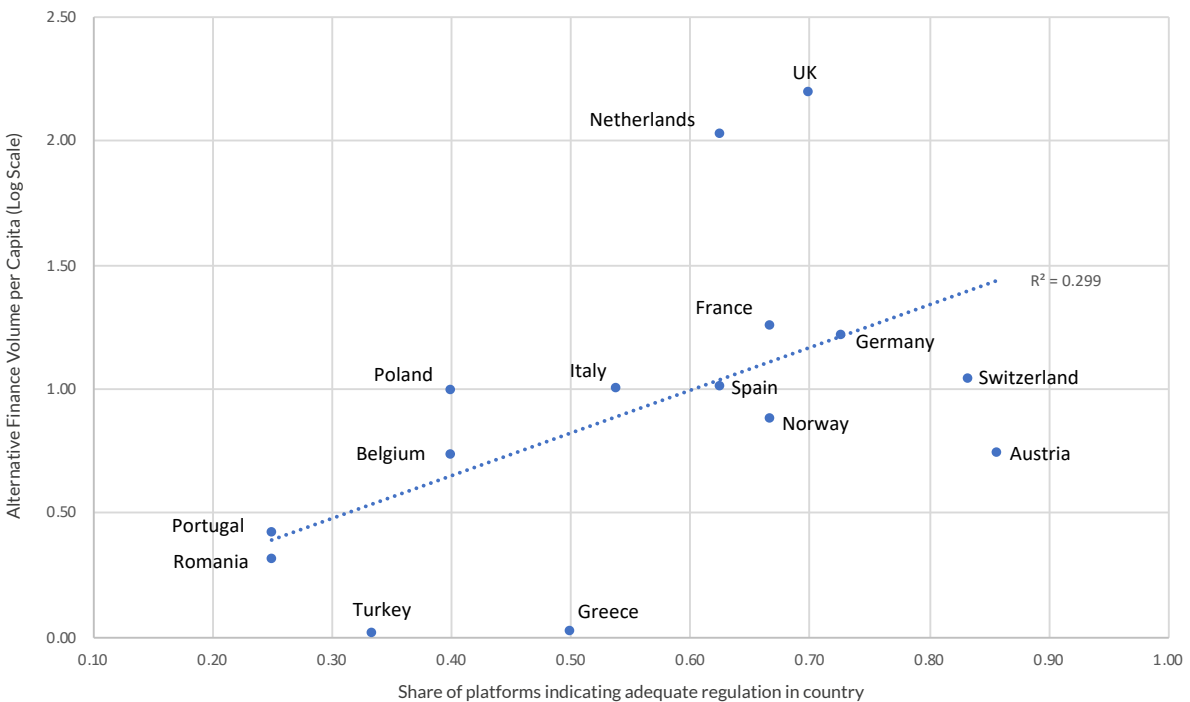


Figure 2.37: Perceived regulation adequacy versus volume per capita (log scale) – Europe (non-investment platforms) – 2018



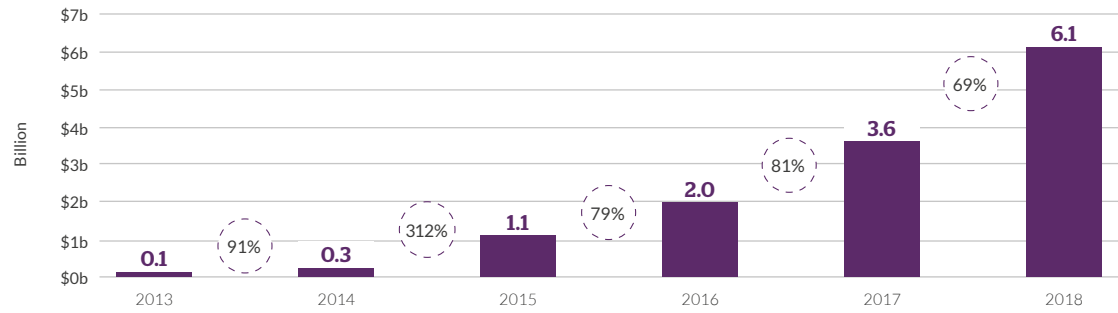
3. A Regional Discussion on Asia-Pacific Region



Chapter 3: A Regional Discussion on Asia-Pacific Region

Total Regional Volume

Figure 3.1: APAC Alternative Finance Market Volume (Excl. China), 2013-2018 (USD)

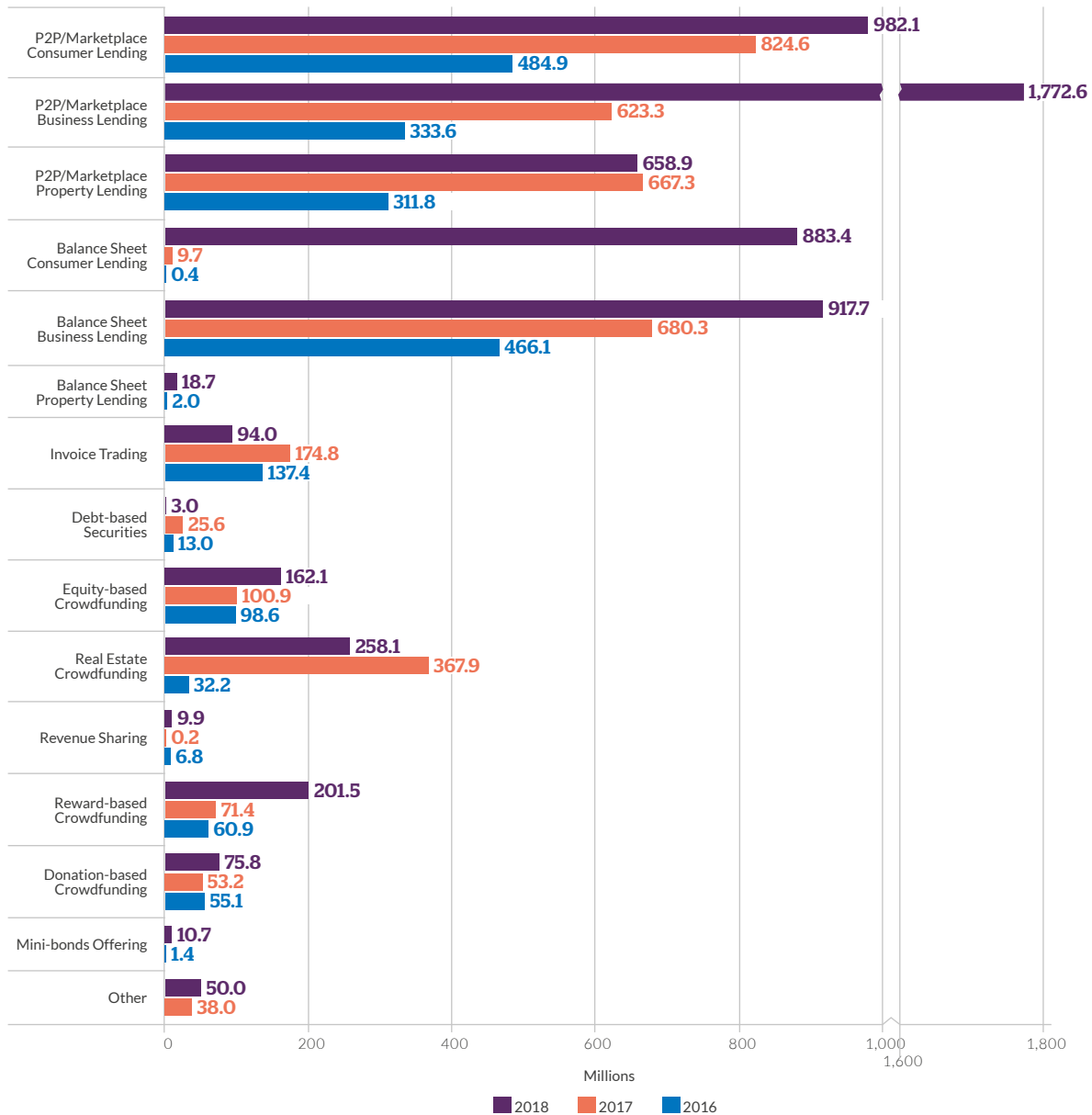


Volume Analysis

Alternative finance volumes across the Asia-Pacific region (excluding China) have exhibited considerable growth from 2017 to 2018. From an estimated market size of \$3.64 billion in 2017, the market grew by approximately 70% to an estimated market size of \$6.17 billion in 2018. This growth rate is less than the increase seen between 2016 and 2017 (81%), but the Asia-Pacific region (excluding China) remains one of the fastest-growing regions in the world. Over the last five

years, it has experienced an average growth rate of 127%. For the last three years, however, the market growth has stabilised at between 70% and 80%, following a reasonably volatile preceding three-year period where market growth reached a peak of 312% before dropping to 79% from 2015 to 2016. This relative consistency could represent a more predictable growth rate for subsequent years in the Asia-Pacific region (excluding China).

Figure 3.2: APAC Alternative Finance Market Volume by Model (Excl. China), 2016-2018 (USD)



As shown in the figure above, this increase in volume varied across the different alternative finance models. P2P Business Lending, P2P Consumer Lending, and Balance Sheet Business Lending were the most significant three models according to volume, accounting for 28.7%, 16.1%, and 15.0% respectively of the total volume in 2018. Balance Sheet Consumer Lending closely follows, accounting for 14.5% of the total volume in 2018.

All models in the Asia-Pacific region (excluding China) demonstrated growth in 2018 except for P2P Property Lending, which shrank by 1.25% from 2017 to 2018. With a growth of 114% from 2016

to 2017, however, a trend of a reduction in market size cannot be expected.

More significant declines were recorded with respect to Invoice Trading falling 46%, and Equity Crowdfunding falling 30% from 2017 levels.

Models demonstrating the highest growth were P2P Business Lending, Balance Sheet Consumer Lending and Revenue Sharing. Balance Sheet Consumer Lending showed significant growth compared to others with a 9039% growth from 2017 to 2018 and Revenue Sharing also saw significant growth with an increase of 5513% from 2017 to 2018.

Table 3.1: Asia-Pacific region (excluding China) vol Model

Asia Pacific Alternative Finance Market Size and Growth Rate according to Model (2016-2018)				
Alternative Finance Model	Market Size (USD)			Annual Market Growth (%)
	2016	2017	2018	2017-2018
P2P/Marketplace Consumer Lending	\$484.86m	\$824.55m	\$982.07m	19%
P2P/Marketplace Business Lending	\$333.62m	\$623.35m	\$1772.64m	184%
P2P/Marketplace Property Lending	\$311.77m	\$667.25m	\$658.90m	-1%
Balance Sheet Consumer Lending	\$0.37m	\$9.67m	\$883.43m	9039%
Balance Sheet Business Lending	\$466.08m	\$680.31m	\$917.71m	35%
Balance Sheet Property Lending	\$2.00m	\$0.00m	\$18.68m	
Invoice Trading	\$137.39m	\$174.80m	\$94.01m	-46%
Debt-based Securities	\$13.00m	\$25.58m	\$2.97m	-88%
Equity Crowdfunding	\$98.56m	\$100.90m	\$162.07m	61%
Real Estate Crowdfunding	\$32.20m	\$367.91m	\$258.13m	-30%
Revenue Sharing	\$6.82m	\$0.18m	\$9.88m	5513%
Reward-based Crowdfunding	\$60.85m	\$71.44m	\$201.50m	182%
Donation-based Crowdfunding	\$55.13m	\$53.17m	\$75.78m	43%
Mini-bonds	\$1.41m	\$0.00m	\$10.67m	
Other		\$38.03m	\$50.00m	31%

In order to assess growth and volume according to location, the Asia-Pacific region (excluding China) was split into four overarching regions; Oceania, East Asia, South East Asia, and South and Central Asia.

In 2018, the online alternative finance market continued to expand across the Asia-Pacific region (excluding China) with South-East Asia demonstrating the highest overall volume (\$2.19 billion). East Asia had a market volume of \$1.93 billion, Oceania had a market volume of \$1.41

billion, and South and Central Asia had a market volume of \$647.2 million in 2018.

Market growth varied significantly across the region from 2017 to 2018 with a range of 574% across the four regions. While Oceania demonstrated no change in market size from 2017 to 2018, East Asia grew by 21%, South and Central Asia grew by 108%, and South East Asia grew by 574%. As a consequence, South East Asia has become the largest regional market in the Asia-Pacific region (excluding China), overtaking East Asia in 2018.

Table 3.2: Asia-Pacific region (excluding China) vol by region

Market Volume (\$USD Million) and Growth according to region								
Year	South & Central Asia	Change (%)	Oceania	Change (%)	East Asia	Change (%)	South East Asia	Change (%)
2013	5.1		29.7		97.7		11.0	
2014	12.1	137%	126.3	325%	136.2	39%	26.5	141%
2015	40.1	230%	665.4	427%	424.3	211%	46.6	76%
2016	124.5	211%	832.8	25%	830.9	96%	215.9	363%
2017	311.9	151%	1410.2	69%	1590.3	91%	324.8	50%
2018	647.2	108%	1406.4	0%	1929.5	21%	2190.0	574%

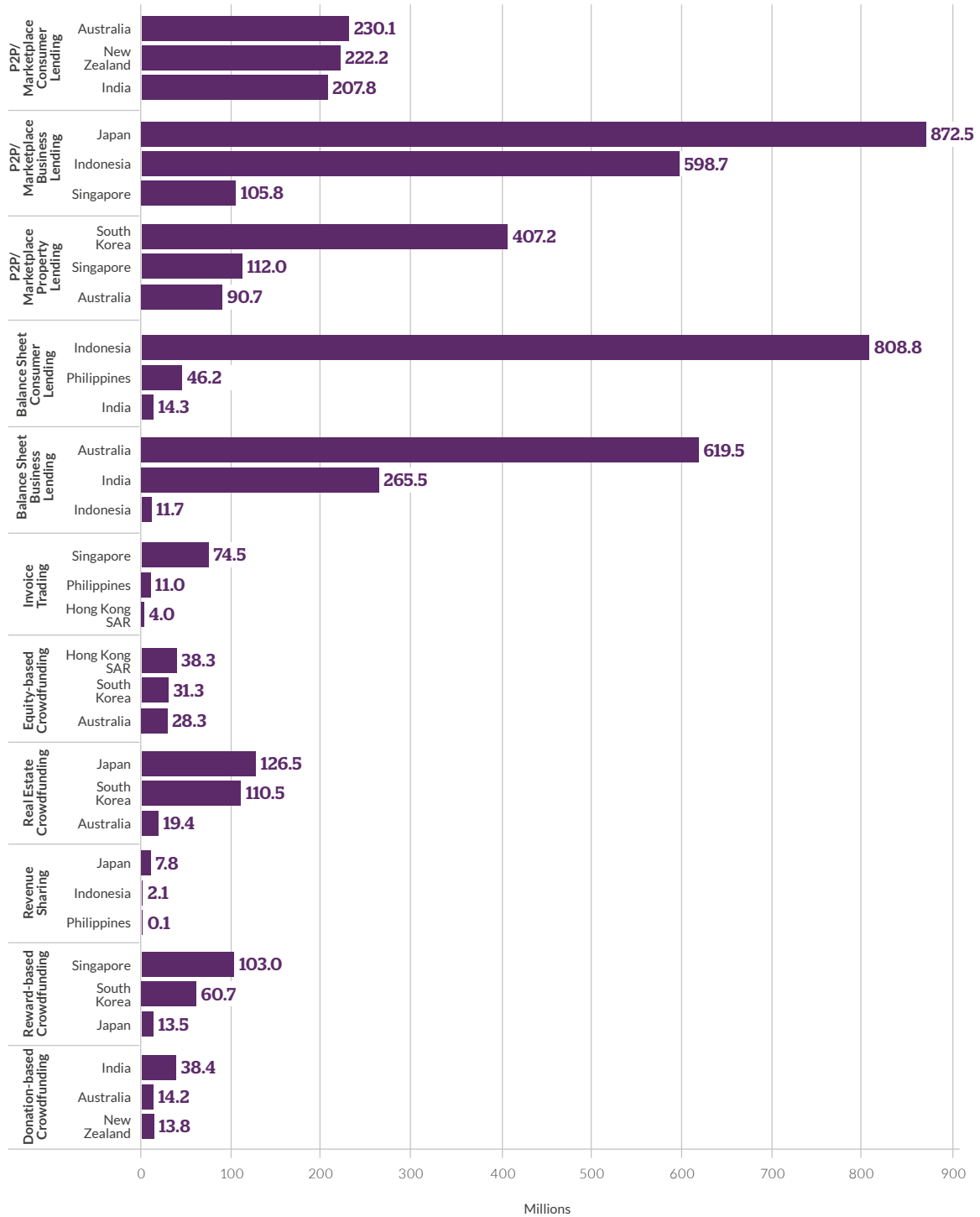
Table 5 shows the value of each alternative finance model market in the top three countries in the Asia-Pacific region (excluding China). Across the models, the top three countries vary significantly. While

there are countries such as Indonesia, Australia and Singapore that feature regularly, there is limited consistency on the position and model for which they appear in the top three. This inconsistency

extends to the types of alternative finance models. For example, for P2P Lending models, the top three countries are different for P2P Consumer Lending, P2P Business Lending and P2P/Property Lending.

While Japan has a P2P Business Lending market value of 46% higher than the second-place country of Indonesia, it does not appear as a top-three country in any of the other P2P Lending models.

Figure 3.3: Top 3 countries in APAC by model-2018 (USD)

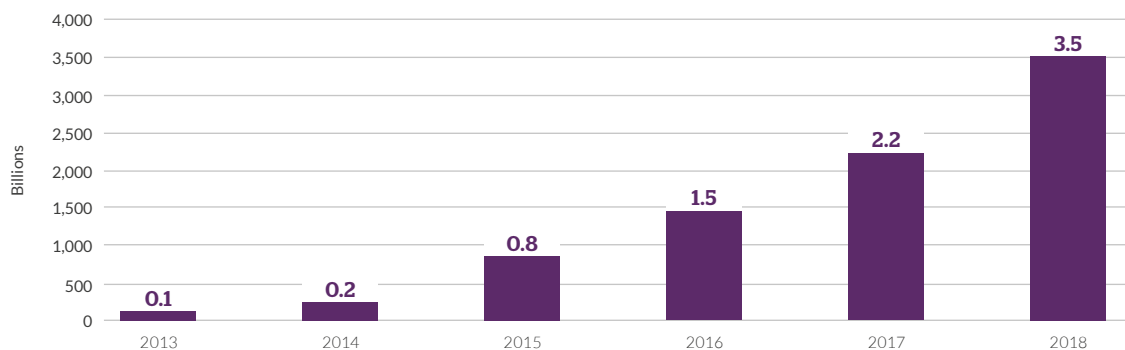


Of the models that have the highest market values overall, the top country also shows a value significantly higher than the second-place country. The models of the highest market value, therefore, show the most uneven distribution of value across the top three countries. Smaller models such as Equity-based Crowdfunding, Reward-based/ Donation-based Crowdfunding and P2P Consumer Lending have a relatively even distribution across

the top three countries, with the range between these countries being smaller than the range between the top countries in the larger models.

Interestingly, leading markets in Equity models and property lending tend to be more economically developed countries, while consumer and business lending tend to be led by both developed and highly populated emerging economies.

Figure 3.4: Total Alternative Business Funding Volume in APAC (Excl. China), 2013-2017 (USD)



The figure shows the total alternative business funding volume across the Asia-Pacific region (excluding China) for the years between 2013 to 2018. The market value has consistently demonstrated growth over the five-year period and, until 2017, showed an ever-increasing growth rate. Between 2013 and 2014 the Asia-Pacific region (excluding China) alternative finance market grew by 105%, from 2014 to 2015 it grew by 263%, from 2015 to 2016 it grew by 726%, from 2016 to 2017 it grew by 521% and from 2017 to 2018 it grew by 575%. APAC continues its dramatic growth with a decline from 4 digit growth rates in earlier years to three digit growth in recent ones. 2018 represented an all-time high market value of \$3506.4 billion, and consistent growth

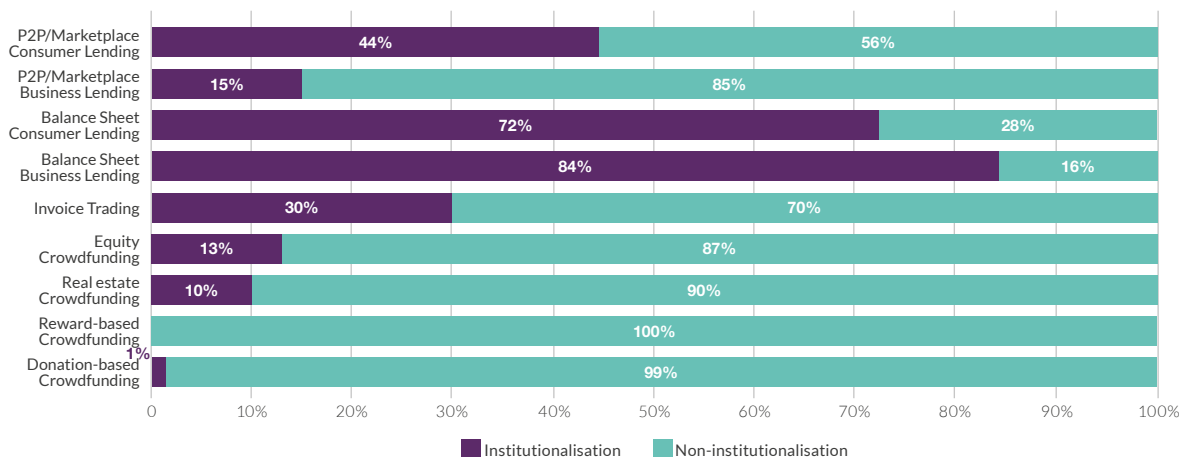
suggests that in 2019 this market value will be exceeded further.

Market Dynamics

Institutionalisation by Model

In the Asia-Pacific region (excluding China) as a whole, most investor activities were driven by individual investors rather than institutional investors. The level of institutionalisation, however, varies significantly between models as is presented in Figure 3.5. This year’s study includes a focus on the proportion of volume derived from institutional investors, intending to understand how much interest exists in the alternative finance space from institutional investors.

Figure 3.5: Institutionalisation by model-2018



The total volume of Reward-based Crowdfunding was solely derived from individual investors, while Donation-based Crowdfunding had only 1% of institutional investors. Institutionalisation rates among Equity Crowdfunding and Real Estate Crowdfunding platforms were also low, reaching 13% and 10% respectively in 2018.

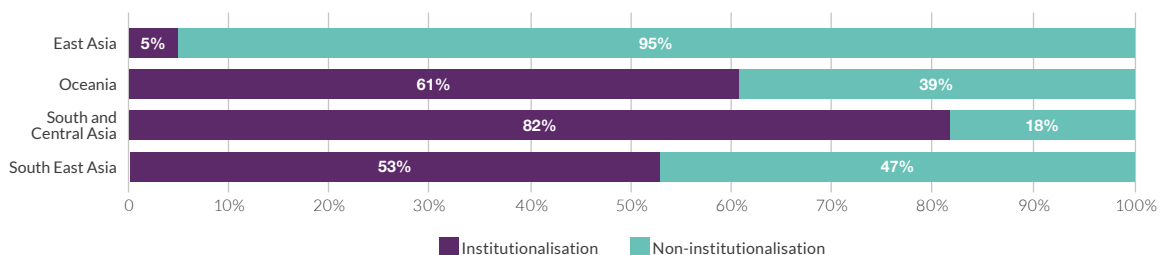
The Balance Sheet Business Lending model had the highest proportion of institutional funding in 2018, with 84% of total funds attributed to institutional investors. This figure represents a reduction from the previous year, which saw 98% of all investment in Balance Sheet Business Lending being attributed to institutional investment. The Balance Sheet Consumer Lending model had the second-highest proportion of institutional funding (72%) in the region, which suggests that institutional investors are more inclined to invest in Balance Sheet Lending as a whole, above other models. This may be explained by the model's resemblance to traditional banking models.

With regards to P2P Lending, P2P Consumer Lending has consistently received approximately half of all volume from institutional investors. P2P Business Lending remains a predominantly non-institutional investment with institutional investment accounting for only 15% of investment into the model.

By Subregion

The level of institutional investment also varies significantly according to region. South and Central Asia have the highest level of institutional investment, which accounts for 82% of the total volume in the region. This significantly larger proportion of institutionalized investment is not twinned with significant growth or market value, and there indeed seems to be no clear correlation between the proportion of institutional investment and market value. For example, South East Asia demonstrates the highest market value and growth despite a lower proportion of 53% dedicated to institutional investors.

Figure 3.6: Institutionalisation by sub-region, 2018



Oceania had the second-largest percentage of institutional investors, at 61%, with South-East Asia following at 53%. East Asia reported a rate of 5%, which is very low relative to other regions,

indicating that in East Asian countries individual investors are the primary source of funding for the alternative finance industry.

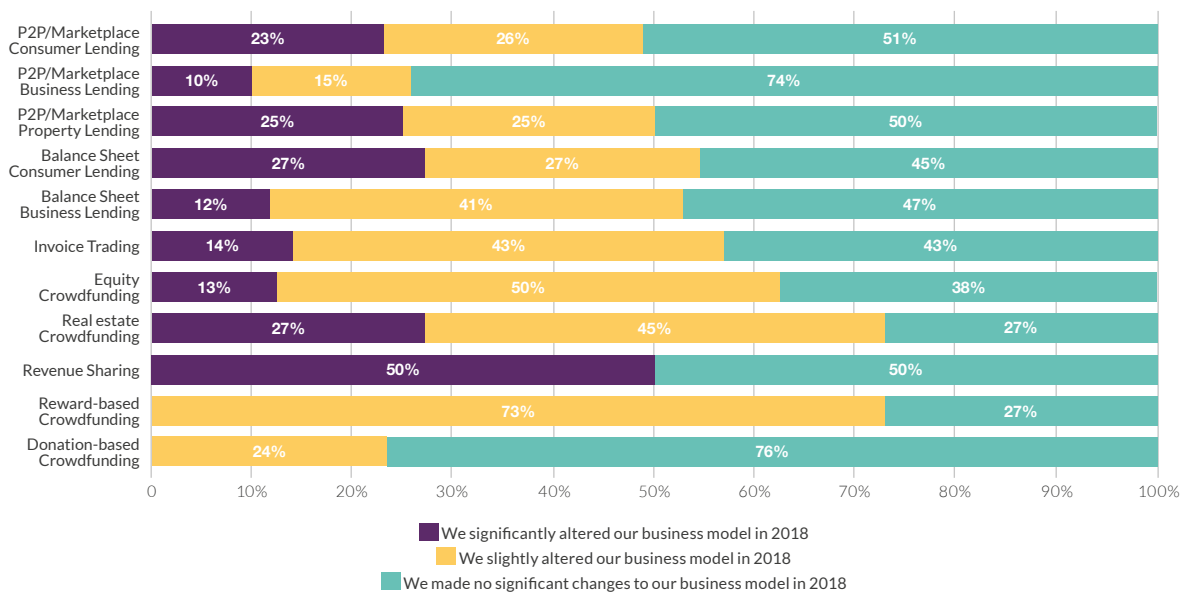
Market Developments

Innovation

Changes to business models, products and services
Platforms were surveyed regarding changes made to their business model, services and products in the last year. In 2018, platforms focused more on the stabilisation of their business model as opposed to making significant or innovative changes. Debt-based business models were particularly risk-averse, with approximately half reporting that they had not changed their business model in 2018.

Real Estate Crowdfunding and Reward-based Crowdfunding were the most active with regards to business model innovation, with 73% stating they had changed their business model in 2018. Furthermore, 27% of Real Estate Crowdfunding platforms and 27% of Balance Sheet Consumer Lending platforms stated they 'significantly altered their business model'.

Figure 3.7: Changes to business model by model-2018

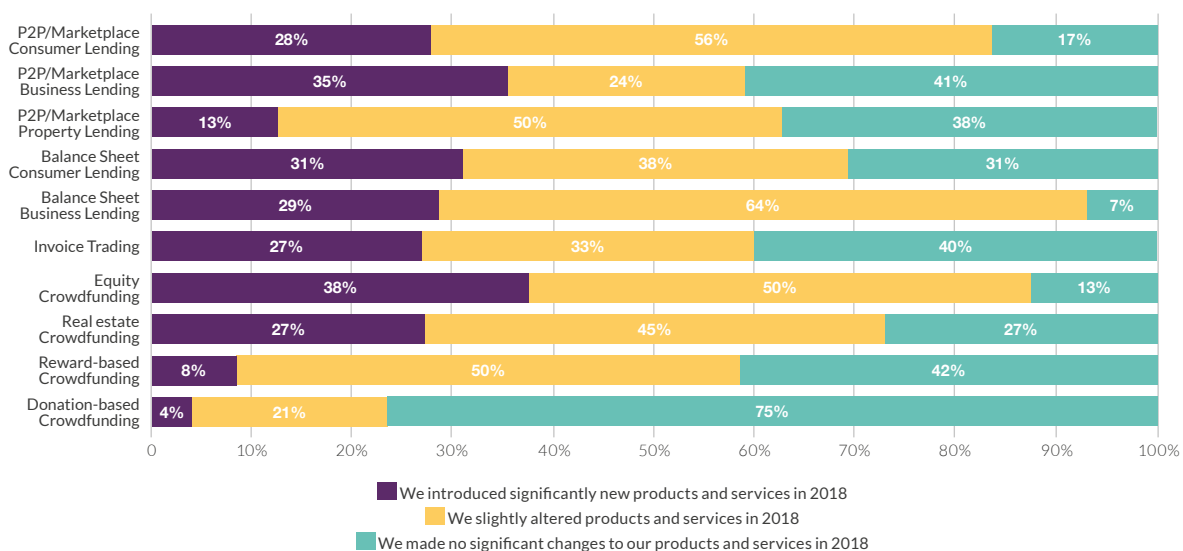


Compared to business model innovation, product and service innovation was relatively more prevalent among the surveyed platforms. More than half of the respondents with debt-based business models indicated they had changed their products and services in 2018, with the rates for Balance Sheet Business Lending and P2P Consumer Lending platforms making such changes reaching 93% and 83% respectively. On the other hand, traditional models made few alterations to their business models, mainly focusing their innovation

initiatives to products and services.

Balance Sheet Business Lending was the most active business model regarding changes to products and services, with 93% of such respondents having introduced or changed products and services in 2018. Equity Crowdfunding was the second most innovative business model type (87%). By contrast, Donation-based Crowdfunding was most reluctant to change their products and services.

Figure 3.8: Changes in products and services by model-2018



Research & Development

Research and Development (R&D) focus varied among the debt-based models, equity-based models, and non-investment models. In this year's study, findings show that platforms have focused their R&D initiatives on business model innovation. For example, debt-based models invested in R&D areas that streamlined the credit lending process, whereas equity-based models focused on R&D initiatives to entice more fundraisers to their platform.

Platform R&D for debt-based models concentrated on 'payment processing', 'customer verification', and 'process streamlining and automation', while equity-based models put more of an emphasis on 'social media and fundraiser promotional tools' and 'community management features and tools'. In case of non-investment-based models, namely Reward-based and Donation-based Crowdfunding models, the top three areas of R&D focus were 'social media and fundraiser promotional tools', 'payment processing', and 'process streamlining and automation'.

Most alternative finance platforms report actively pursuing 'customer verification' as a priority area for R&D, implying the growing importance of platforms responding to the KYC regulations, which become even more complex for cross-border customer verification. Revenue Sharing Crowdfunding platforms, however, did not report this as a priority area. 'Process streamlining and automation' was also a crucial area where most platforms focused R&D spending. Specifically, Balance Sheet Business Lending (22%) and P2P Consumer Lending (20%) were among the models that spent the most substantial proportion of R&D resource on 'process streamlining and automation'. Across all the business models surveyed, there was little focus on 'e-learning features for users' and 'gamification features for user engagements', with these areas showing the least amount of R&D spend.

Explanation for this may found in platform reluctance to fund a public good such as education that may benefit other platforms as well, and little focus on gamification may reflect prioritisation of efficiency over fun elements in service provision.

	Payment Processing	Customer Verification	Process Streamlining and Automation	Artificial Intelligence and Performance Enhancement Features	Community Management Features and Tools	Social Media and Fundraiser Promotional Tools	Customer Relationship Management Systems	E-learning Features for Users	Gamification Features for User Engagements
P2P/ Marketplace Consumer Lending	13%	20%	20%	14%	6%	9%	12%	2%	4%
P2P/ Marketplace Business Lending	12%	17%	16%	15%	8%	10%	12%	6%	4%
P2P/Marketplace Property Lending	19%	19%	19%	4%	4%	11%	15%	7%	4%
Balance Sheet Consumer Lending	12%	23%	19%	19%	0%	8%	12%	8%	0%
Balance Sheet Business Lending	14%	19%	22%	17%	3%	11%	11%	0%	3%
Balance Sheet Property Lending	33%	33%	0%	33%	0%	0%	0%	0%	0%
Invoice Trading	14%	24%	16%	11%	11%	3%	14%	3%	5%
Equity Crowdfunding	8%	8%	13%	8%	13%	16%	13%	8%	11%
Real Estate Crowdfunding	12%	16%	16%	4%	12%	24%	8%	4%	4%
Revenue Sharing	0%	0%	7%	13%	13%	20%	20%	7%	20%
Reward Crowdfunding	19%	10%	13%	0%	10%	26%	13%	10%	0%
Donation Crowdfunding	13%	12%	14%	9%	12%	14%	8%	7%	12%

Internationalisation

Cross Border Inflows And Outflows

By Model

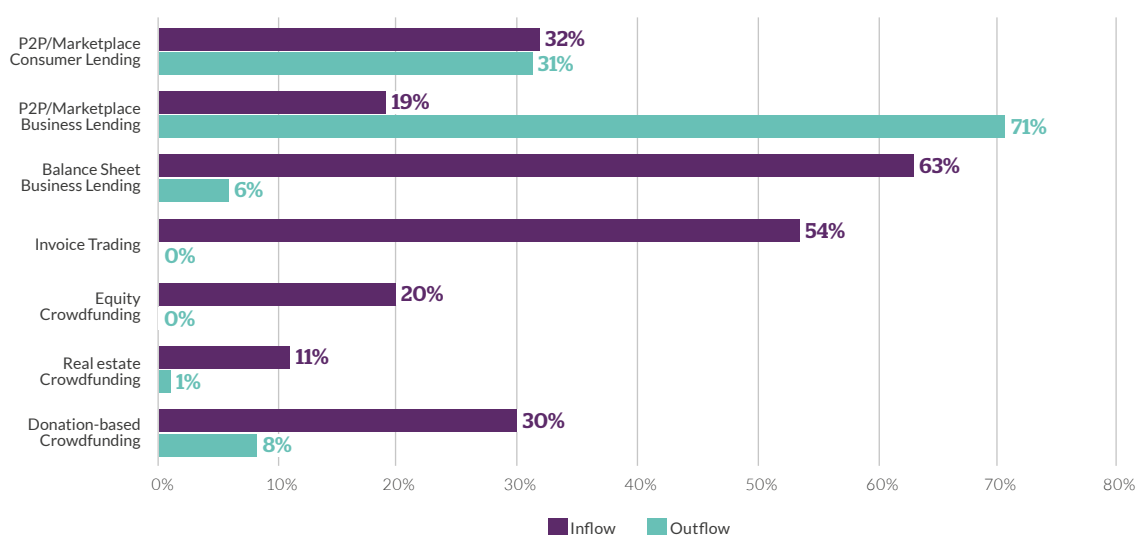
In 2018, relatively few platforms reported high levels of cross-border inflows (i.e. funds from investors which came from abroad) or outflows (i.e. funds which went to fundraisers abroad). However, there were significant variations between different models in terms of the levels of inflows and outflows. Furthermore, in the case of the Asia-Pacific region (excluding China), cross-border inflows were much more active compared to the cross-border outflows.

Balance Sheet Business Lending and Invoice Trading were the two models with the highest proportion of

cross-border inflows (63% and 54%, respectively). This demonstrates the high dependence these models have on cross-border capital flows in the region. On the other hand, Real Estate Crowdfunding and P2P Business lending showed the lowest proportion of cross-border inflows in 2018 (11% and 19% respectively) demonstrating the significant variance across the models.

In the case of cross-border outflows, P2P Business Lending platforms reported a 71% outflow rate, whereas Invoice Trading and Equity Crowdfunding platforms both reported no cross-border outflows. Real Estate Equity Crowdfunding also only showed 1% of outflow rate.

Figure 3.9: Inflow and outflow rate by model



By Region

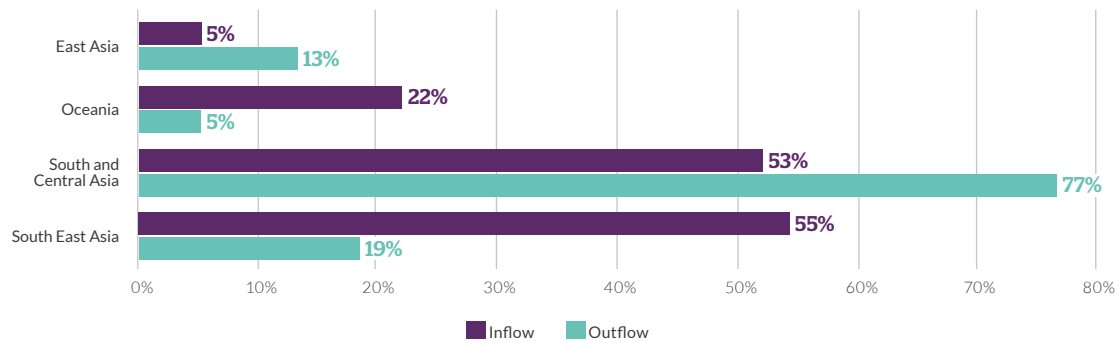
There was evident variation in cross-border inflows and outflows between different sub-regions in the Asia-Pacific region (excluding China). While Oceania reported a 22% inflow rate and East Asia reported the lowest inflow rate of 5%, both South-East Asia and South and Central Asia showed relatively high inflow rates, reaching 55% and 53% respectively. This suggests that the rapid growth within these regions was driven by foreign capital inflow.

With regards to cross-border outflows, South and Central Asia was the most active region, with a 77% outflow rate. Other regions all showed a relatively

low outflow rate of less than 20%. South-East Asia, East Asia, and Oceania reported 19%, 13%, and 5% respectively.

Overall, such results may be explained by the type of economies dominating each region. Japan and South Korea dominating East Asia, and Australia dominating Oceania, may all reflect developed economies with a large domestic market. However, South, East and Central Asia are largely dominated by emerging economies such as Indonesia and India, which may rely on international investment to a larger degree.

Figure 3.10: Inflow and outflow rate by sub-region



Globalization Strategy

By Region

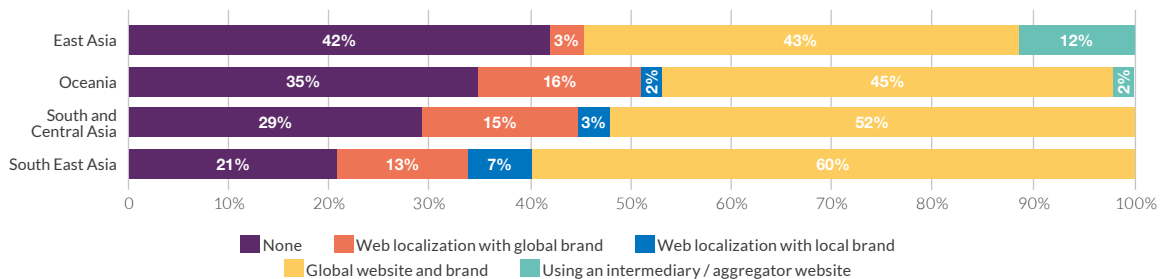
The digital nature of alternative finance business models results in a minimal cost for platforms to broaden operations to foreign countries. Many platforms have thus adopted an internationalisation strategy, designed to strengthen their global presence and to capture further global market shares.

Internationalisation initiatives varied among the regions. South-East Asian platforms were most active, with 79% of the respondents having an

internationalisation strategy in place. East Asian platforms were the least active, with 42% of platforms stating they had no internationalisation strategy in place.

With regards to specific internationalisation strategies, ‘global website and brand’ was the most dominant internationalisation strategy across all regions. It was used by 60%, 52%, 45% and 43% of platforms in South-East Asia, South and Central Asia, Oceania, and East Asia respectively. The strategy of ‘Web localisation’ was also adopted by platforms in all regions, while no South and Central Asian or South-East Asian platforms pursued ‘using an intermediary or aggregator website’.

Figure 3.11: Internationalisation Strategy by Sub-region, 2018



By Model

We also see a variation in the internationalisation strategies adopted by platforms when comparing different models. Non-investment-based models were most active in broadening their global presence, with 93% of Donation-based Crowdfunding platforms and 75% of Reward-based Crowdfunding platforms reporting that they were pursuing an internationalisation strategy. On the other hand, a relatively high proportion of respondents with debt-based business models reported to have no internationalisation strategy, with 58%, 47%, and 47% respectively of P2P Property Lending, P2P Business Lending, and

Balance-Sheet Business Lending respondents stating that they have no internationalisation strategy at all in place.

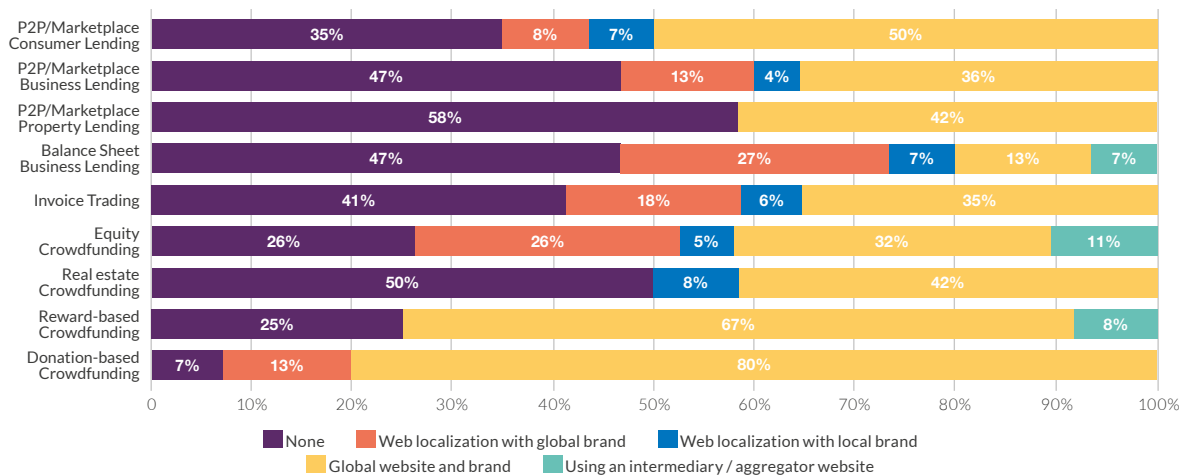
Such trends are well in tune with regulatory requirements, which pose greater compliance costs for investment-oriented models than non-investment models when crossing borders.

With regards to specific internationalisation strategies, ‘global website and brand’ was the most dominant strategy across the models except in the case of Balance Sheet Business Lending, which had ‘web localisation with global brand’ as their dominant internationalisation strategy.

This corresponds with earlier finding, where higher regulatory compliance demands in investment models translate into greater investment in

localization, whereas such investments are much lower for non-investment models.

Figure 3.12: Internationalisation Strategy by Model, 2018



Financial Inclusion

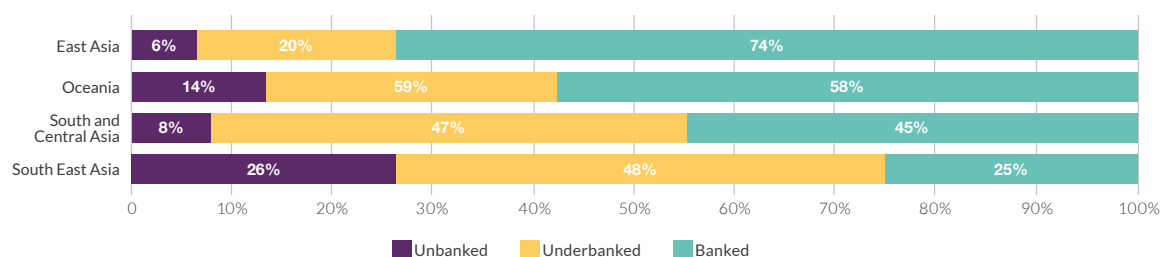
The Banked Status Of Borrowers

Alternative finance models have been promoted as a means to increase financial inclusion, especially debt-based models, which are seen as offering a viable alternative route for individuals and businesses to get access to credit.

In order to assess the extent to which alternative finance models promote financial inclusion, debt-

based platform respondents were asked to indicate the banking status of their borrower-customer base; unbanked, underbanked, and banked. Findings show that the banking status varied among the sub-regions in the Asia-Pacific region (excluding China). In the case of East Asia, 74% of the borrowers were banked, while on South-East Asian platforms only 25% of the borrowers were banked. Alternative finance was providing credit to those who had no access to banks (i.e. the ‘unbanked’ in each of the sub-regions: East Asia (6%), Oceania (14%), South and Central Asia (8%), South-East Asia (26%).

Figure 3.13: Banking Status by Region



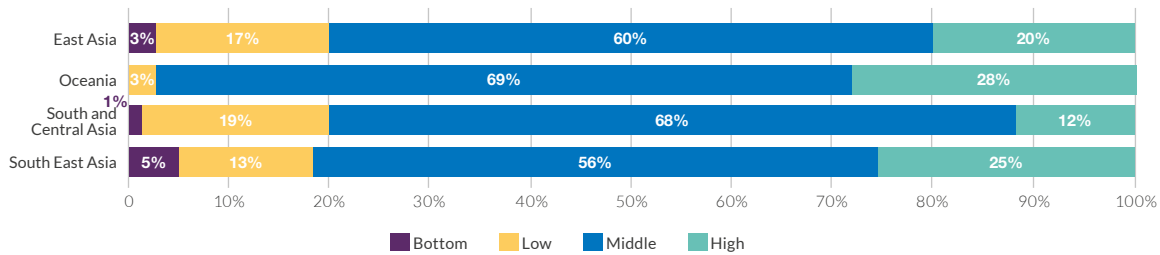
Income Status of Funders

To enable a robust discussion relating to financial inclusion, it is also necessary to examine access to investment vehicles for funders. Therefore, survey respondents were asked to indicate the income status of their customer base or funders (i.e. lenders and investors) as bottom-, low-, middle-, or high-income.

Funders from the middle-income class were most

dominant in of the sub-regions, although the overall income status of funders did still vary between them. Funders from bottom- and low-income levels were especially prevalent in East Asia (20%), South and Central Asia (20%), South-East Asia (18%). By way of comparison, funders belonging to the highest income level were shown to be the least prevalent in South and Central Asia (12%) compared to Oceania (28%), South-East Asia (25%), and East Asia (20%).

Figure 3.14: Income Status by Region



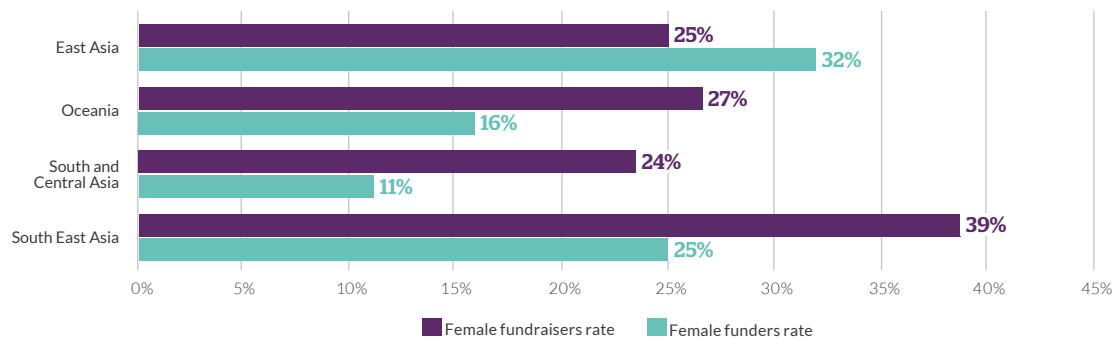
Gender as a Measure of Financial Inclusion

By Region

It has been suggested that alternative finance is playing a role in bridging the investor and fundraiser gender gap. To explore this trend, the respondents were asked about female participation in their business as both funder and fundraiser. In all of the

sub-regions, female participation in either category was less than 40%. South-East Asia displayed the highest female fundraiser rate, reaching 39%, followed by Oceania (27%), East Asia (25%), South and Central Asia (24%). By contrast, East Asia showed the highest rate of female funders at 32%, followed by South-East Asia (25%), Oceania (16%), South and Central Asia (11%).

Figure 3.15: Female fundraisers and funders rate by region

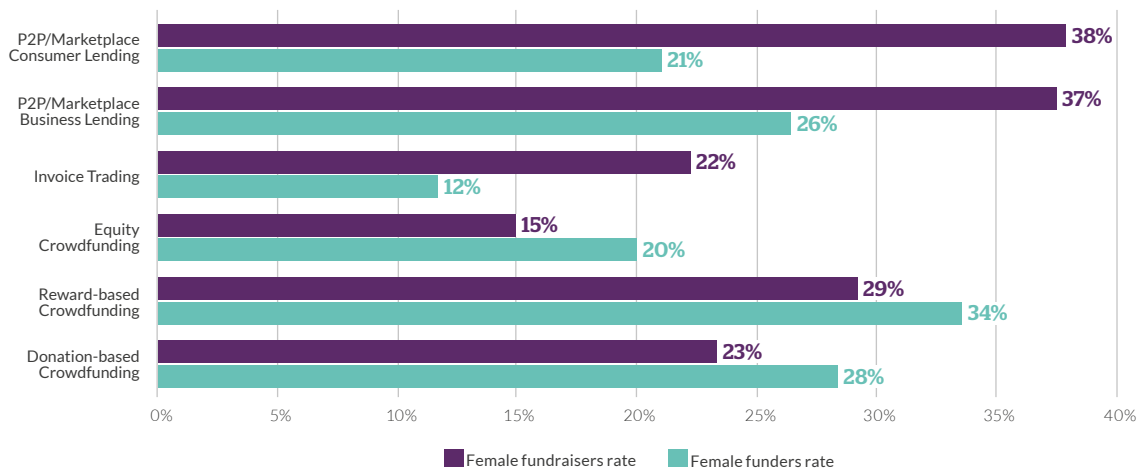


By Model

Female participation also varied significantly between different alternative finance models. P2P Consumer Lending reported the highest female fundraisers rate, at 38%, followed by P2P Business Lending (37%), Reward-based Crowdfunding (29%) and Donation Crowdfunding (23%).

Crowdfunding models also tended to have the highest rate of female funders, with Reward-based Crowdfunding having the highest rate (34%), followed by Donation Crowdfunding (28%), P2P Business Lending (26%), and P2P Consumer Lending (21%).

Figure 3.16: Female fundraisers and funders rate by model



Risk and Regulations

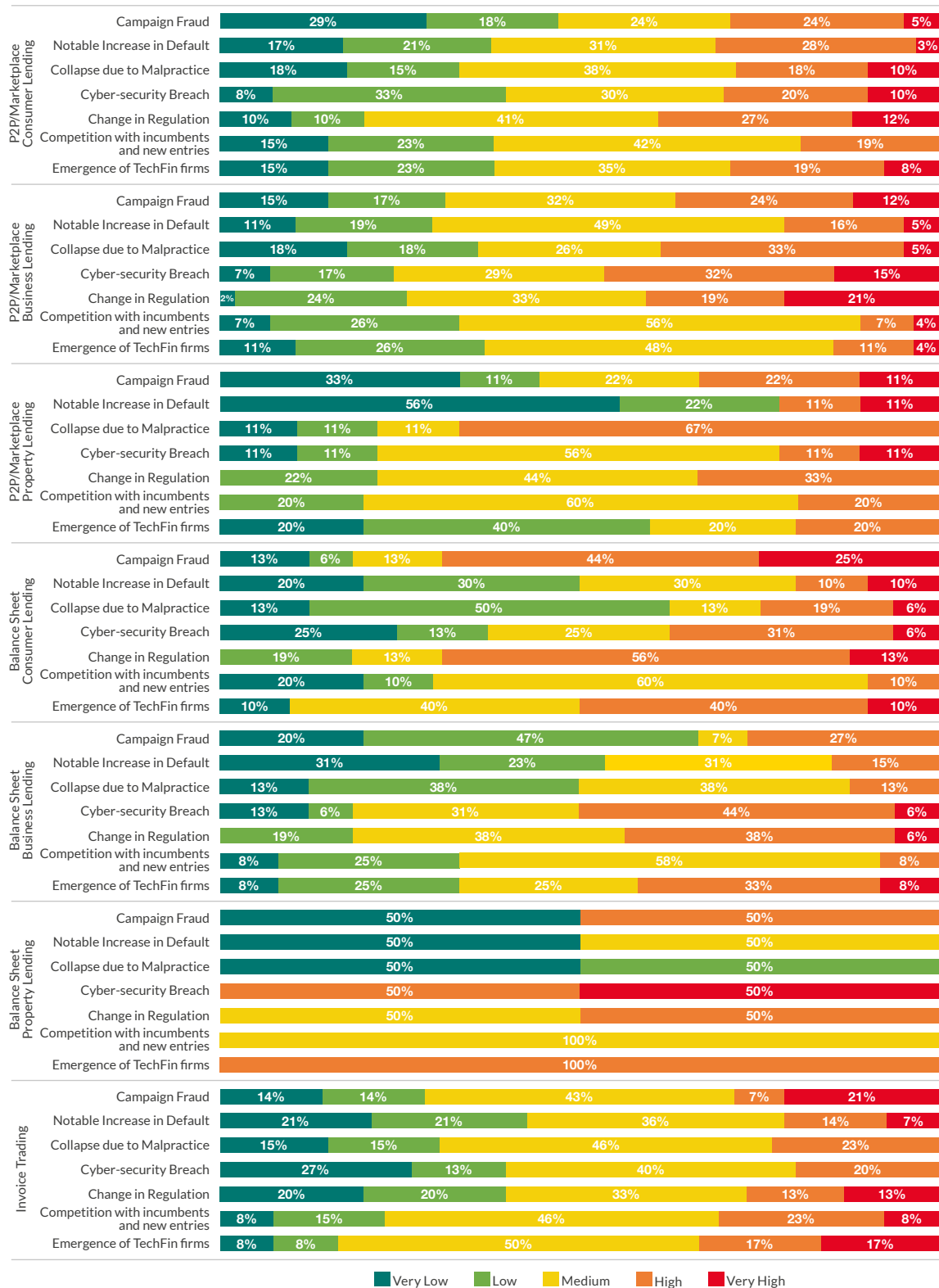
Perceptions Towards Key Risk Factors

By Model

Platforms were asked to rate various factors according to the level of risk they represented to their firm. These factors included campaign fraud, a notable increase in defaults, collapse due to malpractice, cybersecurity breach, change in regulation, competition with incumbents and new entries, and the emergence of TechFin firms (i.e. organisations such as Amazon and Google).

Debt-based platforms reported several different risk factors as being highest in terms of perceived risk. For example, 'Change in regulation' was perceived to be the top risk factor for P2P Consumer Lending and Balance Sheet Consumer Lending while 'Cybersecurity breach' was perceived to be the top risk factor for P2P Business Lending and Balance Sheet Business Lending. 'Emergence of TechFin firms' was found to be the top risk factor according to Invoice Trading platforms.

Figure 3.17: Perceived risks of platforms by Debt models-2018



By contrast, equity-based platforms showed similar perceptions between different models towards key risk factors. Equity Crowdfunding and Real Estate

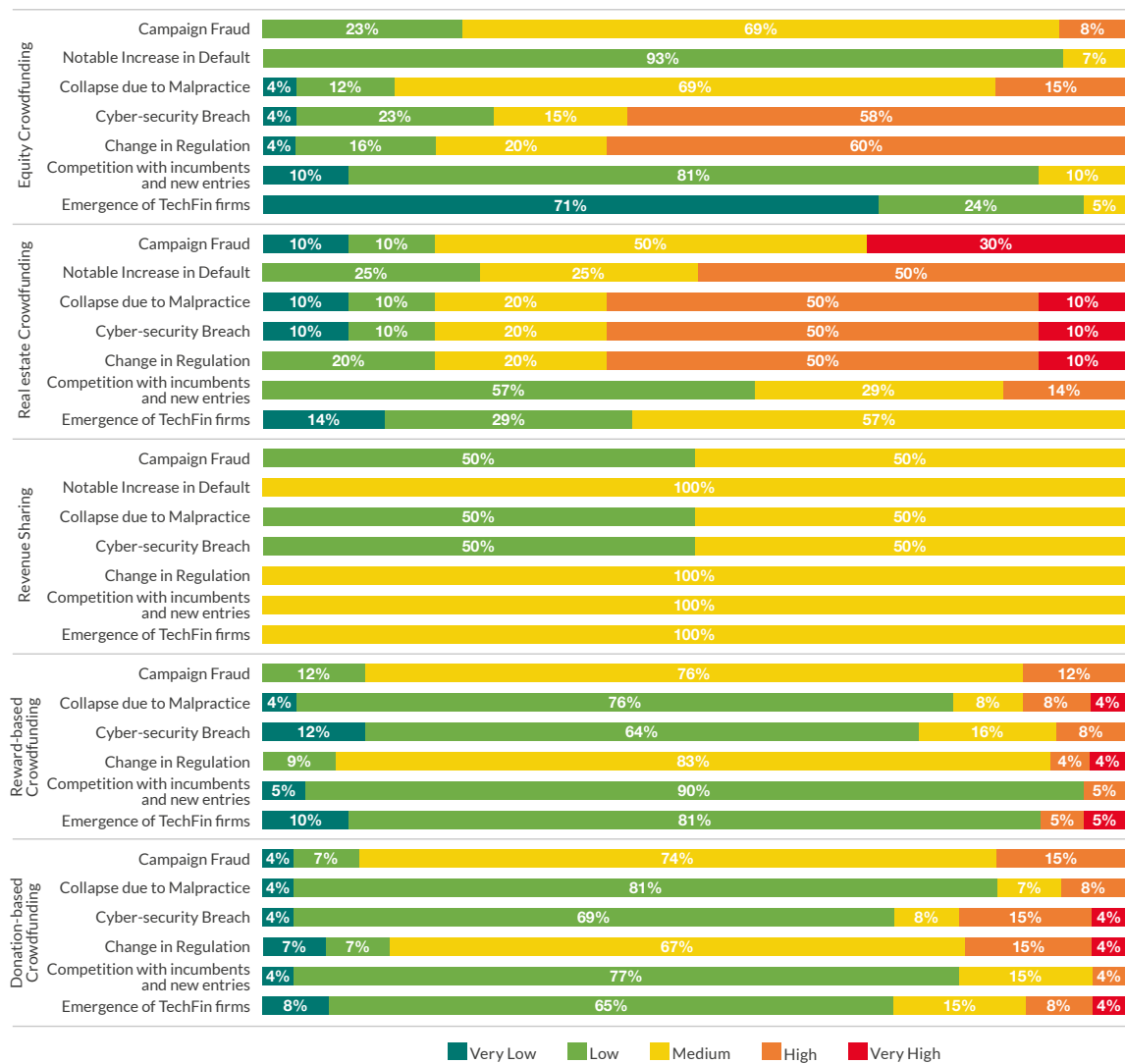
Crowdfunding both reported 'Change in regulation' and 'Cybersecurity breach' as their top risk factors.

For non-investment models, both Reward-based

Crowdfunding and Donation-based Crowdfunding showed relatively high tolerance over the key risk factors, reporting mostly low or very low as their risk perception. Less than 20% of the Reward-based

Crowdfunding and Donation-based Crowdfunding respondents answered high or very high risk to all the key risk factors.

Figure 3.18: Perceived risks of platforms by Equity and Non-investment models-2018

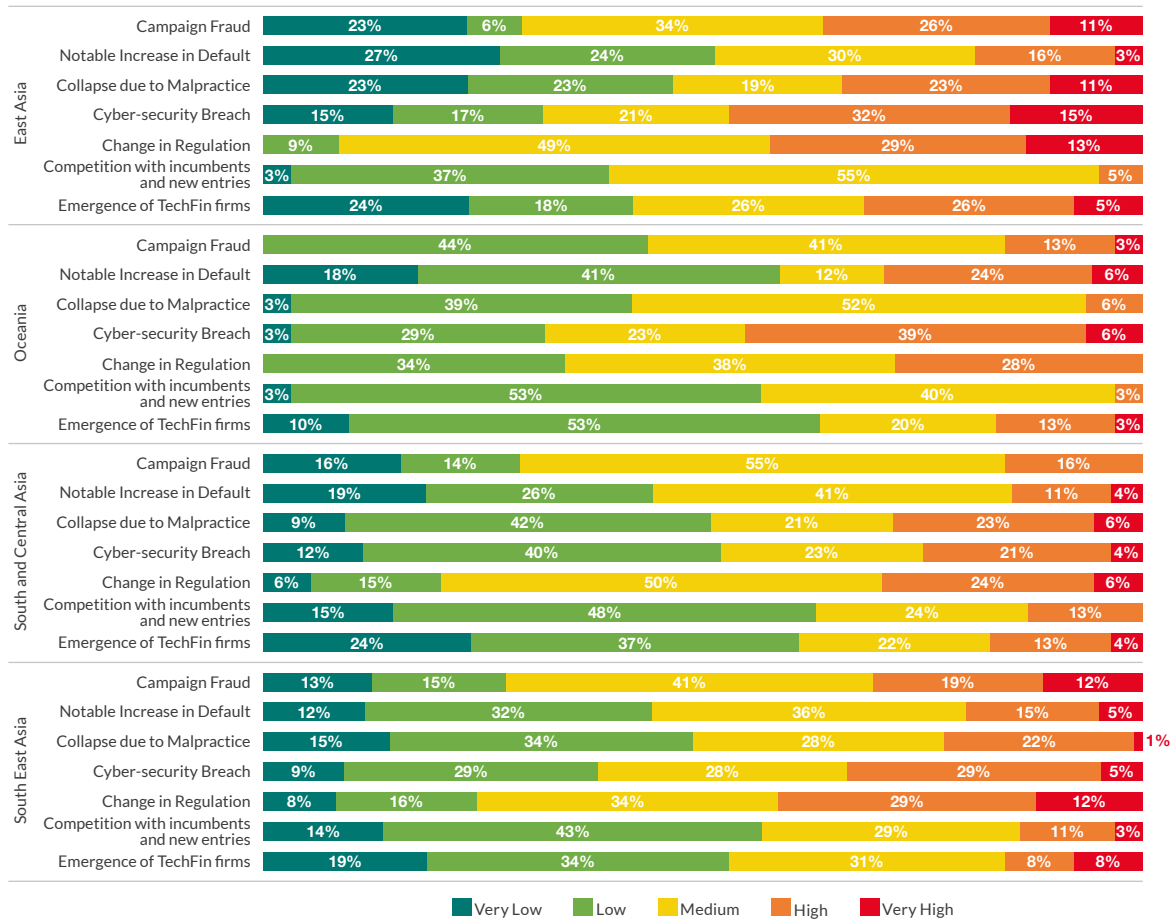


By Region

Similar perspectives on key risks to the industry were seen across all sub-regions. ‘Cybersecurity breach’ was reported as the top risk for East Asia, where 47% of the respondents reported the risk level as high or very high, followed by Oceania (45%) and South-East Asia (34%). ‘Change in regulation’ was another top risk, where 42% of the respondents reported the risk level as high

or very high in East Asia and South-East Asia, followed by South and Central Asia (30%). This analysis indicates that decreasing the uncertainties associated with regulation and cybersecurity could be a key driver to further growth of the Asia-Pacific region (excluding China) alternative finance industry.

Figure 3.19: Perceived risks of platforms by region-2018



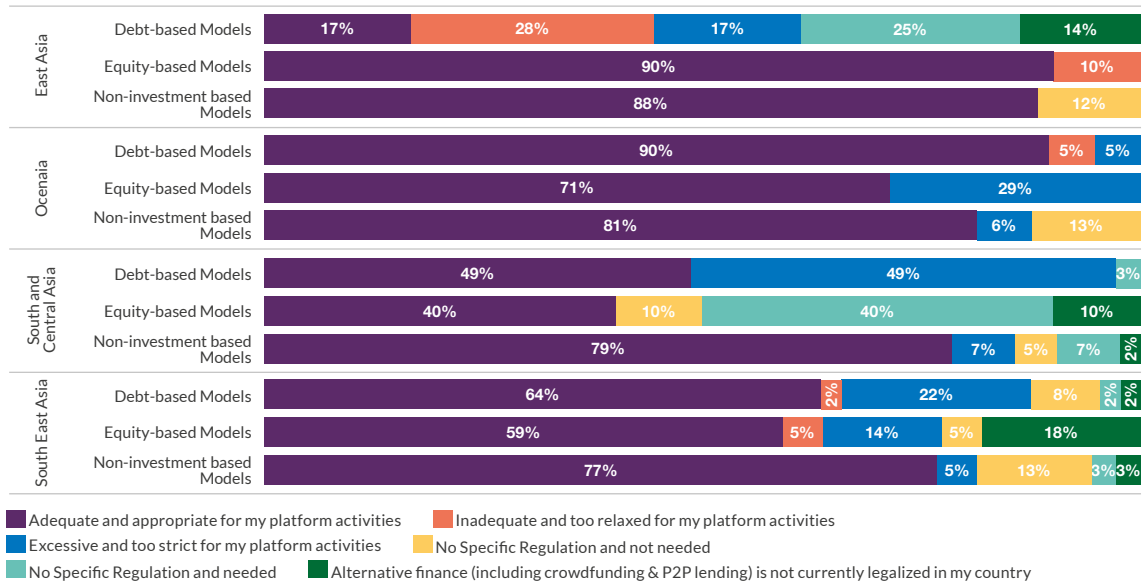
Perceptions towards existing regulation

platforms were also asked to comment on the extent of existing regulation. Most platforms in all subregions stated that the current regulation was ‘adequate and appropriate for (their) platform activities’. However, in the case of debt-based models in East Asia, 28% of respondents stated that existing regulation was ‘inadequate and too relaxed for (their) platform activities’ showed the highest proportion. For South and Central Asian platforms, many stated that the current regulation was either ‘too strict or non-existent’ and 49% of the respondents representing a debt-based model stated that the current regulation is ‘excessive and too strict for my platform activities’. 50% of the respondents representing equity-based models reported that there is ‘no specific regulation’ and, in addition, the majority of these respondents indicated that further regulation is needed (40%).

These observations suggest that while East Asian and South and Central Asian platforms both report ‘change in regulation’ as their key risk factor, their reasoning for stating this risk differs. For East Asian platforms, a change in regulation would most likely result in stricter regulation while for South and Central Asian platforms, any change would result in the implementation of the regulation.

18% of platforms with equity business models in South-East Asia stated that ‘alternative finance is not currently legalized in my country’. This statement was also selected by 14% of debt-based models in East Asia and 10% of the equity-based model in South and Central Asia. This indicates that institutional loopholes for specific business models exist in specific subregions of Asia-Pacific (excluding China).

Figure 3.20: Perception towards existing regulation-2018

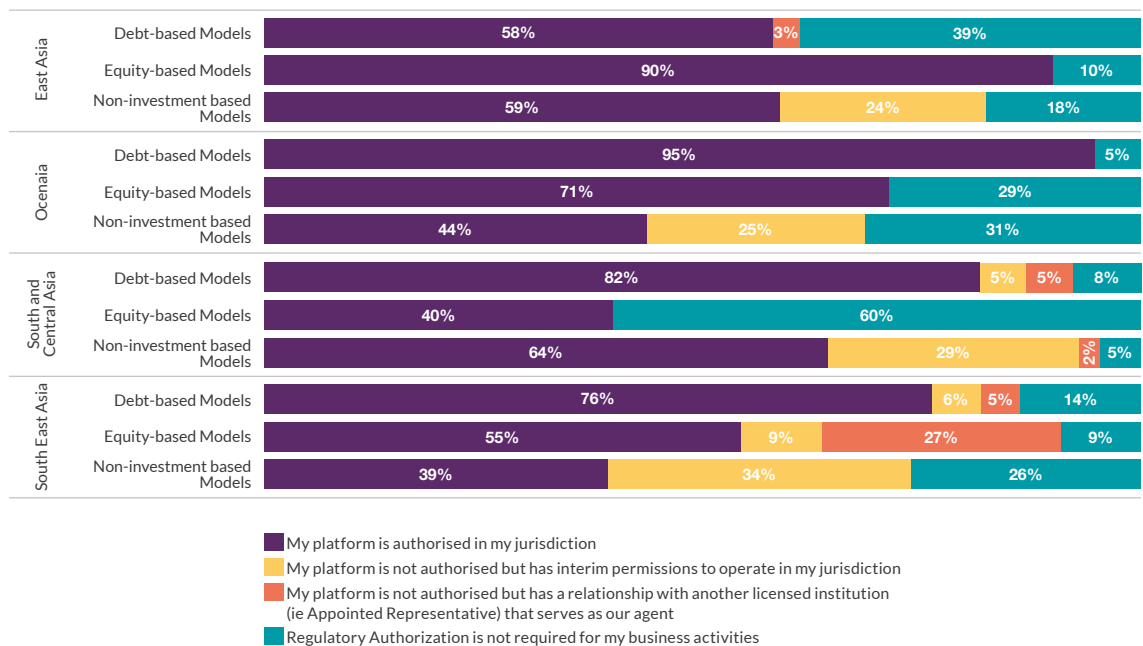


Extent of being regulated

In the survey, platforms were asked to indicate their current authorisation status. Most of the models in all regions answered, ‘My platform is authorised in my jurisdiction’. There were, however, varying answers between different models and regions. 60% of equity-based models in South and Central Asia, 39% of East Asian platforms and,

31% of platforms in Oceania stated ‘Regulatory authorisation is not required for my business activities’. Furthermore, 34% of South-East Asian non-investment models, 29% of South and Central Asian non-investment models, 25% of non-investment models in Oceania and 24% of East Asian non-investment models reported having interim permission to operate.

Figure 3.21: The extent of existing regulation-2018



Regulatory Friendliness and Alternative Finance Volume per Capita

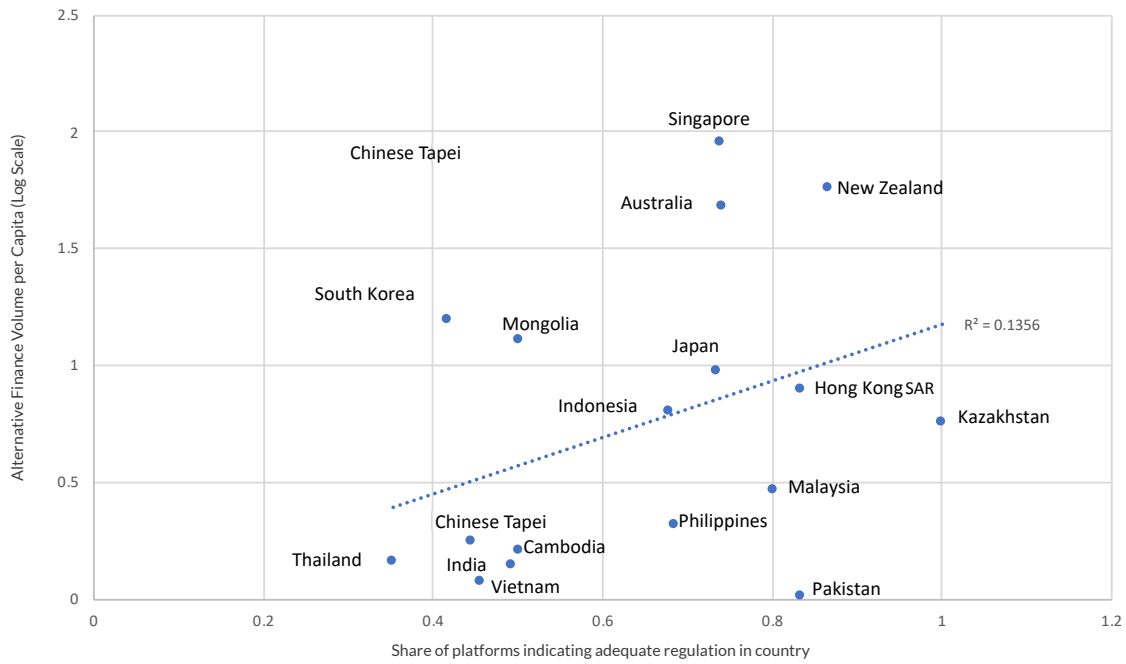
In our analysis of the relationship between perceived regulatory adequacy and volumes of transactions per capita in the Asia-Pacific region (excluding China), we have only included countries where at least four platforms answered related questions.

relative share of platforms in the country indicating regulation is 'adequate and appropriate for my platform activities'.

Our findings show a positive effect, where the more adequate national regulation is perceived to be, the higher the per capita volumes in the same country.

Perceived regulation adequacy represents the

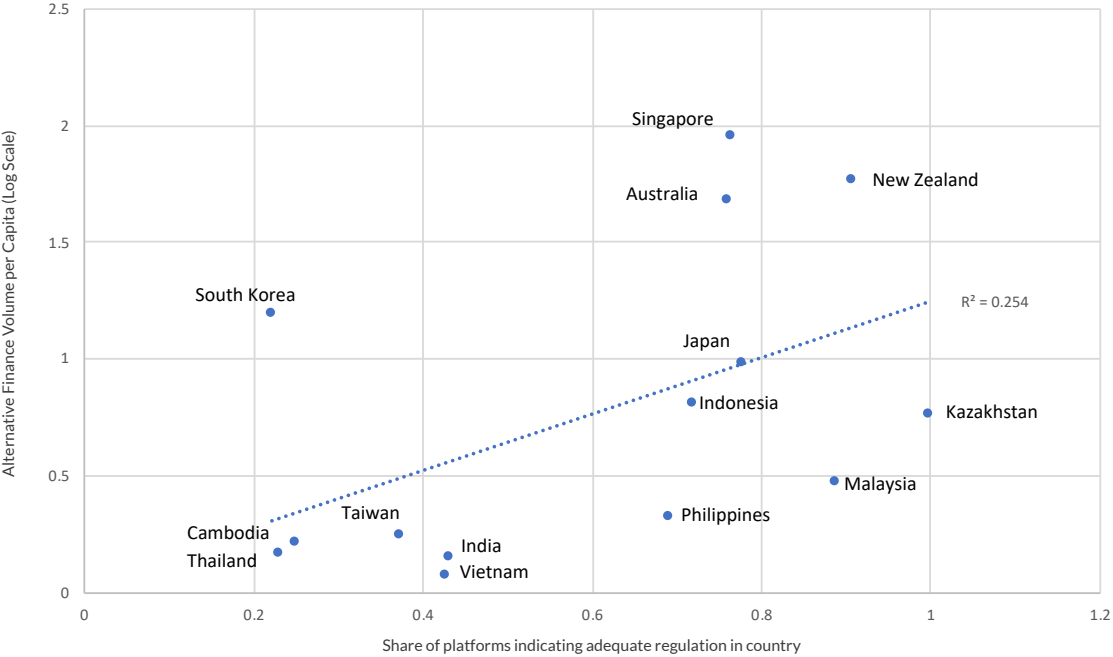
Figure 3.22: Perceived Regulation Adequacy vs. Volume per Capita 2018 (Log Scale)
Asia Pacific - All Platforms



This relationship is stronger when examining investment models only, highlighting that for these firms adequate regulations, implying a good balance

between investor protection requirements and industry growth facilitation, overall, encourage higher volumes of investments.

Figure 3.23: Perceived Regulation Adequacy vs. Volume per Capita 2018 (Log Scale)
Asia Pacific - Investment Platforms



4. A Discussion on China



Chapter 4: A Discussion on China

Total Regional volume

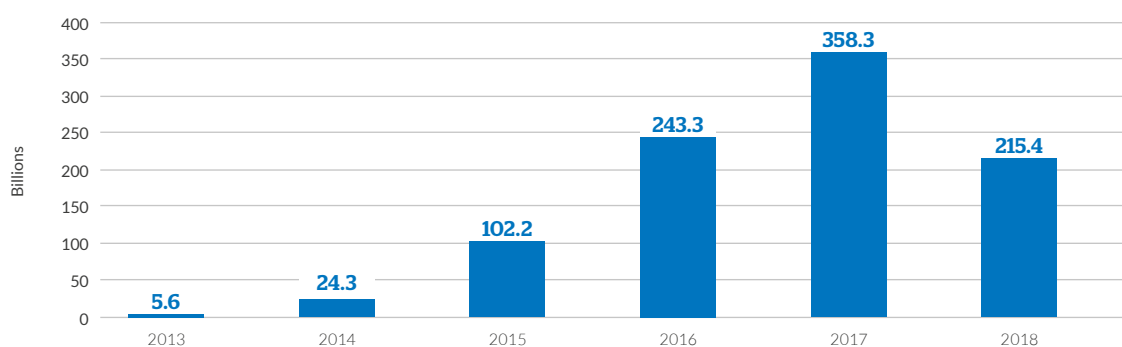
Total volume by year

In 2018, China's alternative finance market volume totaled \$215.4 billion. This represents a significant 40% decrease, from 2017's volume of \$358 billion, and a break in the previously continuous trend of growth. The main reason for this decrease was the introduction of stricter regulation around P2P lending, which led to bankruptcy and closures of numerous P2P lending platforms.

By contrast, the alternative finance market in the wider Asia-Pacific region, excluding China, maintained a high growth rate of 71% in 2018, although the the volume of other countries in the region is only 2.74% of that of China.

Despite this sudden and dramatic decrease in 2018, China still remains the global market leader for alternative finance, with its platforms accounting for 58.6% of the total volume of global alternative finance.

Figure 4.1: Chinese Alternative Finance Market Volume 2013-18 (USD)

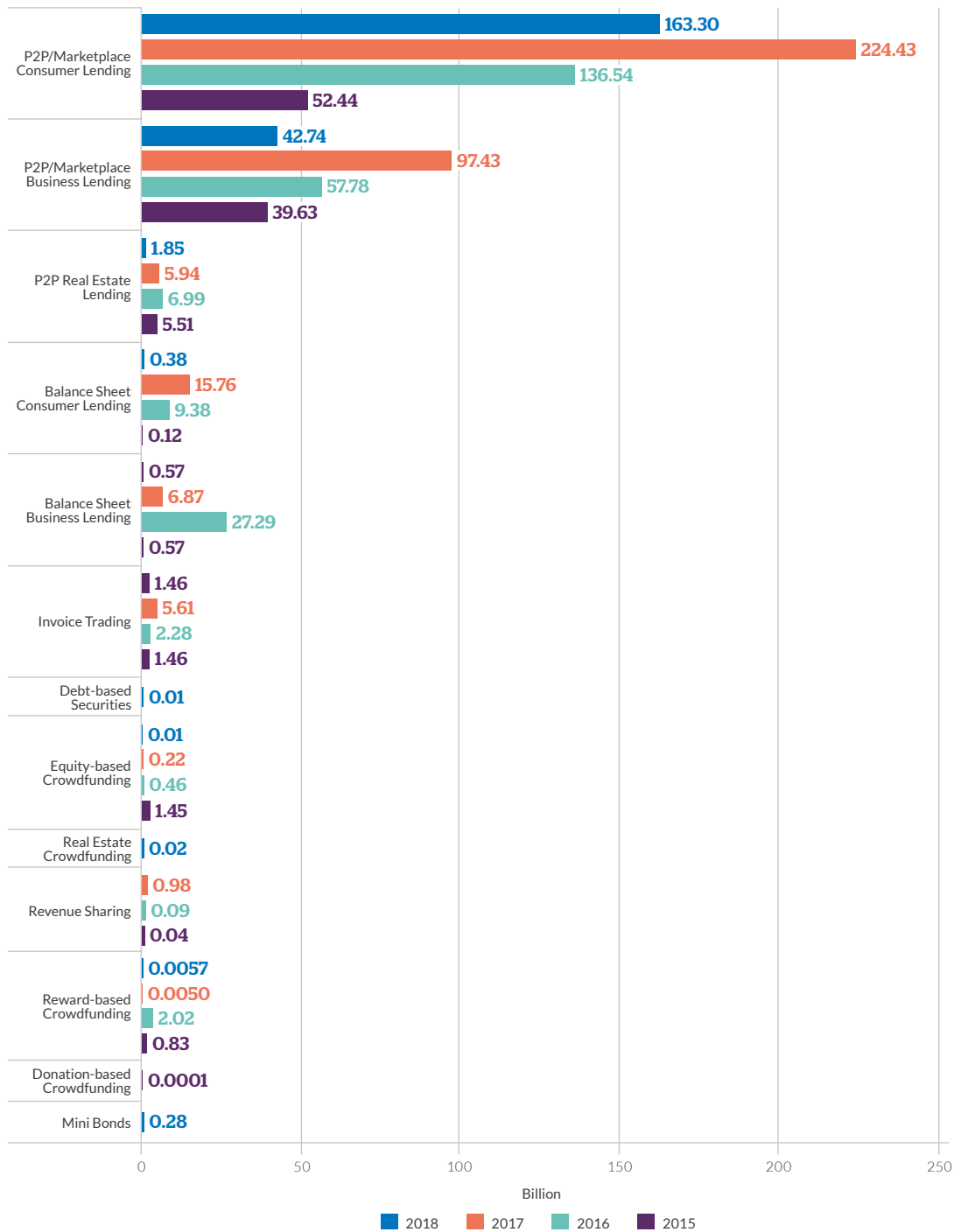


Total volume by model (2016-2018)

In 2018, the survey captured activities from 12 distinct alternative finance models in China. With the exception of Profit Sharing, which was not included in 2018, these models are the same as those surveyed in 2017, with the addition for the first time of Donation-based Crowdfunding,

Debt-based Securities, Real Estate Crowdfunding and Mini Bonds. All business models showed a significant decline from 2017 to 2018. Donation-based Crowdfunding, Debt-based Securities, Real Estate Crowdfunding and Mini Bonds were not included in the 2017 study, and thus we cannot examine whether their volumes decreased between 2017 and 2018.

Figure 4.2: Total Alternative Finance Market Volume by models- China 2015-2018 (\$Billion)



The two models with the highest volumes were P2P Consumer Lending and P2P Business Lending, which both showed a significant decrease in trading volume between 2017 and 2018. The total volume of P2P Consumer Lending in 2018 was \$163 billion, 75.8% of the total volume in China, a decrease by 27% compared to 2017. P2P Business Lending generated \$42.7 billion in total volume in 2018, representing 19.8% of the alternative finance

market in China. These two main models account for 95% of market volume in 2018.

In case of P2P Real Estate Lending, the total volume decreased to \$1.8 billion in 2018, a 69% decline compared to 2017. Balance Sheet Consumer Lending platforms experienced an even more significant decline of 98%, dropping to a mere \$0.38 billion in 2018, with their market share correspondingly decreasing from 4.4% in 2017 to

0.18% in 2018. Although Balance Sheet Business Lending platforms saw an 11% decline in volume to \$6.1 billion, steeper declines amongst other business models saw their market share increase by 0.9% to 2.8% in 2018 (2017: 1.9%).

Platforms conducting Invoice Trading model saw a significant 88% decline in volume, dropping significantly from \$5.6 billion in 2017 to \$0.7 billion in 2018, with a resulting decrease in their market share from 1.6% in 2017 to 0.3% in 2018. Equity-based Crowdfunding experienced a decline of 97% in 2018, which is similar to that of the Balance Sheet Consumer Lending (98%).

Reward-based Crowdfunding was the only model that experienced an increase in volume, rising to \$5.7 million in 2018- a 13% increase compared to 2017.

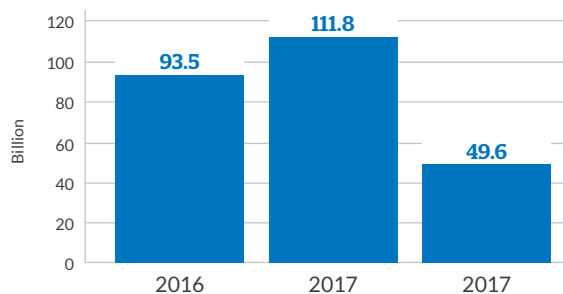
The four models that were surveyed for the first time in 2018 (Mini Bonds, Real Estate Crowdfunding, Debt-based Securities, and Donation-based Crowdfunding), reported volumes of \$278.8 million, \$16.4 million, \$7.1 million, and \$5.7 million respectively. These four models together accounted for 0.14% of the total alternative finance market volume in China in 2018.

Market Dynamics

The vitality of alternative finance business funding

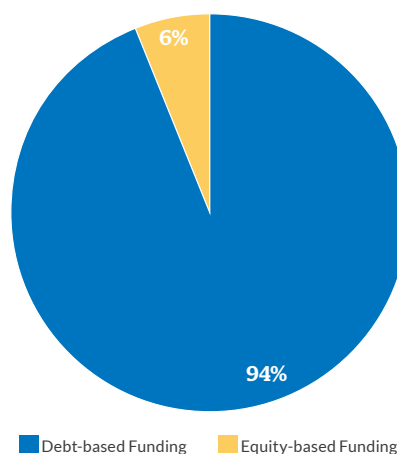
In recent years, the alternative finance market in China has become an important funding option for entrepreneurs, start-ups, and small and medium sized businesses. The total volume of business funding in China was \$49.6 billion in 2018, which is less than half of that reported in 2017. Such drop is due to the dramatic decline in total volume of the Chinese alternative finance market in 2018, as outlined earlier, which has resulted in a decrease in credit supply to businesses.

Figure 4.3: Total Alternative Finance Funding for Businesses in China (2016-2018)



Debt-based platforms dominate the supply of the alternative finance market for businesses. 94% of funding came from debt-based platforms, whereas equity-based funding accounted for only 6%. This also reflects the overall dominance of debt-based platforms in the wider Chinese alternative finance space, with P2P Consumer Lending and P2P Business Lending being the top two models by volume. Non-investment model account for just 0.001% of the market in 2018.

Figure 4.4: Composition of Business Finance by number of SMEs in China (2018)





Lessons from the P2P industry in China

Paul Shi, Co-founder & CEO of wdzj.com

Over the span of 12 years, China's P2P lending industry has experienced a rapid rise and a dramatic fall, and now the industry has entered what it seems to be its final phase. At this stage, the main impetus of the regulator is to ensure that firms implement effective wind-down plans, to mitigate risk associated with liquidation and platform transformation.

Even with the novel coronavirus crisis affecting the economy, and a large number of private enterprises in need of financial services and access to finance, the regulatory policy on P2P lending looks to remain unchanged. As stated by the director of Inclusive Finance Department of CBIRC, "We will keep the direction and pace unchanged, and continue to implement the established policies firmly and thoroughly." As such, it is almost impossible to expect that P2P lending platforms will obtain new licensing or authorization as no regulatory pivot is expected.

Since the government started examining the 'Internet Finance' sector more closely in 2016, the P2P sector has undergone dramatic changes. A significant number of firms have exited the marketplace, in many cases the exits were not orderly and often involves the sudden collapses of platforms. Many platform owners have been sentenced and jailed. Many retail investors have suffered financial losses while some borrowers have taken the opportunity to avoid debts maliciously. Regulators around China have also paid a heavy price and learned lessons.

It is not an exaggeration to say that P2P lending in China, as we know it, has largely been a failure with key stakeholders incurring painful losses. So what can we learn from this experience?

1. The P2P lending model intrinsically was not flawed but most of China's platforms deviated from the orthodox model (e.g. with the creation of a capital pool).
2. In hindsight, regulatory intervention should have come earlier. When China's regulators began to intervene and rightly so, the sector had already reached a considerable and unsustainable scale. It was then quite difficult to regulate and supervise the sector when the majority of the platforms have already evolved beyond recognition.
3. RegTech and SupTech solutions should have been adopted early to support regulatory and supervisory efforts, given the size, dynamics and complexity of the online alternative finance market in China.
4. Regulatory policy should be consistent and provide more certainty.
5. Socio-economic infrastructure needs to be improved, including social credit system, industry standard and best practices, regulatory capability and necessary judicial reforms etc.
6. More education and training for the practitioners, platform owners and regulators as well as financial literacy programs for retail investors and consumers need to be in place and emphasised.

Finally, I believe that China's huge and complex demand for access to finance cannot be fully satisfied by the current financial system. We still need a large number of diverse institutions to provide more effective, accessible and affordable financial products and services. And I also believe that the nature of the P2P industry is good as proven by examples from other countries. P2P lending and other technology-enabled financial innovations may take on the responsibility of providing Inclusive Finance in China again in the near future, in a more mature form and perhaps with a new name. We look forward to that day.

5. A Regional Discussion on the Americas

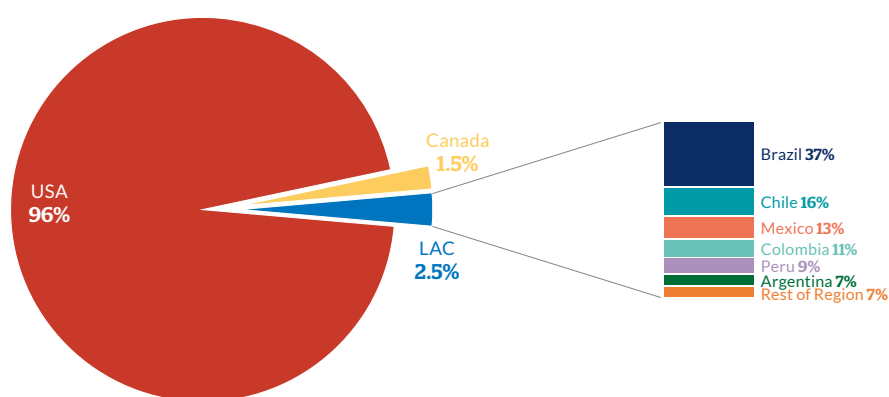


Chapter 5: A Regional Discussion on The Americas

This chapter will discuss the alternative finance activities as related to the key jurisdictions within the Americas region, including the United States and Canada, and Latin America and the Caribbean. Overall, this region accounted for \$63.9 billion in 2018, an increase of 44% against the previous year.

Due to the unique local characteristics of how the alternative finance market has developed across the region, this chapter is divided into two over-arching sections: The United States and Canada, and Latin America and the Caribbean.

Figure 5.1: Total Alternative Finance Volume Market share by Key Country (2018)



A discussion on the United States & Canada

The United States (US) remains the leading alternative finance market in the region, as well as the second largest global market following China. In 2018, the US market reached \$61.1 billion in overall volume, accounting for 96% of overall regional activity. This represented a 43% annual growth rate, a significant year-on-year increase when compared to previous years. In 2016, the US market grew by 22% from \$28.6 billion to \$34.86 billion, and by 24% in 2017 to \$43.8. The US market is predominantly made up of firms that are geographically headquartered within the country, with 84 firms indicating their headquarters within the United States, and 16 as foreign-based firms. In terms of volume, domestic firms were responsible for \$57.9 billion (or 95%) of the volumes that went to US based fundraisers. It is worth noting that this figure does not capture the volume of funds derived from US-based firms that went to fundraisers outside of the United States. In fact, in addition to the US operations, 24 US-based firms are currently

operating in other countries and are responsible for over \$2 billion of funds that went to fundraisers in other countries.

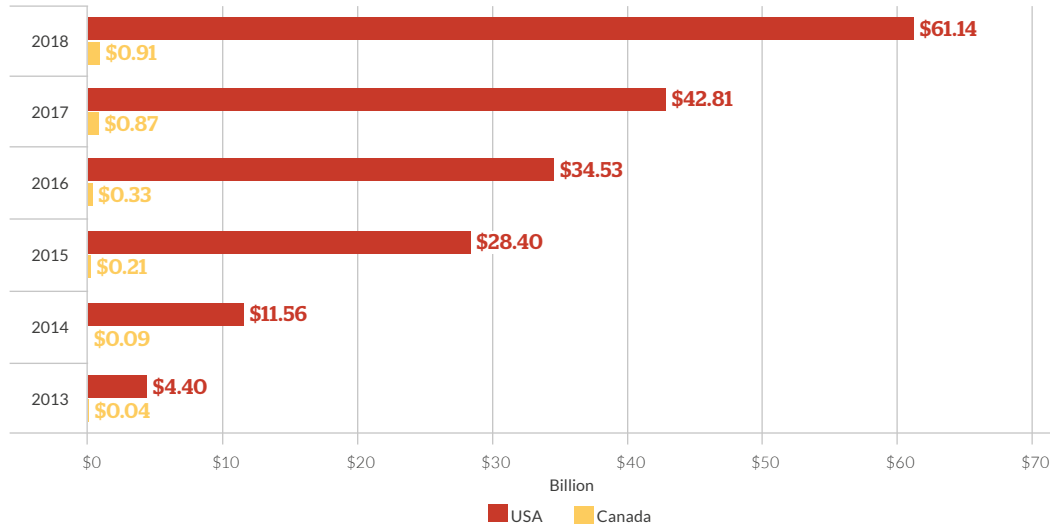
Canada, in contrast, grew by 5% representing a total alternative finance volume of \$908 million in 2018. Though Canada's year-on-year growth was significantly smaller than that of previous years, it is our belief that this slower growth rate is likely due to a handful of Canadian firms that have opted not to report their activity in 2018 but will be reporting volumes in 2019. As volumes increased modestly to \$908 million, from \$867 million in the previous year, the Canadian alternative finance market reduced its share of regional volumes, accounting for 1% of the Americas market in 2018. Interestingly, though the overall annual growth of the country was far smaller than expected, the growth of a handful of key platforms was far more significant. It is expected that 2019's volumes will return to growth-rates observed in previous years.

When observing activity within the Canadian market, our survey captured 24 domestically based firms and 15 foreign firms. It is worth noting that

90% of volumes came from Canadian-based firms (\$817.7m) while 10% came from foreign-based firms (\$90.5 million), almost exclusively based in the

United States and operating P2P Consumer and Business Lending models.

Figure 5.2: Americas Total Volume by Region 2013-2018



Key Models - US & Canada

USA

	P2P/Marketplace Consumer Lending	Balance Sheet Business Lending	Balance Sheet Property Lending	Balance Sheet Consumer Lending	P2P/Marketplace Business Lending	Real Estate Crowdfunding	P2P/Marketplace Property Lending	Equity-based Crowdfunding	Reward-based Crowdfunding	Donation-based Crowdfunding	Revenue Sharing	Other ²²	Invoice Trading	Debt-based Securities
2014	\$7.64b	\$1.11b	*	\$0.69b	\$0.98b	\$0.13b	\$0.13b	\$0.27b	\$0.46b	\$0.15b	*		*	*
2015	\$17.92b	\$2.25b	*	\$3.07b	\$2.58b	\$0.47b	\$0.78b	\$0.59b	\$0.60b	\$0.14b	*		*	*
2016	\$21.05b	\$6.00b	*	\$2.94b	\$1.33b	\$0.81b	\$1.04b	\$0.55b	\$0.55b	\$0.22b	\$0.02b		*	\$0.03b
2017	\$14.66b	\$6.73b	\$0.67b	\$15.20b	\$1.45b	\$1.85b	\$1.23b	\$0.24b	\$0.41b	\$0.18b	\$0.01b	\$0.07b	\$0.11b	\$0.00b
2018	\$25.39b	\$12.39b	\$9.53b	\$7.52b	\$2.03b	\$1.79b	\$0.66b	\$0.51b	\$0.38b	\$0.31b	\$0.25b	\$0.23b	\$0.14b	\$0.01b
% 2017-2018 growth	73%	84%	1334%	-51%	40%	-3%	-47%	115%	-5%	73%	2442%	221%	21%	138%
% proportion of 2018 total	41.5%	20.3%	15.6%	12.3%	3.3%	2.9%	1.1%	0.8%	0.6%	0.5%	0.4%	0.4%	0.2%	0.0%

In 2018, volumes from the P2P/Marketplace Consumer Lending model accounted for 41.5% of the US market, becoming the largest model for the year, growing 73% from 2017 levels. Interestingly, the Balance Sheet Consumer Lending model was the largest model in 2017, accounting for \$15.2b, but dropped to 4th position in 2018, with a total volume of \$7.52b. Given the close nature of these two models, it is important to review the number of firms that operate both models. Of the 17 firms with a focus on consumer lending, 55% of firms were operating both models. Interestingly,

in previous years these firms reported greater volumes deriving from their balance-sheet based activities, with this shifting dramatically in 2018. This may be an example of further refining needed to more accurately interpret how firms are defining their own activity, especially as key firms begin to morph into *digital banks* or explore new models as related to the consumer lending space.

The second largest model in the US is that of Balance Sheet Business Lending, amounting to \$12.39billion. This is an annual increase of 84% and

accounted for 20.3% of the US market. The P2P/Marketplace Business Lending model, conversely, accounted for \$2 billion in 2018, a 40% increase against the previous year but only representing 3.3% of the US market. Similarly, to the consumer lending platforms, firms focused on financing businesses tended to overlap considerably across the Balance Sheet and P2P/Marketplace lending models. In this case, the emphasis of activity skews towards the balance sheet model.

In 2018, Balance Sheet Property Lending ranked third in terms of volume, accounting for \$9.5b and just shy of 16% of the marketplace. This model saw the largest over-all annual growth rate (1334%). Conversely, the P2P/Marketplace Property Lending model saw an annual decrease, accounting for a 47% drop from \$1.23b in 2017 to \$.66b in 2018. In this instance, this drop seems to relate from two firms that exited the Property Lending market in 2018.

Turning to the Equity models, the Real Estate Crowdfunding ranked 6th and accounted for \$1.79

billion, a 3% decline against the previous year. In contrast, the Equity Crowdfunding and Profit/Revenue Sharing models gained pace in 2018 after sluggish or negative growth in the previous year. Equity Crowdfunding reached \$507 million, growing at 115% against the previous year. In 2017, this model had actually declined by nearly 57% from 2016's \$.55b to 2017's \$.24b. As such, this increase brings the 2018 volumes back nearly to their height in 2016. Profit/Revenue Sharing grew by a considerable 2442% and reached \$254 million in volume. This model also saw the most new firm entrants than any other model in the US, so it is likely that this model will continue to develop and grow into 2019.

Non-investment models accounted for just over 1% of the US market. The donation-based Crowdfunding model grew by 73% in 2018, recovering from a 20% reduction the previous year. The model reached \$307 million in 2018. Reward-based Crowdfunding saw 5% decline, amounting to \$384 million.

Canada

	Balance Sheet Business Lending	Donation-based Crowdfunding	Balance Sheet Consumer Lending	P2P/Marketplace Property Lending	Invoice Trading	P2P/Marketplace Business Lending	P2P/Marketplace Consumer Lending	Reward-based Crowdfunding	Revenue Sharing	Equity-based Crowdfunding	Balance Sheet Property Lending	Real Estate Crowdfunding
2014	\$13.53m	\$25.48m	\$2.50m	*	*	\$1.60m	\$0.50m	\$42.14m	*	\$0.06m	*	*
2015	\$27.02m	\$70.69m	\$15.50m	*	*	\$15.55m	\$28.00m	\$44.36m	*	\$5.10m	*	\$0.75m
2016	\$103.30m	\$105.92m	*	\$5.00m	*	\$22.50m	\$25.00m	\$35.27m	\$8.40m	\$13.11m	*	\$11.00m
2017	\$494.26m	\$88.59m	\$11.57m	\$6.00m	*	\$9.10m	\$94.12m	\$22.94m	*	\$13.83m	\$115.67m	\$11.50m
2018	\$391.36m	\$136.09m	\$117.18m	\$58.08m	\$53.04m	\$50.80m	\$29.80m	\$22.85m	\$22.11m	\$19.91m	\$5.44m	\$1.50m

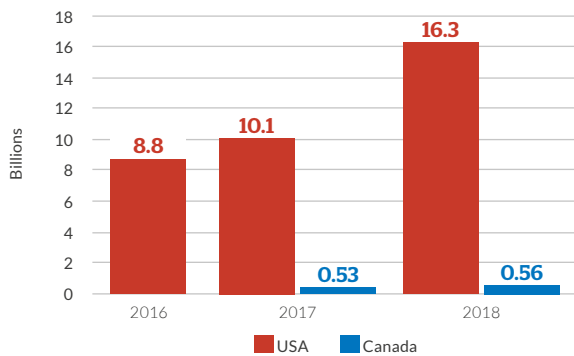
Though the over-all Canadian alternative finance market saw a small over-all decline, it is worth noting that five of the twelve key models observed in 2018 saw growth. The largest model in Canada was that of Balance Sheet Business Lending, accounting for \$391m and 43% of the Canadian market. The P2P/Marketplace Business Lending model, though only 6% of the market, grew by 458% from \$9m to 50.8m.

The second largest model was the Donation-based Crowdfunding model, which grew by 54%

from \$88.6m to \$136m in 2018. This is one of the few countries where a non-investment model ranked so high. Balance Sheet Consumer Lending, ranking third with \$117m, saw a 913% increase and accounted for 13% of the Canadian market. P2P/Marketplace Property Lending also saw exponential annual growth (868%), accounting for \$58m in 2018. For the first time, the research captured sufficient observations from the Invoice Trading model, amounting to \$53m. Finally, the Equity-based Crowdfunding model grew by 44% and accounted for \$19.9m.

Business Finance in the US & Canada

Figure 5.3: Total Alternative Business Finance - US & Canada 2016-2018 (USD)



* No data available for Canada in 2016

In 2018, approximately 343,000 businesses across the US raised \$16.25 billion through online alternative finance platforms, having grown by 61% against the previous year. Business-based alternative finance volume accounted for 27% of the US market, increasing in terms of market share against previous years (24% of 2017 alternative finance volume). Though the US alternative finance marketplace is predominantly geared towards consumer finance, the proportion of activity towards businesses has grown every year. When looking at the composition of finance-type, 93% of business volumes came from debt-based models, or \$15.2 billion. Not surprisingly, the P2P/ Marketplace and Balance Sheet Business Lending models are responsible for the lion's share of this activity, but it is worth noting that Property-based lending models had a high proportion of SME or Business borrowers and contributed significantly to the business-lending volumes. In fact, 12%

(approximately \$1.8b) of debt-based business funding went to businesses in the Construction industry. In this instance, these businesses used Property-based lending platforms for bridging-loans, mortgages, etc. Businesses coming from the Retail & Wholesale sector were the next largest industry (10%) to utilize debt-based alternative finance.

Furthermore, it is likely that these figures underestimate actual lending to SMEs, as a portion of loans reported as consumer loans by the platforms, were used by entrepreneurs for investment in their ventures.

Five percent of the US Business finance market came from equity models, to the tune of \$841.5m. The Real Estate Crowdfunding model contributed 95% of this volume (\$800m), so it is not surprising that 42% of businesses that used equity finance came from the Real Estate & Housing industry. The second largest industry using equity-finance were firms from the Finance sector, predominantly B2B businesses (6%). Finally, though only a small proportion of total business volume (1%), non-investment models (in particular Reward Crowdfunding) saw \$244 million raised for 17% of US businesses that utilized alternative finance for their funding needs in 2018. The most represented industries were Education & Research (38%), Retail & Wholesale (19%) and Technology & Hardware (14%).

Figure 5.4: Composition of Business Finance - Proportion of Category, Canada 2018

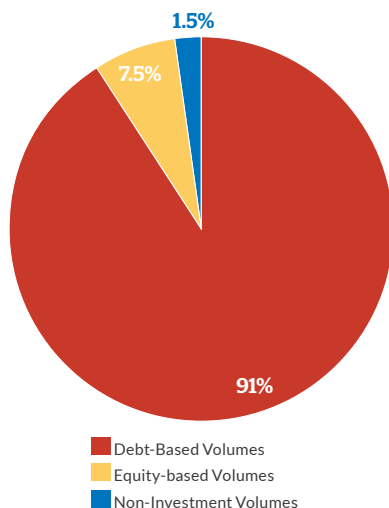
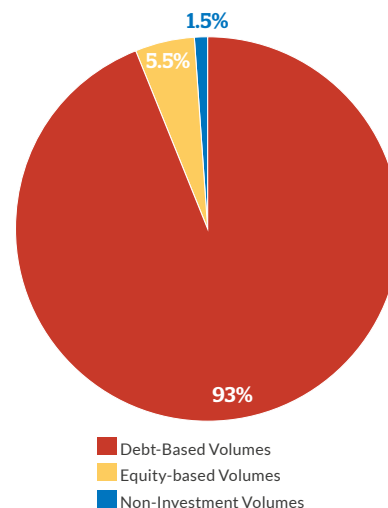


Figure 5.5: Composition of Business Finance - Proportion of Category, US 2018



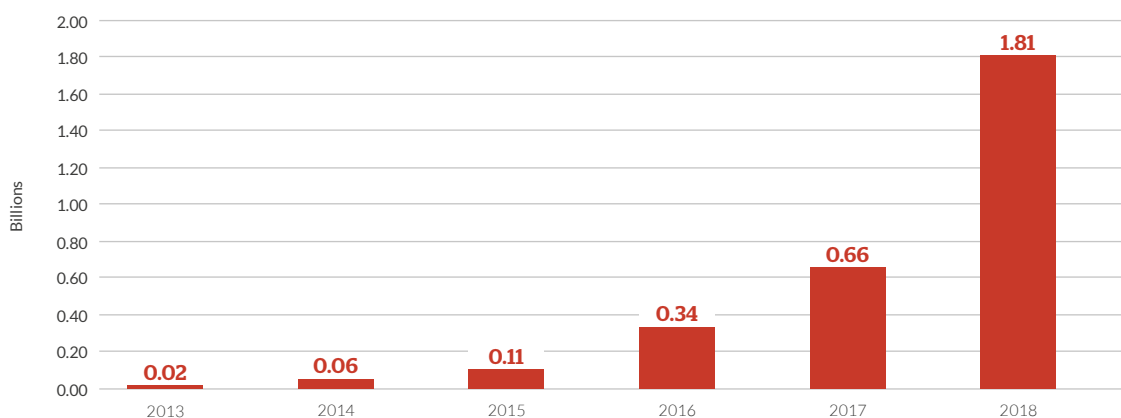
Turning to the Canadian market, approximately 62% of Canadian alternative finance went to 15,000 business fundraisers. In 2018, business-focused alternative finance accounted for \$560 million, a 6% increase against the previous year. The bulk of this volume (91%) derived from debt-based models, some \$510 million. Firms from the Leisure & Hospitality (7%) and Manufacturing & Engineering (6%) industries represented the largest industries utilizing debt-based finance, predominantly from P2P Business Lending platforms.

Equity models, in this instance predominantly from the Equity Crowdfunding model, accounted for 7% of the Canadian business finance. 55% of these businesses were in the Technology (software) sector, while 16% came from Finance and 11% from Energy & Mining.

Finally, the Non-investment based activity accounted for just over \$9 million, with 83% of activity identified as Charity & Philanthropy. Not surprisingly, the bulk of this activity came from the Donation-based Crowdfunding model.

A discussion on Latin America & the Caribbean

Figure 5.6: Alternative Finance Total Volume by sub-region in Americas, 2013-2018 (USD)

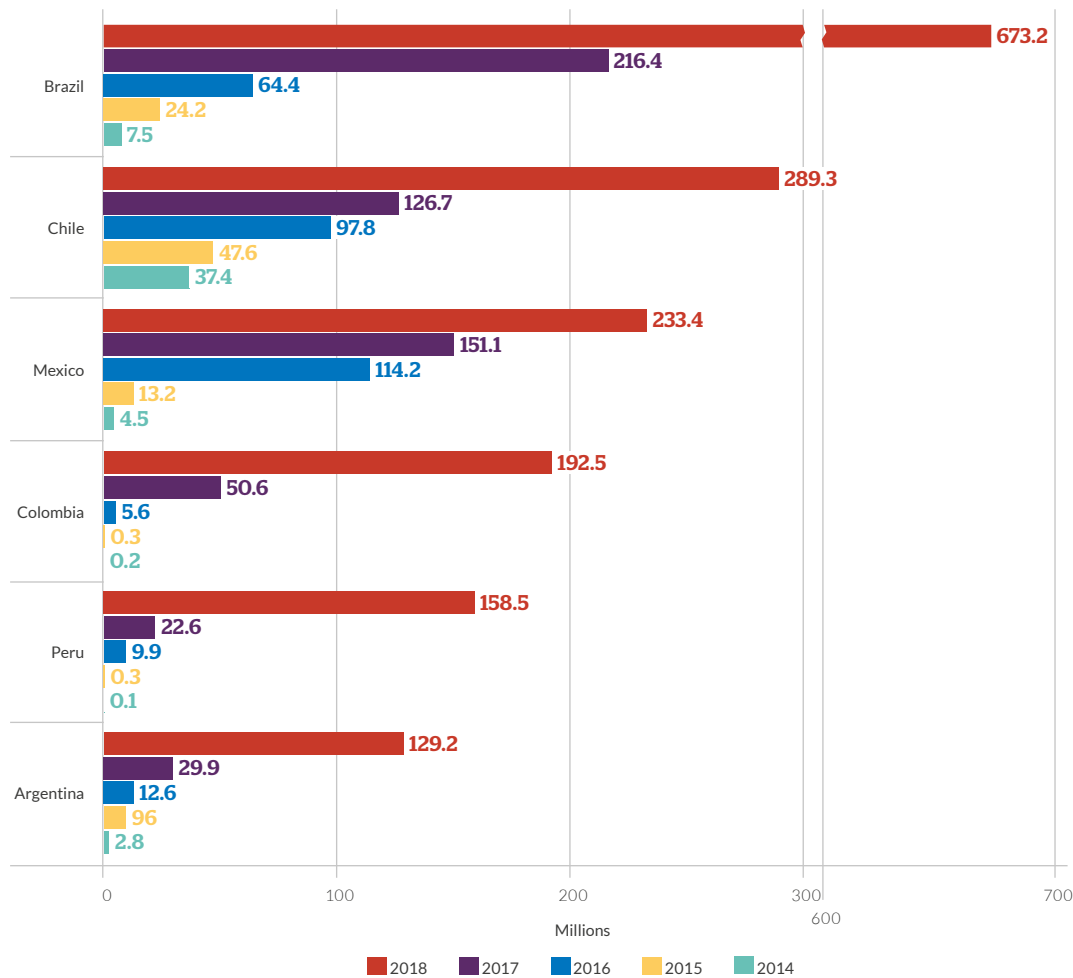


For the first time, the Latin American & Caribbean (LAC) region surpassed the \$1 billion threshold, generating alternative finance volumes of \$1.81 billion to consumers, businesses and other project holders across the region. Representing an annual growth rate of 173% against the previous year's \$663 million in 2017, exponential growth has been a consistent trend for this region since 2013, with an average annual growth rate of 147% across the 6 years of alternative finance observations.

This region includes alternative finance volumes from 34 countries and territories, though it is

worth mentioning that 93% of the region's volume comes from six key countries: Brazil (37%), Chile (16%), Mexico (13%), Colombia (11%), Peru (9%) and Argentina (7%). The remaining 7% comes from the Bahamas, Barbados, Belize, Bermuda, Bolivia, the Cayman Islands, Costa Rica, Cuba, Curacao, the Dominican Republic, Ecuador, El Salvador, the Falkland Islands, Guadeloupe, Guatemala, Haiti, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panama, Paraguay, Puerto Rico, Saint Lucia, Sint Maarten, Suriname, Trinidad and Tobago, Uruguay, Venezuela and the Virgin Islands.²⁴

Figure 5.7: Total Alternative Finance Volume of Leading LAC Countries (2013-2018), USD Million



When considering the top 6 countries, five of the six have experienced triple digit annual growth. For a second year, Brazil is the leading country driving alternative finance volumes. Having grown by 211%, 2018's volumes rose to \$666.85 million. Chile, having surpassed Mexico for second place, grew by 128% and generated \$289.26 million for the year. Mexico, now third position, grew by 54% to \$233.39 million. Though this is a smaller growth rate when compared to the other leader countries, it is worth noting that the growth rate for 2017 had been 32%. As such, Mexico's pace is hastening and preliminary observations for 2019 suggest that the country is on track for near triple digit growth once again.

Colombia, with annual growth of 280%, reached \$192.47 million in 2018. This is the second year Colombia ranked fourth. Peru, having surpassed Argentina, saw the most significant annual growth, with a whopping 600% increase against the previous year. Peru's 2018 volume was \$158.46,

having grown from a relatively low base of \$22.65 million the previous year. Peru's impressive growth relates to a quickly emerging yet nascent ecosystem, with much attention from LAC firm's based outside of the country.

Finally, Argentina is the 6th largest market, having grown by 332% against the previous year, and accounting for \$129.2 million. After Peru, this country experienced the most significant annual growth.

Geographic Distribution of Firms:

In 2018, this research observed 301 alternative finance firms active across the region. It is not surprising that the lead volume driving country, Brazil, also ranks highest in terms of actual number of firms. This research captured firm-level observations from 44 domestic firms and 12 foreign firms, with a total of 56 platforms with operations within the country. When considering

key volume drivers, 92.5% of the countries volume derives from alternative finance firms that are headquartered within Brazil.

Though Mexico garnered third ranking in terms of absolute volume, there were 51 firms present in the country, with 31 domestic firms and 20 foreign firms. In this instance, 77.9% of Mexico's alternative finance volume came from domestic firms, with a significant proportion of activity from firms headquartered outside of the country. In this instance, a number of US-based firms had ample activity in Mexico. It is also worth noting that at present, there are only a handful of Mexican platforms actively looking outside of it's borders. When reviewing qualitative responses, only 4 platforms indicated that they would be actively starting operations outside of Mexico in 2019.

Chile, also with a predominantly localized marketplace, had 99.4% of it's volume derived from 12 domestic firms. Though there were an additional 8 foreign firms present, volumes were minimal. Interestingly, of the six largest countries, Chile had the least number of firms active within its borders. This suggests that a handful of domestic leaders carry a significant proportion of Chile's alternative finance marketplace.

Colombia had 36 active firms, with 23 domestic and 13 foreign-based firms present. Domestic firms were responsible for 91.8% of all Colombian activity.

Peru, with 21 total firms, had the most extensive foreign-based influence than any of the other leader countries, with 32.8% of activity stemming from the 5 domestically base firms. The remaining 67% stemmed from 16 foreign-based firms. They predominantly came from the United States (8 firms), with 2 firms from Chile and 2 firms from Argentina (all with a business finance focus) taking interest in the emerging Peruvian market.

Finally, Argentina with 16 firms (9 domestic and 7 foreign) saw 99.5% of activity stemming from it's domestic market. The foreign-based firms predominantly came from the non-investment-based models. Interestingly, though Argentina has almost singularly localized volumes, Argentinian firms are some of the most outward looking, with 5 domestic firms with activity in Bolivia, Chile, Colombia, Mexico, Paraguay, Peru, Uruguay and Venezuela.

Overall, 83% (\$1.51 billion) of LAC regional volumes came from 135 domestically based firms. The remaining activity came from 166 foreign-firms, though only accounting for 17% of the region's volume.

Table 5.1: Volumes Derived from Foreign-based Firms vs. Domestic-based Firms

	Foreign Firm	Domestic Firm	of which domestic
Brazil	\$50.39m	\$622.80m	92.5%
Chile	\$01.69m	\$287.57m	99.4%
Mexico	\$51.66m	\$181.73m	77.9%
Colombia	\$15.87m	\$176.60m	91.8%
Peru	\$106.51m	\$51.95m	32.8%
Argentina	\$00.60m	\$128.60m	99.5%

In 2018, activity from 15 models was observed. The most significant model was that of P2P/ Marketplace Consumer Lending, with \$432.75 million, taking 24% of the market share. This model grew by a whopping 142%, stemming in large part from activity based in Brazil (\$298.5m) and Mexico (53.7m). Interestingly, although this model is the largest across the region (and globally) it is only the largest model for Brazil. The rest of the key countries have models that are specifically focused on business finance as their largest model type. Associated with this model is Balance Sheet Consumer Lending. Though ranking 5th in terms of volume driver in the region, this model accounted for \$138.7m, it is worth noting that most of the firms operating this model also indicated P2P/ Marketplace Consumer Lending activities. This was particularly prevalent in Brazil (59.8m), Colombia (\$30.25m) and Argentina (\$24.67m). Interestingly, the balance sheet model also saw much of its activity deriving from US and EU based firms.

Ranking second is that of Invoice Trading, with a total \$398.4 million in 2018. This model grew by 157%, with significant activity coming from 5 of the 6 key LAC countries. Led by Chile (with \$229 million), this model accounted for 79% of the Chilean alternative finance market. This model was also the leading volume driver in Colombia (with \$117.3 million, 61%) and Argentina (\$70.58 million). Of note, this model accounted for 20% of the Peruvian market, having grown by 359% to \$30.4m in 2018.

Table 5.2: Key Models – LAC

	Marketplace/P2P Consumer Lending	Invoice Trading	Marketplace/P2P Business Lending	Balance Sheet Business Lending	Balance Sheet Consumer Lending	Debt-based Securities	Marketplace/P2P Property Lending	Donation-based Crowdfunding	Other	Real Estate Crowdfunding	Equity-based Crowdfunding	Reward-based Crowdfunding	Balance Sheet Property Lending
2014	\$2.97m	*	\$39.88m	*	*	*	*	\$2.21m	*	\$3.20m	\$0.15m	\$7.76m	*
2015	\$19.43m	*	\$55.67m	*	*	*	\$0.60m	\$5.18m	*	\$14.86m	\$2.05m	\$12.79m	*
2016	\$18.22m	\$0.00m	\$188.54m	\$22.57m	\$73.91m	\$6.30m	\$2.72m	\$9.67m	*	\$3.40m	\$7.30m	\$9.29m	*
2017	\$178.56m	\$155.18m	\$71.06m	\$37.12m	\$121.91m	\$2.08m	\$8.07m	\$26.63m	\$4.26m	\$12.50m	\$11.08m	\$11.59m	*
2018	\$432.75m	\$398.40m	\$274.81m	\$264.98m	\$138.71m	\$125.94m	\$49.11m	\$26.62m	\$27.30m	\$25.35m	\$19.16m	\$12.42m	\$11.37m
% 2017-2018 growth	142%	157%	287%	614%	14%	5953%	509%	0%	541%	103%	73%	7%	
% proportion of 2018 total	24%	22%	15%	15%	8%	7%	3%	1%	2%	1%	1%	1%	1%

Marketplace/P2P Business Lending accounted for \$71.1 million, having grown by 287% and accounting for 15% of the LAC region. Chile (\$32.5 million) and Brazil (\$31.1m) were the market leaders for this model within the region. Closely associated to this model is the Balance Sheet Business Lending model. With \$100.3m, this model was Mexico's leading volume driver and accounted for 43% of its market. The model grew by a staggering 518% from 2017's \$16.22m. This model ranked number one in Peru as well, with \$68.61m, 43% of the entire marketplace. While Mexico's balance sheet activity was hyper localized, Peru's stemmed mostly from foreign based firms.

Debt-based Securities, though small in absolute terms, is growing quickly across the region. This was the second largest model in Brazil (\$102m), having grown by 5330% from \$1.88m in 2017. Peru

(\$20.2m) and Paraguay (\$3.4m) ranked as second and third in terms of volume drivers for this model.

Paraguay makes a notable appearance again when discussing the Balance Sheet Property model. After Brazil's \$9.6m, Paraguay accounted for the second largest market for this model with \$1.7m. Linked closely to P2P/Marketplace Property Lending (\$49.11m and 509% annual growth), property-focused lending activities, though smaller at present, are on track to grow considerably in 2019.

Turning to the equity models, Real Estate Crowdfunding (\$25.35m) grew by 103% and was led by Mexico (\$14.4m), Brazil (\$6.4m) and Argentina (\$4.2m). Equity Crowdfunding, accounting for \$19.16m, grew by 73% in 2018. Brazil (\$12.1m), Mexico (\$3.7) and Chile (\$2.63m) accounted for the top three markets for this model.

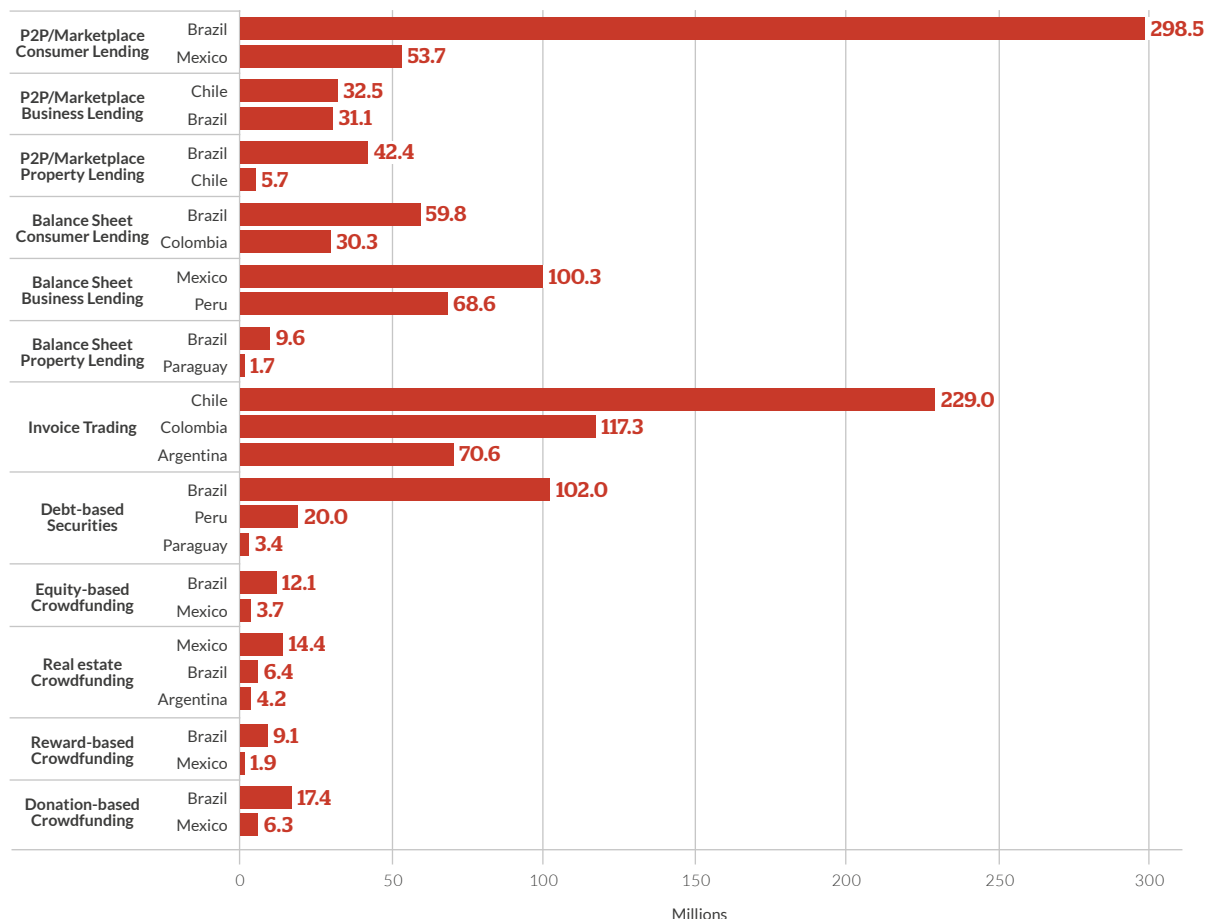
Table 5.3: Alternative Finance Volumes by Model 2018 - Key LAC Countries

	P2P/Marketplace Consumer Lending	Invoice Trading	P2P/Marketplace Business Lending	Balance Sheet Business Lending	Balance Sheet Consumer Lending	Debt-based Securities	P2P/Marketplace Property Lending	Donation-based Crowdfunding
Brazil market share of brazilian market	\$298.52m 44%	\$58.98m 9%	\$31.12m 5%	\$19.24m 3%	\$59.80m 9%	\$102.04m 15%	\$42.44m 6%	\$17.38m 3%
Chile market share of chilean market		\$229.00m 79.2%	\$32.54m 11.2%	\$18.73m 6.5%		\$0.23m 0.1%	\$5.67m 2.0%	\$0.08m 0.0%
Mexico market share of mexican market	\$53.70m 23%	\$20.67m 8.9%	\$11.20m 5%	\$100.26m 43.0%	\$18.81m 8.1%	\$0.20m 0.1%		\$6.26m 2.7%
Colombia market share of Colombian market	\$19.38m 10%	\$117.28m 61%	\$8.60m 4%	\$15.77m 8%	\$30.25m 16%			\$0.53m 0%
Peru market share of peruvian market	\$12.58m 7.9%	\$30.40m 19.2%	\$25.61m 16.2%	\$68.61m 43.3%	\$0.66m 0.4%	\$20.02m 12.6%		\$0.36m 0.2%
Argentina market share of argentinian market	\$15.31m 11.9%	\$70.58m 54.6%	\$3.89m 3.0%	\$9.28m 7.2%	\$24.67m 19.1%			\$0.53m 0.4%
Total Region (Leading 6 + Others)	\$432.75m	\$398.40m	\$274.81m	\$264.98m	\$138.71m	\$125.94m	\$49.11m	\$26.62m

It is worth noting that several LAC countries, are approaching or superseding Canadian model-level activity. With respect to the over-all Americas region, Canada’s market has often out-paced LAC. In 2018, Latin American countries are now taking over the leader-boards for a number of key models

and pushing Canada into a secondary position. This is the case for the P2P/Marketplace Consumer Lending market (\$29.m), with Brazil and Mexico both surpassing Canada’s 2018 volumes. This is also the case for Balance Sheet Property Lending, with Brazil surpassing Canada’s \$5.4 million.

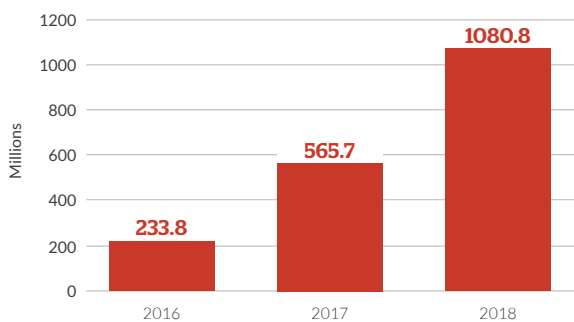
Figure 5.8: Top countries in volume by key model type (2018), USD



Other ²³	Real Estate Crowdfunding	Equity-based Crowdfunding	Reward-based Crowdfunding	Balance Sheet Property Lending	Revenue Sharing	TOTAL
\$6.34m 1%	\$6.43m 1%	\$12.09m 2%	\$9.09m 1%	\$9.65m 1%	\$0.07m 0%	\$673.19m
	\$0.17m 0.1%	\$2.63m 0.9%	\$0.20m 0.1%			\$289.26m
\$1.56m 0.7%	\$14.36m 6.2%	\$3.66m 1.6%	\$1.93m 1%		\$0.78m 0.3%	\$233.39m
	\$0.05m 0%	\$0.24m 0%	\$0.35m 0%			\$192.47m
	\$0.02m 0.0%		\$0.05m 0.0%		\$0.15m 0.1%	\$158.46m
	\$4.24m 3.3%	\$0.21m 0.2%	\$0.48m 0.4%			\$129.20m
\$26.30m	\$25.35m	\$19.16m	\$12.42m	\$11.37m	\$1.00m	\$1806.94m

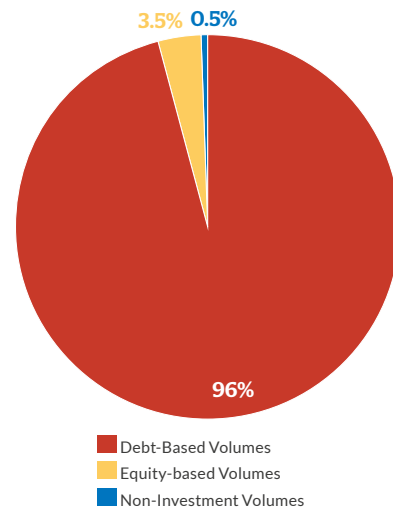
Business Finance in Latin America & the Caribbean:

Figure 5.9: Total Alternative Business Funding Volume in LAC (2016-2018), USD



In 2018, 60% of alternative finance market activity in LAC went to fund a business. This region has some of the highest proportions of business focused activity, marking the emphasis placed on the small business sector across the region. Amounting to \$1.08 billion, this is the first time that business-specific alternative finance volumes in the region surpassed the billion-dollar threshold. Having grown exponentially from a relatively low base in previous years, this region has exhibited fast year-on-year growth. Against 2017's volume, the region's alternative finance business volumes have grown by 142%. In comparison to last year, where approximately 26,000 businesses were served by alternative finance firms, this year 217,000 businesses successfully received capital to fund their business activity.

Figure 5.10: Composition of Business Finance - Proportion of Category, LAC 2018



Not surprisingly, debt-based models account for 96% of all business activity, amounting to \$1.04 billion to just over 213,000 business fundraisers, with Invoice Trading and P2P/ Marketplace Business Lending as the two largest models contributing to debt activities. For a third consecutive year, Chile (\$286.18m) is the leader in SME-focused alternative finance. Peru (\$154.47m) and Colombia (\$149.27m), however, have leap frogged both Brazil and Mexico to take second and third spots for debt-based business finance. Approximately 20% of all debt activity went to businesses in the Retail & Wholesale sector, with 11% towards Construction (a nod to

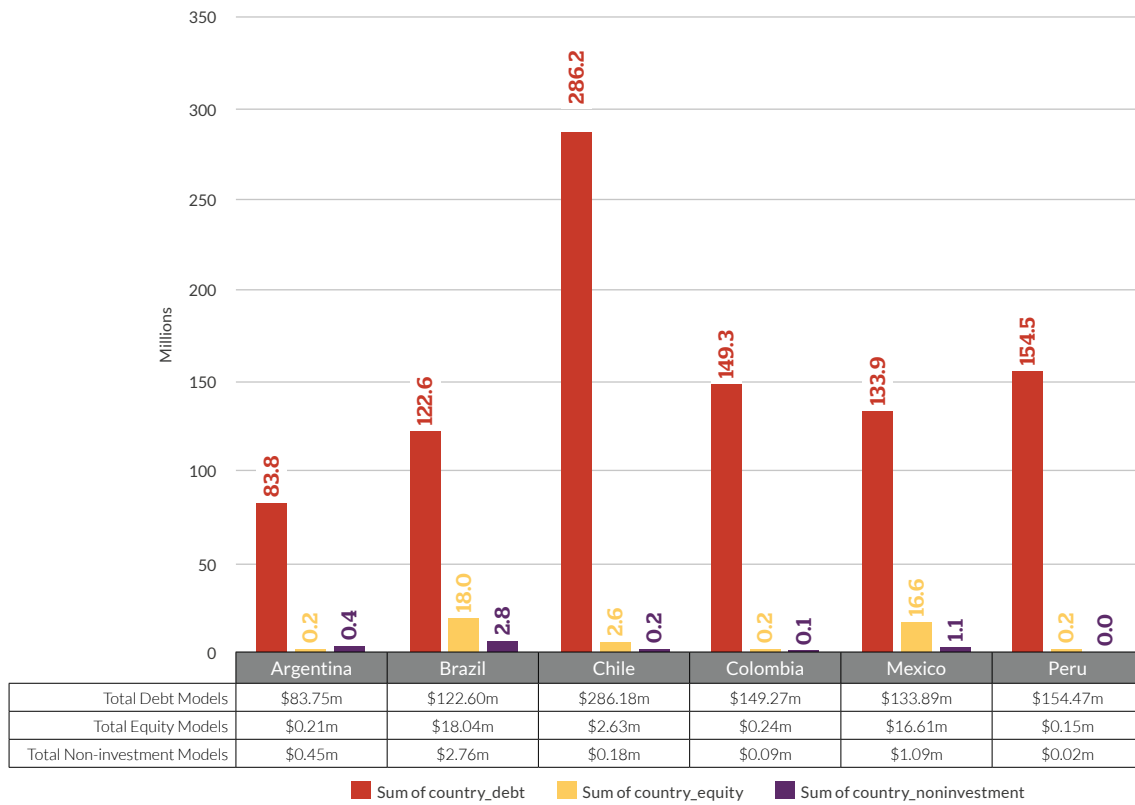
the quickly growing Property Lending models) and Manufacturing & Engineering with 9%.

When considering equity-based models, though smaller in terms of both volume proportion (3.5%) and number of firms served (approximately 329), \$38.31 million was raised for start-ups across the region in 2018. Brazil and Mexico led the charge, as previously noted when discussing the equity-

based crowdfunding model. When looking at sector distribution, 42% went to firms in the Construction industry, 12% to Food & Drink, and 9% to Finance (B2B) firms.

Non Investment-based activity, mostly from Rewards-based Crowdfunding models, accounted for less than 1% of total volume (\$5 million), though serving over 3,350 firms.

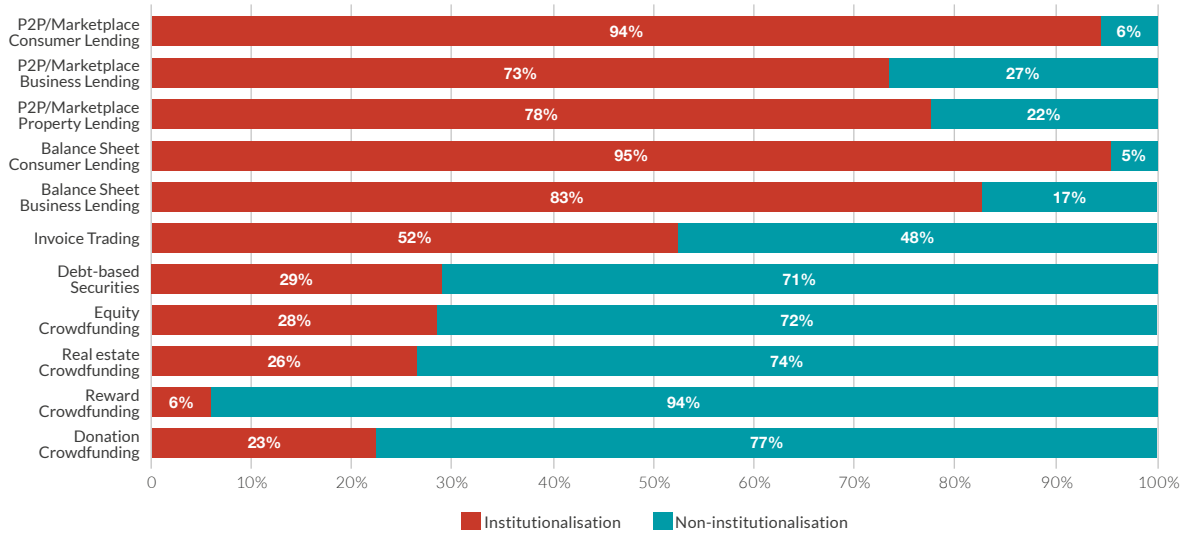
Figure 5.11: Business Finance in LAC key countries by finance category, 2018 USD Million



Market Dynamics

Institutionalisation across the region

Figure 5.12: Institutionalisation by model-2018

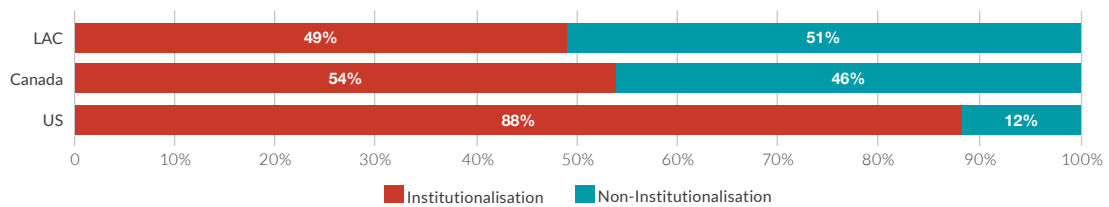


Institutional funders continue to drive alternative finance volume throughout the industry, with overall high levels of institutionalization observed across the Americas. When looking at key models from the entire Americas (US, Canada & LAC), we note that the vast majority of P2P/Marketplace Lending investors are institutions, with 94% of activity from the P2P/Marketplace Consumer Lending stemming from institutional investors. This is marginally smaller when turning to P2P/Marketplace Property Lending (78%) and P2P/Marketplace Business Lending (73%).

The Balance Sheet Lending models also present

higher instances of institutional investment, with Consumer Lending reaching 95% and Business Lending at 83%. Invoice Trading, which is dominated by platforms in Latin America, has a more even ratio of retail to institutional investor activity, with only 52% coming from institutional investors. Not surprisingly, non-investment models have the highest non-institutionalization rates, as 94% of investors for Rewards-based and 77% for Donation-based Crowdfunding are not institutions. Debt-based Securities, Equity Crowdfunding and Real Estate Crowdfunding remain with a high levels of retail investors, with institutionalization rates between 26% and 29%.

Figure 5.13: Institutionalisation by region-2018



In Latin America and the Caribbean, alternative finance is, in general, funded more by the retail investors. Roughly half (51%) of the market is driven by retail investors, leaving \$878.7m derived by institutional investors.

When observing institutional volumes at a country level, 12 LAC countries recorded alternative

finance volumes. Uruguay, though relatively small, saw a record 99% of its volumes coming from institutional investors. Colombia and Mexico also saw significant levels of institutional activity, at 75% and 68% respectively, indicating that the majority of the market is driven not by retail investors but by institutional players. The remaining countries placed a greater emphasis on retail funding.

LAC Countries With Institutional Volumes:

Country	Institutional Investor Rate	Volumes Driven by Institutional Investors
Uruguay	99%	\$5.59 m
Colombia	75%	\$144.50 m
Mexico	68%	\$159.45 m
Costa Rica	65%	\$11.66 m
Peru	49%	\$77.58 m
Chile	47%	\$134.66 m
Brazil	38%	\$253.94 m
Argentina	29%	\$37.82 m
Paraguay	27%	\$5.88 m
US	25%	\$2.20 m
Nicaragua	24%	\$3.85 m
Guatemala	6%	\$1.59 m

Most model-types in LAC had less than 50% of their market share derived from Institutional investors, though with some notable exceptions: Balance Sheet Business Lending (99%), Balance Sheet Property Lending (89%) and Balance Sheet Consumer Lending (74%).

Institutional Volumes in LAC by Key Models

Model Type	Institutional Rate	Volumes Driven by Institutional Investors
Balance Sheet Business Lending	99%	\$261.04m
Balance Sheet Property Lending	89%	\$10.08m
Balance Sheet Consumer Lending	74%	\$102.75m
Invoice Trading	49%	\$267.39m
P2P/Marketplace Consumer Lending	36%	\$156.28m
Revenue Sharing	35%	\$0.35m
P2P/Marketplace Business Lending	30%	\$37.80m
Debt-based Securities	28%	\$35.06m
P2P/Marketplace Property Lending	11%	\$5.42m
Reward-based Crowdfunding	8%	\$0.99m
Equity-based Crowdfunding	3%	\$0.61m
Donation-based Crowdfunding	1%	\$0.36m
Real Estate Crowdfunding	1%	\$0.15m

Platforms were also asked about other potential collaborations with institutional partners. These included referral agreements, data exchange, agent banking, platform ownership and custodianship. Across LAC, platform operators indicated the pervasiveness of referral agreements, with a bank or other traditional provider, particularly from the Balance Sheet Property Lending (90%), Marketplace/P2P Consumer Lending (57%) and Marketplace/P2P Business Lending (56%). Data exchange deals were also prevalent, with nearly 65% of all debt-based models, and Invoice Trading and P2P Business Lending, having such an arrangement in play with a traditional finance provider. It is likely that this will rise further with the advent of open finance regulation and API's emerging across the region.

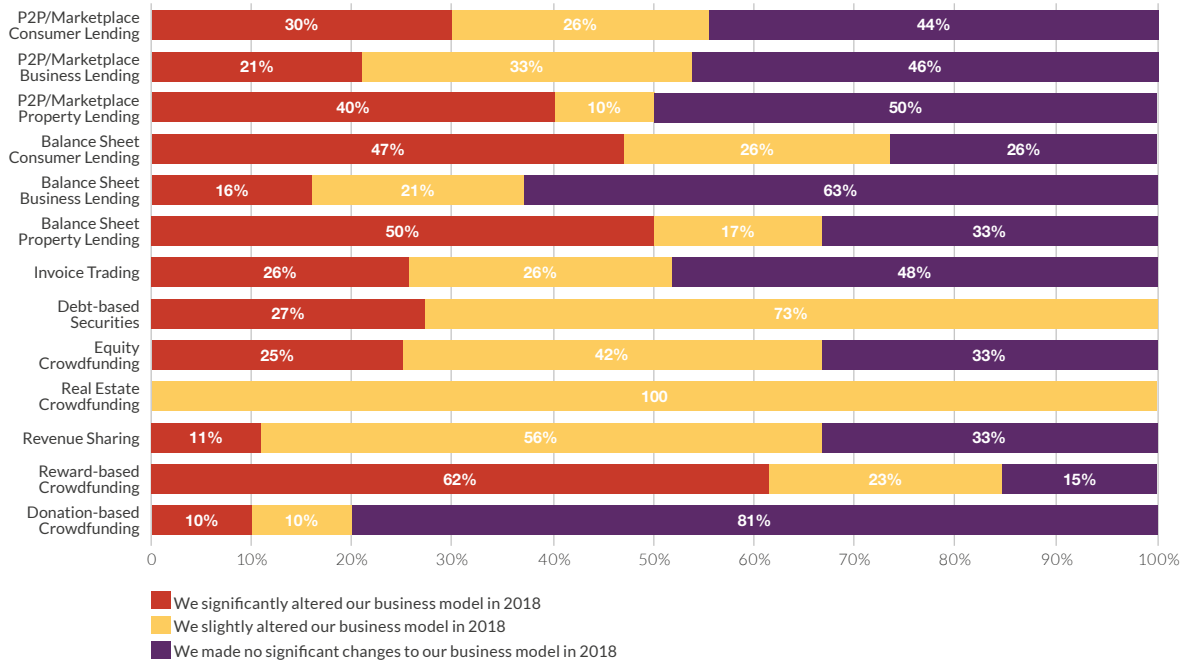
Finally, there were a handful of examples where a native LAC firms had some level of institutional ownership. This was particularly relevant to P2P/Marketplace and Balance Sheet Business Lending firms (20%), and Balance Sheet Consumer Lending platforms (38%).

Canada, with 54% of activity derived from institutional investors, saw \$489.9m raised across all models. When compared, however, to 2017's 70%, the Canadian market has become far more retail oriented. When looking to the US, 88% of overall funding generated came from institutional investors, amounting to \$54.01 billion for the year.

Innovation Across the Region

Changes to Business Models:

Figure 5.14: Changes to business model by model-2018

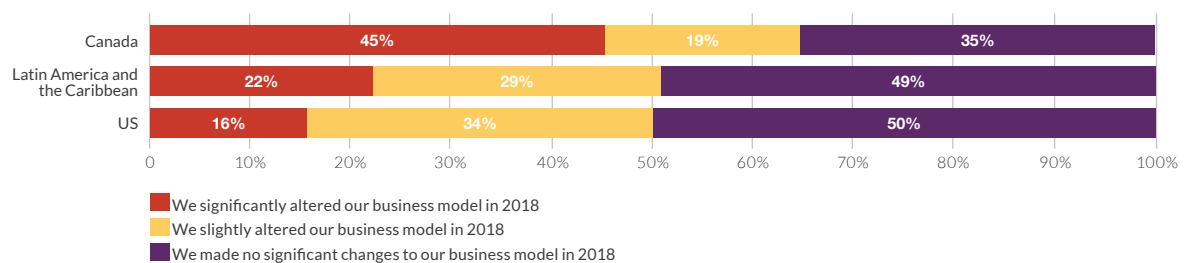


Adaptation to technological and market evolution still largely dominates the online alternative finance landscape in the Americas. Over 2018, for the majority of models, platforms operating in the region reported having altered their business models. Only for Donation-based Crowdfunding and Balance Sheet Business Lending, more than half of platforms went through the year without changes in their business models.

Half of P2P/Marketplace platforms in the Americas have altered their business models, where 40% firms in the Property Lending. Still in debt-based

models, 74% of platforms in the Balance Sheet Consumer Lending and 67% of platforms in the Balance Sheet Property Lending market have undergone significant or slight changes in their business model. It is worth noting that 100% of firms within Debt-based securities and Real Estate Crowdfunding segments in the Americas altered their business model. Reward-based Crowdfunding account for a high rate of change, with 62% significant and 23% slight changes reported, demonstrating that firms in this market segment needed to readapt their business model.

Figure 5.15: Changes to business model by sub-region-2018



When analyzed by sub-region, half of firms in the US and LAC showed more stable business models in 2018. 16% of platforms in the US reported significant changes and 34% slight changes, whereas 22% of platforms in LAC reported

significant changes, while 29% slightly adapted their business models. Canadian platforms deserve to be highlighted because by 45% significantly altered and 19% reported having slightly altered their business model.

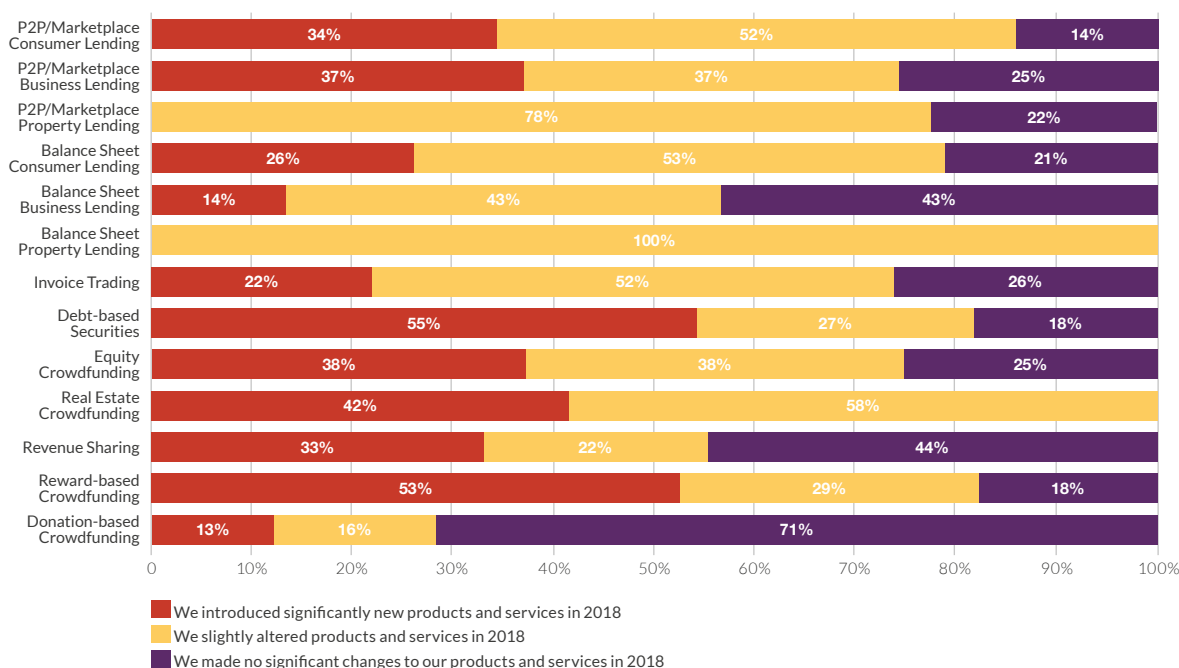
Looking specifically at LAC, of the six key volume driving countries, four saw model-level changes greater than 50%. For the most part, more than half of all firms operating within Brazil, Chile, Colombia and Peru indicated slight to significant changes to their business model. Interestingly, with 53% of the market indicating changes, 40% of Chilean firms noted significant changes. Mexico and Argentina were the only countries that noted higher instances of ‘no change’ though there were still significant instances of firms indicating model-level change.

Overall, one can conclude that across sub-regions of the Americas, the alternative finance industry remains in flux, where business models continue to be fine-tuned in line with both regulatory changes, as well as market demands.

Country	Changes to Business Model	%
Argentina	No Significant Changes	56%
	Slightly Changed	11%
	Significantly Changed	33%
Brazil	No Significant Changes	38%
	Slightly Changed	29%
	Significantly Changed	34%
Chile	No Significant Changes	47%
	Slightly Changed	13%
	Significantly Changed	40%
Colombia	No Significant Changes	41%
	Slightly Changed	24%
	Significantly Changed	34%
Mexico	No Significant Changes	52%
	Slightly Changed	29%
	Significantly Changed	19%
Peru	No Significant Changes	38%
	Slightly Changed	54%
	Significantly Changed	8%

Changes to Products & Services

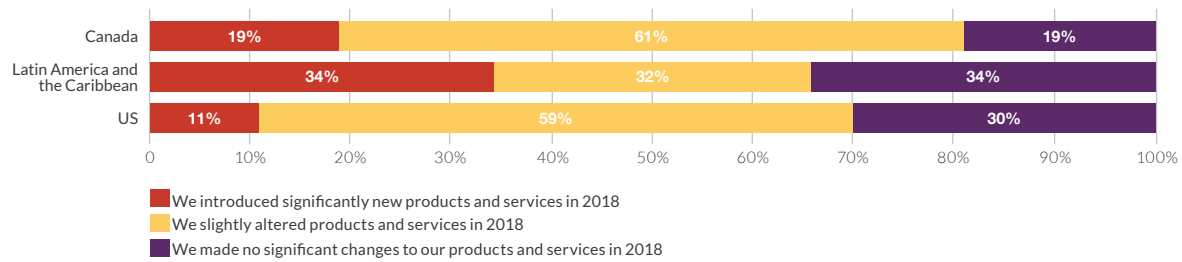
Figure 5.16: Changes in products and services by model- 2018



Changes in products and services are as prevalent as changes in business models among platforms. Rates of change in products and services are, as would be expected, more frequent than those in the business itself. In 2018, 81% of Donation-based Crowdfunding platforms kept their business models unaltered, but only 71% of them did not change a product or a service. Following that model, Profit/Revenue Sharing and Balance-sheet Lending were the segments where least change was observed,

and 44% and 43% of platforms respectively, kept their products and services unaltered. P2P/Marketplace platforms have high rates of change for all segments served. Over a third of platforms attending business and consumers have introduced a new product or service in 2018. Finally, more than 50% of platforms in Reward-based Crowdfunding as well as in Debt-based Securities models launched a new product or service.

Figure 5.17: Changes in products and services by sub-region- 2018



Canada saw some of the highest rates of change, while platforms from LAC and the US were relatively more stable. In this instance, significant alterations to Canadian firms have resulted in a softer year, while having the opposite effect in Latin America and the US. In the US, only 11% of platforms introduced new products or services, and a third kept the same portfolio as the previous year. Nonetheless, 59% of the platforms introduced slight adaptations in their products or services. In Canada, 61% of platforms slightly modified their product or service, 19% introduced new products and 19% did not make any changes through 2018.

In LAC, around a third of platforms innovated with new products and services, a third made slight changes in their portfolio and a third operated with the same products and services.

Country	Changes to Business Model	%
Argentina	No Significant Changes	22%
	Slightly Changed	44%
	Significantly Changed	33%
Brazil	No Significant Changes	16%
	Slightly Changed	55%
	Significantly Changed	29%
Chile	No Significant Changes	24%
	Slightly Changed	24%
	Significantly Changed	53%
Colombia	No Significant Changes	39%
	Slightly Changed	19%
	Significantly Changed	42%
Mexico	No Significant Changes	36%
	Slightly Changed	23%
	Significantly Changed	41%
Peru	No Significant Changes	17%
	Slightly Changed	22%
	Significantly Changed	61%

R&D initiatives:

	Payment Processing	Customer Verification	Process Streamlining and Automation	Artificial Intelligence and Performance Enhancement Features	Community Management Features and Tools	Social Media and Fundraiser Promotional Tools	Customer Relationship Management Systems	E-learning Features for Users	Gamification Features for User Engagements
P2P/Marketplace Consumer Lending	9%	22%	20%	21%	3%	3%	10%	6%	6%
P2P/Marketplace Business Lending	9%	16%	22%	18%	3%	8%	13%	6%	4%
P2P/Marketplace Property Lending	9%	12%	29%	26%	3%	0%	12%	6%	3%
Balance Sheet Consumer Lending	8%	18%	21%	15%	6%	5%	14%	4%	9%
Balance Sheet Business Lending	6%	15%	23%	17%	6%	11%	14%	5%	3%
Balance Sheet Property Lending	0%	8%	23%	46%	8%	8%	8%	0%	0%
Invoice Trading	8%	21%	27%	18%	6%	5%	10%	3%	3%
Debt-based Securities	7%	18%	22%	16%	4%	11%	9%	7%	7%
Equity-based Crowdfunding	8%	14%	25%	5%	6%	11%	15%	12%	6%
Real Estate Crowdfunding	18%	14%	18%	12%	4%	13%	17%	4%	2%
Revenue Sharing	6%	15%	21%	9%	15%	15%	9%	3%	6%
Reward-based Crowdfunding	9%	9%	18%	4%	7%	22%	15%	10%	4%
Donation-based Crowdfunding	11%	12%	12%	8%	13%	13%	9%	9%	12%

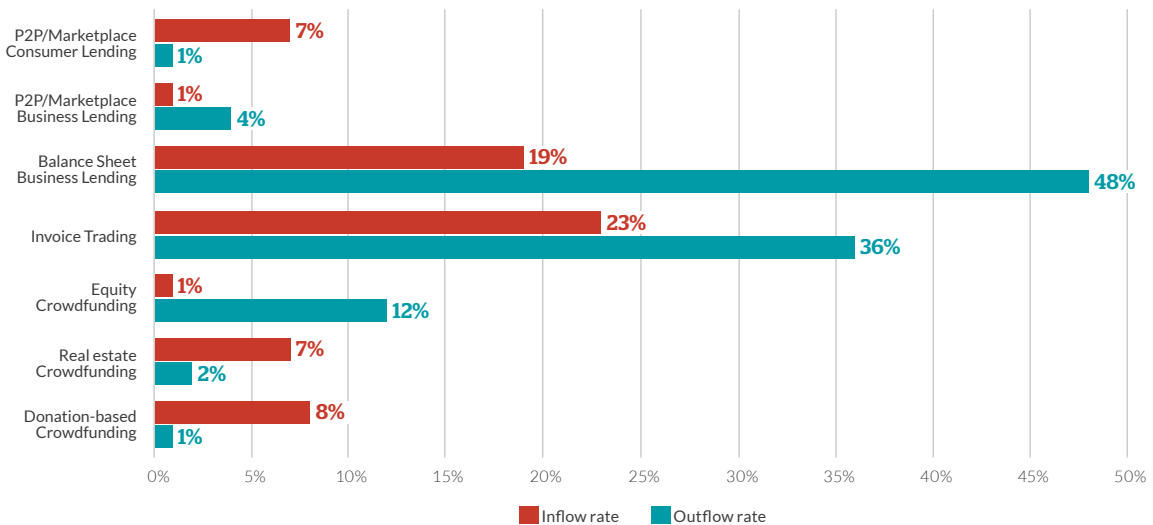
Research & Development is a critically vital business strategy for firms across the region, allowing for platforms to continuously evolve and improve the services they provide.

In 2018, investments in ‘process streamlining & automation’ and ‘customer verification’ led as the main objectives of R&D for almost all models.

Other initiatives which investments have also been considerable were *AI and Performance enhancement*. 46% of Balance Sheet Property Lending platforms have reported investing in this domain. Furthermore, 22% of R&D investments from Reward-based Crowdfunding platforms aimed at improvements in *social media and fundraiser promotion*.

Internationalization - Inflow & Outflow

Figure 5.18: Inflow rate and Outflow rate by model

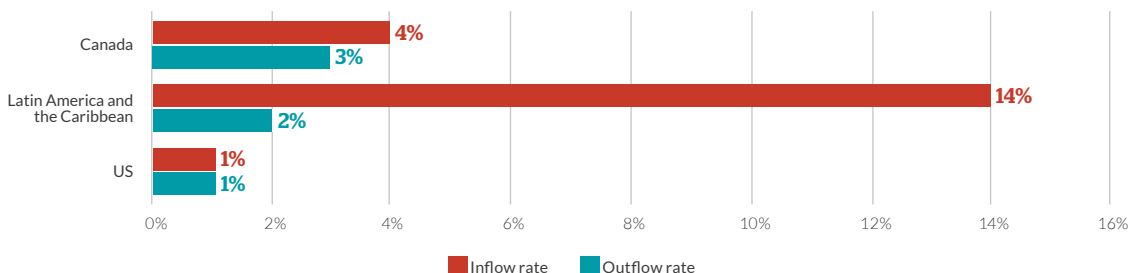


Across the region, certain models lend themselves best for cross-border activity. Platforms that service business customers tend to have some of the highest outflow rates, with customers outside of their borders. This is most prevalent for Balance Sheet Business Lending models, with 48% of outflows going to fundraisers outside of the country. Invoice Trading (at 36%) and Equity Crowdfunding (12%) also saw high levels of outflow funding.

In contrast to the rest of the world, P2P/Marketplace Consumer Lending platforms in the

Americas are majority operating within their own borders, and cross border transactions remain at low levers, with only 7% of inbound and 1% of outbound flows. Balance-Sheet Business Lending and Invoice Trading are the most internationalized models in the region, receiving funding for cross-border in 19% and 23% of transactions, and serving clients in other countries in 48% and 36% of operations. Non-investment based crowdfunding also operated across borders more often, especially receiving funds from abroad with reward-based models having an inflow rate of 7% and donation-based 8%.

Figure 5.19: Inflow rate and Outflow rate by region



When considering cross border flows at a regional level, it is clear that LAC has the highest instances of activity. This is not all together surprising, given the increasing amount of internationalization from firms within the LAC regions. With a growing number of firms expanding their international presence, it is not all together surprising that some 14% of funding came from retail or institutional investors from outside of the fundraiser’s country. This inflow rate shows that there is increasing interest from non-domestic investors in the LAC market. Outflow, at 2%, is much smaller, with fewer instances of retail investors from within the region to look abroad or outside their country borders.

At a model level, LAC inflow is most prevalent from Balance Sheet Property Lending (76%) Debt-based Crowdfunding (63%) and P2P Consumer Lending

(53%). For almost all other models, inflow rates were considerably lower, indicating that demand for new asset classes is prevalent from domestic retail and institutional investors alike

Inflow Rates of Key Models within LAC

LAC Model	Inflow Rate
Balance Sheet Property Lending	76%
Debt-based Crowdfunding	63%
P2P Consumer Lending	53%
Balance Sheet Consumer Lending	29%
Invoice Trading	18%
Reward Crowdfunding	7%
Real Estate Crowdfunding	3%
P2P Property Lending	3%
Equity Crowdfunding	3%
P2P Business Lending	2%
Donation Crowdfunding	2%
Revenue Sharing	2%

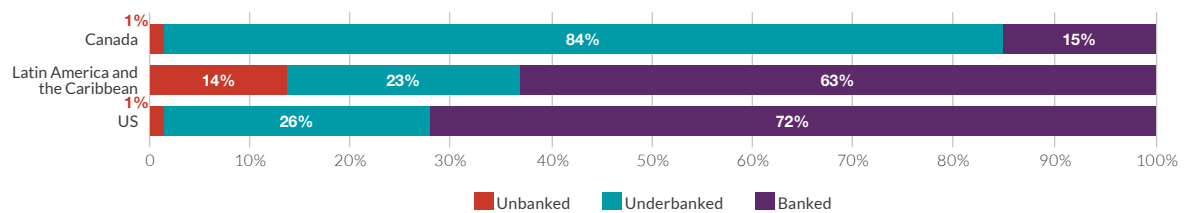
Financial Inclusion

Financial inclusion is an increasingly important topic when discussing stakeholders of alternative finance. Throughout the Americas, the demographic information on both the funders and fundraisers indicate that both women and men are utilizing alternative finance. However, women for the most part tend to participate at a lower proportion than their male counterparts. Additionally, this research also sought to understand the banked status of debt-based borrowers. This gives a

general overview of the reach of the existing financial market in the region, as well as where online alternative finance complements or fills a gap in services. The survey also looked at the income status of funders to understand the levels of participation at various income levels. This will show a clearer demographic distribution of how various income level individuals participate across the region.

Banking Status of Borrowers

Figure 5.20: Banking Status by Region



Canada saw the majority of its platform user-base (84%) consist of underbanked individuals, which indicates online alternative finance might be offering financial services to consumers that are traditionally underserved by traditional banking or service providers. Only 15% of users were identified as banked, whereas 1% were unbanked.

Both in LAC and US markets, online alternative

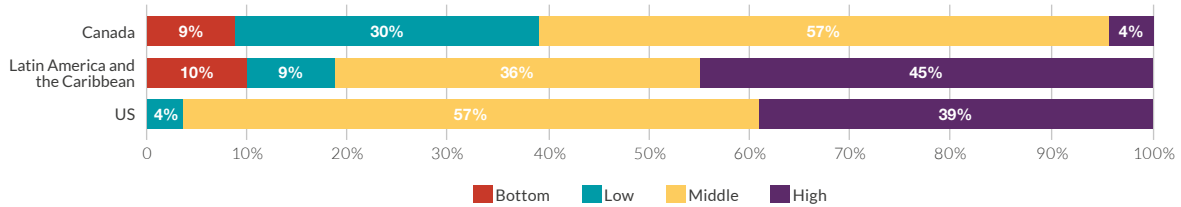
finance platforms identify the majority of users as banked individuals. In LAC, 63% of platform users were identified as banked individuals, while 23% were underbanked and 14% as unbanked. In the US, the highest rate of banked users is noted, with 72%, while 26% are considered underbanked and just 1% unbanked. This may suggest platforms are serving consumers that, despite being able to acquire a banking product or service, would

opt for an online platform for reasons other than lack of access, such as quality of service or price advantages. Nonetheless, in both sub-regions around a quarter of users served by platforms are

considered underbanked, and these alternative services potentially enhance the financial inclusion of these consumers.

Income Status by Region

Figure 5.21: Income Status by Region



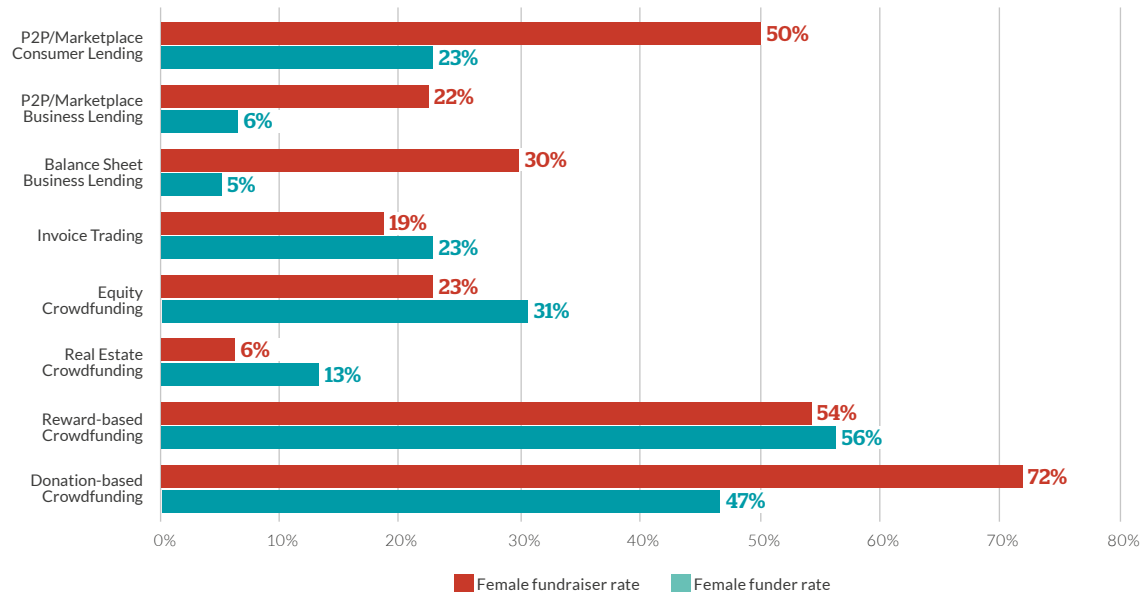
In Canada and in the US, the largest share of investors are identified as middle income, with 57% of the total. Contrastingly, in Canada, only 4% of funders were identified as high income, while in the US, they are the second largest share of funders, with 39%. Finally, 30% of Canada’s funders are

considered low income, and 9% as bottom or lowest income. In the US, these respond to only 4% of funders.

In LAC, 45% of investors were identified as high income, 36% as middle income, 9% as low income and 10% as bottom or lowest income.

Gender

Figure 5.22: Female Funder and Fundraiser Rates, Over-all Americas



When observing the entire Americas region, women remain most active in non-investment based models, but are becoming more active in other markets in the online alternative finance landscape. Women are the majority of fundraisers in Reward-based Crowdfunding, having increased their participation from 47% in 2017 to 54% in

2018. They are also the majority of funders, with a rise in their rate of participation from 53% in 2017 to 56% in 2018. The female fundraiser rate in Donation-based Crowdfunding increased from 61% in 2017 to 72% in 2018, while among funders, the rate of females increased from 46% in 2017 to 47% in 2018.

In P2P/Marketplace Consumer Lending, women have enlarged their participation among fundraisers from 38% in 2017 to 50% in 2018. Among funders, the gender rate also increased significantly, albeit from a smaller baseline, from 14% to 23%. P2P/Marketplace Business Lending also had the rate of female fundraisers rising from 18% in 2017 to 22% in 2018. However, for that model, the female funder rate dropped from the previous year, from 26% to 6%.

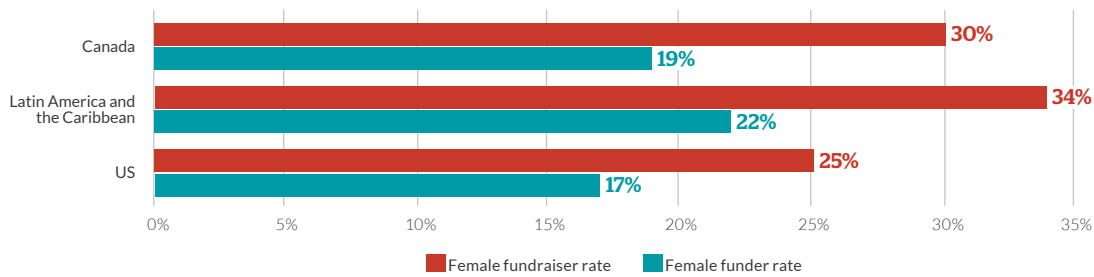
Balance Sheet Business Lending saw a reduction in female rate among fundraisers from 37% in 2017 to 30% in 2018, while female funder rate in this

model was as small as 5%. With respect to Invoice Trading, female participation increased both among fundraisers from 17% to 19%, and funders, from 22% to 23% in 2018.

Equity-based Crowdfunding saw an increase in the female fundraiser rate, from 21% in 2017 to 23% in 2018. The female funder rate in this model dropped, from 34% to 31%.

For Real Estate Crowdfunding, female rate dropped significantly for fundraisers, from 13% to 6%, as well as for funders, from 22% in 2017 to 13% in 2018.

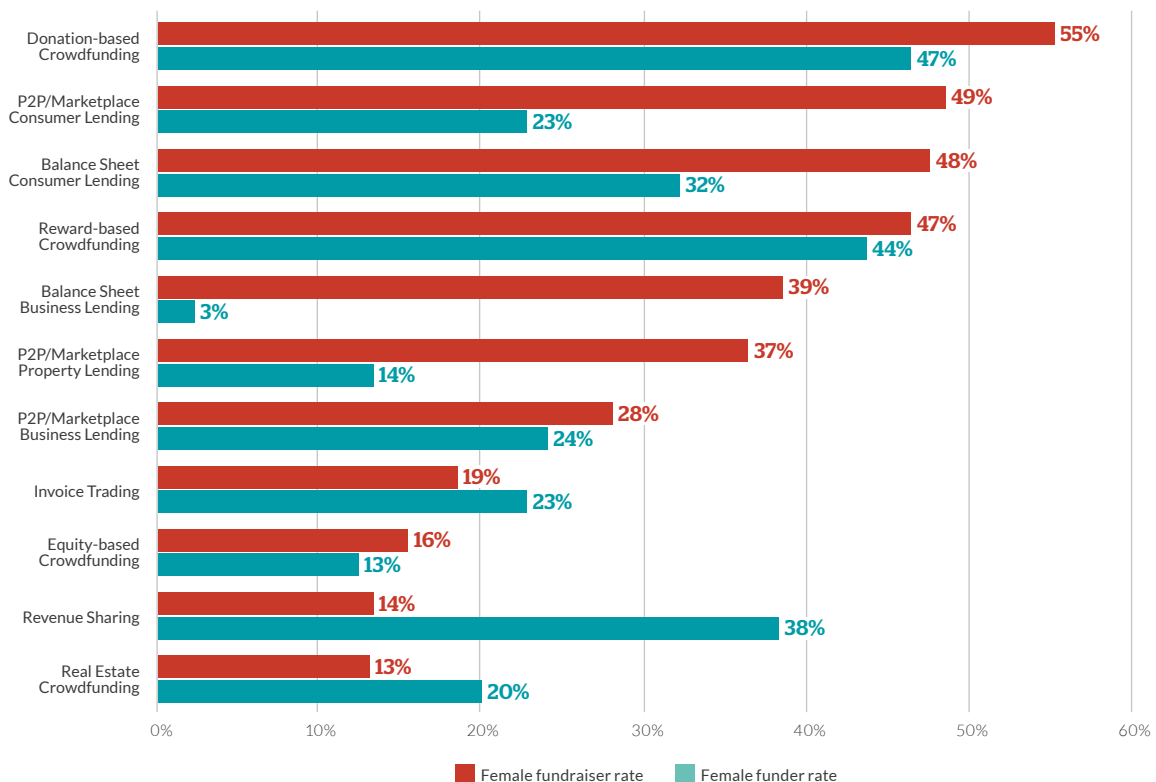
Figure 5.23: Female Funder and Fundraiser Rates by Sub-region



LAC leads both the female fundraisers and funders rate, with 34% and 22% respectively. It is followed by Canada, with a 30% female fundraisers rate

and a 19% female funder rate. In the US the female fundraiser rate is 25% and the female funder rate 17%.

Figure 5.24: Female Participation Rate by Key Models in LAC



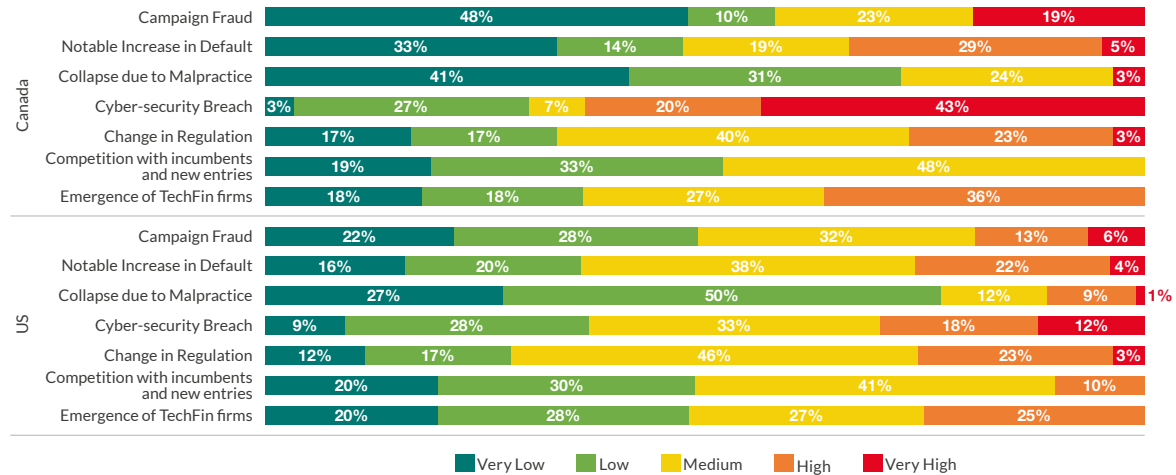
When we look specifically at female participation from key models just in LAC, we see considerably high rates of female fundraiser participation in certain models. Donation Crowdfunding, as per the over-all regional trend, has the highest rate of female fundraisers (55%). This was also the case for P2P Consumer Lending (49%) and Balance Sheet Consumer Lending (48%). High participation of female fundraisers was also observed in most Business focused models.

Interestingly, female investor or funder rates diverged more significantly across models, with only Revenue Sharing and Real Estate Crowdfunding having a higher proportion of female funders than that of fundraisers. Though over-all female funder rates were lower than those observed from fundraisers within most models, LAC has quite high levels of female participation when compared to the rest of the region, and against Europe and Asia.

Risk & Regulations in the US & Canada

Perception towards Risk

Figure 5.25: Perceived risks of platforms by region - 2018

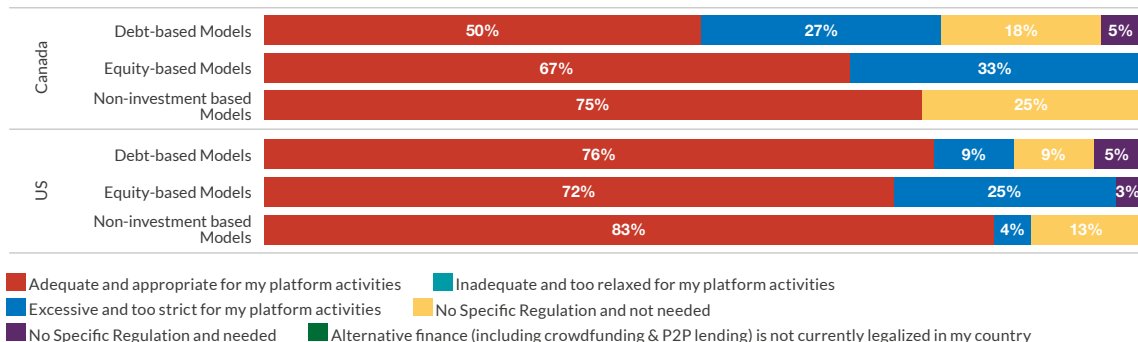


In Canada, firms are most concerned with Cyber-security risk (63% ranking this as a high to very high risk), followed by the Emergence of TechFins (36%), Notable Increase in defaults (33%) and Changes in Regulation (27%). Over-all, most Canadian firms registered relatively low levels of concern for most risk-factors.

US firms were most concerned with Cyber-security risk (30%), and Change in Regulation and Notable Increases in Default both ranked the same, with 26% of firms indicating these as High to Very High risks. A quarter for firms also noted the Emergence of TechFins as a high risk consideration.

Perception towards existing Regulation

Figure 5.26: Perception towards existing regulation-2018

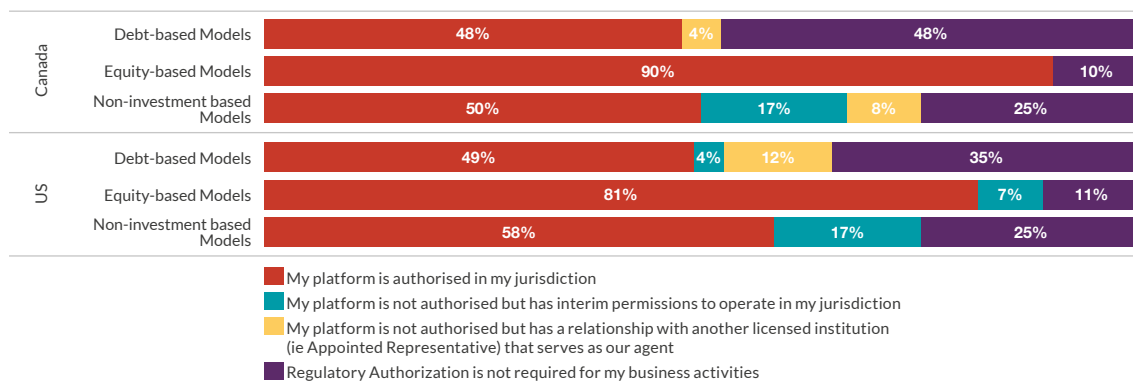


In the US, firms overwhelmingly viewed existing regulations favorably, with 76% of Debt-models, 72% of Equity-models and 83% of Non Investment-models noting regulation as ‘adequate and appropriate’. A quarter of Equity-model firms viewed the existing regulation as ‘excessive and too strict’.

Turning to Canada, there was a bit more divergence across model-categories, though on the whole firms seem to view existing regulation favorably. Debt-models saw the most considerable divergence,

with 50% indicating regulation as ‘adequate and appropriate’, 27% as ‘excessive and too strict’, 18% noting ‘no specific regulation and not needed’ and a final 5% indicating that their activities fell under ‘no specific regulation but was needed’. Equity firms also tended to view regulation favorably, with 67% noting it as ‘adequate and appropriate’ while 33% noted ‘excessive and too strict’. 75% of Non Investment models noted regulation as ‘adequate and appropriate’ while a further 25% indicated that ‘no specific regulation existed and was not needed’.

Figure 5.27: The extent of existing regulation-2018



When considering the extent to which firms are regulated, we note that a significant divide exists in how debt-models exist within Canada. Debt-models in Canada tend to be either formally authorised (48%), not authorised and not required to be (48%) or not authorised but working with an appointed representative (4%). This is less the case with Equity models, that almost unanimously tend to be authorised (90%).

In the US, Debt-models tend to have a similar authorization experience, with 49% noting that they are authorised, 4% noting interim permissions, 12% not authorised but with an appointed representative in place and 35% not authorised with no need for authorisation. For Equity models, 81% are authorised, 7% have interim permissions and 11% operate without authorisation.



A Case Study on the CFPB's No Action Letter to Upstart Network

On September 14th 2017, the Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) issued a no-action letter to Upstart Network Inc²⁴. Upstart Network is an online lending platform for consumers to apply for personal loans, credit card and refinancing, student loans and debt consolidation. The key differentiation in their offering, for which they sought the no-action letter (NAL), is the use of alternative data to complement traditional factors for approval of credit²⁵. By expanding the number and type of data sources used to assess credit history, Upstart's underwriting model has the potential lower the cost of credit and to expand access to credit for underserved consumer segments²⁶.

The use of alternative data for credit approval does carry potential risks, most significantly use of alternative data and emerging technologies such as machine learning, could cause the model to violate anti-discrimination laws. As a consequence, over the last 22 months the CFPB have worked to answer several key questions related to access to credit and fair lending including:

1. Does Upstart Network's use of alternative data and machine learning expand access to credit and reduce cost of credit compared to the traditional model?
2. Does Upstart Network's underwriting model result in greater disparities than the traditional model with respect to race, ethnicity, sex, or age?²⁵

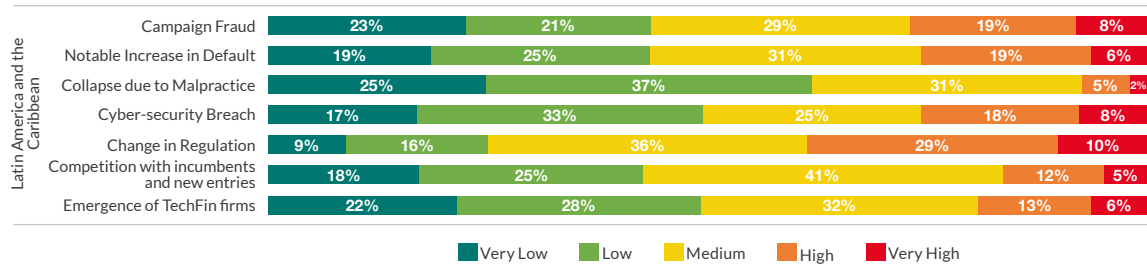
On consideration of these questions the CFPB yielded results that showed that the tested model approves 27% more applicants than the traditional model and yields 16% lower average APRs for approved loans²⁶. The expansion of credit access was also reflected across segments of differing races, ethnicities and sexes. Furthermore, benefits for those usually approved by traditional methods were also found with "near prime" consumers with FICO scores from 620 to 660 approved twice as frequently. Other results show that applicants under 25 years of age are 32% more likely to be improved and consumers with incomes under \$50,000 are 13% more likely to be approved.

These results demonstrate that Upstart's underwriting model has the ability to identify differences in risk between applicants with no or limited credit history. This enables Upstart and its bank partner to expand credit access and offer better loan terms to promising individuals with limited credit history. By complementing (not replacing) traditional underwriting signals with other variables that are correlated with financial capacity and repayment propensity, Upstart's model understands and quantifies risk associated with all borrowers—both those with credit history and those without²⁶.

The Upstart Network platform aligns with the CFPB's wider intention to explore ways that alternative data may be used to improve access and cost of credit²⁴. The CFPB estimates that 26 million Americans are "credit invisible" meaning that they have no credit history. Another estimated 19 million have credit history that is insufficient to produce a credit score under most scoring models²⁴. Alternative data could allow data sources such as bill payments, electronic transactions, and other information that may be less closely tied to a person's financial conduct and literacy to provide new insights and improve decisions in the credit process. The issuing of the NAL for Upstart demonstrates the potential of alternative data and emerging technologies in supporting communities underserved and disadvantaged by the traditional model. Further innovation could revolutionise credit scoring methods and support 45 million Americans in achieving financial stability and security.

Risk & Regulations in LAC

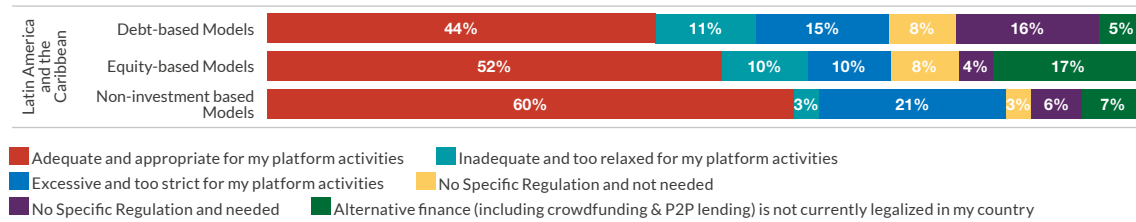
Figure 5.28: Perceived risks of platforms by region - 2018



In LAC, 'Changes to regulation' was the most prevalent concern for platforms, with 39% of respondents classifying this risk factor as high or very high. Campaign Fraud was also observed as

high or very high risk by 27% of firms, and notable increase in defaults and cybersecurity breaches appeared as the third most significant risk factors.

Figure 5.29: Perception towards existing regulation-2018



Across the region, regulatory adequacy is quite divergent. In the case of Debt-based model firms, 44% considered existing regulation as 'adequate and appropriate', 11% considered it 'inadequate and too relaxed', 15% 'excessive and too strict', 8% noted that there was 'no specific regulation and that it is not needed', 16% that there was 'no regulation but it was needed' and 5% claimed that alternative finance is currently not legalized in their country.

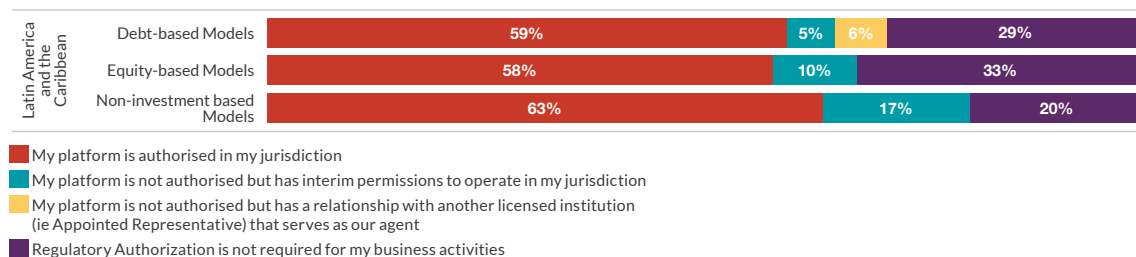
there is 'no specific regulation and it is not needed', 4% claim there is 'no specific regulation and it is needed', 17% claim alternative finance is not legalized in their country.

52% of Equity-based Platforms indicated existing regulation as 'adequate and appropriate', 10% consider it 'inadequate and too relaxed', 10% consider it 'excessive and too strict', 8% claim

60% of Non-Investment Platforms considered existing regulation as 'adequate and appropriate', 3% considered it 'inadequate and too relaxed', 21% considered it 'excessive and too strict', 3% claim there is 'no specific regulation and it is not needed', 6% claim there is no specific regulation and it is needed while 7% claim alternative finance is not legalized in their country.

Extent of being regulated

Figure 5.30: The extent of existing regulation-2018



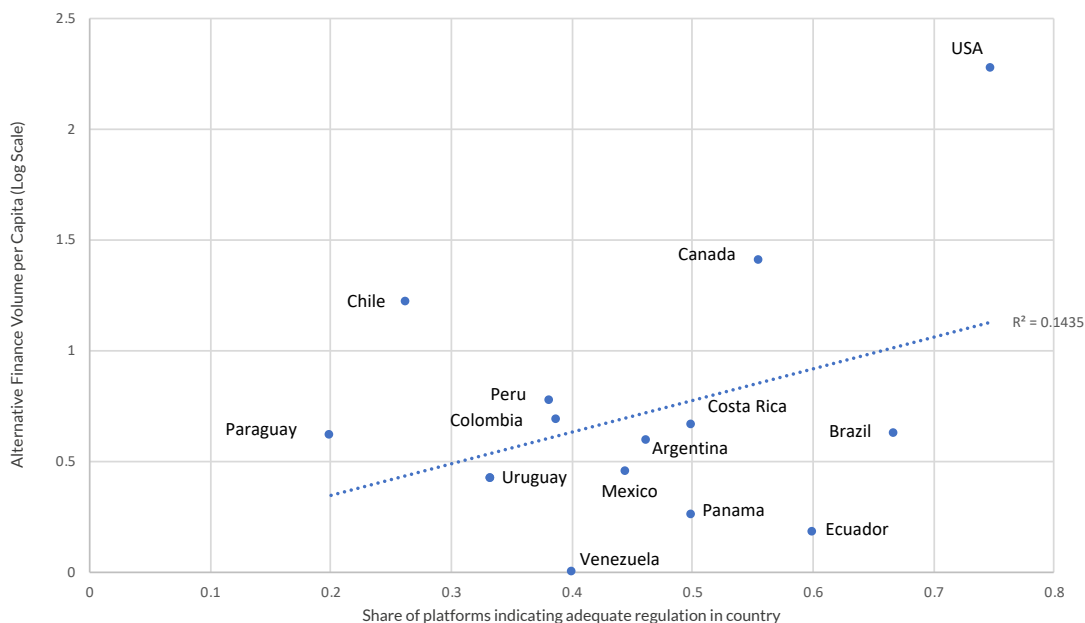
Given the divergent perceptions towards existing regulation across LAC, it is not surprising that the authorisation status of firms would also diverge significantly. When looking at debt-models, 59% were authorised within their jurisdiction, while a further 29% noted no authorisation needed for their operations. 5% were operating under interim permissions and 6% were utilising an appointed representative relationship. For Equity models, 58% were authorised, 33% were not and denoted that authorisation was not needed, and 10% were functioning with interim permissions. Finally, 63% of non-investment models had authorisation within their jurisdiction, 20% did not and 17% had interim permissions.

Regulatory Friendliness and Alternative Finance Volume per Capita

In our analysis of the relationship between perceived regulatory adequacy and volumes per capita in the Americas, we have only included countries where at least 4 platforms answered related questions. Accordingly, perceived regulation adequacy represents the relative share of platforms in country indicating regulation is “adequate and appropriate for my platform activities”.

Similar to other regions, our findings show a positive effect, where the more adequate national regulation is perceived to be by platforms the higher the per capita volumes in the same country.

Figure 5.27: Perceived Regulation Adequacy vs. Volume per Capita 2018 (Log Scale)
Americas - All Platforms



6. A Regional Discussion on The Middle East



Chapter 6: A Regional Discussion on The Middle East

Total Regional volume

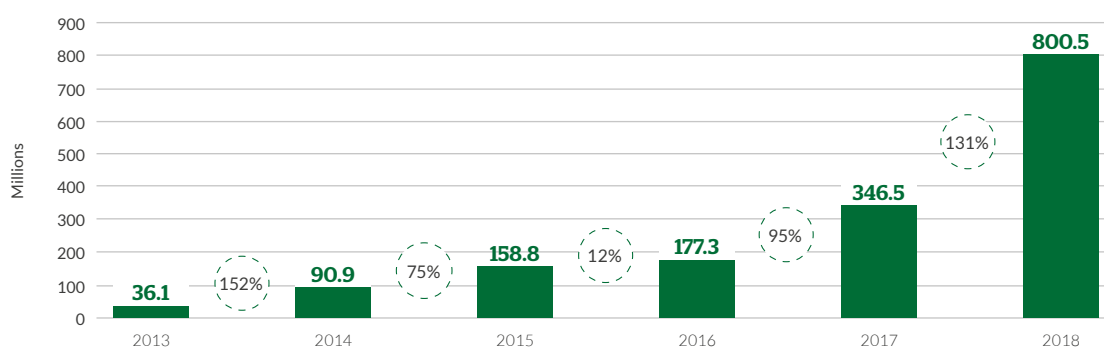
The online alternative finance industry in the Middle East has experienced substantial growth, a trend which has accelerated rapidly in the last few years. Between 2013 and 2018, over \$1.61 billion was raised through these channels. Nearly half of this total figure was raised in 2018, when a total of \$800.5 million was recorded, more than doubling the volume raised in 2017 (see figure 1). The average annual growth in the Middle East alternative finance sector over the last six years was 93%, showing relatively stable growth year on year.

In 2018, all 13²⁹ countries included in our sample

saw impressive growth. The vast majority of volume came from domestically based firms, accounting for \$771 million (96%) of the region's total volume. This is a significant shift from 2017, when only 66% of activity stemmed from domestic firms.

It is worth noting here that, with the exception of Israel, most Middle Eastern markets have seen relatively small volumes in recent years, making reporting more prone to relative strong year-on-year fluctuations in absolute figures and percentage terms for these countries.

Figure 6.1: Total Online Alternative Finance Volume in the Middle East (2013-2018)



Total volume by model (2016-2018)

As seen in figure 2, five different models dominated the alternative finance space in the Middle East in 2018- P2P Property Lending; P2P Consumer Lending; P2P Business Lending; Invoice Trading and Equity Crowdfunding. Combined, these top five models accounted for 97% of the Middle East's total online alternative finance volume in 2018.

The largest model by volume in the Middle East was P2P Property Lending. This model, which only reported regional volumes for the first time 2017, saw an exponential growth of 827% for 2018, the highest year on year growth rate for 2017-18. Volumes increased from \$60 million in 2017 to \$556.46 million in 2018. It accounted for 70% of total regional volumes in 2018, thus emerging as the leading model in the region.

P2P Consumer Lending was the second leading model, with \$97.12 million in market volumes in 2018, accounting for 12% of total volumes. The model has raised over \$256 million between 2014 and 2018, with an annual average growth rate of 286% over this period. However, the model experienced a decline of 17% in activities for 2017-18, after reporting growth rates of 596%, 313% and 254% during 2014-15, 2015-16 and 2016-17, respectively.

Next, P2P Business Lending raised \$47.22 million in 2018, with a year on year growth rate of 95% since 2017. Over the last five years, this model has reported \$92.37 million in transaction volumes in the Middle East, 51% of which came in 2018. Invoice Trading, which first reported volumes in

2016, has seen a tremendous growth in the last two years- increasing from \$3.86 million in 2016 to \$44.46 million in 2018, at an annual average growth of 240%. Each of these models contributed for 6% of year’s volume.

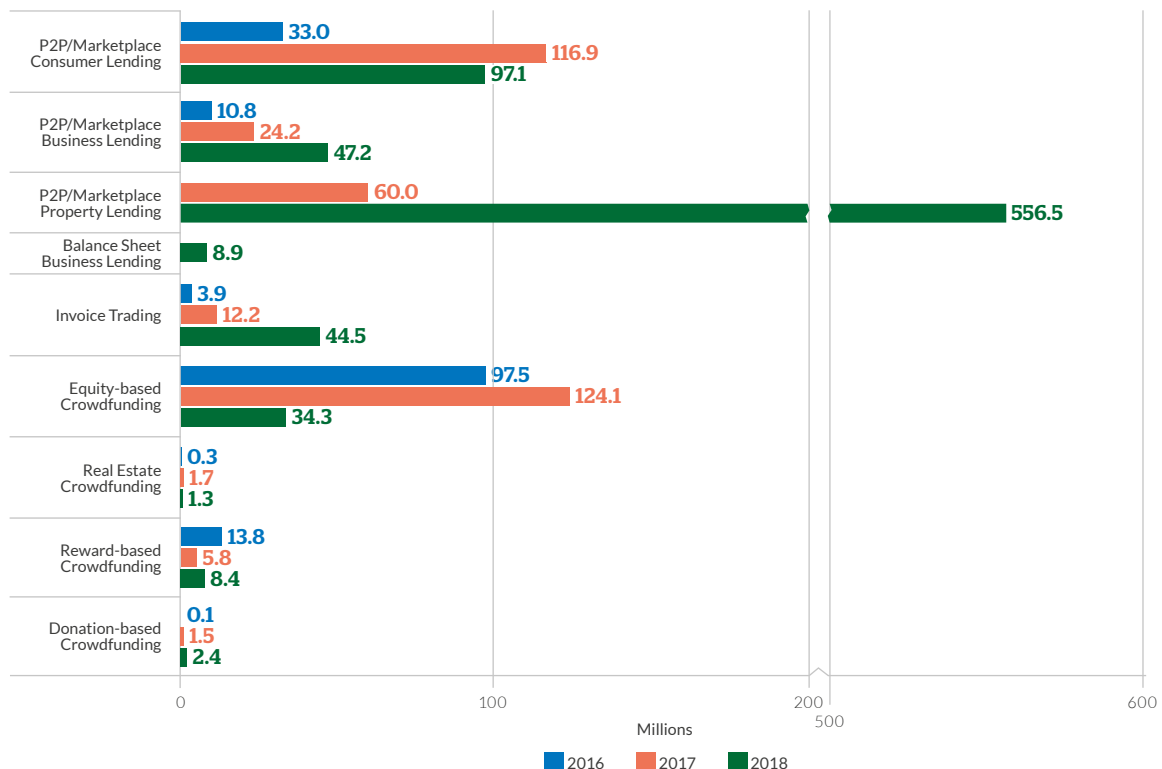
Equity-based Crowdfunding was the key exception to this otherwise consistent trend of increase across models. Although it was the leading driver of volume in 2017 (at \$124.14 million), its volume fell by 72% to \$34.29million for 2018. The model accounted for mere 4% of total transaction volume in 2018, compared to 36% in 2017. Interestingly, this was the first double digit decline for the model since its inception. Over the last six years, the model has raised \$448.45 million from platforms throughout the Middle East.

Outside this top five models, various other alternative finance firms operated in the Middle East in 2018. Of these smaller models, Balance Sheet Business Lending was the largest- it reported

regional volumes of \$8.87 million in 2018, the first year for which they reported. Real Estate Crowdfunding accounted for \$1.34 million volumes in 2018, a decrease of 20% from its 2017 figure of \$1.67 million.

Non-financial models gained back their momentum in 2018, following a period of general decline. Combined, these non-financial models accounted for 1.3% of total volumes in the region for 2018. Reward-based Crowdfunding grew by 45% year on year between 2017 and 2018, rising to \$8.41million- an increase which came after they experienced a decline in activities and fell 58% in 2016-17. Over the last six years, this model has raised nearly \$50 million, at an annual average growth of 58%. Donation-based Crowdfunding saw a similar increase in its activities in 2018, growing by 59% to raise \$2.37 million in 2018. The model had previously lost nearly all of its volume during 2015-16, falling by 99% from \$7.28 million to \$0.07 million.

Figure 6.2: Online Alternative Finance by Model for the Middle East (2013-2018)



Top 3 countries by each model type

To examine in more granular detail the state of alternative finance in the Middle East, Figure 3 identifies the top three countries by volume for key model types in 2018. Israel continued to dominate the alternative finance industry in the Middle East, with the highest volume for six out of nine models

in the region. The United Arab Emirates led in volumes for two other models, and was second to Israel in a further two. Additionally, Lebanon, Palestine, Kuwait and Jordan made up the top 3 contributors for the models.

Israel was the market leader for the P2P Property Lending sphere, with a total volume of \$556.46 million in 2018. It was also the market leader in P2P Consumer Lending (\$85.89 million), Equity-based Crowdfunding (\$29.30 million), P2P Business Lending (\$28.38 million), Reward-based Crowdfunding (\$8.17 million) and Donation-based Crowdfunding (\$0.92 million). Notably, the country accounted for all the Middle Eastern volumes for P2P Property Lending and over 85% of total regional volumes for P2P Consumer Lending, Equity-based Crowdfunding and Reward-based Crowdfunding. Additionally, Israel's volume contributed the second largest amount for Invoice Trading (\$16.69 million).

The United Arab Emirates was second to Israel in overall volume, it was the market leader for Invoice Trading (\$27.77 million), contributing 62% of the model's total volume. It also led for Real Estate Crowdfunding (\$1.34 million), accounting for all the model's volume for 2018. The UAE also contributed the second highest volume to Equity-based Crowdfunding (\$4.81 million) and Business Lending (\$16.33 million).

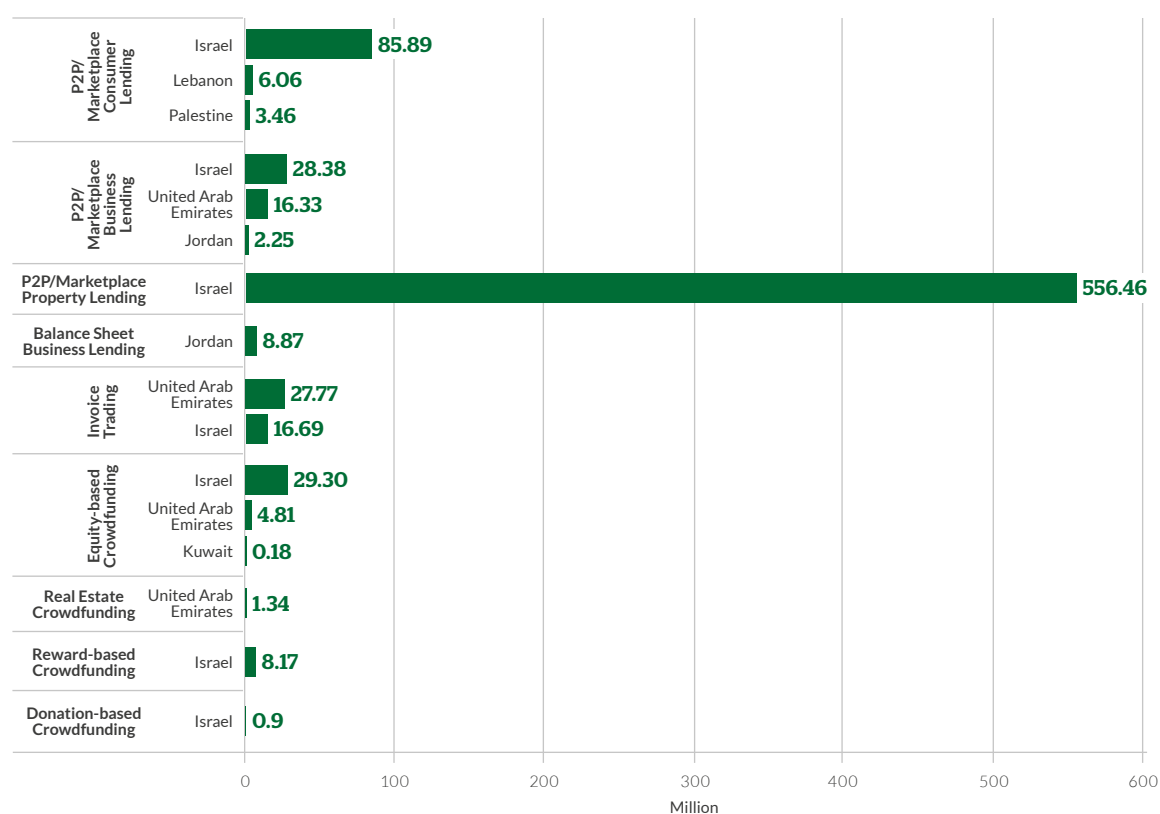
Jordan was the market leader for Balance Sheet Business Lending, contributing for the model's entire volume (\$8.87 million) for the Middle East

in 2018. Additionally, Jordan had the third highest volume of P2P Business Lending (\$2.25 million).

Lebanon and Palestine were the second and third top contributors for P2P Consumer Lending with volumes of \$6.06 million and \$3.46 million respectively. Kuwait was the third highest market by volume for Equity-based Crowdfunding, with a volume of \$0.18 million.

When excluding Israel as regional outlier, it becomes apparent that the Middle East exhibits some of the lowest regional volumes of alternative finance globally, and some of the largest unfulfilled potentials. This can be explained by the dichotomy between rich economies with limited needs for such services (e.g. most Gulf States) and developing Middle Income economies with greater needs (e.g. Jordan, Lebanon, and Iraq). However, it is possible that adherence to Islamic finance practices, may constrain developments in the lending sphere. While some lending activities are recorded in middle income economies such as Jordan, Lebanon and Palestine, these are mostly associated with pro-social lending rather than profit oriented investments. The UAE represents the only exception in the Arab world with respect to its experiments with other investment models such as Invoice Trading and Equity Crowdfunding.

Figure 6.3: Top 3 Countries by Model - 2018



The vitality of alternative finance business funding

Ensuring the strength and vitality of the SME sector is seen as a priority for policymakers throughout the Middle East. As has been shown over the last few years, particularly in our reports, the online alternative finance sector has grown to become a key funding mechanism for entrepreneurs, start-ups, as well as micro, small and medium-sized businesses globally.

To be able to continue to track the development of business focused finance in the region, the research team calculated the total online alternative funding attributed to business through aggregating the 2018 volumes from: P2P Business Lending, Balance Sheet Business Lending, Invoice Trading, Equity-based Crowdfunding, Debt-based Securities, and Revenue/Profit Sharing. Relevant volumes that were specifically attributed to businesses by P2P/ Marketplace Consumer and Property Lending, Real Estate Crowdfunding, as well as Donation-based and Reward-based Crowdfunding models were also included. 35% of web scraped reward-based crowdfunding volume was attributed to business funding. Fundraising for projects unrelated to a business were excluded from this figure.

Business specific alternative finance volume was \$759.78 million in 2018, accounting for nearly 95% of the Middle East's overall alternative finance volume. This is a significant growth of 243% from the 2017 business volume of \$221.56 million. Much of this growth can be attributed to P2P Property Lending, which reported an exponential growth of 827% between 2017 and 2018.

Of the total volume which businesses raised through alternative finance in the Middle East in 2018, 95.3% (\$724.1 million) was generated through Debt-based models, as seen in figure 5. Interestingly, the dominance of lending models remains even when excluding Israel, implying that debt also dominates in majority Muslim countries. 4.51% (\$34.3 million) was through Equity-based models and the remaining 0.18% came from non-investment models such as Reward-based or Donation-based Crowdfunding. This dominance of debt-based models markets a significant change from previous years, with the portion derived from Equity-based models having declined considerably from 56% in 2017 to 4.51% in 2018.

Figure 6.4: Overall SME finance annual volume by year

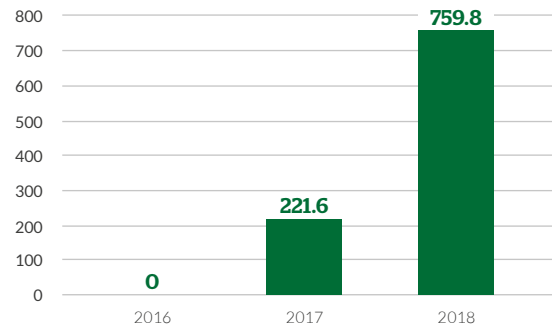
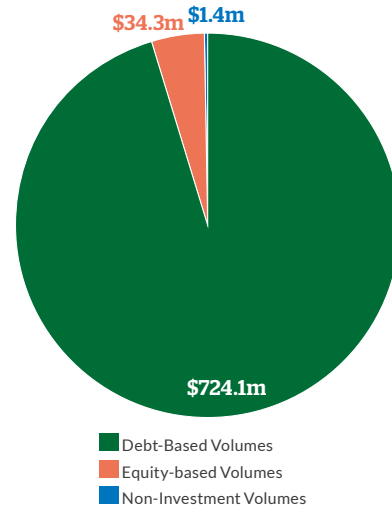


Figure 6.5: Debt vs Equity vs Non-investment models Online Alternative Business Finance - 2018



Institutionalisation

To truly understand the alternative finance market across the continent, we need to understand who is making use of it. We thus observed how institutions interacted with alternative finance platforms. In tracking the proportion of volume that had originated from these institutional investors, we hope to shed light on the different ways that institutions have engaged and collaborated with alternative finance platforms.

In the Middle East, investor activity was by and large driven by individuals rather than institutions. The overall percentage of institutionalisation was at 11.8% for the region.

Balance Sheet Business Lending, which reported regional volumes for the first time in 2018, had the highest proportion of institutional funding

(75%), which contributed to \$6.70 million to their total volume. Equity-based Crowdfunding had the second highest proportion of institutional investment, drawing 21% of their funding, \$7.18 million, from this source. Although this figure marks an increase of 8% compared to 2017, a greater increase in non-institutional funding meant that the total volume of institutional funding for this model actually declined from a 2017 peak of \$10.04 million.

The volume of funding which P2P Business Lending and Invoice Trading firms derive from institutional investors has increased both in terms of volumes and proportion for 2018. Nearly 8% of P2P Business Lending volumes (\$3.64 million)

came from institutional investors, compared to 1.8% (\$0.44 million) during 2017. Similarly, Invoice Trading raised 4.7% (\$2.08 million) of funds from institutional investors, compared to 2.5% (\$0.31 million) in 2017.

The remaining alternative finance models had much lower levels of institutional participation. For instance, P2P Consumer Lending (\$2.43 million) and Reward-based Crowdfunding (\$0.21 million) each had 2.5% of their funds coming from institutions in 2018- a proportion which had decreased from 7% and 9% respectively in 2017. Donation-based Crowdfunding had the lowest proportion of institutional funding, at 1.4% (\$0.03 million) of total funding received.

Figure 6.6: Percentage of Institutional Funding across Key Models in 2018



Innovation

Changes to Business Model and Products

As a new and evolving market, firms operating in the alternative finance space frequently make changes to their model. To better understand the degree of evolution among firms, platforms across the region were asked whether they had made any changes to their business model in 2018. In particular, the research team wanted to understand if platforms were modifying the operations of their business through new practices or from moving into new models within the taxonomy, catering to different investors or different income streams.

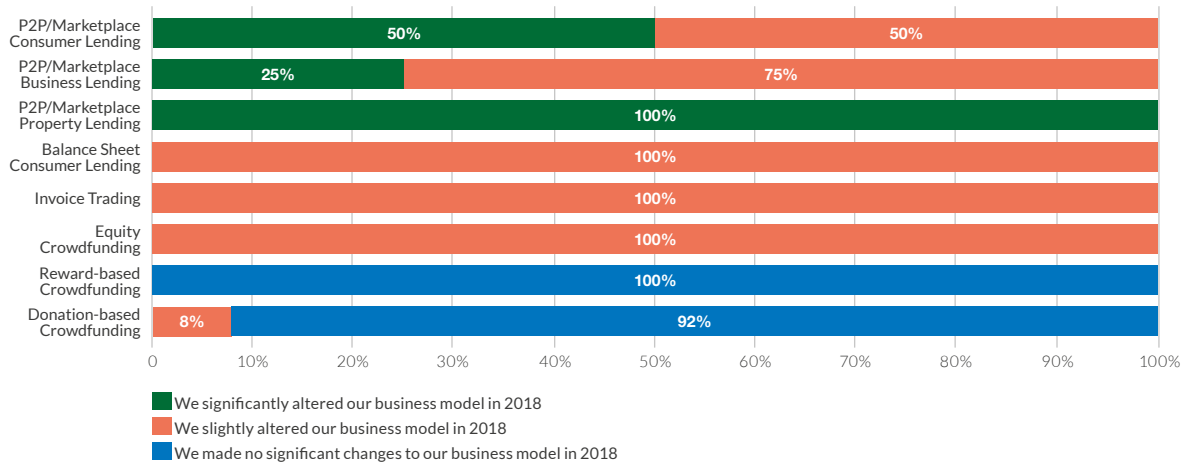
Overall, in the Middle East, almost all the platforms other than non-financial models indicated that they had either significantly or slightly altered their business model in 2018.

As indicated, all the platforms operating under the P2P Property Lending model in the region have had

major changes to their business model during 2018. Similarly, Balance Sheet Business Lending, Invoice Trading and Equity-based Crowdfunding platforms all indicated they made moderate changes to their business model. The platforms conducting P2P Consumer Lending all made changes to their business model, with an even split between whether they had made significant or slight changes. The majority (75%) of the P2P Business Lending platforms specified moderate changes to their model.

By contrast, almost all the platforms operating under non-financial models (ie Reward-based and Donation-based crowdfunding) noted that they had made no significant changes to their business model during 2018.

Figure 6.7: Changes to business model by model-2018

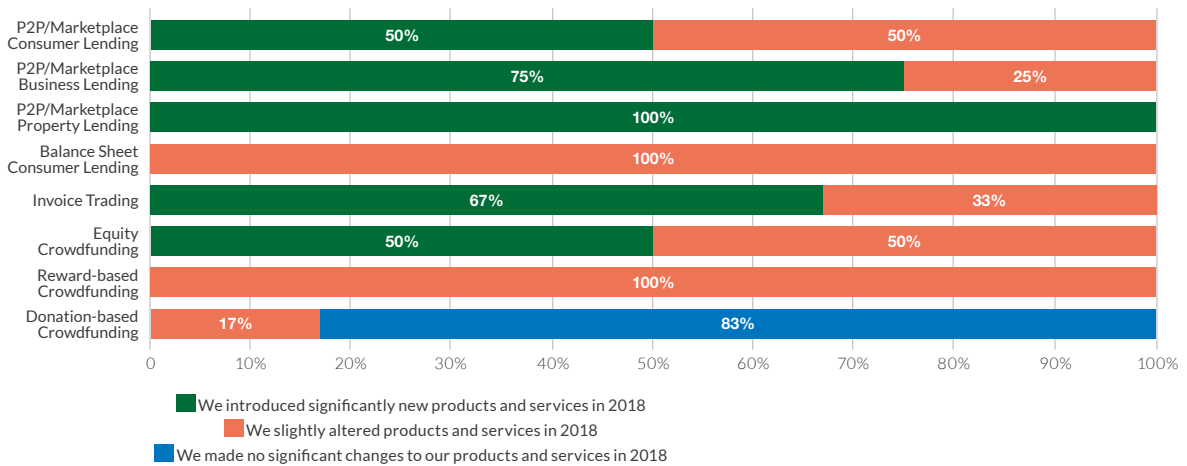


With regard to changes in product and service offerings, there were some differences when compared to which firms made changes to their business model. With the exception of Balance Sheet Business Lending and non-financial models, 50% or more of all models introduced significantly new products and services during 2018. Model types which introduced a significant degree of new products and services in 2018 included P2P Property Lending (where 100% of platforms did so),

P2P Business Lending (75%), Invoice Trading (67%), P2P Consumer Lending (50%) and Equity-based Crowdfunding (50%).

By contrast, Balance Sheet Business Lending and Reward-based Crowdfunding platforms indicated that only slight changes were made to their existing products and services in 2018. A majority (83%) of the Donation-based Crowdfunding platforms specified no significant changes to their products and services during the year.

Figure 6.8: Changes to products and services by model-2018



Research and Development Initiatives

Platforms were asked to indicate the research and development priorities that they were actively pursuing. Platforms in the Middle East tended to focus on three overarching areas of R&D – Efficiency Enhancements, Customer Service, and Customer Experience. For most of the models,

R&D efforts were not too focused on any particular initiative. Overall, Payment Processing was reported as the leading area of focus, followed by Community Management Features and Tools and Customer Verification.

P2P Business and Property Lending platforms tended to devote resources to developing Payment Processing, Customer Verification and Community

Management Features and Tools. Notably, all Invoice Trading platforms reported that they had focused their R&D efforts on the development of Payment Processing only.

For the remaining models, R&D initiatives were noted in several areas but at relatively low levels. P2P Consumer Lending platforms reported that they had R&D initiatives in all the areas examined except that of Gamification Features for User Engagements, with their highest level of R&D focus being Customer Verification and Community Management Features and Tools (at 20% each).

Similarly, Equity-based Crowdfunding and

Donation-based Crowdfunding had R&D initiatives in all the areas examined. The highest share of these platforms focused on the development of Community Management Features and Tools, Social Media and Fundraiser Promotional Tools, Customer Relationship Management Systems and Gamification Features for User Engagements, at 15% each for Equity-based Crowdfunding, while 14% of Donation-based Crowdfunding platforms noted efforts in Process Streamlining and Automation.

Across all business models, the initiatives with the least amount of interest were E-learning and Gamification Features for Users.

Figure 6.9: R&D Initiatives by model-2018

	Payment Processing	Customer Verification	Process Streamlining and Automation	Artificial Intelligence and Performance Enhancement Features	Community Management Features and Tools	Social Media and Fundraiser Promotional Tools	Customer Relationship Management Systems	E-learning Features for Users	Gamification Features for User Engagements
P2P/Marketplace Consumer Lending	10%	20%	10%	10%	20%	10%	10%	10%	0%
P2P/Marketplace Business Lending	50%	25%	0%	0%	25%	0%	0%	0%	0%
P2P/Marketplace Property Lending	33%	33%	0%	0%	33%	0%	0%	0%	0%
Balance Sheet Consumer Lending	0%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	0%
Invoice Trading	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Equity-based Crowdfunding	8%	8%	8%	8%	15%	15%	15%	8%	15%
Revenue Sharing	0%	0%	17%	17%	17%	17%	17%	0%	17%
Donation-based Crowdfunding	13%	13%	14%	7%	13%	13%	7%	7%	13%

Internationalisation

Platforms responded to a series of questions related to the proportion of their transactions which could be considered cross-border flows. In particular, the research team wanted to understand the proportion of funds which could be considered inflows (i.e. funds from investors which came from abroad) and outflows (i.e. funds which went to fundraisers abroad).

Figures 6.10 and 6.11 show that alternative finance platforms in the Middle East tend to rely more on domestic volumes rather than cross-border transactions. In 2018, nearly 10% of the region's volumes were attributed to cross-border inflows, while the cross-border outflows were less than 1% of total volumes.

Equity-based Crowdfunding had the highest cross-border activity in 2018, with 73% of its transaction volume attributed to cross-border inflows. The increase in international presence is largely driven by greater interest in Israel from American- and European-based firms, in particular regarding SME finance. Donation-based Crowdfunding had the second highest percentage of cross-border inflows, at 17% of total volumes. This is followed by P2P Business Lending and Invoice Trading, with 11% and 9% of their respective volumes coming from outside the region. However, these models, with the exception of donation-based crowdfunding, each had 1% of their total volumes associated with cross-border outflows.

Inflow and outflow by proportion of volume

Figure 6.10: Funding Inflow and Outflow rate by Region -2018

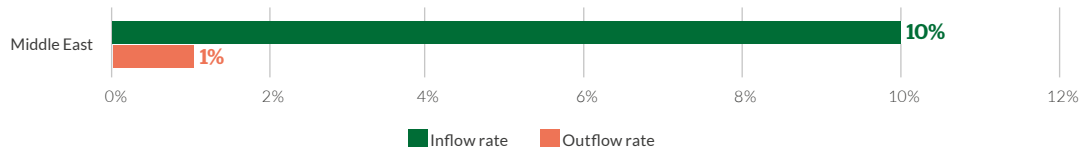
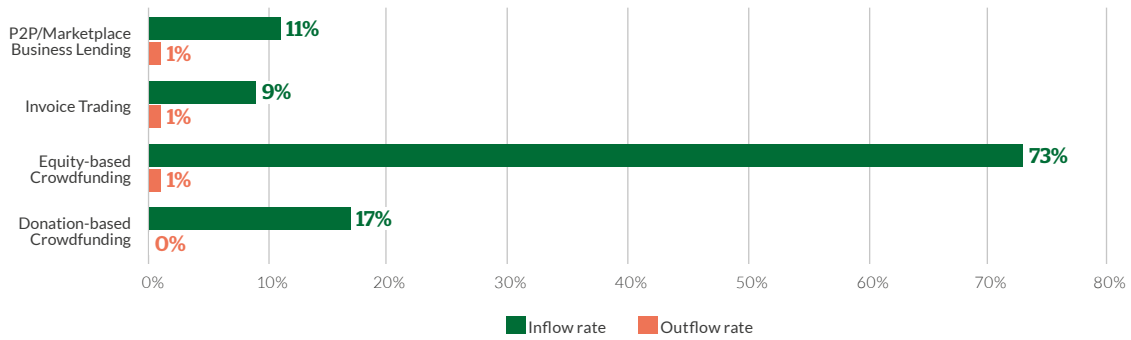


Figure 6.11: Funding Inflow and Outflow rate by Models -2018



Internationalisation Strategy

In general, the Middle East alternative finance sector is more domestically focused than internationally focused. The most popular Internationalisation strategy across the region was having a global website and brand, with 74% of platforms opting for this approach. This strategy was utilized by all Real Estate Crowdfunding platforms, 86% of Donation-based Crowdfunding platforms, 83% of P2P Consumer Lending platforms, 80% of Reward-based Crowdfunding platforms, and 33% of Equity-based Crowdfunding and P2P Business Lending platforms.

The next popular strategy utilized by platforms, with 19% of firms opting for it, was that of utilizing a global brand but localizing the website to the

particular market. This was used by all Invoice Trading and P2P Property Lending platforms, 67% of P2P Business Lending platforms, 33% of Equity-based Crowdfunding platforms, 17% of P2P Consumer Lending platforms, and 10% of Donation-based Crowdfunding platforms.

Another 5% of platforms indicated no international expansion strategy and mainly relied on local website and brand only. This was especially the case for platforms with non-financial models, as seen in 20% of Reward-based Crowdfunding and 3% of Donation-based Crowdfunding platforms. Finally, the remaining 2% of platforms were using intermediary/aggregator website for institutionalisation- a trend mainly seen in Equity-based Crowdfunding platforms, where it was adopted by 33% of firms.

Figure 6.12: Internationalisation Strategy by Region-2018

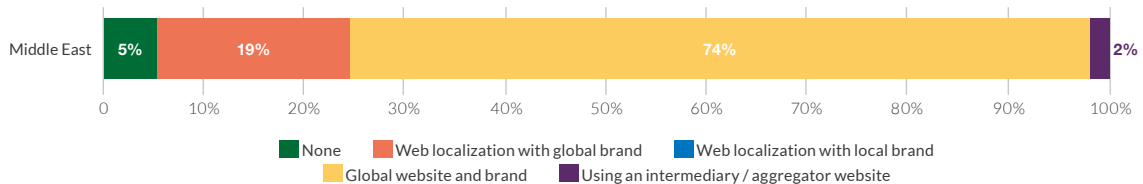
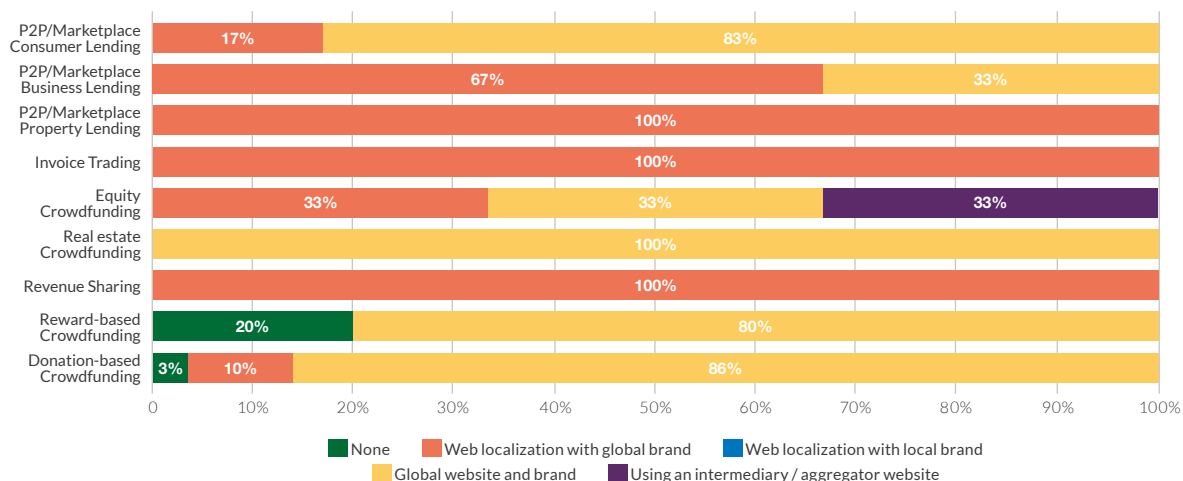


Figure 6.13: Internationalisation Strategy by Model -2018



Financial Inclusion

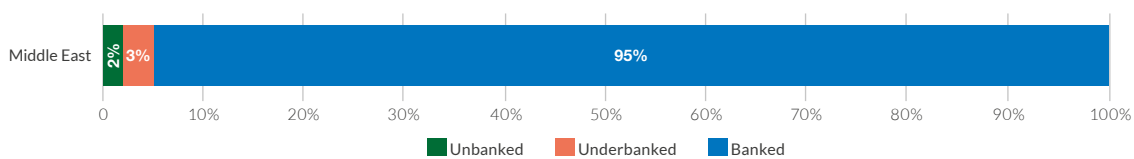
The Banked Status of Borrowers

To have a more complete understanding of the impact of online alternative finance on financial inclusiveness, it is important to understand the banked status of individuals utilizing the platforms. To do this, platforms were asked to identify the proportion of their platform users that were ‘unbanked’ (were not served by or do not have access to any traditional financial service), ‘underbanked’ (users that have access to some basic financial services/a bank account, but do not have access to a complete suite) and ‘banked’ (users that have access to a full suite of financial services).

In the Middle East, the borrower userbase primarily consisted of banked individuals, with a total of 95% of users defined as banked. Underbanked and unbanked accounted for the remaining 3% and 2% of borrowers respectively. This could signify that borrowers are utilizing these online alternative channels mainly as an additional means of finance to the existing sources.

In this sense, so far, alternative finance has not served as a force for democratization of access to finance in the Middle East.

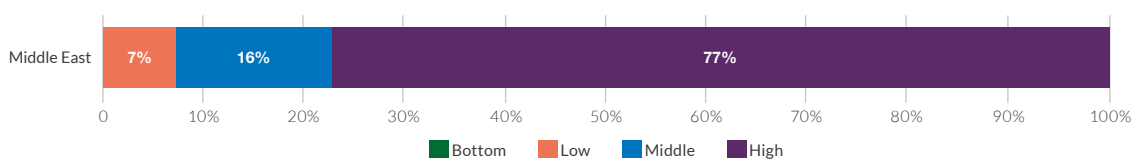
Figure 6.14: Banking Status of Borrowers -2018



It is also important to examine the income status of funders involved in online alternative finance. In the Middle East, the majority of the funders on alternative finance channels were identified as High-Income individuals, at 77% of the total.

Middle-Income category funders were the next largest group of funders, at 16%, and the remaining 7% of funders base were classed Low-Income individuals. There was no participation from the lowest income groups.

Figure 6.15: Income Status of Funders -2018



Gender Dynamics

Understanding whether and to what extent alternative finance plays a role in increasing financial inclusion and in bridging systemic gender gaps for both funders and fundraisers deserves greater attention. However, there is currently only limited evidence-based research. Over the past few years, the CCAF has sought to track female participation in order to better understand the demographics of alternative finance on a regional and global level.

At 42%, the female funder rate in the Middle East was higher compared to the fundraiser rate (36%). In the Middle East, like in other regions, non-investment models continue to attract highest proportion of female participation.

In 2018, Donation-based Crowdfunding had the highest levels of female market participation as both fundraisers and funders, accounting for 78% and 35% respectively. Compared to 2017, the proportion of female fundraisers increased from 36%, while the proportion of female funders dropped from 46%.

Equity-based Crowdfunding had the second

highest level of female fundraisers, at 67%, up considerably from 2017's rate of 17%. However, this model continued to have the lowest levels of female funders across all the models, at 13% (up from 7% in 2017).

Nevertheless, such share of female equity fundraisers may provide an indication that alternative finance may serve as a channel for circumventing gender biases that are even more prevalent in the Middle East than most other regions

P2P Lending models (Consumer and Business Lending) had very similar levels of female funder participation, at 35% and 37%, respectively. However, at 44% P2P Consumer Lending had more than twice the rate the women fundraisers than P2P Business Lending, which had only 20%. This represented an increase from 2017 levels, where P2P Business Lending had 11% of female fundraisers and 22% of funders.

Interestingly, there was an equal level of female participation (funders and fundraisers) for Invoice Trading, at 20%, an increase from 2017, when 10% of fundraisers and 15% of funders were female.

Figure 6.16: Percentage of Female Participation in the Middle East -2018

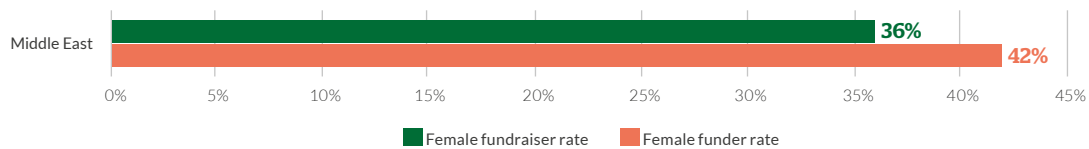
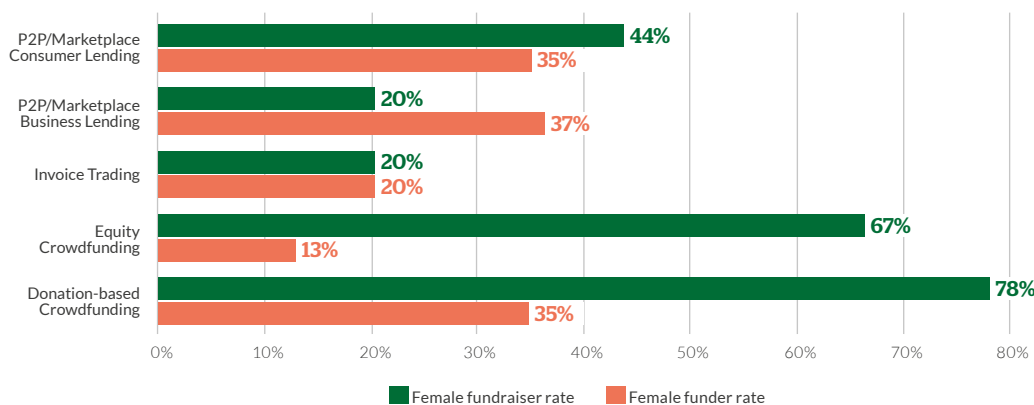


Figure 6.17: Female Participation by Model Type in the Middle East -2018



Risks and Regulation

The Extent and Perception towards Existing Regulation

Overall perceptions towards existing regulation in the Middle East have changed notably over the last year. Significant positive and negative shifts were seen, with clear differences between different business models. In general, the proportion of platforms considering existing regulation as adequate and appropriate increased significantly for equity-based and non-investment models, while the proportion declined for debt-based models.

In 2018, 46% of debt-based platforms viewed existing regulation to be adequate and appropriate, compared with 100% in 2017. Additionally, 38% of respondents felt regulation to be excessive and too strict, indicating a clear change in opinion from the last year. The remaining 15% of firms thought there was no specific regulation and that this was needed. 69% of debt-based platforms operating in the region indicated that their platform was authorised to operate in their jurisdiction, while the remaining 31% stated they were not authorised but carried an interim permission to operate.

The majority (90%) of the equity-based platforms surveyed viewed regulation to be adequate and appropriate, an increase from 50% in 2017. Those platforms who perceived regulation to be excessive and too strict dropped from 25% in 2017 to 10% for 2018. Notably, in 2017, a quarter of equity-based platforms indicated that there was no specific regulation covering their activities, but that this was needed. 90% of equity-based platforms operating

in the region stated they were authorised to operate in their jurisdiction, however the remaining 10% mentioned that the regulatory authorisation was not required for their business activities.

There is a clear positive shift in the perception of regulation among non-investment platforms. In 2018, 76% of these platforms considered existing regulation as being adequate and appropriate, as compared to none in 2017, while the share of responses stating that no specific regulation was in place and was needed shrank from 50% to 9%. None of the non-investment platforms surveyed indicated that alternative finance was not yet legalized- a clear change from 2017 where 50% of firms did. Finally, 3% of the platforms viewed regulation as inadequate and too relaxed or excessive and too strict, whereas another 9% of platforms indicated no specific regulation and not needed.

The majority (55%) of the non-investment platforms operating in the region indicated they were not authorised to operate in their jurisdiction but carried an interim permission, while 36% of firms stated they were authorised to operate. Out of the remaining platforms, 6% stated that the regulatory authorisation was not required for their business activities and, 3% indicated they were not authorised but had a relationship with another licensed institution (i.e. an appointed representative) that serves as their agent.

Figure 6.18: Perception of Regulation by Model Type -2018

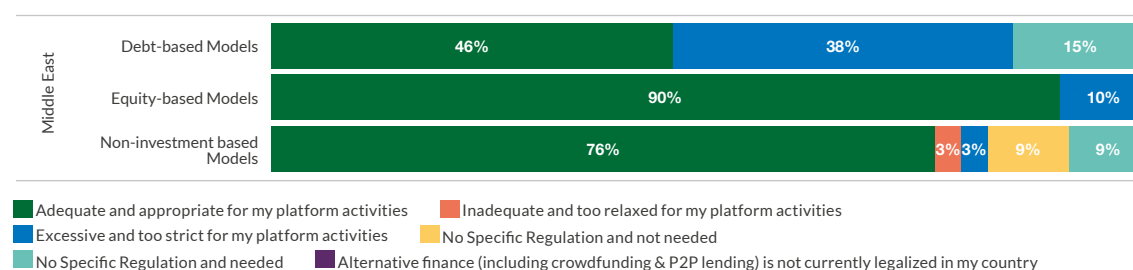
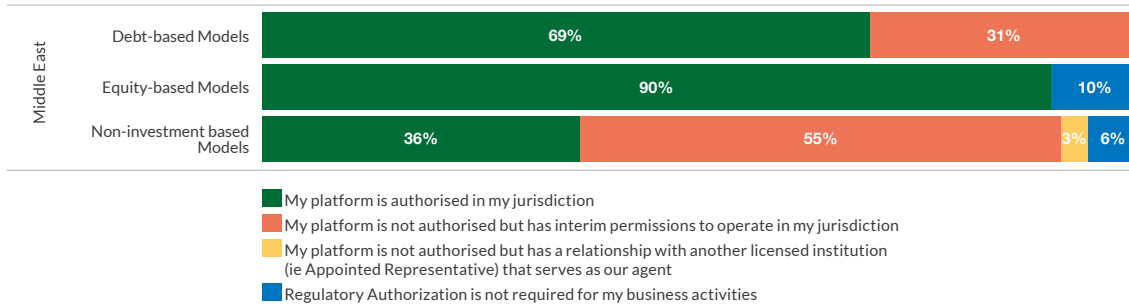


Figure 6.19: Extent of Existing Regulation by Model Type -2018



Perception towards Key Risk Factors

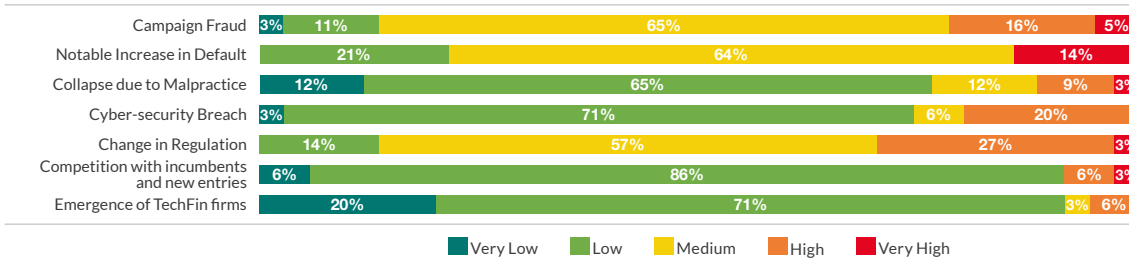
Respondents in the Middle East were asked to rank five risk-factors as they related to their platform’s operations. Overall, most risks were viewed as ‘medium’ to ‘low’ risk by platforms, with the largest share of platforms viewing most of the risks as ‘low.’

‘high.’ Notable Increase in Default was viewed as ‘moderate risk’ with 86% of platforms associate it to ‘medium’ to ‘low’ risk. However, another 14% perceive it to be a ‘very high’ risk, highest among all the risk factors.

Changes to Regulation was seen as a ‘medium’ to ‘high’ risk by 84% of platforms. With regard to Campaign Fraud, 81% of platforms indicated it to be a ‘medium’ to ‘high’ risk. The perceived risk of a ‘cyber-security breach’, was considered ‘low’ by 71% of platforms, while another 20% viewed it as

The risk of Collapse due to Malpractice, was viewed to be ‘Medium’ to ‘very low’ risk by 88% of respondents. Finally, the emergence of TechFin Firms and Competition with incumbents and new entries, were seen as ‘low’ to ‘very low’ risk by more than 90% of platforms.

Figure 6.20: Perceived risks of platforms by region - 2018



7. A Regional Discussion on Africa



Chapter 7: A Regional Discussion on Africa

Total Regional Volume

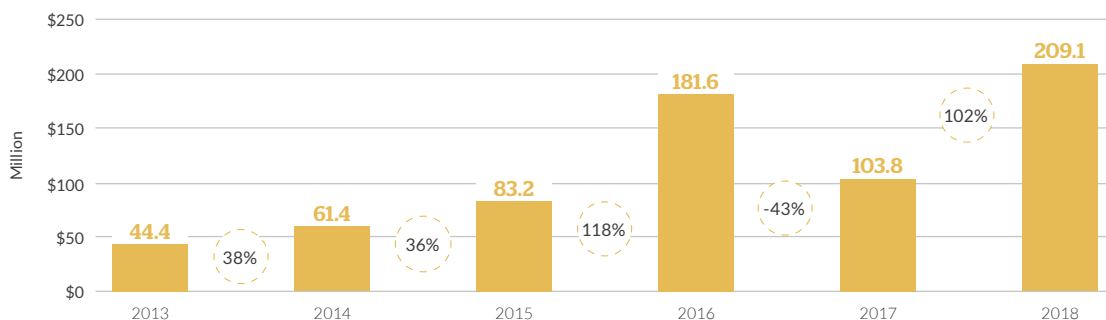
Total volume by year

Overall, the alternative finance market across Continental Africa raised \$209.1 million in 2018. This represents a substantial increase of 102% from the 2017 volume of \$103.8 million. This increase marks a return to the previous trend of continued growth in Africa, a trend which has seen its volume

increase from \$44.4 million in 2013 to \$209.1 million in 2018. As seen in chart 7.1, this increase has been due to continuous year on year growth, with the exception of 2017.

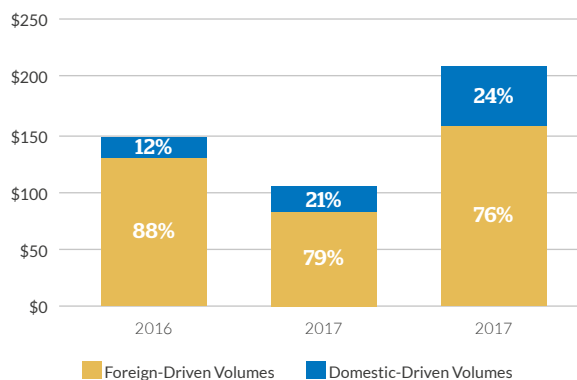
Figures cover 38 African countries and territories, and excludes 15 countries and territories for which no alternative finance activity was reported³⁰.

Figure 7.1: Total Online Alternative Finance Volume in Africa (2013-2018) USD



This continuing increase can be partially attributed to the continued growth of African-based platforms. Although platforms based outside the Continent continue to dominate the market, and are responsible for the majority of African alternative finance volumes, this dominance is gradually weakening. Domestic firms' share of the market has increased from 21% in 2017 to 24% in 2018, capturing almost a quarter of the market, and double their 12% market share in 2016. This increase can be at least partially attributed to recent regulatory changes. By making the regulatory environment more enabling, these changes have contributed to the growth of domestic FinTech ecosystems as new firms are established and, more crucially, existing firms are better able to grow and expand. As the impact of these changes continues to be felt, and further reforms continue to be enacted, domestic platforms look likely to continue to increase their market share in the future.

Figure 7.2: Proportion of Volume Derived from Domestic vs. Foreign Firms, Africa, 2016-2018, USD



However, these figures should be treated with a certain degree of caution, as recent research shows that domestic volumes frequently occur via means other than formalised platforms, and the rates of domestically-driven volumes may therefore be underestimated in the above figures. Evidence suggests that Africans haven't fully adopted the use of formalised crowdfunding platforms, due to costs

and trust issues. Instead, fundraisers frequently create funding groups on regular freely available social media applications (e.g. WhatsApp, Viber) in combination with mobile money transfers, and operate via public recording of contributions in these groups' communication channels. Our report is based on information provided by platforms. We are unable to capture and estimate this informal variant of crowdfunding executed outside formalised platforms, despite its growing popularity, as it constitutes private content on private social media accounts. Accordingly, we believe our figures underestimate alternative finance in Africa due to omission of informal fundraisers via social media applications.

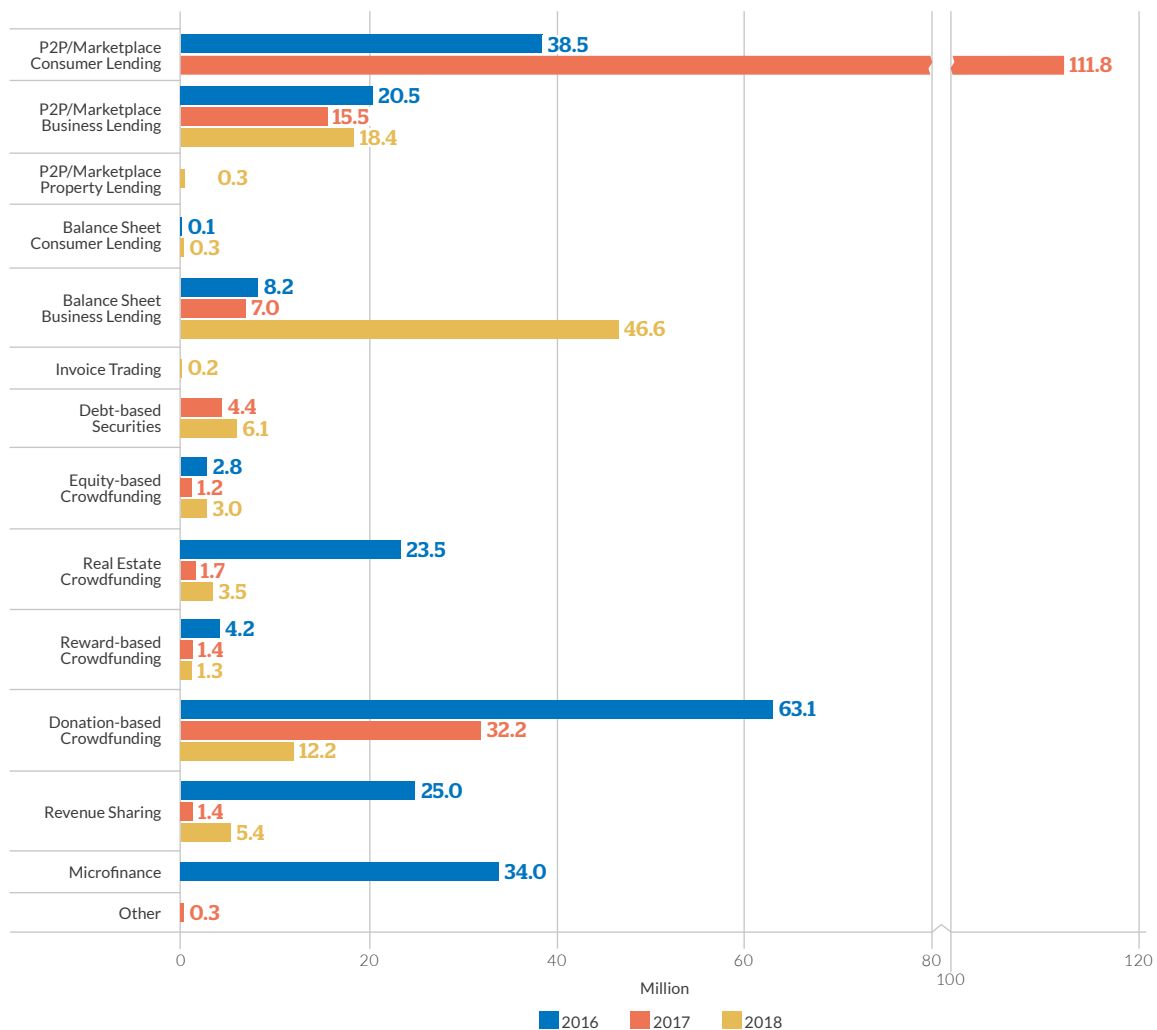
Total volume by model (2016-2018)

In 2018, P2P Consumer Lending was the dominant model across the African continent, with 53% of market share compared to other platform types. This represents a substantial increase from its

37% market share in 2017, and demonstrates an increasingly imbalanced market. The second most commonly used model in 2018, by market volume, was Balance Sheet Business Lending, whose \$47 million volume represents a 22% market share.

This growth has come as other models have declined. While P2P business lending has retained roughly similar funding volumes over the last three years, non-investment models in particular have seen a general decline. This is most notable in Donation-based Crowdfunding, which has declined from its 2016 peak of \$63 million to a volume of only \$12 million in 2018- where it now has a mere 6% market share. One again, it is here assumed that much donation crowdfunding activities takes place informally via private social media accounts and outside formal platforms. Other platform types, such as Equity-based and Reward-based Crowdfunding, have seen their volumes remain low and constant during the period in question.

Figure 7.3: Online Alternative Finance Volume by key models in Africa (2016-2018), USD

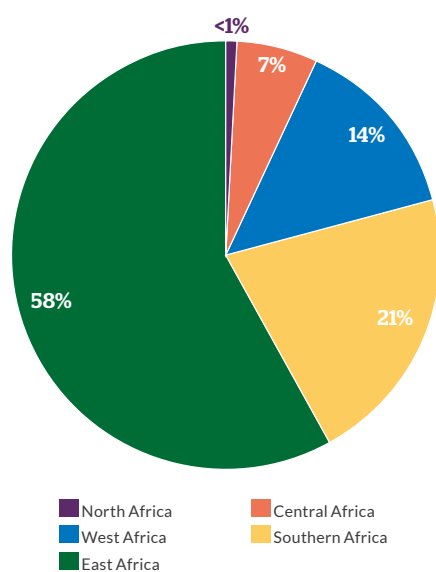


Total volume by internal regions and model

Given the size and diversity of markets throughout the continent, understanding alternative finance market activities on a regional level is particularly useful. For the purposes of this study, countries were allocated to different regions based on the United Nations definition of each region: East Africa, West Africa, Southern Africa, Central Africa and North Africa³¹.

The overall regional leader by market share was East Africa. At \$121 million, this region had a 58% market share in 2018- an 18% increase from their 40% market share of \$42 million in 2017. Southern Africa is the next largest, with a 21% market share (\$43 million), followed by West Africa at 14% (\$29 million). By contrast, Central Africa had a mere 7% market share, with a negligible volume of only \$1 million reported in North Africa.

Figure 7.4: Proportion by Region - Africa 2018

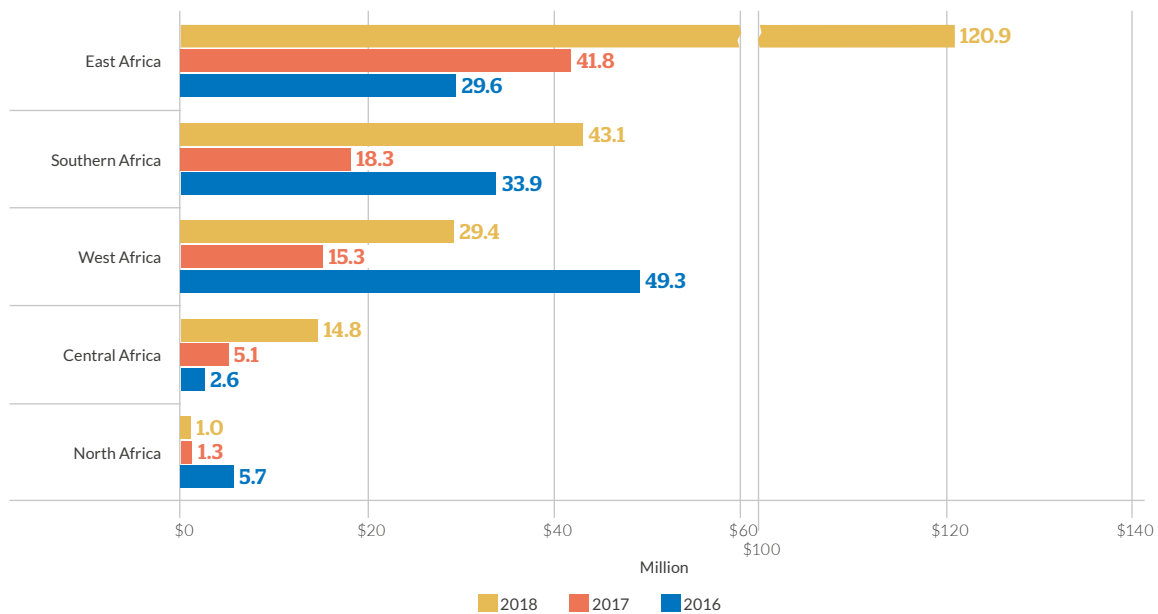


This continues the broad trends that we have seen since we first began to collect data in 2013. As seen in Chart 7.5, with the exception of 2016 East Africa has had the largest market share in every year since 2013- a trend that looks likely to continue, with Kenya as the primary engine for regional growth. Southern Africa led by South Africa and West Africa led by Nigeria. Surprisingly, Zambia has emerged as the regional heavyweight in 2018 ranked 1st in Africa, while being followed by Kenya and South Africa, each falling to second and third place respectively.

Despite year-on-year fluctuations, market volumes reported in all regions of the African Continent except North Africa have continued to broadly increase. By contrast to the other areas, market volume in North Africa has declined over the last two years from its \$5.7 million peak in 2016, reaching \$1.3 million in 2017 and just under \$1 million in 2018. This may be explained by declining volumes of reward and donation crowdfunding, a trend which has occurred globally, in addition to the limited prospect for lending to emerge in this region due to certain religious prohibitions in the Muslim dominant countries of North Africa.

Here, while low level activity was recorded in Egypt, Tunisia and Morocco, no activity was recorded in Algeria and Libya, likely following the political upheavals experienced by these countries in this period

Figure 7.5: Total Online Alternative Finance Market Volume by Region in Africa 2013-2018 (\$USD)



Key Countries

The previous section denoted the regional volumes of the online alternative finance market in the African Continent. This is useful on an aggregate level, but to truly understand the drivers of the market, it is essential to analyse the data on a more granular level to compare both countries and platform types.

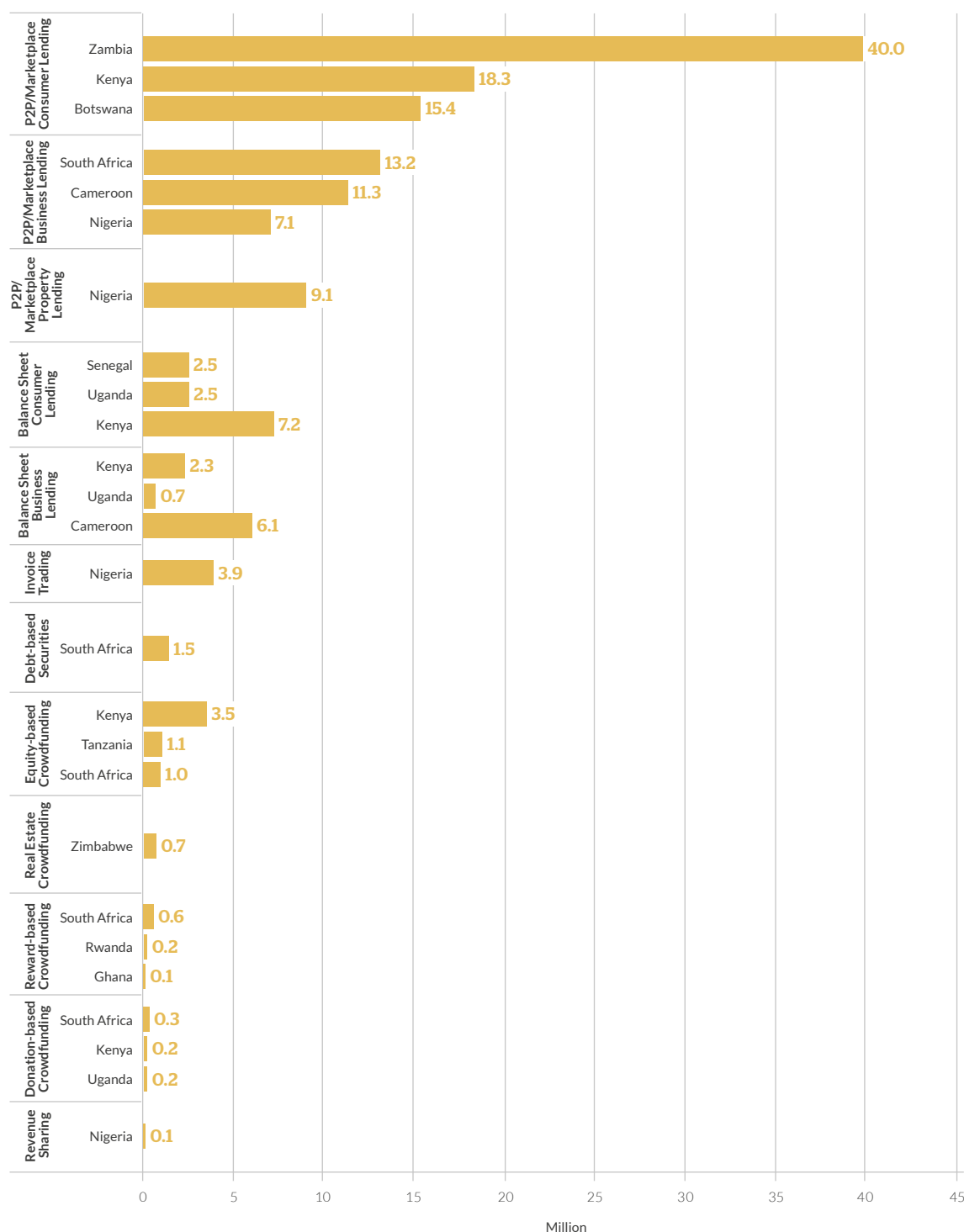
In absolute terms, Africa's largest alternative finance markets include Zambia, Kenya and South Africa with \$40 million, \$35 million, and \$27 million in total volumes respectively. However, in terms of volume per capita the region's two top performers are Botswana and Zambia, with \$6.8 and \$2.4 per capital volumes respectively, well ahead of Kenya's \$0.7 and South Africa's \$0.5.

Kenya's alternative finance industry appears to be the most comprehensively developed in Continental Africa, and ranks within the top three countries

by volume in most model categories. As seen in Chart 7.6, these include P2P Consumer Lending, Balance Sheet Business Lending, Donation-based Crowdfunding, Equity-based crowdfunding and Balance Sheet Consumer Lending. Nigeria, Uganda and South Africa also frequently appeared among the top three countries across different models.

Another significant point to note is the widespread variation across models and countries., which demonstrates how some markets are significantly skewed towards particular models. This can be seen most clearly in the case of Zambia, which has by far the largest volume of P2P consumer lending. At \$40 million its volume in this model is over twice that of Kenya, the country with the next highest volume for this model. However, Zambia does not appear as one of the top three countries by volume for any other model.

Figure 7.6: Top 3 countries in volume by model-2018, USD



Alternative Business Funding in Africa

Ensuring the strength and vitality of the SME sector is frequently seen as a priority for policymakers throughout the African Continent. As has been shown over the last few years, particularly in our reports, the alternative finance sector has grown to become a key funding mechanism for entrepreneurs and start-ups, as well as micro, small and medium-

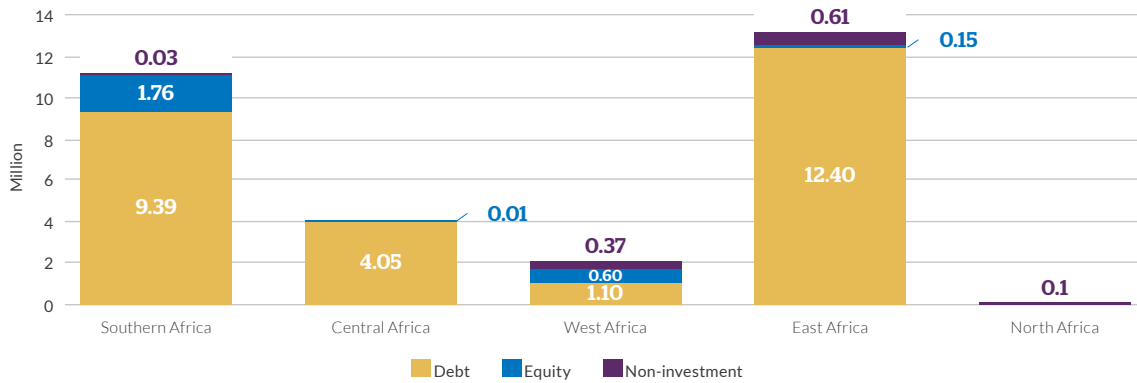
sized businesses globally. To be able to continue to track the development of business focused finance in the region, the research team calculated the total online alternative funding attributed to business through aggregating the 2018 volumes across different models.

Across sub-regions, debt-based models emerge

as the main source of business funding in Africa, accounting for more than half of business funding in all regions except North Africa, where only non-investment models are recorded. In addition, Equity

Crowdfunding captured a notable share of business funding in South Africa (16%), as well as West Africa (29%) albeit from a much smaller total volume.

Figure 7.7: Business Funding - Africa by Sub Region 2017 USD

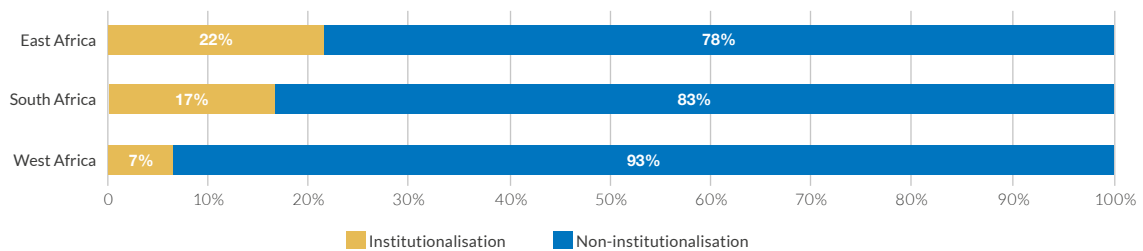


Institutionalisation by key regions

To truly understand the alternative finance market across the continent, we need to understand who is making use of it. As part of this, we observed how institutions interacted with alternative finance platforms. In addition to tracking the proportion of volume that has originated from these institutional investors, we hope to shed light on the different ways that institutions have engaged and collaborated with alternative finance platforms.

As a whole, the continent has fairly low proportions of institutional investors, as seen in chart 7.8. At 22%, East African platforms take the highest proportion of their finance volumes from institutional investors compared to other regions. This reflects the fact that the alternative finance market in this region is more developed, as demonstrated by the fact that East Africa also leads in terms of overall volumes of alternative finance. Southern Africa, at 17%, and West Africa, at 7%, both have lower levels of institutional finance.

Figure 7.8: Institutionalisation by region-2018



Market Developments

Changes to business model

The alternative finance market is still relatively new, and is in a state of rapid development and growth. To better understand the evolution of this market, we ask firms to describe what changes they made to their business model in 2018. Firms were asked whether they had altered their business model at all in 2018- and if they did alter their business model, what the extent of that alteration was. Chart 7.9

shows the overall results of answers given by firms across the African Continent, split by business model.

There is a significant variation between different business models, in terms of whether firms changed their business model in 2018. 11 business models were analysed- for 6 of these business models, the majority of firms did not make any changes to their business model in 2018. These more stable

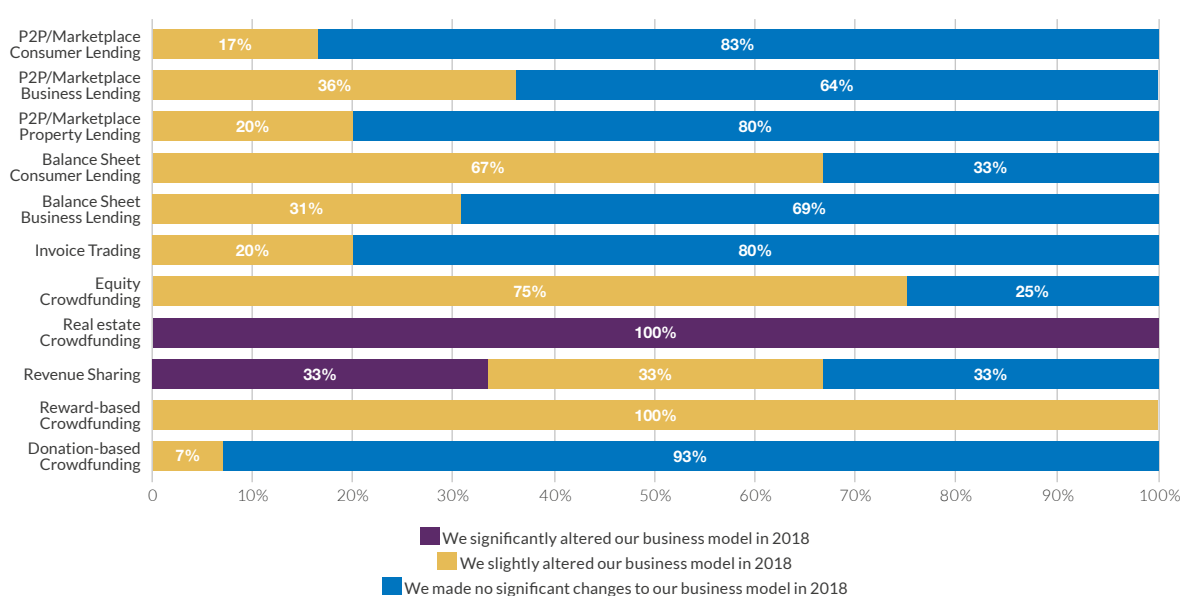
business models were P2P Consumer Lending; P2P Business Lending; P2P Property Lending; Balance Sheet Business Lending; Invoice Trading; and Donation-based Crowdfunding.

Among areas where the majority of firms changed their business model to a certain extent, there is still a significant degree of variation between different models. Only two types of platforms contained firms who *significantly* changed their business model in 2018- Real Estate Crowdfunding, where 100% of firms significantly changed their business model, and Revenue Sharing, where 33% of firms did so.

The majority of firms operating in the areas of Balance Sheet Consumer Lending, Equity-based Crowdfunding and Reward-based Crowdfunding also made changes to their business model- albeit only making *slight* alterations.

This can be explained by the fact most African markets represent early stage developments, where any model is considered an innovation. Accordingly, business model modifications are likely to increase as the market grows, and local platforms have greater experience in serving local users under unique local conditions.

Figure 7.9: Changes to business model by model-2018



Research and development initiatives

Platforms were also asked to indicate the research and development priorities that they were actively pursuing. Where we received at least ten responses per different model in the African Continent, the results were analysed and weighted, and can be seen in chart 7.10.

We can see a significant degree of variation in the research and development priorities between different firms within each of the various business models. Across all the business models analysed, no one area of research received a weighting greater than 31%- demonstrating that no one area of research significantly dominates the priorities of all the surveyed firms in a business model.

This variation can also be seen, though to a lesser degree, when comparing the research priorities

between different business models- although there are a number of recurring trends.

In a number of business models, 75% or more of firms' priorities were focused on more process driven areas of research, namely Payment Processing, Customer Verification and Process Streamlining and Performance Enhancing Features. This can be seen across all three P2P lending categories, as well as Invoice Trading. Those same three areas of focus were also significant, although to a lesser extent, amongst all the different types of non-investment platforms.

By contrast, other areas of research focus show a significant degree of variation between different business models. AI and Performance Enhancement Features had a priority level of 21% among consumer lending firms, but less than 10% for all other business models. Similarly, Social Media and

Fundraiser Promotional Tools is another outlier, with a priority rating 26% among Balance Sheet Business Lending firms, but of no priority among

P2P Property Lending, Balance Sheet Consumer Lending, and Invoice Trading platforms.

Figure 7.10: Actively Pursued R&D Initiatives in 2018 by Platforms (by Model)

	Payment processing	Customer verification	Process streamlining and automation	Artificial intelligence and performance enhancement features	Community management features and tools	Social media and fundraiser promotional tools	Customer relationship management systems	E-learning features for users	Gamification features for user engagements
P2P/Marketplace Consumer Lending	21%	28%	24%	7%	3%	7%	10%	0%	0%
P2P/Marketplace Business Lending	28%	31%	22%	3%	0%	6%	11%	0%	0%
P2P/Marketplace Property Lending	25%	31%	31%	6%	0%	0%	6%	0%	0%
Balance Sheet Consumer Lending	0%	21%	14%	21%	7%	0%	14%	7%	14%
Balance Sheet Business Lending	3%	15%	29%	9%	0%	26%	6%	9%	3%
Invoice Trading	25%	31%	31%	6%	0%	0%	6%	0%	0%
Equity Crowdfunding	18%	14%	18%	5%	5%	14%	18%	5%	5%
Revenue Sharing	18%	18%	18%	0%	6%	12%	12%	12%	6%
Reward-based Crowdfunding	15%	15%	15%	0%	10%	15%	25%	5%	0%
Donation-based Crowdfunding	13%	13%	13%	7%	13%	13%	8%	7%	13%

Internationalization

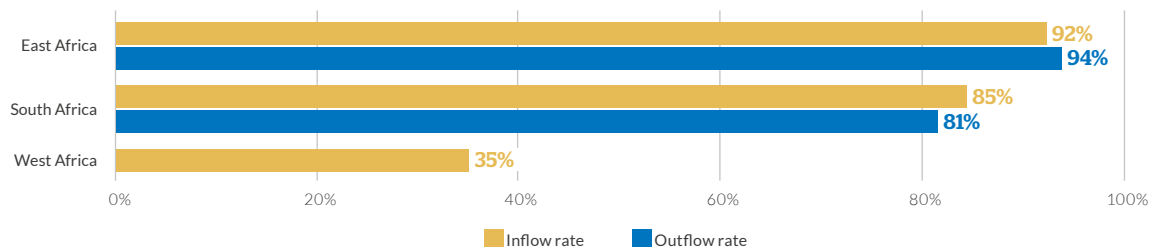
As the provision of finance, and especially alternative finance activities, becomes increasingly international, with firms setting up operations in multiple countries, it is not surprising that their clients are also becoming increasingly international. To analyse the impact of cross-border transactions, we analysed inflows of funds (i.e. funds from investors which came from abroad) and outflows of funds (i.e. funds which went to fundraisers abroad) across the Continent.

There is a significant degree in variation regarding

inflow and outflow rates between different regions. In both East Africa and Southern Africa, over 80% of funds are international. East Africa has the highest levels of internationalisation, at 92% and 94% respectively for inflow and outflow rates, closely followed by Southern Africa which has an 85% inflow rate and an 81% outflow rate.

By contrast, the majority of funds in West Africa come from domestic investors, with a mere 35% inflow rate, and no funds are reported as going to fundraisers based abroad.

Figure 7.11: Inflow rate and Outflow rate by sub region-2018



A more significant degree of variation in inflow and outflow rates is seen when comparing

different models- and even when comparing inflow and outflow rates in the same business model.

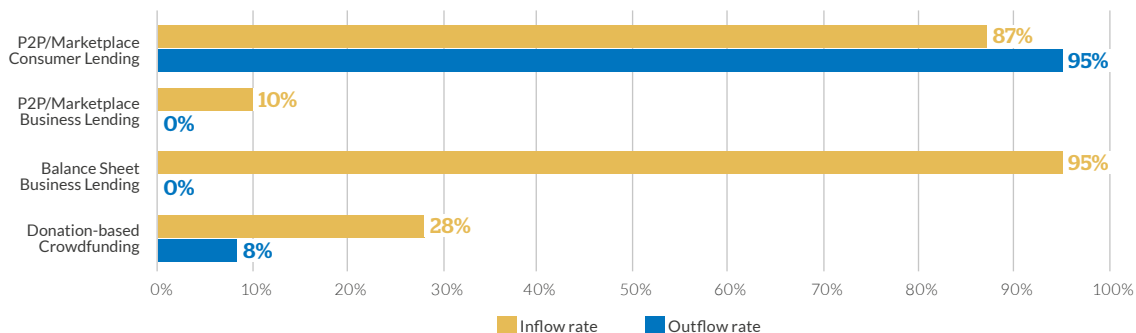
P2P Consumer Lending was by far the most internationalised of the models studied, with an 87% inflow rate and a 95% outflow rate.

Amongst other business models, inflow rates were consistently higher than outflow rates. Firms conducting Balance Sheet Business Lending and P2P Business Lending reported no international outflow of funds, although their inflow rates

were 95% and 10% respectively. Inflow rates also exceeded outflow rates in the Donation-based Crowdfunding sphere, at 28% compared to 8%.

Much of this dynamic can be explained by the large proportion of foreign based firms operating in Africa, and hence channeling international funding (i.e. inflows) into projects in African countries.

Figure 7.12: Inflow rate and Outflow rate by model- 2018



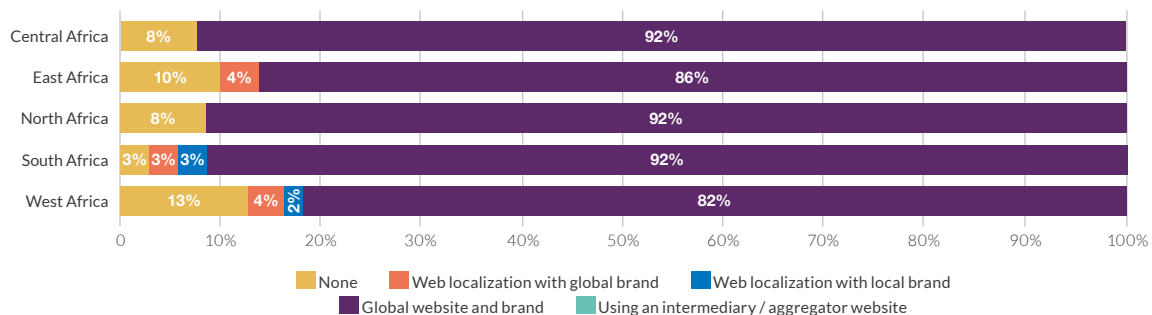
Internationalisation Strategies

To examine the reasons behind this internationalisation of funds, we asked firms what strategies they employed, if any, in 2018 to promote the internationalisation of their business.

As seen in chart 7.13, the degree of adoption of various internationalisation strategies remained broadly consistent across all regions analysed. The use of a global website and brand was by far the most common strategy, with adoption rates of

82% among West African firms, and even higher rates, of up to 92%, across all the other regions. Other than this, it was most common for firms to have no internationalisation strategy- as seen in 13% of West African firms. These two options (no internationalisation strategy or a global website and brand) were the only methods used in both Central Africa and North Africa- and were the strategies used by 94% or more of platforms in other regions.

Figure 7.13: Internationalization Strategy by region-2018

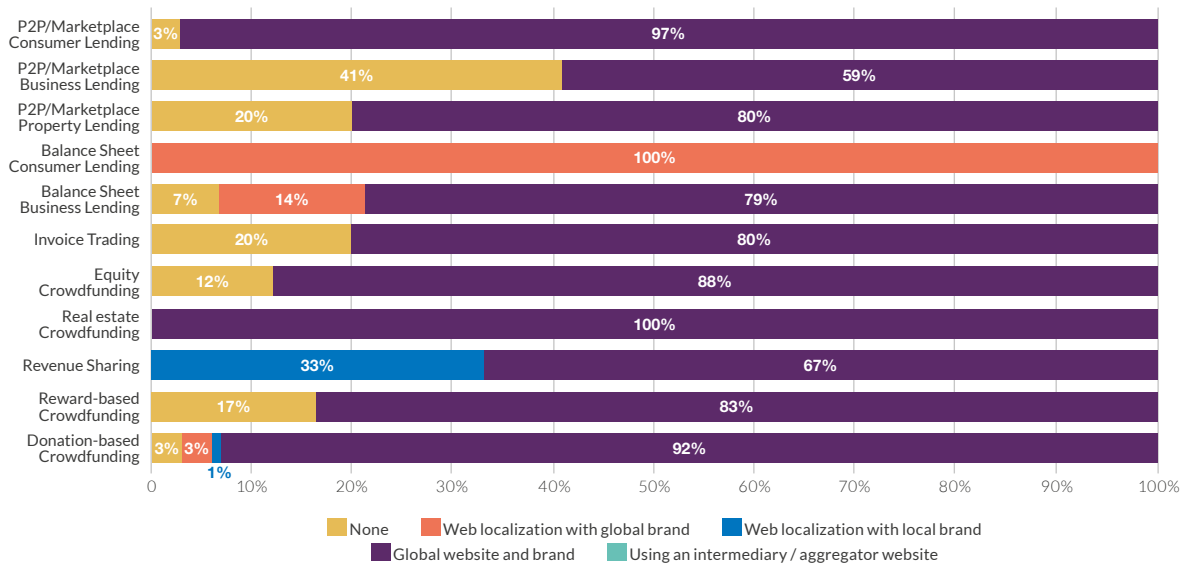


We also compared the internationalisation strategies used by different business models. With the notable exception of Balance Sheet Consumer lending, where all firms used web localisation with a global brand, the majority of firms across all other platform types adopted a global website and brand as their internationalization strategy.

The main other significant variation between business models was whether firms had an

internationalisation strategy at all. All firms working in the areas of Real Estate Crowdfunding, Revenue Sharing Crowdfunding, and Balance Sheet Consumer Lending had some form of internationalisation strategy. Amongst other business models, however, some firms lacked an internationalisation strategy- ranging from 3% of Donation-based Crowdfunding and P2P Consumer Lending firms to 41% of P2P Business Lending firms.

Figure 7.14: Internationalisation Strategy by model-2018



Financial Inclusion

Financial inclusion is a key area of focus for regulators and governments worldwide. It is of particular importance on the African Continent, which has historically had relatively low levels of financial inclusion.

Banking status of fundraisers

An important measure of financial inclusion is banking status. Respondents were asked to indicate the proportion of their customer base who were ‘unbanked’ (not served by or without access to any traditional financial service), ‘underbanked’ (with access to some basic financial services, but not a complete suite), and ‘banked’ (users that have access to a full suite of financial services).

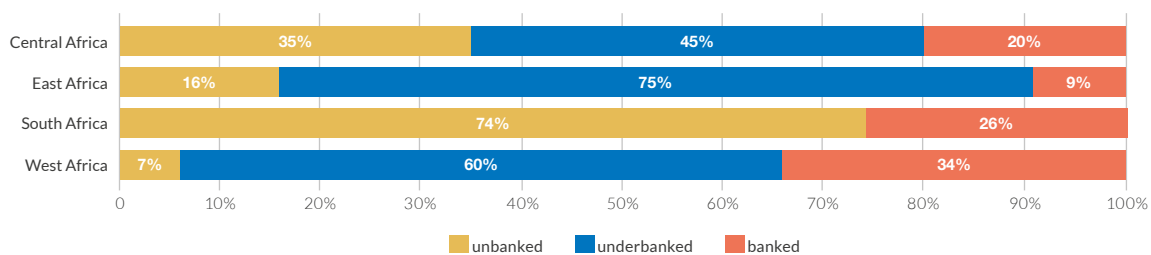
Across three out of the four regions analysed, the majority of firms’ customers were underbanked, ranging from 60% in West Africa through to 74% of customers in Southern Africa and 75% of customers in East Africa. The exception to this

was Central Africa, where only 45% of customers were underbanked- a rate that can be attributed to their high rate of unbanked customers. At 35%, this region has the highest rate of unbanked customers- significantly higher than East Africa (16%), West Africa (7%) and most notably Southern Africa, where firms reported no unbanked customers.

Although Southern Africa had the lowest levels of unbanked customers, its 26% rate of banked customers was not the highest across Africa. Although Central and East Africa had lower proportions of banked customers, at 20% and 9% respectively, West Africa had the highest level of banked customers at 34%

Our findings seem to suggest that, for the time being, alternative finance in Africa is indeed helping democratize access to finance for various groups in the continent. And while much of it is driven by foreign-based platforms, the need of filling funding gaps in these markets is addressed, although at still modest volumes.

Figure 7.15: Banking Status by Region



The Income Status of Investors

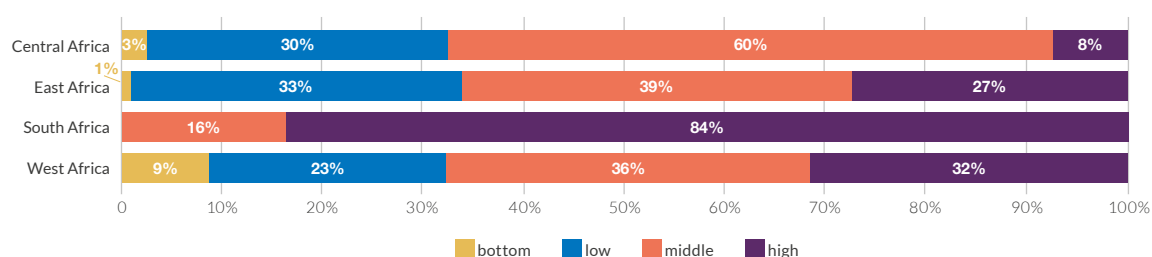
Examining the income status of funders and investors lets us better understand the level of participation at different income levels. Respondents divided the income status of their funders into four categories- 'bottom income', 'low income', 'middle income' and 'high income'.

When comparing the income status of funders across different regions we can see a number of similar trends. In all of the regions, less than 10% of funders came from the lowest income bracket-

ranging from 0% of funders in Southern Africa to 9% in West Africa. Likewise, more than 60% of funders came from middle or high-income brackets across the Continent- though this figure ranges from 68% in both Central Africa and West Africa to almost 100% of funders in Southern Africa.

As seen from this, Southern African funders have the highest income levels to a significant degree. 84% of them have a high-income level, a proportion which is over fifty per cent higher than the region with the next highest number of high-income status funders (West Africa, at 32%).

Figure 7.16: Income Status by Region



Gender

Gender is a key topic when discussing financial inclusion. Participating firms provided information on the gender of both their funders and their fundraisers. This information indicates that while both women are utilizing alternative finance across the African Continent to a significant degree, they remain underrepresented in a number of areas.

Female participation by model

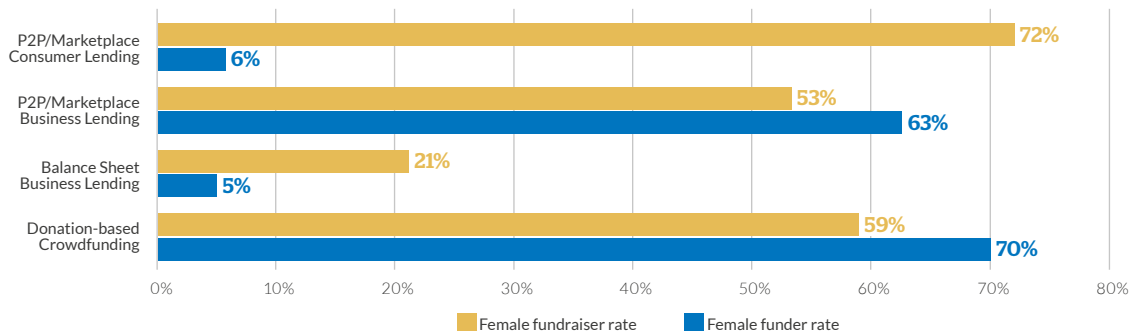
At a broad level, female participation is reasonably high across models, suggesting that alternative finance may play an important role in improving financial inclusion rates for women in Africa. However, significant differences can be found both between models, and between the proportions of female funders and fundraisers within the same model.

With the notable exception of Balance Sheet Business Lending (BSBL), where only 21% of fundraisers are female, more than 50% of fundraisers are female across all the models

studied- rising to 72% of fundraisers for P2P Consumer Lending (P2PC). The proportion of female funders is less consistent between models- with a mere 6% participation rate for P2PC and 5% for BSBL, rising to 63% for P2P Business Lending (P2PB), and 70% for Donation-based Crowdfunding.

Examining forms of female participation within models, there seems to be a broad level of correlation between female participation as funders and as fundraisers- for example, BSBL has a low level of both female funders and fundraisers, while P2PB has a high level of both female funders and fundraisers. P2PC acts as the main exception to this- with a 66% gap in its levels of female funders (6%) and female fundraisers (72%). The high rate of 72% female fundraisers across P2PC platforms may provide evidence for the benefits of alternative finance in increasing women's access to credit, an access that has often been restricted in traditional platforms due to gender biases.

Figure 7.17: Female fundraisers and funders rate by model



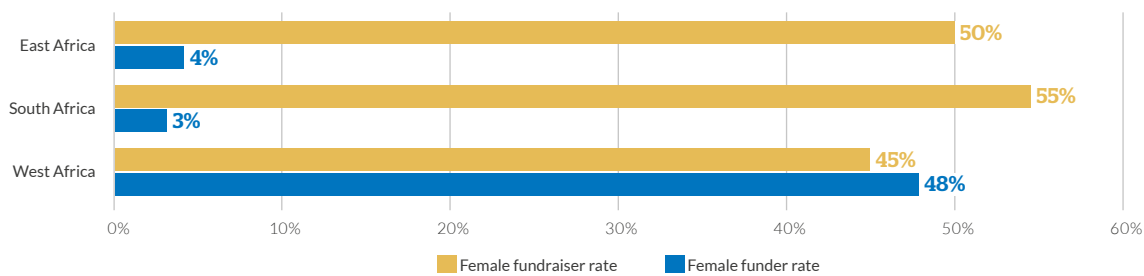
Female participation by region

Regionally, there is a high level of female participation as fundraisers- rising from 45% in West Africa to 55% in Southern Africa. The proportion of female funders is both lower than the proportion of female fundraisers, and is also more inconsistent between regions. West Africa's proportion of female funders, at 48% is both fairly high and even higher than its 45% of female

fundraisers. By contrast, only 3% of fundraisers in Southern Africa, and 4% in East Africa are female- a rate which is well over forty per cent lower than their respective rates of female funders.

One explanation for greater female participation in West Africa, maybe associated with the higher proportion of non-investment models in this region versus East and South Africa.

Figure 7.18: Female fundraisers and funders rate by region



Risk & Regulations

Perception of risk by region and model

Respondents were asked about their perception of various different risks that could potentially affect their platform. These risks were campaign fraud; notable increase in defaults; collapse due to malpractice; cyber-security breach; change in regulation; competition with incumbents and new entries; and the emergence of TechFin firms (such as Google/Amazon). This section of the report should be viewed critically, as it represents responses from new, young and optimistic actors with limited experience and volumes, who may underestimate risks.

Moreover, since very few platforms both operate in each of these markets and reported this information, some of our findings are by definition

biased to a very small set of platforms

Examining responses regionally, Central African firms had by a significant degree the highest perception of risks, compared to firms based in other locations. For example, all surveyed platforms operating in Central Africa considered both cyber security and potential changes to regulation to constitute high risks.

By contrast, firms based in West Africa and North Africa tended to have much lower perceptions of risk than firms based in other regions- most notably in North Africa, where 100% of firms perceived three out of the seven listed risks (risk of defaults, competition with incumbents, and emergence of TechFin firms), as being very low or low.

Figure 7.19: Perceived risks of platforms by region-2018



Perception of existing regulation

Globally, regulation is still a key challenge for the alternative finance sector. As seen in Chart 7.19, the majority of firms across all regions see possible changes to regulation as being a medium, high or very high risk- demonstrating that firms see changes to regulation as being one their most significant potential threats. To examine this particular trend further, we asked firms about their perception of regulation.

Perceptions of regulations were generally positive in 2018, with the majority of firms across most different regions considering that existing regulation was adequate and appropriate for their models. However, there exist some differences when comparing different regions and models.

Comparing responses regionally, West African and North African platforms both have the most positive perception of existing regulations overall. 69% of West African firms operating in the non-investment space consider existing regulation to be adequate and appropriate- rising to 100% of equity firms in both West and North Africa.

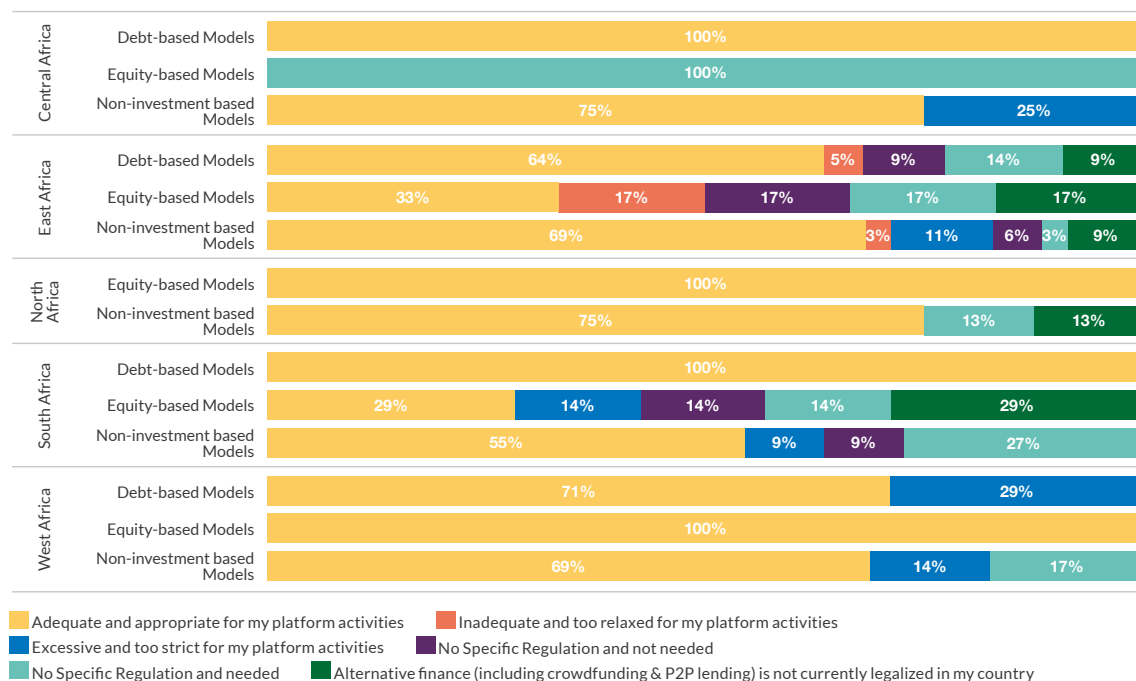
Firms operating in East Africa tended to have the poorest perception of existing regulation across all business models. This was also the region which got the highest level of responses indicating that alternative finance was not yet legal in their country.

Echoing the geo-locked nature of regulation, trends in perception of regulation can be far more readily seen when comparing different models within the

same region than by comparing the same model across different regions. The most notable example of this is firms working in the equity space. A mere 29% of Southern African equity firms, 33% of East African firms and no Central African equity firms

considered existing regulation to be both adequate and appropriate- contrasting sharply with the 100% approval rates described earlier in North Africa and West Africa.

Figure 7.20: Perception towards existing regulation-2018



Extent of regulation

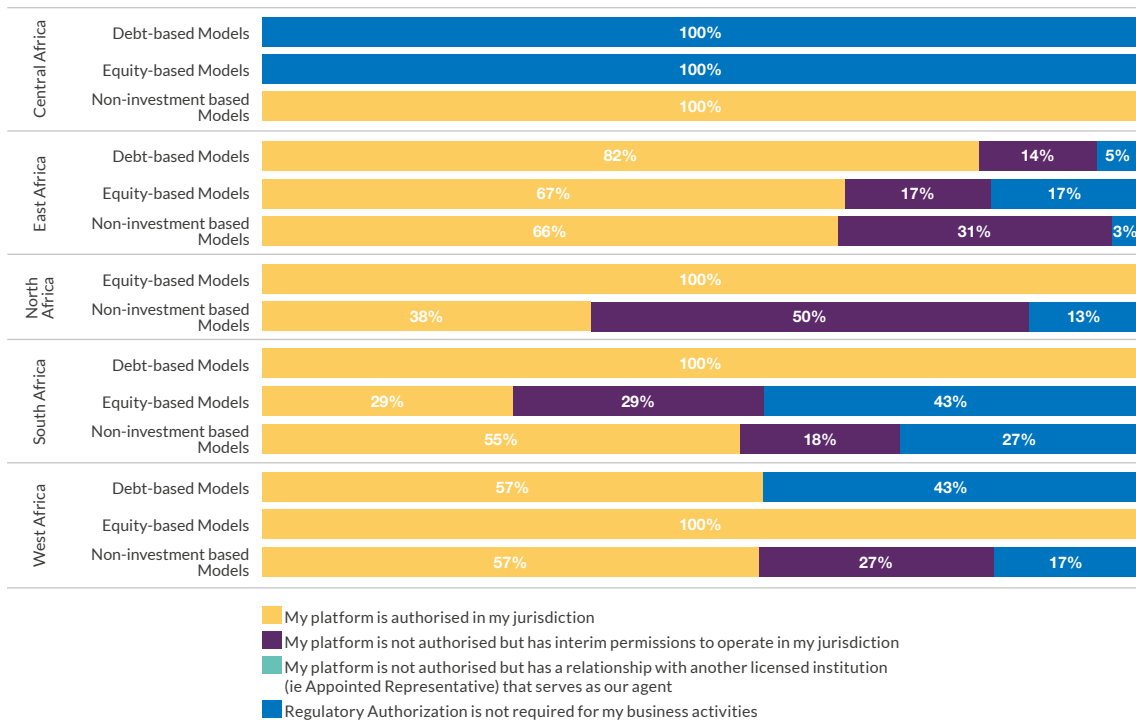
Platforms’ opinions on regulation are partially shaped by their relationship with the regulator in their jurisdiction. As seen in the above chart, in some jurisdictions there is no specific regulation covering platforms’ activities, notably for equity-based models. To explore this further, respondents were asked about the legal basis under which they operate.

The extent to which platforms are required to be registered, and the nature of what relationship, if any, they have with the relevant authorities varies significantly depending on both the region and the model in question. Central Africa shows the greatest degree of variation between model types, with no debt or equity firms requiring

regulation, while all non-investment firms need to be authorised. By contrast, all equity firms and 87% of non-equity firms in North Africa have either authorisation or interim permissions from the relevant body in their jurisdiction.

As with the previous section on firms’ perception on regulation, the extent of existing regulation is very much area specific, and there is a great degree of variation between similar business models in different geographic areas. This geographic disparity in current regulation is present across all business models, but is most evident for debt platforms. All surveyed debt platforms in Southern and East Africa are authorised, while no debt models in Central Africa require authorisation and West Africa sits in the middle, with 43% of platforms not requiring authorisation in this jurisdiction.

Figure 7.21: The extent of existing regulation-2018

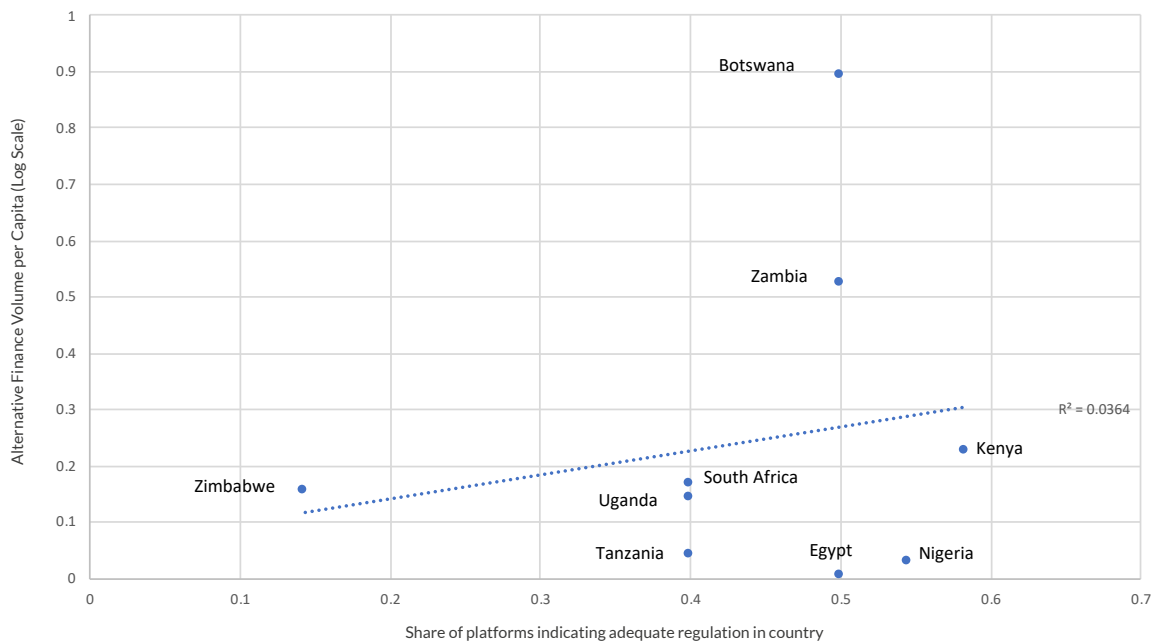


Regulatory Friendliness and Alternative Finance Volume per Capita

In our analysis of the relationship between perceived regulatory adequacy and volumes per capita in Africa, we have only included countries where at least 4 platforms answered related questions. In the African Continent, there are too few observations to make a conclusive observation.

Nevertheless, the trend emerging seems to follow other regions, where a positive effect is identified, and more adequate national regulation is associated with higher per capita volumes in the same country. Perceived regulation adequacy represents the relative share of platforms in country indicating regulation is “adequate and appropriate for my platform activities”.

Figure 7.22: Perceived Regulation Adequacy vs. Volume per Capita 2018 (Log Scale) Africa - All Platforms



8. Country Fact Sheets

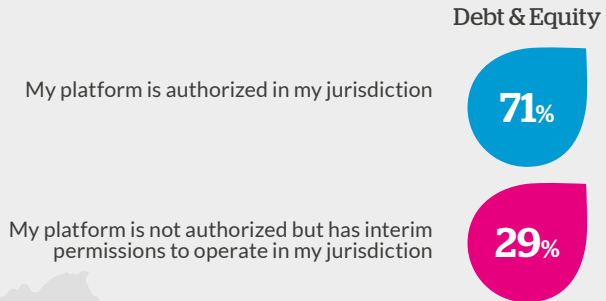




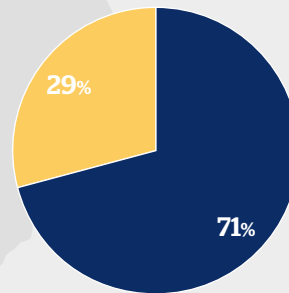
Botswana

Botswana was the fifth largest country by total volumes in Africa for 2018. The market grew exponentially, from \$2.4 million in 2017 to \$15.4 million in 2018, a growth rate of 545%. Their global ranking by volume improved to 66th (2017 : 76th), with their regional ranking rising to 5th (2017 : 10th). Surprisingly, all the volumes raised in 2018 by these platforms were consumer focused rather than business focused, with P2P Consumer Lending composing all the total volume of Botswana. The volume derived from institutional investors was 3% of total volumes (\$0.4 million).

The Extent of Existing Regulation

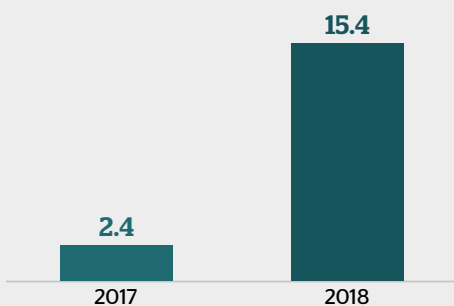


Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models

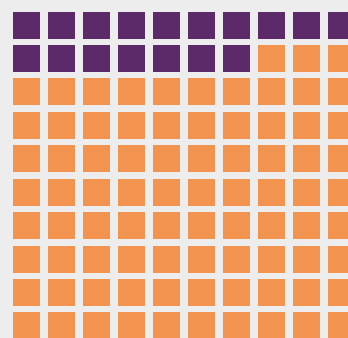


- Adequate and appropriate for my platform activities
- Alternative finance (including crowdfunding & P2P lending) is not currently legalized in my country

Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

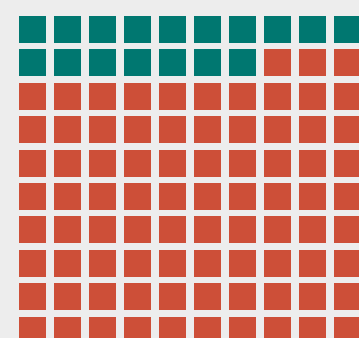


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Kenya

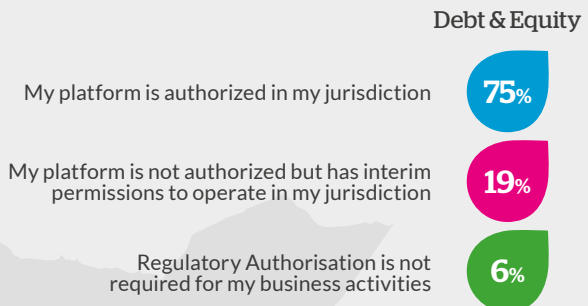
Kenya was the second largest country by volume in Africa in 2018. At \$35 million, it generated nearly 17% of the total African online alternative finance industry, experiencing its highest year-on-year growth yet of 78%. However, the country lost the top regional position it had held in 2017, and dropped to 49th position globally in terms of volume (2017:41st). P2P Consumer Lending and Balance Sheet Consumer Lending business models were the main drivers of the total volume, accounting for 52.4% (\$18.3 million) and 37.7% (\$13.2 million) in volumes respectively over 2018. The total business funding volume was \$25.1 million (71.7% of the total country's volume) and the overall percentage of institutionalisation was at 19% (\$6.5 million).

OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

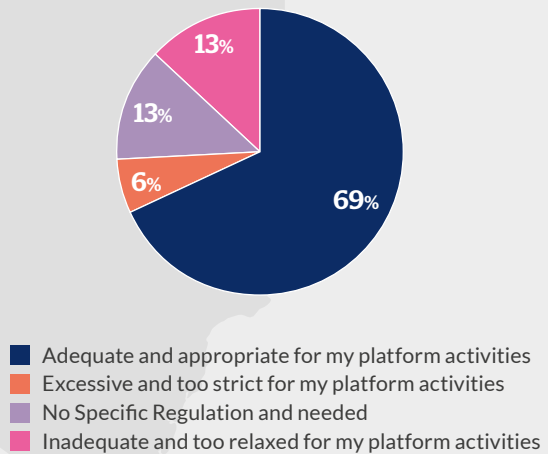
Among the responses from platforms operating in Kenya, a majority were authorised to operate in their jurisdiction (75%) and perceived existing regulation to be adequate and appropriate for their platform's activities (69%). Additionally, 19% of them had an interim permission for their operations and 13% viewed existing regulations either as inadequate and too relaxed, or believed that there was no specific regulation but that it was needed.

There are no specific regulations concerning crowdfunding in Kenya, with the overarching laws and regulations by institutions including the Kenyan Capital Markets Authority and the Central Bank of Kenya governing the development of alternative finance industry in the country.³² The Kenyan Capital Markets Authority's regulatory sandbox initiative is expected to spur further FinTech innovation in the country.³³

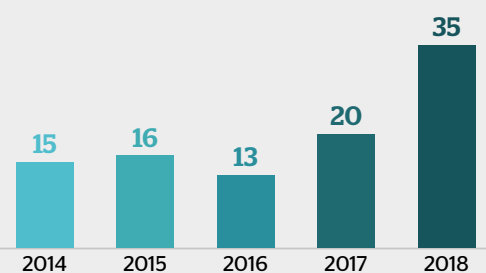
The Extent of Existing Regulation



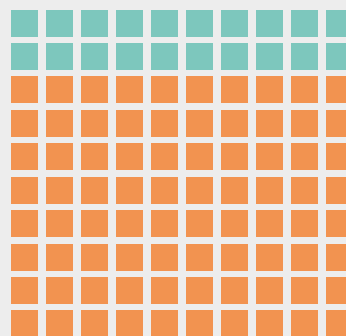
Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

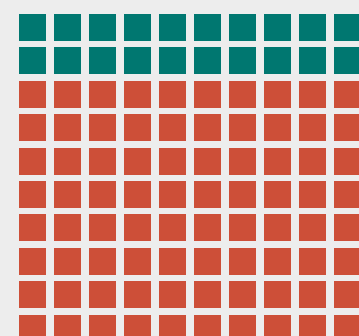


Changes in Business models (%)



- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



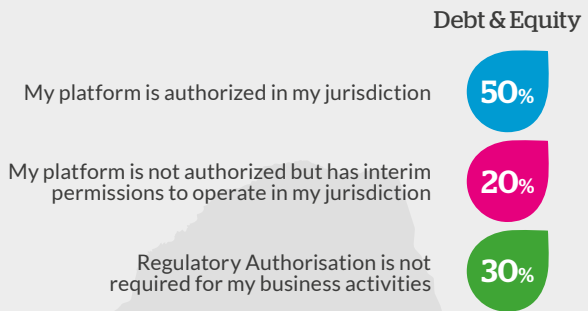
South Africa

In 2018, the total alternative finance transaction volume in South Africa was \$27.5 million, the 3rd largest in the continent (2017 : 2nd), accounting for 13% of Africa's volume. Despite following a 54% decline in volume during 2016-17, the country then experienced a year on year growth rate of 78% during 2018. South Africa ranked 53rd globally (2017 : 44th) in terms of total market volumes. P2P Business Lending and Donation-based Crowdfunding were the main drivers of the total volume, accounting for 33.2% (\$9.1 million) and 26.2% (\$7.2 million) respectively. In 2018, nearly half of country's volumes were business specific, amounted to \$13.2 million and the overall percentage of institutionalisation was at 18% (\$4.9 million).

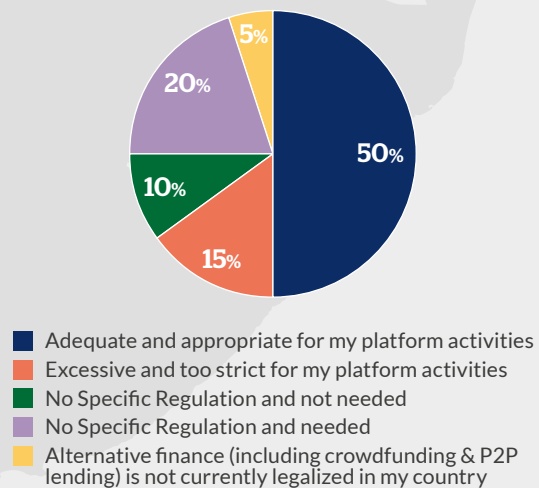
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

Half of the responding platforms in South Africa indicated they were authorised to operate in their jurisdiction, with a similar proportion viewing existing regulation to be adequate and appropriate for their business activities. 30% of the platforms mentioned regulatory authorisation was not required for their business and 10% believed there was no specific regulation but that it was not needed, with 20% believing that there was no specific regulation but it was needed. In line with this opinion, crowdfunding is not yet explicitly regulated in South Africa, however draft regulation could be expected soon from the regulator (FSCA).³⁴ Additionally, during July 2019, the African Crowdfunding Association (ACfA) has launched the 'ACfA label Framework,' a regulatory framework for securities-based crowdfunding in Africa.³⁵

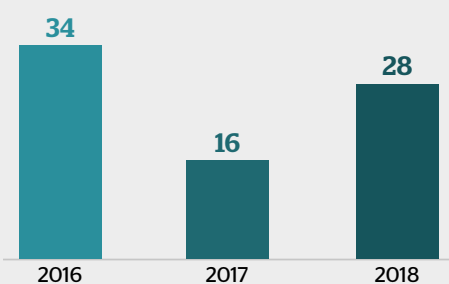
The Extent of Existing Regulation



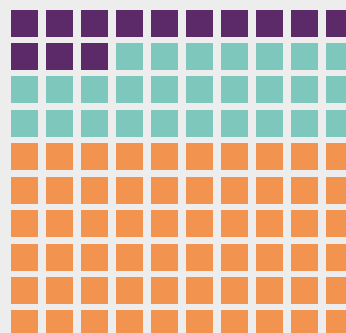
Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

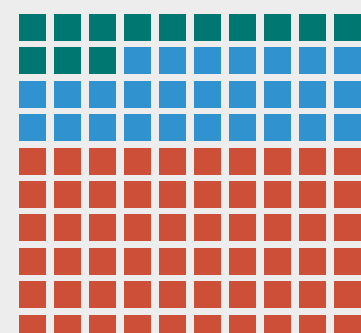


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Uganda

Uganda generated \$16.8 million in online alternative finance volume in 2018, and thereby became the 4th highest contributor to the Africa region (as they were in 2017) and the 63rd highest globally (2017 : 60th). The market saw an increase of 183% in volumes compared to \$6 million in 2017. Balance Sheet Business Lending accounted for 67.3% (\$11.3 million) of the total volume, followed by P2P Consumer Lending (\$4.6 million). During the year, over 95% of country's volumes went for businesses, amounted to \$16 million and the overall percentage of institutionalisation was relatively high at 58% (\$9.7 million).

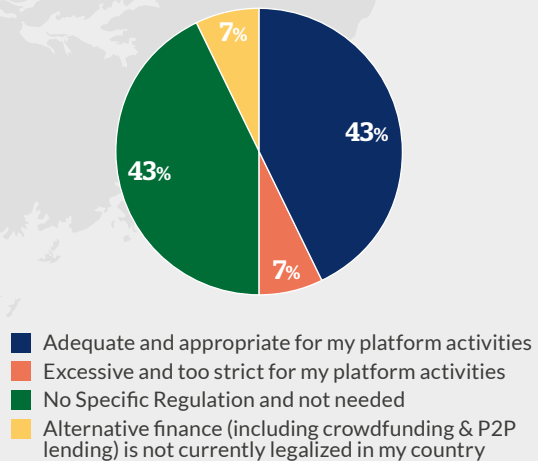
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

71% of the respondents reported that they were authorised to operate in their jurisdiction and another 21% were not authorised but carried an interim permission for their business operations. Interestingly, an equal percent (43%) of these platforms viewed existing regulation to be adequate (or) felt there was no specific regulation and were not needed. 7% of them thought that regulation was excessive and too strict, and a similar percentage stated that alternative finance was not legalised in their country during 2018. FinTech firms in Uganda had been growing at a rate of 35% over the past couple of years³⁶ and it appears that the country is in the planning stages for a regulatory sandbox, which would further foster innovation.³⁷

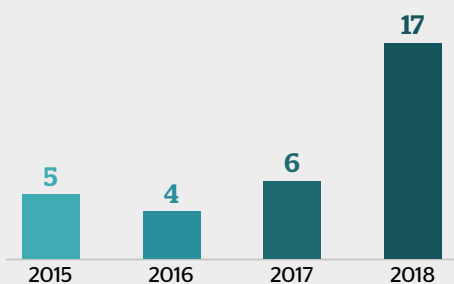
The Extent of Existing Regulation



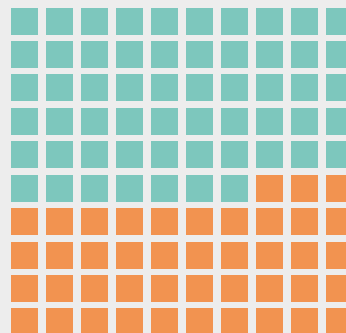
Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

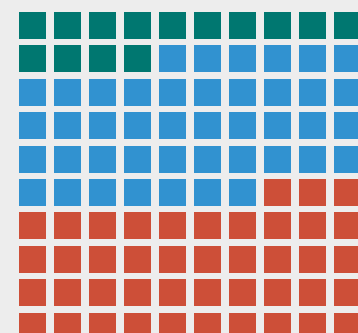


Changes in Business models (%)



- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



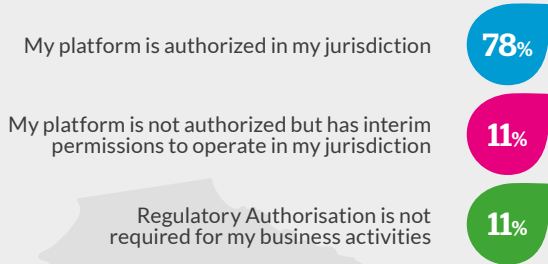
Zambia

In 2018, Zambia emerged as the largest alternative finance market within Continental Africa, having grown from a significantly low base of \$1.8 million in 2017 to \$40.8 million in 2018, an increase of 2116%. P2P Consumer Lending activities were responsible for 96% (\$39 million) of the Zambian alternative finance market, stemming from international platforms with foreign investors providing funding to local borrowers. In 2018, 2.6% of Zambian alternative finance went towards business fundraisers, with sole-traders and micro-SMEs using P2P consumer lending as a way to fill funding gaps for their business needs. Only 2% of all volumes were funded by institutional investors (\$1.1 million), showing that the Zambian market is almost entirely a retail investor market. Zambia was the 44th largest market globally in terms of volume, up from 85th in 2017, and was the largest market regionally, rising from 15th position in 2017.

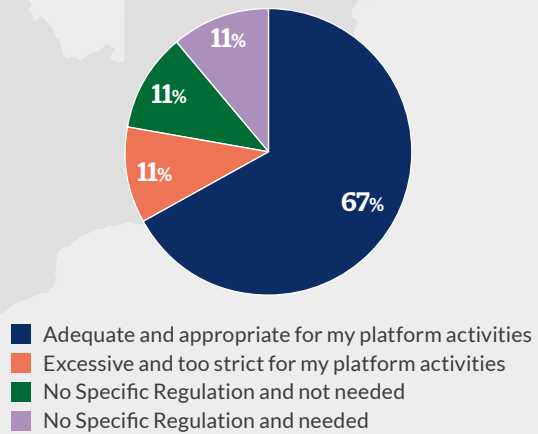
The FinTech space in Zambia grew rapidly in 2018, supporting the country's first National Financial Inclusion Strategy (2017-2022), which was introduced in November 2017.³⁸

The Extent of Existing Regulation

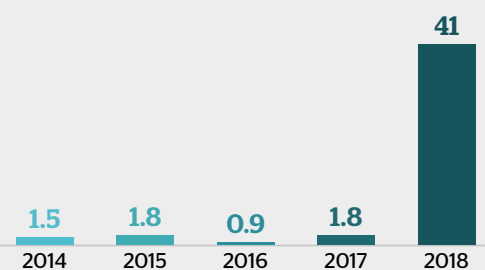
Debt & Equity



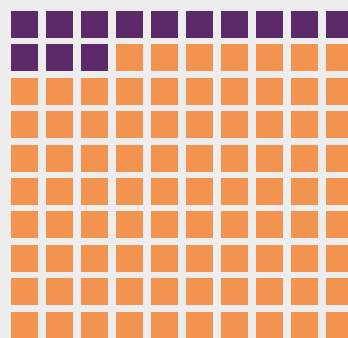
Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models



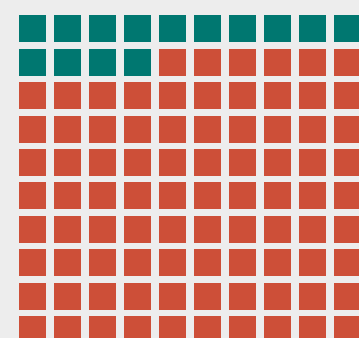
Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)



Changes in Business models (%)



Changes in products and services (%)





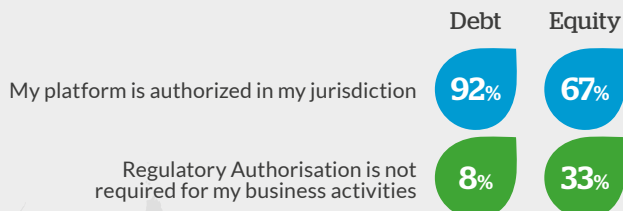
Australia

In 2018, the total market volume in Australia was \$1127 million, making it the 2nd largest in the Asia-Pacific region in 2018. Its global ranking decreased to 7th place (2017: 4th). While our data suggests volumes falling 2% from 2017 levels, such results are mostly driven by non-response from very few platforms in the 2018 survey. Indeed, at the model level significant growth has been recorded with respect to Community Shares, Equity Crowdfunding, Balance Sheet Business Lending, and P2P/Marketplace Business Lending. Balance Sheet Business Lending (55%, \$619.5 million) comprised the majority of the volume, followed by P2P Consumer Lending (20.4%, \$230 million). More specifically, the total business funding volume was \$858 million, and volume derived from institutional investors was \$648.4 million (58%). Along with the funding provided from institutional investors, Australian platforms showed active partnership activities with institutional investors, who were mainly focused on referral agreement (36%) and platform ownership (28%).

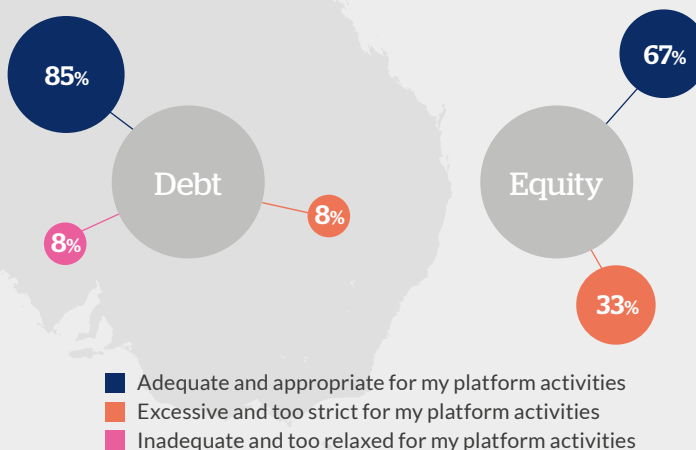
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

85% of Australian debt-based platforms responded that the current regulation was adequate and appropriate, though 8% found regulation to be excessive. A third of equity-based platforms considered regulation to be excessive, with 33% of equity-based platforms also reported that regulatory authorisation was not required for their business operation. During 2018, the federal parliament passed legislation instructing the regulator to expand the regime to allow for proprietary companies to raise funds in addition to the existing allowance for public companies.³⁹

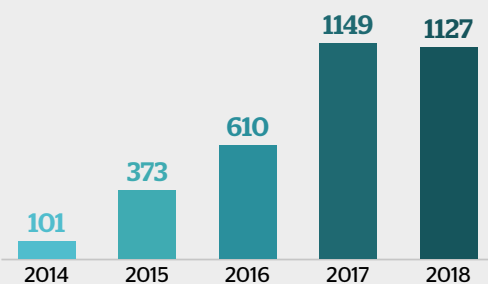
The Extent of Existing Regulation



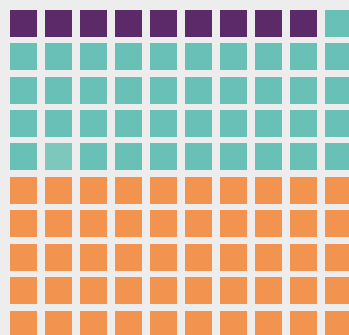
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

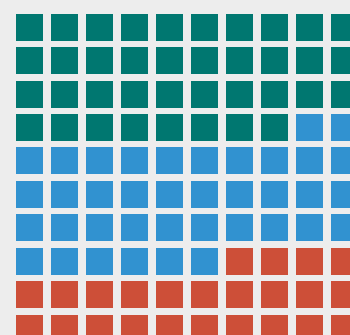


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



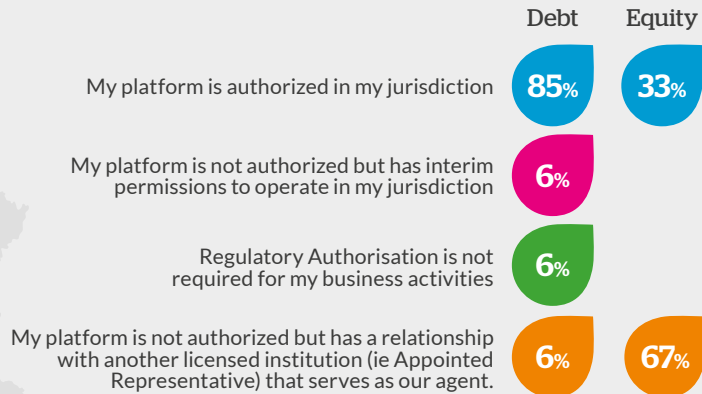
India

India continued to lead the online alternative finance industry in South & Central Asia, with a total volume of \$547 million in 2018, more than doubling their volume from last year. India ranked 14th (2017 : 13th) globally in terms of market volumes, with a regional ranking at 5th (2017 : 4th). Balance sheet Business Lending and P2P Consumer Lending were the two main drivers of the total volume, each accounting for 48.5% (\$265.5 million) and 38% (\$207.8 million) respectively. The total business funding volume was \$311 million and the overall percentage of institutionalisation was 83% (\$454.5 million).

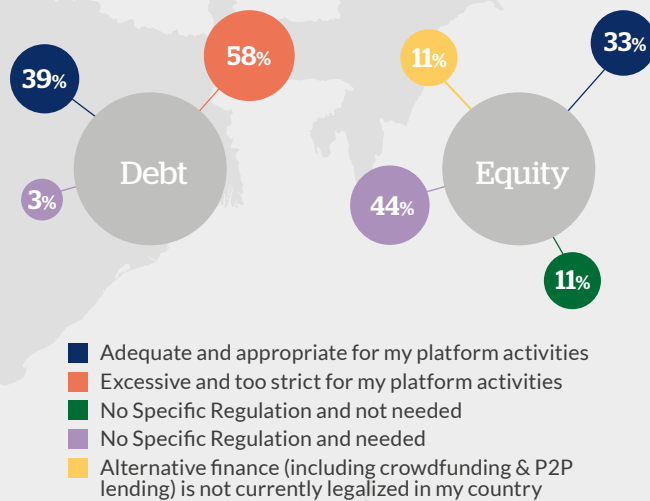
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGE

In terms of the regulatory environment, the majority (82%) of debt-based platforms reported that they were authorised to operate in their jurisdiction, whereas only 33% of equity-based platforms reported that they were authorised. Regarding perception towards current regulation, a majority (58%) of the debt-based platforms reported that it was excessive and too strict, whereas 44% of equity-based platforms reported that there was no specific regulation and that it was needed. Regulations on Equity-based Crowdfunding have remained a grey area in the country, and await further inputs from the regulator, after their initial consultation paper on crowdfunding in 2014. According to qualitative comments, P2P platforms believe, P2P platforms believe that the existing aggregate exposure limit of INR 1 million for both borrowers and lenders across all P2P platforms, is hurting the growth prospects of the industry.⁴⁰

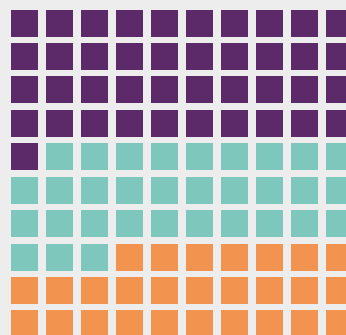
The Extent of Existing Regulation



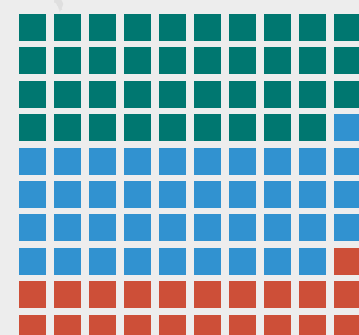
Perception towards Existing Regulation



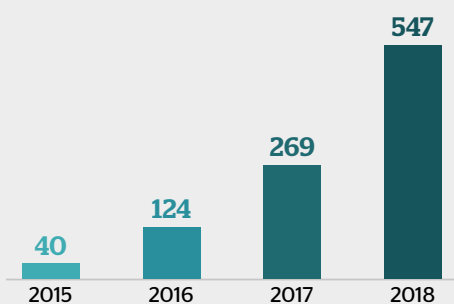
Changes in Business models (%)



Changes in products and services (%)



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

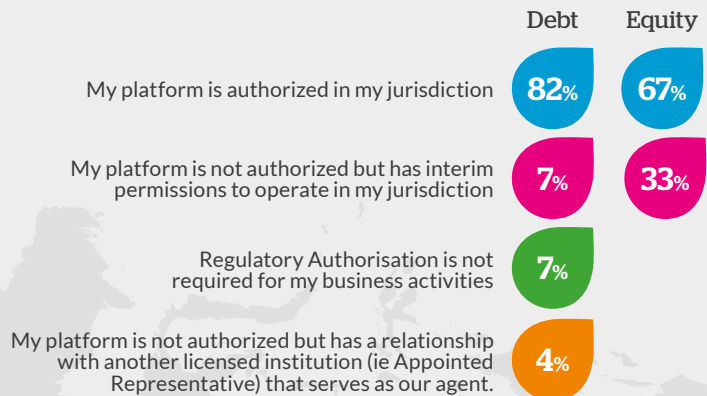
- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Indonesia

In 2018, Indonesia emerged as the largest alternative finance market within the Asia-Pacific region, thanks to a considerable increase in volume from \$80 million in 2017 to \$1451 million. Balance Sheet Consumer Lending (57%, \$808.8 million) and P2P Business Lending (41.3%, \$598.7 million) were the main model types. It is also notable that these volumes were driven not only by local firms (17 platforms) but also foreign based platforms (16 platforms). The global ranking by volume for Indonesia increased to 5th (2017 : 30th), with its regional ranking rising to 1st (2017 : 8th). Total business funding volume was \$60.4 million, and the volume from institutional investors was \$767.2 million (53%), with Balance Sheet Consumer Lending model showing the highest institutionalisation rate of 72%.

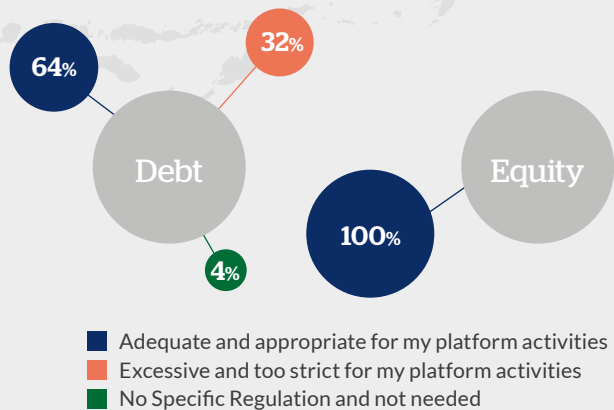
The Extent of Existing Regulation



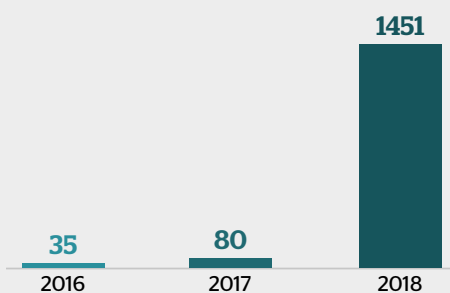
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

The majority of Indonesian respondents (25 Debt based platforms, 3 Equity based platforms) reported that they were authorised or had interim permission to operate. However, many debt-based platforms reported that the current regulation was either excessive (32%) or not needed (4%). On the regulators side, the Financial Services Authority of Indonesia (OJK) has implemented an overarching regulation governing the development of the alternative finance sector and the establishment of the regulatory sandbox regime, which entered into effect on August 2018.⁴¹

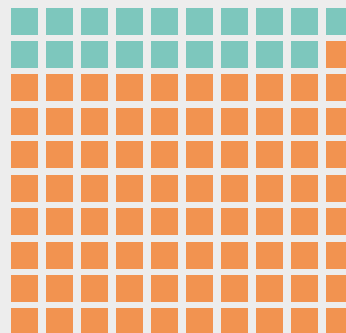
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

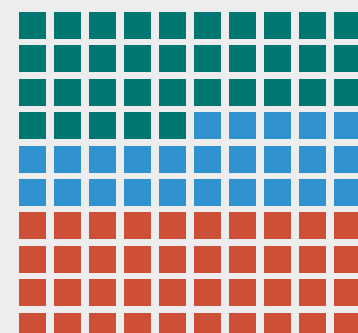


Changes in Business models (%)



■ We slightly altered our business model in 2018
 ■ We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



■ We introduced significantly new products and services in 2018
 ■ We slightly altered products and services in 2018
 ■ We made no significant changes to our products and services in 2018



Japan

Japan maintains its position as one of the largest alternative finance markets, ranked at 3rd in the Asia-Pacific region and 9th worldwide, the same rankings as that of 2017. P2P Business Lending was the main driver of volume, accounting for 81.6% (\$872.5 million), followed by Real Estate Crowdfunding at 11.9% (\$126.5 million). The total market volume tripled during 2018 from \$349 million to \$1,069 million. More specifically, Japanese market in 2018 was marked by an emphasis on retail-led Investment with a total business funding volume of \$966 million.

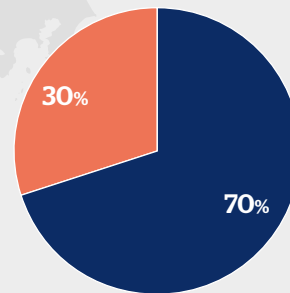
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

Among Japanese respondents, the majority of the platforms were authorised to operate in their jurisdiction (80%). Although 70% of the respondents answered that the current regulation was adequate and appropriate, some (30%) considered it to be excessive and too strict. On the regulator's side, the Financial Service Agency (FSA) further progressed its moves to engage more closely with practitioners. For example, the FSA has issued eleven key finance digitalisation strategies in "Assessments and Strategic Priorities 2018", including the launch of a "FinTech Innovation Hub". The FSA also conducted interviews with 100 financial institutions and start-ups to integrate market trends into its policy making and promote financial innovation.⁴²

The Extent of Existing Regulation

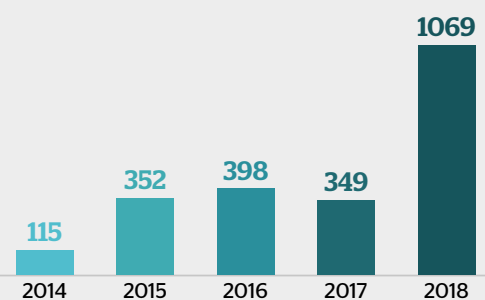


Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models

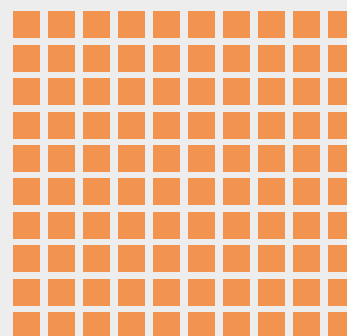


- Adequate and appropriate for my platform activities
- Excessive and too strict for my platform activities

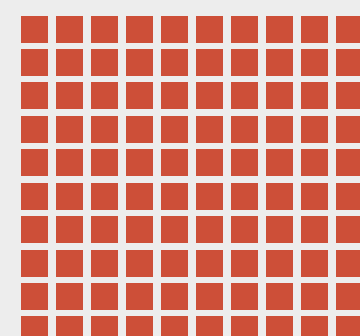
Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)



Changes in Business models (%)



Changes in products and services (%)



- We made no significant changes to our business model in 2018

- We made no significant changes to our products and services in 2018



Malaysia

ALTERNATIVE FINANCE MARKET

In 2018, Malaysia showed a significant increase in total volume to \$62 million, from \$28 million in 2017. The regional ranking for Malaysia increased slightly to 10th (2017 : 11th), with the global ranking also increasing to 38th (2017 : 45th). More specifically, total business funding volume was \$60.4 million, and the volume from institutional investors was \$6.4 million (10%), which indicates that majority of funding comes from retail investors. It is notable that alternative finance in Malaysia has become an important credit option for businesses, with P2P Business Lending model accounting for 88.8% (\$54.7 million) of the total volume.

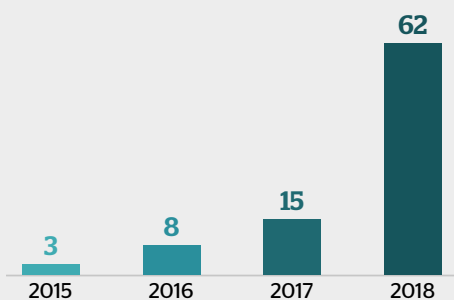
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGE

Regarding the regulatory environment in Malaysia, the majority (80%) of platforms reported that the current regulation was adequate and appropriate, whereas a few (20%) reported that it was excessive and too strict. All of the respondents were authorised (80%) or had interim permissions (20%) to operate in their jurisdiction. On the regulator's side, the Central Bank of Malaysia (Bank Negara Malaysia) announced official cryptocurrency regulation in Feb 2018.⁴³ The Securities Commission Malaysia also announced that it will be regulating ICOs in 2019.⁴⁴ Notably, most of the regulatory changes were towards crypto-assets and ICO in 2018.

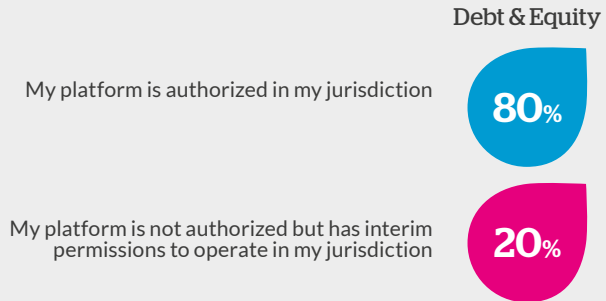
INNOVATION

Most of the Malaysian platforms responded that they were not pursuing any innovation initiatives. 82% of the platforms reported that they made no significant changes to their business models, and 50% also reported they made no changes to their products and services in 2018.

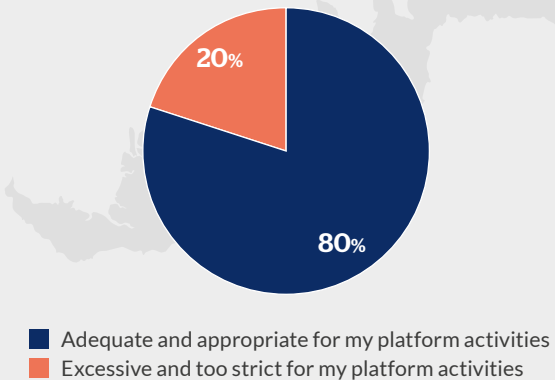
Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)



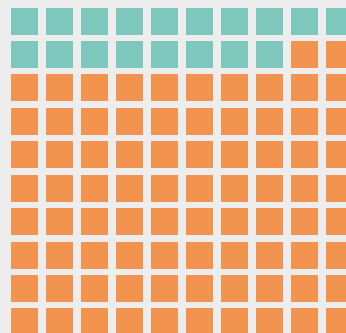
The Extent of Existing Regulation



Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models

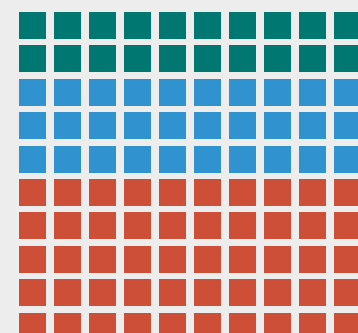


Changes in Business models (%)



- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



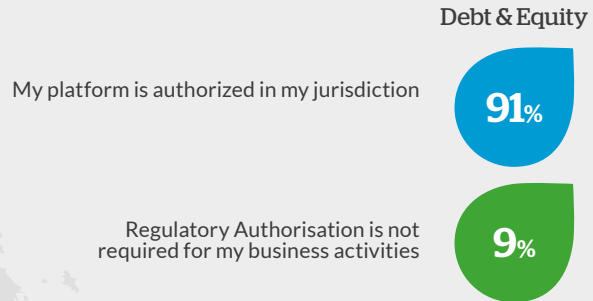
New Zealand

New Zealand generated \$276 million in alternative finance volume, reporting the 7th highest contribution in the Asia-Pacific region (2017 : 5th) and 22nd highest globally (2017 : 14th). P2P Consumer Lending comprised the majority of the total volume, accounting for 80.5% (\$222.2 million), followed by Donation-based Crowdfunding (5%, \$13.8 million). More specifically, the total business funding was \$38.5 million, and the volume derived from institutional investor was \$76.3 million (28%).

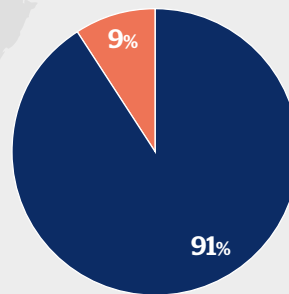
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

91% of respondents reported that they were authorised to operate in their jurisdiction and 91% of the platforms responded that the current regulation was adequate and appropriate. 9% of the platforms, however, did respond that the current regulation was excessive and too strict. This may be because authorities in New Zealand have significantly restricted the entry of intermediaries into the market to prevent oversaturation, compared to the close counterpart of Australia.

The Extent of Existing Regulation

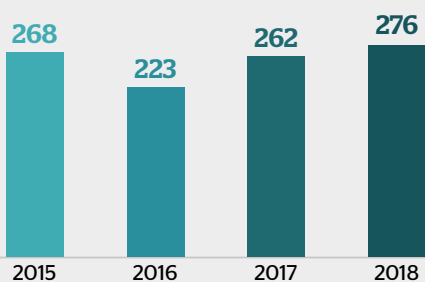


Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models

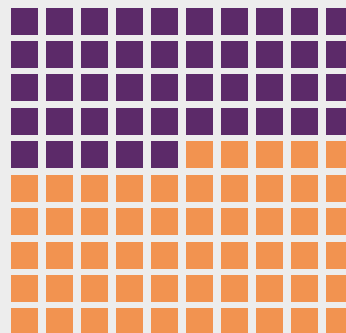


- Adequate and appropriate for my platform activities
- Excessive and too strict for my platform activities

Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

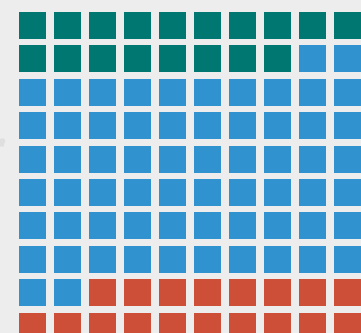


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Philippines

In 2018, the Philippines showed an increase in total volume to \$117 million (2017: \$19 million). Philippines ranked 34th globally and 8th in the Asia-Pacific region in terms of volume, which is the same as its ranking in 2017. More specifically, total business funding volume was \$65.7 million and the volume from institutional investors was \$60.1 million (52%). Balance Sheet Consumer Lending and P2P Business Lending were the two main models, accounting for 39.7% (\$46.2 million) and 33.2% (\$38.7 million) respectively.

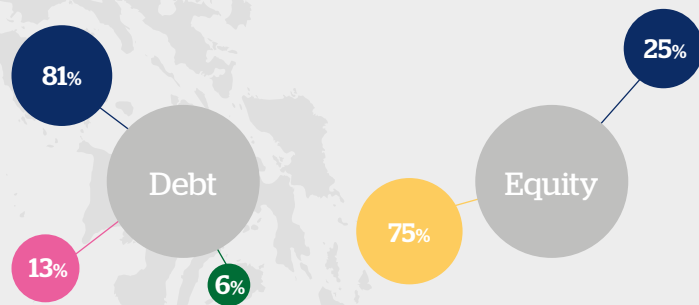
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGE

It was notable that majority (75%) of equity-based platforms responded that alternative finance was not currently legalized in the Philippines. On the other hand, debt-based platforms were mostly authorised to operate in the Philippines (94%) and they tended to indicate that the regulation was adequate and appropriate (81%). Alternative finance in the Philippines has been recognized as improving financial inclusion, but the Central Bank of Philippines acknowledges the lack of FinTech-focused regulations and has indicated policy change to deal with cybersecurity threats and risks to FinTech.⁴⁵

The Extent of Existing Regulation

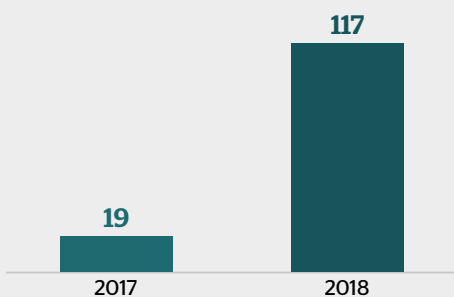


Perception towards Existing Regulation

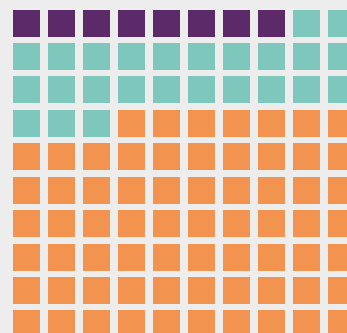


- Adequate and appropriate for my platform activities
- No Specific Regulation and not needed
- Alternative finance (including crowdfunding & P2P lending) is not currently legalized in my country
- Inadequate and too relaxed for my platform activities

Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

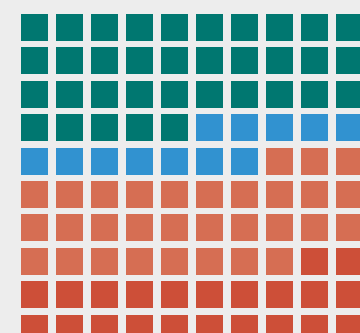


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



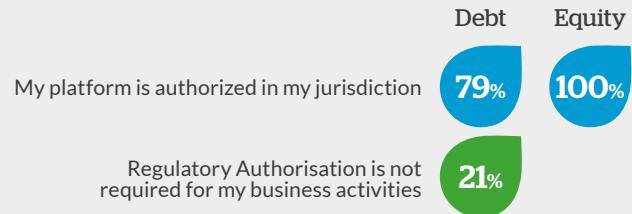
Singapore

Singapore remained the market leader in the South-East Asian region, ranked at 6th in the Asia-Pacific region (2017 : 6th) and 16th globally (2017 : 19th). The total market volume was \$500 million, a remarkable increase from \$191 million in 2017. P2P Property Lending (22.4%, \$112 million), P2P Business Lending (21.2%, \$105.8 million), and Reward-based Crowdfunding (20.6%, \$103 million) were the top models composing the total volume. More specifically, total business funding volume was \$207 million and the volume derived from institutional investors was \$49.3 million(10%).

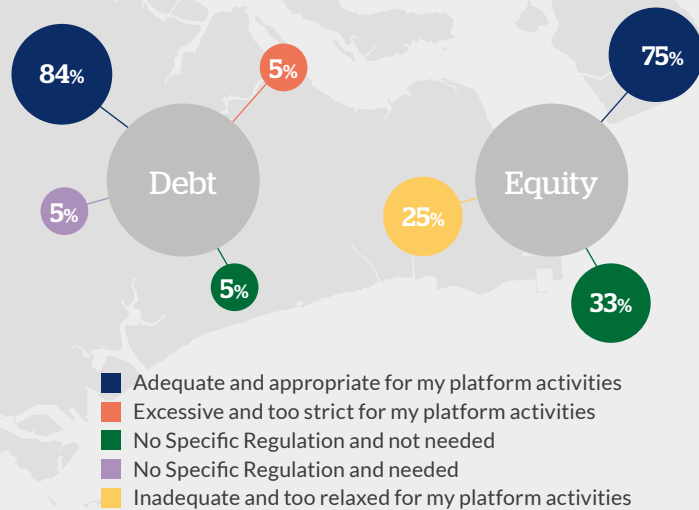
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

In terms of the regulatory environment, a majority of the platforms were authorised among both debt-based platforms (79%) and equity-based platforms (100%). 84% of debt-based platforms and 75% of equity-based platforms responded that the current regulation was adequate and appropriate, but 25% of equity-based platforms reported that it was inadequate and too relaxed. In 2018 the Monetary Authority of Singapore (MAS) signed a MOU with the Inter-American Development Bank (IDB) Group, led by IDB Lab⁴⁶, along with signing a tripartite Cooperation Agreement with the Astana Financial Services Authority (AFSA) and Astana International Financial Centre Authority (AIFCA).⁴⁷

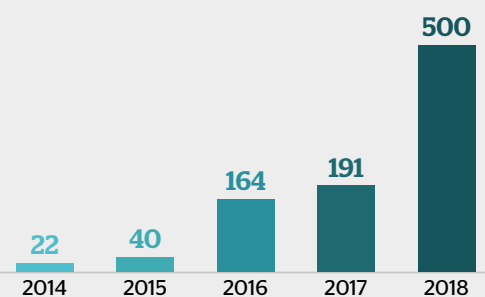
The Extent of Existing Regulation



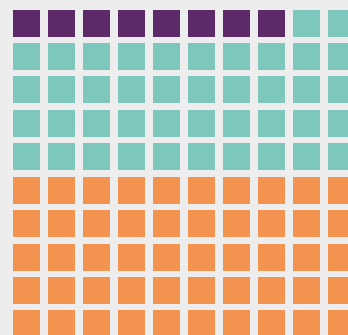
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

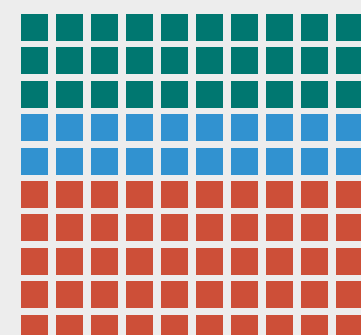


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



South Korea

In 2018, South Korea showed a drop in total volume reported to \$753 million (2017 : \$1130 million). Such a drop is partially due to a handful of major platforms not participating in this year's survey. South Korea's market volume ranks 11th (2017 : 5th) globally and 4th in the Asia-Pacific region (2017 : 2nd). P2P Property Lending (54.1%, \$407.2 million) comprised the majority of the volume, followed by P2P Consumer Lending (15.1%, \$114 million) and Real Estate Crowdfunding (14.7%, \$110.5 million). More specifically, total business funding volume was \$141.9 million and the volume from institutional investors was \$40.1 million (5%).

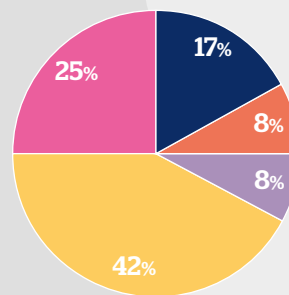
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGE

Among the South Korean respondents, a majority of the platforms were authorised to operate in their jurisdiction (92%). However, only 17% of the respondents were satisfied with the existing regulation, with some (25%) viewing it is inadequate whereas a few (8%) viewing the regulation as excessive. Other than that, South Korea has reviewed its strong regulatory stance on Crypto currency to foster growth of blockchain technology.⁴⁸ Also, the Marketplace Finance Association was founded in October 2018, with an emphasis on self-regulation with the member platforms related to risky assets such as project financing assets.⁴⁹

The Extent of Existing Regulation

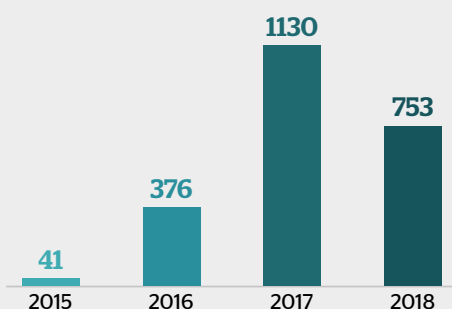


Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models

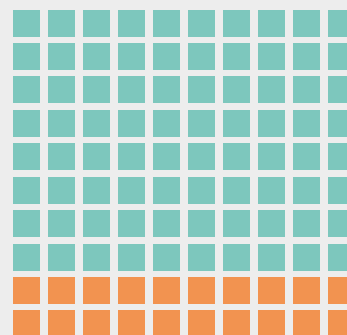


- Adequate and appropriate for my platform activities
- Excessive and too strict for my platform activities
- No Specific Regulation and needed
- Alternative finance (including crowdfunding & P2P lending) is not currently legalized in my country
- Inadequate and too relaxed for my platform activities

Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

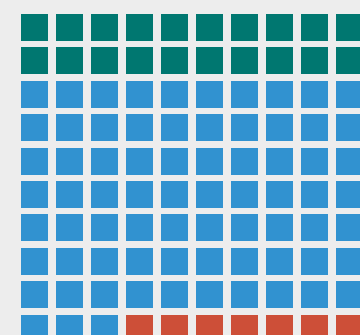


Changes in Business models (%)



- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Finland

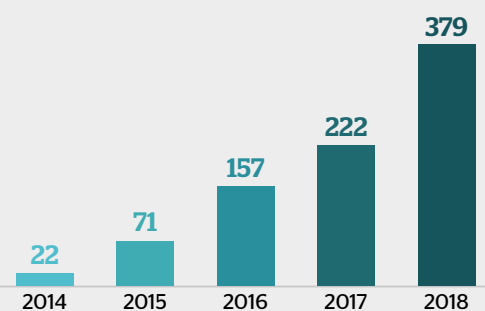
In 2018, the alternative finance market in Finland significantly increased from \$379 million (2017: \$222 million). However, its ranking dropped from 6th to 7th in Europe and 15th to 18th globally in 2018. More specifically, the total volume for SME financing was \$164.4 million and the volume from institutional investors was \$173.5 million (19%). The amount for business funding was \$164M, and the volume from institutional investors was \$20.6M (5%), which suggests that most funding comes from retail investors. P2P Consumer Lending comprised the majority of the total volume, accounting for 56.6% (\$214.5 million), followed by P2P Business Lending (21.2%, \$80.5 million) and Equity-based Crowdfunding (17.3%, \$67.9 million)

OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

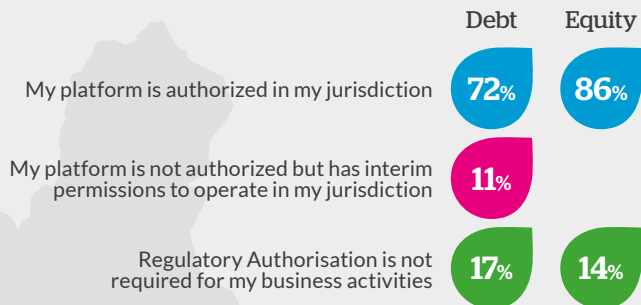
Most of the respondents (88% of the debt-based platforms and 83% of the equity-based platforms) believed that current regulations were adequate and appropriate. Comparing to debt-based platforms, more equity-based platforms (17% vs 6%) suggested that existing regulations were too relaxed. Comparing to other countries, a relatively lower proportion of platforms (72% of debt-based platforms and 86% of equity-based platforms) were authorised in Finland.

Finland was one of few European pioneers introducing crowdfunding-specific regulations with the Crowdfunding Act that was passed in parliament in 2016 mostly clarifying and easing Equity Crowdfunding. Future adjustment are likely to follow the ECSP pan-European regulation framework. In December 2017, FIN-FSA started using the Lausuntopalvelu.fi statement service, which allows all organizations and citizens to request and submit opinions electronically⁵⁰. To promote innovation, the FIN-FSA Innovation Help Desk provide advices to start-ups and established enterprises that are planning to introduce a new type of product.⁵¹

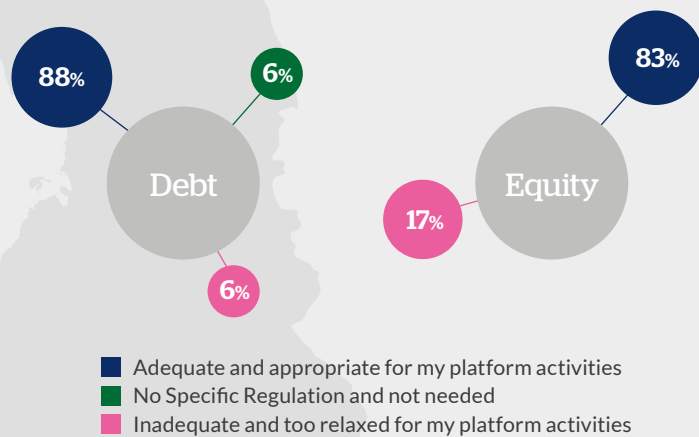
Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)



The Extent of Existing Regulation

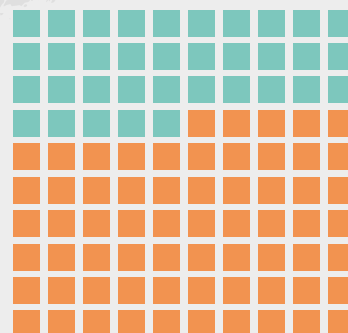


Perception towards Existing Regulation



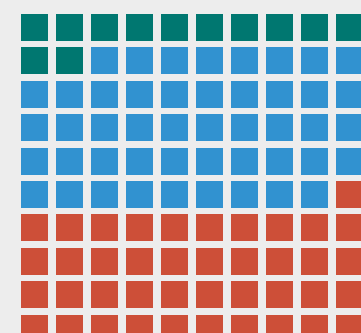
- Adequate and appropriate for my platform activities
- No Specific Regulation and not needed
- Inadequate and too relaxed for my platform activities

Changes in Business models (%)



- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



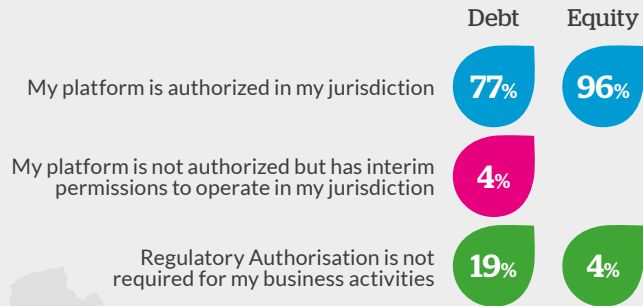
France

In 2018, France was exceeded by the Netherlands and Germany in total alternative finance volume in Europe. Its ranking dropped from 2nd to 4th in the European market, and from 7th to 8th in the global market, although its total volume increased from \$747 million to \$933 million. P2P Consumer Lending was the main driver of volume, accounting for 37% (\$346.1 million), followed by Real Estate Crowdfunding (20.3%, \$189.2 million) and P2P Business Lending (15.9%, \$148.1 million). More specifically, the total volume for SMEs was \$489.5 million and the volume from institutional investors was \$173.5 million (19%).

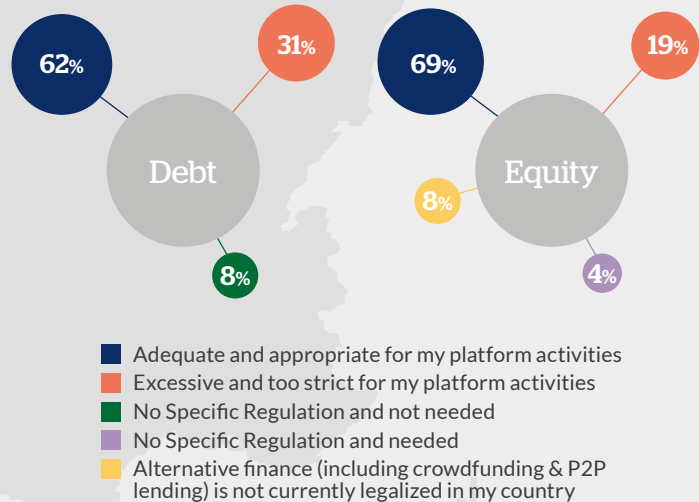
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

Among French respondents, a majority of the platforms (62% of the debt-based platforms and 69% of the equity-based platforms) believed that existing regulations were adequate and appropriate. 19% of the debt-based platforms were not required to be authorised. By contrast, only 4% of the equity-based platforms were not authorised. On the regulator side, Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR) implemented PSD2 in Jan 2018. The French KYC framework for remote on-boarding was revised based on the eIDAS regulation. The data protection regulation, GDPR entered into force in May.⁵² As elsewhere in the EU, the new pan-European ECSP regime is expected to be implemented in France, both enabling and opening its investment crowdfunding market.

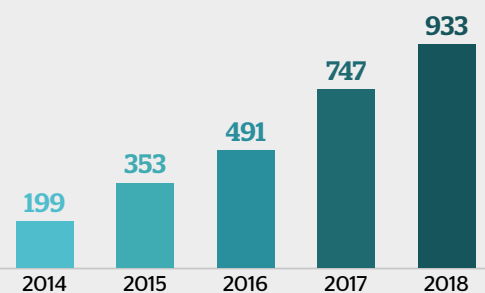
The Extent of Existing Regulation



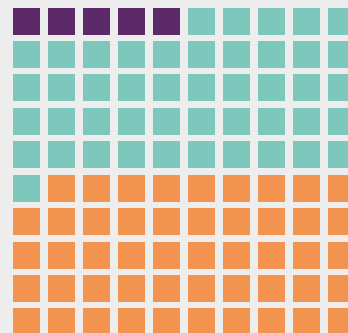
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

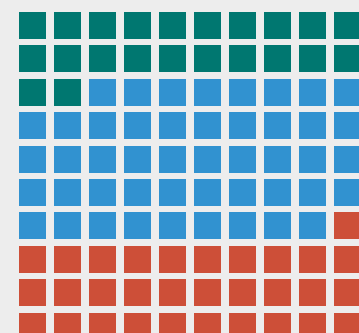


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



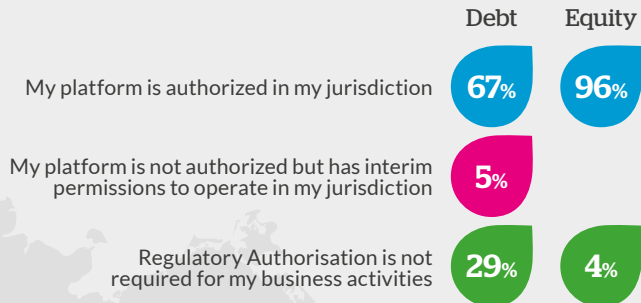
Germany

In 2018, German alternative finance market volume reached \$1,276 million, which is an 89.6% increase compared to that of 2017. The regional ranking of Germany remained 3rd, as in 2017, but its global ranking increased to 6th (2017 : 8th). P2P Consumer Lending comprised the majority of the total volume, accounting for 51% (\$651.3 million), followed by Real Estate Crowdfunding (24.6%, \$313.9 million). More specifically, total business funding volume was \$218.9 million and the volume derived from institutional investors reached \$620.8 million (49%). Institutional investors were one of the main sources of funding in Germany, accounting for almost half of the total volume.

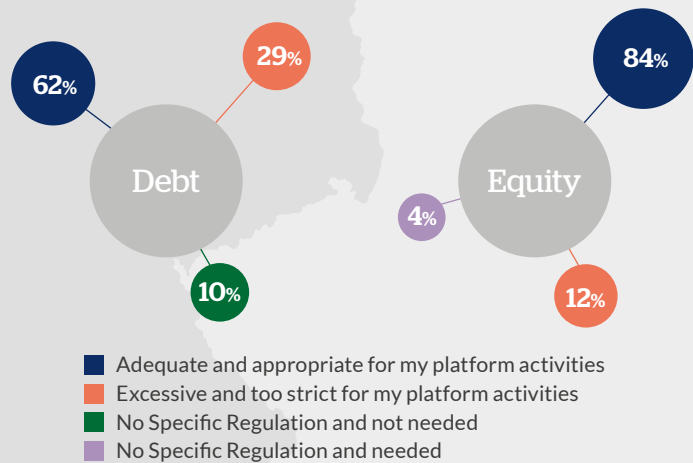
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

The majority of equity-based platforms (96%) and debt-based platforms (67%) were authorised to operate in Germany. A similar portion of platforms among equity-based business models (84%) and debt-based business models (62%) answered that the current regulation was adequate and appropriate. However, it is notable that quite a few debt-based platforms (29%) indicated that the existing regulation was excessive and too strict. In 2018, the German Government liberalized the prospectus regime for equity offers, raising the threshold from EUR 1 million to EUR 8 million per year. Individual investments limits were set at EUR 10 million. These regulatory changes incentivized platforms in Germany to move from intermediating sub-ordinated loans (which were not classified as securities, but as investment assets) to securities.⁵³ Furthermore, as elsewhere in the EU, the new pan-European ECSP regime is expected to be implemented in Germany, both enabling and opening its investment crowdfunding market further.

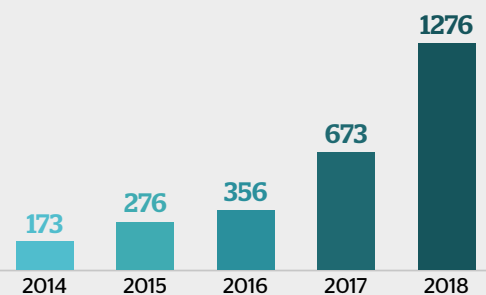
The Extent of Existing Regulation



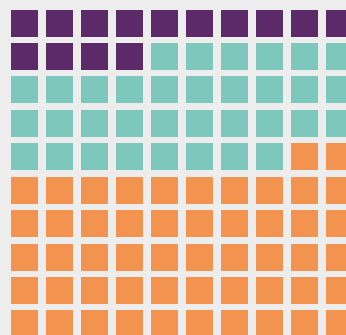
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

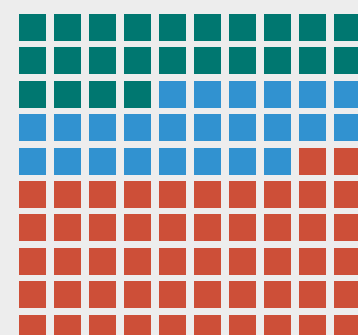


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



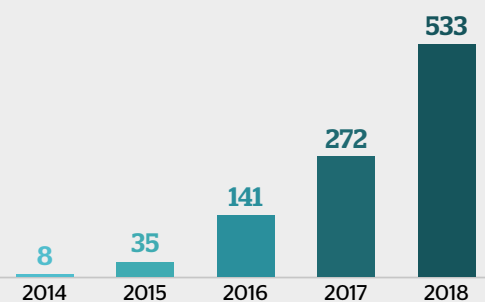
Italy

In 2018, Italy kept its position as the fifth largest alternative finance market in Europe, with an increase in volume to \$533 million (2017: \$272 million). Despite this growth of 99%, Italy dropped from 12th to 15th place in terms of volume globally. Invoice Trading was the main driver of the total volume, accounting for 65% (\$346.2 million), followed by P2P Business Lending (14.3%, \$75.9 million) and P2P Consumer Lending (13.5%, \$71.8 million). Alternative finance continues to be an important source of finance for SMEs, with total business funding volumes reaching \$449.5 million. The volume derived from institutional investors was \$385.6 million, accounting for 72% of the total volume, which is second highest proportion in Europe after the Netherlands.

OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

In 2018, it is notable that less than half (43%) of both debt-based platforms and equity-based platforms indicated that the current regulation was adequate and appropriate and quite a few platforms indicated that regulation was needed. (debt-based platforms: 14%, equity-based platforms: 29%). Such perception towards the current regulation can be partially explained by the fact that 48% of debt-based platforms and 14% of equity-based platforms do not require regulatory authorisation to operate. In 2018, rules on conflict of interest, deposit of funds, conditions relative to offers on the platform, and sanctions and precautionary measures were strengthened by Consob.⁵⁴ More clarity was also provided concerning cybersecurity requirements (Legislative Decree No. 65/2018)⁵⁵. Finally, the new Budget Law adopted in December 2018 introduced the possibility of offering debt instruments via crowdfunding portals.⁵⁶ In the near future, Italy is expected to implement the new pan-European ECSP regime, further enabling and opening its investment crowdfunding market.

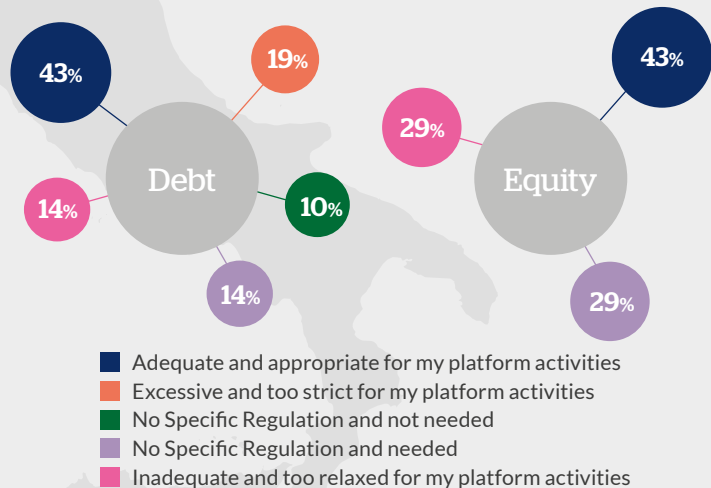
Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)



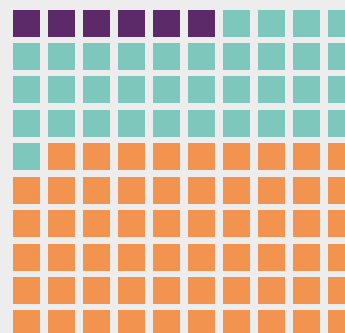
The Extent of Existing Regulation



Perception towards Existing Regulation

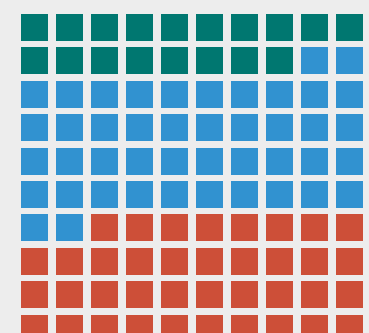


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Latvia

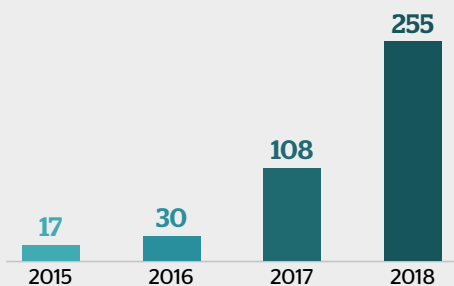
In 2018, the Latvian alternative finance platforms raised \$255 million, continuing the strong growth seen in the previous year. The regional ranking of Latvia increased slightly to 10th (2017 : 12th), with the global ranking also increasing to 23rd (2017 : 25th). More specifically, the total business funding volume reached \$22.3 million and the volume derived from institutional investors was \$8.9 million (3%), which is the lowest proportion among key European countries. The alternative finance volume was mainly driven by consumer lending, with P2P Consumer Lending accounting for 90.5% (\$230.3 million) of the total volume.

While not affecting Latvian volumes, it is worth noting, that Latvian-based platforms are some of the most prolific international platforms taking up large market shares of P2P Consumer and Business Lending in countries in Eastern Europe and the Caucasus.

OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

In this year's study there were no Latvian equity-based platforms that participated in the survey, so we only had data related to debt-based platforms. 50% of the debt-based platforms were currently authorised to operate in Latvia, with 42% of platforms not requiring regulatory authorisation. Moreover, a majority (75%) of the platforms answered that the current regulation is adequate and appropriate. The Ministry of Finance of Latvia established a regulatory framework for lending-based crowdfunding in 2017 which came into effect in 2018. The framework is widely considered as positive, and has resulted in widespread growth of the industry, especially with two large lending-platforms operating from Latvia across Europe and globally⁵⁷. In the near future, Latvia is expected to implement the new pan-European ECSP regime, further enabling and opening its investment crowdfunding market.

Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

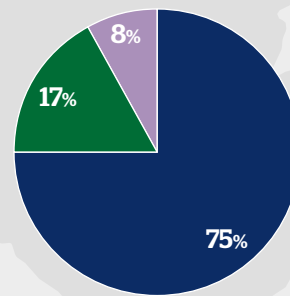


The Extent of Existing Regulation

Debt & Equity

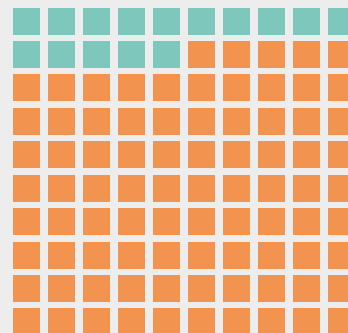


Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models



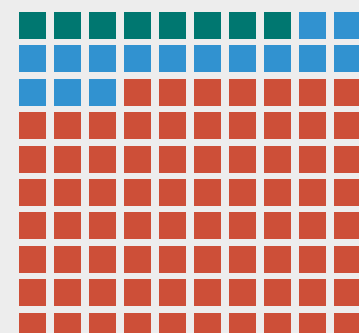
- Adequate and appropriate for my platform activities
- No Specific Regulation and not needed
- No Specific Regulation and needed

Changes in Business models (%)



- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



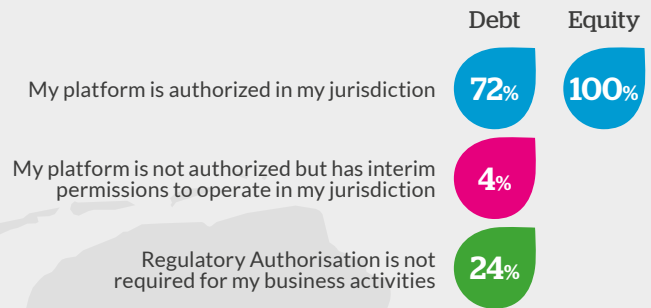
Netherlands

In 2018, three European countries, the Netherlands, Germany, and France, exceeded the one billion dollar threshold, with the Netherlands becoming the second largest alternative finance market in Europe. Its global ranking also increased to 4th (2017 : 10th). Balance Sheet Property Lending was the main driver of the total volume, accounting for 76.3% (\$1.4 billion) of the total volume, followed by P2P Business Lending (8.2%, \$147.5 million).

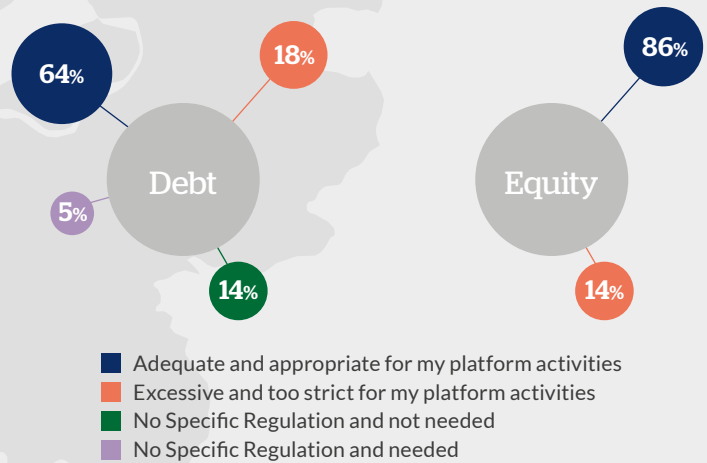
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

For the extent of existing regulations, all equity-based platforms were authorised in the Netherlands, while 24% debt-based based platforms did not need regulatory authorisation and 4% debt-based platforms were not authorised but had interim permission to operate. As for the perception of existing regulations, 18% of debt-based platforms and 14% of equity-based platforms suggested that regulations were too strict. More equity-based platforms (86%) than debt-based platforms (64%) indicated that current regulations were adequate and appropriate. On April 2018, the AFM published recommendations for the provision of information to crowdfunding projects.⁵⁸ The AFM and DNB have launched an Innovation Hub and Regulatory Sandbox in 2016 to provide suggestions to alternative finance firms.⁵⁹ In the near future, the Netherlands is expected to implement the new pan-European ECSP regime, further enabling and opening its investment crowdfunding market.

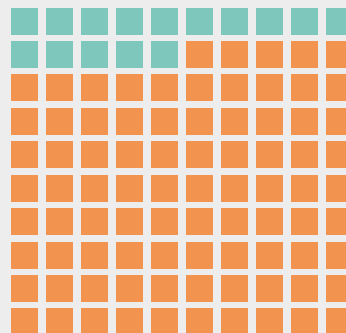
The Extent of Existing Regulation



Perception towards Existing Regulation

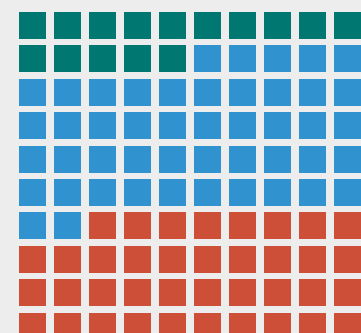


Changes in Business models (%)



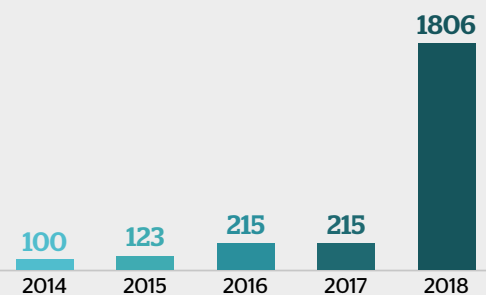
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018

Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)





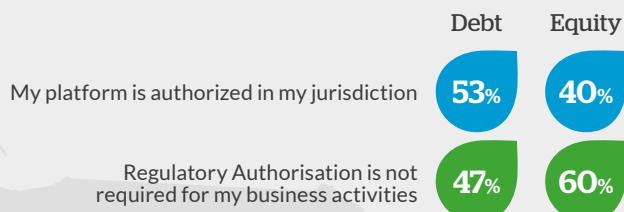
Poland

The total alternative finance volume in Poland was \$333 million in 2018, ranking 8th in Europe (2017 : 10th). The global ranking for Poland was 19th, ascending from 21st position in 2017. Of note, total business funding volume amounted to \$41 million, with the vast majority of this funding raised by debt instruments (\$34 million). The volume derived from institutional investors reached \$11.2 million (3%), the lowest proportion among key Euro-zone countries. P2P Consumer Lending was the main driver of volume, accounting for 84.4% (\$281.4 million).

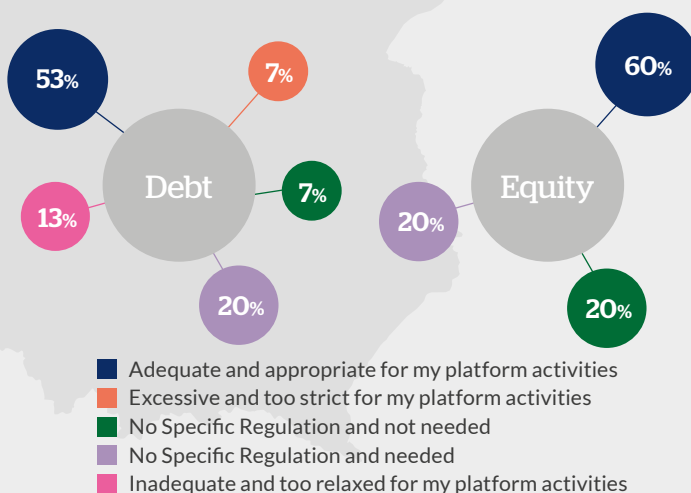
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

In 2018, a majority of equity-based platforms (60%) did not require a regulatory authorisation, and a similar proportion (47%) of debt-based platforms also did not require authorisation. However, 20% of both debt-based platforms and equity-based platforms answered that there was no specific regulation but that it was needed. Such results may be because most crowdfunding platforms in Poland are Donation and Reward-based, which do not require a license. Regarding the regulatory change, prospectus-free emissions on equity-based models were allowed up to 2.5 million Euro in 2018, which is small compared to other Western European countries, but large in comparison to other Eastern European countries.⁶⁰ In the near future, Poland is expected to implement the new pan-European ECSP regime, further enabling and opening its crowdfunding market.

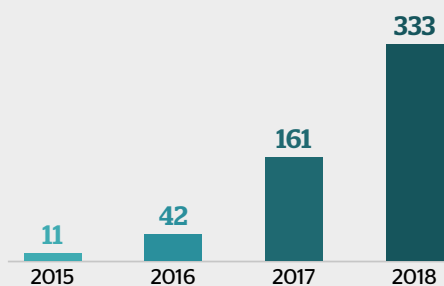
The Extent of Existing Regulation



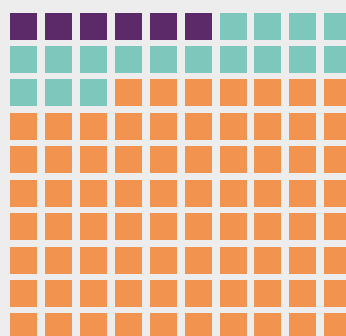
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

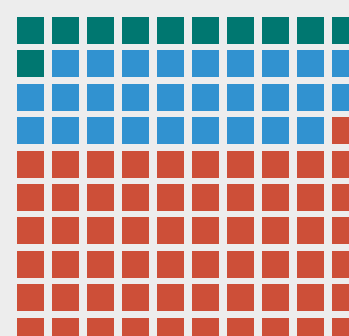


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



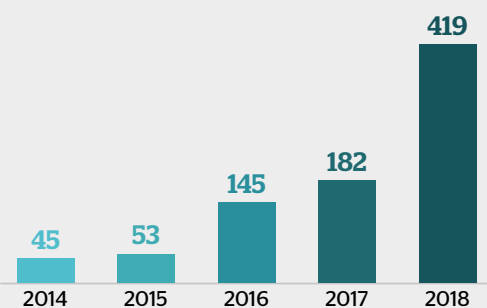
Spain

With a total volume of \$419 million, Spain remains the 7th largest alternative finance market in Europe in 2018, having increased by more than 130% as compared to its 2017 volume (\$182 million). P2P Consumer Lending, Invoice Trading, and P2P Business Lending are the main drivers of the total volume, accounting for 29.6% (\$124.1 million), 25.7% (\$107.8 million), and 22.3% (\$93.5 million) respectively. Its global ranking increased slightly to 16th (2017 : 19th). More specifically, the total business funding volume was \$259 million and the volume derived from institutional investors was \$112.5 million (27%). Invoice Trading platforms showed the highest institutionalisation rate (70%).

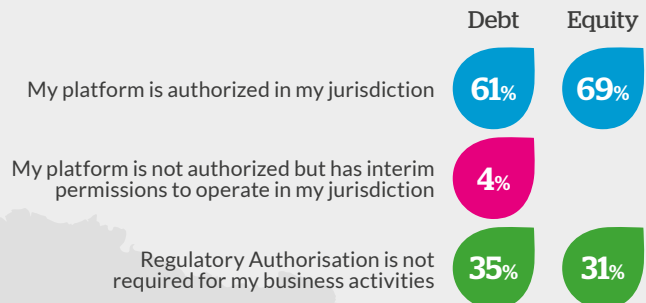
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

A majority of investment platforms operating in Spain were authorised by the regulator. However, around one third of both debt-based and equity platforms reported that authorisation was not a regulatory requirement. Platforms' perceptions of the existing regulation varied considerably. Among debt-based platforms the most common views are that the existing regulation is adequate (40%) or excessive (30%). Similarly, 36% of equity-based platforms reported their satisfaction with the existing regime, whereas 45% expressed their dissatisfaction about how strict the regime was. The Spanish regulator has not changed crowdfunding-bespoke regime since 2015 (The Promotion of Business Financing Act)⁶¹. However, transposition of directives PSD2 and "NIS Directive" governing cybersecurity issues in 2018 is likely to bear consequences for the operation of platforms.⁶² Nevertheless, as elsewhere in the EU, Spain is expected to implement the new pan-European ECSP regime, further enabling and opening its investment crowdfunding market.

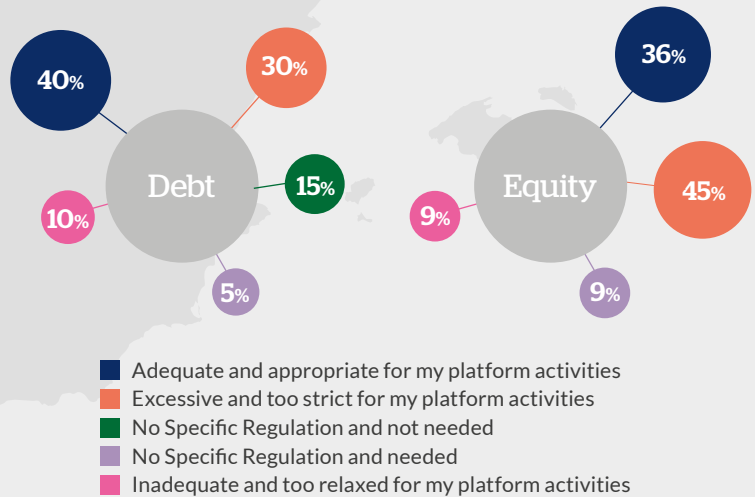
Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)



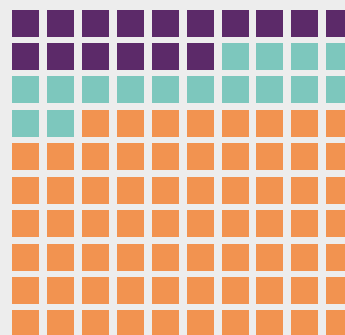
The Extent of Existing Regulation



Perception towards Existing Regulation

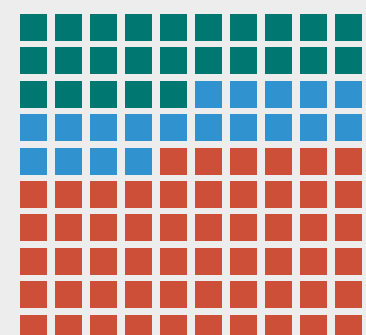


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Sweden

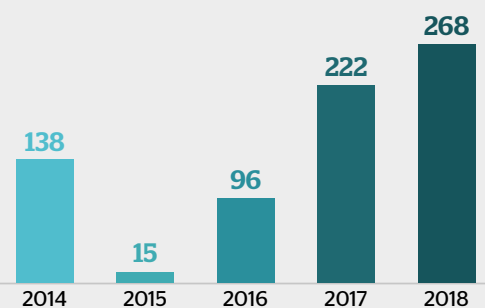
In 2018, Sweden had a steady increase in the total volume to \$268 million (2017: \$222 million). Historically, the Swedish market has shown fluctuations in market volume, albeit with a constant increase from 2015. Its ranking in Europe dropped to 9th (2017: 7th) and 20th in the globe (2017: 16th). More specifically, the total business funding volume was \$66.7 million and the volume derived from institutional investors was \$81.9 million (31%). Balance Sheet Consumer Lending, Real Estate Crowdfunding, and P2P Consumer Lending were the main drivers of the total volume, accounting for 34.4% (\$91.9 million), 20.3% (\$54.3 million), 18.7% (\$50.1 million) respectively.

OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

In this year's study, almost all Swedish platforms were authorised to operate in their jurisdiction (debt-based platforms: 90%, equity-based platforms: 100%). However, the perception towards current regulation varied: 21% of debt-based platforms and 33% of equity-based platforms indicated that it was excessive and too strict, whereas 5% of debt-based platforms answered that it was inadequate and too relaxed. On the regulator's side, FSA has established a FinTech regulatory sandbox in Stockholm to facilitate innovation.⁶³ Together with the rest of the EU, Sweden is expected to implement the new pan-European ECSP regime, further enabling and opening its investment crowdfunding market.

The Riksbank, Sweden's Central Bank, is looking at launching a national cryptocurrency called the e-Krona, which would make it the first economy to introduce their own cryptocurrency.⁶⁴

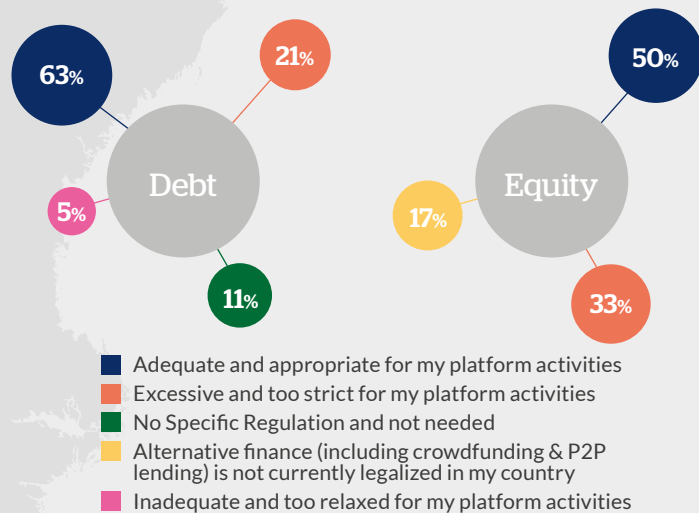
Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)



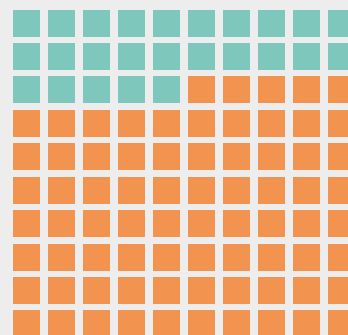
The Extent of Existing Regulation



Perception towards Existing Regulation

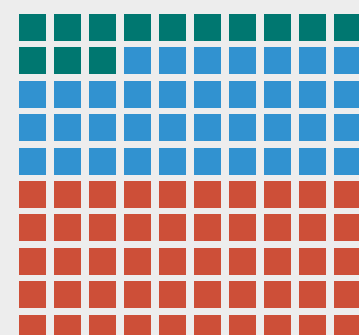


Changes in Business models (%)



- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



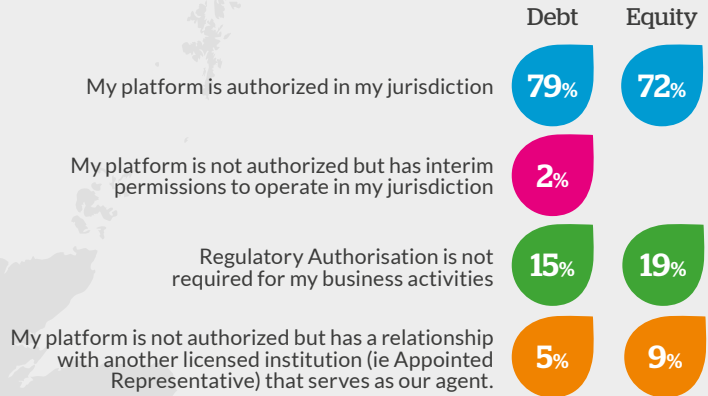
United Kingdom

The United Kingdom was the largest country by volume in Europe in 2018, generating 57% of the total European alternative finance volume. The total volume of UK platforms reached \$10,368 million, with its global ranking remaining at 3rd in 2018, the same as that of 2017. P2P Lending models were the main components of the total volume, with P2P Business Lending, P2P Property Lending, P2P Consumer Lending accounting for 24.5% (\$2.5 billion), 19.8% (\$2.1 billion), and 17% (\$1.8 billion) respectively. More specifically, total business funding volume was \$5,957 million and the volume from investors was \$5,230 million (50%), with the Balance Sheet Business Lending business model showing the highest institutionalisation rate, with all its funding coming from institutional investors.

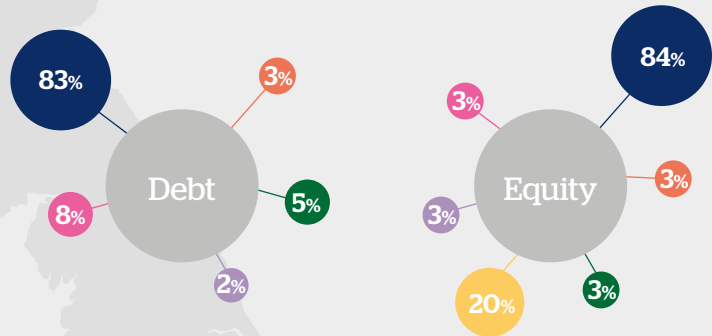
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

Most UK platforms reported that they were authorised or had interim permission to operate, regardless of their model type. Conversely, authorisation was not required by regulators for 19% of equity-based platforms and 15% of debt-based platforms. Regarding the perception towards existing regulation, over 80% of platforms considered regulation as adequate and appropriate. Only 3% of platforms perceived regulation as too strict and excessive for their activities. In 2018, FCA proposed tougher rules for P2P lending, in a consultation paper published in 2018.⁶⁵

The Extent of Existing Regulation

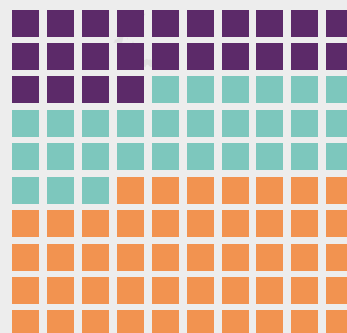


Perception towards Existing Regulation



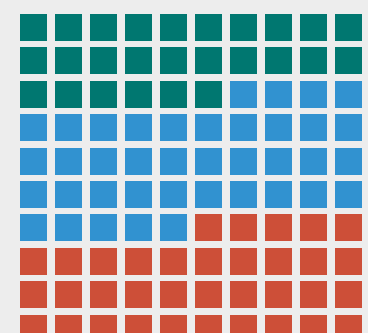
- Adequate and appropriate for my platform activities
- Excessive and too strict for my platform activities
- No Specific Regulation and not needed
- No Specific Regulation and needed
- Alternative finance (including crowdfunding & P2P lending) is not currently legalized in my country
- Inadequate and too relaxed for my platform activities

Changes in Business models (%)



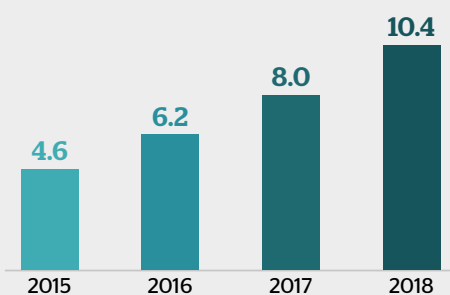
- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018

Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Billions)





Argentina

ALTERNATIVE FINANCE MARKET

In 2018, the alternative finance market in Argentina continued growing and reached \$129 million. This resulted in Argentina climbing up the global ranking. In 2018 it became the 32nd largest market globally, in 2017, it was the 38th, however regionally it dropped to 6th place from 5th. More specifically, the total business funding volume was \$84.4 million and the volume derived from institutional investors was \$58.2 million (45%). The majority of the volume was derived from Invoice Trading, which accounted for 54.6% (\$70.6 million), followed by Balance Sheet Consumer Lending (19.1%, \$24.7 million) and P2P Consumer Lending (11.9%, \$15.3 million).

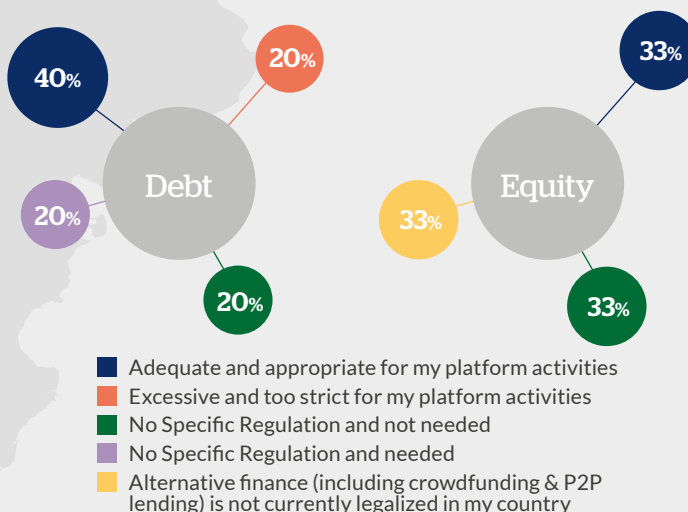
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

More than half of the debt-based platforms (69%) had authorisation for their activities, 15% had interim permission and the remaining 15% did not require authorisation. The majority of equity-based platforms (67%) did not require authorisation. 40% of debt-based platforms and 33% of equity-based platforms claimed there is no specific regulation and it is needed, 40% of debt-based platforms and 33% of equity-based platforms deemed regulation appropriate, 20% of debt-based platforms deemed it excessive, 20% of debt-based platforms and 33% of equity-based platforms responded there is no regulation and it is not needed. Authorities have decided to let the ecosystem grow before setting up regulatory frameworks.⁶⁶

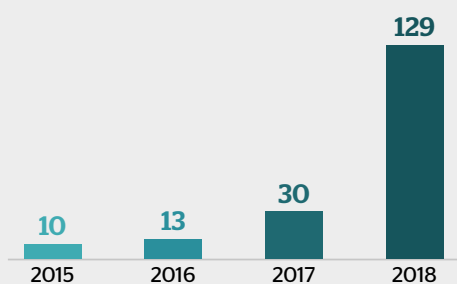
The Extent of Existing Regulation



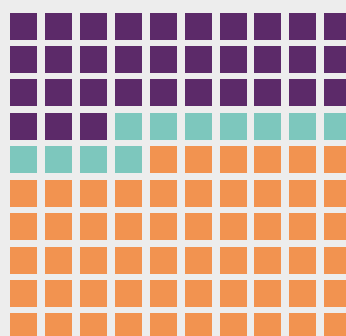
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

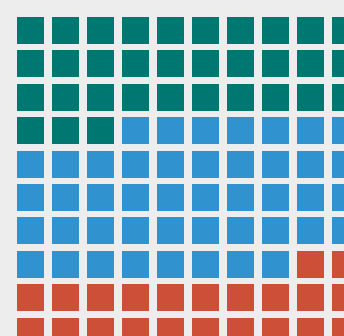


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



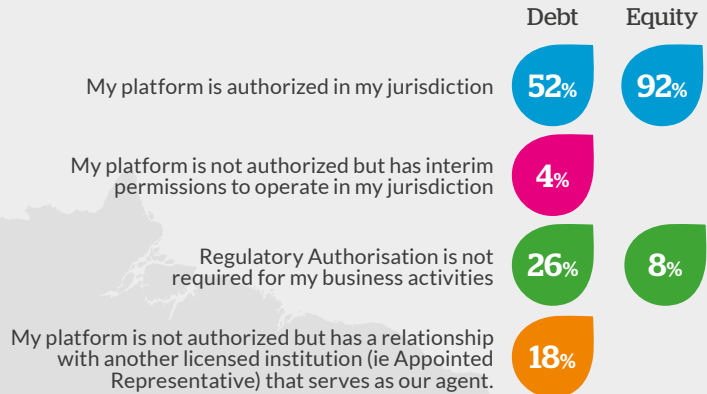
- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Brazil

The Brazilian online alternative finance market grew exponentially from \$216 million to \$673 million in 2018, achieving the 13th position in the world rankings and keeping its 1st position in the region. It highlights Brazil as the main regional player, a country which is increasingly staking its place among the strongest global alternative finance markets. More specifically, total business funding was \$143.4 million and the funding derived from institutional investors was \$258.9 million (38%). P2P Consumer Lending was the main driver of the total volume, accounting for 44.3% (\$298.5 million), followed by Debt-based Securities (15.1%, \$102 million) and Balance Sheet Consumer Lending (8.9%, \$59.8 million).

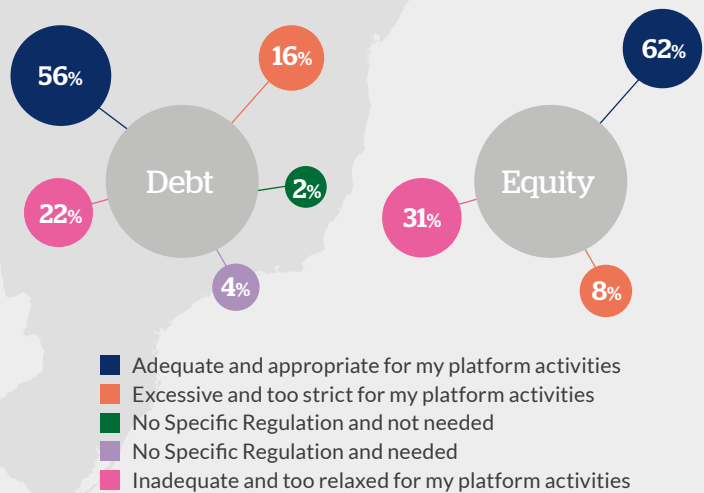
The Extent of Existing Regulation



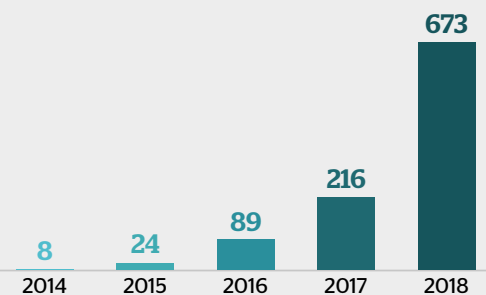
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGE

Among the Brazilian respondents more than half of the platforms showed a positive perception across platform types, with 56% of debt-based platforms considering there to be adequate regulation, 16% saying that there is no specific regulation and it is not needed, and 22% believing there to be an inadequate and too relaxed regulatory framework. Among the equity-based respondents, 62% considered the regulation as adequate, on the other hand 31% consider it inadequate and 8% that it was excessive. In 2018, the Brazilian Central Bank launched a regulation allowing P2P lending platforms to act freely, without the need to be backed by a traditional banking institution.⁶⁷

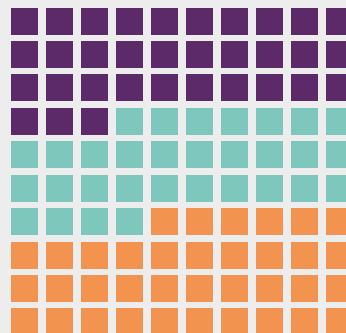
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

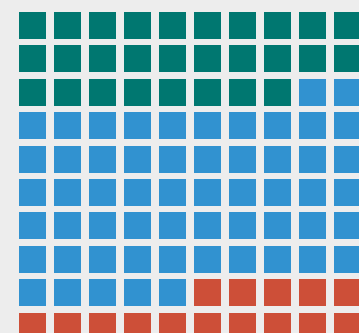


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Canada

Canada ranked 2nd regionally and 10th globally, keeping its position from last year. The model that generated most volume was P2P/Marketplace Consumer Lending, with a 36% share on the overall market volume, it is followed by Balance Sheet Business Lending (17%) and Balance Sheet Property Lending (13%). The total SME business funding volume was \$561M and the volume derived from institutional investors was \$490M (54%).

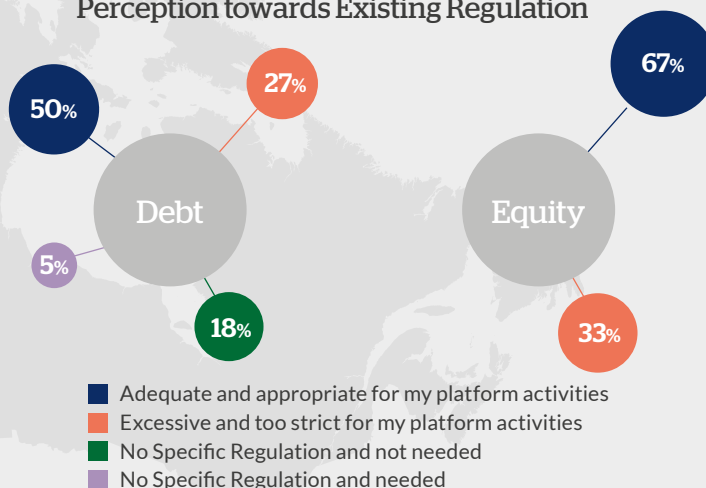
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

In 2018, 48% of debt-based platforms and the majority (90%) of equity-based platforms are authorized to operate in their jurisdiction. 50% of debt platforms, and 67% of equity platforms responded that c regulation is adequate and appropriate for their business activities, 27% of debt-based and 33% of equity-based platforms consider regulation to be excessive and too strict. The Competition Bureau in Canada published a study arguing that to encourage growth in FinTech, a flexible regulatory environment is needed⁶⁸. In addition, further harmonization of related regulations across the provinces may also help unlock further potential.

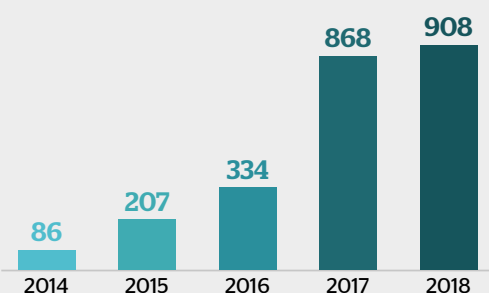
The Extent of Existing Regulation



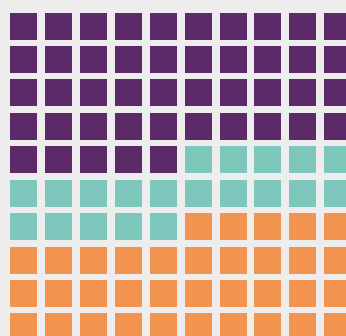
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

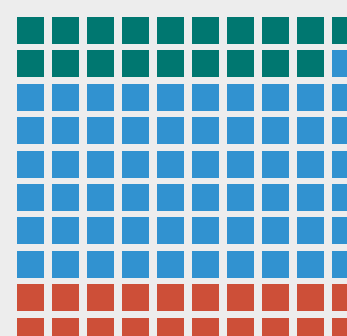


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Chile

In 2018 the alternative finance market in Chile kept growing, reaching \$289 million. This resulted in Chile climbing up the rankings, in 2018 it became 21st largest market globally, in 2017 it was 23rd and regionally it ranked 2nd in 2018, climbing up from being the 3rd in 2017. The majority of the volume generated was for business funding, reaching \$289 million. The volume derived from institutional investors was \$134.5 million (47%). It is notable that Invoice Trading is the main driver of the total volume, accounting for 79.2% (\$229 million), followed by P2P Business Funding (11.3%, \$32.5 million).

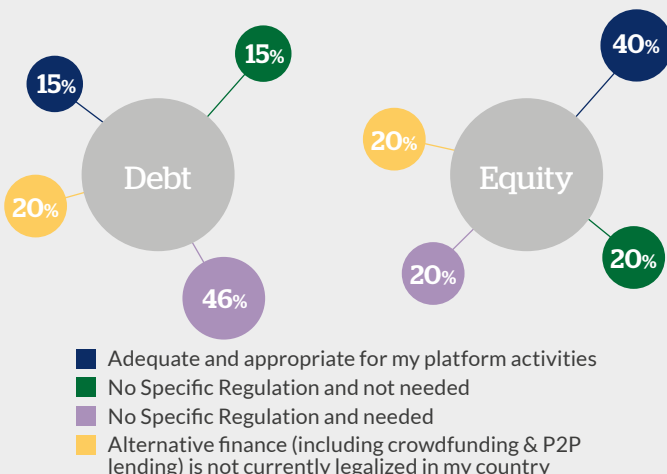
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

Half of the debt-based platforms have authorisation for their activities, whilst the other half does not require it. The majority of equity-based platforms have authorisation (40%) or interim permission (20%) to operate and the remaining 40% do not need it. The majority of debt-based platforms claim there is no specific regulation and it is not needed, 23% responded that alternative finance is not currently legalized in the country. The Chilean Treasury department is working on a FinTech Bill, that would cover debt and equity-based models, as well as other areas, such as cryptocurrencies.⁶⁹

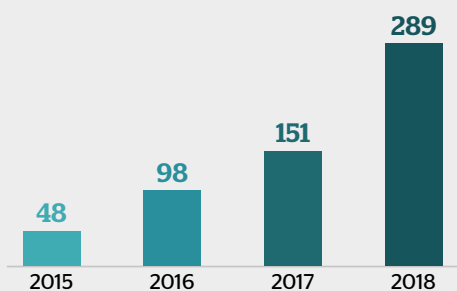
The Extent of Existing Regulation



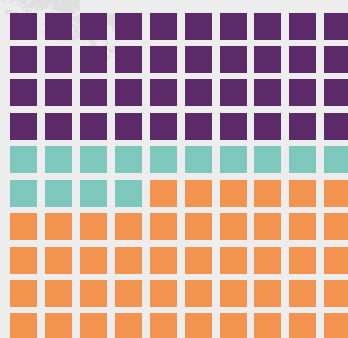
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

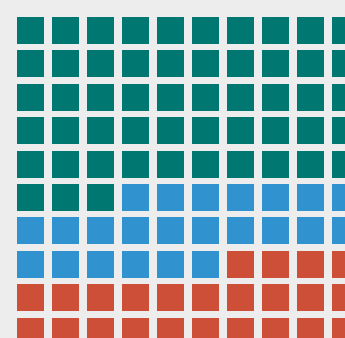


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Colombia

ALTERNATIVE FINANCE MARKET

After a drop in 2017, the alternative finance market in Colombia saw an increase in volume in 2018, reaching \$192 million. This resulted in Colombia climbing up the global ranking, in 2018 it became the 26th largest market globally, in 2017, it was the 32nd, and regionally it remained 4th. The majority of the volume generated was for business funding, reaching \$149.6 million. The volume derived from institutional investors was \$144.7 million (75%). Most of the total volume derived from Invoice Trading, accounting for 60.9% (\$117.3 million), followed by Balance Sheet Consumer Lending (15.7%, \$30.3 million) and P2P Consumer Lending (10.1%, \$19.4 million).

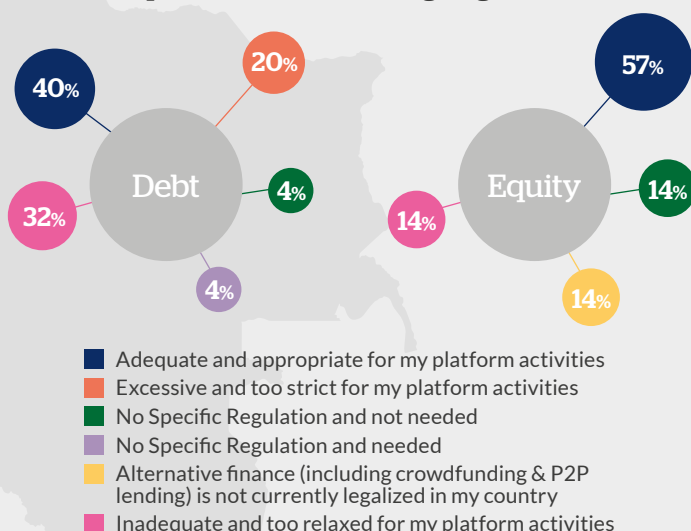
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

More than half of the debt-based platforms have authorisation for their activities, whilst 39% do not require it. The majority of equity-based platforms have authorisation (43%) or interim permission (14%) to operate and the remaining 43% do not need it. 40% of debt-based platforms and 57% of equity-based platforms claim there is no specific regulation and it is needed, 32% of debt-based platforms and 14% of equity-based platforms responded that regulation is inadequate and too relaxed, whilst 20% of debt-based platforms deemed it excessive and too strict and 14% of equity-based platforms responded there is no specific regulation and it is not needed. The Financial Regulation Unit (URF) of the Ministry of Finance issued a series of decrees in 2018 to establish regulatory frameworks for crowdfunding, and is working on regulation for other models.⁷⁰

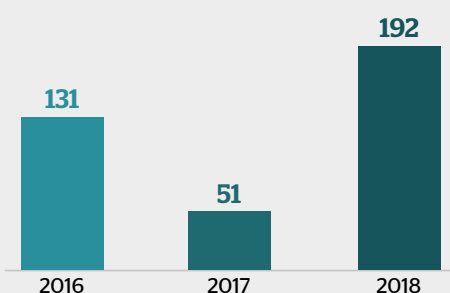
The Extent of Existing Regulation



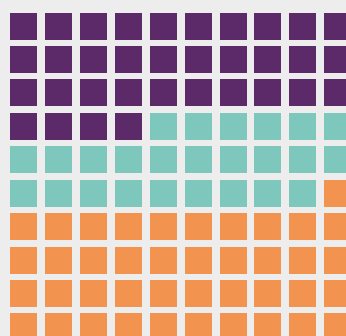
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

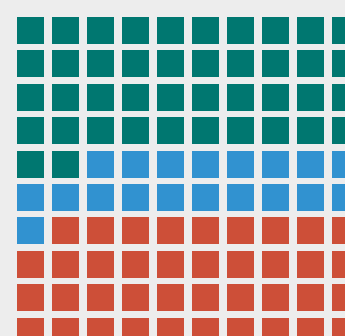


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Mexico

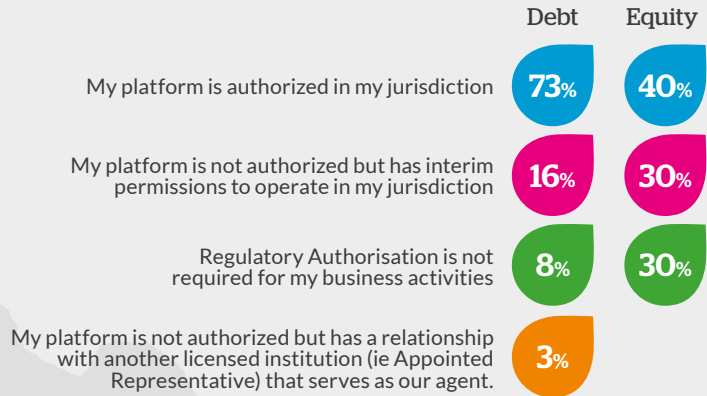
ALTERNATIVE FINANCE MARKET

The Mexican market volume for alternative finance has grown to \$233 million in 2018, however, its position in the region dropped from 2nd to 3rd and globally dropped from 22nd to 24th, despite its growth rate of 52% throughout the period. The total business funding reached \$151.6 million, with the volume derived from institutional investors reaching \$165.1 million (71%). Balance Sheet Business Lending was the main driver of the total volume, accounting for 43% (\$100.3 million), followed by P2P Consumer Lending (23%, \$53.7 million)

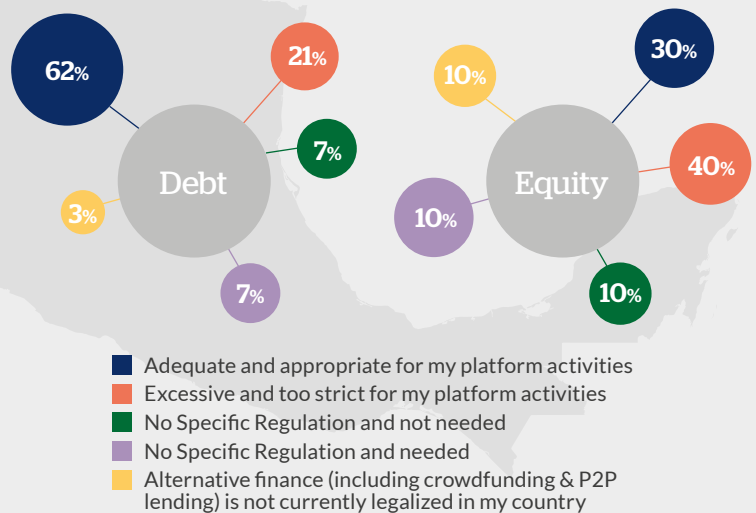
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

Within the debt segment, platforms had a positive perception towards regulation. 62% considered the regulation as adequate and appropriate for their activities, and 7% responded that there was no specific regulation and that it was not needed. However, 21% said the regulation is excessive and too strict, while 7% considered that a regulation is needed. Among equity-based platforms, 40% considered the regulation as too strict and excessive, and 10% said it is not needed. The Mexican government has put into force the FinTech Law in 2018, whose thresholds for investors have been seen as restrictive by the market, according to the specialized press.⁷¹

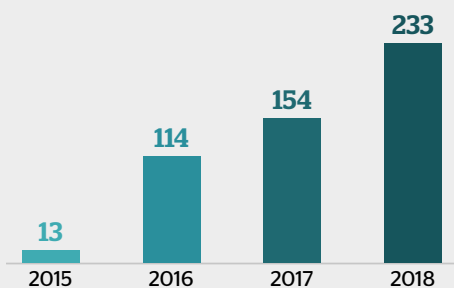
The Extent of Existing Regulation



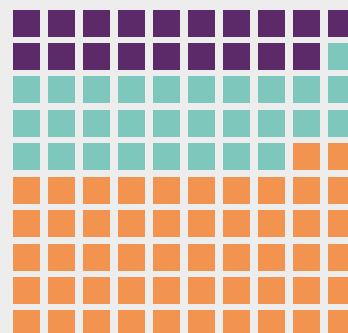
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

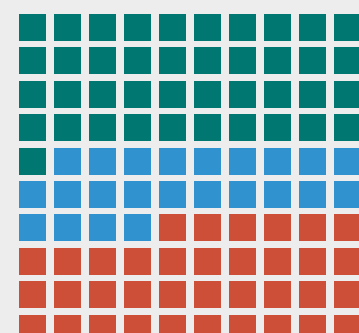


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Peru

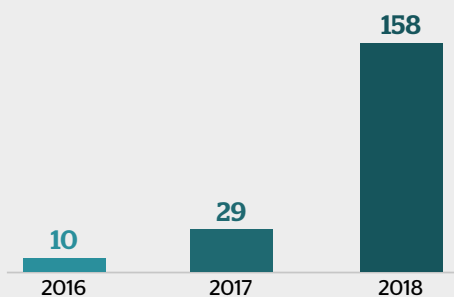
ALTERNATIVE FINANCE MARKET

The volume for the Peruvian alternative finance market has strongly grown from \$29 million to \$158 million in one year, a growth rate of 441% in 2018. This growth is reflected in an ascent in the regional and global alternative finance market ranking, increasing from 6th to 5th place regionally and from 39th to 34th globally. More specifically, the total business funding volume was \$154.6 million and the volume derived from institutional investors was \$86.5 million (55%). Balance Sheet Business Lending was the main driver of the total volume, accounting for 43.3% (\$68.6 million), followed by Invoice Trading (19.2%, \$30.4 million) and P2P Business Lending (16.2%, \$25.6 million).

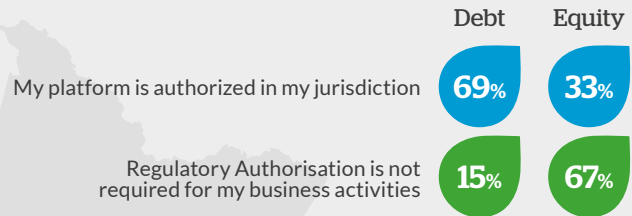
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

Within the debt-based platforms, 40% of them considered the current regulation as adequate and appropriate for their activities, 30% of them stated there is no specific regulation and it is needed, and 20% of respondents said that their activities within alternative finance market were not legalized. Among equity-based platforms, 75% saw the existing regulation as adequate and appropriate for their activities, whereas 25% said their activities within the alternative finance market were not legalized. In this vein, 55% of debt-based platforms were authorised to operate in their jurisdiction, whereas 45% of them were not. 75% of equity-based respondents mentioned that they were authorised to operate and for 25% authorisation was not required. In 2018 platforms have operated under no specific FinTech regulation, nevertheless they may operate under the rules of the four Peruvian authorities.

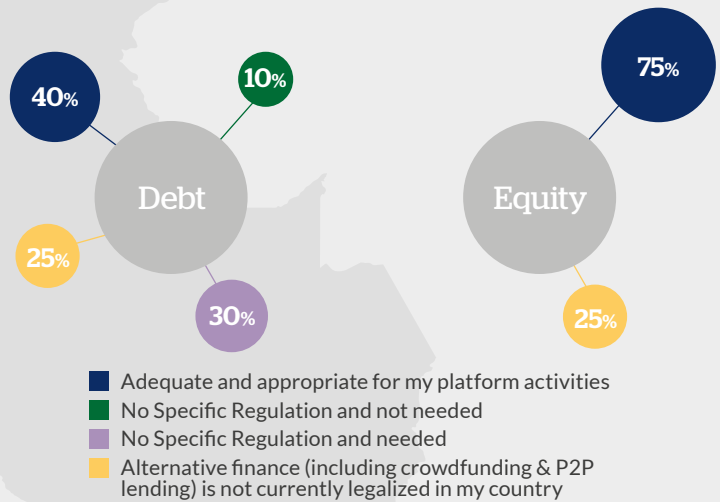
Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)



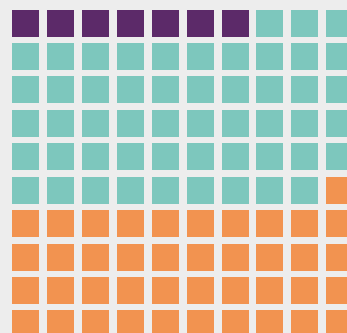
The Extent of Existing Regulation



Perception towards Existing Regulation

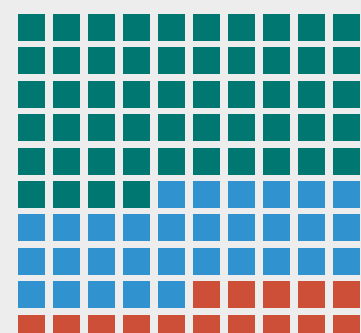


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



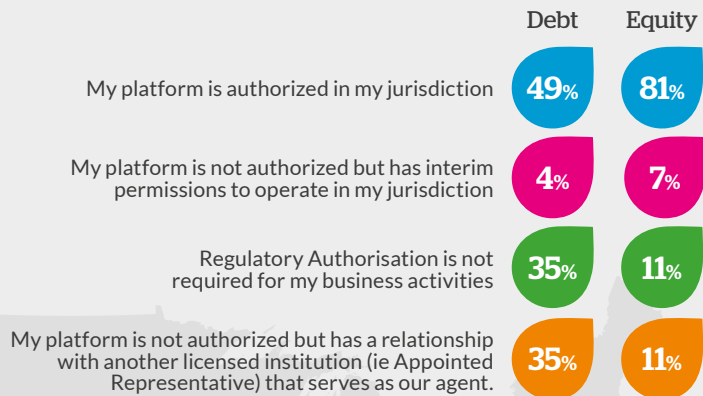
USA

The US ranked 1st regionally and 2nd globally, keeping its positions from last year. The model that generated most volume was P2P/Marketplace Consumer Lending, with a 42% share on the overall market volume, it is followed by Balance Sheet Business Lending (20%) and Balance Sheet Property Lending (16%). The total SME business funding volume was \$16,248M and the volume derived from institutional investor was \$54,014M (88%).

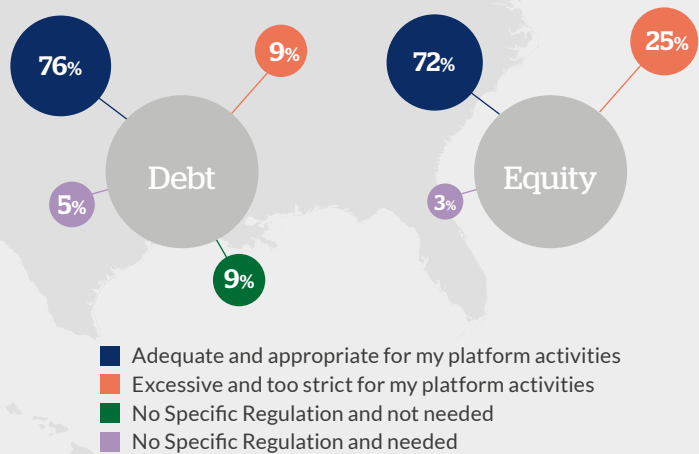
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGES

Almost half (49%) of debt-based platforms and the majority (81%) of equity-based platforms are authorized to operate in their jurisdiction, whilst 35% of debt-based platforms answered they do not require a regulatory authorization for their activities. Majority of respondents, 76% of debt platforms and 72% of equity platforms answered that current regulation is adequate and appropriate, 25% of equity-based platforms deem it excessive and too strict. Regarding the US platforms' responses to the JOBS Act, majority (86%) of debt platforms operated under Title II Regulation D, whereas more than half (68%) of the investment platforms operated under Title III Regulation Crowdfunding. Non-investment platforms' responses varied where 50% indicated that they operate under Title III Regulation Crowdfunding and 44% answered Title IV Regulation A+ Tier 1.

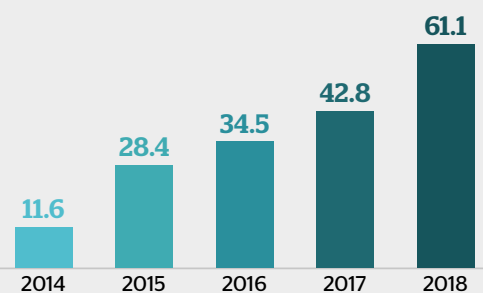
The Extent of Existing Regulation



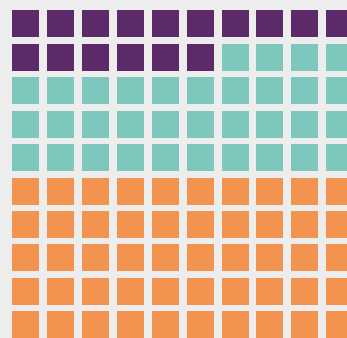
Perception towards Existing Regulation



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Billions)

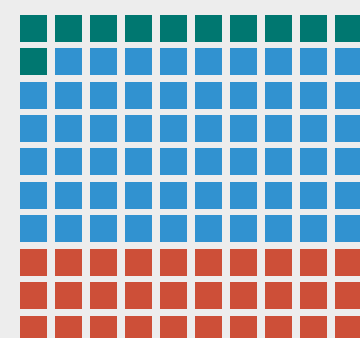


Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Israel

Israel continued to dominate the online alternative finance market in the Middle East (regionally ranked 1st), representing over 90% of the region's market volumes in 2018 (\$725.8M). The volumes grew 146% year on year compared to 2017, primarily driven by the exponential growth in P2P Property Lending. The country ranked 12th globally (2017: 11th) in terms of total market volumes. In 2018, nearly 95% of the country's volumes were business specific, amounting to \$688M and the overall percentage of institutionalization was at 6% (\$45.9M). P2P/Marketplace Property Lending was the main driver of total volume, accounting for 76.7% (\$556.5), followed by P2P/Marketplace Consumer Lending (11.8%, \$85.9M).

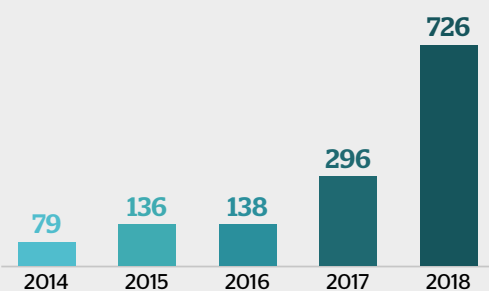
OVERVIEW OF REGULATORY CHANGE

Among the Israel respondents, 62% of the platforms were authorized to operate in their jurisdiction, while 31% stated they were not authorized but carry an interim permission to operate in the country. Interestingly, an equal percent (46%) of these platforms viewed existing regulation to be adequate and appropriate (or) excessive and too strict for their business activities.

INNOVATION

During 2018, 88% of platforms stated they either made substantial or slight changes to their products and services. While, majority of the platforms (56%) said to have moderate changes to their business models, with additional 33% making significant changes. During 2018, the Israel Innovation Authority has accelerated in promoting innovation through extensive government cooperation and is planning to open a new fintech innovation lab with the Ministry of Finance in 2019.⁷²

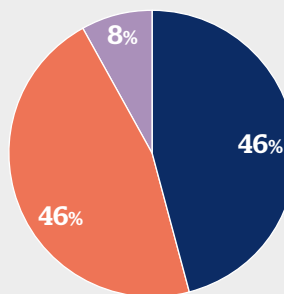
Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)



The Extent of Existing Regulation

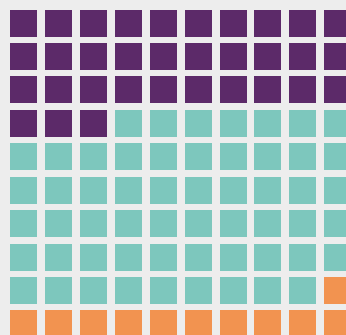


Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models



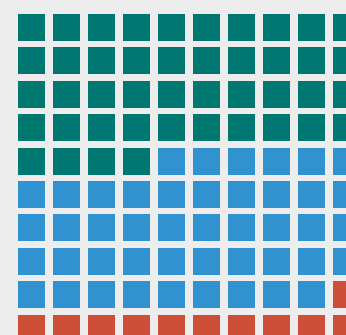
- Adequate and appropriate for my platform activities
- Excessive and too strict for my platform activities
- No Specific Regulation and needed

Changes in Business models (%)



- We significantly altered our business model in 2018
- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018



Jordan

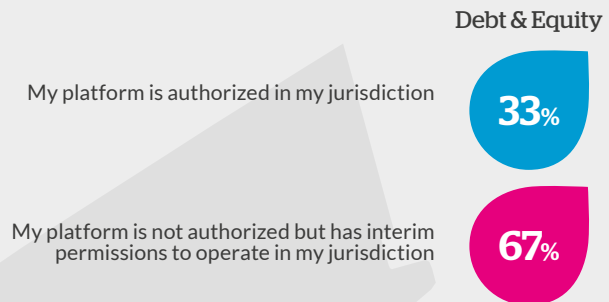
Jordan was the third largest (same as that of 2017) online alternative finance market in the Middle East, with a total transaction volume of \$12.8M in 2018, grew at the rate of 91% compared to 2017 (\$6.7M). The global ranking by volume for Jordan dropped to 68th (2017 : 57th). Notably, similar to Israel and UAE, majority (99.89%) of the funds raised in the country were for businesses. These sums reached \$12.8M, indicating a strong presence of online alternative finance for SMEs in the Middle East. The country also had the highest levels of institutionalization at 75% (\$9.7M) for the region. Majority of the volume was derived from Balance Sheet Business Lending, accounting for 69.2% (\$8.9M), followed by P2P/Marketplace Business Lending (17.6%, \$2.3M) and P2P/Marketplace Consumer Lending (13.2%, \$1.7M).

OVERVIEW OF REGULATORY CHANGE

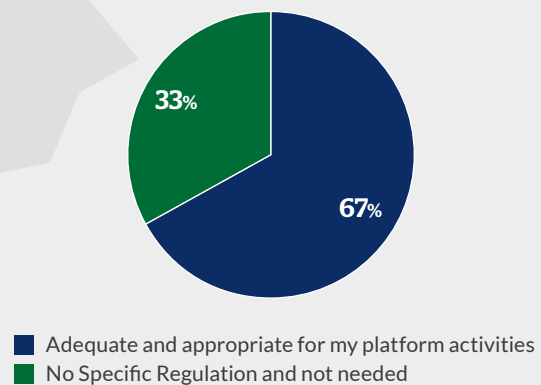
With reference to the regulatory environment in the country, 67% of the responding platforms were not authorized to operate in their jurisdiction but carry an interim permission for their operations and, same percentage of respondents considered regulation as adequate and appropriate for their platform activities. Remaining 33% of respondents were authorized to operate in the country and, indicated that there was no specific regulation and needed. In line with their opinion, so far, there are no specific regulations for crowdfunding in Jordan, however the platform requires a registration from the Ministry of Industry, Trade & Supply, under the Jordanian Companies law, for operating in the country. ("Companies Control Department")

During April 2018, the Central Bank of Jordan launched its 'FinTech Regulatory Sandbox' which is expected to foster innovation in the country.⁷³

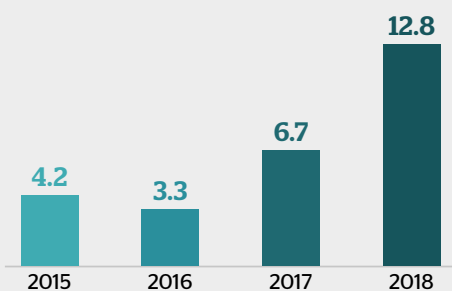
The Extent of Existing Regulation



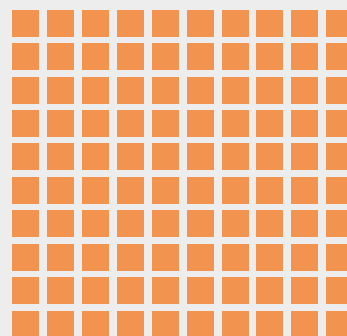
Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models



Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

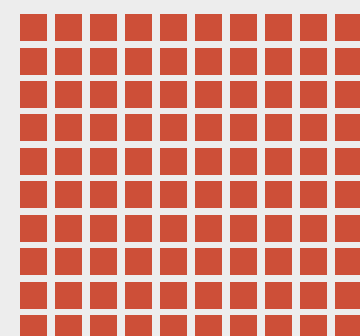


Changes in Business models (%)



We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



We made no significant changes to our products and services in 2018



United Arab Emirates

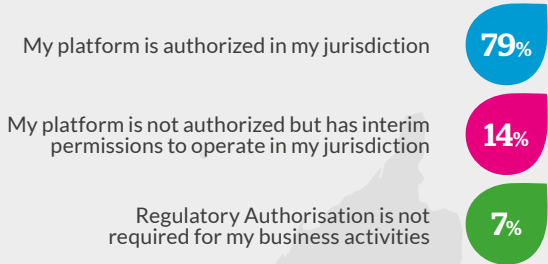
In 2018, the total market volume in the United Arab Emirates (UAE) was \$50.6M, the 2nd largest in the Middle East region, with the global ranking of 42nd, dropped from 35th in 2017. The country experienced the highest year on year growth of 56% in volumes, during 2018. Similar to Israel, nearly 97% of the country's online alternative finance volumes raised by the platforms went for businesses (\$48.9M). Additionally, the volume derived from institutional investors was at 10% of total volumes (\$5.1M). Invoice Trading was the main driver of the total volume, accounting for 54.8% (\$27.8M), followed by P2P/ Marketplace Business Lending (32.3%, \$16.3M).

OVERVIEW OF REGULATORY CHANGE

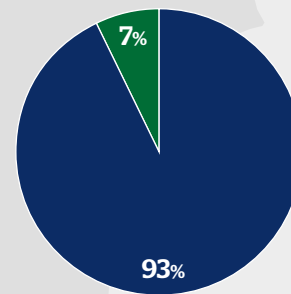
The majority of the platforms operating in the country stated they were authorized to operate in their jurisdiction (79%) and viewed existing regulation to be adequate and appropriate for their business activities (93%). Additionally, 14% of platforms indicated they were not authorized but had an interim permission to operate in their jurisdiction. Notably, the crowdfunding platforms need to have an authorization from the Dubai Financial Services Authority (DFSA) for their operations in the country.⁷⁴

The Extent of Existing Regulation

Debt & Equity

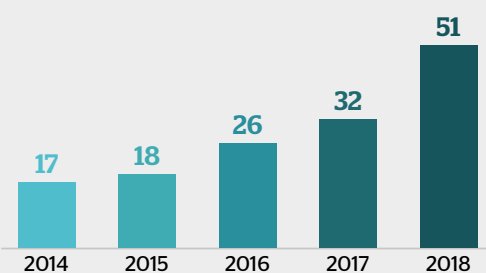


Perception towards Existing Regulation from Debt & Equity Models

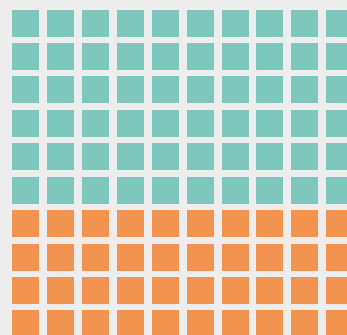


- Adequate and appropriate for my platform activities
- No Specific Regulation and not needed

Alternative Finance Market Volumes 2015-2018 (USD Millions)

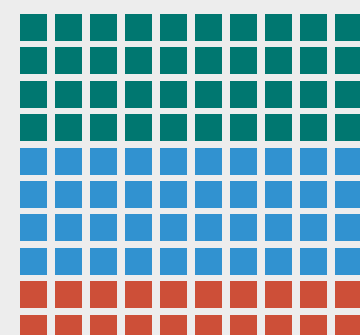


Changes in Business models (%)



- We slightly altered our business model in 2018
- We made no significant changes to our business model in 2018

Changes in products and services (%)



- We introduced significantly new products and services in 2018
- We slightly altered products and services in 2018
- We made no significant changes to our products and services in 2018

Endnotes

1. Peer-to-peer (P2P) Lending: A group of individual or institutional investors provide a loan (secured or unsecured) to a consumer or business borrower. In its most orthodox form, the P2P lending platform acts as a marketplace that connects the borrower and investor(s) such that the risk of financial loss if the loan is not repaid is with the investor and not with the platform. Depending upon the jurisdiction, this model may be referred to as Loan-based Crowdfunding, Marketplace Lending, Collaborative Financing or Crowdlending.
2. Balance Sheet Lending: A digital lending platform directly retains consumer or business loans (either whole loans or partial loans), using funds from the platform operator's balance-sheet. These platforms therefore function as more than just intermediaries, originating and actively funding loans, so the risk of financial loss if the loan is not repaid is with the platform operator. In this respect, the platform operator looks more like a non-bank credit intermediary.
3. Increasingly, Invoice Trading models are expanding into Supply-Chain finance activities. At present, this subset activity is too small to categorize as its own model. It is possible that further refining of this model will be necessary in subsequent years.
4. Mini-bonds are not always transferable, either because the issue size is too small to provide secondary market liquidity or because prospectus exemptions require investors to hold the bond until maturity. Other terms can be very similar to traditional corporate bonds, such as being subject to early call provisions allowing the issuer to repay prior to maturity if its prospects improve
5. Results of campaigns run independently and outside of alternative finance platform activities were not included in the results of this study.
6. **Section A:** This section collected key data points and information about fundraisers (borrowers, issuers and campaigners) that had actively utilized the platform to raise finance in 2017.
Section B: Funders: This section collected key data points and information about active funders (investors, lenders, backers, etc.) that had provided finance through a platform in 2017.
Section C: Platform Structure & Strategy: This section collected information relating to a platform's strategic decision making and strategies as related to their platform operations and future business goals.
Section D: Risks & Regulations. This section collected information related to a platform's own perception towards potential risks and changes to regulation, and its impact on their operations.
7. The CCAF utilizes 'The OANDA Historical Currency Converter'.
8. Countries and territories included in the European Analysis: Albania, Andorra, Armenia, Austria, Belarus, Belgium, Bosnia & Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Cyprus, Czech Republic, Denmark, Estonia, Faroe Islands, Finland, France, Georgia, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Isle of Man, Italy, Kosovo, Latvia, Liechtenstein, Lithuania, Luxembourg, Macedonia, Malta, Moldova, Monaco, Montenegro, Netherlands, Norway, Poland, Portugal, Romania, Russia, Serbia, Slovakia, Slovenia, Spain, Svalbard and Jan Mayen, Sweden, Switzerland, Turkey, Ukraine. Though the UK is included in this region, volumes associated with this country are usually presented separately and indicated as such.
9. Countries and territories included in the APAC analysis: Australia, Azerbaijan, Bangladesh, Bhutan, Cambodia, Fiji, Guam, Hong Kong, India, Indonesia, Japan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Lao People's Democratic Republic, Macao, Malaysia, Mongolia, Myanmar, Nepal, New Caledonia, New Zealand, Northern Mariana Islands, Pakistan, Papua New Guinea, Philippines, Samoa, Singapore, Solomon Islands, South Korea, Sri Lanka, Chinese Taipei, Tajikistan, Thailand, Timor-Leste, Tonga, Vanuatu, Vietnam. Though China is included in this region, volumes associated with this country are usually presented separately and indicated as such.

10. Countries and territories included in the Americas analysis include the US, Canada and the Latin American and Caribbean countries (LAC). Countries designated to LAC include: Argentina, Bahamas, The, Barbados, Belize, Bermuda, Bolivia, Brazil, Cayman Islands, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Curacao, Dominica Republic, Ecuador, El Salvador, Falkland Islands, Guadeloupe, Guatemala, Haiti, Honduras, Jamaica, Mexico, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Puerto Rico, Saint Lucia, Sint Maarten, Suriname, Trinidad and Tobago, Uruguay, Venezuela, Virgin Islands.
11. Countries included in the African Analysis: Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroon, Central African Republic, Congo Dem. Rep., Congo Rep., Cote d'Ivoire, Egypt, Ethiopia, Gambia, Ghana, Guinea, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritius, Morocco, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, Rwanda, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, South Africa, South Sudan, Swaziland, Tanzania, Togo, Tunisia, Uganda, Zambia, Zimbabwe
12. Countries included in Middle East analysis: Afghanistan, Bahrain, Iran, Iraq, Israel, Jordan, Kuwait, Lebanon, Oman, Palestine, Qatar, Saudi Arabia, Syria, United Arab Emirates, Yemen
13. APPENDIX 1 - Distribution of Domestic & Foreign Firms by Country

Country	Domestic/ locally firms operating in country	Foreign-based platforms operating in country	TOTAL	Country	Domestic/ locally firms operating in country	Foreign-based platforms operating in country	TOTAL
China	429	9	438	Romania	2	11	13
US	84	16	100	Uganda	3	10	13
UK	63	27	90	Ireland	1	11	12
Germany	41	22	63	Israel	6	6	12
India	49	9	58	Chinese Tapei	5	7	12
Brazil	44	12	56	Turkey	3	9	12
France	37	14	51	United Arab Emirates	2	10	12
Italy	33	18	51	Bulgaria	1	10	11
Mexico	31	20	51	Cambodia		11	11
Netherlands	25	20	45	Greece	1	10	11
Canada	24	15	39	Russia		11	11
Spain	20	19	39	Slovakia	2	9	11
Colombia	23	13	36	Slovenia	2	9	11
Indonesia	17	16	33	Costa Rica	1	8	9
Australia	18	14	32	Croatia	3	6	9
Switzerland	14	17	31	Ecuador		9	9
Austria	11	16	27	Guatemala	3	6	9
Singapore	17	10	27	Hong Kong SAR	1	8	9
Poland	7	17	24	Hungary	2	7	9
Finland	11	12	23	Luxembourg		9	9
Philippines	8	15	23	Senegal		9	9
Sweden	8	15	23	Tanzania	1	8	9
Norway	12	10	22	Ukraine		9	9
Peru	5	16	21	Ghana		8	8
Chile	12	8	20	Jordan		8	8
Denmark	5	14	19	Pakistan	2	6	8
Estonia	9	10	19	Panama	1	7	8
South Africa	8	11	19	Rwanda		8	8
Thailand	9	10	19	Cameroon	1	6	7
Belgium	6	12	18	Egypt	1	6	7
New Zealand	6	12	18	Lebanon	1	6	7
Kenya	4	13	17	Zambia		7	7
Lithuania	7	10	17	Congo Dem. Rep.		6	6
Malaysia	9	8	17	Georgia		6	6
Portugal	5	12	17	Kazakhstan	1	5	6
Argentina	9	7	16	Malta	1	5	6
Japan	10	6	16	Palestine		6	6
Nigeria	5	10	15	Paraguay	3	3	6
Czech Republic	6	8	14	Puerto Rico	1	5	6
Latvia	7	7	14	Sri Lanka		6	6
South Korea	9	5	14	Uruguay	2	4	6
Vietnam	5	9	14	Venezuela		6	6
Zimbabwe	1	5	6	Gambia		2	2

Country	Domestic/ locally firms operating in country	Foreign-based platforms operating in country	TOTAL	Country	Domestic/ locally firms operating in country	Foreign-based platforms operating in country	TOTAL
Albania		5	5	Iraq		2	2
Armenia		5	5	Jamaica		2	2
Bangladesh		5	5	Kuwait		2	2
Bolivia		5	5	Lao People's Democratic Republic		2	2
Cyprus		5	5	Macao		2	2
Honduras		5	5	Madagascar		2	2
Malawi		5	5	Monaco	1	1	2
Mauritius	1	4	5	Papua New Guinea		2	2
Mongolia	2	3	5	Qatar		2	2
Morocco	1	4	5	Swaziland		2	2
Nepal		5	5	Tajikistan		2	2
Nicaragua		5	5	Timor-Leste		2	2
Sierra Leone		5	5	Tonga		2	2
Bosnia & Herzegovina		4	4	Trinidad and Tobago		2	2
Cote d'Ivoire		4	4	Tunisia		2	2
Dominica Republic		4	4	Virgin Islands		2	2
Ethiopia		4	4	Andorra		1	1
Iran	3	1	4	Angola		1	1
Kosovo		4	4	Antarctica (USA)		1	1
Liberia		4	4	Azerbaijan		1	1
Macedonia		4	4	Belarus		1	1
Mali		4	4	Bhutan		1	1
Moldova		4	4	Burundi		1	1
Mozambique		4	4	Central African Republic		1	1
Yemen		4	4	Congo Rep.		1	1
Afghanistan		3	3	Curacao		1	1
Belize		3	3	Falkland Islands		1	1
Benin		3	3	Faroe Islands		1	1
Botswana	1	2	3	Guadeloupe		1	1
Fiji		3	3	Guinea		1	1
Guam		3	3	Liechtenstein		1	1
Haiti		3	3	Montenegro		1	1
Iceland	1	2	3	New Caledonia		1	1
Kyrgyzstan		3	3	Niger		1	1
Lesotho		3	3	Northern Mariana Islands		1	1
Myanmar	1	2	3	Oman		1	1
Namibia		3	3	Other		1	1
Saudi Arabia		3	3	Saint Lucia		1	1
Serbia		3	3	Samoa		1	1
Togo		3	3	Seychelles		1	1
Bahamas, The		2	2	Sint Maarten		1	1
Bahrain		2	2	Solomon Islands		1	1
Barbados		2	2	Somalia		1	1
Bermuda		2	2	South Sudan		1	1
Burkina Faso		2	2	Suriname		1	1
Cayman Islands		2	2	Svalbard and Jan Mayen		1	1
Cuba		2	2	Syria		1	1
El Salvador		2	2	Vanuatu		1	1

14. <https://www.oecd.org/sdd/OECD-Trust-Dataset.xlsx>

15. To calculate the total online alternative funding attributed to business, the CCAF research team reviewed 2018 volumes from the following models: P2P business lending, balance-sheet business lending, invoice trading, equity crowdfunding, debt-based securities, profit-sharing crowdfunding and minibonds alongside relevant volumes specifically attributed to businesses by platform's operating P2P Consumer and Property Lending, Consumer and Property Balance Sheet lending, Real Estate Crowdfunding, Donation-based Crowdfunding and the Reward-based Crowdfunding models. Additionally, 35% of web scraped reward-based crowdfunding volume was attributed to

business funding. Fundraising from individuals or for creative or communal projects unrelated to a business were excluded from this figure. It is worth adding a word of caution when interpreting the figures presented. While these figures present trends reliably, the actual volumes are assumed to be substantially underestimated as not all platforms that reported total volumes, also reported its divisions between business and non-business volumes. Hence, the above figures are taken only from the sub-sample of platforms reporting these figures.

16. <https://fortune.com/2018/01/31/female-founders-venture-capital-2017/>
17. Since 2018, the Ukraine is no longer internationally recognized as part of the CIS. For the purpose of consistency across our reports, we are keeping the Ukraine in this grouping to maintain longitudinal/time-series analysis. This is to maintain consistency and not intended for political purposes.
18. Dietrich, Andreas, and Simon Amrein. 'Crowdfunding Monitoring Schweiz 2018'. Institute of Financial Services Zug IFZ, 2018. https://blog.hslu.ch/retailbanking/files/2018/06/CM_E.pdf - Some of the lending-based Crowdfunding platforms in Switzerland were not willing to provide data to the report. Since the authors cannot independently verify this data of the Swiss Crowdfunding Monitoring, this data was not included.
19. <https://www.pwc.at/de/publikationen/branchen-und-wirtschaftsstudien/pwc-emerging-trends-in-real-estate-europe-2019.pdf> page 10
20. <https://about.fb.com/news/2019/09/2-billion-for-causes/> (accessed: 12 February 2020)
21. This model saw significant growth against the previous year, due largely to several firms headquartered outside of the United Kingdom. 68% of this model's volume came from institutional investors (\$363 million).
22. This figure includes the UK P2P and Balance Sheet Business Lending volumes in 2018.
23. An additional \$.37b was raised by US-based alternative finance volumes across several additional models, including Invoice Trading, Debt-based Securities, Minibonds and Other. We are unable to report these models individually in this report due to a small number of observations within the country.
24. No volumes were reported for the following countries and territories, most of which representing micro-states in the Caribbean: Anguilla, Aruba, Bonaire, British Virgin Islands, Dominica, Grenada, Guyana, Martinique, Montserrat, Saba, St. Barts, St. Kitts & Nevis, St. Vincent & the Grenadines, and Turks & Caicos.
25. An additional \$27m was raised within the LAC region across several additional models, including Minibonds, Revenue Sharing, Community Shares and Other. We are unable to report these models individually in this report due to a small number of observations within the country.
26. <https://www.consumerfinance.gov/about-us/newsroom/cfpb-announces-first-no-action-letter-upstart-network/>
27. <https://www.consumerfinance.gov/about-us/blog/update-credit-access-and-no-action-letter/>
28. https://files.consumerfinance.gov/f/documents/201709_cfpb_upstart-no-action-letter-request.pdf
29. Middle East: Jordan, Bahrain, Syria, United Arab Emirates, Lebanon, Palestine, Kuwait, Saudi Arabia, Lebanon, Qatar, Iran, Israel, Yemen, Iraq.
30. Countries and territories for which no alternative finance activity was reported include : Algeria, Angola, Cape Verde, Chad, Djibouti, Eritrea, Gabon, Guinea Bissau, Libya, Mayotte, Reunion, St. Helena, Sao Tome & Principe, Seychelles, and Sudan.

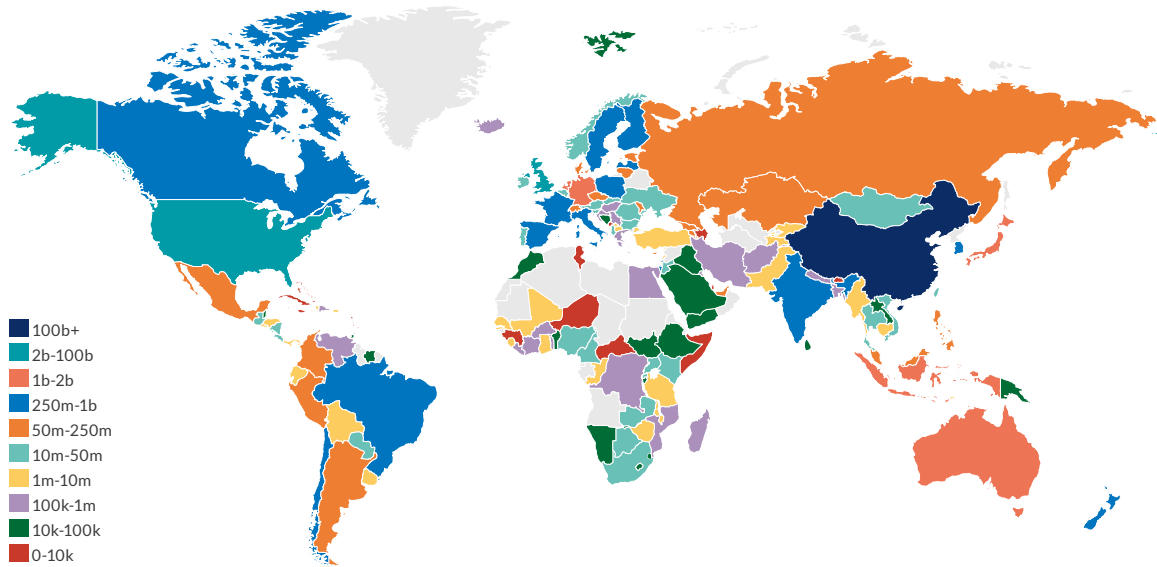
31. This categorization was: Southern Africa: Lesotho, Angola, Swaziland, South Africa, Botswana, Namibia. Central Africa: Democratic Republic of the Congo, Equatorial Guinea, Cameroon, Central African Republic, Republic of the Congo, Gabon. West Africa: Liberia, Cote d'Ivoire, Guinea, Nigeria, Mali, Gambia, Cabo Verde, Niger, Togo, Benin, Burkina Faso, Ghana, Guinea-Bissau, Sierra Leone, Mauritania, Senegal. East Africa: Somalia, Mauritius, Burundi, Comoros, Mozambique, Kenya, Tanzania, Ethiopia, Seychelles, Madagascar, Rwanda, Uganda, Zimbabwe, Zambia, Malawi, Eritrea, South Sudan. North Africa: Chad, Sudan, Egypt, Algeria, Morocco, Tunisia.
32. Kenya Fintech – Getting The Deal Through – GTDT, Getting The Deal Through, 2020, <https://gettingthedealthrough.com/area/92/jurisdiction/44/fintech-kenya/>.
33. Mwaniki, Douglas. "CMA Regulatory Sandbox Ready To Receive Applications". Cma.Or.Ke, 2020, https://cma.or.ke/index.php?option=com_content&view=article&id=531:cma-regulatory-sandbox-ready-to-receive-applications&catid=12:press-center&Itemid=207.
34. SA Financial Sector Authority Drafts Another Paper On Equity Crowdfunding - Ventureburn
35. Acfa Label Framework - African Crowd". African Crowd, 2020, <https://africancrowd.org/for-regulators/regulatory-acfa-label-framework/>.
36. Fintech In Uganda – Implications For Regulation". jbs.cam.ac.uk, 2020, https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2018-ccaf-fsd-fintech-in-uganda.pdf.
37. "Early Lessons On Regulatory Innovations To Enable Inclusive FinTech: Innovation Offices, Regulatory Sandboxes, And Regtech") <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/early-lessons-on-regulatory-innovation-to-enable-inclusive-fintech/#.XoeGSqhKg2w>
38. Are Fintechs The Key To Achieving Zambia’S Financial Inclusion Targets By 2022? - UN Capital Development Fund (UNCDF)". Uncdf.Org, 2020, <https://www.uncdf.org/article/3375/are-fintechs-the-key-to-achieving-zambias-financial-inclusion-targets-by-2022>.
39. "Equity Crowdfunding Extended To Private Companies". *Australian Financial Review*, 2019, <https://www.afr.com/wealth/equity-crowdfunding-extended-to-private-companies-20180912-h159o8>.
40. Bhakta, Pratik. "Rs 10-Lakh Limit On P2P Lending Will Hurt Industry: Founders". *The Economic Times*, 2019, <https://economictimes.indiatimes.com/markets/stocks/news/rs-10-lakh-limit-on-p2p-lending-will-hurt-industry-founders/articleshow/60983152.cms>.
41. OJK Issues Umbrella Regulation For Fintech Development And Establishes Regulatory Sandbox Regime". *International Law Office*, 2019, <https://www.internationallawoffice.com/Newsletters/Banking/Indonesia/Ali-Budiardjo-Nugroho-Reksodiputro/OJK-issues-umbrella-regulation-for-fintech-development-and-establishes-regulatory-sandbox-regime?redir=1>.
42. Summary Points from "For providing better financial services in the era of transition."(2019). Financial Services Policy: Assessments and Strategic Priorities 2018. Financial Services Agency. https://www.fsa.go.jp/en/news/2018/20180926/Financial_Services_Policy2018.pdf
43. Fong, Vincent. "Bank Negara Malaysia Issues Cryptocurrency Regulation - Fintech News Malaysia". *Fintech News Malaysia*, 2019, <https://fintechnews.my/16648/regtech-fintech-regulation-malaysia/bank-negara-malaysia-issues-cryptocurrency-regulation-malaysia/>.
44. Malaysia, Fintech. "Budget 2019: Securities Commission Malaysia To Regulate Icos In 2019 - Fintech News Malaysia". *Fintech News Malaysia*, 2019, <https://fintechnews.my/18950/blockchain/securities-commission-malaysia-ico-regulation/>.
45. BSP Enhances Regulation Over Fintech Security". *Manila Bulletin Business*, 2019, <https://business.mb.com.ph/2018/10/23/bsp-enhances-regulation-over-fintech-security/>. Accessed 12 Dec 2019.

46. Mas.gov.sg. (2019). *Inter-American Development Bank Group and MAS collaborate to promote inclusive financial services*. [online] Available at: <https://www.mas.gov.sg/news/media-releases/2018/interamerican-development-bank-group-and-mas-collaborate-to-promote-inclusive-financial-services> [Accessed 12 Dec. 2019]
47. Mas.gov.sg. (2019). *Astana Financial Services Authority, Astana International Financial Centre Authority and Monetary Authority of Singapore sign Co-operation Agreement to boost fintech ties*. [online] Available at: <https://www.mas.gov.sg/news/media-releases/2018/afsa-aifca-and-mas-sign-cooperation-agreement-to-boost-fintech-ties> [Accessed 12 Dec. 2019]. And Malaysia, Fintech. "Budget 2019: Securities Commission Malaysia To Regulate Icos In 2019 - Fintech News Malaysia". *Fintech News Malaysia*, 2019, <https://fintechnews.my/18950/blockchain/securities-commission-malaysia-ico-regulation/>.
48. O'Neal, Stephen. "South Korea Reviews Its Stance On Crypto To Become Blockchain Haven". *Cointelegraph*, 2019, <https://cointelegraph.com/news/south-korea-reviews-its-stance-on-crypto-to-becomeblockchain-haven>. Accessed 12 Dec 2019.
49. "190509_마플협_1주년 활동 보고서.Pdf". Google Docs, 2019, https://drive.google.com/file//1kceHL3IP6jNPXZbzxlLgXLs2JDYvvis/view?fbclid=IwAR2mtwKlZYucshmchLWoZAl0tFalfcT4Ga-_OoXQ4161fTGY0w1GRihkw. Accessed 12 Dec 2019.
50. "Regulation." *FIN-FSA*, 28 Dec. 2018, <https://www.finanssivalvonta.fi/en/capital-markets/central-securities-depositories/regulation/>.
51. *Ibid*
52. Torris, Therese. "France: Fintech'S Year 2018 In Review – Maturity, Consolidation And Challenges". *Crowdfund Insider*, 2020, <https://www.crowdfundinsider.com/2018/12/142785-french-fintechs-year-2018-in-review-maturity-consolidation-and-challenges/>
53. Torris, Therese. "Germany Raises The Equity Crowdfunding Limit To €8 Million". *Crowdfund Insider*, 2020, <https://www.crowdfundinsider.com/2018/06/135692-germany-raises-the-equity-crowdfunding-limit-to-e8-million/>.
54. Resolution no. 20204 amending Regulation on the collection of risk capital via on-line portals. *Consob*, 29 Nov. 2017, http://www.consob.it/web/consob-and-its-activities/laws-and-regulations/documenti/english/laws/reg18592e_2018.htm
55. Legislative Decree No. 65/2018 transposing Directive (EU) 2016/1148. *Official Gazette*, 6. Jul. 2019, https://www.csirt-ita.it/files/dlgs_18_maggio_2018_n65.pdf.
56. Vezzani, Federico, and Tommaso Faelli. "Italy: Fintech 2019". ICLG, May 2019, <https://iclg.com/practice-areas/fintech-laws-and-regulations/italy>.
57. Lace, Natalja. "Challenges in Digital Product Development at Latvian Commercial Banks." International Conference at Brno University of Technology, Faculty of Business and Management. 2019.
58. AFM. "Crowdfunding: Aanbevelingen voor informatievoorziening aan investeerders over loan-based crowdfundingprojecten." *Docplay.nl*, 26 Apr. 2018, <http://docplayer.nl/112771561-Crowdfunding-aanbevelingen-voor-informatievoorziening-aan-investeerders-over-loan-based-crowdfundingprojecten.html> and "The AFM and DNB are easing access to the market with 'regulatory sandbox'." *AFM.nl*, 21 Dec. 2016, <https://www.afm.nl/en/nieuws/2016/dec/maatwerk-innovatie>.
59. AFM. "Crowdfunding: Aanbevelingen voor informatievoorziening aan investeerders over loan-based crowdfundingprojecten." *Docplay.nl*, 26 Apr. 2018, <http://docplayer.nl/112771561-Crowdfunding-aanbevelingen-voorinformatievoorziening-aan-investeerders-over-loan-based-crowdfundingprojecten.html>

- [basedcrowdfundingprojecten.html](#) and The AFM and DNB are easing access to the market with 'regulatory sandbox.'" *AFM.nl*, 21 Dec. 2016, <https://www.afm.nl/en/nieuws/2016/dec/maatwerk-innovatie>.
60. Łukowski, Michał, and Piotr Zygmantowski. "The role of crowdfunding in reducing the equity gap in Poland." *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 81.3 (2019): 185-201.
 61. Title V, The Promotion of Business Financing Act. 28. Apr. 2015, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-4607>
 62. 62 Royal-Decree Law 19/2018 transposing Directive (EU) No. 2015/2366. Official Gazette, 24 Nov. 2019, <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2018-16036>. And Royal Decree-Law 12/2018 transposing Directive (EU) No. 2016/1148. Official Gazette, 8 Sep. 2018, <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2018-12257>.
 63. Fintech Regulatory Sandbox Established In Stockholm | Lexology". *Lexology.Com*, 2020, <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=1c2a1688-026b-4373-9cd8-de728d5c6042>.
 64. "Sweden Set To Become First Economy To Introduce Own Cryptocurrency - Bitcoinist.Com". *Bitcoinist.Com*, 2020, <https://bitcoinist.com/sweden-set-become-first-economy-introduce-cryptocurrency/>.
 65. "UK watchdog proposes tougher rules for peer-to-peer lending" *Reuters* July 2018, Retrieved from: <https://www.reuters.com/article/us-britain-crowdfunding/uk-watchdog-proposes-tougher-rules-for-peer-to-peer-lending-idUSKBN1KH112>
 66. Manzoni, Carlos. "Lucas Llach: "El país está viviendo ya la revolución FinTech"." *La Nación* 15 March 2018. <<https://www.lanacion.com>>.
 67. *Reuters*. "Brazil's Central Bank authorizes peer-to-peer lending." *Reuters* 26 April 2018. <<https://www.reuters.com/article/brazil-credit-FinTechs/brazils-central-bank-authorizes-peer-to-peer-lending-idUSL1N1S32Y6>>.
 68. "Canadian Competition Bureau Recommends Flexibility In Fintech Regulation". *U.S.*, 2020, <https://www.reuters.com/article/bc-finreg-canadian-fintech-regulation/canadian-competition-bureau-recommends-flexibility-in-fintech-regulation-idUSKBN1FD2Z7>.
 69. Vera, Vicente. *FinTechile Noticias*. 24 April 2019. <<https://www.FinTechile.org/noticias/hacienda-anuncia-que-se-permitira-que-bancos-inviertan-en-FinTech>>.
 70. González, Ximena. "Conozca cuáles son las regulaciones que hay actualmente vigentes en FinTech." *La República* 29 April 2019. <<https://www.larepublica.co/especiales/industria-FinTech-abril-2019/conozca-cuales-son-las-regulaciones-que-hay-actualmente-vigentes-en-FinTech-2855971>>.
 71. Gutiérrez, Fernando. "Límites para crowdfunding se ampliarían con excepciones: CNBV." *El Economista* 2019 April 2019. <<https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Limites-para-crowdfunding-se-ampliarian-con-excepciones-CNBV-20190407-0124.html>>.
 72. "2018-19 Innovation In Israel Overview". *Innovationisrael.Org.II*, 2020, https://innovationisrael.org.il/en/sites/default/files/2018-19_Innovation_Report.pdf.
 73. "Fintech Regulatory Sandbox". *Cbj.Gov.Jo*, 2020, <http://www.cbj.gov.jo/EchoBusV3.0/SystemAssets/9328ddf-3f3d-40d8-9ed3-d98bbc89db20.pdf>.
 74. "The DFSA Rulebook – General Module". *Dfsa.Complinet.Com*, 2020, http://dfsacomplinet.com/net_file_store/new_rulebooks/d/f/DFSA1547_1843_VER460.pdf.

Appendix

Appendix 2:



China	\$215,396,387,848.40	Ireland	\$19,887,376.00	Mozambique	\$566,602.19
United States	\$61,134,356,480.00	Costa Rica	\$18,022,244.00	Iceland	\$564,412.63
United Kingdom	\$10,367,889,408.00	Chinese Tapei	\$17,977,488.00	Hungary	\$558,200.81
Netherlands	\$1,806,298,624.00	Albania	\$17,911,740.00	Iran	\$442,570.34
Indonesia	\$1,451,228,928.00	Vietnam	\$17,463,460.00	Malta	\$411,836.03
Germany	\$1,276,201,472.00	Uganda	\$16,769,466.00	Bangladesh	\$389,635.81
Australia	\$1,166,546,048.00	Portugal	\$16,522,692.00	Nepal	\$379,428.38
Japan	\$1,074,756,864.00	Nicaragua	\$16,333,773.00	Venezuela	\$347,674.50
France	\$933,132,928.00	Nigeria	\$15,424,389.00	Solomon Islands	\$332,200.00
Canada	\$909,255,296.00	Botswana	\$14,429,964.00	Afghanistan	\$184,478.97
South Korea	\$753,380,992.00	Jordan	\$12,833,170.00	Kuwait	\$180,000.00
Israel	\$725,827,200.00	Rwanda	\$11,397,149.00	Serbia	\$162,248.63
Brazil	\$673,192,768.00	Cameroon	\$10,017,387.00	Morocco	\$99,643.33
India	\$547,428,160.00	Cambodia	\$9,989,206.00	Sri Lanka	\$98,865.92
Italy	\$532,583,424.00	Honduras	\$9,113,525.00	Lesotho	\$83,329.64
Singapore	\$499,653,248.00	Ecuador	\$8,884,973.00	Namibia	\$82,408.74
Spain	\$419,040,224.00	Virgin Islands (U.K.)	\$8,636,083.00	Faroe Islands	\$79,227.50
Finland	\$379,191,520.00	Zimbabwe	\$6,271,710.50	Ethiopia	\$73,820.77
Poland	\$333,293,184.00	Lebanon	\$6,234,400.50	Bosnia & Herzegovina	\$69,127.19
Sweden	\$298,038,528.00	Uruguay	\$5,664,332.50	Cayman Islands	\$66,737.34
Chile	\$289,255,456.00	Tanzania	\$5,579,176.00	Benin	\$60,151.22
New Zealand	\$276,205,248.00	Pakistan	\$5,488,906.50	Lao People's Democratic Republic	\$52,525.00
Latvia	\$254,535,808.00	Ghana	\$5,190,226.50	Swaziland	\$46,800.74
Mexico	\$233,390,656.00	Congo Dem. Rep.	\$4,744,575.50	Yemen	\$43,810.74
Georgia	\$193,016,992.00	Tajikistan	\$4,726,448.00	Iraq	\$43,140.06
Colombia	\$192,467,200.00	El Salvador	\$4,669,504.50	Burundi	\$42,073.51
Armenia	\$184,032,032.00	Luxembourg	\$4,300,513.50	Belize	\$39,880.55
Estonia	\$159,526,080.00	Palestine	\$4,090,685.75	Trinidad and Tobago	\$27,156.61
Peru	\$158,461,440.00	Macedonia	\$4,033,058.75	Papua New Guinea	\$26,644.26
Denmark	\$144,745,360.00	Senegal	\$3,646,727.25	Guam	\$23,036.00
Lithuania	\$136,458,928.00	Panama	\$3,420,564.25	Svalbard and Jan Mayen	\$21,337.42
Argentina	\$129,200,504.00	Bolivia	\$3,368,415.75	Suriname	\$19,214.81
Russia	\$118,258,936.00	Puerto Rico	\$3,347,092.75	South Sudan	\$18,086.41
Philippines	\$116,544,120.00	Malawi	\$2,279,633.75	Saudi Arabia	\$15,311.00
Kazakhstan	\$86,972,728.00	Turkey	\$1,961,320.50	Barbados	\$9,812.89
Switzerland	\$83,993,232.00	Samoa	\$1,753,800.00	Gambia	\$7,604.34
Cyprus	\$63,415,464.00	Kyrgyzstan	\$1,700,249.00	Cuba	\$6,881.00
Malaysia	\$61,643,304.00	Monaco	\$1,570,929.50	Bahamas, The	\$6,491.61
Moldova	\$59,067,440.00	Kosovo	\$1,569,305.00	Vanuatu	\$6,099.57
Czech Republic	\$57,647,396.00	Sierra Leone	\$1,346,358.38	Niger	\$5,761.22
Hong Kong SAR	\$51,395,464.00	Mauritius	\$1,278,022.25	Macao	\$5,717.45
United Arab Emirates	\$50,647,812.00	Mali	\$1,268,085.50	New Caledonia	\$5,411.91
Belgium	\$49,974,036.00	Myanmar	\$1,246,200.75	Curacao	\$4,721.36
Zambia	\$40,764,320.00	Timor-Leste	\$1,202,790.38	Qatar	\$2,722.00
Bulgaria	\$40,388,056.00	Virgin Islands (U.S.)	\$1,183,935.25	Azerbaijan	\$2,222.00
Austria	\$39,338,112.00	Haiti	\$1,102,650.38	Guadeloupe	\$1,647.70
Mongolia	\$37,754,616.00	Dominica Republic	\$962,430.50	Jamaica	\$1,413.80
Slovenia	\$36,679,812.00	Cote d'Ivoire	\$947,144.75	Montenegro	\$1,400.00
Kenya	\$35,013,200.00	Egypt	\$889,912.69	Tunisia	\$1,376.04
Norway	\$34,396,224.00	Fiji	\$885,114.13	Bermuda	\$1,297.00
Thailand	\$30,990,744.00	Madagascar	\$861,980.50	Northern Mariana Islands	\$735.00
Guatemala	\$28,335,972.00	Togo	\$858,455.00	Somalia	\$694.43
South Africa	\$27,481,046.00	Liberia	\$849,181.06	Bhutan	\$325.00
Ukraine	\$26,893,774.00	Burkina Faso	\$745,401.38	Guinea	\$140.00
Slovakia	\$22,686,374.00	Tonga	\$680,136.00	Central African Republic	\$105.55
Paraguay	\$21,924,022.00	Croatia	\$597,282.56	Saint Lucia	\$32.91
Romania	\$20,648,130.00	Greece	\$581,254.13		



Cambridge Centre for Alternative Finance
10 Trumpington Street
Cambridge CB2 1QA
United Kingdom
Email: ccaf@jbs.cam.ac.uk
Tel: +44 (0)1223 339111

Anlage 17:

Oliver Bendel: Definition von Crowdfunding

Crowdfunding

Aktuelle Version : <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/crowdfunding-53556>

Zitierfähige URL : <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/crowdfunding-53556/version-384623>

Definition

Crowdfunding ist eine Form der Finanzierung (engl. "funding") durch eine Menge (engl. "crowd") von Internetnutzern. Zur Spende oder Beteiligung wird über persönliche Homepages, professionelle Websites und spezielle Plattformen aufgerufen.

Ausführliche Definition im Online-Lexikon

Begriff

Crowdfunding ist eine Form der [Finanzierung](#) (engl. "funding") durch eine Menge (engl. "crowd") von Internetnutzern. "Crowdsourcing" etablierte sich ebenfalls um 2005 herum und bezeichnet ein verwandtes Phänomen. Im deutschsprachigen Raum ist auch der Begriff der Schwarmfinanzierung bekannt, der die Beziehungen zwischen den [Benutzern](#) betont.

Merkmale

Beim Crowdfunding wird – meist im [World Wide Web](#) – zur Spende oder Beteiligung aufgerufen. Künstler, Aktivisten, Veranstalter und Unternehmer stellen ihre Projekte dar und nennen die benötigte Summe sowie die erwartbare Gegenleistung für die Benutzer. Diese werden über [Social Networks](#), [Blogs](#), [Microblogs](#) und andere Kanäle aufmerksam. Wenn innerhalb einer bestimmten Zeit die angegebene Summe erreicht ist, fließt das Geld an die Initianten, und die Idee wird umgesetzt.

Plattformen

Schwarmfinanzierung wird über persönliche [Homepages](#) und professionelle [Websites](#) unterstützt, vor allem aber über spezielle Plattformen, auf denen die Beschreibungen der Projekte zu finden sind und die sämtliche [Transaktionen](#) abwickeln und im Erfolgsfall eine [Provision](#) einbehalten. Im englischsprachigen Raum entstanden die ersten Plattformen dieser Art um das Jahr 2000, im deutschsprachigen eine Dekade später. Es werden insgesamt etwa vierzig Projektkategorien unterschieden.

Ausblick

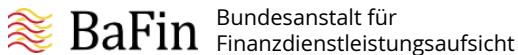
Crowdfunding dient oft der Finanzierung von eher ungewöhnlichen und kostengünstigen Projekten. Mit Crowdinvesting steht eine Alternative für kapitalintensive [Unternehmen](#) und Anliegen zur Verfügung. Eine klare Abgrenzung ist nicht immer möglich, und manche Crowdfunding-Plattformen wenden sich ausdrücklich auch an ambitionierte [Start-ups](#). Die sichere und seriöse Abwicklung von Transaktionen ist ebenso ein [Erfolgsfaktor](#) für die zahlreichen Plattformen wie die einfache Bedienbarkeit. Wichtig ist auch die Attraktivität der Projekte.

Autoren

Prof. Dr. Oliver Bendel, Professor für Wirtschaftsinformatik, Wirtschaftsethik, Informationsethik und Maschinenethik, Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW, Hochschule für Wirtschaft, Institut für Wirtschaftsinformatik

Anlage 18:

Verena Müller-Schmale (BaFin): Crowdfunding: Aufsichtsrechtliche Pflichten und Verantwortung des Anlegers



Publikationen & Daten

02.06.2014 | Thema Verbraucherschutz

Crowdfunding: Aufsichtsrechtliche Pflichten und Verantwortung des Anlegers

Inhalt

- Kreative, kulturelle und soziale Projekte
- Arten des Crowdfunding
- Erlaubnispflicht
- Crowdlending
- Crowdinvesting
- Verantwortung des Anlegers

Immer mehr Anleger beteiligen sich an Crowdfunding-Projekten. Der Begriff Crowdfunding, wörtlich übersetzt Schwarmfinanzierung, bezeichnet eine Finanzierungsform, bei der eine Vielzahl von Geldgebern ein konkretes Projekt finanziert. In der Regel werden die Gelder über Crowdfunding-Plattformen im Internet eingesammelt.

Crowdfunding kann Anlegern Vorteile bieten und den Markt um neue, kreative Konzepte bereichern helfen. Allerdings sind mit dieser Finanzierungsform nicht nur bestimmte Pflichten, sondern auch grundsätzliche Risiken verbunden, handelt es sich doch um Angebote des Grauen Kapitalmarktes. Investoren sollten diese Risiken kennen und sorgsam abwägen, bevor sie sich für eine Anlage entscheiden.

Kreative, kulturelle und soziale Projekte

Initiatoren von Projekten nutzen Crowdfunding zunehmend als Alternative oder Ergänzung zu klassischen Finanzierungsquellen wie Krediten, Risikokapital, Business-Angels oder Fördergeldern. Gerade für kreative, kulturelle und soziale Projekte ist Crowdfunding oft attraktiv, da es kaum Finanzierungsangebote gibt, die auf ihren spezifischen Bedarf zugeschnitten sind. Darüber hinaus wird diese Finanzierungsform von vielen Start-Up-Unternehmen und Initiatoren innovativer Projekte genutzt, die die Anforderungen für herkömmliche Finanzmarktinstrumente häufig nicht erfüllen können, was etwa geprüfte Jahresabschlüsse oder Sicherheiten betrifft.

Ein prominentes Beispiel für Crowdfunding ist der Kinofilm zur TV-Serie Stromberg. Die Produktionsfirma rief im Dezember 2011 im Internet zur Finanzierung des Films auf. Bis März 2012 wollte das Unternehmen eine Million Euro sammeln. Dieses Ziel war bereits nach einer Woche erreicht.

Doch die Idee des Crowdfunding ist viel älter. Ein bekanntes und historisch dokumentiertes Crowdfunding-Projekt ist die Finanzierung des Podests der Freiheitsstatue in New York. Da sich die Finanzierung des Sockels zunächst als schwierig erwies, rief der Herausgeber der Zeitung „New York World“, Josef Pulitzer, im März 1885 eine Spendenkampagne ins Leben, die 100.000 US-Dollar einbringen sollte. Denjenigen, die sich mit einer Spende in beliebiger Höhe an der Finanzierung beteiligten, winkte eine Erwähnung in der Zeitung. Die Aktion hatte Erfolg: Der Sockel der Freiheitsstatue wurden von 120.000 Menschen finanziert, die sich durchschnittlich mit weniger als einem US-Dollar beteiligten.

Arten des Crowdfunding

Crowdfunding-Plattformen sind sehr vielfältig ausgestaltet. In der Praxis unterscheidet man heute im Wesentlichen vier Modelle: das spendenbasierte und das gegenleistungsbasierte Crowdfunding, die auch als Crowdsponsoring bezeichnet werden, sowie das kreditbasierte Crowdfunding (Crowdlending) und das Crowdinvesting, bei denen der Geldgeber auf eine finanzielle Rendite spekuliert. Crowdfunding-Plattformen und -Projekte lassen sich dabei nicht immer eindeutig einem Modell zuordnen. Aufsichtsrechtlich liegt das Augenmerk auf dem Crowdlending und dem Crowdinvesting. Die folgenden Ausführungen beziehen sich daher nur auf diese beiden Modelle.

Crowdfunding - Vier Modelle

1. **Spendenbasiertes** Crowdfunding: Das Publikum spendet in einem bestimmten Zeitraum für ein konkretes Projekt Geld, ohne hierfür eine Gegenleistung zu erhalten.
2. **Gegenleistungsbasiertes** Crowdfunding: Die Geldgeber erhalten eine symbolische, nicht-monetäre Gegenleistung, wie beispielsweise die Nennung ihres Namens im Abspann eines mitfinanzierten Films oder persönliche Gegenstände des Künstlers, dessen Werk mitfinanziert wurde.
3. **Kreditbasiertes** Crowdfunding (Crowdlending): Die Geldgeber erhalten das Versprechen, dass ihnen der Betrag mit oder ohne Zinsen zurückgezahlt wird.
4. **Crowdinvesting**: Der Geldgeber erhält eine Beteiligung an zukünftigen Gewinnen des finanzierten Projekts oder, wenn das Investment mit Wertpapieranlagen verbunden ist, Anteile oder Schuldinstrumente.

Erlaubnispflicht

Bei Crowdlending- oder Crowdinvesting-Finanzierungen prüft die BaFin anhand der jeweiligen Vertragsvereinbarungen, ob eine Erlaubnispflicht besteht. Nach § 32 Absatz 1 Kreditwesengesetz ([KWG \[http://www.gesetze-im-internet.de/kredwg/index.html\]](http://www.gesetze-im-internet.de/kredwg/index.html)) bedarf der schriftlichen Erlaubnis der BaFin, wer im Inland gewerbsmäßig oder in einem Umfang, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, Bankgeschäfte betreiben oder Finanzdienstleistungen erbringen will.

Geschäfte werden dann gewerbsmäßig betrieben, wenn der Betrieb auf eine gewisse Dauer angelegt ist und der Betreiber einen Gewinn erzielen will. Indiz für die Gewinnerzielungsabsicht ist insbesondere, dass der Betreiber für seine Dienstleistung Geld verlangt. Ob der Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, richtet sich insbesondere nach Art und Umfang der Geschäftstätigkeit. Für die Erlaubnispflicht ist jedoch unerheblich, ob der Betrieb tatsächlich kaufmännisch geführt wird.

Hinweis: Individuelle Prüfung

Die einzelnen Crowdfunding-Plattformen sind sehr unterschiedlich ausgestaltet. Dieser Beitrag gibt darum nur einen allgemeinen Überblick über die möglichen Erlaubnispflichten. Verbindliche Aussagen zur Erlaubnispflicht kann die BaFin nur nach Prüfung im Einzelfall treffen.

Crowdlending

Grundsätzlich ist für die reine Vermittlung von Krediten keine Erlaubnis nach dem KWG erforderlich, allerdings gegebenenfalls nach § 34c der Gewerbeordnung (GewO [<http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/gewo/gesamt.pdf>]). Demnach beaufsichtigt die BaFin Kreditvermittlungsplattformen im Regelfall nicht. Je nach vertraglicher Ausgestaltung können jedoch bankaufsichtsrechtliche Erlaubnispflichten sowohl für die Nutzer als auch für den Betreiber der Plattform bestehen (vgl. BaFin-Merkblatt zur Erlaubnispflicht der Betreiber und Nutzer einer internetbasierten Kreditvermittlungsplattform). Beachten sie diese nicht, kann die BaFin sowohl gegen die Betreiber und Nutzer als auch gegen die Kreditvermittlungsplattform als eingebundenes Unternehmen Maßnahmen nach § 44c und § 37 KWG ergreifen. Dazu gehören Auskunfts- und Verlegungsersuchen, Prüfungen und Durchsuchungen sowie, wenn erlaubnispflichtige Geschäfte ohne Erlaubnis betrieben werden, die Einstellung und Abwicklung der Geschäfte.

Geldgeber für Crowdlending-Projekte, die dieses Geschäft gewerbsmäßig oder in einem Umfang betreiben, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, betreiben das erlaubnispflichtige Kreditgeschäft im Sinne von § 1 Absatz 1 Satz 2 Nr. 2 KWG, da sie ein Gelddarlehen gewähren (vgl. BaFin-Merkblatt zum Tatbestand des Kreditgeschäfts), oder erbringen mit dem Ankauf von Kreditforderungen auf der Grundlage eines Rahmenvertrags das erlaubnispflichtige Factoring im Sinne des § 1 Absatz 1a Satz 2 Nr. 9 KWG (vgl. BaFin-Merkblatt zum Tatbestand des Factoring).

Kreditnehmer, die über die Plattform, gewerbsmäßig oder in einem Umfang, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, Gelder aufnehmen, betreiben mit der Annahme des Darlehenskapitals möglicherweise ebenfalls ein Bankgeschäft, nämlich das erlaubnispflichtige Einlagengeschäft im Sinne des § 1 Absatz 1 Satz 2 Nr. 1 KWG (vgl. BaFin-Merkblatt zum Tatbestand des Einlagengeschäfts), da sie fremde oder andere unbedingt rückzahlbare Gelder des Publikums annehmen.

Darüber hinaus gibt es für die Vermittlung von Einlagengeschäften in einen Drittstaat unter § 1 Absatz 1a Satz 2 Nr. 5 KWG einen besonderen Tatbestand, die Drittstaateneinlagenvermittlung (vgl. BaFin-Merkblatt zum Tatbestand der Drittstaateneinlagenvermittlung).

Crowdinvesting

Je nach Ausgestaltung der Crowdfunding-Plattform können auch für das Crowdinvesting bankaufsichtsrechtliche Erlaubnispflichten bestehen. Unter Umständen erbringt der Plattformbetreiber erlaubnispflichtige Finanzdienstleistungen wie die Anlagevermittlung im Sinne des § 1 Absatz 1a Satz 2 Nr. 1 KWG (vgl. BaFin-Merkblatt zum Tatbestand der Anlagevermittlung), die Abschlussvermittlung im Sinne des § 1 Absatz 1a Satz 2 Nr. 2 KWG (vgl. BaFin-Merkblatt zum Tatbestand der Abschlussvermittlung) oder das Platzierungsgeschäft im Sinne des § 1 Absatz 1a Satz 2 Nr. 1c KWG (vgl. BaFin-Merkblatt zum Tatbestand des Platzierungsgeschäfts). Dies setzt jedoch voraus, dass es sich bei den Unternehmensbeteiligungen, die über die Plattform angeboten werden, um Finanzinstrumente im Sinne des § 1 Absatz 11 KWG (vgl. BaFin-Merkblatt zu Finanzinstrumenten nach § 1 Absatz 11 Satz 1 Nummern 1 bis 7 KWG) handelt. Auch wenn der Plattformbetreiber einen der genannten Erlaubnistatbestände erfüllt, unterliegt er nach § 2 Absatz 6 KWG nicht der Erlaubnispflicht nach dem KWG, wenn er ausschließlich die Anlage- oder Abschlussvermittlung erbringt und sich kein Eigentum oder Besitz an den Geldern verschafft oder wenn er das Platzierungsgeschäft ausschließlich für Anbieter oder Emittenten erbringt. Das ist bei den Beteiligungen, die derzeit angeboten werden, meist der Fall. Allerdings besteht für Finanzanlagenvermittler gegebenenfalls eine Erlaubnispflicht nach § 34f GewO.

Auch können Erlaubnispflichten nach dem Zahlungsdienstenaufsichtsgesetz (ZAG [https://www.gesetze-im-internet.de/zag_2018/]) bestehen, wenn der Betreiber der Crowdfunding-Plattform Gelder von Anlegern entgegennimmt und an die Anbieter der Unternehmensbeteiligung weiterleitet und so das Finanztransfersgeschäft erbringt (vgl. BaFin-Merkblatt mit Hinweisen zum ZAG). Auch das Wertpapierhandelsgesetz (WpHG [<https://www.gesetze-im-internet.de/wphg/>]) sieht Pflichten vor, die gegebenenfalls zu beachten sind.

Anbieter oder Emittenten der Beteiligung sollten zudem die Prospektpflicht berücksichtigen, die nach dem Wertpapierprospektgesetz (WpPG [<http://www.gesetze-im-internet.de/wppg/index.html>]) oder nach dem Vermögensanlagengesetz (VermAnlG [<http://www.gesetze-im-internet.de/vermanlg/index.html>]) für öffentliche Angebote ab 100.000 Euro gilt. Ist ein Angebot für Vermögensanlagen prospektpflichtig, hat der Anbieter außerdem ein Vermögensanlagen-Informationsblatt zu erstellen, bevor das öffentliche Angebot startet.

Verantwortung des Anlegers

Crowdfunding kann sowohl den Geldnehmern als auch den Geldgebern Vorteile bieten. Für die Unternehmen ist es eine zusätzliche Möglichkeit, Projekte zu finanzieren, und dient häufig als erster Markttest. Den Geldgebern bietet es die Möglichkeit, Projekte gezielt zu unterstützen – auch solche, an denen sich private Anleger bislang nicht beteiligen konnten.

Maßnahmenpaket der Bundesregierung

Die Bundesregierung hat vor wenigen Tagen ein Maßnahmenpaket zur Verbesserung des Schutzes von Kleinanlegern vorgestellt (siehe Fachartikel Verbraucherschutz). Ziel ist es unter anderem, Regelungslücken und Umgehungsmöglichkeiten zu beseitigen. Soweit davon auch Crowd-Finanzierungen betroffen sind, sollen Lösungen gefunden werden, die die Anleger schützen, aber auch den Bedürfnissen der jungen Unternehmen gerecht werden, die sich über Crowd-Investitionen finanzieren.

Bevor sich Anleger für eine Investition entscheiden, sollten sie aber die damit verbundenen Chancen und Risiken sorgsam abwägen. Ihnen muss bewusst sein, dass die meisten Plattformen erlaubnisfrei ausgestaltet sind und es sich somit um Angebote des Grauen Kapitalmarkts handelt. Vom Grauen Kapitalmarkt spricht man, wenn Anbieter keine Erlaubnis der BaFin benötigen und nur wenige gesetzliche Vorschriften erfüllen müssen (siehe Fachartikel Grauer Kapitalmarkt).

Anlagen am Grauen Kapitalmarkt sind zwar nicht per se mit einem größeren Risiko verbunden. Der Anleger begibt sich aber in ein Marktsegment, das nicht staatlich reguliert wird. Weder die Produkte noch die Seriosität und Bonität der Anbieter und Investoren werden kontrolliert. Zudem gibt es keine laufende Aufsicht, keine Bilanzkontrollen und keine Einlagensicherung. Das erleichtert es leider auch dubiosen Anbietern, ihre Produkte auf dem Grauen Kapitalmarkt zu platzieren (siehe BaFin-Broschüre Grauer Markt und schwarze Schafe). Dies sollte sich jeder Anleger klar machen, bevor er seine Investitionsentscheidung trifft. Er selbst steht in der Verantwortung, ein Produkt zu wählen, das seiner persönlichen Risikobereitschaft und seinen Anlagezielen entspricht.

Hinweis

Der Beitrag gibt den Sachstand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung im BaFinJournal wieder und wird nicht nachträglich aktualisiert. Bitte beachten Sie die Allgemeinen [Nutzungsbedingungen](#).

Autor: V. Müller-Schmale, BaFin

Zusatzinformationen

Rechtsgrundlagen

[Kreditwesengesetz \(KWG\)](http://www.gesetze-im-internet.de/kredwlg/index.html) [http://www.gesetze-im-internet.de/kredwlg/index.html]

[Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz \(ZAG\)](https://www.gesetze-im-internet.de/zag_2018/) [https://www.gesetze-im-internet.de/zag_2018/]

[Wertpapierhandelsgesetz \(WpHG\)](https://www.gesetze-im-internet.de/wphg/) [https://www.gesetze-im-internet.de/wphg/]

[Gesetz über die Erstellung, Billigung und Veröffentlichung des Prospekts, der beim öffentlichen Angebot von Wertpapieren oder bei der Zulassung von Wertpapieren zum Handel an einem organisierten Markt zu veröffentlichen ist \(Wertpapierprospektgesetz - WpPG\)](http://www.gesetze-im-internet.de/wppg/index.htm) [http://www.gesetze-im-internet.de/wppg/index.htm]

[Vermögensanlagengesetz \(VermAnlG\)](http://www.gesetze-im-internet.de/vermanlg/index.html) [http://www.gesetze-im-internet.de/vermanlg/index.html]

Mehr zum Thema

Artikel

[Fachartikel: Crowdfunding im Licht des Aufsichtsrechts](#)

Merkbblätter zur Erlaubnispflicht

Merkbblatt

[Merkbblatt Kreditvermittlungsplattformen](#)

Merkbblatt

[Merkbblatt Kreditgeschäft](#)

Merkbblatt

[Merkbblatt Factoring](#)

Merkbblatt

[Merkbblatt Einlagengeschäft](#)

Merkbblatt

[Merkbblatt Drittstaateneinlagenvermittlung](#)

Merkbblatt

[Merkbblatt Anlagevermittlung](#)

Merkbblatt

[Merkbblatt Abschlussvermittlung](#)

Merkbblatt

[Merkbblatt Platzierungsgeschäft](#)

Merkbblatt

[Hinweise zu Finanzinstrumenten nach § 1 Abs. 11 Sätze 1 bis 5 KWG \(Aktien, Vermögensanlagen, Schuldtitel, sonstige Rechte, Anteile an Investmentvermögen, Geldmarktinstrumente, Devisen, Rechnungseinheiten, Emissionszertifikate, Kryptowerte und Schwarmfinanzierungsinstrumente\)](#)

Merkbblatt

[Merkbblatt zum ZAG](#)

<https://www.bafin.de/dok/7848892>

TWEET [[HTTPS://TWITTER.COM/INTENT/TWEET?TEXT=BAFIN%20%20-%20%20FACHARTIKEL%20-%20FACHARTIKEL%3A%20CROWDFUNDING%20-%20AUFSICHTSRECHTLICHE%20PFLICHTEN%20UND%20%E2%80%A6&URL=HTTPS%3A%2F%2FWWW.BAFIN.DE%2FSHAREDDOCS%2FVEROEFFENTLICHUNGEN%2FDE%2FTEILEN](https://twitter.com/intent/tweet?text=BAFIN%20%20-%20%20FACHARTIKEL%20-%20FACHARTIKEL%3A%20CROWDFUNDING%20-%20AUFSICHTSRECHTLICHE%20PFLICHTEN%20UND%20%E2%80%A6&url=https%3A%2F%2Fwww.bafin.de%2Fshareddocs%2Fveroeffentlichungen%2Fde%2Fteilen)] [[HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/SHARER/SHARER.PHP?U=HTTPS%3A%2F%2FWWW.BAFIN.DE%2FSHAREDDOCS%2FVEROEFFENTLICHUNGEN%2FDE%2FFACHARTIKEL%2F2014%2FFA_BJ_1406_CROWDFUNDING.HTML](https://www.facebook.com/sharer/sharer.php?u=https%3A%2F%2Fwww.bafin.de%2Fshareddocs%2Fveroeffentlichungen%2Fde%2Ffachartikel%2F2014%2FFA_BJ_1406_CROWDFUNDING.HTML)]
MAIL

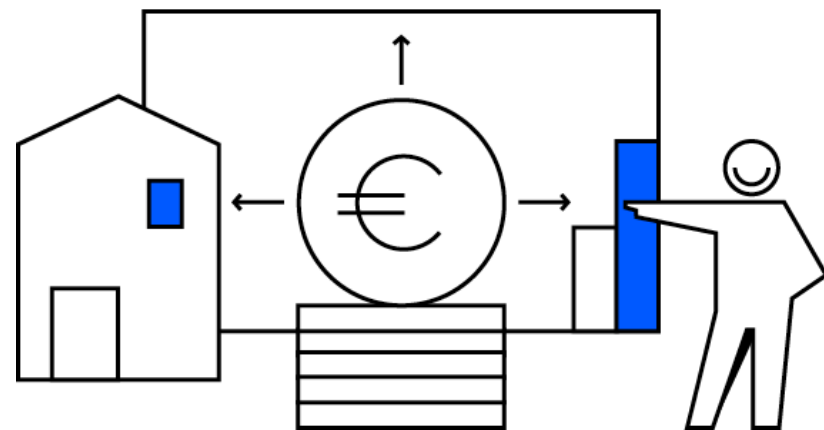
© BaFin

Anlage 19: Crowdfunding.de: Was ist Crowdfunding?



Was ist Crowdfunding?

Definition und begriffliche Einordnung



Inhalt

- 1 Crowdfunding Erklärung
- 2 Besonderheiten
 - Branchen
 - Beteiligungsformen
 - Mindestinvestition
 - Beteiligungsdauer
 - Informationsrechte
 - Steuern
- 3 Warum Crowdfunding für Anleger interessant ist
- 4 Warum Crowdfunding für Unternehmen interessant ist
- 5 Risiken
- 6 Aktuelle Crowdfunding-Projekte
- 7 Crowdfunding-Plattformen

Crowdfunding Erklärung

Crowdfunding ist eine Form des Crowdfunding, bei der die Crowd finanziell am Erfolg des Unternehmens (bzw. des Projekts) beteiligt wird. Der Rendite-Aspekt spielt bei dieser Art des Crowdfunding also eine wichtige Rolle. Das Wort „Crowdfunding“ ist eine deutsche Wortschöpfung, international wird meist die Bezeichnung „equity-based Crowdfunding“ genutzt. Mehr Informationen zu den verschiedenen Crowdfunding-Ausprägungen finden sich im Beitrag [„Was ist Crowdfunding?“](#).

Besonderheiten

Branchen

Crowdfunding findet mittlerweile in vielen Bereichen Anwendung. Es gibt eigentlich keine Branche, in der rendite-orientiertes Crowdfunding nicht als alternatives bzw. ergänzendes Finanzierungsinstrument einsetzbar ist. So wird Crowdfunding erfolgreich bei der Finanzierung von Startups, kleinen und mittelständischen Unternehmen, Immobilien und Projekten im Bereich der erneuerbaren Energien eingesetzt.

Beteiligungsformen



Mischform aus Eigen- und Fremdkapital. Konkret wird die Beteiligung der Crowdinvestoren häufig in Form eines nachrangigen Darlehens geregelt. Dies bedeutet, dass diese Forderungen nachrangig nach den Forderungen anderer Gläubiger bedient werden. Sollte es zur Insolvenz der Unternehmung kommen, gehen die Crowdinvestoren leer aus, wenn keine Vermögensgegenstände mehr verfügbar sind.

Mindestinvestition

Beim Crowdfunding kann man sich schon mit relativ kleinen Beträgen finanziell am geschäftlichen Erfolg verschiedener Unternehmungen beteiligen. Crowdfunding macht einer breiten Anlegerschaft Investitionen zugänglich und beschränkt sich nicht auf einen elitär ausgesuchten Investorenkreis. Bei manchen Crowdfunding-Plattformen kann man schon ab 10 Euro investieren, bei anderen geht es ab 250 Euro oder 500 Euro los. Informationen zu den Mindestinvestitionssummen der verschiedenen Plattformen finden sich in unseren Plattform-Profilen.

Beteiligungsdauer

Die Laufzeiten der Darlehen sind je nach Plattform und Branche unterschiedlich. So liegt die Beteiligungsdauer im Immobilien-Bereich meist bei 2-3 Jahren, während diese bei Startups meist zwischen 5-8 Jahren liegt.

Es ist wichtig zu beachten, dass über die Laufzeit meist keine Kündigungsmöglichkeit für die Crowdinvestoren vorgesehen ist. Für Crowdfundings gibt es noch keinen wirklich funktionierenden und etablierten Sekundärmarkt. Man kann sich also nicht wie bei Aktien unkompliziert von seiner Investition trennen, wenn man mit der Unternehmensentwicklung unzufrieden ist oder kurzfristig liquide Mittel benötigt. Einige Plattformen haben aber mittlerweile einen eigenen Handelsplatz.

Informationsrechte

Inwieweit die investierte Crowd über die laufende Geschäftsentwicklung informiert wird, ist je nach Plattform unterschiedlich geregelt. Bei den größeren Plattformen gilt oftmals die Regel, dass die Projektstarter den Crowdinvestoren alle 3 Monate ein Update vorlegen. Bei der Tiefe der Informationen gilt es die Balance zwischen den berechtigten Interessen der Crowd nach bestmöglichen Informationen und einer geschäftspolitisch vernünftigen Zurückhaltung mit wettbewerbs-sensitiven Informationen zu finden.

Eine möglichst offene und regelmäßige Informationspolitik gegenüber den Crowdinvestoren ist in jedem Fall dringend zu empfehlen.

Steuern

Erträge aus stillen Beteiligungen und Nachrangdarlehen gelten als Kapitaleinkünfte und unterliegen der Abgeltungssteuer von 25% (zzgl. Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag). Einkünfte aus atypischen stillen Beteiligungen sind gewerblicher Natur und unterliegen dem persönlichen Steuersatz (zzgl. Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag).

Warum Crowdfunding für Anleger interessant ist

Beim Crowdfunding kann man schon mit kleinen Investitionsbeiträgen am wirtschaftlichen Erfolg von



sich in direkter Verbindung mit den Projekt-Initiatoren auszutauschen. Neben der Rendite ist meist auch die Identifikation mit dem Projekt ein wichtiger Aspekt. Oftmals werden den Crowdinvestoren zusätzlich exklusive Vorteile bzw. Rabatte gewährt, oder wie beim klassischen Reward-based Crowdfunding, attraktive projektbezogene Gegenleistungen angeboten.

Warum Crowdfunding für Unternehmen interessant ist

Für Firmen kann es – neben der Möglichkeit des bankenunabhängigen Kapital – aus mehreren Gründen sehr attraktiv sein ein Crowdfunding zu starten. Da sich durch die Vielzahl der Unterstützer eine Vielzahl unterschiedlicher Perspektiven ergibt, kann durch die Einbeziehung der Crowd wertvolles Feedback entstehen. In der späteren Vermarktungsphase kann die Crowd als Marken-Botschafter eingebunden werden. So erhöht man – wenn es gut läuft – die Reichweite für das eigene Unternehmen.

Crowdfunding bietet die Chance potentielle neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden (oder Mitarbeiter und Geschäftspartner) noch enger ans Unternehmen zu binden. Crowdfunding ist damit nicht nur ein Finanzierungs-, sondern auch ein Marketing- und Vertriebswerkzeug.

Projektstarter sollten sich bewusst sein, dass eine Crowdfinanzierung in den allermeisten Fällen kein Selbstgänger, sondern ein arbeitsintensiver Prozess ist. Dazu gehört ein gewisses Maß an Offenheit und die Bereitschaft zum Dialog mit der Crowd. Nach einer erfolgreichen Kampagnen stehen die Projektstarter in einer Verpflichtung gegenüber der Crowd.

Risiken

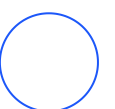
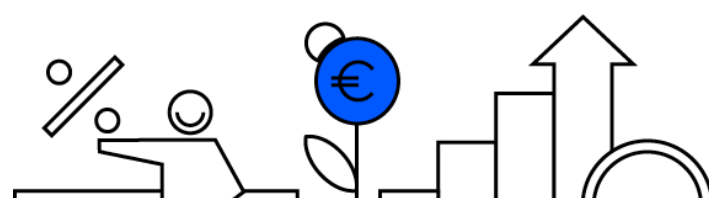
Die für Anleger mit einem Crowdfunding verbundenen Risiken unterscheiden sich deutlich je nach Ausgestaltung des Projekts. So ist das Ausfallrisiko bei Startup Crowdfundings naturgemäß recht hoch. Bei Crowdfundinginvestitionen in mittelständische Unternehmen, erneuerbare Energien oder Immobilien sind die Risiken tendenziell geringer. Aber auch hier besteht, wie bei alle Crowdfundinginvestments, das Risiko eines Totalausfalls des eingesetzten Vermögens. Dies sollte jedem Crowdfundinginvestor bewusst sein. Wir empfehlen folgende Tipps zu beachten:

- Individuelle Chancen und Risiko Beurteilung für jedes einzelne Projekt
- Auswahl von Investment-Projekten, die der persönlichen Risikopräferenz entsprechen
- Nur investieren, wenn man das Geschäftsmodell der Unternehmung und die Investitionsbedingungen versteht
- Nicht mehr investieren, als man als Verlust verkraften kann
- Nur auf seriösen Plattformen, bzw. in seriöse Unternehmen investieren
- Nur investieren, wenn Sie den Projektinitiatoren vertrauen
- Nicht blind der „Crowd“ hinterherlaufen ([guter Artikel zum Thema](#))
- Risikostreuung: lieber mehrere kleine Investments

Aktuelle Crowdfunding-Projekte

Crowdfund-Projekte

Übersicht aktuell offener Crowdfunding-



Anlage 20: Crowdfunding-Arten

Crowdfunding-Arten¹

Crowdfunding-Art	Beschreibung
Crowddonating	Kapitalgeber finanzieren Privatpersonen, Projekte oder Unternehmen aus philanthropischen Gründen ohne eine Gegenleistung dafür zu erwarten.
Crowdlending	
P2P-Kredit (Peer-to-peer-Kredit)	<p>Privatpersonen oder Unternehmen erhalten von der Crowd ein Darlehen. In der Regel fungieren die P2P-Kreditplattformen als Intermediäre, die den Kontakt zwischen Kapitalgeber und -nehmer vermitteln. Das finanzielle Risiko liegt dabei bei den Kapitalgebern und nicht bei der Plattform.²</p> <p>Man unterscheidet zwischen:</p> <p>Konsumentenkredit (Consumer Lending): Privatpersonen erhalten von der Crowd ein bilanzunwirksames Darlehen.</p> <p>Unternehmenskredit (Business Lending): Unternehmen erhalten von der Crowd ein bilanzunwirksames Darlehen.</p> <p>Immobilienkredit (Property Lending): Privatpersonen oder Unternehmen erhalten von der Crowd ein bilanzunwirksames Darlehen. Das Darlehen wird durch die Eintragung einer Grundschuld im Grundbuch abgesichert.</p> <p>Die Nichtaufnahme in die Bilanz wird hierbei durch den Grundsatz der Nicht-Bilanzierung schwebender Geschäfte begründet. Demnach sind "Geschäfte, die von der zur Sachleistung verpflichteten Seite noch nicht erfüllt sind, nicht zu bilanzieren".³</p>
Bilanzwirksamer Kredit (Balance sheet Lending)	Eine Crowdfunding-Plattform vergibt Konsumenten- oder Unternehmenskredite, unter Verwendung von Mitteln, die in der Bilanz des Plattformbetreibers anzusetzen sind. Die

¹ Vgl. Ziegler/Shneor/u.a. (Fn. 8), S. 31.

² Vgl. ebd., S. 183.

³ Vgl. Jörn Schulte, Definition: Off-Balance-Sheet-Instrument, Gabler Banklexikon, <https://www.gabler-banklexikon.de/definition/balance-sheet-instrument-60183/version-343692> [18.07.2022] (Anlage 69).

	<p>Plattformen fungieren dabei nicht nur als Vermittler, sondern sie vergeben und finanzieren aktiv Darlehen. Das finanzielle Risiko liegt bei der Plattform.⁴</p> <p>Man unterscheidet zwischen:</p> <p>Konsumentenkredit (Consumer Lending): Privatpersonen erhalten von der Plattform ein bilanzwirksames Darlehen.</p> <p>Unternehmenskredit (Business Lending): Unternehmen erhalten von der Plattform ein bilanzwirksames Darlehen.</p> <p>Immobilienkredit (Property Lending): Privatpersonen oder Unternehmen erhalten von der Plattform ein bilanzwirksames Darlehen. Das Darlehen wird durch die Eintragung einer Grundschuld im Grundbuch abgesichert.</p>
<p>Rechnungshandel (Invoice Trading)</p>	<p>Kapitalgeber kaufen Forderungen von Unternehmen. Die Forderungen werden mit einem Abschlag auf die Rechnungssumme zum Verkauf angeboten. Die Differenz zwischen Rechnungssumme und Verkaufspreis ist der erwirtschaftete Gewinn für die Kapitalgeber.^{5,6}</p>
<p>Mikrokredite (Crowd-led Microfinance)</p>	<p>Mikrokredite werden mit einem Volumen von 1.000 € bis 25.000 € an arme bzw. einkommensschwache Personen oder Kleinstunternehmen vergeben.^{7,8}</p> <p>Je nach Quelle sind die Mikrokredite auch beim Crowdfunding oder Crowdsponsoring eingruppiert. Das liegt daran, dass die Rendite bei den Mikrokrediten weniger im Vordergrund steht, als die Unterstützung von einkommensschwachen Personen und Kleinstunternehmen.⁹</p>

⁴ Vgl. Ziegler/Shneor/u.a. (Fn. 8), S. 31.

⁵ Vgl. *MoneyToday* (o.A.), Definition: Invoice Trading, <https://www.moneytoday.ch/lexikon/invoice-trading> [18.07.2022] (Anlage 70).

⁶ Modelle für den Handel mit Rechnungen verbreiten sich zunehmend. Allerdings ist dieser Bereich momentan noch zu klein, um ihn als eigene Art zu kategorisieren.

⁷ Vgl. *Jessica Hastenteufel*, Definition: Mikrokredite, Gabler Banklexikon, <https://www.gabler-banklexikon.de/definition/mikrokredite-81490/version-347537> [18.07.2022] (Anlage 71).

⁸ Vgl. *WeiberWirtschaft eG* (o.A.), Mikrokredite, <http://weiberwirtschaft.de/unterstuetzung-fuer-gruenderinnen/#c1075> [18.07.2022] (Anlage 72).

⁹ Vgl. Ziegler/Shneor/u.a. (Fn. 8), S. 183.

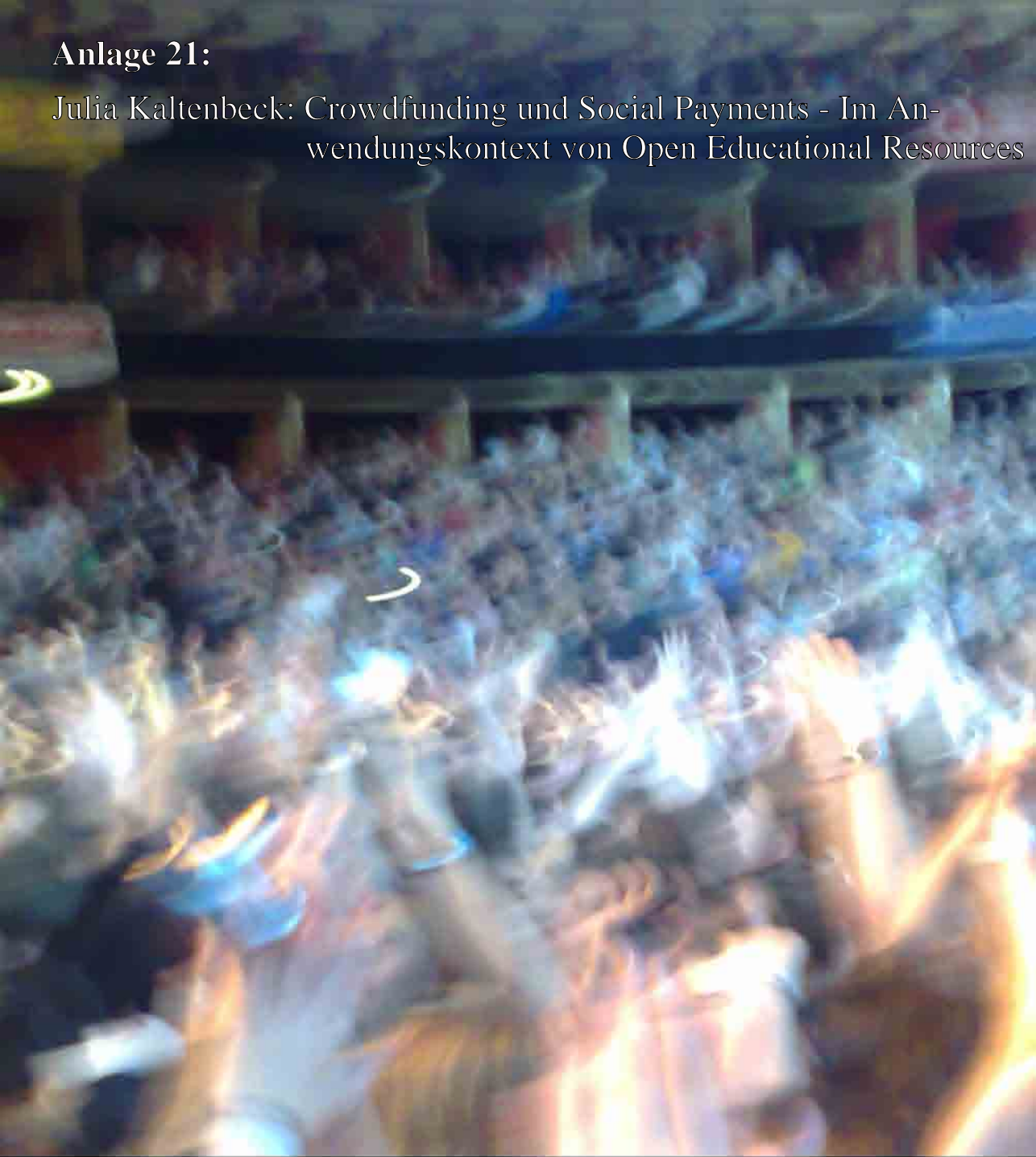
Crowdinvesting	
Eigenkapitalbasiertes Crowdfunding (Equity-based Crowdfunding)	Die Crowd investiert in Unternehmensanteile (z.B. Aktien oder GmbH-Anteile).
Immobilien-Crowdfunding (Real Estate Crowdfunding)	Zur Finanzierung von Immobilien kaufen Kapitalgeber Unternehmensanteile oder gewähren Nachrang- und partiarische Darlehen.
Gewinnbeteiligung (Revenue/Profite Sharing)	Kapitalgeber kaufen Anleihen eines Unternehmens und werden an den Gewinnen und Tantiemen beteiligt.
Crowdsponsoring	
Vorkauf-Crowdfunding (Pre-purchase Crowdfunding)	Durch das investierte Geld kann das Projekt realisiert werden. Die Crowd erhält als Gegenleistung das Produkt nach Fertigstellung. ¹⁰
Gegenleistungsbasiertes Crowdfunding (Reward-based Crowdfunding)	Beim gegenleistungsbasierten Crowdfunding werden entweder nicht-monetäre Gegenleistungen, wie die namentliche Nennung der Kapitalgeber oder ein im Vergleich zum eingesetzten Kapital weniger wertvolles Produkt angeboten. ¹¹

¹⁰ Vgl. Schäfer/Eckhold (Fn. 14), Rn. 1.

¹¹ Vgl. ebd.

Anlage 21:

Julia Kaltenbeck: Crowdfunding und Social Payments - Im Anwendungskontext von Open Educational Resources



Crowdfunding und Social Payments

Im Anwendungskontext von Open Educational Resources

Julia Kaltenbeck

Crowdfunding und
Social Payments
Im Anwendungskontext von
Open Educational Resources

Julia Kaltenbeck

Offene Bildungsressourcen zu schaffen, zu verbreiten und nachhaltig zu verankern ist das Ziel der Herausgeber Martin Ebner und Sandra Schön. Neben der Bildungsforschung und dem Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien ist nun eine Reihe geschaffen die sich diesem Thema widmet.

Die Buchreihe wird getragen vom gemeinnützigen Verein BIMS e.V. mit Sitz in Bad Reichenhall (<http://bimsev.de>).

© Martin Ebner und Sandra Schön, BIMS e.V. August 2011

Anmerkung: Das Buch ist unter einer Creative-Commons-Lizenz im Web frei verfügbar (<http://l3t.eu>)

Julia Kaltenbeck:

Crowdfunding und Social Payments im Anwendungskontext von Open Educational Resources

Band 1 der Reihe „Beiträge zu offenen Bildungsressourcen“
herausgegeben von Martin Ebner und Sandra Schön

ISBN 9783844204384

Druck und Verlag: epubli GmbH, Berlin, www.epubli.de

Titelbild: Mark Hillary, <http://www.flickr.com/photos/markhillary/2408954318>

Umschlaggestaltung: Martin Ebner und Sandra Schön

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Liebe Leserinnen und Leser!

Sie halten den ersten Band der neu gegründeten Reihe "Beiträge zu offenen Bildungsressourcen" in Ihrer Hand oder sehen es (natürlich frei zugänglich) mit einem (mobilen) Device an.

Wir, Martin Ebner und Sandra Schön, haben es uns zur Aufgabe gemacht Bildungsinhalte zu verbreiten. So sind sehr früh die Zeitschrift Bildungsforschung entstanden und auch das weit bekannte Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien, kurz L3T. Um Abschlussarbeiten, Projekten oder sonstigen Inhalten, wovon wir meinen, dass es von allgemeinem Interesse sein könnte auch eine breite Zugangsmöglichkeit zu geben, ist die Idee zu dieser Reihe entstanden.

Es freut uns daher sehr, dass Julia Kaltenbeck Ihre Masterprojektarbeit welche Sie im Rahmen Ihres Studiums an der Technischen Universität Graz zum Thema "Crowdfunding und Social Payments im Anwendungskontext von Open Educational Resources" verfasst hat, zur Verfügung stellt.

Weites sei auch dem Verein BIMS e.V. gedankt, der als Trägerverein sämtliche Kosten für diese Reihe übernimmt und ebenfalls sich dem Gedankengut von offenen Bildungsressourcen verschreibt.

Sollten Sie Fragen, Wünsche und sonstige Kontaktanfragen haben, scheuen Sie sich nicht und schreiben Sie uns einfach. Wir antworten gerne unter der dafür eingerichteten E-Mail-Adresse martin.ebner@l3t.eu.

Somit wünschen wir noch eine angenehme Lektüre und viel Spaß mit dem vorliegenden Werk.

Martin Ebner & Sandra Schön
August 2011

Liebe Leserinnen und Leser!

Der BIMS e.V. ist eine Plattform für das gemeinnützige Engagement einiger Wissenschaftler/innen und Praktiker/innen aus dem Bildungsbereich (<http://bimsev.de>). Der gemeinnützige Verein versteht sich nicht nur als ein „Think-Tank“ sondern gewissermaßen als ein „Think-and-Do-Tank“ und möchte bei all seinen Projekten „Bildung erreichbar machen“. So unterstützen wir die Herausgeber/innen der interdisziplinären Fachzeitschrift *bildungsforschung* (<http://bildungsforschung.org>), die seit dem Jahr 2004 frei zugänglich erscheint. Weiters ist auch die Unterstützung des Lehrbuches für Lernen und Lehren mit Technologien für uns wichtiges Anliegen (<http://l3t.eu>).

Die nun vorliegende Reihe „Beiträge zu offenen Bildungsressourcen“ sehen wir als einen logischen Schritt in der konsequenten Weiterführung unserer Ziele. Besonders erfreulich ist, dass auch das Thema des ersten Bandes sich mit Open Educational Resources beschäftigt und versucht Empfehlungen abzugeben, wie man Crowdfunding und Social Payments zielführend einsetzen könnten um eine langfristige Finanzierung solcher Bildungsinitiativen zu gewährleisten. Einen besonderen Dank gilt natürlich der Autorin, die sehr gewissenhaft das Thema aufgearbeitet hat und einen sehr gut verständlichen Einstieg in die Materie bietet. Danke auch an die unermüdlichen Anstrengungen der Herausgeber, deren Tätigkeiten unser Verein gerne unterstützt.

Martin Schön
Geschäftsführer des BIMS e.V.
Mai 2011

Crowdfunding und Social Payments

im Anwendungskontext von
Open Educational Resources

Masterprojekt
Julia Kaltenbeck

Betreuer:
Univ. Doz. Martin Ebner

Institut für Informationssysteme und Computer Medien (ICM)
Technische Universität Graz
A-8010 Graz, Österreich

Graz, Juni 2011

Die in der vorliegenden Forschungsarbeit auftretenden personenbezogenen Bezeichnungen, die nur in männlicher Form angeführt sind, dienen einzig der leichteren Lesbarkeit. Jedoch beziehen sich die personenbezogenen Bezeichnungen stets auf Frauen und Männer gleichermaßen.

Kurzfassung

Crowdfunding und Social Payments, zwei noch sehr junge Phänomene, die ihre Ursprünge in den USA haben und langsam, aber sicher sich in Europa ausbreiten, sind Analysegegenstände der vorliegenden Forschungsarbeit. Crowdfunding, eine Erscheinungsform von Crowdsourcing, wird definiert als *“the collective cooperation, attention and trust by people who network and pool their money together, usually via the Internet, in order to support efforts initiated by other people or organization”* (Keyser, 2010). Aus dem Blickwinkel des Web 2.0, oder auch des sozialen Web, ist dieses Forschungsfeld so spannend wie nie zuvor. So existieren beispielsweise bereits viele Erfolgsgeschichten und „Best Practices“ über die kollektive Ideengenerierung bzw. -findung mit Hilfe von Web-2.0-Technologien und Social Software. Crowdfunding und Social Payments sind wissenschaftlich jedoch noch wenig umfassend aufbereitet worden.

In der vorliegenden Arbeit wird versucht, eine Verständnisbasis für Crowdfunding und Social Payments aufzubauen. Sowohl die Motivation der Nutzer von der kollektiven Masse als auch die Erfolgsfaktoren von Crowdfunding bzw. Social Payments werden aufgezeigt und durch eine ausführliche Diskussion über deren Vor- und Nachteile ergänzt.

Weiters wird ein Überblick über ausgewählte Crowdfunding- bzw. Social-Payment-Plattformen gegeben, bevor Crowdfunding bzw. Social Payments im Anwendungskontext von Open Educational Resources (OER) bearbeitet werden. Hierbei werden repräsentative Fallbeispiele, sofern vorhanden, analysiert um die daraus extrahierten Informationen, „Lessons Learned“, Schlüsselfaktoren und Empfehlungen in das OER-Projekt “L3T – Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien” einzubauen.

Schlüsselwörter: Crowdfunding, Social Payments, Open Educational Resources (OER), Web 2.0

Abstract

Crowdfunding and Social Payments are still two very young phenomena, which have their origins in the USA and have been spreading slowly but definitely to Europe, are being examined in the present research work. Crowdfunding, an appearance of Crowdsourcing, is defined as *“the collective cooperation, attention and trust by people who network and pool their money together, usually via the Internet, in order to support efforts initiated by other people or organization”* (Keyser, 2010). From the viewpoint of Web 2.0, or the social web, this research field has never been more exciting than nowadays. There are already many success stories and best practices about the collective idea generation and idea finding with the help of Web 2.0 technologies and social software. Crowdfunding and Social Payments, however, from the scientific view, have not been fully explored yet.

In the present research work, an attempt is dared to build a basis for a better understanding of Crowdfunding and Social Payments. The motivation of the users as part of the collective crowd as well as the success factors of Crowdfunding and Social Payments will be analyzed and completed by an extensive discussion about their advantages and as well as their disadvantages.

In addition, an overview of some selected Crowdfunding and Social Payment platforms will be provided, before Crowdfunding and Social Payments will be analyzed in the application context of the Open Educational Resources (OER). Here, information will be extracted from representative case studies, if any, in order to use the key factors and recommendations for the German OER-initiative “L3T - Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien”.

Keywords: Crowdfunding, Social Payments, Open Educational Resources (OER), Web 2.0

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung	1
1.1. Motivation und Ziele der Arbeit	1
1.2. Struktur der Arbeit	3
I. Theoretischer Teil	4
2. Definitionen	5
2.1. Crowdfunding	5
2.1.1. Crowdfunding als Form von Crowdsourcing	5
2.1.2. Der Crowdfunding-Prozess	11
2.1.3. Eine Crowdfunding-Erfolgsgeschichte	14
2.2. Social Payments	15
2.2.1. Unterschiede zu Crowdfunding	16
2.2.2. Gemeinsamkeiten mit Crowdfunding	17
2.2.3. Der Social-Payment-Prozess	17
2.2.4. Eine Social-Payment-Erfolgsgeschichte	19
3. Abgrenzungen zu anderen Begriffen	21
3.1. Fundraising	21
3.2. Spenden	22
3.3. Sponsoring	22
3.4. Micropayment	22
3.5. Paid Content	23
4. Motivation jeder Einzelner im "Crowd"	24
5. Plattformen	27
5.1. Crowdfunding-Plattformen	28
5.1.1. Kickstarter	28
5.1.2. Startnext	29
5.1.3. mySherpas	34
5.1.4. Grow VC	35

5.2. Social-Payments-Plattformen	36
5.2.1. Kachingle	36
5.2.2. Flattr	37
6. Wichtige Fragestellungen	40
6.1. Für wen sind die alternativen Erlösmodelle geeignet?	40
6.2. Wer steckt hinter der “Crowd”?	41
6.3. Was sind die Erfolgsfaktoren von Crowdfunding und Social Payments?	44
7. Diskussion	55
7.1. Vorteile	55
7.2. Nachteile	58
7.2.1. Probleme des Marktes	59
7.2.2. Probleme der Dienste	63
7.2.3. Kulturelle Probleme	64
7.3. Ausblick	66
II. Crowdfunding und Social Payments im Anwendungskontext von OER	67
8. Definition	68
9. Finanzierung von OER-Initiativen	70
9.1. Finanzierungsmodelle nach Downes	72
10. Fallbeispiele für OER	75
10.1. Kickstarter für SmartHistory	75
10.2. Flattr für open-of-course.org	79
11. L3T - Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien	81
11.1. Die Anfänge von L3T	81
11.2. Charakteristiken von L3T	82
11.3. Problematik und Situationsanalyse	85
11.4. Diskussion	87
11.5. Crowdfunding-Testlauf	89
11.6. Evaluierung des Crowdfunding- Testlaufs	91
12. Zusammenfassung und Ausblick	94
Abbildungsverzeichnis	96

Tabellenverzeichnis	97
Literaturverzeichnis	97

1. Einführung

1.1. Motivation und Ziele der Arbeit

“Given the scale of the socio-economic changes we’ve already encountered from new forms of connectivity, a deeply profound set of changes awaits. This, is the crowdfunding revolution.” - (Lawton u. Marom, 2010)

Crowdsourcing ist heutzutage ein Begriff in aller Munde und wird bereits vielfältig eingesetzt, sei es für die kollektive Ideengenerierung und –findung, für die kollektive Abstimmung oder auch für die kollektive Problemlösung u.v.m. Zur großen Popularität von Crowdsourcing hat wesentlich die Macht und Weisheit der Vielen, ein Heer von Freiwilligen, beigetragen und ist aus diesem Grund ein sehr faszinierender Prozess. Jede Einzelne in der “Crowd” trägt in irgendeiner Form etwas zum ganzen System bei und bestimmt somit wesentlich den Ausgang dieses Prozesses mit. Crowdsourcing kann in verschiedenen Erscheinungsformen auftreten und ist in Zeiten des Web 2.0 und sozialer Software, sowie weltweiter Netzwerke quasi alltäglich und überall zu finden.

Zu den bereits bekannten und existierenden Erscheinungsformen von Crowdsourcing in Web 2.0 ist ein weiteres relativ junges Phänomen dazu gekommen, nämlich Crowdfunding. Soviel sei bereits an dieser Stelle erwähnt, dass Crowdfunding zum Ziel hat, mit Hilfe der Macht der Vielen das gewünschte Projektbudget zu erreichen um somit das dazugehörige Projekt finanzieren und umsetzen zu können. Mit diesem Begriff geht oft Social Payments einher, der sich jedoch von Crowdfunding in einigen wesentlichen Punkten unterscheidet, aber nicht weniger spannend ist.

Crowdfunding und Social Payments werden unter dem Oberbegriff “Alternative Erlösmodelle” zusammengefasst und können die traditionellen Erlösmodellen ideal ergänzen. Im “The Future of Money”-Projekt (Fut, 2010) (siehe Abbildung 11.1), das selbst ebenfalls mit Hilfe von Crowdfunding finanziert wurde, findet Crowdfunding&Co ihren Einsatz.

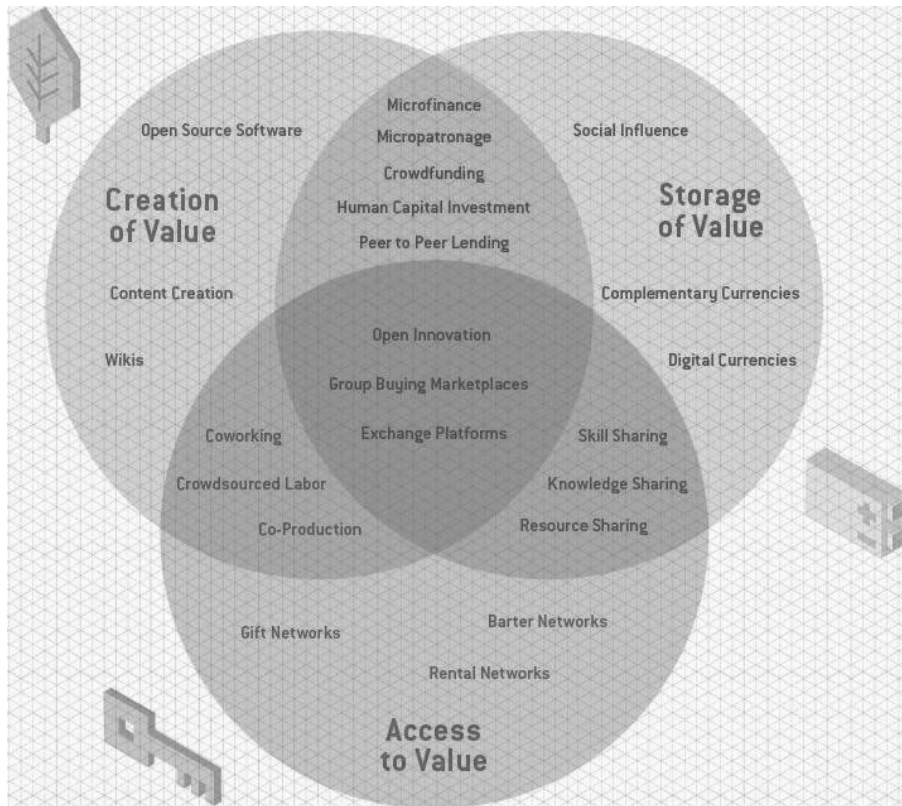


Abbildung 1.1.: Die Zukunft des Geldes, (Fut, 2010)¹

Da beide Phänomene mit Hilfe von Web-2.0-Technologien noch relativ jung sind, ist dementsprechend nicht viel wissenschaftliche Literatur vorhanden, jedoch umso mehr interessante und gut aufbereitete Blogartikel in der Blogosphäre, die diese Thematik bereits begeistert aufgegriffen hat. Aus diesem Grund wurden viele Rückgriffe auf jene Blogger unternommen. Es fehlt eine ausführliche und wissenschaftliche, aber vor allem eine ganzheitliche Betrachtung beider Phänomene. Die vorliegende Forschungsarbeit zielt darauf ab, diese Lücke zumindest teilweise zu schließen und eine breitere Verständnisbasis für Crowdfunding und Social Payments, speziell im deutschen Raum, aufzubauen.

¹2010 BY-NC-SA Emergence Collective. Research and concept by Gabriel Shalom, Venessa Miemis and Jay Cousins. Design by Patrizia Kommerell.

Weiters will die vorliegende Forschungsarbeit versuchen, das Potential von Crowdfunding und Social Payments als alternatives Erlösmodell aufzuzeigen. Die Idee zu dieser Forschungsarbeit kam von Univ.-Doz. Dr.techn. Dipl.-Ing. Martin Ebner von der Technischen Universität Graz, einer der Koordinatoren der OER-Initiative “L3T - Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien”². Es soll im Rahmen der vorliegenden Forschungsarbeit untersucht werden, inwieweit Crowdfunding und Social Payments für OER-Initiativen genutzt werden können.

1.2. Struktur der Arbeit

Die vorliegende Arbeit soll den interessierten Lesern zuerst eine Einführung in das Themengebiet von Crowdfunding und Social Payments gewähren, um das Verständnis dafür zu erhöhen. Diese Einführung inkludiert unter anderem die Definition der Begriffe von Crowdfunding und Social Payments bzw. eine klare Abgrenzung gegenüber anderen ähnlichen oder verwandten Begriffen.

Im nächsten Schritt werden einige wichtige und relevante Crowdfunding- und Social-Payment-Plattformen vorgestellt, die zum Aufschwung beider Phänomene wesentlich beigetragen haben. Auch wird die Motivation der potentiellen Unterstützern für die Teilnahme am Prozess untersucht.

Einen wichtigen Teil der Forschungsarbeit nimmt eine ausführliche Diskussion rund um die Frage ein, ob Crowdfunding und Social Payments tatsächlich als alternative Finanzierungsmodelle geeignet sind. Dazu gehört eine intensive Auseinandersetzung mit ihren Vor- und Nachteilen. Nachdem diese ausführlich gegenseitig abgewogen werden, werden die beiden alternativen Erlösmodellen im Anwendungskontext von Open Educational Resources (OER) untersucht. Hierzu wird eine konkrete, erfolgreich durchgeführte Crowdfunding-Kampagne demonstriert. Die daraus gewonnenen Zahlen und Daten werden analysiert und daraus allgemeine Empfehlungen für ähnliche OER-Initiativen abgeleitet, die ebenfalls für die OER-Initiative der Technischen Universität Graz, “L3T - Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien” verwendet werden können.

²<http://l3t.tugraz.at/>

Teil I.

Theoretischer Teil

2. Definitionen

Crowdfunding und Social Payments - was verbirgt sich hinter diesen Konzepten? In diesem Kapitel wird versucht, den Lesern ein genaueres Bild von den Begriffen zur Verfügung zu stellen um so ein besseres Verständnis für diese zu gewährleisten. Es ist anzumerken, dass die englische Bezeichnung dieser Begriffe aufrecht erhalten wird, da es diesbezüglich noch keine einheitliche Auffassung von den dazugehörigen deutschen Übersetzungen gibt.

2.1. Crowdfunding

Crowdfunding ist eine spezielle Erscheinungsform von Crowdsourcing und beiden ist gemein, dass sie die Masse bzw. Menschenansammlungen ("crowd"), bestehend aus vielen Freiwilligen als Quelle (engl. "source") nutzen um entsprechende Wertschöpfung zu generieren.

Bevor der Begriff "Crowdfunding" definiert und der typische Crowdfunding-Prozess aufgezeigt wird, ist es an dieser Stelle angebracht, eine Ebene höher zu gehen und zunächst den Oberbegriff "Crowdsourcing" zu definieren.

2.1.1. Crowdfunding als Form von Crowdsourcing

Crowdsourcing, oder die etwas holprige deutsche Bezeichnung "Schwarm-auslagerung" ist ein Begriff, der heutzutage oft in der Literatur anzutreffen ist und von Jeff Howe im Jahr 2006 geprägt wurde.

"Remember outsourcing? Sending jobs to India and China is so 2003. The new pool of cheap labor: everyday people using their spare cycles to create content, solve problems, even do corporate R & D."
- (Howe, 2006)

Dieser Zitat von Jeff Howe sagt bereits einiges über den Begriff Crowdsourcing aus: Anstatt die Aufgaben und Aktivitäten eines Unternehmens an Drittländer oder andere Unternehmen auszulagern, um auf dieser Weise beispielsweise die

Produktionskosten zu senken, wird bei Crowdsourcing auf die zumeist kostenlose Arbeitskraft eines Heer von Freiwilligen vorwiegend im Internet gesetzt.

Doch dieses Zitat ist noch zu abstrakt und berücksichtigt viele Aspekte von Crowdsourcing nicht. Eine genauere und zeitgemäßere Definition schlägt Alexander Heimbuch (2010) vor:

“Crowdsourcing bezeichnet die Bearbeitung einer klar definierten und fragmentierbaren Aufgabe, welche standortunabhängig und in Teilen lösbar ist. Dazu bearbeitet eine undefinierte Gruppe Freiwilliger mithilfe von Informations- und Kommunikationssystemen einen Teil dieser Aufgabe.” - Alexander Heimbuch (2010)

Ein weiterer Versuch einer Definition von Crowdsourcing erfolgt von Nicole Martin, Stefan Lessmann und Stefan Voß:

“Crowdsourcing ist eine interaktive Form der Leistungserbringung, die kollaborativ oder wettbewerbsorientiert organisiert ist und eine große Anzahl extrinsisch oder intrinsisch motivierter Akteure unterschiedlichen Wissensstands unter Verwendung moderner IuK Systeme auf Basis von Web 2.0 einbezieht. Leistungsobjekt sind Produkte oder Dienstleistungen unterschiedlichen Innovationsgrades, welche durch das Netzwerk der Partizipierenden reaktiv aufgrund externer Anstöße oder proaktiv durch selbsttätiges Identifizieren von Bedarfslücken bzw. Opportunitäten entwickelt werden.”
- (Martin u. a., 2008)

Crowdsourcing tritt in vier Erscheinungsformen zutage, die, wie es in Abbildung 2.2 gut zu erkennen ist, Crowd Wisdom, Crowd Creation, Crowd Voting und Crowdfunding sind (Howe, 2008; Tacke, 2010).

- **Crowd Wisdom:** Bei der Ausnutzung der Schwarmintelligenz ist die Crowd gezielt zu einer Aktivierung und Reflexion ihres Wissens zu stimulieren. Das kann beispielsweise durch eine Veröffentlichung einer Problembeschreibung und einem Aufruf zur Lieferung von Lösungen oder Hinweisen geschehen (Tacke, 2010). Damit das gelingt, müssen dafür geeignete Bedingungen für die Äußerung und Sammlung des geteilten Wissens geschaffen werden (Howe, 2008).
- **Crowd Creation:** Crowd Creation, hingegen, zielt darauf ab, das schöpferische und kreative Potential der Crowd zu nutzen. Texte, Bilder, Multimediateien, etc., welche die Crowd erstellt, werden unter dem Begriff “user generated content” zusammengefasst (Tacke, 2010).
- **Crowd Voting:** Crowd Voting basiert auf dem Urteilsvermögen der

Crowd, wobei die Abstimmung entweder bewusst oder unbewusst erfolgen kann. Ein Beispiel für eine unbewusste Abstimmung ist die bekannte und populäre Suchmaschine Google, die die Crowd für die Relevanzbestimmung bzw. Organisation der Suchergebnisse nutzt (Howe, 2008). So wurde beispielsweise eine Prognose für den Gewinner des Eurovision Song Contests 2010 anhand von den getätigten Google-Suchanfragen der Nutzer abgegeben (Tacke, 2010).

- **Crowdfunding:**

Crowdfunding, als vierte Erscheinungsform, hat das Ziel, Unterstützung, entweder monetär oder auch nicht monetär, von der Crowd zu gewinnen, sodass Projekte oder Aktionsprogramme finanziert werden können (Tacke, 2010).

“Crowdfunding = The collective cooperation, attention and trust by people who network and pool their money together, usually via the Internet, in order to support efforts initiated by other people or organisations” - (Keyser, 2010)



Abbildung 2.1.: Das Crowdfunding-Prinzip³

Es ist zu verdeutlichen, dass Crowdfunding im Prinzip kein neues Phänomen ist und schon immer stattgefunden hat, wie zum Beispiel bei der Unterstützung von verschiedenen Hilfsorganisationen durch Kleinspenden vieler Menschen im Austausch von Gegenleistungen (Buttons, etc.) (Lufthansa, 2010).

“What is occurring, and the potentials moving forward, are not a result of a singular shift or trend. Rather the emerging incarnation of crowdfunding is a result of many ongoing socio-economic trends,

³Abbildung von <http://opengenius.org/>, aufgerufen am 06.03.2011

the removal of a number of inefficiencies which have plagued capital allocation for most of our history (...)" - (Lawton u. Marom, 2010)

In Zeiten des Web 2.0 und Social Software ist das Aufnehmen von Kontakten zu Gleichgesinnten und die Koordination von weltweit verstreuten Aktivitäten so einfach und so wirksam wie noch nie zuvor geworden. Daher ist Crowdfunding via Web 2.0 ein neues und junges Phänomen, das aber in seiner ursprünglichen Form schon früher ausgeübt wurde (Lufthansa, 2010).

Daher lässt sich in Tabelle 2.1 folgender Vergleich zwischen der ursprünglichen Form von Crowdfunding ohne Unterstützung von Web-2.0-Technologien und Social Software und Crowdfunding mit Hilfe von diesen ziehen. Es ist eine Gegenüberstellung von Crowdfunding 1.0 versus Crowdfunding 2.0. Die Tabelle soll verdeutlichen, dass Crowdfunding in der jetzigen Form durch Web 2.0, Social Software und Social Media ermöglicht wird.

Crowdfunding 1.0	Crowdfunding 2.0
vorwiegend offline	online (Web)
beschränkt	potentiell weltweit
Nutzung von traditionellen Werbemitteln	Social Media Marketing
Koordination via Email, Newsletter	Koordination via Plattformen
zentral	dezentral
passive Beteiligung	aktive Beteiligung

Tabelle 2.1.: Unterschiede zwischen Crowdfunding 1.0 und Crowdfunding 2.0

Crowdfunding hat viele verschiedene Gesichter. Koren (2010a,b,c,e,g) und Zandvliet (2011) haben eine Unterteilung der unterschiedlichen Crowdfunding-Formen aufgestellt, die nachfolgend zusammenfassend dargestellt werden.

- **Crowdsupporting (Crowdfunding as a method for sponsorship with a non-financial return):** Primär kreative Projekte zu unterstützen ist der Grundgedanke hinter Crowdsupporting, wobei hier das zur Verfügung Stellen von Sponsoring in Austausch mit nicht-monetären Gegenleistungen im Vordergrund steht (Zandvliet, 2011). Der Fokus der vorliegenden Forschungsarbeit liegt auf dieser Form von Crowdfunding und deren Prozess wird später erläutert.
- **Crowdinvesting (Equity based Crowdfunding with a potential financial return and ownership):** Crowdinvesting ist Crowdfunding für Startups und Unternehmen. Vorteile von Crowdinvesting sind unter anderem, dass Crowdinvesting eine interessante Möglichkeit neben den

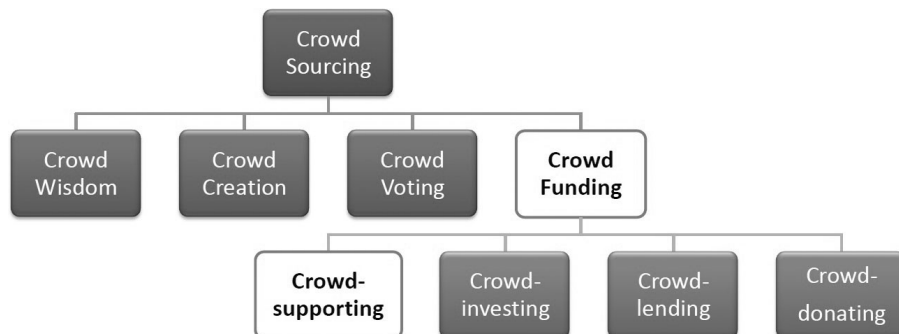


Abbildung 2.2.: Erscheinungsformen von Crowdsourcing und Crowdfunding

klassischen Kapitalquellen wie Banken, Business Angels und VCs darstellt (Koren, 2010c).

Argumente, die für Crowdinvesting sprechen, sind auf sich ändernde Bedingungen in der Kapitalnachfrage und Kapitalangebot zurückzuführen

- (1) *“It’s getting harder for entrepreneurs to find capital*
 - (2) *Entrepreneurs need less capital*
 - (3) *Small angel investors are interested to invest small amounts of money*
 - (4) *The internet and efficient transaction systems make it commercially viable to invest small amounts of money”*
- (Koren, 2010e)

Oft brauchen Unternehmen und Startups mehr Kapital, als es die FFF-Förderung (Friends, Family, Fools) effizient decken kann. Jedoch ist die Kapitalmenge, die die größeren Investoren oder Banken zahlen, oft für einige Startups und Unternehmen zu hoch, da sie ja schließlich auch zurückbezahlt werden muss. Crowdinvesting ist aus diesem Grund eine mögliche Alternative, um die Lücke zwischen FFF-Förderung und größeren Investitionen zu schließen (Koren, 2010a,c).

Als Gegenleistung für direkte Investitionen in Startups sowie Unternehmen erhalten die Unterstützer im Crowdinvesting-Prozess Anteile am Unternehmen. Zandvliet (2011) sieht aufgrund der Möglichkeit, dass die Unterstützer als Investoren auch Kunden, Lieferanten, etc. sein können, eine Änderung im klassischen Stakeholder Modell.

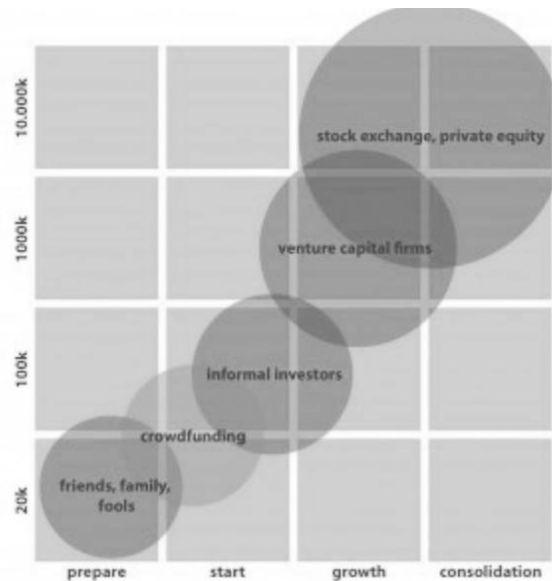


Abbildung 2.3.: Lücke zwischen FFF-Förderung und größeren Investitionen kann durch Crowdfunding geschlossen werden (Koren, 2010a,c).

"Due to the multiple roles of the investors (first customers, supplier or crowdsourced human resource of the company) and the open relationship with the entrepreneur we will see the creation of the ultimate Stakeholder model." - Korstiaan Zandvliet (Zandvliet, 2011)

- **Crowdlending (Debt-Crowdfunding with a financial return):**
 - **P2P-Kredite:** Peer-to-Peer (P2P) Kredite gehen im Unterschied zu traditionellen Bankkrediten mit wesentlichen Vorteilen für beide Seiten in einem Kreditvergabeprozess einher. Einerseits zahlen die Kreditnehmer auf diese Weise weniger Zinsen, andererseits erhalten die Kreditgeber mehr Zinsen, da die traditionelle (und teure) Bankinstitution in der Mitte durch eine internetbasierte und somit kostengünstigere Kreditvergabefirma ersetzt wird. Die P2P-Kredite werden also durch direkte Kontakte zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer ohne Bank als Institution dazwischen vergeben (Koren, 2010g).

- **Mikrokredite:** Mikrokredite sind für schlechter verdienende Menschen gedacht, die üblicherweise keinen Zugang zu Bankdiensten bzw. finanziellen Diensten haben (Koren, 2010d).
- **Crowddonating:** Im Unterschied zu den zuvor erwähnten Erscheinungsformen bekommen die Unterstützer bei dieser Crowdfunding-Form, nämlich Crowddonating, keine Gegenleistungen für ihre getätigte Investition. Die Unterstützungen sind somit reine Spenden an den Empfänger. Ein wesentliches Erfolgsfaktor, damit Crowddonating funktioniert, ist der Aufbau und die Sicherstellung einer sehr starken emotionalen Bindung zu den Unterstützern und potentiellen Geldgebern. Als gutes Beispiel für eine solche Crowddonating-Kampagne ist die Kampagne des derzeitigen US-Präsident Obama erwähnenswert, der viele Millionen Dollar für seine Wahlkampagne durch mehr als eine Million Unterstützer eingenommen hat (Koren, 2010b).

Der Fokus der vorliegenden Forschungsarbeit liegt dabei speziell auf Crowdsupporting als Crowdfunding-Erscheinungsform. Allerdings können die erwähnten Aspekte im Allgemeinen auch die anderen Formen von Crowdfunding betreffen, da sie alle auf dem Prinzip der Vielen basieren und sich lediglich in ihrem detailliertem Prozessablauf und Verwendungszweck der Unterstützungen unterscheiden.

2.1.2. Der Crowdfunding-Prozess

Wie zuvor erwähnt, liegt der Fokus der vorliegenden Forschungsarbeit auf Crowdsupporting als spezielle Form von Crowdfunding. Wenn über Crowdfunding im Allgemeinen gesprochen wird, dann ist üblicherweise Crowdsupporting im Speziellen gemeint.

Ein typischer Crowdfunding-Prozess aus Sicht des Empfängers von Unterstützungen, dem Projektinhaber, kann grob in drei Phasen unterteilt werden: Veröffentlichung, Warten auf Finanzierung und schließlich Umsetzung oder Rückzahlung.

- **Veröffentlichung:** Zuerst steht eine kompakte und ausformulierte Projektidee am Anfang des Prozesses. Diese Projektidee wird mit ihren klar festgelegten Zielen auf einer Crowdfunding-Plattform im Web, wie zum Beispiel, Kickstarter⁴, veröffentlicht. Im nächsten Schritt wird ein bestimmtes Budgetziel des Projektes und ein Zeitlimit festgelegt, innerhalb der die erforderliche Geldsumme zusammenkommen muss, damit

⁴<http://www.kickstarter.com/>



Abbildung 2.4.: Ein typischer Crowdfunding-Prozess

das Projekt umgesetzt wird. Weiteres werden verschiedene Gegenleistungen als Dankeschön für die übermittelte Unterstützung definiert.

Es ist darauf zu achten, dass bei der Veröffentlichung das Format eines Projektes eingehalten wird, worunter nach DIN 69901 als *“Vorhaben, das im wesentlichen durch Einmaligkeit der Bedingungen in ihrer Gesamtheit gekennzeichnet ist, wie z.B.: Zielvorgabe, zeitliche, finanzielle, personelle oder andere Bedingungen, Abgrenzungen gegenüber anderen Vorhaben und projektspezifische Organisation.”* - (Zingel, 2000) verstanden wird.

Gliedert man diese Definition genauer auf, so ist ein Projekt demzufolge ein Vorhaben mit folgenden Merkmalen (Zingel, 2000):

- zeitlich begrenzt (mit einem klar definierten Anfangs- und Abschlusszeitpunkt)
- definierte Zielvorgaben (Was soll erreicht werden? Wohin soll die Richtung gehen?)
- einmalig und neuartig (nicht repetitiv)
- komplex (besteht aus mehreren Teilaufgaben, multifunktionale bzw. interdisziplinäre Ausrichtung)
- risikobehaftet

Mit der Veröffentlichung eines Projektes auf einer Crowdfunding-Plattform beginnt die Crowdfunding-Kampagne.

- **Warten auf Finanzierung:** Die Besucher der Crowdfunding-Plattform haben nun die Möglichkeit, sich Informationen über das Projekt, über den Anteil des erreichten Budgetziels und über die noch verbleibende Zeit, einzuholen. Weiters kann er auch im meist integrierten Projektblog auf der Crowdfunding-Plattform den Verlauf einer Crowdfunding-Kampagne mitverfolgen bzw. Kommentare von anderen Unterstützern

oder Besuchern lesen. Der überzeugte Besucher kann demzufolge seine Unterstützung (meistens monetär) am Projekt aussprechen.

Um möglichst viele Unterstützer anzuziehen, kann der Projektinhaber beispielsweise via soziale Medien oder Netzwerke auf sein Projekt auf der Crowdfunding-Plattform aufmerksam machen. Genau diese Phase ist gleichzeitig auch die kritischste, da die Mobilisierung von potentiellen Unterstützern für den Erfolg eines Crowdfunding-Projektes entscheidend ist. In einem späteren Kapitel wird versucht, Empfehlungen bezüglich der Mobilisierung von potentiellen Unterstützern herauszuarbeiten und darzustellen.

- **Umsetzung oder Rückzahlung:** Typischerweise geht es in Crowdfunding um das Alles-Oder-Nichts-Prinzip: Wird das vorher festgelegte Budgetziel innerhalb des ebenfalls vorher definierten Zeitlimits nicht erreicht, dann werden alle zugesprochenen Unterstützungen rückgängig gemacht bzw. widerrufen. Somit wird das Projekt auch nicht aktiviert und umgesetzt. Ist der Gegenteil der Fall, dann wird das Projekt umgesetzt und schließlich die Gegenleistungen an den Unterstützer übermittelt, die ihnen basierend auf der Höhe ihrer zuvor zugesprochenen Unterstützungen zustehen.

”Realisiert wird, was Leute sehen und hören wollen. Die Masse der Internet-User wird zum Mäzen 2.0.” - Anna Lena Mössen, Frankfurter Rundschau, 27.12.2010 (Twitter)

Tino Kreßner von der Crowdfunding-Plattform Startnext⁵ erklärt auf seinem Blog "best practices crowdfunding der blog (2010)", warum Crowdfunding nach dem Alles-Oder-Nichts-Prinzip läuft: Es ist bei Crowdfunding zu bedenken, dass die Unterstützer die Höhe der Unterstützung an ein Crowdfunding-Projekt freiwillig festlegen und somit darauf aufbauend eine oder mehrere Gegenleistungen erhalten. Wenn das Projekt erfolgreich abgeschlossen ist, so haben sie ein Recht darauf, diese Gegenleistungen auch zu erhalten. Würde Crowdfunding nicht nach dem Alles-Oder-Nichts-Prinzip laufen, also wenn beispielsweise das Budgetziel zu 70% erreicht sein würde, dann müsste der Projektinhaber trotzdem die Gegenleistungen ausliefern, deren Produktion und Transport ihm zusätzlich kosten. Noch dazu müsste er die restlichen 30% des Budgetziels selbst aufbringen. Doch auch wenn der Projektinhaber sich dazu bereit erklären würde, mit den finanzierten 70% des Budgetziels via Crowdfunding das Projekt trotzdem zu realisieren, dann ist es aber nicht sicher, ob er es in jener Qualität umsetzen kann, wie er es den Unterstützern zuvor auf

⁵<http://www.startnext.de/>

der Crowdfunding-Plattform versprochen hat und für diese gewünschte Qualität die Unterstützer ihre Unterstützung zugesprochen haben.

2.1.3. Eine Crowdfunding-Erfolgsgeschichte

Nachdem ein typischer Crowdfunding-Prozess mit ihren inneren Abläufen aufgezeigt wurde, wird an dieser Stelle eine beispielhafte Crowdfunding-Erfolgsgeschichte dargestellt um die Möglichkeiten von Crowdfunding anschaulich und praxisnahe zu demonstrieren. Es gibt bereits sehr viele erfolgreiche Beispiele, dennoch ist der Klassiker das Beispiel von Diaspora.

"Diaspora - the privacy aware, personally controlled, do-it-all distributed open source social network" - Gründer von Diaspora, (Kickstarter, 2010)

Als beispielhaft für den Erfolg von Crowdfunding wird oft gerne das Projekt Diaspora⁶ angeführt. Diaspora versteht sich als Rivale von Facebook und Co, indem es den Nutzern die volle Kontrolle über ihre eingestellten Fotos, ihre Kontakte, ihre Geschichten, etc. anbietet. Der Nutzer kann in vollem Ausmaß selbst bestimmen, für wen z.B.: die Fotos gedacht sind und sie diesen einzelnen Personen zukommen lassen. Somit ist das Teilen von Inhalten klar, einfach und zielgerichtet mit gleichzeitiger Achtung und Wahrung der Privatsphäre und Sicherheit (Diaspora, 2011).

"We believe that privacy and connectedness do not have to be mutually exclusive. With Diaspora, we are reclaiming our data, securing our social connections, and making it easy to share on your own terms. We think we can replace today's centralized social web with a more secure and convenient decentralized network." - Gründer von Diaspora, (Kickstarter, 2010)

Diaspora hat ein Projekt auf der schon zuvor erwähnten Crowdfunding-Plattform Kickstarter eingestellt und erklärt, dass \$10.000 gebraucht werden um den Diaspora-Code quelloffen (open source) zu gestalten (Kickstarter, 2010).

Bereits eine Woche nach Beginn der Kampagne wurde die Hälfte des Budgetziels aufgebracht, und kurz darauf (zwölf Tagen nach Kampagnenstart) schon das gesamte Budgetziel. Nach Auslauf der zuvor gesetzten Zeitfrist wurde das Budgetziel um mehr als 2.000% überschritten (\$200.641), einer Summe, die von insgesamt 6.479 Unterstützern weltweit aufgebracht wurde (Kickstarter, 2010). Auch Mark Zuckerberg, Facebook-Gründer hat gegenüber dem Magazin

⁶<https://joindiaspora.com/>

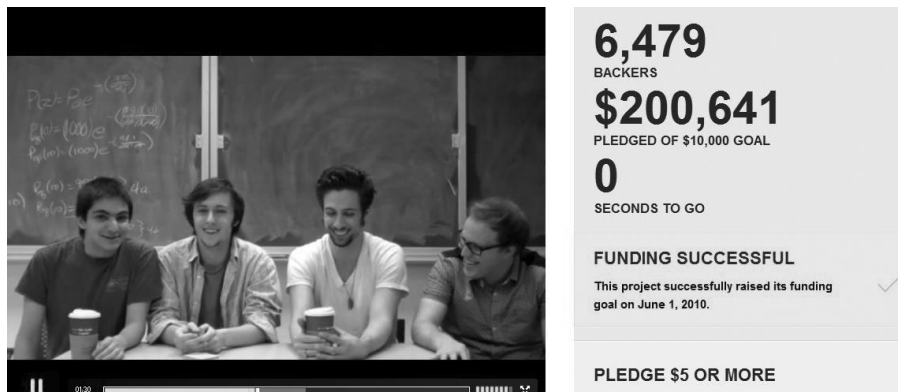


Abbildung 2.5.: Diaspora - eine Erfolgsgeschichte (Kickstarter, 2010)

Wired zugegeben, dass er für diese Crowdfunding-Kampagne spendet hat. "I donated. I think it is a cool idea." (Kreßner, 2010).

Diese Erfolgsgeschichte zeigt sehr gut auf, dass man mit Crowdfunding sehr viel erreichen kann, vorausgesetzt man beachtet einige Do's and Dont's, kennt die kritischen Erfolgsfaktoren und kann die potentiellen Unterstützer gut mobilisieren.

Nachdem Crowdsourcing mit ihren vier Erscheinungsformen, darunter auch Crowdfunding, näher erläutert wurde, ist dem noch hinzufügen, dass Vorsicht zu wahren ist, die Begriffe "Crowdsourcing" und "Open Source" nicht miteinander zu vermischen. Bei Open Source gehört beispielsweise die Idee oder das Produkt der ganzen Community, daher können die Community-Mitglieder auf individueller Basis diese Idee oder dieses Produkt ohne Einschränkungen verwenden. Bei Crowdsourcing, dagegen, gehört die Idee oder das Produkt demjenigen, der sie rechtlich nutzen darf, so wird das gewonnene Kapital bzw. Erlöse bei Crowdfunding nicht aufgeteilt (Belleflamme u. a., 2011).

2.2. Social Payments

Social Payments wird als Variante von Crowdfunding gesehen (Loll u. a., 2010). Kappel (2009) unterscheidet zwischen zwei Typen von Crowdfunding, zum Einen "ex ante crowdfunding" und zum Anderen "ex post facto crowdfunding". "Ex ante crowdfunding" ist das normale Modell von Crowdfunding, das zuvor

durchbesprochen wurde, also die monetäre Unterstützung für die Realisierung eines Projektziels. Bei “Ex post facto crowdfunding”, dagegen, handelt sich um die monetäre Unterstützung von einem bereits abgeschlossenem Projekt, was sich mit dem Begriff von “Social Payments” deckt, der im Nachfolgenden näher erläutert wird (Kappel, 2009).

Daher ist häufig der Begriff “Social Payments” mit jenem von Crowdfunding verbunden und weisen gemeinsam eine große Überschneidungsfläche auf. Eine klare und trennscharfe Abgrenzung voneinander ist dementsprechend nicht einfach und auch nicht sinnvoll. Dennoch wird hier der Versuch gewagt, die beiden Begriffe gegenüber zu stellen.

Das Insitut für Kommunikation in sozialen Medien (IKOSOM)⁷ grenzt den Begriff “Social Payments” von Crowdfunding wie folgt ab:

2.2.1. Unterschiede zu Crowdfunding

- **Bestand und Format der Inhalte:** Während Crowdfunding für noch nicht existierende Inhalte, oder genauer formuliert, für die in Planung befindlichen Projekte durchgeführt wird, wird bei Social Payments für bereits existierende Inhalte jeglicher Art bezahlt. Bei Crowdfunding müssen die Voraussetzungen eines Projektes erfüllt sein, bei Social Payments, dagegen, kann der Nutzer einen interessanten Blogartikel oder für eine ansprechende Webseite, u.v.m, seine Unterstützung aussprechen (Wenzlaff, 2010; Wenzlaff u. Röhler, 2010).
- **Zweck:** Daher ist der Zweck der Unterstützungen auch jeweils ein anderer. Bei Crowdfunding möchten die Unterstützer hauptsächlich, dass dadurch das Projekt, das sie fördern, zustande kommt, wobei der Ausgang der Crowdfunding-Kampagne nicht sicher ist. Bei Social Payments, hingegen, möchten die Unterstützer den Wert eines Inhalts, beispielsweise einen interessanten Blogartikel, anerkennen bzw. würdigen und zahlen dafür (auch zitiert nach (Loll u. a., 2010)).
- **Gleichbehandlung von materiellen (Geld-) Werten:** Bei Crowdfunding kann der Projektinhaber für unterschiedlichen Umfang der Unterstützungen verschiedene Gegenleistungen erbringen um den Unterstützer dementsprechend zu honorieren. Bei Social Payments, dagegen, werden alle eingehenden Unterstützungen gleich behandelt (Loll u. a., 2010; Wenzlaff, 2010; Wenzlaff u. Röhler, 2010).

⁷<http://www.ikosom.de/>

2.2.2. Gemeinsamkeiten mit Crowdfunding

Neben diesen zuvor aufgezählten Unterschieden nach IKOSOM existieren natürlich auch Gemeinsamkeiten zwischen Crowdfunding und Social Payment (Wenzlaff, 2010; Wenzlaff u. Röhler, 2010):

- **Freiwilligkeit bzw. soziale Motive:** Die Unterstützung erfolgt stets freiwillig und nicht verpflichtend.
- **Web 2.0:** *“Die Vernetzung der Geldgeber über die soziale Medien, Transparenz der Geldströme und Partizipation der Geldgeber an den finanzierten Inhalten”* - aus diesen Faktoren wird eine starke emotionale Bindung zwischen den Unterstützern als Geldgeber und den Geldempfängern hergestellt.

Die zuvor durchgenommene Abgrenzung von Social Payments gegenüber Crowdfunding durch IKOSOM wird dem Glenbrook's Modell (Jones, 2010) gegenübergestellt:

“The first is that a payment facilitated by a social network is not a social payment—it’s just a normal customer-not-present payment. The second is that social payments are, by definition, social in nature and involve multiple parties. [...] I’ve concluded that for something to be a social payment, it’s got to be social. It’s got to involve multiple parties paying at once. Or multiple parties being paid at once. Or one party buying and another party paying. Or and on.” - Russ Jones (2010)

Russ Jones konzentriert sich in seiner Definition auf eine Ansammlung von mehreren Leuten im Transaktions- bzw. Unterstützungsprozess. Laut Karsten Wenzlaff vom Institut für Kommunikation in sozialen Medien (IKOSOM) reicht es jedoch aus, dass die Motive über das reine Beziehen einer Leistung hinausgehen und freiwillig gestattet werden. Bereits ab diesem Punkt hat der Unterstützer eine soziale Zahlung getätigt. In weiterer Folge der vorliegenden Arbeit wird die Definition von IKOSOM beibehalten.

2.2.3. Der Social-Payment-Prozess

Nachdem die Unterschiede und Gemeinsamkeiten von Social Payments und Crowdfunding nach IKOSOM hervorgehoben wurden, kann man einen typischen Social-Payment-Prozess wie folgt aus Sicht des Empfängers von Unterstützungen sehen:

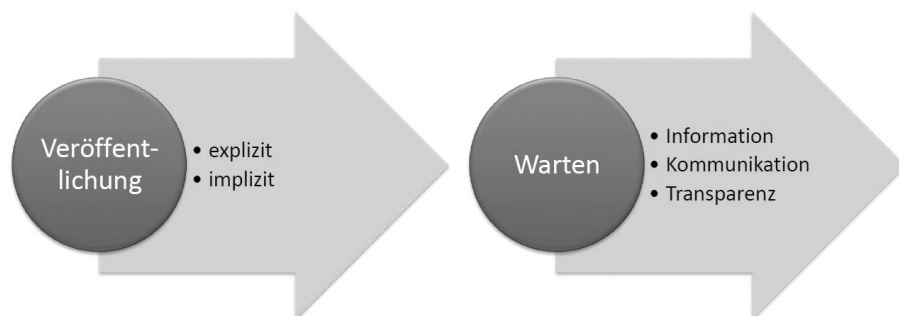


Abbildung 2.6.: Ein typischer Social-Payment-Prozess

- **Veröffentlichung:** Eine Veröffentlichung eines Inhalts kann entweder explizit oder implizit erfolgen. Unter einer expliziten Veröffentlichung ist eine solche zu verstehen, dass die Inhalte, die durch Social Payments unterstützt werden sollen, einmalig in die Datenbank eines Social-Payment-Dienst erfolgt. Das dazugehörige Unterstützungsbutton wird demzufolge meistens auf der Startseite einer Webseite eingebettet.

Unter einer impliziten Veröffentlichung, dagegen, fallen beispielsweise Blogartikel, wo der Button vom Social-Payment-Dienst meistens automatisch mit jedem neuen Blogartikel oder Nachricht angehängt wird.

Ein Beispiel einer impliziten Veröffentlichung ist der deutsche Nachrichtendienst taz.de⁸. Dabei wird jedem Artikel ein flattr-Button angeheftet mit der Überschrift "TAZ ZAHL ICH".

⁸<http://www.taz.de/>

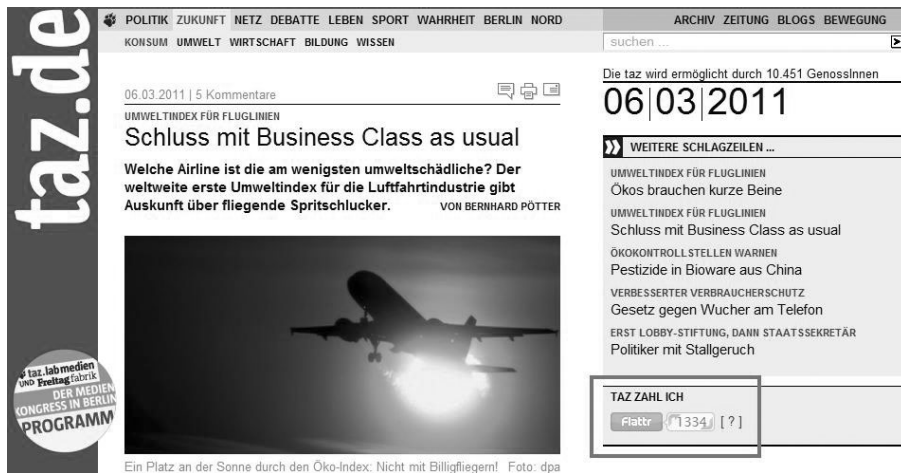


Abbildung 2.7.: Taz.de (eingerahmt): “TAZ ZAHL ICH”⁹

- **Warten auf Finanzierung:** Hier gilt das Ähnliche in derselben Phase beim Crowdfunding-Prozess: Durch eine effiziente Informationsverteilung, Transparenz und Kommunikation kann der Akquisitionsprozess von Unterstützungen aktiv gefördert werden.

2.2.4. Eine Social-Payment-Erfolgsgeschichte

So wie Diaspora ein Klassiker für erfolgreiches Crowdfunding ist, wird für Social Payments taz.de, ein deutscher Nachrichtendienst, präsentiert.

taz.de hat die Fragestellung aufgeworfen, wie man die journalistische Arbeit im Internet refinanzieren kann. Als Reaktion auf die Antwort, dass taz.de ihre LeserInnen aufrufen soll, freiwillig Spenden zu überweisen, hat taz.de einen Testlauf im April 2010 durchgeführt (Urbach, 2010b).

Somit hat taz.de an vielen Artikeln einen kleinen Hinweis angebracht:

”Dieser Text ist für Sie kostenlos verfügbar. Dennoch wurde er nicht ohne Kosten hergestellt! Wenn Ihnen der Text gefallen hat, würden wir uns freuen, wenn Sie der taz dafür einen kleinen Betrag bezahlen. Das können wenige Cent sein – wir überlassen es Ihnen. Für unabhängigen Journalismus: taz-Konto 39316106 | BLZ:

⁹Abbildung von <http://www.taz.de/1/zukunft/konsum/artikel/1/schluss-mit-business-class-as-usual-1>, aufgerufen am 06.03.2011

*10010010 | Postbank Berlin – Verwendungszweck “taz.de” - Urbach
(2010d)*

In der Woche darauf wurden insgesamt 1.842,83 € von 165 Lesern überwiesen, was den Beweis geliefert hat, dass Spendenaufrufe über das Internet doch funktionieren (Urbach, 2010d).

Dennoch ist dieser Weg mit einer umständlichen und aufwändigen Banküberweisung keine dauerhafte Lösung, so wurde nach einem anderen Weg gesucht, eine Artikel möglichst einfach und direkt zu würdigen. Auch sollten möglichst wenig die Bankinstitute miteinbezogen werden, wie es bei der Zahlung per Kreditkarte oder PayPal der Fall ist. Als nächste Lösung wurde somit die Social-Payment-Plattform Flattr getestet (Urbach, 2010b).

In den ersten 12 Tagen (Ende Mai 2010) wurden insgesamt 143,55 € eingezahlt, in Juni 988,50 € (Urbach, 2010a) und im Juli 1.420 €, was den Erwartungen von taz.de entsprach (Urbach, 2010c). Innerhalb eines halben Jahres wurden die Artikel auf taz.de insgesamt 29.000 geflattert, wobei insgesamt 6.900 € eingenommen wurden. Somit kamen sechs Prozent des gesamten Flattr-Umsatzes taz.de zugute, was ein hoher Anteil ist (Urbach, 2010e).

3. Abgrenzungen zu anderen Begriffen

Mit den Begriffen “Crowdfunding” und “Social Payments” haben sich viele weitere dazu gemischt und scheinen auf den ersten Blick ähnlich zu sein wie diese. An dieser Stelle werden die verwandten und relevanten Begriffe voneinander abgegrenzt und die Unterschiede kurz aufgezeigt.

3.1. Fundraising

Das englische Wort Fundraising besteht aus zwei zusammengesetzten Wörtern, nämlich “fund” und “raise”. Das Substantiv “fund” bedeutet übersetzt Geld bzw. Kapital, während das Verb “to raise” zu deutsch “etwas aufbringen” heißt. Wortwörtlich ist somit der Begriff “Fundraising” als Geld- oder Kapitalbeschaffung zu verstehen (Fundraising Akademie, 2008).

Doch Fundraising ist nicht nur Spendensammeln, da die gängige Definition von Fundraising nicht nur eine Mittelbeschaffung in Form von Finanzmitteln, sondern auch in Form von Sachmittel, Rechte, Informationen, Dienstleistungen, etc. einer Organisation vorsieht (Fundraising Akademie, 2008).

“Fundraising is the principle of asking, asking again and asking for more.”
Wie dieses Zitat von Kim Klein, einer der erfolgreichen Fundraiserin, gut auf den Punkt bringt, geht es bei Fundraising auch um das wirksame Ausüben von Marketing. Fundraising umfasst daher ein ordentlich abgestimmtes Marketingkonzept, wo der strategischen Kommunikation eine hohe Bedeutung zugemessen werden soll, oder anders formuliert: *“Fundraising is the gentle art of teaching the joy of giving”* - Henry A. Rosso (Fundraising Akademie, 2008).

3.2. Spenden

Der Spendenbegriff ist dem Fundraisingbegriff untergeordnet. Der Fundraising Verbund Austria (2011) (FVA) definiert den Spendenbegriff, wie folgt, wobei die Grundlage §12 Abs.1 Z.5 des österreichischen Körperschaftssteuergesetz (KStG) bildet:

“Spenden sind laut §12 Abs.1 Z.5 KStG ‘‘Aufwendungen zu gemeinnützigen, mildtätigen oder kirchlichen Zwecken und andere freiwillige Zuwendungen’’ Ökonomisch betrachtet sind Spenden freiwillige Leistungen, für die zwar keine Gegenleistung gefordert wird, aber für einen bestimmten Zweck erbracht werden.” - Fundraising Verbund Austria (2011)

3.3. Sponsoring

Im Unterschied zu Fundraising basiert Sponsoring auf ein vertraglich vereinbartes zweiseitiges Geschäft. Anstatt dass lediglich eine Seite, nämlich der Empfänger der Mittel profitiert, wird bei Sponsoring nicht nur eine Leistung transferiert, sondern auch eine Gegenleistung empfangen (Fundraising Akademie, 2008).

Ob Crowdfunding eher dem Sponsoring oder dem Fundraising entspricht, hängt von mehreren Faktoren ab. So ist nicht nur die Erscheinungsform von Crowdfunding, wobei Crowddonating eher dem Fundraising bzw. Spenden entspricht und Crowdsupporting, hingegen dem Sponsoring, ausschlaggebend. Auch die Absichten der Unterstützer, die rechtlichen Rahmenbedingungen der Plattform und die Gegenleistungen sind weitere Punkte (Fundraising Akademie, 2008).

3.4. Micropayment

Micropayments, oder ins Deutsch übersetzt Mikrozahlungen beziehungsweise Kleinbetragszahlungen spielt lediglich auf die Höhe des Geldbetrags an. Typischerweise wird ein Geldbetrag zwischen 0,05 € und 5,00 € als Kleinbetragszahlung aufgefasst. Die Spanne von 0,01 € bis 0,05 € bezeichnet man als ‘‘Picopayment’’ und jene größer als 5,00 € als ‘‘Macropayment’’ (Turowski u. Derballa, 2005).

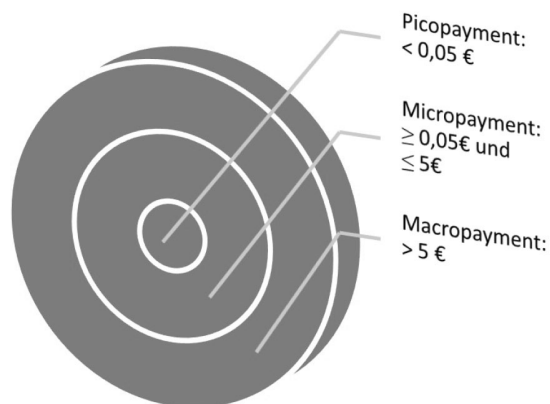


Abbildung 3.1.: Klassifizierung von unterschiedlichen Geldbeträgen

Daher fallen vor allem Social Payments und teilweise auch Crowdfunding im Generellen unter die Kategorie der Kleinbetragszahlungen. Da die Unterstützer im Crowdfunding-Prozess auch die Möglichkeit hat, dem Crowdfunding-Projekt mehr Unterstützung zukommen zu lassen, sodass die Grenze von Mikrozahlungen überschritten wird, kann Crowdfunding auch größere Dimensionen annehmen. Social Payments und Crowdfunding unterscheiden sich jedoch von den Kleinbetragszahlungen von der Bedeutung der sozialen Motive im Transaktionsprozess.

3.5. Paid Content

Paid Content ist insofern von Crowdfunding und Social Payments abzugrenzen, dass die Zahlungen freiwillig vom Unterstützer durchgeführt werden. Beim klassischen Paid-Content-Geschäftsmodell, hingegen, wird vorab für das Konsumieren der Inhalte verpflichtend bezahlt (Wattig, 2010).

4. Motivation jeder Einzelner im “Crowd”

Nachdem die verschiedenen Begriffe dieses umfassenden Themengebiets kurz umrissen und voneinander abgegrenzt wurden, ist es nun an der Zeit, einen Schritt weiterzugehen und sich die Frage zu stellen: “Warum zahlen die Nutzer überhaupt?” bzw. “Warum unterstützen die Nutzer etwas?” Es ist wichtig, zuerst die Gründe dafür zu verstehen, damit man daraus die Erfolgsfaktoren für erfolgreiches Crowdfunding beziehungsweise für Social Payment ableiten kann. Der Wurzel des Erfolgs liegt bei den Unterstützern, doch die Darstellung von Erfolgsfaktoren ist einem anderem Kapitel gewidmet. An dieser Stelle wird ein Versuch gewagt, das “Warum” zu beantworten.

Eine pauschale Antwort in der Form “Weil die Nutzer eben in diesem Moment etwas gerne unterstützen wollte” ist alleine nicht ausreichend und berücksichtigt viele andere Gründe nicht.

Denn angeblich ist der Mensch ein “Homo oeconomicus”, also ein Akteur, der *“eigeninteressiert und rational handelt, seinen eigenen Nutzen maximiert, auf Restriktionen reagiert, feststehende Präferenzen hat und über (vollständige) Informationen verfügt.”* Würde demzufolge, nach diesen Kriterien, ein “Homo oeconomicus” freiwillig Geld hergeben oder spenden (Wattig, 2010)?

Glücklicherweise scheint es dennoch einen Markt für das freiwillige Bezahlen von Inhalten zu geben. Fundamentale Voraussetzungen für das Entstehen und Funktionieren eines Marktes ist zunächst das Vorhandensein eines knappen Gutes, das nachgefragt wird, also ein entsprechendes Bedürfnis befriedigt. Auf eine Nachfrage muss es auch ein entsprechendes Angebot geben, daher muss sowohl mindestens ein Anbieter als auch ein Nachfrager vorhanden sein. Schließlich muss als nächste Voraussetzung auch ein Tauschmittel (z.B.: Geld, ein anderes Tauschobjekt, etc.) existieren, damit das Tauschgeschäft abgeschlossen werden kann (Wattig, 2010).

Wenn man nun diese Voraussetzungen auf den Markt von Crowdfunding und Social Payments projiziert, kann man erkennen, dass es zahlreiche Anbieter gibt, wie zum Beispiel Flattr, Kachingle und Kickstarter. Knappe Güter, für

die der Nutzer Geld zahlen würde, wären unter anderem soziale Anerkennung, Selbstdarstellung, Ermöglichung von Inhalten und Projekten u.v.m. Die Nutzer wollen sich im Internet auch gerne selbst darstellen, wie zum Beispiel durch das Anklicken des “Gefällt mir” Buttons auf Facebook. Jedoch ist hier hervorzuheben, dass mit Geld und materiellen Werten verbundene “Gefällt mir” viel aussagekräftiger sind und einer wahren Überzeugung zugrunde liegen (Wattig, 2010).



Abbildung 4.1.: Darstellung der “Kachinglers”, Stand 02.03.2011

Freiwillige Zahlungen sorgen für ein höheres Glücksgefühl bei den Unterstützern als erzwungene Zahlungen im Vorhinein, wie es bei Paid Content der Fall ist (Loll u. a., 2010).

Über kurz und lang kann Crowdfunding und Social Payments zu einem neuen Ritual bzw. Status werden. *“As crowdfunding’s popularity rises, it will become increasingly more popular to view a person’s funding affinities, along with all the other tidbits of their lives (both offline and online) to assess their personal character. And of course, to find people of a like mind.”* (Lawton u. Marom, 2010)

Weiters sind die Nutzer auch bereit, für die Ermöglichung von Inhalten und Projekten zu zahlen, das heißt, dass das knappe Gut auch digitale Inhalte sein können, die es sonst nicht geben würde (Wattig, 2010).

Im folgenden Zitat von Tim Pritlove, ein Event-Manager, Podcaster und Medienkünstler, ist es gut erkennbar, dass die Nutzer auch Interesse haben, die Arbeit am knappen Gut aufrecht zu erhalten und den Ersteller der Inhalte zu motivieren.

"Meine Einnahmen mit flattr im August 2010 betragen übrigens 889,01 EUR. Damit lag der Betrag etwas unter dem des Vormonats, im Anbetracht der Tatsache, dass ich im August aber fast nicht zum Produzieren kam (Urlaubs- und Reisezeit), kann ich nur feststellen, dass sich wohl meine These, warum Leute flattr benutzen, bestätigt: es ist weniger eine Entlohnung für Geleistetes als vielmehr eine Vorauszahlung für Kommendes. Man möchte, dass es weitergeht, dass der Begünstigte in die Lage versetzt wird, sich weiterhin den Dingen zu widmen, die Auslöser für die Zahlung waren. Und es geht auch um Motivation." - Tim Pritlove, (Wattig, 2010)

Zusammenfassend lässt sich also feststellen, dass durchaus ein Markt für das freiwillige Bezahlen von digitalen Inhalten existiert.

5. Plattformen

Es existiert eine breite Palette von unterschiedlichen Crowdfunding und Social-Payment-Plattformen, wobei mehr Crowdfunding als Social-Payment-Plattformen vorhanden sind. Die Plattformen können unterschiedlich klassifiziert werden, Klassifikationsmerkmale können den Typ (Crowdsupporting, Crowdinvesting, etc.), Verbreitungsgebiet oder Schwerpunkt betreffen.

Alle Crowdfunding und Social-Payment-Plattformen aufzuzählen und sie einzeln zu analysieren, würde den Rahmen der vorliegenden Forschungsarbeit sprengen und ist auch nicht deren Schwerpunkt. Daher wird in diesem Kapitel lediglich ein Auszug über die wichtigsten, und vor allem europäischen, Crowdfunding und Social-Payment-Plattformen gegeben.

Crowd-supporting	Crowd-investing	Crowd-lending	Crowd-donating	Social Payments
Kickstarter	Grow VC	Zopa (P2P)	Fundraising box	Flattr
Startnext	c-crowd	Kiva (Mikrokredit)	Respekt.net	Kachingle
Pling	Crowd Cube	Prosper (P2P)	Supporter Wall	PayWith-ATweet
IndieGoGo	Seedmatch	LendingClub (P2P)	Create a Fund	tipto
Respekt.net	Trampoline Systems	MicroPlace (Mikrokredit)	CrowdRise	SociallyPay

Tabelle 5.1.: Überblick über einige Plattformen, Auszug von (Smarter money, 2011)

5.1. Crowdfunding-Plattformen

5.1.1. Kickstarter

Plattform	Kickstarter, http://www.kickstarter.com/
Kategorie	Crowdsupporting - Kreativbranche
Verbreitungsgebiet	USA
Anzahl Nutzer	> 600.000
Anzahl aktuelle Projekte	ca. 2.500
Anzahl vollständig finanzierte Projekte	> 5.000
Investitionssumme gesamt von der Community	\$35.000.000

Tabelle 5.2.: Steckbrief Kickstarter, Stand März 2011 (Kim, 2011)

Um die Crowdfunding-Plattform Kickstarter kommt man nicht herum, da Kickstarter die größte und die erste Crowdfunding-Plattform der Welt ist. Sie wurde im April 2009 gegründet und feiert heuer sein zweijähriges Jubiläum und kann dabei auf ein erstaunliches Wachstum zurückschauen. Innerhalb von zwei Jahren wurden von der Crowdfunding-Community mehr als \$35.000.000 locker gemacht und damit mehr als 5.000 Projekte (Kim, 2011) im kreativen Bereich, wie zum Beispiel Design, Film, Spiele, Musik, Fotografie, Technologie, etc., erfolgreich finanziert. Das sind sehr beeindruckende Zahlen, doch trotz diesen bleibt es (noch) bei einem Manko: Derzeit kann man nur ein Projekt unter Angabe eines US-Kontos, einer US-Adresse und eines US-Führerscheins (oder einem staatlichem ausgestelltten Ausweis) einstellen, da die Transaktionen mit Amazon Payments (PayPal) verwaltet werden. Zukünftig sollen auch internationale Projekteinstellungen ermöglicht werden (Kickstarter, 2011a).

5.1.2. Startnext

Plattform	Startnext, http://www.startnext.de/
Kategorie	Crowdsupporting - Kreativbranche
Verbreitungsgebiet	Deutschland
Anzahl Nutzer	k.A.
Anzahl aktuelle Projekte	80
Anzahl vollständig finanzierte Projekte	15
Investitionssumme gesamt von der Community	52.492 €
Durchschnittliche Unterstützungssumme	15-20 €
Erfolgsquote	ca. 50%

Tabelle 5.3.: Steckbrief Startnext, Stand Mitte April 2011

Startnext, die erste deutsche Crowdfunding-Plattform, die im März 2010 freigestellt wurde, ist auf kreative Projekte in den Bereichen Kultur, Kunst und Medien beschränkt, repräsentiert sich also als Vermittlungsplattform zur Kulturförderung. Einerseits versteht sich Startnext als Projektbeschleuniger in diesen kreativen Bereichen (Musik, Design, Autoren, Journalisten, Künstler, etc.), andererseits auch als Marktrecherche-Instrument für Produzenten und Kreative und als Marketing-Instrument für Unternehmen (Startnext, 2011c).

Die Projektbesitzer oder auch "Starter" auf Startnext genannt, stellen Projekte im kreativem Bereich ein, bestimmen die Gegenleistungen und schreiben einen Projektblog um den Projektfortschritt zu dokumentieren (Startnext, 2011c).

Die Provisionen bei erfolgreichen Projekten betragen insgesamt maximal neun Prozent der eingenommenen Erlöse der Kampagne, die aber nicht bei Spenden und Eigenleistungen abfallen. Dieser Prozentanteil setzt sich aus zwei Teilen zusammen: Fünf Prozent des Projektbudgets fließen in einen Projekt-Fonds der Community, der auf Startnext "Crowdfonds" genannt wird. Dieser Anteil kommt dadurch zustande, dass bei Startnext keine Transaktionsgebühren entrichtet werden müssen, sodass dieser eingesparte Betrag anderen neuen Projekte in der Community zugute kommt. Das impliziert, dass ein erfolgreiches Projekt automatisch den Erfolg weiterer neuen Projekte fördert. Welche

Projekte vom Crowdfonds profitieren, wird durch ein internes Netzwerk mit mindestens 25 Crowdfonds-Angels bestimmt. Der Vorteil liegt auf der Hand: Projekte, die einen Anteil vom Crowdfonds erhalten, werden bereits früh gefördert, was deren Zielerreichung wesentlich erleichtern kann. Die restlichen vier Prozent des Projektbudgets behält Startnext selbst für die anfallenden Kosten des Servers, der Mitarbeiter, Marketing, Betreuung der Plattform, etc. ein (Startnext, 2011c).

Das Besondere an Startnext ist, wie schon zuvor aufgezeigt, dass die gesamten Verwaltungs- und Transaktionskosten, die sonst bei anderen Crowdfunding-Plattformen üblich sind, entfallen (Startnext, 2011c).

Dazu auch ein Tweet von der co:funding-Konferenz in Berlin: *"Bei #FidorPay ist es 1€ v. 1€! RT @wikipippi: wenn man ü. #paypal 1€ spendet, kommen wg provision nur 60ct an. der saal raunt. #cofu11 #rp11"* - Nils Lange, (Twitter)

Dies wird durch ein neues Zahlungsverfahren der FidorPay ermöglicht, der mit sehr vielen wichtigen Vorteilen im Vergleich zu klassischen Zahlungsdiensten wie PayPal einher kommt. Einerseits ist die Anmeldung auf FidorPay einfacher und unkomplizierter, andererseits werden die sensiblen Daten nicht an Dritte, wie zum Beispiel ebay weitergeleitet. Zudem werden die Gelder direkt und auch ohne Verzögerung übermittelt, der Starter hat somit einen sofortigen Zugriff auf sein Geld direkt nach der erfolgreichen Finanzierung seines Crowdfunding-Projektes oder aber umgekehrt, also, dass der Supporter sofort sein Geld wieder verfügbar hat, wenn das von ihm unterstützte Crowdfunding-Projekt nicht erfolgreich war. Die Starter müssen, der Sicherheit halber, sich per PostIdent vor der Einstellung eines Projektes verifizieren. FidorPay ist ein angebotener Dienst der Fidor Bank AG, die als Bank lizenziert ist und ebenso beaufsichtigt wird wie alle anderen Banken. Mit dem Slogan "Banking mit Freunden" eröffnet man mit FidorPay eigentlich kein richtiges Konto beispielsweise mit einer Kontoverbindung oder einer Kreditkarte, sondern es handelt sich um ein rein digitales Konto. Der Supporter kann jedoch auch die Geldbeträge einem Crowdfunding-Projekt via Sofortüberweisung oder Überweisung übermitteln. Es wird aber FidorPay als Zahlungsmethode stark empfohlen, da nur damit die Geldbeträge abgebucht werden können (Startnext, 2011c).

Das FidorPay-Zahlungsverfahren läuft im Detail wie folgt ab (Startnext, 2011a):

- Anlegung eines kostenloses FidorPay-Account auf www.fidor.de
- Einmalige Verknüpfung des FidorPay-Accounts mit dem Nutzer bei seinem ersten Unterstützungsvorgang
- Verifizierung des FidorPay-Accounts per Bankverbindung und mTan

- Auffüllung des FidorPay-Kontos durch Sofortüberweisung oder Überweisung
- Investition in Crowdfunding-Projekten - dabei wird der betreffende Geldbetrag im FidorPay-Konto des Supporters lediglich für die weitere Nutzung gesperrt.
- Bei Erfolg eines Crowdfunding-Projektes wird der gesperrter Geldbetrag im FidorPay-Konto des Unterstützers zum FidorPay-Konto des Starters digital umgebucht - von diesen wird im Zwischenschritt der Umbuchung fünf Prozent für den Crowdfonds und vier Prozent an Provision abgezogen
- Bei Nichterfolg eines Crowdfunding-Projektes wird der gesperrte Geldbetrag im FidorPay-Konto des Unterstützers einfach wieder freigegeben und ist somit für den Besitzer des FidorPay-Kontos wieder greifbar.

Der FidorPay-Dienst der Fidor Bank AG kann nicht nur für Startnext verwendet werden, auch wenn er auf die Crowdfunding-Prozesse von Startnext optimiert ist. Er kann ebenso für normale Online-Einkäufe verwendet werden (Startnext, 2011a).

Die zweite Möglichkeit, nämlich die Sofortüberweisung, ist gut für das erste Ausprobieren von Crowdfunding geeignet. Dazu ist keine explizite Anmeldung eines eGeld-Kontos notwendig. Das Verfahren läuft folgendermaßen ab (Startnext, 2011a):

- Die Bank, die zur Unterstützung für die Sofortüberweisung herangezogen wird, muss eine Verifizierung für Sofortüberweisungen inne haben
- Der Unterstützer überweist einen beliebigen Geldbetrag an ein treuhändisches Transferkonto der Fidor Bank AG. Dazu wird die Kontonummer, Pin und Tan über eine sichere Verbindung übermittelt.
- Der Geldbetrag wird vom Konto des Unterstützers abgezogen, verlässt also somit das Konto und wird dem unterstützten Projekt sofort gutgeschrieben
- Bei Erfolg des Crowdfunding-Projekts wird auf dem FidorPay-Konto des Starters die Gesamtsumme aller monetären Unterstützungen, die sich durch verschiedene Sofortüberweisungen auf dem treuhändischen Konto der Fidor Bank AG angesammelt haben, überwiesen.
- Bei Nichterfolg des Crowdfunding-Projektes müssen die Geldbeträge von der FidorBank AG manuell zurückgebucht werden. Das kann auf drei

Arten geschehen, wovon der Unterstützer sich eine aussuchen darf: Entweder wird sein übermittelter Geldbetrag vollständig an den Startnext-Crowdfonds überwiesen um dort neue Projekte zu unterstützen oder der Geldbetrag wird ihm auf einem eigenem FidorPay-Transferkonto zugänglich gemacht, das vom Unterstützer aktiviert werden muss. Schließlich kann der Unterstützer sich auch den Geldbetrag direkt auf sein Bankkonto überweisen lassen.

Das dritte mögliche Zahlungsverfahren ist die übliche Vorkasse-Überweisung mit einem Überweisungsträger (Startnext, 2011a).

- Für eine Vorkasse-Überweisung kann der Überweisungsvordruck verwendet werden, um Fehler beim Überweisungsvorgang zu vermeiden. Weiters müssen auch die Konto-Kenndaten des zu unterstützenden Projekts angegeben werden.
- Innerhalb von spätestens fünf Tagen muss der Überweisungsträger bei der kontoführenden Bank eingegangen sein
- Kontrolle der Daten auf dem Überweisungsträger mit eventueller Stornierung
- Der Geldbetrag wird vom Konto des Unterstützers abgebogen, verlässt ihn somit und wird an ein treuhändisches Transferkonto der Fidor Bank AG übermittelt
- Verzögerte Gutschreibung des Geldbetrags zum gekennzeichneten Crowdfunding-Projekt
- die gleichen zwei letzten Punkte wie bei einer Sofortüberweisung

Wie man gut erkennen kann, verwaltet die Crowdfunding-Plattform zu keinem Zeitpunkt die Geldbewegungen. Diese Aufgabe übernimmt die Fidor Bank AG vollständig. Bei allen drei möglichen Zahlungsverfahren laufen die Geldbeträge auf einem Konto der Fidor Bank AG zusammen. Vertrauliche Daten, wie zum Beispiel die Kontonummer, werden mit Hilfe einer sicheren SSL-Verbindung an die Fidor Bank AG übertragen. Startnext hat keinerlei Einsicht in diese vertraulichen Daten, lediglich auf die relevanten Daten eines Crowdfunding-Prozess, wie zum Beispiel Nutzer- und Transaktionsidentifikationsnummer, Geldbetrag und den Status zur Datenfreigabe. Sind die Geldbeträge in keiner Weise zuordenbar, so weist die Fidor Bank AG diese zurück an den ursprünglichen Absender. Bei nicht eindeutig zuordenbaren Geldbeträgen werden Rückfragen, Recherchen oder Abstimmung mit dem Absender betrieben, in die das Startnext Team begleitend eingreift. Ist dieser Prozess notwendig, so kann es

ungefähr zwei Wochen dauern, bis alle Missverständnisse geklärt wurden, ansonsten werden die Geldbeträge zurück überwiesen (Startnext, 2011a).

In Abbildung 5.1 sind zusammenfassend die Vor- und Nachteile der drei möglichen und zuvor vorgestellten Zahlungsarten von Startnext dargestellt. Wie daraus ersichtlich ist, weist das neue FidorPay-Zahlungsverfahren mehr Vorteile gegenüber den anderen Zahlungsverfahren auf.

	FidorPay (eWallet)	Sofort- überweisung	Bank- Überweisung
Leistungsumfang			
Kostenloser Dienst	✓	✓	✓
Anmeldung Registrierung erforderlich	✓	✓	✗
	eigener FidorPay- Account erforderlich	Zugangsdaten für Online-Banking, sowie Tan (mTan) erforderlich	hohe Fehleranfälligkeit aufgrund falscher Angaben
Startguthaben	✓	✗	✗
	5 € (nur bei Neuregistrierung)		
Projektunterstützung sofort online sichtbar	✓	✓	✗
			Reservierung von limitierten Dankeeschöns nicht möglich
Gebührenfreie Rückbuchung	✓	✓	✓
Zeitpunkt der Transaktion	✓	✗	✗
	erst bei Projekt-Erfolg; bis dahin im Fidor- Pay-Konto geblockt	immer adhoc bei Buchung	immer adhoc bei Buchung, ggf. verzögert bei Beleghafter Überweisung
Zeitpunkt der Rückbuchung (bei Nicht-Erfolg)	✓	✗	✗
	nicht erforderlich, da Betrag wieder freigegeben wird	erfolgt händisch, verzögert	erfolgt händisch, verzögert
Sicherheit	SSL-, HTTPS- Verschlüsselung, Login, mTan	SSL-, HTTPS- Verschlüsselung, TÜV-zertifiziert, Login, Pin, Tan (mTan)	je nach Bank
International nutzbar	✗	✗	✓
	in Vorbereitung		

Abbildung 5.1.: Vor- und Nachteile der Zahlungsarten FidorPay, Sofortüberweisung und Überweisung, (Startnext, 2011a)

5.1.3. mySherpas

Plattform	mySherpas, http://www.mysherpas.com/
Kategorie	Crowdsupporting - Kreativbranche
Verbreitungsgebiet	deutscher Raum (D-A-CH)

Tabelle 5.4.: Steckbrief mySherpas, Stand März 2011

mySherpas wurde im August 2010 von Dr. Tim Busse und Markus Zabel mit dem Ziel gegründet, die Idee von Crowdsponsoring nach Europa zu bringen und dort zu verbreiten (MySherpas, 2011b).

mySherpas akzeptiert im Unterschied zu Kickstarter und Startnext auch Projekte, die einen gemeinnützigen Zweck verfolgen. mySherpas hat den Begriff "Crowdsponsoring" eingeführt, wobei sowohl gemeinnützige als auch nicht gemeinnützige Projekte unterstützt werden können, also Crowdfunding und Fundraising miteinander kombiniert werden (MySherpas, 2011a).

Auf der einen Seite des Crowdsponsoring-Prozesses stehen die Unterstützer, oder auf mySherpas auch "Sherpas" genannt und auf der anderen Seite die Projektbesitzer, oder auf mySherpas auch "Gipfelstürmer" genannt. Die Gipfelstürmer können eine Laufzeit von 10-90 Tagen mit einem Zielprojektbudget von 500€-10.000€ festlegen. Die Sherpas können das Projekt via PayPal oder vom Konto unterstützen, wobei die Zahlung per Überweisung erst nach Eingang dem Projektinhaber gutgeschrieben werden (MySherpas, 2011a).

Die Zahlung via PayPal läuft folgendermaßen ab (MySherpas, 2011a):

- Entscheidung für die Unterstützung eines Crowdfunding-Projektes durch Klick auf "Sherpa werden" Button
- Weiterleitung zur Projektförderseite
- Eingabe des zu investierenden Geldbetrags und Auswahl von Gegenleistungen
- Weiterleitung zur PayPal-Seite
- Autorisierung der Zahlung
- Geldbetrag wird von PayPal sofort vom Konto des Unterstützers abgebucht und dem Projektinhaber gutgeschrieben

Nach erfolgreichem Abschluss eines Projektes wird von mySherpas zehn Prozent vom Projektbudget abgezogen, wobei die Transaktionskosten und die Mehrwertsteuer bereits inklusiv mit dabei sind (MySherpas, 2011a).

5.1.4. Grow VC

Plattform	Grow VC, http://www.growvc.com
Kategorie	Crowdinvesting
Verbreitungsgebiet	global
Anzahl Nutzer	7.229
Anzahl aktive Startups	73
Community Fonds	\$16.721.135

Tabelle 5.5.: Steckbrief Grow VC, Stand April 2011

Grow Venture Community (Grow VC) versteht sich als virtuelles Silicon Valley, als erster weltweit community-basierter Ansatz für Unterstützungsinvestitionen in der Einführungs- und Wachstumsphase von jungen Startups, was dem Modell von Crowdinvesting entspricht. Grow VC legt sehr viel Wert auf die Bereitstellung von geeigneten Tools für beide Seiten des Crowdfunding-Prozesses, sowohl für die Unterstützer (Geldgeber) als auch für die Geldempfänger, die die Transparenz, Kommunikation und Erfolgswahrscheinlichkeit eines Projektes erhöhen sollen (Ahvenainen, 2010).

Grow VC ist kostenpflichtig und basiert auf einem Subscription-Modell, dessen zu entrichtende Gebühren nach Profile, Rollen, Level, etc. variieren (Mindestgebühr: \$20). 75% dieser Gebühren fließen in einen gemeinsamen Community-Fonds, die restlichen 25% werden für die Kostendeckung von Grow VC herangezogen. Die Verwaltung der Community-Fonds obliegt Grow VC, dessen Partnern oder akzeptierten Community-Mitgliedern (Ahvenainen, 2010).

Die Community-Mitglieder entscheiden im nächsten Schritt, zu welchem Anteil sie an die aktiven Startups in der Grow VC Plattform glauben. Nachdem die Phase des Vertrauenszuspruchs abgeschlossen ist, wird eine Reihung der Community-Mitglieder nach Höhe des Zuspruchs durchgeführt (Ahvenainen, 2010).

Danach muss sich das betreffende Startup beweisen: Wenn ein Startup nicht erfolgreich ROI generieren konnte, gehen dementsprechend auch Anteile des Community-Fonds verloren. Im Gegensatz dazu stehen Startups, die erfolgreich

sind und ROI generieren konnten. In diesem Fall werden 75% des generierten ROIs unter den höchst gereihten Community-Mitgliedern aufgeteilt, die am meisten an den Startup geglaubt haben (Ahvenainen, 2010).

Der Vorteil von Grow VC liegt im Wegfall der Transaktionskosten, es ist lediglich pro Monat ein fixer Geldbetrag zu überweisen. Von den somit aufgebauten Community-Fonds können Startups in ihrer Anfangsphase finanziert werden (Ahvenainen, 2010).

5.2. Social-Payments-Plattformen

5.2.1. Kachingle

Das zugrundeliegende Konzept des Social-Payment-Dienstes Kachingle wurde von Cynthia Typaldos bereits im Mai 2004 entwickelt. Aufgrund der Tatsache, dass zu diesem Zeitpunkt kaum einer an dieses neue Geschäftsmodell glaubte und der Meinung war, dass die Werbung nach wie vor eine gute Erlösquelle für digitale Inhalte und Services ist, erfolgte die Gründung von Kachingle erst einige Jahre später (2009). Der Name "Kachingle" setzt sich zusammen aus "Ka-ching!", der Klang einer alten Registrierkasse, die beim Verkauf läutet und aus "Jingle", der Klang, wenn man ein Geldbörstel mit Münzen schüttelt (Kachingle, 2011a).

Die Unterstützer bzw. die Geldgeber werden als "Kachinglers" bezeichnet. Unterstützt werden können Seiten jeglicher Art, die ein Kachingle-Medaillon beinhalten, wobei zuvor eine Registrierung auf Kachingle notwendig ist (dafür ist in das Kachingle-Konto \$5 via PayPal einzuzahlen). Danach kann der Nutzer Seiten "kachinglen", die ein Kachingle Medaillon eingebettet haben. Ein Klick auf dieses Medaillon, das zuerst violett unterlegt ist, merkt sich den Kachingler und das Medaillon ändert sich auf grün (Kachingle, 2011a).

Ab dieser Aktivierung erfasst das Medaillon automatisch mit Hilfe von Cookies die Anzahl der Tage, wie oft der Kachingler die Seite besucht hat. Somit wird am Ende des Monats der Geldbetrag im Kachingle-Konto auf Basis dieser Berechnung an den Seitenbesitzer verteilt. Das bedeutet also, je höher die Anzahl der Tage ist, an dem man eine Seite besucht hat, desto höher ist der Prozentanteil an dem Geldbetrag, den der Seitenbesitzer erhält (Kachingle, 2011a).

Wenn also Susanne drei Seiten im Monat besucht (vorausgesetzt, sie hat auf diesen Seiten das Kachingle-Medaillon angeklickt), davon Seite A an 30 ver-



Abbildung 5.2.: Das Kachingle Medaillon, (Kachingle, 2011a)

schiedenen Tagen, Seite B an 20 verschiedenen Tagen und Seite C an 10 verschiedenen Seiten, dann beträgt die Summe der Tagesbesuche 60. Von dieser Gesamttagessumme bekommt am Ende des Monats somit Seite A 50% vom Geldbetrag am Kachingle-Konto, Seite B circa 33,33% und Seite C 16,67% (Kachingle, 2011a).

Von diesen Einnahmen, die die Seitenbesitzer erhalten, werden 15% an Gebühren, unter anderem PayPal Transaktionen und Provisionen von Kachingle, abgezogen (Kachingle, 2011a).

Im Allgemeinen erfolgt das "Kachinglen" mit Anzeigen des Kachingle-Benutzernamens, sodass die Seitenbesitzer genau nachvollziehen können, wer wieviel bezahlt hat, was die Transparenz, Identifikation und Möglichkeit zur Kontaktaufnahme erhöht. Es gibt auch eine Option, anonym zu kachinglen (Kachingle, 2011a).

Es gibt drei unterschiedliche Arten, wie der Seitenbesitzer das Medaillon einsetzen kann, entweder per Autor, per Sektion oder seitenweit. Wenn es verschiedene Medaillons auf einer Seite gibt, dann ist die Wahrscheinlichkeit höher, mehr Erlöse zu erzielen. Weiters kann die Unterstützung beispielsweise direkt einem Blogartikel zugesprochen werden. Der Nachteil, jedoch ist, dass der Kachingler explizit auf den Kachingle-Medaillon klicken muss um den spezifischen Post oder Artikel zu unterstützen, was effizientes Marketing erfordert. Beim seitenweiten Medaillon wird jeder Besuch automatisch mitgezählt, egal von woher der Kachingler kommt (Kachingle, 2011b).

5.2.2. Flattr

Flattr, ein weiterer Social Payment-Dienst, wurde im Jahr 2010 gegründet. Der Name "Flattr" setzt sich aus "to flatter" und "flat-rate" zusammen. Bei

Flattr zahlen die Nutzer pro Monat einen variablen Geldbetrag, wobei der Mindestbetrag 2€ beträgt.

Objekte oder Inhalte jeglicher Art, die sie “flattrn”, also auf den jeweiligen Flattr-Button klicken, werden mitprotokolliert, wobei derselbe Flattr-Button nur einmal im Monat anklickbar ist. Am Ende des Monats wird der Geldbetrag im Flattr-Konto zu gleichen Teilen je nach Anzahl der unterstützten Inhalte im Monat aufgeteilt und an die Besitzer der Flattr-Buttons übertragen. Davon werden noch 10% an Provisionen von Flattr (exkl. PayPal Gebühren) abgezogen. Das heißt also, je mehr ein Nutzer im Laufe eines Monats verschiedene Objekte durchs Anklicken auf dem Flattr-Button unterstützt, desto niedriger ist der Anteil am Gesamtbetrag im Flattr-Konto, den ein Besitzer eines Flattr-Buttons vom jeweiligen Nutzer bekommt. Es ist aber möglich, mittig im Monat den Geldbetrag im Flattr-Konto zu erhöhen, um den anteiligen Geldbetrag für jedes unterstützte Inhalt zu erhöhen (Flattr, 2011).



Abbildung 5.3.: Das Flattr Button, (Flattr, 2011)

Unterschiede zwischen Kachingle und Flattr

Flattr und Kachingle sind zwei größere Social-Payment-Plattformen im deutschen Raum. Mitbewerber gibt es derzeit noch nicht so viele, daher werden an dieser Stelle die Unterschiede zwischen den beiden Diensten zusätzlich hervorgehoben.

- **monatliches Investment:** Bei Flattr kann der Nutzer das monatliche Investment ab 2€ frei festlegen, bei Kachingle wird es automatisch auf \$5 festgelegt (Eisfeld-Reschke, 2010; Wenzlaff, 2010).
- **Nutzungskosten:** Von der monatlichen Gesamtsumme, die der Geldempfänger erhält, wird 10% Gebühr von Flattr abgezogen, wobei die PayPal-Gebühren noch nicht mitberücksichtigt wurden. Bei Kachingle sind es inklusive PayPal-Gebühren 15% (Eisfeld-Reschke, 2010; Wenzlaff, 2010).
- **Verbreitung:** Obwohl beide Dienste immer bekannter werden und in letzter Zeit mehr Verbreitung finden, ist die Nutzerzahl bei beiden noch relativ niedrig. Es steckt also noch Potential nach oben. Flattr ist hauptsächlich in Europa, vor allem in Schweden und in Deutschland, gefolgt

von Norwegen, verbreitet. Kachingle, dagegen, ist primär im deutschsprachigem Raum und in den USA angesiedelt (Eisfeld-Reschke, 2010; Wenzlaff, 2010).

- **Transparenz:** Wenn ein Nutzer ein Objekt mit Hilfe von Flattr unterstützt, dann bleibt er üblicherweise für den Geldempfänger anonym. Bei Kachingle, dagegen, geben sich die Unterstützer normalerweise zu erkennen, sodass der Geldempfänger sieht, wer wieviel bezahlt hat (Eisfeld-Reschke, 2010; Wenzlaff, 2010).
- **Distributionsprinzip:** Bei Kachingle wird der Geldbetrag nach Anzahl der Tage, an dem man eine Seite besucht hat, aufgeteilt, während bei Flattr der Geldbetrag proportional nach Anzahl der angeklickten Flattr-Buttons aufgeteilt wird. Daher ist die Art und Weise, wie man einer Seite mehr Geld zukommen lassen kann, auch unterschiedlich. Bei Kachingle ist dazu eine Seite öfters an verschiedenen Tagen zu besuchen. Bei Flattr, hingegen, müssen im jeweiligen Monat weniger flattrts verteilt werden.
- **Expliztheit der Unterstützung:** Bei Kachingle erfolgt die Bestimmung der Unterstützung automatisch, nachdem die Seite aktiviert wurde und das Kachingle-Medaillon seitenweit gilt. Bei Flattr, hingegen, muss der Unterstützer den Flattr-Button explizit anklicken.

6. Wichtige Fragestellungen

In den vorigen Kapiteln wurde eine Einführung in das Themengebiet von Crowdfunding und Social Payments gegeben. Weiters wurden auch einige repräsentative Plattformen im Web 2.0 vorgestellt, die die Abwicklung von Crowdfunding und Social Payments organisieren. Zuvor lag der Fokus also auf dem “Was”, auf Tatsachen und Fakten. Jedoch wurde das “Warum” bisher außer Acht gelassen. Warum ist der Einsatz beider alternativen Erlösmodellen sinnvoll? Für wen sind sie geeignet? Dieses Kapitel ist solchen wichtigen Fragestellungen gewidmet, um ein tiefer greifendes Verständnis für den richtigen Einsatz und Umgang mit diesen beiden alternativen Erlösmodellen sicherzustellen.

6.1. Für wen sind die alternativen Erlösmodelle geeignet?

Es ist von großer Bedeutung, gleich vorab festzulegen, dass nicht jede Kampagne für eine Finanzierung durch Crowdfunding oder Social Payments geeignet ist, was auch der Meinung von Philipp Steinberger, Gründungspartner beim Online-Fundraising-Spezialisten c-crowd AG in der Schweiz, entspricht. Crowdfunding und Social Payments setzen nämlich ein hohes Maß an Transparenz und Informationsbereitschaft über das Internet voraus. Das wiederum bedeutet, dass es einer gewissen Offenheit gegenüber dem Internet mit seinen sozialen Medien und natürlich den richtigen Umgang damit bedarf, um die potentiellen Unterstützer in der Crowd wirksam mobilisieren zu können (Lochmaier, 2011).

Die alternativen Erlösmodelle, im Speziellen Crowdfunding, sind besonders für Non-Profit Organisationen geeignet. Belleflamme u. a. (2011) meinen, dass Non-Profit Organisationen tendenziell mehr Erfolg in der Nutzung von Crowdfunding haben, als Profit Organisationen - vor allem dann, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind:

”(i) entrepreneurs deliver a higher quality when the firm is non-profit rather than for-profit (‘contract failure’ argument), and (ii)

not only the intrinsic quality of the product is enhanced, but also the community-based experience enjoyed by crowdfunders” - (Belleflamme u. a., 2011)

6.2. Wer steckt hinter der “Crowd”?

Diese Fragestellung ist ebenfalls von hoher Bedeutung, da sie für ein grundlegendes Verständnis eines erfolgreichen Starts der Kampagne sorgt.

Es ist von hoher Bedeutung zu wissen, wer in welcher Phase des Crowdfunding-Prozesses, also zu welchem Zeitpunkt ab Projekteinstellung bis zum Ablauf der Frist, zu wie viel beiträgt. Doch eine tiefergehende Analyse der “Crowd” erweist sich oft als schwieriger, als man es zuerst annehmen würde. Ajay Agrawal, Christian Catalini und Avi Goldfarb von der Universität Toronto haben mit dem Artikel “The Geography of Crowdfunding” versucht, eine statistische Untersuchung zu diesem Thema zu liefern (Agrawal u. a., 2011).

Untersuchungsgegenstand waren Daten über Investitionen auf der populären Crowdfunding-Plattform Sellaband¹⁰, die im Musikbereich angesiedelt ist, im Zeitraum von August 2006 bis September 2009. In dieser fast dreijährige Zeitspanne wurde von der Crowdfunding-Community mehr als \$2 Mio. investiert, wovon 34 Projekte mehr als \$50.000 erreichten. Insgesamt machen diese 34 Projekte 73% der kompletten Investitionssumme auf Sellaband zwischen August 2006 und September 2009 aus. Diese besonders erfolgreichen Projekte wurden im nächsten Schritt eingehender bezüglich der räumlichen, aber vor allem der sozialen Distanz zwischen den Unterstützern und dem Projektinhaber (Empfänger der Unterstützungen) analysiert (Agrawal u. a., 2011).

Die Ergebnisse der Studie zeigen auf, dass der Einfluss der Familie und Freunde des Projektinhabers in den frühen Phasen des Crowdfunding-Prozesses sehr stark sind, sie investieren früher und sind weniger von anderen Unterstützungen beeinflusst. Insgesamt trägt diese Gruppe durchschnittlich zu 20% des Projektbudgets bei, was ein hoher Prozentanteil ist (Agrawal u. a., 2011).

Kevin Lawton und Dan Marom, die Autoren des Buchs “The Crowdfunding Revolution - Social Networking meets Venture Financing”, vertreten ebenfalls dieselbe Ansicht. Die Nutzer tendieren mehrheitlich dazu, jene Crowdfunding-Projekte zu fördern, zu denen sie starke emotionale und soziale Beziehungen aufweisen. Aus diesem Grund gehört die Gruppe der Familie und Freunde zu den wichtigsten Gruppen auf der Unterstützer-Seite, sie sendet näm-

¹⁰<https://www.sellaband.com/>

lich ein Signal an die anderen potentiellen Unterstützer aus, das als Vertrauenssignal aufgefasst wird. Ohne dieses Vertrauenssignal sind nur wenige Crowdfunding-Projekte erfolgreich. Im besten Fall schafft man es, dass sich das Crowdfunding-Projekt von sich aus “viral” verbreitet, also fremde Unterstützer das Crowdfunding-Projekt des Projektinhabers unterstützen (Lawton u. Marom, 2010).

Auch Gijsbert Koren, ein bekannter Vertreter aus demselben Themengebiet, stellt fest, dass die Ergebnisse der Studie (Agrawal u. a., 2011) sehr gut in sein aufgestelltes Modell passen. Crowdfunding basiert, seiner Meinung nach, auf einem dezentralisierten System (Koren, 2010f).

Nach der klassischen Innovationstheorie von Rogers sind die Innovatoren die erste Gruppe, die neue Dienste oder Produkte kaufen (Koren, 2010f).

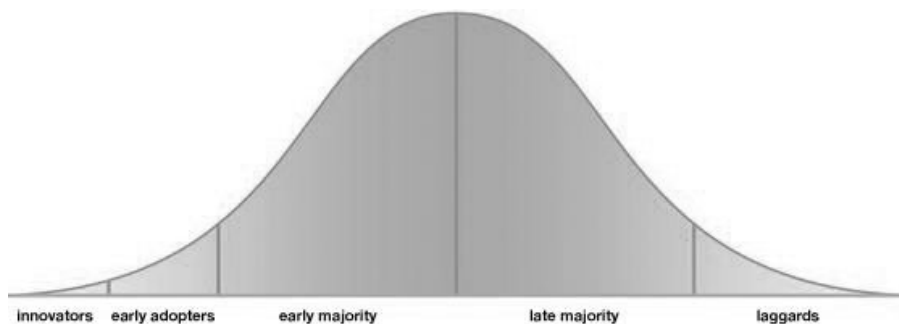


Abbildung 6.1.: Innovationsadoptionenkurve in einem zentralisierten System, (Koren, 2010f)

Doch diese Annahme gilt nur für Innovationen in einem zentralisierten System und nicht in einem dezentralisierten System, zu dem Crowdfunding gehört. Demzufolge werden in einem dezentralisierten System die Innovationen zunächst vom Netzwerk des ersten Grades akzeptiert und gehen schließlich auf die Netzwerke des zweiten und dritten Grades über (Koren, 2010f).

Im Unterschied zur Innovationsadoptionenkurve in einem zentralisierten System beginnen Crowdfunding-Projekte somit nicht mit der Akzeptanz der Innovatoren, sondern vom eigenen persönlichen und sozialen Netzwerk des Projektinhabers, in diesem Fall also Freunde und Familie, was mit der Studie der Universität Toronto übereinstimmt. Auch meint Gijsbert Koren, dass Investoren wiederum mehr Investoren anziehen. Weiters sind die durchschnittlichen Investitionen des Netzwerks des ersten Grads üblicherweise höher, zum Einen,

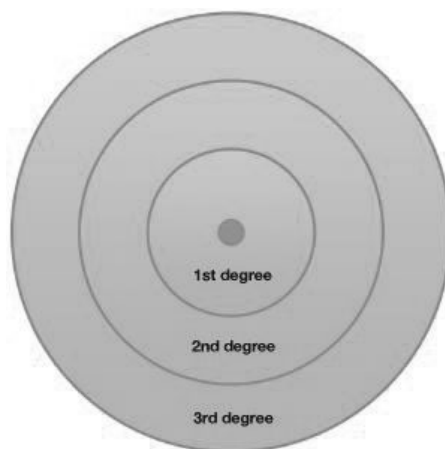


Abbildung 6.2.: Innovationsadoptions**netzwerk** in einem dezentralisiertem System, (Koren, 2010f)

wegen Informationsasymmetrien, da die Investoren im Netzwerk des ersten Grades üblicherweise mehr über den Projektinhaber wissen. Zum Anderen sind die sozial bekannten Investoren einfach in einem höherem Ausmaß dazu bereit, mehr in das Projekt zu investieren (Koren, 2010f).

Jedoch sind diese Ergebnisse mit gewisser Vorsicht zu genießen, da das Datenmaterial von der Crowdfunding-Plattform Sellaband kommt, die rein in der Musikbranche angesiedelt ist. Üblicherweise haben aber Bands und Musikgruppen überdurchschnittlich viele Fans in ihrem sozialen Umfeld und haben somit ein größeres Netzwerk des ersten Grades als möglicherweise vergleichbare Crowdfunding-Projekte auf Plattformen des anderen Typs. Daher lassen sich die Ergebnisse dieser Studie nicht ohne weiteres auf eine andere Crowdfunding-Plattform übertragen, die nicht nur Musikprojekte, sondern auch kreative Projekte in anderen Bereichen, wie zum Beispiel Technologie, Design, Mode, Fotografie, Bücher und Journalismus, etc. unterstützt. Projekte auf solchen Crowdfunding-Plattformen weisen möglicherweise nicht die gleichen Voraussetzungen eines bestehenden großen sozialen Netzwerks oder anders formuliert, eine Fanbasis, des ersten Grades auf, als es bei Sellaband der Fall ist.

Wenn Crowdfunding mit einer Vorbestellung des Produkts als Gegenleistung gekoppelt ist, zahlen die Konsumenten im Crowdfunding-Prozess dafür einen anderen Preis als für die richtige Bestellung des Produktes. Somit findet eine

Diskriminierung zwischen den Unterstützern im Crowdfunding-Prozess ("Crowd") und den späteren "normalen" Konsumenten statt, die erst auf die Aufnahme der Produktion warten und den üblichen Listenpreis des Produktes bezahlen (Belleflamme u. a., 2011).

Since the consumers who pre-order are those with a high willingness to pay for the product, these will generally constitute the bulk of the "crowd". - (Belleflamme u. a., 2011)

Zusammenfassend lässt sich also feststellen, dass einerseits vor allem die Gruppe der Familie, Freunde, Kollegen, Bekannten, etc., andererseits die Gruppe der "Vorbestellungskunden" eine wichtige Rolle in der Crowd einnehmen. Damit sich tatsächlich viele fremde Unterstützer in der Crowd befinden, muss das Crowdfunding-Projekt virale Eigenschaften aufweisen, was schwer zu erreichen ist. Nicht umsonst hat ein Twitter-User folgendes Tweet auf der co:funding-Konferenz in Berlin veröffentlicht: *"überlegt, ob Crowdfunding eigentlich Community-Funding heißen müsste. Gibt es die spendenbereite Crowd außerhalb der Community? #cofu11"* - STADTLICHH Magazin, (Twitter). Daher ist eine vorher aufgebaute Community-Basis sehr bedeutsam, von der aus ein starkes Vertrauenssignal entsendet werden kann.

6.3. Was sind die Erfolgsfaktoren von Crowdfunding und Social Payments?

Die Forschungsfrage ist zugleich auch die spannendste, nämlich die Suche nach den Erfolgsfaktoren von Crowdfunding sowie Social Payments. Es ist von enormer Wichtigkeit, diese zu kennen, als Mittel zur Steuerung und zur Kontrolle. Soviel bereits an dieser Stelle weg: Speziell Kommunikation, Marketing, PR und Communitybuilding gehören zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren.

Wegen des unterschiedlichen Finanzierungsprozesses von Crowdfunding und Social Payments sind die Erfolgsfaktoren dementsprechend auch differenziert voneinander zu betrachten. Daher werden zuerst gemeinsame Erfolgsfaktoren betrachtet und schließlich die spezifischen von Crowdfunding behandelt.

- **Kommunikation:** Der effiziente und effektive Einsatz von Web-2.0-Technologien, sozialen Medien und sozialen Netzwerken gehört zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren um sich Zutritt zur Crowd zu verschaffen. Sie bilden Kommunikationskanäle zu ihnen, mit deren Hilfe es einfach

möglich ist, eine breite Schicht von potentiellen Unterstützern anzusprechen (Belleflamme u. a., 2011).

- **Inside Marketing:** Eine wichtige Rolle spielt auch die geeignete Platzierung eines entsprechenden Hinweises auf die Unterstützungsmöglichkeit auf der jeweiligen Seite. Optimalerweise soll sich der jeweilige Crowdfunding- oder Social-Payments-Button in der Seitenleiste rechts oben befinden, sodass er leicht und auf den ersten Blick aufzufinden ist. Weiters sollte auch ein kurzer und einprägsamer Text zur Erläuterung des Zwecks dieser Unterstützung mit dabei stehen, wie zum Beispiel *“Support this project - Kachingle is a simple way to support [the projectname]”* Auch kann die automatische Verknüpfung des Social-Payments-Button beispielsweise mit jedem Blogartikel mehr Erlöse zutage bringen (Kachingle, 2011b).
- **Outreach Marketing:** Outreach Marketing oder auch externes Marketing bezeichnet alle Marketingaktivitäten die von außen auf die jeweilige Unterstützungsmöglichkeit hinweisen. Beispiele dafür ist die Verwendung von Twitter, Facebook, eMail Newsletter oder soziale Medien (Kachingle, 2011b).
- **Recruitment von Unterstützern:** Auch wenn man dieser Vorgehensweise kritisch gegenüber steht, so sind die erklärenden Gründe jedoch plausibel, wie der folgende Ausschnitt zitiert nach (Kachingle, 2011b) gut aufzeigt.

“It is important that you “prime the pump” (...) In one social experiment, researchers placed a good musician in a New York City subway with a tip jar. When subway travelers saw an experimenter (posing as commuter) put money in the tip jar, the number of contributions increased by 800% over times when no one was seen tipping. The researchers’ conclusion was that many people were inclined to contribute for a variety of reasons, but it was only when they saw the social signals – this is what people like me do- that they felt comfortable taking action. (From Applying (and Resisting) Peer Influence; V. Griskevicius, R.B. Cialdini, and N.J. Goldstein, Sloan Management Review (Winter 2008)” - (Kachingle, 2011b)

In einem früherem Kapitel wurde auch erklärt, wie wichtig die Vertrauenssignale ausgehend vom Netzwerk des ersten Grades sind und dass Investoren neue Investoren anziehen. Denn potentielle Unterstützer mit ähnlichen Verhältnissen und Situationen vertrauen intuitiv und implizit

größeren Ansammlungen von Unterstützern, geraten in die Informationskaskade und imitieren sie (Lawton u. Marom, 2010).

Es ist also sehr sinnvoll, dass am Anfang für die Etablierung dieser alternativen Erlösmodelle beispielsweise Mitarbeiter, Freunde, Familie, Kollegen, etc. bewusst darum gebeten werden, das Crowdfunding-Projekt bzw. die Social Payments-Kampagne zu unterstützen. Denn je höher der Zähler raufgeht, also je mehr Leute sich zusammenfinden, desto wahrscheinlicher ist es, dass der Rest "von alleine" läuft und weitere Unterstützter angezogen werden. Im besten Fall kommt es zu einer "viralen Ansteckung".

Spezifische Erfolgsfaktoren bei Crowdfunding

Crowdfunding selbst weist noch einige weitere wichtige Erfolgsfaktoren auf, da es spezielle Eigenschaften, wie zum Beispiel das Alles-Oder-Nichts-Prinzip oder die Vergabe von Gegenleistungen, aufweist. Vor allem die Tatsache, dass das Projekt nicht aktiviert und umgesetzt wird, wenn das notwendige Crowdfunding-Budget nicht von der Crowd aufgebracht werden kann, macht es umso wichtiger, die Erfolgsfaktoren für Crowdfunding genauer zu beachten.

- **detaillierte Planung und genaue Projektvorbereitung:** Bei der Einstellung eines Projekts auf einer Crowdfunding-Plattform, ist der vorangehenden Planung viel Bedeutung zuzumessen. Bezüglich der aufzuwendenden Zeit, zu produzierende Inhalte und Gegenleistungen muss sehr detailliert durchgeplant werden, was in den nächsten Punkten gut aufgezeigt wird (Fischer, 2011).

Es wird empfohlen, die meisten Inhalte, speziell die Videos, Presseartikel, Projektbeschreibungen, Vorgehensweise, Kommunikationskonzept, etc. unbedingt vor Start der Projektveröffentlichung fertig zu stellen. Ist einmal der Crowdfunding-Prozess im Laufen, dann geht es nicht ums Zurücklehnen und Abwarten, sondern es muss sehr viel Aufmerksamkeit den potentiellen Unterstützern gewidmet werden.

"Do nothing once your project is live, and... the odds are that nothing will happen. That's why sloth is by far the most lethal of all crowdfunding sins!" - (Sponsume, 2011)

Diese Phase geht mit der aktiven Verbreitung der Inhalte und des Aufrufs zur Unterstützung via Marketing, PR und intensiver Kommunikation einher. Während dieser Phase ist es kaum noch möglich bzw. sehr schwierig,

neue Inhalte zu generieren. Daher sollte die Vorlaufphase zur intensiven Planung und Produktion dieser Inhalte genutzt werden (Fischer, 2011).

- **Inhalte:** Eine einfache Projektbeschreibung auf eine Crowdfunding-Plattform stellen und weiters die Geldsumme, die zeitliche Frist und Gegenleistungen zu definieren, alleine damit ist der Erfolg von Crowdfunding noch lange nicht garantiert. Es geht um die Projektbeschreibung - sie muss griffig genug sein um viele Nutzer anzusprechen und ebenso viele potentielle Unterstützer zu mobilisieren. Eine fade Projektbeschreibung genauso wie eine hochkomplexe wird wohl kaum dieses Ziel erreichen. Eine gute und ansprechende Projektbeschreibung ist kreativ, erweckt und vermittelt Begeisterung für ein Projekt, ist klar formuliert und zeigt auch den Verwendungszweck der Gelder transparent auf.

Im Nachfolgenden sind die kritischen Faktoren (nach (Thörnkvist, 2011) und (Startnext, 2011b)) aufgelistet, die bei der Veröffentlichung eines Projekts auf der Crowdfunding-Plattform zu beachten sind.

- **Video:** Bei vielen Crowdfunding-Plattformen ist ein Video mit der Projekteinstellung hineinzustellen. Es spielt eine große Rolle bei der Überzeugung von potentiellen Unterstützern und soll nicht nur die Ziele und Absichten des Projekts packend, persönlich und ansprechend darstellen, sondern auch die Frage, warum man diesem Projekt Geld zukommen lassen soll, klar und überzeugend beantworten. Es zählen nicht die professionellen Schnitttechniken, wie man das auf vielen Videos in den Crowdfunding-Plattformen gut erkennen kann, sondern der offensichtliche Einsatz, die Begeisterung, die Emotionen, die Motivation und die Persönlichkeit.

"Videos make projects infinitely more compelling, and you don't have to be a video expert to make a good one. Simply be personal and talk about your project. Put yourself in front of the camera for at least a moment so that people know who you are; making that personal connection is key. Show people examples of your work and use any fun visuals you can think of." - (Kickstarter, 2011a)

- **Einfachheit:** Sinn und Zweck des Crowdfunding-Projekts soll einfach, verständlich und klar formuliert werden. Komplizierte Ausdrücke, schwierige Floskeln, etc. behindern das Verständnis für das Projekt. Weniger ist mehr - der erste Eindruck zählt, daher müssen die Ziele des Projekts beim ersten Durchlesen der Beschreibung klar erkennbar sein.

- **Storytelling:** Am besten verpackt man in die Projektbeschreibung auch eine persönliche Geschichte, damit Bindung und Verständnis füreinander aufgebaut werden. Authentizität wirkt sich sehr positiv aus.
- **Budgetziel:** Einerseits muss die Höhe des Budgetziels richtig angesetzt werden, sie darf weder zu niedrig noch zu hoch sein. Ist das Ziel zu hoch angesetzt, dann läuft der Projektinhaber Gefahr, dass das Projekt nicht erfolgreich finanziert werden kann (Best practices crowdfunding der blog, 2010). Besser ist es, das aktuelle Projekt erfolgreich abzuschließen und später ein neues zu veröffentlichen, als dass ein zu das zu große Projektbudget nicht aufgebracht werden kann (Sponsume, 2011).

Man sollte auch in das Potential der Überfinanzierung vertrauen (Best practices crowdfunding der blog, 2010). Eine eingetretene Überfinanzierung fügt nämlich dem Projekt mehr an Glanz hinzu und verursacht einen weiteren Anstoß zur Mundpropaganda in der Crowd (Sponsume, 2011).

Ist das Budgetziel zu niedrig, dann sind die Erlöse bei Nichteintreten einer Überfinanzierung möglicherweise zu niedrig um das Projekt zu realisieren. Daher ist eine realistische Einschätzung des benötigten Projektbudgets und damit eine verbundene klare Absteckung des Projektrahmens notwendig (Best practices crowdfunding der blog, 2010). Bei der Bestimmung eines realistischen und von der Crowd zu erreichenden Projektbudgets ist folgende Abschätzung vielleicht hilfreich. Üblicherweise existiert ein Zusammenhang zwischen der Größe des existierenden sozialen Netzwerkes des Projektinhabers und den Einnahmen mit Hilfe von Crowdfunding. Daher sollte man sich bei der Festlegung des zu erreichenden Projektbudgets überlegen, wie viele der eigenen Community-Mitglieder, die bereits existieren, zu wie viel beitragen würden (Sponsume, 2011)?

Andererseits reicht es nicht aus, lediglich das benötigte Projektbudget anzugeben. Es muss in der Projektbeschreibung klar ersichtlich sein, wofür das Projektbudget verwendet wird, damit die potentiellen Unterstützer auch Bescheid wissen, wofür sie ihr Geld anlegen bzw. was sie unterstützen. Eine Transparenz über die Nutzung der Gelder ist wichtig und unbedingt aufrecht zu erhalten (Best practices crowdfunding der blog, 2010).

- **Zeitlimit:** Wenn die Deadline für das Projekt selbst zu setzen ist, dann sollte sie nicht zu lange angesetzt werden. Oft sorgt eine kür-

zere Deadline für mehr Spannung und Dynamik im Crowdfunding-Prozess. Eine zu kurze Deadline kann den Erfolg der Finanzierung des Budgetziels gefährden.

Üblicherweise haben erfolgreiche Crowdfunding-Projekte eine Zeitspanne von etwa 70 Tagen angesetzt. Bei der Bestimmung der Deadline kann man folgende Überlegungen heranziehen (Sponsume, 2011):

- * Wenn nur Familie, Freunde und Kollegen die Zielgruppe sind bzw. als potentielle Unterstützer in Frage kommen, dann reicht eine kürzere Zeitspanne meistens aus.
 - * Wenn das Projekt die Aufmerksamkeit der Presse dazugewinnen soll, dann wird dementsprechend eine längere Zeitspanne gebraucht.
 - * Jedoch sollte die Zeitspanne nicht mehr als 90 Tage umfassen, da es nicht das Vorantreiben des Projekts unterstützt (Momentum wird nicht aufrecht gehalten)
 - * Auch ist es empfehlenswert, einen Meilenstein im Projektverlauf hinzuzufügen, da er die potentiellen Unterstützer zusätzlich motivieren kann. Ein Beispiel wäre die Ankündigung, dass die Vorproduktion innerhalb der Zeitspanne gestartet wird.
- **Gegenleistungen:** Gegenleistungen, die kreativ, individuell und exklusiv sind, generieren symbolische Werte und können zusätzlich die potentiellen Unterstützer motivieren. Beispiele dafür ist eine exklusive Erstauslieferung des Produktes an die Unterstützer, ein gemeinsames Abendessen mit dem Projektinhaber, den eigenen Namen im Buch, eine Signatur, eine spezielle Widmung, ein Autogramm, etc., die nach dem Umfang der zugesprochenen Unterstützung anzupassen sind (Startnext, 2011b). Mit den Gegenleistungen hat der Unterstützer die Möglichkeit etwas Spezielles zu erhalten, was er auf einfache Weise sonst nicht erkaufen kann. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass der Projektinhaber bewusst und gezielt Anreize in Form von Gegenleistungen setzt (Best practices crowdfunding der blog, 2010).

Eine Staffelung der Gegenleistungen muss dementsprechend gut überlegt werden. Ziel soll es sein, dass der empfundene Wert der Gegenleistungen ähnlich der zugesprochenen Unterstützung aus Sicht des Unterstützers ist. Damit man das System der Gegenleistungen auf diese Weise gestalten kann, muss die Beschaffenheit der Zielgruppe des Projekts und deren Präferenzen analysiert werden, sodass man

die potentielle Unterstützungsbereitschaft tatsächlich auch in eine richtige umwandeln kann (Büttner, 2011).

Alexander Büttner von der Technischen Universität Chemnitz des Studiengangs Medienkommunikation hat folgende Voraussetzungen für die Gegenleistungen aufgestellt (Büttner, 2011):

- * Thematische Anpassung der Gegenleistungen an das Crowdfunding-Projekt
- * Direkter Interessenszusammenhang der Gegenleistungen mit dem unterstützten Projekt
- * Ausgewogenes Verhältnis der Gegenleistungen auf materieller, emotionaler und/oder ideeller Ebene zum Umfang der zugesprochenen Unterstützung des Crowdfunding-Projektes
- * Breites Spektrum von Gegenleistungen um verschiedene Vorlieben anzusprechen
- * Limitierung der Anzahl der Gegenleistungen um die Hemmschwelle zu höheren Unterstützungsbeiträgen zu reduzieren

Auch Kickstarter (Strickler, 2010) empfiehlt, sehr starke Bedeutung der Zusammenstellung der Liste der Gegenleistungen beizumessen. Statistiken zeigen, dass einerseits ein Großteil des Projektbudgets über eine deutliche Mehrheit der Unterstützer (ca. 83%) getragen wird, die jeweils weniger als \$50 zahlen und andererseits, dass 83% der erfolgreich finanzierten Projekte zumindest eine Gegenleistung von weniger als \$20 festgesetzt haben.

"It's not about hunting whales, it's about amassing support.", es geht also nicht um die wenigen großen Fische, sondern um die vielen kleinen Fische, die insgesamt jedoch viel zum Erfolg eines Projekts beitragen können. Daher wird empfohlen, dass Geldgeber bzw. Investoren, die das Projekt mit \$10 unterstützen, etwas als Gegenleistung erhalten sollen. Projekte, die keine Gegenleistungen für Unterstützungen mit weniger als \$20 vorgesehen haben, gelingt der Erfolg nur etwa zu 35%. Zum Vergleich: Projekte, die für Unterstützungen Gegenleistungen von weniger als \$20 vorgesehen haben, gelingt der Erfolg zu etwa 54%. Aus diesen Zahlen lässt sich also der Schluss ziehen, dass die Festlegung von Gegenleistungen sehr bedeutsam und nicht zu vernachlässigen ist und ebenso wie die Frage, ab welchem Mindestunterstützungsbeitrag der Geldgeber auf jeden Fall eine Ge-

genleistung erhält. Optimalerweise sollte im Bereich zwischen \$15 und \$29 zwei bis drei Gegenleistungen definiert werden (Strickler, 2010).

Bei der Festlegung der Gegenleistungen soll man unbedingt darauf achten, dass die Transport- und Produktionskosten nicht überhand nehmen und so die erzielten Erlöse durch Crowdfunding wieder ausgleichen. Weiters sollten auch nicht zu viele Gegenleistungen für den oberen Bereich der Unterstützungen angeboten werden (Strickler, 2010).

Crowdfunding weist eine spezielle Charakteristik auf, nämlich dass die Unterstützer oft als Kunden agieren, was zu einer Aufweichung der Grenzen zwischen den Rollendefinitionen von Kunden bzw. Konsumenten und Investoren bzw. Unterstützern führt: Einige Investoren sind Kunden und einige Kunden sind Investoren (Belleflamme u. a., 2011).

Durch die Tatsache, dass die Unterstützer bzw. Investoren der Crowdfunding-Plattform oft als Gegenleistung das betreffende Produkt zu besseren Konditionen erhalten und die normalen Kunden, die das Produkt direkt kaufen, den normal für sie vorgesehenen Preis bezahlen müssen, findet eine Preisdiskriminierung statt. Crowdfunding wird von manchen der Investoren, die sich als zukünftige Kunden sehen, als Möglichkeit zur Vorbestellung gesehen. Daher ist Crowdfunding wie eine Art von „Menü-Preisgestaltung“ (Belleflamme u. a., 2011).

Für die zukünftigen Kunden als Investoren werden zusätzlich weitere Vorteile angeboten, wie zum Beispiel Anerkennung, Informationen über das Projekt, Credits, etc., was eine Preisdiskriminierung des zweiten Grades darstellt (Belleflamme u. a., 2011). Wie wichtig diese nicht-monetären Vorteile sind, wurde auf mathematische Weise nachvollzogen.

“The importance of nonmonetary benefits for crowdfunders is further stressed by the observation that at equilibrium, crowdfunders always end up paying a larger total price than other consumers.” - (Belleflamme u. a., 2011)

Ein weiterer Aspekt, den es zu bedenken gilt, ist das notwendige Projektbudget um das Projekt umzusetzen. Je größer der Kapitalbedarf des Projektinhabers ist, desto größer ist unweigerlich auch der “Vorbestellungspreis” und desto weniger profitabel wird

die "Menü-Preisgestaltung" für die Investoren als Kunden. Gleichzeitig müssen ihnen auch mehr nicht-monetäre Vorteile angeboten werden. Daher ist einerseits, wie zuvor erwähnt, das Budgetziel optimal zu wählen, andererseits aber auch die Investitionsschwellen ("Vorbestellungspreis"), ab denen das Produkt angeboten wird (Belleflamme u. a., 2011).

- **Community:** Wenn keine Community aufgebaut oder zumindest identifiziert werden kann, die zusätzliche Vorteile, sowohl monetär als auch nicht-monetär (Vertrauen, Anerkennung, Credits, etc.) gegenüber den normalen Kunden genießt, dann ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass Crowdfunding erfolgreich sein kann (Belleflamme u. a., 2011). Eine Community muss über längere Zeit aufgebaut werden, dafür ist ohne jeglichen Zweifel harte und konsequente Arbeit, Interaktion und Vertrauensbildung notwendig. Um es kurz zu fassen - "No community - no funding" (Lawton u. Marom, 2010).

Dazu ein treffender Tweet von Matias Roskos auf der cofunding-Konferenz in Berlin: *"Ein Fazit aus Crowdfunding-Cases: die Fanbase muss aktiviert werden. Und sollte auch schon da sein. Wer still wartet, scheitert. #cofu11"* - Matias Roskos, (Twitter)

- **DIWO - Do it with others:** Jene Unterstützer, die sehr viel in das Crowdfunding-Projekt investiert haben, sollen dabei speziell kreative und individuelle Gegenleistungen erhalten, wie zum Beispiel signierte Posters, limitierte Auflagen, Rollen als Nebendarsteller, etc., sodass sie sich wie VIPs fühlen. Diese Sorte von Unterstützern stehen nämlich nicht nur mit sehr viel Überzeugung hinter dem Crowdfunding-Projekt, sondern sorgen von sich aus für viel Marketing durch Mundpropaganda. Daher sollte das Prinzip "DIWO - Do it with others", anstatt "DIY - Do it yourself" angewendet werden (Lawton u. Marom, 2010).
- **Marketing:** Um potentielle Unterstützer zum Zahlen zu motivieren, ist während der Phase der Unterstützung aktives und intensives Marketing, PR und Kommunikation von potentiellen Investoren enorm wichtig. "Von nichts kommt nichts" - genau dieser Spruch gilt hier. Es ist notwendig, die potentiellen Unterstützer und auch etablierte Unterstützer, die bereits in das Crowdfunding-Projekt investiert haben, zum Weiterempfehlen zu motivieren, sie in den Prozess mit zu involvieren und mit ihnen aktiv zu kommunizieren, sie aber auch über Aktualisierungen des Projekts zu informieren und die Entwicklung und der Verlauf des Projekts zu veröffentlichen, etc. Wenn man diese Phase gut beherrscht, dann ist schon viel gewonnen (Best practices crowdfunding der blog, 2010).

Es ist somit gut erkennbar, dass für den Erfolg eines Crowdfunding-Projekts der optimale und ausgewogene Vierklang aus Produkt, Emotion, Identifikation und Vernetzung entscheidend ist (Lufthansa, 2010). Diese sind vier ganz wichtige Zutaten, ohne die das Kochrezept "Crowdfunding" nicht gelingen wird.

Gesamtziel soll es also sein, positive Peer-Effekte im Crowdfunding-Projekt aufzubauen und zu fördern. Die Forschungsarbeit von Ward u. Ramachandran (2010) zeigt auf, in welchem Ausmaß die Crowdfunding-Projekte durch Peer-Effekte beeinflusst werden und dass diese eine wichtige Rolle spielen. Für die vorgenommene Untersuchung wurden die Daten von der Crowdfunding-Plattform Sellaband vom Jahr 2006 bis 2010 herangezogen (Ward u. Ramachandran, 2010).

Problematisch für die potentiellen Unterstützer eines Crowdfunding-Projekts ist es nämlich, die Qualität des Produktes bzw. den Output des Projekts ex-ante, also im Vorhinein zu bestimmen (Ward u. Ramachandran, 2010).

Bereits getroffene Unterstützungs- bzw. Investitionsentscheidungen von den Peers, die zu Unterstützern geworden sind, beeinflussen die anderen potentiellen Unterstützer, da die Signale, die sie (unabhängig vom Projekt) aussenden, wertvolle Informationen beinhalten. Diese können über die Qualität Aufschluss geben und werden von den potentiellen Unterstützer aufgefangen, die damit ihre Erwartungen an der Qualität aktualisieren. Das sind die sogenannten Peer-Effekte, also alle auftretenden sozialen Prozesse, in denen das Gruppenverhalten (Aktionen, Gedanken, Kommunikation, etc.) das individuelle beeinflusst. Diese sind nicht deterministisch und lassen sich daher nur schwer modellieren. Die Untersuchungsergebnisse lassen darauf schließen, dass Peer-Effekte und nicht Netzwerk-Externalitäten¹¹ die Unterstützungen bzw. Investitionen des Individuums beeinflussen (Ward u. Ramachandran, 2010).

Das Erkennen von Peer-Effekten seitens potentieller Unterstützer gehört nicht zum "Observational Learning" d.h. zum beobachtenden Lernen. In diesem Lernmodell beobachtet das Individuum lediglich die Aktionen des Vorgängers. Tatsächlich nimmt es jedoch viel mehr auf, nämlich auch projektbezogene Informationen, Nachrichten über die angebotenen Kommunikationskanäle, etc. Hier tritt der Peer-Lerneffekt zutage: Er basiert zusätzlich auf der Beobachtung anderer existierender Crowdfunding-Projekte und auf dem Peer-Feedback.

¹¹Netzwerk-Externalitäten treten auf, wenn die Nachfrage einer Person von der Nachfrage anderer Personen abhängt (Pindyck u. Rubinfeld, 2009).

Es gibt drei Arten von Peer-Feedback, nämlich die Anzahl der Kommentare durch Unterstützer, die Anzahl der Projektaktualisierungen und ob ein Projekt beispielsweise in der Top-5 Liste der Crowdfunding-Plattform aufgelistet ist (Ward u. Ramachandran, 2010).

Investoren werden sehr stark von vorhandenen Informationsaggregationsdiensten auf der Crowdfunding-Plattform beeinflusst (Top-5 Listen, etc.), da diese ihnen helfen, sich in der Flut von Informationen zurecht zu finden. Sie werden ebenfalls vom Erfolg oder Misserfolg ähnlicher oder anderer Projekte und von den Aktionen anderer Investoren beeinflusst. Der Effekt solcher Informationen sinkt jedoch im Laufe des Crowdfunding-Prozesses (Ward u. Ramachandran, 2010).

Weitere Untersuchungsergebnisse zeigten, wie wichtig es ist, dass Crowdfunding-Projekte genügend Schwung im Laufe des Crowdfunding-Prozesses aufrechterhalten, da ansonsten die Gefahr besteht, dass sie frühzeitig die Gunst der Investoren verlieren. Die Phase des "kalten Starts" wirksam zu überwinden ist ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor. Je weiter die Kampagne fortgeschritten ist und sich ein Erfolg abzeichnet, desto mehr investieren die Unterstützer, „kaufen also mehr Teile pro Woche“ (Ward u. Ramachandran, 2010).

Zusammenfassend stellt die Untersuchung nach Ward u. Ramachandran (2010) folgendes fest: Je länger ein Projekt für Investitionen offen ist und wenn Peer-Effekte vorhanden sind, desto beliebter wird es. Peer-Effekte haben größere Auswirkungen auf den Erfolg eines Crowdfunding-Projektes als Netzwerk-Externalitäten. Neue Informationen durch das Feedback, etc. ziehen weitere Unterstützer als Investoren an. Jedoch sinkt der marginale Betrag des Lernens, also der Effekt der zusätzlichen Informationen mit der Zeit (Ward u. Ramachandran, 2010).

Die vorgenommene Zusammenstellung ist nur ein kurzer Auszug über die wichtigsten Erfolgsfaktoren für Crowdfunding und Social Payments. Sie zeigt gut auf, dass die konkrete Durchführung von Crowdfunding nicht so einfach ist, wie es zunächst ausschauen mag. Die Wichtigkeit der einzelnen Erfolgsfaktoren zahlenmäßig festzustellen bzw. eine Rangordnung aufzustellen ist nicht wirklich sinnvoll, da sie oft miteinander zusammenhängen, sich gegenseitig beeinflussen sowie aufeinander aufbauen. Daher bleibt es bei dieser freien Anordnung, was jedoch dem Leser einen guten Überblick darüber vermittelt.

7. Diskussion

Nachdem die Erfolgsfaktoren von Crowdfunding und Social Payments näher analysiert wurden, ist es nun an der Zeit, einen Schritt zurückzugehen und die beiden alternativen Erlösmodelle aus einer ganzheitlichen Perspektive zu analysieren, also sich die Frage zu stellen, inwieweit die beiden alternativen Erlösmodelle mit Vor- und Nachteilen gegenüber traditionellen Erlösmodellen einhergehen.

Zuerst wird die positive Seite umrissen, anschließend wird sie der negativen Seite gegenübergestellt. Diese Vorgehensweise erlaubt einen faktenbasierten Vergleich um die beiden alternativen Erlösmodelle und deren Sinnhaftigkeit bzw. mögliche Einsatzgebiete abzuleiten.

7.1. Vorteile

Crowdfunding und Social Payments werden von der Blogosphäre bereits als alternative Erlösmodelle diskutiert und aufgefasst. Es besteht kein Zweifel, dass beide mit einigen wesentlichen Vorteilen einhergehen, die wie folgt kurz umrissen werden.

- **”Neuheit”**: Crowdfunding und Social Payments wird von vielen als neues und daher innovatives Phänomen aufgefasst, was im Bezug auf ihren Einsatz mit Hilfe von Web-2.0-Technologien auch stimmt.

Maxwell Salzberg von Diaspora, der eine erfolgreiche Crowdfunding-Kampagne durchgeführt hat, hat dazu gemeint: *“Crowdfunding is funding people’s passions” - Maxwell Salzberg, (Twitter)*

- **Erlöse**: Eine exakte mengenmäßige Angabe von Erlösen, die mit Hilfe von Crowdfunding oder Social Payments generiert werden kann, ist nicht sinnvoll und auch nicht möglich. Die Erlösspanne ist eine nach oben hin offene Skala. Im Allgemeinen gilt, dass man mit Crowdfunding kurzfristig mehr Erlöse erzielen kann (aber nicht muss), während bei Social Payments mit weniger Erlösen in einem kurzen Zeitraum zu rechnen ist

(siehe auch die taz.de-Statistiken), jedoch auf längere Sicht gesehen auch etwas zusammenkommen kann.

- **Demokratisierung des Mäzententums:** Gregor Hopf, Professor an der Hamburg School of Business Administration (HSBA) sieht Crowdfunding als eine Demokratisierung des Mäzenatentums an, nämlich Erlöse einzunehmen, ohne “offensichtlich” betteln zu müssen (Luft hansa, 2010). Ein ähnlicher Gedanke gilt auch für Social Payments.
- **Niedrigere Transaktionskosten:** Einen großen Vorteil gegenüber den klassischen Spenden hat Social Payments vorzuweisen. Die Handhabung der Zahlungsvorgänge ist deutlich einfacher und somit im Endeffekt günstiger. Die einzelnen monetären Unterstützungen sind nicht mit einzelnen Zahlungen verbunden (d.h. pro übermittelter monetärer Unterstützung eine Zahlung und somit Verrechnung von Transaktionsgebühren), sondern alle monetären Unterstützungen werden gesamt, beispielsweise am Ende des Monats, als Zahlung vorgenommen. Somit können in einem Monat mehrere monetäre Unterstützungen zugesprochen werden, deren Transaktionskosten vorerst nicht gleich abgerechnet werden, sondern auf Basis der Gesamtunterstützungssumme am Ende des Monats verrechnet werden. Das wiederum reduziert die Transaktionskosten und erhöht gleichzeitig die Attraktivität, auch geringere Geldsummen zu überweisen (Loll u. a., 2010).

Für Crowdfunding-Projekte werden die Transaktionskosten erst bei erfolgreichen Projekten abgerechnet, die aber zu Lasten des Projektinhabers und nicht des Crowdfunding-Unterstützers fallen. Bei nicht erfolgreichen Projekten fallen keine weiteren Kosten für beide Seiten an.

- **Unabhängigkeit der Kosten von Unterstützungen bei Social Payments:** Die zu entrichtende Gebühr aus Sicht des Unterstützers ist bei Social Payments (nicht Crowdfunding) sowohl unabhängig von der Anzahl und Höhe seiner getätigten Unterstützungen als auch von den jeweiligen Inhalten. Das führt dazu, dass der betreffende Unterstützer sich nicht viele Gedanken aufgrund der Konstanz bzw. der einfachen Kalkulierbarkeit der monatlichen Gebühr in die Social-Payments-Plattform über seine bisherige getätigten Aktivitäten machen muss. Somit ist die Hemmschwelle zur Unterstützung gering (Loll u. a., 2010).
- **Infrastruktur:** Bei den traditionellen Erlösmodellen fehlt oft zu großen Teilen oder sogar gänzlich eine geeignete Infrastruktur vor allem für Tracking und Analyse. Das breite Angebot an Crowdfunding- und Social-Payments-Plattformen geht oft mit einer besseren Infrastruktur einher.

“Can you write a VC ‘app’? Nope. Can you push a button and move your dossier to another VC firm? Nope. Can you easily run some VC analytics? Nope. There isn’t just a lack of infrastructure, there is a nearly complete lack of transparency”
- (Lawton u. Marom, 2010)

Solche Human-to-human Netzwerke sind nicht skalierbar genug, was vor allem aber in immer kürzer werdenden technologischen Zeiträumen (Globalisation von Innovation, Verbreitung der Ideen via Internet, etc.) nachteilig ist. Soziale Netzwerke, auf denen Crowdfunding und Social Payments basieren, dagegen, weisen ein höheres Maß an Skalierbarkeit auf (Lawton u. Marom, 2010).

- **Unterstützer sind Prosumer:** Die Unterstützer eines Crowdfunding-Projektes engagieren sich bereits im Vorfeld aktiv für dessen Umsetzung, unterstützen es durch kleinere Investitionen und verbreiten den Aufruf zur Unterstützung oder einen Hinweis darauf in ihren sozialen Netzwerken. Diese Unterstützer gehören üblicherweise zu den ersten Kunden des Produktes bzw. des Outputs des Projekts. Aufgrund ihrer getätigten Aktivitäten im Vorfeld sind sie aber nicht “nur” Kunden bzw. “Customer”, sondern “Prosumer”. Crowdfunding kann somit auch gut für den Vorverkauf bzw. Vordistribution von Produkten genutzt werden (Koren, 2010a,c).
- **Messung der Marktakzeptanz und Informationsgewinnung:** Oft überwiegen die nicht-monetären Vorteile jener der monetären. Anhand den Entwicklungen in einem Crowdfunding-Prozess kann man Schlüsse ziehen, ob das Konzept bzw. die Projektidee gut angenommen wird (Koren, 2010a,c). Für den Projektinhaber ist Crowdfunding somit ein sehr wichtiger Validierungsmechanismus, mit dem die Identifikation der rentablen bzw. akzeptierten Chancen, hinter denen die Community tatsächlich steht, einfacher möglich ist (Lawton u. Marom, 2010).

“Crowdfunding is not just about funding; it is also about information.” - (Belleflamme u. a., 2011)

Es werden somit aussagekräftige Informationen abgeleitet, die die Prüfung, Förderung (Promoting) und Vermarktung des zukünftigen Produkts oder Projekts unterstützen können. Die gesammelten Informationen erlauben möglicherweise ein besseres Wissen über die zukünftigen Kunden, über neue Produkte oder neue Dienste (Belleflamme u. a., 2011). Auch wird auf diese Weise viel mehr Feedback zur Verfügung gestellt als von einem einzelnen größeren Investor (Koren, 2010a).

Was für Crowdfunding gilt, ist auch ähnlich bei Social Payments der Fall, auch wenn aufgrund der fehlenden Kommentarfunktion bzw. Pinnwand zur Bekanntmachung der Meinungen oder Ansichten der Unterstützer, nicht dasselbe Ausmaß an Informationen gegeben ist. Anhand den getätigten Unterstützungen lässt sich abschätzen, ob der veröffentlichte Inhalt gut angenommen wird und wie groß die Resonanz ist.

Dirk Kiefer spricht in diesem Zusammenhang auch von der *“Crowd als Indikator und Tool von der Wertschätzung zur Wertschöpfung“* (Twitter)

- **Marketing:** Damit die Unterstützungen bei Crowdfunding tatsächlich auch helfen und die Unterstützer ihre Gegenleistungen erhalten, üben viele von ihnen auf zwei Arten Marketing über ihre eigenen Kommunikationskanäle in ihren eigenen sozialen Netzwerken aus. Einerseits während des Crowdfunding-Prozesses für die Erreichung des Budgetziels und andererseits während der Distribution der Produkte bzw. Outputs und Nachwirkung des Crowdfunding-Projektes. Was die erste Art von Marketing betrifft, so möchten die Unterstützer hierbei ihre Gegenleistung erhalten. Bei der zweiten Art von Marketing möchten die Unterstützer ihre eigene Position in seinem sozialen Netzwerk erhöhen sowie ihre eigene Reputation stärken (Kreßner, 2010).
- **Erhöhte Sichtbarkeit:** Mit der Marketingtrommel vieler Einzelner in der Crowd geht auch der Vorteil der erhöhten Aufmerksamkeit einher (Belleflamme u. a., 2011; Koren, 2010a,c). Eine positive Aufmerksamkeit kann zum Einen das eigene Netzwerk nachhaltig stärken, zum Anderen ebenfalls die Reputation und das Image des Projektinhabers und seines Projekts (Sponsume, 2011).

Wo Vorteile sind, existieren üblicherweise auch Nachteile, was bei Crowdfunding und Social Payments ebenfalls der Fall ist. Diese werden im nächsten Abschnitt ausführlich diskutiert, um eine einseitige Betrachtung auf diese alternativen Erlösmodelle zu vermeiden.

7.2. Nachteile

Crowdfunding und Social Payments mit Hilfe von Web-2.0-Technologien sind beide relativ neue und daher auch junge Phänomene im deutschsprachigen Raum. Die beiden als alternative Erlösmodelle darzustellen, ist riskant und führt zu falschen Erwartungen.

Eisfeld-Reschke (2010) hat drei Arten von Problemen identifiziert, die bei Crowdfunding und Social Payments auftreten können, diese sind die Probleme des Marktes, der Dienste und kulturelle Probleme.

Probleme des Marktes betreffen allgemein den vorherrschenden Markt für das freiwillige Bezahlen, sind somit externe Faktoren, die vom Umfeld auf die Plattformen einwirken. Probleme der Dienste stellen interne Faktoren der Plattformen dar, die aber von ihnen selbst durchaus gut behoben werden können. Schließlich existieren auch kulturelle Probleme, die ihre Wurzeln in der Einstellung der potentieller Unterstützer haben und sich mehr auf Social Payments beziehen.

7.2.1. Probleme des Marktes

- **Das Henne-Ei Problem zweiseitiger Märkte:** Ein zweiseitiger Markt tritt vor allem auf Plattformen auf, wo zwei unterscheidbare Nutzergruppen aufeinandertreffen. Einflussfaktor der Nutzung der angebotenen Plattform sind dabei die zweiseitigen und indirekten Netzwerkeffekte (Weiss, 2010).

Es kann zwischen zwei Arten von Netzwerkeffekten unterschieden werden, nämlich den direkten und den indirekten Netzwerkeffekten. Der direkte Netzwerkeffekt ist dabei umso höher, je größer die Anzahl der Gesamtnutzer eines Netzwerks ist, oder allgemein gehalten, je stärker die Penetration (Angebot) eines Marktes ist. So ist beispielsweise die Anschaffung eines Faxgeräts erst dann nützlich, wenn mehrere solche im gleichen Netzwerk existieren, also ansprechbar sind. Ein Faxgerät zu kaufen lohnt sich erst, wenn die dazugehörigen Kommunikationspartner auch ein solches haben (Weiss, 2010).

Der indirekte Netzwerkeffekt, dagegen, ist umso höher, je mehr das Netzwerk von einer anderen unterscheidbaren Nutzergruppe genutzt wird. Als Beispiel kann man folgendes Szenario anführen: Je mehr Softwareentwickler an der Ubuntu-Distribution arbeiten und Verbesserungen durchführen bzw. neue Funktionalitäten einführen, desto größer ist der Gesamtnutzen für die Endnutzer (Nutzergruppe A). Die Endnutzer geben Rückmeldungen, aktualisieren den Bug-Tracer, melden Vorkommnisse, etc. Von diesem Feedback profitieren die Entwickler (Nutzergruppe B), die sich somit aufwändiges Testen sparen (Weiss, 2010).

Indirekte Netzwerkeffekte sind aber nicht ganz unproblematisch: Das Problem, dass die Nutzergruppe A aus der Plattform nur dann einen

Nutzen ziehen kann, wenn die Nutzergruppe B mit auf der Plattform ist und umgekehrt, nennt man auch das “Henne-Ei Problem”. Plattformen, die auf diesen zweiseitigen und indirekten Netzwerkeffekten basieren, haben demzufolge oft mit diesem Problem zu kämpfen, nämlich dass die Attraktivität ihrer Plattform davon abhängt, ob die jeweils andere Nutzergruppe auf der Plattform vertreten ist oder nicht und ebenfalls vice versa (Weiss, 2010).

Crowdfunding und Social-Payments-Plattformen basieren ebenfalls auf diesen zweiseitigen Märkten: Die Nutzergruppe A besteht aus denjenigen, die um Unterstützungen ansuchen, die Nutzergruppe B hingegen aus jenen, die unterstützen. Wenn die Unterstützer aber nicht vorhanden sind, so ist selbst die beste Plattform unattraktiv für die um Unterstützung an suchenden Nutzer. Diese werden sich also eine andere Plattform oder gar ein anderes Erlösmodell suchen. Wenn die um Unterstützungen ansuchenden Nutzer nicht vorhanden sind, so fühlen sich die potentiellen Unterstützer nicht von der Plattform angezogen, da sie keine Möglichkeit haben, zusätzliche Vorteile für sich zu gewinnen. Das Dilemma, das hier beschrieben wurde, ist somit schwierig zu lösen - es ist für den Crowdfunding und Social-Payments-Prozess unabdingbar, beide Nutzergruppen an zu sich zu ziehen.

- **Die Verstärkung von Prominenz:** Dieses weitere Problem, nämlich, dass die Nutzungshäufigkeit die Nutzungsrealität abbildet (Eisfeld-Reschke, 2010), betrifft primär Social Payments, kann aber auch teilweise in Crowdfunding auftreten. Als konkretes Beispiel wird im Folgenden die populäre Social-Payment-Plattform Flattr herangezogen.

Die Statistiken vom Social-Payment-Dienst Flattr vom Dezember 2010 zeigen gut auf, dass die jeweiligen Inhalte kaum mehr als 400 mal im Monat unterstützt werden. Den ersten Platz in dieser Rangliste nimmt das Lawblog von Udo Vetter mit dem Blogartikel “Kriegsgerät Serverplatz” mit 352 “flattr” ein (Carta, 2011).

Auffallend an diesen Statistiken ist auch, dass primär die Großen (und Prominente) von Social Payments profitieren und die Schwächeren oder Unauffälligen lediglich ein paar Unterstützungen bekommen. Von der “Peanuts-Ökonomie” ist hierbei die Rede (Lochmaier, 2010).

Auch der bekannte Web-Guru Sascha Lobo meint: *“Nur wer selbst flattert, kann geflattrt werden. Ein mittelgroßer Haufen Blogger reicht das Geld im Kreis herum. Die Vielzahl der kleineren Blogs bezahlen die wenigen großen.”* - (Lufthansa, 2010)

1. Udo Vetter/ Lawblog: „Kriegsgerät Serverplatz“ / 352
2. Udo Vetter/ Lawblog: „Blogger können leidlich gelassen bleiben“ / 330
3. Johnny Haeusler/ Spreeblick: „Bitte lesen: Ein persönlicher Aufruf von Spreeblick-Gründer Johnny Haeusler“ / 310
4. Mario Sixtus/ Carta: „Verlegerforderung Leistungsschutzrecht: Ja, habt ihr denn überhaupt keinen Stolz?“ / 151
5. Ines Pohl/ Taz: „Embedded in Afghanistan: ‚It’s a war, right‘“ / 123
6. Jörg-Olaf Schäfers/ Netzpolitik: „Vorentscheidung in NRW (jetzt wirklich!)“ / 109
7. Jens Berger/ Spiegelfechter: „Unser unwintertes Gedächtnis“ / 100
8. Thomas Lückerrath/ dwld: „Tagesschau'-App deckt Verleger-Abzocke auf“ / 88
9. Taz: „Gemeinsame Erklärung: Appell gegen die Angriffe auf Wikileaks“ / 88
10. Mikael in den Fahrt/ Metronaut: „Über Privatsphäre und Staatsgeheimnisse“ / 76

Abbildung 7.1.: Auszug aus den Flattr Charts vom Dezember 2010 (Carta, 2011)

Somit fällt für die größeren in Summe mehr ab als für die kleineren. Ist also das alternative Erlösmodell Social Payments *„nur ein Almosen für die Kaffeekasse, ein sinnloser Kreislauf des Kleingelds?“* Eine eindeutige Antwort darauf zu geben, ist nicht so einfach, da Social Payments mit Hilfe von Web-2.0-Technologien noch in den Kinderschuhen steckt (Lufthansa, 2010).

Auch werden vor allem Inhalte und Seiten unterstützt, die stark polarisieren (z.B.: „Gemeinsame Erklärung: Appell gegen die Angriffe auf Wikileaks“ von Taz.de in der Abbildung oben) oder sich um das Thema Medienpolitik drehen (z.B.: „Tagesschau'-App deckt Verleger-Abzocke auf“). Daher ist die Nutzung von Social Payments mit der Aufmerksamkeit der Blogosphäre gleichzusetzen. Polarisierung, Polemik und Selbstbetrachtung führen zu einem größerem Echo mit damit verbundenen vielen Klicks, Verlinkungen, Erwähnungen und ebenso auch zu vielen Einnahmen mit Social Payments (Wenzlaff, 2010).

Das entspricht auch der Ansicht von Martin Weigert, der im Blog Netzwertig.com darauf hinweist, dass Flattr die Meinung und Kreativität vor Qualität, Tiefe und Aufwand von Inhalten belohnt. Er meint, dass die jeweilige Zielgruppe sich emotional angesprochen fühlen muss, wie zum Beispiel mit eben stark polarisierenden Inhalten, klare Meinungen und Appelle, pointierte Artikel zu Medienpannen, politische Skandalen, Zensurvorwürfen oder starke Themen. Diese würden weitaus mehr von Social-Payment-Diensten profitieren als Berichte mit extensiven Ana-

lysen, komplizierten Untersuchungen und langwierige Recherchen zum Thema, etc. (Weigert, 2010).

Daher sollten zum Einen nicht zu hohe und idealistische Erwartungen in dieses Erlösmodell gesteckt werden. Zum Anderen muss die Frage gestellt werden, wie man möglichst schnell zu den "Großen" zählen kann, um eine stabile Anzahl an monatlichen Unterstützungen zu bekommen.

- **Sättigung des Marktes:** Eine weitere Gefahr ist jene der Übersättigung des Marktes. Das kann auf zweierlei Arten stattfinden, entweder eine Übersättigung durch die Anbieter oder durch die Inhalte.

So befürchtet beispielsweise Hendrik Speck, Professor für Interaktive Medien an der FH Kaiserslautern, dass das System sich selbst fressen wird, auch wenn Crowdfunding und Social Payments derzeit von vielen begeistert aufgenommen wird und ihnen ein hohes Potential zugesprochen wird. Wenn jedoch zu viele um Unterstützung Ansuchende die Crowd beanspruchen, also sie anzapfen, desto höher ist unweigerlich auch der Grad der Undurchsichtigkeit des Marktes und die damit verbundene Spendenmüdigkeit. *"Wem Geld geben und wem nicht? 'Die Menschen verlieren den Überblick', sagt Speck, 'werden müde und wenden sich, wenn überhaupt, den wenigen, großen, von den Medien gehypten Projekten zu.'"* (Lufthansa, 2010). Daher soll längerfristig Qualität vor Quantität gehen, also mehr Aufmerksamkeit der Qualität der Kampagnen auf den Plattformen zu schenken als jede beliebige anzunehmen.

Die zweite Gefahr liegt in der Diversifikation der Anbieter, speziell von Social-Payments-Plattformen, da sie eigene Buttons für die Unterstützung (Flattr-Button, Kachingle-Medaillon) von Inhalten anbieten. Diese Buttons werden in die Webseiten eingebettet. Jedoch können mit wachsender Akzeptanz diese derzeit noch auffälligen und aufmerksamkeitsregenden Buttons früher oder später in der Menge der anderen vielen Buttons der Webseiten untergehen (Loll u. a., 2010).

- **Transaktionskosten:** Die derzeitigen Transaktionskosten sind noch, gemessen an den geringen Geldbeträgen zur Unterstützung, zu hoch und nach wie vor wird häufig PayPal als einziger Finanzdienstleister genutzt. Bei PayPal entstehen jedoch dreimal Transaktionskosten, zuerst beim Einzahlen, dann beim Transfer von einem Konto auf ein anderes und schließlich bei der Auszahlung (Eisfeld-Reschke, 2010). Diese hohen Transaktionskosten können ein Hinderungsgrund sein, warum die Nutzer der Plattformen ihr Konto nicht aktivieren oder zahlen wollen. Die Transaktionskosten müssen so gering sein, dass sie kaum bemerkbar sind und sich unter der Schmerzgrenze des Geldausgebens befinden. Damit

Crowdfunding und Social Payments bei uns mehr Verbreitung finden, müssen die Transaktionskosten längerfristig sinken.

7.2.2. Probleme der Dienste

Bei den Problemen des Marktes geht es um externe Faktoren, die nur schwer von den Plattformbetreibern steuerbar sind und nicht oder kaum in ihrem Einflussbereich liegen. Neben den externen Problemen existieren allerdings auch interne Probleme, an denen die Plattformbetreiber gut ansetzen können und deren Lösung nur eine Frage der Zeit und der weiteren Entwicklung zu sein scheint.

- **Sichtbarkeit von indirekten Unterstützern:** Es muss zwischen zwei Gruppen von Unterstützern unterschieden werden: Die erste Gruppe sind jene Unterstützer, die die Kampagne direkt und üblicherweise monetär unterstützen. Die zweite Gruppe unterstützt die Kampagne jedoch indirekt, indem sie den Aufruf zur Unterstützung bzw. einen Hinweis darauf in ihren sozialen Netzwerken verbreitet und für Mundpropaganda sorgt. Diese zweite Gruppe erhält aber keine entsprechenden Gegenleistungen. Viele Crowdfunding-Plattformen unterschätzen diesen Aspekt und erlauben keine Unterstützungsmöglichkeit für diese Gruppe von "indirekten" Unterstützern, also das Abbilden von nicht monetären Inputs auf Gegenleistungen (Lawton u. Marom, 2010).
- **Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit:** Die technische Infrastruktur der Plattformen ist genügend skalierbar nach oben zu gestalten. Bisher waren die Nutzerzahlen vor allem bei den europäischen Plattformen noch relativ überschaubar und die Auslastung eher gering. Man muss sich jedoch die Frage stellen, ob diese Plattformen beispielsweise die Belastung einer sechsstelligen Nutzerzahl aushalten könnten. Daher ist die Anpassung der Infrastruktur dementsprechend darauf auszurichten (Eisfeld-Reschke, 2010).
- **Tagsystem:** Eine von mehreren Voraussetzungen für die Förderung der Skalierbarkeit bildet das Tagsystem. Derzeit sind die Crowdfunding-Projekte bzw. Social-Payments-Inhalte entweder nach Kategorie oder nach Tags oder nach beiden organisiert. Um diese jedoch für die Besucher der Plattformen besser auffindbar zu machen, sollte das existierende Tagsystem erweitert werden. Das kann beispielsweise durch das Hinzufügen einer weiteren Dimension geschehen. Anstatt eindimensionale Tags zu verwenden wie zum Beispiel "rating" oder "fuel", sind Tags wie "rating:68%" oder "fuel: diesel" denkbar. Somit können intelligentere

Suchmaschinen implementiert und eine bessere Strukturierung der Daten erreicht werden (Lawton u. Marom, 2010).

- **APIs:** Crowdfunding und Social-Payments-Plattformen sollten früher oder später APIs bzw. Schnittstellen für den effizienten und wirksamen Austausch ihrer Daten anbieten, die somit quantitativ als auch qualitativ aggregiert und aufbereitet werden können. Auf diese Weise kann man dem Information Overload, der früher oder später auf den Plattformen einsetzen wird, entgegenwirken (Lawton u. Marom, 2010).
- **Anbindung an soziale Netzwerke:** Eine nahtlose Anbindung an die großen und populären sozialen Netzwerke, wie zum Beispiel Facebook, Twitter und Co, ist nach wie vor nicht vollständig erreicht. Das Teilen von monetärer bzw. nicht-monetärer Unterstützung kann jedoch erst dann sozial ausgewogen erfolgen, da die sozialen Netzwerke zweifellos wichtige Knotenpunkte und Zentren in der heutigen Zeit der Online- oder Web-2.0-Kommunikation sind. Das ist derzeit bei vielen Plattformen noch nicht im vollem Umfang der Fall. Auch wird teilweise JavaScript als technische Implementierung verwendet, was sich negativ auf die Kompatibilität mit den sozialen Netzwerken niederschlägt (Eisfeld-Reschke, 2010).
- **Abhängigkeit zu Zahlungsdiensten:** Nach wie vor sind viele der Crowdfunding- und Social-Payments-Plattformen an die Preisgestaltung von externen Zahlungsdiensten, wie zum Beispiel, PayPal, gebunden und von ihnen abhängig. Längerfristig ist es aber für die weitere Entwicklung beider alternativer Erlösmodelle wichtig, dass die Dienste selbst die Aufgaben der Transaktionen und der Geldverwaltung übernehmen und somit selbst zu Zahlungsdiensten werden. Bis dieses Ziel erreicht ist, ist dementsprechend das Risiko der externen Preisgestaltung gegeben und auch die eigene Gewinnspanne eingeschränkt (Eisfeld-Reschke, 2010).

7.2.3. Kulturelle Probleme

Die folgenden kulturelle Probleme haben ihre Ursache in den Ansichten und Einstellungen der Nutzer und betreffen speziell Social Payments.

- **Tabu-Thema Monetarisierung:** Nach wie vor herrscht der Mythos der Kostenlos-Kultur in der digitalen Welt. Noch ist die Bereitschaft, die Anbieter von Inhalten vor allem monetär zu unterstützen, noch sehr gering, dementsprechend auch die Akzeptanz von Social Payments. Je mehr Nutzer bereit sind, auch für kostenlose Inhalte im Web freiwillig

zu zahlen bzw. sie entsprechend zu würdigen, desto eher wird sich Social Payment auch etablieren (Eisfeld-Reschke, 2010).

- **Transparenz:** Problematisch ist ebenfalls, dass nur wenige Dienste die Geldflüsse vollständig offenlegen wollen, also welche Beträge ein Unterstützer für welche Inhalte übermittelt hat oder welche Inhalte durch wen in welchem Ausmaß unterstützt werden, denn diese Offenlegung geht auch mit der teilweisen Offenlegung der Plattform-Einnahmen einher. Andererseits kann durch verstärkte Transparenz, also durch eine Offenlegung der Geldflüsse eine emotionalere und stärker belastbare Beziehung zwischen Geldgeber und -empfänger aufgebaut werden, wenn sie einander bekannt sind. Beim Social-Payment-Dienst Kachingle sind diese Beziehungen erkennbar, bei Flattr nicht, da die Nutzer anonym sind (Eisfeld-Reschke, 2010).
- **Kommentar- und Trackbackfunktionen:** Kommentare und Trackbacks sind im Allgemeinen wertvoller und aussagekräftiger als reine Klickzahlen und Bewertungen. Bei vielen Social-Payments-Plattformen existieren solche Funktionen derzeit nicht. Doch Kommentare und Trackbacks als wichtige Form der persönlichen Rückmeldung erlauben eine intensivere und persönlichere Autor-Leser-Bindung (Eisfeld-Reschke, 2010).
- **Kommerzialisierung und Einflussnahme:** Die Geldgeber bzw. Unterstützer auf der Social-Payments-Plattform könnten früher oder später mehr Steuerungsmacht auf die inhaltliche Ausrichtung von Inhalten bzw. Publikationen gewinnen. Damit die Inhalte den Interessen der Unterstützer entsprechen, werden die Anbieter von Inhalten bzw. Empfänger von Unterstützungen ihre inhaltliche Ausrichtung daran anpassen und ihre Publikationsgewohnheiten ändern. Sie werden sich also auf jenen Bereich konzentrieren, der für möglichst viele Unterstützungen sorgt (Eisfeld-Reschke, 2010; Loll u. a., 2010).

Während Probleme des Marktes und kulturelle Schwierigkeiten nicht so einfach zu beseitigen sind, können sich die Plattformbetreiber jedoch der angeführten Probleme der Dienste annehmen um die weitere Entwicklung von Social Payments und Crowdfunding zu unterstützen bzw. zu erleichtern.

7.3. Ausblick

Mit der Definition und Abgrenzung zu relevanten Begriffen über die Zusammensetzung der Crowd und der Motivation von potentiellen Unterstützern bis zu den Erfolgsfaktoren und einem Pro- und Contra Vergleich ist der erste Teil der vorliegenden Forschungsarbeit abgeschlossen. Zusammenfassend ist festzustellen, dass die beiden alternativen Erlösmodelle sehr viel Potential im Web 2.0 aufweisen, jedoch auch Risiko bei deren Einsatz vorherrscht. Die ausreichende Kenntnis der relevanten Erfolgsfaktoren, allen voran Authentizität, Marketing, PR, Community, Emotion, detaillierte Planung etc. kann dabei unterstützend wirken.

Mit diesem ganzheitlichen Blick über Crowdfunding und Social Payments wird der erste Teil der vorliegenden Forschungsarbeit abgeschlossen. Im zweiten Teil der vorliegende Arbeit soll Crowdfunding und Social Payments in Anwendungskontext von frei zugänglichen Bildungsressourcen (auf englisch: "Open Educational Resources", auch abgekürzt durch "OER") untersucht werden.

Teil II.

Crowdfunding und Social
Payments im
Anwendungskontext von
OER

8. Definition

Der Begriff “Open Educational Resources” (OER), auf deutsch “frei zugängliche Bildungsressourcen” wurde erstmals im Jahr 2002 bei einer UNESCO-Sitzung definiert. Im nachfolgenden Protokoll der zuvor erwähnten UNESCO-Sitzung wird die erste Auffassung von OER aufgezeigt:

“The sixteen principal participants from universities in developing and industrialised countries and representatives of six international and non-governmental organisations express in the declaration adopted by the Forum their wish to develop together a universal educational resource available for the whole of humanity, to be referred to henceforth as Open Educational Resources.

Open Educational Resources are defined as “technology-enabled, open provision of educational resources for consultation, use and adaptation by a community of users for non-commercial purposes”. They are typically made freely available over the Web or the Internet. Their principal use is by teachers and educational institutions support course development, but they can also be used directly by students. Open Educational Resources include learning objects such as lecture material, references and readings, simulations, experiments and demonstrations, as well as syllabi, curricula and teachers’ guides” - (UNESCO, 2002)

Eine aktuellere Definition kommt von Atkins u. a. (2007). Ihre Definition sieht Open Educational Ressourcen (OER) als frei zugängliche Lehr-, Lern- und Forschungsmaterialien im öffentlichen Bereich vor, die unter einer freien Lizenz veröffentlicht werden, die die freie Nutzung, Gebrauch und Weiterverarbeitung erlaubt. Mögliche Beispiele von OER sind unter anderem Kursmaterialien, Unterrichtsmodule, Text- bzw. Lehrbücher, Lern- oder Lehrsoftware, etc. OER können also alle mögliche Formate annehmen, sollen einzig und allein den Zugang zum Wissen erleichtern bzw. unterstützen.

In den letzten Jahren ist eine starke OER-Bewegung entstanden und mittlerweile gibt es eine sehr große Anzahl von frei zugänglichen Kursen von vielen Universitäten und Hochschulen auf der ganzen Welt. An dieser Stelle wird

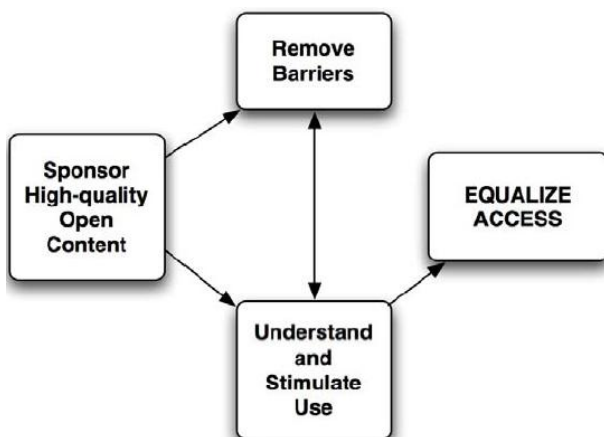


Abbildung 8.1.: Das OER-Logic Modell von der Hewlett Foundation, (Atkins u. a., 2007)

eine Unterscheidung zwischen OER im Hochschulbereich und außerhalb des Hochschulbereichs getroffen. Ein Beispiel für OER im Hochschulbereich ist die Technische Universität Graz auf iTunes U¹², während für OER außerhalb des Hochschulbereichs die allseits bekannte Enzyklopädie Wikipedia¹³ angeführt wird (Wiley, 2007). Jedoch ist typischerweise OER im Hochschulbereich gemeint, wenn von frei zugänglichen Bildungsressourcen gesprochen wird.

¹²<http://itunes.tugraz.at/series>

¹³<http://wikipedia.org/>

9. Finanzierung von OER-Initiativen

Von hoher Bedeutung für die OER-Initiative ist die Aufrechterhaltung ihrer langfristigen Nachhaltigkeit, wobei darunter die fortlaufende Fähigkeit, ihre Ziele zu erreichen, verstanden wird. Was die Ziele anbelangt, so lassen sich primär zwei Arten unterscheiden, einerseits die Produktion bzw. Erstellung und Teilung von OER-Inhalten, andererseits und auch nicht weniger wichtig, die Aufrechterhaltung der Nutzung und Wiederverwendung der OER-Inhalte von den Endanwendern. Die Erreichung dieser Ziele bzw. der Weg dorthin ist jedoch stets mit Kosten verbunden. Die folgende Aufzählung gibt einen Überblick über die möglichen anfallenden Kosten (Wiley, 2007):

- **Produktion:** Was die Produktion von OER anbelangt, müssen die betreffenden OER-Inhalte zunächst erfasst und digitalisiert werden. Im nächsten Schritt sind die zuvor erfassten Inhalte auf das geistige Eigentum hin zu untersuchen und eventuell zu beheben. Dieser Prozess benötigt einerseits Human- und andererseits technologische Ressourcen, wie zum Beispiel Computer, Netzwerke und Softwaretools, wobei Kosten anfallen.
- **Teilung:** Die Teilung von OER-Inhalte geht beispielsweise rein digital mit dem Web oder physisch durch Zuhilfenahme von CDs, Papierkopien, DVDs, USBs, etc. einher. Auch in dieser Phase fallen Kosten an für den benötigten Serverplatz und für die Bandbreite zur (Ver-)Teilung der OER-Inhalte auf digitale Weise und ebenfalls auch für den Gebrauch von physischen Medien, wobei deren Transportkosten mitberücksichtigt werden müssen.
- **Aufrechterhaltung der Nutzung und (Wieder-) Verwendung:** Schließlich ist die Aufrechterhaltung der weltweiten Nutzung und Wiederverwendung von OER-Inhalten ebenfalls nicht zu vernachlässigen. Um diese Phase aktiv zu fördern bzw. zu unterstützen, sind geeignete Formate anzubieten, die möglichst kompatibel zu den verschiedenen Hardwareeinrichtungen, Betriebssystemen und Softwareprogrammen der Endnutzer sind. Ebenfalls sind die OER-Inhalte auch auf eine Art und Weise

abzulegen, sodass die Endnutzer sie leicht verwenden und an ihre Bedürfnisse adaptieren können. Wie in den vorigen Phasen, entstehen auch hier Kosten. Auch die Bereitstellung von Mechanismen, sodass die “Weitergabe unter gleichen Bedingungen” möglich ist, geht nicht ohne Kosten einher.

Dieser kurze Auszug macht deutlich, dass für die Endnutzer als letztes Glied dieser Kette zwar keine bzw. kaum Kosten für die Nutzung und (Wieder-)Verwendung entstehen, aber dass die Erstellung und Aufrechterhaltung eines solchen OER-Angebots nicht ohne Kosten entstanden ist bzw. mit Kosten einhergeht.

Um die anfallenden Kosten möglichst stark reduzieren zu können, sind folgende Aspekte zu betrachten (Wiley, 2007):

- **Organisation:** Es besteht üblicherweise ein Zusammenhang zwischen den anfallenden Kosten einer OER-Initiative und deren Organisation hinsichtlich Größe, Struktur und Grad der Zentralisation. Kleinere oder dezentralisierte Organisationen verursachen im Allgemeinen weniger Kosten, können aber auch nicht eine große Anzahl von OER-Inhalten innerhalb einer kurzen Zeitspanne erstellen, erhalten und die Verwendung bzw. Verbreitung bei den Endnutzern gezielt unterstützen.
- **Format:** Auch die Art des angebotenen Medienformats kann sich auf die Höhe der Kosten niederschlagen. So kann beispielsweise das einfachste Format für die Erstellung bzw. Erfassung der OER-Inhalte gleichzeitig sehr umständlich für die Wiederverwertung bzw. Modifikation der Endnutzer sein.
- **Art der Endnutzer-Wiederverwendung:** Die Höhe des angebotenen Supports macht ebenfalls einen Unterschied in den anfallenden Kosten aus. Es wird empfohlen, im Vorhinein festzulegen, wieviel expliziten Support man den Endnutzern bei der Wiederverwertung bzw. Modifikation anbieten möchte. So muss für die alleinige Verlinkung zu geeigneten Tools auf der betreffenden Webseite weniger bezahlt werden als für die eigenständige Entwicklung geeigneter Tools. Auch kostet ein zentraler Support mehr, was aber mit dem wesentlichen Vorteil einher geht, dass es ständig verfügbar ist, im Gegensatz zu einem dezentralisierten Netzwerk von Freiwilligen, das zwar günstig ist, jedoch auch unzuverlässig erscheint.
- **Identifizierung und Verwendung von nicht-finanziellen Anreizen:** Ehrenamtliche bzw. freiwillige Mitarbeit an der OER-Initiative reduziert die Kosten der Humanressourcen. Daher ist die Förderung der

Begeisterung für eine mögliche Mitarbeit ein wesentlicher Erfolgsfaktor. *“People will often volunteer to do things you could never pay them enough money to do.”* Wenn die Leute mehr Wert und Vorteile erkennen als Kosten und Nachteile in einer möglichen Beteiligung an einer OER-Initiative, dann ist die Bereitschaft zur Mitarbeit auch eher hoch. Intrinsische bzw. nicht finanzielle Anreize inkludieren unter anderem Verantwortung, Status, Reputation, Image, neue Kontakte, organisatorische Belohnungen, etc.

- **Identifizierung von Wegen um Kosten zu reduzieren:** Kleinere Teams, eine klare Vorgabe, alle dritt-lizenzierten Inhalte gleich abzulehnen anstatt sich den Aufwand zu machen, sie zu lizenzieren, Open Publishing direkt zu integrieren, etc. sind einige möglichen Wege zur Kostenreduktion im Vorhinein.
- **Erlösmodell:** Schließlich kommt auch einem geeigneten Erlösmodell eine große Bedeutung zu. Mit Hilfe eines solchen kann die OER-Initiative ausreichend finanziert werden bzw. alle anfallenden Fixkosten gedeckt werden. Dafür werden im nächsten Abschnitt die Finanzierungsmodelle nach Downes vorgestellt.

9.1. Finanzierungsmodelle nach Downes

Es existieren verschiedene Erlösmodelle für OER-Initiativen, die unterschiedlich geeignet sind und ihre Vor- und Nachteile haben. Im ersten Schritt werden die Finanzierungsmodelle nach Downes kurz umrissen (zitiert nach (Wiley, 2007)) und im Anschluss daran erläutert, wo die alternativen Erlösmodelle Social Payments und Crowdfunding gut einsetzbar sind.

- **Stiftung (Endowment model):** Kern dieses Erlösmodells bildet ein Fond, welcher die anfallenden Kosten der OER-Initiative durch die entstehenden Zinsen deckt. So hat beispielsweise die Stanford Enzyklopädie über Philosophie sich einen Fond im Umfang von \$3-4 Mio. durch eine Vielzahl von verschiedenen Stiftungen aufgebaut. Daraus fallen Zinsen von \$190.000 an, die für die Deckelung der Kosten verwendet werden.
- **Mitgliedschaft (Membership model):** Bei diesem Erlösmodell treten interessierte Organisationen einem Konsortium bei um auf diese Weise gewisse Mitbestimmungs- und Mitspracherechte zu erhalten. Dafür zahlen sie wahlweise eine bestimmte Summe einmalig, als jährlichen Beitrag oder monatlich. Diese Erlöse stellen operative Erträge für die OER-

Initiative dar. Als Beispiel für die Verwendung dieses Erlösmodells wird das Partnerprogramm von Sakai angeführt, eine gebührenpflichtige Community, wobei jedes Mitglied \$10.000 zahlt und im Gegenzug Privilegien und einen frühen Zugang zu Code Releases und Dokumentation erhält.

- **Spenden (Donations model):** Eine OER-Initiative, die diesem Erlösmodell zugrunde liegt, bittet die Community um Unterstützung in Form von Spenden. Die sich daraus ergebenden Erlöse decken die operativen Kosten der OER-Initiative. Wird ein bestimmter Spendenbetrag erreicht, so wird zumeist eine Stiftung eingerichtet. Wikipedia und Apache setzen dieses Erlösmodell ein.
- **Konversion (Conversion model):**

"In the Conversion model, you give something away for free and then convert the consumer of the freebie to a paying customer." - Sterne and Herring (2005)

Um dieses Erlösmodell besser verstehen zu können, werden gleich zu Beginn als Beispiel die zahlreichen populären Linux-Distributionen herangezogen, die bekannterweise frei unter einer Open-Source Lizenz verfügbar sind. Abonnenten erhalten zusätzliche Dienstleistungen bezüglich Installation, Support oder fortgeschrittene Features. Basisfunktionalitäten werden kostenlos angeboten, Zusatzfunktionalitäten bzw. Support und Hilfestellungen jedoch gegen ein Entgelt.

- **Autoren zahlen (Contributor-pay model):** Bei diesem Erlösmodell zahlen die Autoren der OER-Inhalte selbst für die anfallenden Kosten, sodass die Anbieter sie anderen kostenlos zur Verfügung stellen können.
- **Sponsoring (Sponsoring model):** OER-Inhalte werden gesponsert und dafür erhalten die Sponsoren spezielle Gegenleistungen, wie zum Beispiel einen Spot oder Werbeflächen. Vorzeigebispiele sind die MIT iCampus Outreach Initiative, die von Microsoft gesponsert wurde und die Stanford on iTunes Initiative, die von Apple unterstützt wird.
- **Instituttsmodell:** Als Variation vom zuvor erwähnten Sponsoring-Modell stellt dieses Erlösmodell die Übernahme der Verantwortung über die OER-Initiative einer Institution. Ein Beispiel dafür dient die OpenCourseWare vom MIT, dessen Finanzierung im Universitätsbudget vorgesehen ist.
- **Staatsmodell:** Dieses Modell weist - als Unterschied zum vorherigen Instituttsmodell - die Finanzierung der OER-Initiative direkt durch den Staat bzw. durch die Behörden auf.

Da die OER-Initiativen ebenfalls unterschiedliche individuelle Zielsetzungen, Zielgruppen bzw. Anwendungskontexte haben, ist dementsprechend die Wahl eines Erlösmodells gut zu überlegen (Wiley, 2007).

Nun wird an dieser Stelle die Frage aufgeworfen, welchem Modell nach Downes die alternativen Erlösmodelle Crowdfunding und Social Payments entsprechen. Crowddonating als Form von Crowdfunding passt zum "Donations model", Crowdfunding in seiner klassischen Form (mit Gegenleistungen), dagegen als Variation zum "Membership model". Das lässt sich damit begründen, dass die Crowd gemeinsam entscheidet, ob das Crowdfunding-Projekt zustande kommt oder nicht. Aufgrund der Abhängigkeit des Projektinhabers zu den Mitgliedern der Crowd ihnen haben sie einen gewissen Einfluss und Informations- bzw. Auskunftsrecht. Wenn die Crowd etwas ablehnt, wie zum Beispiel der Verwendungszweck des Geldbetrags, dann ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass das Crowdfunding-Projekt erfolgreich zu Ende geführt werden kann. Es liegt also im Interesse des Projektinhabers, der Crowd gewisse Informations- und somit auch gewisse Mitbestimmungsrechte zuzusprechen.

Social Payments, hingegen, ist schwieriger, in ein Erlösmodell nach Downes einzuordnen. Da in diesem Fall keine Gegenleistungen an die Unterstützer erfolgt, werden die Unterstützungen als Spenden, wenn auch im kleinen Rahmen, betrachtet. Somit kann Social Payments sowie Crowddonating dem "Donations model" zugeordnet werden.

10. Fallbeispiele für OER

Sind die alternativen Erlösmodelle Crowdfunding und Social Payments für die Finanzierung von frei zugänglichen Bildungsressourcen geeignet? Was für andere Projekte, wie etwa Diaspora oder Taz.de gut funktioniert, kann das auch für OER-Projekte funktionieren? Solche und noch weitere ähnliche Fragen könnte man an dieser Stelle formulieren. Doch es muss gleich vorab gesagt werden, dass im Zuge der Recherchen für die vorliegende Forschungsarbeit nur wenige repräsentative Fallbeispiele für Crowdfunding und Social Payments für OER gefunden werden konnten. Wenn man Crowdfunding und Social Payments in einem OER-Projekt mit Hilfe von Web-Plattformen, wie zum Beispiel Kickstarter, Startnext, Flattr, etc. einsetzen möchte, betritt man Neuland. Das repräsentativste Fallbeispiel ist ohne Zweifel SmartHistory, dessen Crowdfunding-Kampagne erfolgreich ausfinanziert werden konnte.

10.1. Kickstarter für SmartHistory

SmartHistory¹⁴ gilt als Vorzeigebispiel für erfolgreiches Crowdfunding im Anwendungskontext von frei zugänglichen Bildungsressourcen. Wie der Name bereits sagt, handelt es sich dabei um Lernmaterialien im geschichtlichen Kontext.

Die Idee von SmartHistory stammt von Dr. Beth Harris und Dr. Steven Zucker, die mit den teuren Kunstgeschichtebüchern unzufrieden waren. Diese waren nämlich oft zu schwierig und kompliziert für die Studenten und beinhalteten zudem zu viele Bilder. Die möglichen Alternativen der Webressourcen fanden sie zu un kreativ aufbereitet (SmartHistory, 2011).

Daher entschlossen sich die Gründer, einen Blog mit frei zugänglichen Podcasts für die Nutzung in einem Museum zu erstellen, die später auch in ihren Online-Kursen angeboten wurden. Aufgrund des gewaltigen positiven Feedbacks seitens der Studenten entschieden sich die Gründer, zum nächsten Schritt überzugehen, nämlich SmartHistory als freies, non-Profit, Multimedia-Webbuch über

¹⁴<http://smarthistory.org/>

Kunstgeschichte als OER zu veröffentlichen. Als Ziel wurde festgelegt, dass SmartHistory in vielen Kunstgeschichtskursen weltweit verwendet werden soll und auch für Museumsbesucher und informelle Lerner von Interesse sein soll (SmartHistory, 2011).

SmartHistory umfasst vor allem geschichtliche Daten und Fakten über die zweite Hälfte der westlichen Geschichte. Zukünftige Erweiterungen sollen auch die Vorrenaissance und die nicht-westliche Kunst miteinbeziehen. SmartHistory ist frei zugänglich und als OER unter der “Creative Common Attribution-Noncommercial-Share Alike 3.0” Lizenz veröffentlicht (SmartHistory, 2011).

Im Jänner 2011 veröffentlichte SmartHistory eine Kickstarter-Kampagne mit dem Ziel \$10.000 für die Erstellung von 100 neuen geschichtlich professionell aufbereiteten Videos einzunehmen (Kickstarter, 2011b).

Bereits von Anfang an wurde darauf geachtet, die Kosten von SmartHistory niedrig zu halten, einerseits durch die Minimierung von laufenden Betriebskosten, andererseits durch die Integration eines Open-Source CMS¹⁵. Weiters sind alle Inhalte auf freiwillige Beiträge in ehrenamtlicher Arbeit zurückzuführen. Jedoch war das Interesse, eine Kickstarter-Kampagne auszutesten, gegeben - zum Einen könnte Crowdfunding als weiteres Erlösmodell dienen, zum Anderen dient es als Validierungsinstrument. Crowdfunding könnte als Maß für den ideellen Wert von SmartHistory aus der Perspektive der Endnutzer dienen oder aber auch zur Projektion dieses Wertes in einem finanziellen Geldbetrag (Zucker, 2011).

Nach Ablauf der gesetzten Frist wurden \$11.513 von den ursprünglich angepeilten \$10.000 eingenommen. Das Crowdfunding-Projekt wurde somit von der Crowd überfinanziert (115%). Insgesamt haben sich 268 Unterstützter gefunden. Umgerechnet beträgt die durchschnittliche Unterstützung pro Unterstützter etwa \$43, wobei vor allem von den Unterstützern, die \$50-100 bezahlt haben, am meisten zusammenkam (Kickstarter, 2011b).

Basierend auf den verfügbaren Daten zu SmartHistory auf Kickstarter (2011b) (wie zum Beispiel die Anzahl der Supporter, die Anzahl der Unterstützungen pro Staffelebene, die Anzahl der Projektaktualisierungen, etc.) wurden folgende Statistiken erstellt.

Wie in Abbildung 10.1 gut zu erkennen ist, bewegt sich ein Großteil der finanziellen Unterstützungen im Wertebereich von \$10 - 50. Dementsprechend wichtig ist auch das Angebot der Gegenleistungen in diesem Bereich.

¹⁵CMS = Content Management System

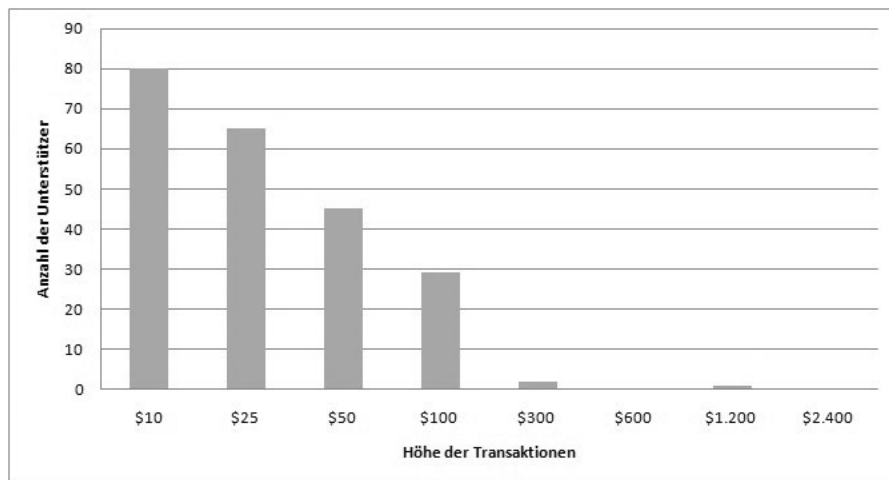


Abbildung 10.1.: Die Nachfrage nach den Gegenleistungen

Die Gegenleistungen in diesem Wertebereich wurden von SmartHistory wie folgt festgelegt:

- **\$10:** einen persönlichen Dankeschön-Tweet von SmartHistory, ein Dankeschön-Sticker mit dem SmartHistory-Logo und dem Motto “Art. History. Conversation.” und weiters den Namen des Unterstützers auf einer Liste aller Unterstützter auf der Seite Smarthistory.org
- **\$25:** inklusive dem vorherigen Dankeschön zusätzlich auch einen “Associate Producer”-Credit am Ende eines Videos von Smarthistory
- **\$50:** inklusive dem vorherigen Dankeschön zusätzlich eine “Smarthistory Selections”-DVD mit einer Auswahl von Smarthistory-Videos

Wie gut erkennbar ist, sind die Dankeschöns zwar relativ einfach, aber auf jeden Fall sehr persönlich, was auch ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Crowdfunding ist.

In Abbildung 10.2 kann man anhand der blauen Linie gut erkennen, an welchen Tagen die Unterstützungen für das Crowdfunding-Projekt SmartHistory besonders hoch sind. Die Kampagne lief vom 22. Jänner bis zum 08. März 2011, wobei die Spitzenwerte am 02. Februar (49 Unterstützungen), 03. Februar (22 Unterstützungen) und 23. Jänner (18 Unterstützungen) liegen. Am 25. Februar wurde das Budgetziel von \$10.000 erreicht. Weiters ist dem Graphen zu entnehmen, dass in den ersten 14 Tagen ab Kampagnenstart insgesamt 166

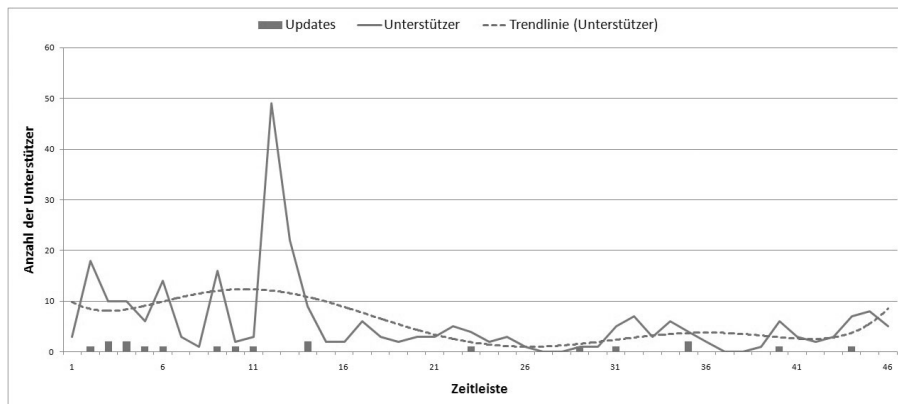


Abbildung 10.2.: Zeitreihe der Unterstützungen zu SmartHistory

von 268 Unterstützungen abgegeben wurden, was also 61,94% ausmacht. Die grüne Trendlinie zeigt auch gut auf, dass die Anzahl der Unterstützungen zunächst relativ stark ansteigend, in der Mitte leicht abfallend ist und gegen Ende wieder leicht zunimmt. Somit ist offensichtlich, dass die Beginnphase kritisch ist und man durchaus schon gut abschätzen kann, ob das Budgetziel erreicht werden kann oder nicht. Ebenso konnten auch gegen Ende wieder mehr potentielle Unterstützungen mobilisiert werden. Die roten Balken zeigen die Updates seitens des Projektteams im integrierten Blog von Kickstarter an.

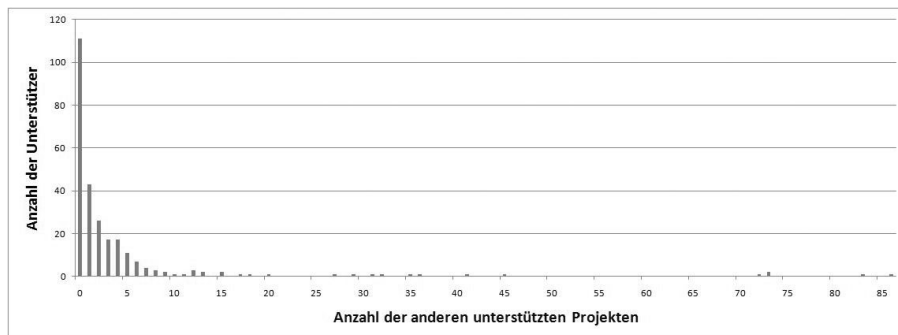


Abbildung 10.3.: Häufigkeit der Unterstützungen der Unterstützungen von SmartHistory

Analysiert man die Unterstützer nach der Anzahl der weiteren von ihnen unterstützten Projekte abgesehen von SmartHistory, so zeigt Abbildung 10.3 auf, dass viele nur SmartHistory unterstützt haben (ca. 41,73%). Etwa 9,40% der SmartHistory-Unterstützer haben mehr als zehn andere Projekte unterstützt. Das deutet darauf hin, dass SmartHistory viele neue Kickstarter-Mitglieder anwerben und motivieren konnte, sie zu unterstützen. Und genau diese neuen Kickstarter-Mitglieder sind mit hoher Wahrscheinlichkeit die eigenen Community-Mitglieder bzw. die eigene Fanbasis, die sich aus dem Bekanntenkreis des Projektinhabers zusammensetzt. Andererseits wurden ebenfalls viele bestehende Community-Mitglieder der populären Crowdfunding-Plattform Kickstarter gewonnen. Schafft man es jedoch, auch fremde Unterstützer anzuwerben, so beweist das, dass ihre Interessen gut angesprochen wurden.

Die erstellten Graphen verraten einiges über die Struktur der Unterstützungen und doch sind die Ergebnisse nicht überraschend. Die Basis dafür wurde bereits im Kapitel "Erfolgsfaktoren" gelegt, beachtet man diese, so stehen die Chancen gut, ein Crowdfunding-Projekt erfolgreich durchführen zu können.

10.2. Flattr für open-of-course.org

Ein Beispiel für Social Payments im Anwendungskontext von OER, wenn auch nicht erfolgreich, aber dennoch erwähnenswert, stellt Open-Of-Course dar.

Open-Of-Course¹⁶ versteht sich als eine Sammlung von mehrsprachigen Lehr- und Lernmaterialien zu verschiedenen Kursen, speziell im Bereich von Sprachen, Computer und Internet. Die Inhalte auf Open-Of-Course sind frei zugänglich nutz- und modifizierbar und können ebenfalls kostenlos geteilt werden. Open-Of-Course basiert auf dem populären Moodle-System und wird selbst durch Werbung und Spenden finanziert (Open of Course, 2011).

Flattr wurde seit August 2010 in die Open-Of-Course-Seite eingebettet, jedoch wurde der Button bis zum aktuellen Stand noch nicht angeklickt.¹⁷

Auf Nachfrage mit der Betreiberin von Open-Of-Course wurde mitgeteilt, dass aufgrund der Tatsache, dass eine Registrierung bei Open-Of-Course nicht notwendig ist, keine aktive Community besteht. Weiters wurde die Möglichkeit, Flattr zu nutzen, nicht aktiv beworben bzw. dafür Marketing betrieben. Open-Of-Course wird lediglich als kleines Projekt betrieben, das sich von Werbung finanziert. Bevor Flattr benutzt wurde, waren PayPal-Spenden möglich, was

¹⁶<http://open-of-course.org/courses/>

¹⁷<https://flattr.com/thing/47987/Open-Of-Course>, aufgerufen am 24.05.2011

aber auch nicht funktioniert hat. Die Betreiberin hat jedoch trotz allem eine positive Einstellung zu Flattr, ist aber der Meinung, dass Flattr noch zu jung ist. Einerseits wird es noch einige Zeit brauchen, bis die Leute dazu bereit sind, auch für kostenlose Inhalte freiwillig zu bezahlen. Andererseits ist die Nutzerbasis von Flattr noch zu klein.

11. L3T - Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien

11.1. Die Anfänge von L3T

Univ.-Doz. Dr. Martin Ebner von der Technischen Universität Graz und Dr. Sandra Schön von der Salzburg Research Forschungsgesellschaft mbH haben aufgrund der Tatsache, dass es bisher kein freies interdisziplinäres Lehrbuch auf Deutsch zum Thema Lernen und Lehren mit Technologien, gibt, beschlossen, in Eigeninitiative ein solches zu erstellen. Im April 2010 haben die Initiatoren erstmals ein Call for Chapters durchgeführt, wobei als Ziel klar festgelegt wurde, das zukünftige Lehrbuch mit dem Titel “L3T - Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien” kapitelweise frei zugänglich anzubieten (Ebner u. Schön, 2011a). Mit Hilfe eines unkonventionellen YouTube-Videos¹⁸ wurde dieser Aufruf verbreitet um so mehr Aufmerksamkeit zu erlangen, was den L3T-Initiatoren auch gelungen ist. Die Resonanz auf diesen Aufruf war überraschend groß, insgesamt meldeten sich mehr als 130 Personen für das Verfassen von einzelnen Buchkapiteln und einige weitere für die Mithilfe anderer Art (Ebner u. Schön, 2011b). Im nächsten Schritt wurde an den Kapiteln in Autorengruppen kollaborativ mit Hilfe von neuen Medien gearbeitet. Auch konnten mehr als 80 Gutachter/innen gewonnen werden. Kommunikationskanäle wie zum Beispiel Facebook¹⁹, Twitter²⁰, Weblogs von Martin Ebner²¹ und Sandra Schön²², etc. begleiten zusätzlich die L3T-Kampagne (Ebner u. Schön, 2011a).

Das erste Schnupperkapitel mit dem Titel “Didaktisches Design - Von der Lerntheorie zur Gestaltungsstrategie” wurde Mitte Jänner 2011 veröffentlicht (Ebner u. Schön, 2011a). In weiterer Folge wurden die einzelnen Buchkapiteln nach

¹⁸http://www.youtube.com/watch?v=SM3HJ_Y3rLc

¹⁹<http://www.facebook.com/l3t.eu>

²⁰Hashtag #l3t auf <http://www.twitter.com>

²¹<http://elearningblog.tugraz.at/>

²²<http://sansch.wordpress.com/>

weniger als zehn Monaten seit Kampagnenstart im Rahmen einer Präsentation auf der Karlsruher Bildungsmesse Learntec kapitelweise und frei zugänglich (Ebner u. Schön, 2011b) auf der L3T-Homepage, Slideshare und Scribd zu finden. Seit Ende Mai ist es möglich, das Buch käuflich zu erwerben. Weiters wurden auch iPad, iPhone und Android-Applikationen entwickelt, wobei bei der iPad-Applikation viele kleinere Animationen versteckt wurden, um die Interaktivität des Lesers mit dem Buch zu erhöhen (Ebner u. Schön, 2011a).

Bereits mit Stand 24.05.2011 verzeichnete das L3T-Projekt 38.835 Downloads²³ auf der L3T Homepage, wobei die Zahlen von Slideshare nicht mit inkludiert sind.

11.2. Charakteristiken von L3T

L3T weist im Vergleich zu traditionellen Lehrbüchern bzw. Bildungsressourcen einige wesentliche Unterschiede auf, was in Tabelle 11.1 stichwortartig gut dargestellt wird (Ebner u. Schön, 2011b).

Aus dieser Tabelle ist schnell erkennbar, dass L3T im Unterschied zu vergleichbaren Kampagnen neue Wege gegangen ist. Weiters weist L3T Merkmale zu drei Formen von Initiativen auf, im Konkreten von Initiativen zu freien Bildungsressourcen, Crowd-Sourcing-Projekten und offenen Bildungsinitiativen (Ebner u. Schön, 2011b):

- **OER-Initiative:** Zum Einen kann L3T als eine Art von OER-Initiative betrachtet werden, da das L3T-Buch kapitelweise im Web frei zugänglich für alle angeboten wird. Diese Buchkapitel sind zwar durch ein Urheberrecht geschützt, aber auch mit einer Creative-Commons-Lizenz versehen. Auf diese Weise können diese Materialien im Unterricht nicht-kommerziell verwendet (im Sinne von Kopieren, Verteilen und Ausdrucken) werden. Jedoch geht L3T mit einem wesentlichen Unterschied zu typischen OER-Initiativen einher. Die Modifikation von L3T-Kapiteln ist nicht gestattet und somit eine Über- bzw. Bearbeitung von Drittpersonen nicht erlaubt. Ein Grund für diese Entscheidung lag in der Argumentation, dass ausgewiesene Experten schon im Vorhinein von einer möglichen Teilnahme abgeschreckt werden würden als auch die Konsistenz im L3T-Buch darunter leiden würde.

²³Die aktuellen Download-zahlen lassen sich unter <http://l3t.tugraz.at/analytics/> finden.

	Traditionelle Lehrbuchprojekte	L3T
Initiatoren	Ausgewiesene Experten in Kooperation mit einem Fachverlag	Keine Kooperation mit einem Fachverlag (nach gescheiterten Vorgesprächen!)
Kreis der Teilnehmenden	Überschaubarer Kreis von ca. 15 (Haupt-) Beitragenden oder Alleinautorenschaft für das Lehrbuch, gezielt angesprochen und vorab ausgewählt	Mehr als 115 Personen, zu Beginn den Herausgebern und Ko-Autoren häufig unbekannt, durch offenen Aufruf zur Teilnahme gebeten, keine Einschränkung der Teilnahme: Jeder der Mitschreiben wollte, konnte
Begutachtung	Durch relativ kleinen Kreis, häufig anonym	Zwei Runden, über 80 Gutachter/innen, detaillierte Kriterien, Namen der Gutachter/innen sind Autor/innen bekannt und umgekehrt, Austausch zwischen Gutachter/innen und Autor/innen erwünscht
Lektorat, Formatierung, Illustration	Manchmal professionelles Verlagslektorat, häufig einfalllos und schwarz-weiß Formatierung, Illustrationen uneinheitlich – aber auch ansprechend gut gestaltete Lehrbücher	Kein professionelles Lektorat, einheitliche Gestaltung von Illustrationen, Layout, farbig
Finanzierung	Ko-Finanzierung durch Verlag, Projekt, wohl meist auch Eigenleistungen von Herausgeber und Autoren	Personal-Ressourcen konnten teils genutzt werden, teils während der Arbeitszeit, Großteil der Tätigkeiten und Vorfinanzierung von Materialien ehrenamtlich, nachträgliche Ko- und Weiterfinanzierung durch Sponsoringmodelle angestrebt
Publikation	(kostenpflichtiges) Buch, eingeschränkte Vervielfältigungs- und Nutzungsrechte	Open-Access im Web, Kopien und Verwendung erlaubt (Modifikation nicht), Unterstützung auch für mobile Geräte (iPhone, Android), ein Kapitel als iPad-Version, zwei Buchversionen (s/w und farbig)
PR und Vertrieb	Ankündigung im Verlagsprogramm, Vertrieb über Fachkanäle, (Online-) Buchhandel	Social-Media-Marketing, virales Marketing, Rabattierungsaktionen mit Crowd-Funding, (Online-) Buchhandel

Abbildung 11.1.: Vergleich von traditionellen Lehrbuchprojekten mit L3T, (Ebner u. Schön, 2011b)

- Crowdsourcing-Initiative:** Zum Zweiten weist L3T einige wesentliche Charakteristiken von Crowdsourcing-Initiativen auf. Wie in Abbildung 11.2 ersichtlich ist, findet Crowdsourcing in ihren unterschiedlichen Erscheinungsformen durchgängig in der gesamten Wertschöpfungskette statt, wobei in der Phase von Vertrieb und Finanzierung noch mit verschiedenen Erlösmodellen experimentiert wird. In dieser Phase wurde bereits Flattr als alternatives Erlösmodell eingesetzt. Eine genauere Situationsanalyse wird dazu im nächsten Abschnitt vorgenommen.

Vor allem die Aussicht auf eine angesehene Publikation, Referenz und Reputation waren ausschlaggebend für die aktive Teilnahme an der L3T-Kampagne. Weitere Gründe umfassen die Erwartungen, an einem interessanten und innovativen Projekt mitzuarbeiten, aber auch die Gewinnung von wichtigen Kollaborations- und Kooperationserfahrungen. Ein spannendes und gutes deutschsprachiges Lehrbuch in diesem Themengebiet

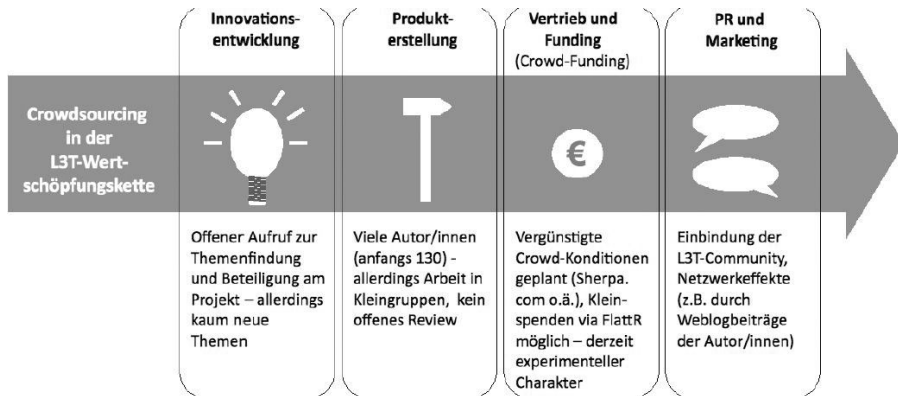


Abbildung 11.2.: Einsatz von Crowdsourcing in der L3T-Wertschöpfungskette (Ebner u. Schön, 2011b)

zu schaffen und die Knüpfung von neuen Kontakten waren weitere Motive. Schließlich stellte die Veröffentlichung als Open-Access-Medium eine weitere Motivation dar, da damit ermöglicht wird, die Arbeit auch in der Lehre einzusetzen.

Jedoch hat L3T nicht, wie sonst bei typischen Crowdsourcing-Initiativen üblich, die Inhalte in ihrer Entwurfsphase vollständig veröffentlicht, z.B.: mit Hilfe eines Wikis. Auch waren die mit der L3T-Kampagne verbundenen Teilnahmehürden (verbindliche Anmeldung, Vorgabe eines festen Zeitplans, festgesetzte Prozessabläufe, Vereinbarungen, etc.) deutlich höher angesetzt. Auch wenn viele Personen sich an der L3T-Kampagne beteiligt haben, so haben die Initiatoren von L3T doch sehr viel organisiert und verwaltet.

- **offene Bildungsinitiative:** L3T weist ebenfalls ähnliche Merkmale wie die von offenen Bildungsinitiativen auf. Offene Bildungsinitiativen sind üblicherweise bottom-up-gesteuert, schlagen neue und noch nicht begangene Wege ein, verwenden neuartige Werkzeuge, etc. Weiters bieten sie ein gewisses Maß an Lernpotenzial an und entwickeln Innovatives. L3T ist zwar nicht von Studenten entwickelt (also nicht bottom-up-gesteuert), ist jedoch in vielen Punkten mit offenen Bildungsinitiativen vergleichbar.

Ebner und Schön (2011) – Das Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien	
Inhalt des Lehrbuchs	Lernen und Lehren mit Technologien
Crowd-Sourcing-Anteil	Themenfindung, Schreiben, Begutachten, auch sonstige Beiträge (z.B. Illustrationen)
Crowd	2 Herausgeber, 7 weitere Kernmitarbeiter/innen, u.a. ein PR-Verantwortlicher, ein Techniker, 115 Autor/innen, 80 Gutachter/innen, insgesamt über 200 Mitwirkende; u.a. 250 „Fans“ der Facebook-Seite, 43 Mitglieder bei Flickr.com (Stand 1.2.2011)
Teilnahnehürde	<ul style="list-style-type: none"> • Für Autor/innen: Anmeldung, fester Zeitplan, Begutachtung, • für Gutachter/innen: Anmeldung, • ansonsten: i.d.R. Registrierung mit Namen, Meldung per E-Mail
Anreize	<ul style="list-style-type: none"> • Teilnahme an neuem, innovativen Projekt, • eigenes Netzwerk erweitern, neues ausprobieren, neues Lernen, • Autor zu sein, mögliche Reputationseffekte, • (vgl. auch Motive der Beitragenden)
Technische Lösung	<ul style="list-style-type: none"> • Zentrale Webseite mit Informationen, Berichten und Links zu allen L3T-Neuigkeiten aus den genutzten Netzwerken und Anwendungen: http://l3t.eu, • Management der Einreichungen und Begutachtung: Open Journal System (eigene Erweiterungen und Modifikationen), • Community-Zentrale: Facebook (http://www.facebook.com/l3t.eu), • Community-Sammlung von Bildern, Illustrationen: Flickr.com (http://www.flickr.com/groups/l3t/), • Kommunikation mit den Beteiligten: via Mailingslist, E-Mail, Facebook, Twitter, Skype, • Für einzelne Kapitel wurden von Autorentams diverse Kooperationswerkzeuge genutzt, • Sammlung von Hyperlinks: MrWong (http://www.mister-wong.de/user/l3t/), • Alle Kapitel zum Einbetten auf Slideshare verfügbar: http://www.slideshare.net/L3Tslide, • Weitere L3T-Angebote: Videos zum Lehrbuch und zum Projekt bei YouTube etc. sind zentral bei VodPod zugänglich (http://vodpod.com/l3tvideo), Zitation aller Kapitel bei CiteULike (http://www.citeulike.org/group/13885) Berichterstattung in den Weblogs der Herausgeber (http://elearningblog.tugraz.at, http://sandra-schoen.de), Berichte in der Presse und im Web auf der Homepage (http://l3t.tugraz.at/presse)

Abbildung 11.3.: L3T-Beurteilung nach den Kriterien für vergleichbare Crowdsourcing-Lehrbuchprojekte, zitiert nach (Ebner u. Schön, 2011b)

11.3. Problematik und Situationsanalyse

Doch wie auch bei anderen OER-Initiativen finanzielle Investitionen notwendig sind, sind sie ebenfalls für die Aufrechterhaltung des längerfristigen Fortbestehens und der Nachhaltigkeit der gemeinnützigen L3T-Kampagne notwendig. Die Sicherstellung der Nachhaltigkeit der L3T-Kampagne umfasst dabei unter anderem die geplante Überarbeitung bzw. Neuerstellung von einzelnen Buchkapiteln aufgrund der vorhandenen Dynamik und schnellen Wandels des Themengebiets (Ebner u. Schön, 2011a).

Daher wurde auf der Spinnersuite der LEARNTEC Konferenz, der das Diskussionsklima aktiv und auf unkonventioneller Weise fördern will, von den L3T-Initiatoren die Frage gestellt, welche Vertriebs- und Marketingwege für

die L3T-Kampagne denkbar wären. Dabei wurde zusätzlich zu den bereits angedachten Vorschlägen zu Patenschaften pro Kapitel, ein Spenden-Button und Crowdfunding unterbereitet (Speedinput, 2011).

Mittlerweile werden sämtliche Unterstützungsmöglichkeiten angeboten, um L3T aktiv zu fördern und eine weitere Entwicklung positiv zu begünstigen:

- **Pate:** Die eingeführte Patenschaft hat sich zum Ziel gesetzt, einerseits längerfristig die L3T-Kampagne aufrechtzuerhalten und die kostenlose Verfügbarkeit der einzelnen Buchkapitel sicherzustellen. Andererseits sollen damit kostengünstigere Printausgaben für die am Projekt Beteiligten ermöglicht werden. Der potentielle Pate kann kapitelweise eine Patenschaft übernehmen und sein Text bzw. Logo wird sowohl in der Online- als auch in der Printausgabe und auf der L3T-Homepage entsprechend platziert. Weiters stehen Flächen in den Buchumschlaginnenseiten zur Verfügung. Der aktuelle Stand der bereits übernommenen Kapitel (Stand 21.02.2011) liegt bei drei Patenschaften. Die Patenschaft richtet sich dabei vor allem an Unternehmer (Ebner u. Schön, 2011a).
- **Social Payments:** Eine andere Möglichkeit, das L3T Projekt zu unterstützen, sind direkte Spenden via PayPal oder die Nutzung von Flattr. Zum derzeitigen Stand sind 21 Flattr eingegangen (Ebner u. Schön, 2011a). In den ersten zwei Monaten seit L3T-Kampagnenstart wurden 43€ eingenommen (Ebner u. Schön, 2011b). Diese Form von Unterstützung richtet sich hauptsächlich an private Nutzer.



Abbildung 11.4.: Aufruf zur Unterstützung auf der rechten Seitenleiste der L3T Seite, Stand 21.02.2011

11.4. Diskussion

Crowdfunding ist aufgrund intensiver Recherchen und Analyse besser für die L3T-Kampagne geeignet. Das lässt sich damit begründen, dass mit Hilfe von Social Payments, wie bereits am Beispiel des deutschen Nachrichtendienstes taz.de zuvor aufgezeigt, nicht mehr als 1.400€ im Monat zu erwarten sind. Auch ist bei diesen monatlichen Erlösen immer mit Schwankungen zu rechnen und es ist zu bedenken, dass taz.de zu einem der größten Verdienern auf der Flattr-Plattform zählt. Weiters ist Social Payments eher für Nachrichtendienste sowie Blogger geeignet. Kurzfristig bringt Social Payments nicht viel, sie kann ihre Stärken erst längerfristig über mehrere Monate hinweg ausspielen. Social Payments lässt sich einfach und gut auf der L3T Homepage einbinden, um die Aufmerksamkeit der Seitenbesucher für die Notwendigkeit von Unterstützung zu erhöhen und die "Flattr" sind wertvoller als ein übliches "Gefällt mir", da sie mit monetärem Wert verknüpft sind.

Jedoch ist für eine konkrete Unterstützung sinnvoller, die zukünftig geplanten Aktivitäten der L3T-Kampagne in einzelne Teilprojekte zu unterteilen und für jedes einzelne Projekt gestaffelt Crowdfunding einzusetzen. Da L3T über eine große Community verfügt (auf der dazugehörigen Facebook-Seite sind mehr als 460 Personen registriert²⁴), wird mit Hilfe von Crowdfunding möglicherweise eine stärkere Identifikation zur Fanbasis aufgebaut. Weiters haben die potentiellen Unterstützer die Möglichkeit, direkt einem Teilprojekt ihrer Wahl gezielt Unterstützung zukommen zu lassen und wissen Bescheid, wofür ihr Geld verwendet wird. Auch wird die Fanbasis mehr über die Vorgänge in der L3T-Kampagne informiert als bei Social Payments.

Für die Projektbeschreibung ist ein authentisches Video zu erstellen. Am besten rückt man hierbei die L3T-Initiatoren in den Mittelpunkt um die potentiellen Unterstützer direkt anzusprechen. Weiters ist auch das große Medienecho auf das L3T-Projekt kurz zu umreißen und das Aufzeigen der Tatsache, dass das Lehrbuch als OER frei zugänglich für jedermann ist. Die Ziele und die Wünsche für das Crowdfunding-Projekt sollen klar dargebracht werden. Daher liegt die Empfehlung eindeutig beim Einsatz von Crowdfunding oder es sollte zumindest ein Testlauf dafür gestartet werden.

Falls ein Crowdfunding-Testlauf gestartet wird, so sind für die festzusetzenden Parameter bei der Veröffentlichung des Crowdfunding-Projektes noch einige spezielle Aspekte zu beachten. Diese ergeben sich aus den Tatsachen, dass L3T eine OER-Initiative ist und dass der Begriff "Crowdfunding" in Österreich noch nicht so geläufig ist.

²⁴Die aktuellen Zahlen lassen sich unter <http://www.facebook.com/l3t.eu> abrufen.

Was die Höhe des Budgetziels anbelangt, so ist es nicht zu hoch anzusetzen. Es sollte einerseits auf die Möglichkeit der Überfinanzierung vertraut werden, andererseits wird das Risiko eines Nicht-Erreichens des Budgetziels reduziert. Auch ist es empfehlenswert, größere Projekte in kleinere aufzuspalten, so dass davon einige kleinere erfolgreich sein können, als dass ein großes Projekt wegen eines zu hohen Budgetziels unter Umständen scheitert.

Was das Zeitlimit betrifft, sollte es etwas länger angesetzt werden. Zum Einen ist der Begriff "Crowdfunding" in Österreich noch nicht so geläufig, zum anderen wird auf diese Weise ein Puffer eingebaut, um eventuelle Anfangsschwierigkeiten besser abfedern zu können.

Weiters ist darauf zu achten, das Crowdfunding-Projekt im Vorhinein ausreichend zu bewerben sind, sowohl via soziale Medien als auch in den dazugehörigen Blogs und bei Vorstellungen auf den Konferenzen. Ideal wäre es, den Startzeitpunkt des Crowdfunding-Projektes an eine Phase von mehreren aufeinanderfolgenden Konferenzen auszurichten. Ein deutlicher Hinweis auf das betreffende Crowdfunding-Projekt sollte nach Ende der dazugehörigen Konferenzpräsentation gegeben werden.

Ausdiskutierte Ideen für mögliche L3T-Crowdfunding-Projekte waren unter anderem:

- **Verbesserungsarbeiten:** An der ersten Version des L3T-Fachbuchs wären diverse Verbesserungsarbeiten durchzuführen, unter anderem eine Grundformatierung und eine Sichtung der Literaturliste auf Doppelnennungen. Solche Verbesserungsarbeiten könnten einzeln von der Crowd finanziert werden.
- **Buchzusammenstellung:** Von der Crowd könnte die Erstellung neuer Buchkapitel finanziert werden, die im nachfolgenden Schritt verfasst und schließlich frei zugänglich zur Verfügung gestellt werden.
- **Wissenschaftliche Arbeiten:** Eventuell ist es möglich, sogar ganze wissenschaftliche Arbeiten zu finanzieren, die in ehrenamtlicher Arbeit erstellt wurden.
- **Konferenzaktivitäten:** Ein anderer denkbarer Ansatz wäre, dass die Crowd diverse Zusatzaktivitäten bei den Konferenzen, wo L3T auftritt, finanziert. In Frage könnte beispielsweise das zur Verfügung gestellte Livestreaming kommen.

11.5. Crowdfunding-Testlauf

Schließlich wurde beschlossen, einen kleinen Crowdfunding-Testlauf zu starten, um das Potential von Crowdfunding selbst kennenzulernen und Möglichkeiten auszuloten. Dazu wurde auf der deutschen Crowdfunding-Plattform Startnext ein Projekt lautend auf den Namen L3T Literaturliste²⁵ erstellt.

The screenshot displays the Startnext crowdfunding page for 'L3T Literaturliste'. The main title is 'L3T Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien'. The page includes a navigation bar with links like 'Über uns', 'Blog', 'FAQ', 'Kontakt', 'Buttons', 'Presse', 'AGB', 'Impressum', 'weetersagen: [social icons]', 'Login', and 'Registrieren'. Below the navigation, there's a banner for the project with the title 'L3T Literaturliste' and a large graphic of 'L3T' and the full title. A progress bar shows 'Start', 'Projektblog 3', 'Pinnwand 6', and 'Supporter'. Below this, statistics are listed: '165,00 € von 280,00 € gefördert', '24 Fans', '11 Supporter', and '36 Tage'. A '31 L3T Starter' badge is also present. A video player shows a woman and a man with a puppet. To the right, a donation form is visible with a 'Projekt unterstützen mit ...' section, a '0 €' input field, and a '5,00 € Literaturliste' button.

Abbildung 11.5.: L3T auf Startnext²⁶

Hierbei soll die Literaturliste der verfügbaren 48 Kapitel, die in gemeinsamer Arbeit von mehr als 100 Autoren und 80 Reviewers erstellt wurden, neu überarbeitet werden. Aufgrund der hohen Anzahl von Beteiligten ist es unumgänglich, die Literaturliste nochmals durchzuschauen und einerseits die auftretenden

²⁵abrufbar unter <http://www.startnext.de/l3t-literatur>

²⁶Screenshot von <http://www.startnext.de/l3t-literatur>, abgerufen am 24.05.2011

Doppelnennungen zu beseitigen und andererseits eine einheitliche Grundformatierung der Referenzverweise im Fließtext als auch der Literaturliste selbst sicherzustellen. Für diese Ausbesserungsarbeiten soll ein Externer angestellt und auch bezahlt werden. Dafür werden 280 € benötigt, die in 60 Tagen von der Startnext-Community aufgebracht werden sollen. Als Gegenleistung wurde für eine 5 €-Unterstützung die direkte Übermittlung der überarbeiteten Literaturliste festgesetzt. Jedoch soll die Literaturliste auch frei zugänglich in das Web gestellt werden.

Als Video wurde das Interview mit dem Entertainer Roddy Rube (campusTV)²⁷ hineingestellt, das einerseits objektiv wirkt, weil es nicht selbst von den L3T-Initiatoren erstellt wurde und andererseits witzig und authentisch gestaltet ist.

Um die L3T-Crowdfunding-Kampagne aktiv zu bewerben, wurden mehrere Hinweise darauf breit gefächert gestreut, sowohl auf der L3T-Homepage als auch im Elearning Blog von Martin Ebner und im Blog von Sandra Schön. In weiterer Folge griffen diverse Medien, wie zum Beispiel e-teaching.org²⁸ das Crowdfunding-Projekt auf und bewarben es weiter. Auch via Twitter und Facebook wurde es intensiv beworben. Zu den wichtigsten Meilensteinen, wie zum Beispiel, dass mehr als die Hälfte des Budgetziels eingenommen werden konnte, wurde ebenfalls ein “Dankeschön” an die Unterstützer formuliert und in den verschiedenen Medien gepostet.



Abbildung 11.6.: Dankeschön via Twitter @mebner

²⁷abrufbar unter http://www.youtube.com/watch?v=tK_lqWqgs0o&feature=player_embedded

²⁸http://www.e-teaching.org/news/eteaching_blog/blogentry.2011-05-02.7306970341/et_showEntries?permaLink=1304331730

In den ersten fünf Tagen nach Veröffentlichung des Crowdfunding-Projektes auf Startnext wurde bereits 20% der benötigten Geldsumme eingenommen, von der alle, bis auf den Startnext-Gründer Tino Kreßner, der L3T-Community entstammen. Mit 21.05.2011 wurde erstmals die 50% Grenze überschritten und mit Stand 27.05.2011 wurden 175 € (62,5% des Budgetziels) eingenommen. Kurz vor Ablauf der festgelegten Frist wurde das Crowdfunding-Projekt erfolgreich finanziert.

11.6. Evaluierung des Crowdfunding- Testlaufs

Mit dem Crowdfunding-Testlauf “L3T-Literaturliste” auf der Crowdfunding-Plattform Startnext wurden wertvolle Erkenntnisse und Erfahrungen gesammelt. Eine davon ist, dass tatsächlich ein Großteil der Unterstützer von der bereits bestehenden Fanbasis kommt. Durch das Crowdfunding-Projekt ist die Interaktion mit ihr stark angestiegen. Auch hat sich deutlich gezeigt, dass es wichtig ist, das Crowdfunding-Projekt intensiv zu bewerben.

Weiters konnte das zuvor brach liegende Spendenpotential erfolgreich abgerufen werden. Wurden zuvor lediglich 43 € eingenommen, so konnte mit Hilfe des Crowdfunding-Testlaufs deutlich mehr herausgeholt werden, was einer deutlichen Steigerung entspricht. Durch die Offenlegung der gesamten Spendensumme, durch die Identifizierung der einzelnen Unterstützer, durch die intensivere Kommunikation mit der Fanbasis und nicht zuletzt dank der neuen und innovativen Finanzierungsform fand dieses “Spendenmodell” mehr Anklang.

Die bevorzugte Zahlungsart bildete, wie erwartet, die normale Banküberweisung, da FidorPay als externer Zahlungsdienstleister in Österreich nicht etabliert ist. Es wäre vielleicht deutlich einfacher für potentielle österreichische Unterstützer gewesen, PayPal als externen Zahlungsdienstleister zu verwenden, auch wenn FidorPay nicht uninteressant ist.

Obwohl zuvor Bedenken herrschte, ob die Crowdfunding-Plattform Startnext geeignet für den Testlauf sei, da sie eigentlich mehr auf Filme, kreative Projekte und kulturelle Ansätze ausgerichtet ist, wurde sie trotzdem für den Crowdfunding-Testlauf ausgewählt. Gründe liegen einerseits in der geringen Anzahl an geeigneten Alternativen, andererseits war Startnext bis dato die am meisten erwähnte deutsche Crowdfunding-Plattform im Vergleich zu anderen Plattformen. Trotz dieser Tatsache besteht vor allem in Österreich noch die Schwierigkeit, dass der Begriff “Crowdfunding” noch nicht allzu geläufig ist.

Es wäre wahrscheinlich für die Zielerreichung des Projektbudgets einfacher gewesen, wenn L3T länger auf der Startnext-Startseite, wo nur die sechs bestgeleiteten Crowdfunding-Projekte eingebildet werden, angezeigt werden worden wäre. Auf den zwei Detailseiten, die die Crowdfunding-Projekte überblicksartig darstellen, wurden etwa 57 Projekte vorgestellt, wobei das Projekt “L3T-Literaturliste” auf der ersten Seite mittig zu finden war.

Kriterien für die Reihung auf der Startnext-Startseite und auf ihren Detailseiten sind wie folgt (Startnext, 2011c):

- Abschluss des Crowdfunding-Projektes steht demnächst bevor
- hohe Aktivität im Crowdfunding-Projekt bezüglich Aktualisierung des Projektblogs, Einzahlungen in das Projektbudget, Einträge auf der Pinnwand, etc.)
- gutes Video und Grafiken

Es muss festgestellt werden, dass in den Projektblog nicht so viele Nachrichten hineingestellt wurden. Andererseits muss dazu gesagt werden, dass der Knotenpunkt von L3T eindeutig die jeweilige Facebook-Fanseite mit ihren 470 Fans bildet und dass von Startnext darauf verwiesen wurde. Auf dieser Facebook-Fanseite wurde fast täglich etwas gepostet, daher wäre es auch praktisch gewesen, wenn der Projektblog von Startnext auch automatisch die Facebook-Posts übernommen hätte.

Kritisch war die Festlegung von nur einer Gegenleistung, die als Dankeschön eine direkte Zusendung der neuen L3T-Literaturliste vorsah. Diese Gegenleistung ist jedoch nicht individuell gestaltet und wird zudem auch frei zugänglich auf der L3T-Homepage für alle gestellt. Somit besteht kein wesentlicher Vorteil für die Unterstützer im Vergleich zu den Nicht-Unterstützern. Auch ist die Gegenleistung eher “trocken” und mehr auf eine bestimmte Zielgruppe ausgelegt (Forscher, wissenschaftliche Autoren, etc.) Zumindest ein individueller “Dankeschön”-Tweet mit der Nennung auf der L3T-Homepage wäre sinnvoller gewesen.

Auch wirkt die Projektidee “L3T-Literaturliste” für die kreative Crowdfunding-Plattform Startnext eher langweilig und unattraktiv. Daher ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass potentielle Unterstützer, die nicht der L3T-Fanbasis entstammen, dieses Crowdfunding-Projekt aktiv unterstützen. Bei der Unterstützung spielt der Grund, L3T als OER zu fördern und die Qualität von L3T weiter zu erhöhen, eine wichtige Rolle. Bei zukünftigen Crowdfunding-Projekte wird empfohlen, auf jeden Fall kreativere Projektideen auszuwählen, damit auch die Begeisterung dafür über eine längere Zeitspanne aufrecht erhalten werden kann.

Alles in Allem wurde von Seiten des Marketings sehr viel Mühe aufgewendet, das Crowdfunding-Projekt aktiv zu bewerben. Auf diversen Konferenzen wurde es auch erwähnt, sowie auf Twitter, Facebook und in verschiedenen externen Artikeln. Die Inhalte des Crowdfunding-Projekts sind jedoch hinsichtlich der Projektidee und Gestaltung der Gegenleistungen, wie schon zuvor erwähnt, stark verbesserungswürdig. Jedoch steckt in diesem alternativen Erlösmodell Crowdfunding Potential und L3T kann sich als Vorreiter für Crowdfunding im Anwendungskontext von OER in Österreich positionieren. Das wiederum erhöht die Reputation vom L3T als innovative und kreative Kampagne, die immer neue Wege einschlägt und sich klar von traditionellen Lehrbuchprojekten differenziert. Das spiegelt sich auch im folgenden Zitat wieder:

“#L3T ist nicht nur ein tolles Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien. Es ist auch ein innovatives #OER Projekt und #Crowdfunding” - Conrad Lienhardt, @clienhardt, Twitter

12. Zusammenfassung und Ausblick

Crowdfunding und Social Payments, zwei Erlösmodelle, die als Alternativen zu anderen traditionellen Finanzierungsmodellen gelten, bringen Vor- und Nachteile, Chancen und Gefahren mit sich, die ausführlich in der vorliegenden Forschungsarbeit diskutiert wurden. Ebenfalls wurden auch die wesentlichen Erfolgsfaktoren aufgezeigt und die Bedeutung dieser umrissen. Ohne Zweifel stellen Marketing und Kommunikation über verschiedene Kommunikationskanäle (soziale Netzwerke, soziale Medien, etc.) die wichtigsten dar.

Auch wenn Crowdfunding und Social Payments in Europa noch nicht dieselbe Akzeptanz bzw. Nutzerbasis wie in Amerika aufweist, so sind die Zahlen dennoch im Steigen begriffen. Crowdfunding und Social Payments haben das Potential, sich in Europa ebenfalls zu entfalten und zu etablieren. Nicht ohne Grund sind viele Nutzer der amerikanischen Crowdfunding-Plattformen, allen voran Kickstarter, davon begeistert, da das Unterstützen fast einen Unterhaltungsfaktor darstellt. Hochqualitative Projekte und kreative Ideen bereichern eine Plattform zusätzlich und können die Nutzer für sich begeistern. Und davon profitieren wiederum einige der Projektinhaber, deren Projekte teils sogar enorm überfinanziert wurden.

Was für andere funktioniert, kann auch für OER-Inhalte funktionieren, so der Grundgedanke dieser Forschungsarbeit. SmartHistory hat es vorgemacht, dass erfolgreiches Crowdfunding möglich ist. Doch gibt es nur wenige repräsentative Fallbeispiele für Crowdfunding und Social Payments im Anwendungskontext von OER. Erschwerend kommt hinzu, dass Crowdfunding und Social Payments in Österreich noch nicht bzw. kaum bekannt sind. Dennoch möchte die OER-Initiative L3T - Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien damit einen neuen Weg einschlagen. L3T ist schon immer neue Wege gegangen und will unter dem Motto "L3T's crowdfund" Neuland in diesem Bereich betreten. L3T bietet gute Voraussetzungen dafür, einerseits hat es eine große Fanbasis, andererseits einen kreativen und unkonventionellen Marketingumgang. Der durchgeführte Crowdfunding-Testlauf lässt darauf hoffen, dass weitere ähnliche Crowdfunding-Projekte erfolgreich sein können.

Abbildungsverzeichnis

1.1. Die Zukunft des Geldes, (Fut, 2010) ¹	2
2.1. Das Crowdfunding-Prinzip ³	7
2.2. Erscheinungsformen von Crowdsourcing und Crowdfunding . .	9
2.3. Lücke zwischen FFF-Förderung und größeren Investitionen kann durch Crowdfunding geschlossen werden (Koren, 2010a,c). . .	10
2.4. Ein typischer Crowdfunding-Prozess	12
2.5. Diaspora - eine Erfolgsgeschichte (Kickstarter, 2010)	15
2.6. Ein typischer Social-Payment-Prozess	18
2.7. Taz.de (eingerahmt): "TAZ ZAHL ICH" ⁹	19
3.1. Klassifizierung von unterschiedlichen Geldbeträgen	23
4.1. Darstellung der "Kachinglers", Stand 02.03.2011	25
5.1. Vor- und Nachteile der Zahlungsarten FidorPay, Sofortüberweisung und Überweisung, (Startnext, 2011a)	33
5.2. Das Kachingle Medaillon, (Kachingle, 2011a)	37
5.3. Das Flattr Button, (Flattr, 2011)	38
6.1. Innovationsadoption skurve in einem zentralisierten System, (Koren, 2010f)	42
6.2. Innovationsadoption netzwerk in einem dezentralisierten System, (Koren, 2010f)	43
7.1. Auszug aus den Flattr Charts vom Dezember 2010 (Carta, 2011)	61
8.1. Das OER-Logic Modell von der Hewlett Foundation, (Atkins u. a., 2007)	69
10.1. Die Nachfrage nach den Gegenleistungen	77
10.2. Zeitleiste der Unterstützungen zu SmartHistory	78
10.3. Häufigkeit der Unterstützungen der Unterstützer von SmartHistory	78

11.1. Vergleich von traditionellen Lehrbuchprojekten mit L3T, (Ebner u. Schön, 2011b)	83
11.2. Einsatz von Crowdsourcing in der L3T-Wertschöpfungskette (Ebner u. Schön, 2011b)	84
11.3. L3T-Beurteilung nach den Kriterien für vergleichbare Crowdsourcing-Lehrbuchprojekte, zitiert nach (Ebner u. Schön, 2011b)	85
11.4. Aufruf zur Unterstützung auf der rechten Seitenleiste der L3T Seite, Stand 21.02.2011	86
11.5. L3T auf Startnext ²⁶	89
11.6. Dankeschön via Twitter @mebner	90

Tabellenverzeichnis

2.1. Unterschiede zwischen Crowdfunding 1.0 und Crowdfunding 2.0	8
5.1. Überblick über einige Plattformen, Auszug von (Smarter money, 2011)	27
5.2. Steckbrief Kickstarter, Stand März 2011 (Kim, 2011)	28
5.3. Steckbrief Startnext, Stand Mitte April 2011	29
5.4. Steckbrief mySherpas, Stand März 2011	34
5.5. Steckbrief Grow VC, Stand April 2011	35

Literaturverzeichnis

- [fut 2010] ; Emergence Collective (Veranst.): *The Future of Money*. 2010. – <http://www.emergence.cc/futureofmoney/>, aufgerufen am 08.04.2011
- [Agrawal u. a. 2011] AGRAWAL, Ajay ; CATALINI, Christian ; GOLDFARB, Avi: *The Geography of Crowdfunding* University of Toronto, 2011. – <http://www.rotman.utoronto.ca/~agoldfarb/crowdfunding.pdf>, aufgerufen am 26.03.2011
- [Ahvenainen 2010] AHVENAINEN, Jouko: *How to fix it? - Crowd-funding and new funding models*. 11.05. 2010. – <http://www.growvc.com/main/about/>, aufgerufen am 07.04.2011
- [Atkins u. a. 2007] ATKINS, Daniel E. ; BROWN, John S. ; HAMMOND, Allen L.: *A Review of the Open Educational Resources (OER) Movement: Achievements, Challenges, and New Opportunities*, 2007. – http://www.oerdives.org/wp-content/uploads/2007/03/a-review-of-the-open-educational-resources-oer-movement_final.pdf, aufgerufen am 27.03.2011
- [Belleflamme u. a. 2011] BELLEFLAMME, Paul ; LAMBERT, Thomas ; SCHWIENBACHER, Armin: *Crowdfunding: Tapping the Right Crowd*. 13.02. 2011. – http://iweb.cerge-ei.cz/pdf/events/papers/110224_t.pdf, aufgerufen am 08.03.2011
- [best practices crowdfunding der blog 2010] BLOG best practices crowdfunding d.: *Tino Kreßner von Startnext über Crowdfunding und Tipps & Tricks für erfolgreiche Projekte*. 25.10. 2010. – <http://bestpracticescrowdfunding.wordpress.com/tag/crowdfunding-plattform/>, aufgerufen am 26.03.2011
- [Büttner 2011] BÜTTNER, Alexander: *Rewards: Ohne Preis, kein Fleiss*. 24.03. 2011. – <http://www-user.tu-chemnitz.de/~klixs/?p=68>, aufgerufen am 13.04.2011
- [Carta 2011] CARTA: *Die deutschen Flattr-Charts im Dezember 2010*. 01.01. 2011. – <http://carta.info/37011/die-deutschen-flattr-charts-im-dezember-2010/>, aufgerufen am 06.03.2011

- [Diaspora 2011] DIASPORA: *Diaspora*. 2011. – <http://joindiaspora.com/>, aufgerufen am 24.03.2011
- [Ebner u. Schön 2011a] EBNER, Martin ; SCHÖN, Sandra: *L3T - Lehrbuch für Lernen und Lehren mit Technologien*. 2011. – <http://l3t.tugraz.at/>, aufgerufen am 07.04.2011
- [Ebner u. Schön 2011b] EBNER, Martin ; SCHÖN, Sandra: Neue Wege der Erstellung von Lehrbüchern - Vorgehen und Erfahrungen beim Buchprojekt L3T. In: *den Proceedings von GMW 2011.*, 2011
- [Eisfeld-Reschke 2010] EISELDE-RESCHKE, Jörg: *Flattr und Kachingle - eine kritische Bestandsaufnahme des Marktes*. 27.05. 2010. – <http://www.ikosom.de/2010/05/30/flattr-und-kachingle-eine-kritische-bestandsaufnahme-des-marktes/>, abgerufen am 02.03.2011
- [Fischer 2011] FISCHER, Alexandra: *Interview mit erfolgreichen Projektinhabern - Teil 3*. 17.02. 2011. – <http://blog.mysherpas.com/2011/02/interview-mit-erfolgreichen-projektinhabern-teil-3/>, aufgerufen am 26.03.2011
- [Flattr 2011] FLATTR: *Flattr - Häufig gestellte Fragen*. 2011. – <http://flattr.com/support/faq>, aufgerufen am 09.03.2011
- [Fundraising Akademie 2008] FUNDRAISING AKADEMIE (Hrsg.): *Fundraising - Handbuch für Grundlagen, Strategien und Methoden*. Bd. 4. Gabler, 2008
- [Fundraising Verbund Austria 2011] FUNDRAISING VERBUND AUSTRIA: *Was ist eine Spende?* 2011. – <http://www.fundraising.at/FACTSFIGURES/SPENDENAUFKOMMEN/WasisteineSpende/tabid/424/language/de-DE/Default.aspx>, aufgerufen am 25.05.2011
- [Heimbuch 2010] HEIMBUCH, Alexander: *Und es wurde Crowdfunding*. 13.12. 2010. – <http://blogs.tu-ilmeneau.de/crowdsourcing/und-es-wurde-crowdfunding/>, aufgerufen am 12.03.2011
- [Howe 2006] HOWE, Jeff: *The Rise of Crowdsourcing*. Juni 2006. – WIRED Magazine, <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html>, aufgerufen am 02.03.2011
- [Howe 2008] HOWE, Jeff: *Crowdsourcing - Why the power of the crowd is driving the future of business*. Bd. 2. Three Rivers Press, 2008
- [Jones 2010] JONES, Russ: *Glenbrook's Model for Social Payments (A Work in Progress)*. 04.04. 2010. – <http://paymentsviews.com/2010/04/04/glenbrooks-model-for-social-payments-a-work-in-progress/>, aufgerufen am 07.04.2011

- [Kachingle 2011a] KACHINGLE: *Kachingle: FAQ*. 2011. – <http://kachingle.com/help/faq>, aufgerufen am 09.03.2011
- [Kachingle 2011b] KACHINGLE: *Kachingle: Getting Started for Site Owners*. 2011. – http://kachingle.com/help/howto/site_owners, aufgerufen am 09.03.2011
- [Kappel 2009] KAPPEL, Tim: *Ex Ante Crowdfunding and the Recording Industry: A Model for the U.S.?*, Loyola of Los Angeles Entertainment Law Review, Vol.29, Issue 3, 2009. – <http://elr.lls.edu/issues/v29-issue3/documents/08.Kappel.pdf>, aufgerufen am 13.04.2011
- [Keyser 2010] KEYSER, Pascal D.: *Successful Crowdfunding Strategies*. 2010. – <http://www.slideshare.net/pdk/crowdfunding-strategies>, aufgerufen am 12.03.2011
- [Kickstarter 2010] KICKSTARTER: *Decentralize the web with Diaspora*. 2010. – <http://www.kickstarter.com/projects/196017994/diaspora-the-personally-controlled-do-it-all-distr?ref=live>, aufgerufen am 24.03.2011
- [Kickstarter 2011a] KICKSTARTER: *Kickstarter - Frequently Asked Questions*. 2011. – <http://www.kickstarter.com/help/faq?ref=footer>, aufgerufen am 25.03.2011
- [Kickstarter 2011b] KICKSTARTER: *Smarthistory - Art. History. Conversation*. 22.01. 2011. – <http://www.kickstarter.com/projects/360446359/smarthistory-art-history-conversation>, aufgerufen am 28.03.2011
- [Kim 2011] KIM, Ryan: *Kickstarter Crowd-funding Hits \$1M A Week*. 18.02. 2011. – <http://gigaom.com/2011/02/18/kickstarter-crowd-funding-hits-1m-a-week/>, aufgerufen am 25.03.2011
- [Koren 2010a] KOREN, Gijsbert: *8 reasons why entrepreneurs should crowd-fund their company*. 06.06. 2010. – <http://www.smartermoney.nl/?p=122>, aufgerufen am 06.04.2011
- [Koren 2010b] KOREN, Gijsbert: *Crowddonating: the online collecting-box*. 07.09. 2010. – <http://www.smartermoney.nl/?p=272>, aufgerufen am 06.04.2011
- [Koren 2010c] KOREN, Gijsbert: *Crowdfunding for start-ups*. 19.05. 2010. – <http://www.smartermoney.nl/?p=8>, aufgerufen am 06.04.2011
- [Koren 2010d] KOREN, Gijsbert: *Crowdfunding, microfinance and peer to peer lending*. 19.06. 2010. – <http://www.smartermoney.nl/?p=73>, aufgerufen am 26.03.2011

- [Koren 2010e] KOREN, Gijsbert: *Crowdinvesting*. 21.12. 2010. – <http://www.smartermoney.nl/?p=631>, aufgerufen am 26.03.2011
- [Koren 2010f] KOREN, Gijsbert: *Innovation adoption network*. 12.11. 2010. – <http://www.smartermoney.nl/?p=404>, aufgerufen am 26.03.2011
- [Koren 2010g] KOREN, Gijsbert: *P2P lending in the US and UK*. 28.08. 2010. – <http://www.smartermoney.nl/?p=248>, aufgerufen am 06.04.2011
- [Kreßner 2010] KRESSNER, Tino ; KRAUSE, Peter (Hrsg.): *Anders - Band II: Alternativen schaffen*. Bd. 2. Copyright: Coinstatt-Kooperationsring, Herdecke, Herstellung und Verlag: epubli GmbH, Berlin, 2010. – 74–82 S.
- [Lawton u. Marom 2010] LAWTON, Kevin ; MAROM, Dan: *The Crowdfunding Revolution*. 2010
- [Lochmaier 2010] LOCHMAIER, Lothar: *Crowdfunding: Wie erfolgreich agiert die kleinteilige Spendencommunity?* 15.11. 2010. – <http://lochmaier.wordpress.com/2010/11/15/crowdfunding-wie-erfolgreich-agierte-die-kleinteilige-spendencommunity/>, aufgerufen am 08.03.2011
- [Lochmaier 2011] LOCHMAIER, Lothar: *Teil I: (Business) Crowdfunding mit c-crowd*. 08.03. 2011. – <http://lochmaier.wordpress.com/2011/03/08/teil-i-business-crowdfunding-mit-c-crowd/>, aufgerufen am 08.03.2011
- [Loll u. a. 2010] LOLL, Frank ; MUMME, Christopher ; PINKWART, Niels: *Flattr this! Explorative Evaluation von Social (Micro-)Payments als alternatives Bezahlmodell*, 2010 (10(10)). – http://hcis.in.tu-clausthal.de/pubs/2010/tuc_ifi/flattr_this_explorative_evaluation_von_social_%28micro-%29payments_als_alternatives_bezahlmodell.pdf, aufgerufen am 13.04.2011
- [Lufthansa 2010] LUFTHANSA: *Lufthansa Exclusive Magazin 10/10: Coverstory Crowdfunding*. 2010. – http://www.lhm-lounge.de/lh_1010_exclusive/lh_1010_ex_doppel.pdf, aufgerufen am 24.03.2011
- [Martin u. a. 2008] MARTIN, Nicole ; LESSMANN, Stefan ; VOSS, Stefan: *Crowdsourcing: Systematisierung praktischer Ausprägungen und verwandter Konzepte*. 2008. – http://ibis.in.tum.de/mkwi08/18_Kooperationssysteme/05_Martin.pdf, aufgerufen am 02.03.2011
- [mySherpas 2011a] MYSHERPAS: *mySherpas - Frequently Asked Questions*. 2011. – <http://www.mysherpas.com/de/basislager/faq.html>, aufgerufen am 25.03.2011
- [mySherpas 2011b] MYSHERPAS: *Über mySherpas*. 2011. – <http://www.mysherpas.com/de/bergwacht/ueber-uns.html>, aufgerufen am 26.03.2011

- [Open of Course 2011] OPEN OF COURSE: *Free and Open Content Courses and Tutorials - Knowledge is there to be shared*. 2011. – <http://open-of-course.org/courses/>, aufgerufen am 27.05.2011
- [Pindyck u. Rubinfeld 2009] PINDYCK, Robert ; RUBINFELD, Daniel: *Mikroökonomie*. Bd. 7. Pearson Studium, 2009
- [Smarter money 2011] SMARTER MONEY: *Crowdfunding platforms & initiatives*. 2011. – <http://www.smartermoney.nl/?p=8#platforms>, aufgerufen am 08.04.2011
- [SmartHistory 2011] SMARTHISTORY: *About Smarthistory*. 03. 2011. – <http://smarthistory.org/about-smarthistory.html>, aufgerufen am 28.03.2011
- [Speedinput 2011] SPEEDINPUT: *Erster Speedinput - Ein Online Lehrbuch für das Lehren und Lernen mit neuen Medien*. 2011. – <http://spinnersuite.wordpress.com/2011/02/02/22/>, aufgerufen am 07.04.2011
- [sponsume 2011] SPONSUME: *The 7 Deadly Sins of Crowdfunding*. . 2011. – <http://www.sponsume.com/getting-started/7-deadly-sins-crowdfunding>, aufgerufen am 19.04.2011
- [Startnext 2011a] STARTNEXT: *FidorPay und andere Bezahlverfahren auf Startnext.de*. 2011. – <http://www.startnext.de/Ueber-uns/FidorPay-Bezahlmethoden.html>, aufgerufen am 25.03.2011
- [Startnext 2011b] STARTNEXT: *Startnext - a new way to fund creativity*. 2011. – <http://www.slideshare.net/tinokressner/startnextde-a-german-crowdfunding-platform-6201343>, aufgerufen am 12.03.2011
- [Startnext 2011c] STARTNEXT: *Startnext - F.A.Q.* 2011. – <http://www.startnext.de/Info/FAQ.html>, aufgerufen am 25.03.2011
- [Strickler 2010] STRICKLER, Yancey: *The Price Is Right*. 2010. – <http://blog.kickstarter.com/post/491306881/the-price-is-right>, aufgerufen am 25.03.2011
- [Tacke 2010] TACKE, Oliver: *Tools und Trends im Wissensmanagement*. 09.06. 2010. – <http://www.slideshare.net/orgfue/tools-und-trends-im-wissensmanagement-4504862>, aufgerufen am 02.03.2011
- [Thörnkvist 2011] THÖRNKVIST, Martin: *Crowdfunding - finance your projects by engaging your fans*. 18.02. 2011. – <http://www.slideshare.net/mediaevolution/how-to-crowfund-your-project>, aufgerufen am 12.03.2011

- [Turowski u. Derballa 2005] TUROWSKI, Klaus ; DERBALLA, Volker: *Vorlesung - Electronic Commerce*. 2005/06. – <http://wi2.wiwi.uni-augsburg.de/download/EC-WS2005-ABWL.pdf>, aufgerufen am 06.03.2011
- [Twitter] TWITTER: *Twitter-Suche #cofu11*. – <http://twitter.com#!/search/%23cofu11>, aufgerufen am 15.04.2011
- [UNESCO 2002] UNESCO: *UNESCO promotes new initiative for free educational resources on the Internet*. 07. 2002. – http://www.unesco.org/education/news_en/080702_free_edu_ress.shtml, aufgerufen am 27.03.2011
- [Urbach 2010a] URBACH, Matthias: *Erstes Geld von Flattr*. 01.06. 2010. – http://blogs.taz.de/hausblog/2010/06/01/erstes_geld_von_flattr/, aufgerufen am 24.03.2011
- [Urbach 2010b] URBACH, Matthias: *Flattr auf taz.de*. 20.05. 2010. – http://blogs.taz.de/hausblog/2010/05/20/flattr_auf_tazde/, aufgerufen am 24.03.2011
- [Urbach 2010c] URBACH, Matthias: *Freiwilliges Bezahlen von Online-Artikeln entwickelt sich gut*. 01.07. 2010. – http://blogs.taz.de/hausblog/2010/07/01/flattr-einnahmen_entwickeln_sich_gut/, aufgerufen am 24.03.2011
- [Urbach 2010d] URBACH, Matthias: *taz.de-Leser spenden 1.842,83 Euro für unabhängigen Journalismus*. 30.04. 2010. – http://blogs.taz.de/hausblog/2010/04/30/tazde-leser_spenden_184283_euro_fuer_unabhaengigen_journalismus/, aufgerufen am 24.03.2011
- [Urbach 2010e] URBACH, Matthias: *taz.de-Texte 29.000 Mal geflattert*. 02.11. 2010. – http://blogs.taz.de/hausblog/2010/11/02/flattr-einnahmen_pendeln_sich_ein/, aufgerufen am 24.03.2011
- [Ward u. Ramachandran 2010] WARD, Chris ; RAMACHANDRAN, Vandana: *Crowdfunding the next hit: Microfunding online experience goods* University of Utah, Computational Social Science and the Wisdom of Crowds (NIPS 2010), 2010. – <http://www.cs.umass.edu/~wallach/workshops/nips2010css/papers/ward.pdf>, aufgerufen am 08.04.2011
- [Wattig 2010] WATTIG, Leander: *Flattr, Kachingle & Co. - Freiwilliges Bezahlen als Chance für den Buchmarkt*. 07.10 2010. – <http://leanderwattig.de/index.php/2010/10/08/präsentationsfolien-flattr-kachingle-co-freiwilliges-bezahlen-als-chance-fur-den-buchmarkt/>, aufgerufen am 02.03.2011
- [Weigert 2010] WEIGERT, Martin: *Flattr belohnt Meinung vor Qualität und Aufwand*. 04.10. 2010. – <http://netzwertig.com/2010/10/04/>

freiwillige-micropayments-flattr-belohnt-meinung-vor-qualitaet-und-aufwand/, aufgerufen am 09.03.2011

[Weiss 2010] WEISS, Marcel: *Zweiseitige Märkte: Die Grundlagen*. 02.04. 2010. – <http://www.neunetz.com/2010/04/02/zweiseitige-maerkte-die-grundlagen/#toc-was-sind-zweiseitige-markte>, aufgerufen am 12.03.2011

[Wenzlaff 2010] WENZLAFF, Karsten: *Social Payment und Crowdfunding - eine Übersicht*. 09.10. 2010. – <http://www.ikosom.de/2010/10/11/social-payment-und-crowdfunding-eine-ubersicht/>, aufgerufen am 02.03.2011

[Wenzlaff u. Röthler 2010] WENZLAFF, Karsten ; RÖTHLER, David: *Social Payment und Crowdfunding*. 2010. – <http://politik.netzkompetenz.at/?p=931>, aufgerufen am 02.03.2011

[Wiley 2007] WILEY, David: *On the Sustainability of Open Educational Resource Initiatives in Higher Education* OECD, 2007. – <http://www.oecd.org/dataoecd/33/9/38645447.pdf>, aufgerufen am 27.03.2011

[Zandvliet 2011] ZANDVLIET, Korstiaan: *„Equity or Debt?“the Next Step in Crowdfunding*. 26.01. 2011. – <http://www.crowdsourcing.org/editorial/-equity-or-debt-the-next-step-in-crowdfunding/2421>, aufgerufen am 07.04.2011

[Zingel 2000] ZINGEL, Harry: *Grundzüge des Projektmanagements*, 2000. – <http://www.zingel.de/pdf/10proj.pdf>, aufgerufen am 30.03.2011

[Zucker 2011] ZUCKER, Steven: *Smarthistory's Kickstarter Initiative*. 23.01. 2011. – <http://smarthistory.org/blog/862/smarthistorys-kickstarter-initiative/>, aufgerufen am 28.03.2011

Mit dem Internet haben sich neue Formen der Finanzierung etabliert: Crowdfunding und Social Payment sind zwei neue Varianten, mit denen versucht wird, mit zahlreichen UnterstützerInnen und Kleinbeträgen größere Unternehmungen zu ermöglichen. Zu solchen Unternehmungen gehören auch die Erstellung offener Bildungsressourcen (Open Educational Resources, kurz OER), also frei zugängliche und nutzbare Lern- und Lehrmaterialien: Auch sie müssen finanziert, sollen aber nicht verkauft werden. In dieser Projektarbeit führt die Autorin zunächst in Crowdfunding und Social Payment ein und zeigt dann, wie diese bei offenen Bildungsressourcen genutzt werden können.

Die Online-Variante dieses Bandes ist frei im Web zugänglich unter <http://l3t.eu/oer>

Die Autorin Julia Kaltenbeck studiert
Softwareentwicklung-Wirtschaft
an der Technischen Universität Graz



9 783844 204384

Band 1 der Reihe
Beiträge zu offenen Bildungsressourcen
hrsg. von Martin Ebner und Sandra Schön



OB-Wahl 2022 – mit Ihrer Unterstützung!



Liebe Tübingerinnen und Tübinger,

Ihre Wertschätzung lässt mich staunen vor Glück: Mehr als 800 Wahlberechtigte haben einen Aufruf unterzeichnet, der mich darin unterstützen will, erneut für das Amt des Oberbürgermeisters in unserer wunderbaren Stadt zu kandidieren. Eine ähnlich große Zahl von Menschen hat mit einer Geldspende diese Unterstützung schon geleistet. So ist das erforderliche Budget für einen Wahlkampf in nur einer Woche zusammen



ich auch Entscheidungen treffen, die Enttäuschungen verursacht haben. Mancher Streit hinterlässt persönliche Spuren. Hinzu kam der Konflikt mit meiner Partei. Es fällt mir schwer, ohne die Unterstützung der Partei zu kandidieren, der ich aus Überzeugung seit 25 Jahren angehöre. Meine politische Heimat sind und bleiben die Grünen in Baden-Württemberg. Ich möchte zu ihrem Erfolg und dem der Regierung Kretschmann beitragen. Doch bei dieser Wahl ist mir das aus bekannten Gründen verwehrt.

Oberbürgermeisterwahlen sind in unserem Land traditionell Persönlichkeitswahlen. Die Parteien können dabei wichtige Unterstützung leisten. Zur Wahl stehen sie aber nicht. Es kommt also mehr darauf an, was der Wille der Bürgerschaft ist als auf die Beschlüsse von Parteiversammlungen. Mir war es wichtig, über den Wählerwillen nicht zu spekulieren. Daher habe ich auf eigene Kosten eine repräsentative Umfrage beim renommierten Forsa-Institut in Auftrag gegeben. Das Ergebnis: 68% der befragten Tübingerinnen und Tübinger sagen, sie sind mit meiner Arbeit als Oberbürgermeister zufrieden. Die höchste Zufriedenheit bekunden die Wählerinnen und Wähler meiner Partei, der Grünen, mit 86%.

Beides zusammen, die spürbare Unterstützung aus allen Kreisen der Stadtgesellschaft und die Zufriedenheitswerte der repräsentativen Umfrage lassen mich hoffen, dass ich einem Wunsch einer Mehrheit entspreche, wenn ich versuche, ein drittes Mal Ihr Oberbürgermeister zu werden.



in einen intensiven Dialog eintreten. Ich will in Erfahrung bringen, was Sie von der Stadtpolitik und mir erwarten. Auf dieser Basis will ich bis zum Sommer ein Programm entwickeln, auf dessen Umsetzung Sie sich im Falle meiner Wahl wie in den vergangenen 16 Jahren verlassen können.

Ich freue mich auf viele Begegnungen und Gespräche.

Für heute aber sage ich nochmals aus ganzem Herzen Danke!

Ihr Boris Palmer

Spenden

Sie können meinen Wahlkampf weiterhin unterstützen. Sollte ich am Ende nicht alle Mittel benötigen, werde ich diese für einen gemeinnützigen Zweck in Tübingen spenden.

Spendenkonto

Sonderkonto zur OB-Wahl von Boris Palmer

Kreissparkasse Tübingen

DE17 6415 0020 0004 5618 44

SOLADES1TUB



Wahlinitiative

Sie möchten mehr tun? Unterzeichnen Sie die Wahlinitiative und unterstützen Sie mich tatkräftig und mit Ihrem guten Namen!

[Zur Wählerinitiative](#)

[Kontakt](#)

boris@boris-palmer.de

[Datenschutz](#)

[Datenschutzerklärung](#)

Anlage 23: Jan Marco Leimeister:

Crowdsourcing: Crowdfunding, Crowdvoting, Crowdcreation

ResearchGate

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/262533759>

Crowdsourcing: Crowdfunding, Crowdvoting, Crowdcreation

Article in *Controlling & Management* · December 2012

DOI: 10.1365/s12176-012-0662-5

CITATIONS

58

READS

3,273

1 author:



Jan Marco Leimeister
University of St.Gallen

1,006 PUBLICATIONS 11,406 CITATIONS

SEE PROFILE

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



AI-powered Adaptive Education Research [View project](#)



EXTEND - Engineering of Service Systems for User-Generated Services [View project](#)

Please quote as: Leimeister, J. M. (2012): Crowdsourcing: Crowdfunding, Crowdvoting, Crowdcreation. In: Zeitschrift für Controlling und Management (ZFCM), Ausgabe/Number: 56, Erscheinungsjahr/Year: 2012. Seiten/Pages: 388-392.

Jan Marco Leimeister

Crowdsourcing

Crowdfunding, Crowdvoting, Crowdcreation

Grundlagen des Crowdsourcing

“Remember outsourcing? Sending jobs to India and China is so 2003. The new pool of cheap labor: everyday people using their spare cycles to create content, solve problems, even do corporate R & D” (Howe 2006, S. 1).

Crowdsourcing ist eine neue Form der Auslagerung von Aufgaben bzw. genauer gesagt von Wertschöpfungsaktivitäten. Es bezeichnet die Auslagerung von bestimmten Aufgaben durch ein Unternehmen oder im Allgemeinen eine Institution an eine undefinierte Masse an Menschen mittels eines offenen Aufrufs (Howe 2008). Der Begriff stellt eine Wortneuschöpfung aus den Wörtern „Crowd“ und „Outsourcing“ dar und geht auf Jeff Howe zurück (Howe 2006, S. 1). Während unter dem Begriff Outsourcing eine Auslagerung einer definierten Aufgabe an ein Drittunternehmen oder eine bestimmte Institution verstanden wird, adressiert die Auslagerung im Falle des Crowdsourcings eben die „Crowd“, also eine undefinierte Masse an Menschen. Hierbei lassen sich mindestens zwei Crowdsourcing Grundarten unterscheiden: wettbewerbsbasierte (tournament-based) versus zusammenar-

beitsbasierte (collaboration-based) Crowdsourcing-Verfahren. Im ersteren Fall suchen sich die Teilnehmer aus der Crowd selbst ihre Aufgaben aus und bearbeiten sie eigenständig, im letzteren Fall suchen sich Crowtteilnehmer andere Mitglieder, mit denen sie gemeinschaftlich an der Lösung der Problemstellung arbeiten (Afuah/Tucci 2012, S. 355 f.). In einem Crowdsourcing-Modell gibt es die Rolle des Auftraggebers [„system owner“ (Doan/Ramakrishnan/Halevy 2011, S. 87); „designated agent“ (Howe 2010)], den wir *Crowdsourcer* nennen, sowie die Rolle der undefinierten Auftragnehmer, also die Crowd oder in Analogie zum erstgenannten Begriff die *Crowdsources*.

Zur Nutzung des Crowdsourcings kommen im Allgemeinen so genannte Social Media Anwendungen zum Einsatz. Darunter werden digitale Medien und Technologien verstanden, die es Nutzern ermöglichen, sich untereinander auszutauschen und mediale Inhalte einzeln oder in Gemeinschaft zu gestalten (vgl. Brennan 2010, S. 8 – 9).

Crowdsourcing versucht u. a. das Prinzip der Weisheit der Massen (Wisdom of Crowds) und die daraus resultierenden Vorteile zu nutzen. Hinter diesem Prinzip verbirgt sich der Gedanke, dass eine Gruppe von Menschen unter bestimmten Umständen bessere Ergebnisse erzielen kann als einzelne Individuen (vgl. Leimeister 2010, S. 245). Als Erfolgsdeterminanten für den Einsatz der Weisheit der Massen definiert Surowiecki (2004) unterschiedliche Faktoren wie die Meinungsvielfalt, Unabhängigkeit und Dezentralität innerhalb einer Gruppe bzw. in einer Crowd. Demnach kommen die besten kollektiven Entscheidungen nicht durch Konsens und Kompromisse zustande, sondern durch die in der Vielfalt der Sichtweisen auf die jeweilige Fragestellung, im Wettbewerb voneinander unabhängiger Auffassungen, d. h. damit durch die Nutzung der kollektiven Intelligenz (vgl. Surowiecki 2004, S. 21 f.). Dieser Mechanismus wird insbesondere für tournament-based Crowdsourcing (bspw. Ide-

enwettbewerbe, Programmierwettbewerbe, etc.) genutzt und lässt sich bspw. beim Publikumsjoker bei der Fernsehsendung „Wer wird Millionär“ regelmäßig beobachten.

Arten und Anwendungsbereiche des Crowdsourcing

Crowdsourcing erfreut sich in der Praxis hoher Beliebtheit und ist in unterschied-

- Crowdsourcing beschreibt die Auslagerung von Wertschöpfungsaktivitäten an eine undefinierte Masse an Menschen („Crowd“) mittels eines offenen Aufrufs. Es stellt eine neue Wertschöpfungsform dar, welche sich die Weisheit und Leistungsfähigkeit der Massen versucht zu Nutzen zu machen.
- Die Crowd Work kann entweder wettbewerbsbasiert (tournament-based) oder zusammenarbeitsbasiert (collaboration-based) strukturiert werden.
- Grundsätzlich lassen sich drei Arten von Crowdsourcing unterscheiden: Crowdfunding, Crowdvoting und Crowdcreation. Beim Crowdfunding erfolgt eine (Teil-)Finanzierung von Projekten durch die Crowd, während im Rahmen des Crowdvotings die Crowd zu Bewertungen, Abstimmungen, Meinungen oder Empfehlungen aufgerufen wird. Crowdcreation umfasst die Erstellung und Entwicklung von (Problem-)Lösungen, Ideen, Designs und Konzepten.
- Crowdsourcing erscheint als Wertschöpfungs- und Koordinationsmodell zwischen Markt und Hierarchie, da die Auslagerung von Aufgaben sowohl an eine unternehmensexterne als auch an eine unternehmensinterne (Mitarbeiter als Crowd) Crowd erfolgen kann.
- Zentrale Herausforderungen hierbei sind die Planung, Steuerung, Durchführung und Kontrolle des Crowdsourcing-Prozesses sowie die Einbettung der Crowdsourcing-Aktivität in bestehende Organisationsabläufe.

Autor



Univ.-Prof. Dr. Jan Marco Leimeister

Universität St. Gallen, Institut für Wirtschaftsinformatik (IWI), Müller-Friedberg-Straße, 8, 9000 St. Gallen, Schweiz, E-Mail: JanMarco.Leimeister@unisg.ch

Universität Kassel, Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik, Pfannkuchstraße 1, 34121 Kassel, Deutschland, E-Mail: leimeister@uni-kassel.de

lichen Ausprägungsformen vorzufinden, die sich grob in drei Kategorien einteilen lassen.

Crowdfunding

Beim so genannten Crowdfunding wird die Crowd unmittelbar zur Finanzierung herangezogen (vgl. Unterberg 2010, S. 130f.). So soll ein Finanzierungsziel durch eine Vielzahl von meist kleineren Einzelbeträgen erreicht werden. Ein prominentes Beispiel für das Crowdfunding stellt Wikimedia dar. Wikimedia ist ein Förderverein, der sich der finanziellen Förderung von freiem Wissen verschrieben hat. Das wichtigste Projekt von Wikimedia ist die finanzielle Unterstützung der Online-Enzyklopädie Wikipedia. So tritt Wikimedia als Crowdsourcer bzw. Crowdfunder auf, indem sie öffentliche Aufrufe auf den Internetseiten von Wikipedia publizieren, in denen sie die Nutzer von Wikipedia um Spenden zur Finanzierung der Online-Enzyklopädie bitten (vgl. Walsh 2012).

Ein anderes Beispiel für das Crowdfunding ist die Internetplattform „SellaBand“ (vgl. Unterberg 2010, S. 130). Auf dieser Plattform werden bislang unbekannte Musikgruppen promotet. Besucher der Plattform können bei Gefallen einzelne Bands durch Geldbeträge finanzieren. Kommt durch dieses Crowdfunding genügend Geld für eine bestimmte Band zusammen, wird von diesem Geld eine Platte produziert.

Das grundsätzliche Prinzip hinter Crowdfunding ist dabei keinesfalls neu. Der Sockel der Freiheitsstatue in New York wurde bereits 1885 von der Crowd finanziert, indem Joseph Pulitzer als Herausgeber der New Yorker Zeitung „Brooklyn Sunday Press“ einen Spendenaufruf in der Zeitung veröffentlichte und als Gegenleistung anbot, die Geldgeber namentlich abzudrucken. Auf diese Weise gaben 120.000 Menschen insgesamt 102.000 US\$ (Harris 1986, S. 110f.). Das gleiche Prinzip wendete US-Präsident Barack Obama an, um aus der Crowd Hilfe für die Finanzierung seines Wahlkampfes 2008 zu erhalten – mit beachtlichem Erfolg,

es wurde fast eine dreiviertel Milliarde US\$ eingesammelt (vgl. Kappel 2009, S. 375).

Crowdvoting

Beim Crowdvoting wird die Crowd zu Bewertungen, Abstimmungen, Meinungen oder Empfehlungen aufgerufen. Als prominentes Praxisbeispiel für das Crowdvoting ist Amazon zu nennen. So ruft Amazon in seinem Internetshop seine Kunden dazu auf, angebotene Bücher oder andere Produkte mittels eines so genannten Five-Star-Ratings zu bewerten. Die so gewonnenen Bewertungsergebnisse nutzt bspw. Amazon, um Kaufempfehlungen für diese Produkte aussprechen zu können. Auch die Betreiber des App-Stores von Apple bedienen sich dieser Methode, ebenso wie zahllose Bewertungsportale, die das Crowdvoting im Kern ihres eigenen Geschäftsmodells haben (bspw. epinions, idealo, etc.).

Crowdcreation

Im Rahmen des Crowdcreation wird die Crowd dazu aufgerufen, „produktiv“ zu

EXKURS: Crowdfunding in der Praxis

In den letzten Jahren und mit zunehmender Verbreitung von ubiquitärem Internetzugang und Web 2.0 Funktionalitäten sind eine Vielzahl an Crowdfunding Plattformen für unterschiedliche Zwecke entstanden.

Wie das Funding der Crowd erfolgt und welcher Zweck damit befolgt wird, kann unterschiedlich ausgestaltet sein. In der Praxis können bislang mehrere Arten von Crowdfunding unterschieden werden. Darüber hinaus können zu einigen Arten auch themenspezifische Ausprägungen differenziert werden, auch wenn hier eine Zuordnung zu einer Art nicht immer eindeutig möglich ist.

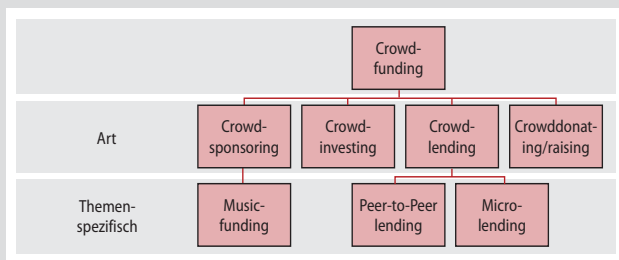


Abbildung 1: Arten von Crowdfunding

Crowdsponsoring

Bei Crowdsponsoring werden Projekte verschiedenster Art durch die Crowd meist ex-ante (teil-)finanziert. Häufig werden beim Crowdsponsoring nicht-monetäre Gegenleistungen angeboten, wie z. B. Produkte, Dienstleistungen oder Reputation (z. B. Namensnennung). Bekannte Plattformen für Crowdsponsoring umfassen im deutschsprachigen Raum bspw. startnext.de, in den USA sind kickstarter.com und indiegogo.com bekannte Plattformen.

Crowdinvesting

Crowdinvesting ist ähnlich wie Crowdsponsoring aufgebaut. Allerdings werden hier nicht Projekte, sondern Unternehmen und Start-ups (teil-)finanziert und finanzielle Gegenleistungen angeboten, wie z. B. Unternehmensbeteiligungen oder Gewinnbeteiligungen (vgl. Schwienbacher/Larralde 2012, S. 7 f.). Im deutschsprachigen Raum sind innovestment.de und seedmatch.de bekannte Vertreter.

Crowdlending

Crowdlending umfasst das Geld verleihen aus der Crowd an Personen, welches wieder zurückgezahlt werden soll. Als Gegenleistung dienen hier zum einen Zinsen. Andererseits werden Geldsummen auch zinsfrei verliehen. Hierbei stehen dann soziale Motive primär im Vordergrund (bspw. im Kontext der Entwicklungshilfe). Beim Peer-to-Peer lending (auch P2P-lending abgekürzt) nehmen Internet-Plattformen eine Vermittlerrolle ein, um Geldgeber und Geldsucher in Kontakt zu bringen und traditionelle Intermediäre wie Banken zu überbrücken. Privatpersonen können sich im Rahmen von P2P-lending Geld bei anderen Privatpersonen ausleihen und müssen dafür zusätzlich Zinsen an den Geldgeber zahlen. Beim Microlending werden Internetplattformen genutzt, um Mikrokredite für die Projekte mit dem Ziel der wirtschaftlichen Entwicklung zu vergeben. Bekannte Beispiele für P2P-Lending sind auxmoney.de und smawa.de im deutschsprachigen Raum und prosper.com in den USA. Microlending Plattformen sind bspw. zidisha.org und kiva.org.

Crowddonating/-raising

Bei Crowddonating/-raising wird Geld von der Crowd gespendet, d. h. es erfolgt keine Gegenleistung. Soziale Motive sind hier als Anreiz zu vermuten. Beispiele sind im deutschsprachigen Raum altruja.de und betterplace.org.

werden, beispielsweise durch das Generieren von Ideen, das Entwickeln von Designs, das Anfertigen von Konzepten usw. (vgl. Unterberg 2010, S. 129). Virtuelle Ideen Communities, wie zum Beispiel die MyStarbucksIdea-Community, in der Kunden der Kaffeehauskette dazu aufgefordert werden, Ideen zur Verbesserung der Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens zu posten, stellen ein gutes Beispiel für das Crowdcreation dar. Ein anderes Beispiel ist Amazon's „Mechanical Turk“ (www.mturk.com). Der Internetintermediär versteht sich als eine kostenpflichtige Internetbörse zur Vermittlung von Crowdcreationaktivitäten. Unternehmen können auf dieser Internetplattform bestimmte Dienstleistungen anbieten, welche von der Öffentlichkeit, der Crowd, aufgegriffen und bearbeitet werden. So werden bspw. Website-Tester über diese Plattform ebenso wie Personen, die für wenig Geld Tonaufnahmen transkribieren, rekrutiert. Sehr ähnliche Geschäftsmodelle verfolgen die Intermediäre Jovoto (www.jovoto.com) oder Atizo (www.atizo.com), auf deren Internetplattformen für Unternehmen gegen ein Entgelt Design- bzw. Ideenwettbewerbe für Kunden ausgeschrieben werden.

Wikipedia stellt wohl das populärste Beispiel für das Crowdcreation dar. So wird die Crowd aktiv, indem sie Beiträge verfasst oder auch Beiträge anderer verbessert oder ergänzt (vgl. Howe 2008). Und auch so genannte „Leserreporter“, also Zeitungs- oder Zeitschriftenleser, die von Printmedien aufgerufen werden, selbst gemachte Bilder oder sogar Texte zur Veröffentlichung anzubieten, zählen als „Crowdcreators“ (vgl. Domingo/Quant/Heinonen/Paulussen/Singer/Vujnovic 2008, S. 337; Eagle 2009, S. 447 f.).

Crowdsourcing spielt für Unternehmen eine immer wichtigere Rolle, beispielsweise im Innovationsmanagement. So nutzen Unternehmen Crowdsourcing dazu, um Kunden in ihre Innovationsaktivitäten einzubeziehen [Open Innovation (vgl. Reichwald/Piller 2009, S. 115)]. Im Rahmen einer Integration der Kunden in beispielsweise die frühen Phasen des Innovationsprozesses werden Kunden durch einen offenen Aufruf dazu aufgefordert, Innovationsideen aus dem Produktumfeld des Unternehmens zu generieren. Dies geschieht in der Regel durch IT-gestützte Ideenwettbewerbe (vgl. Leimeister/Huber/Bretschneider/Krcmar 2009, S. 200 f.; Leimeister/Bretschneider 2012) oder virtuelle Ideen-Communities (vgl. Bretschneider

2012, S. 33 ff.; Bretschneider/Leimeister 2011, S. 128).

Zusammenfassend unterscheidet sich Crowdcreation von Crowdfunding oder Crowdvoting dahingehend, dass hier die Crowd einen beachtlich größeren Aufwand leisten muss. Während beim Crowdfunding oder Crowdvoting die Handlungen lediglich das Spenden bzw. das Äußern einer Meinung oder das Beurteilen bestimmter Objekte ausmachen, muss der Crowdsourcer beim Crowdcreation durch das Abarbeiten konkreter Aufgaben oder sogar das Gestalten von kreativen Produkten und Ideen sehr viel höhere Eigenleistungen und Aufwände in Form von Zeit-, Kosten- und evtl. sogar Materialinvestitionen erbringen. Die vorgestellten Ausprägungsformen des Crowdsourcings unterscheiden sich also nicht nur in inhaltlicher Art, sondern fordern dem

Crowdsourcer auch unterschiedlich hohe Kosten der Erstellung, also im Sinne der Transaktionskostentheorie „Produktionskosten“, ab (vgl. **Abbildung 1**).

Crowdsourcing beschränkt sich keinesfalls auf die Verlagerung von Aufgaben in die Unternehmensumwelt, es kann auch unternehmensintern Aufbau- und Ablauforganisation verändern. Crowdsourcing erscheint als Wertschöpfungs- und Koordinationsmodell zwischen Markt und Hierarchie (vgl. **Abbildung 2**).

So hat bspw. IBM mit seinem BeLiquid-Programm eine Initiative aufgesetzt, die langfristig die Verlagerung von 8.000 Arbeitsplätzen in eine unternehmensinterne Crowd ermöglichen soll und bei der die Aufgaben über die BeLiquid-Plattformen ein effektives internes Crowdsourcing ermöglichen soll, um Mitarbeitern mit freien

Abb. 1 | Typologie der Crowdsourcing-Ausprägungen

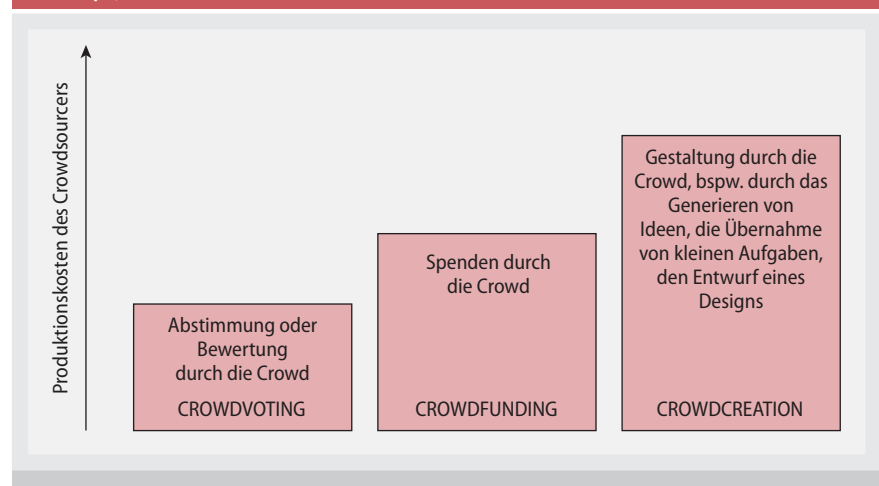
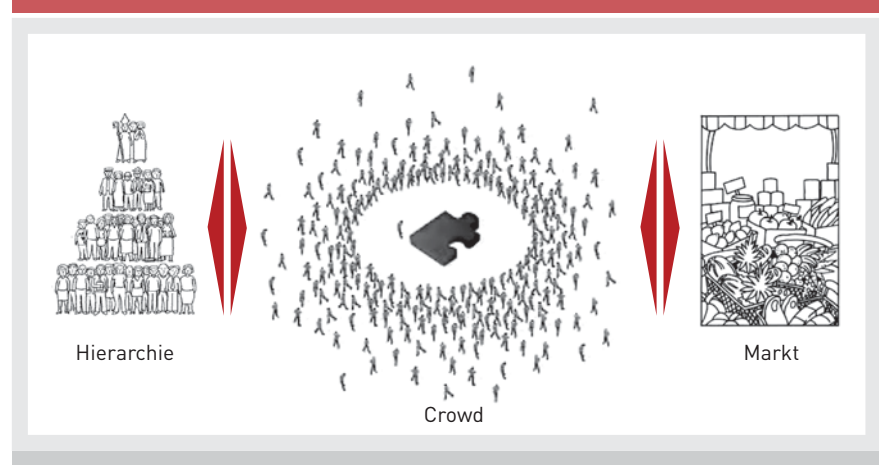


Abb. 2 | Crowdsourcing als Wertschöpfungs- und Koordinationsmodell zwischen Markt und Hierarchie



Kapazitäten bessere Arbeitsmöglichkeiten zu geben. Auf der entsprechenden IBM Facebook Seite (<http://www.facebook.com/BeLiquid>) finden sich (Stand 15.9.2012) mehr als 7.000 angemeldete „Liquid Player“, und auch eine Öffnung der Plattform in Richtung externer Plattformen (wie bspw. topcoder.com) ist in der Erprobung.

Management des Crowdsourcing-Prozesses

Eine zentrale Herausforderung ist die Planung, Steuerung, Durchführung und Kontrolle des Crowdsourcing-Prozesses. Eine idealtypische Darstellung zeigt **Abbildung 3**. Die Auslagerung von Aktivitäten an die Crowd bedeutet zunächst für den Crowdsourcer einen starken Anstieg an Koordinationsaufwänden. Hier kommen oftmals Intermediäre ins Spiel, die meist über eigene Plattformen und eigene Unterstützungsleistungen (Aufgabenzerlegung, Bereitstellung, Management und Incentivierung der Crowd, etc.) die Vermittlung und Abwicklung der Arbeitsaufträge unternehmensintern (z. B. IBM Liquid Community) oder extern (z. B. Innocentive, TestCloud, etc.) ermöglichen. Ebenso sind das Qualitätsmanagement der Crowd-Ergebnisse (Kontrolle/Überprüfung der Beiträge, etc.), die Einbettung der

Crowdsourcing-Aktivitäten in die bestehende Organisation und Unternehmenskultur des Crowdsourcers, das Befähigen der Mitarbeiter zur „Crowd Work“ sowohl als Crowdsourcer als auch als Crowdsourcee und die Schaffung geeigneter organisatorischer Rahmenbedingungen erfolgskritisch für Crowdsourcing-Aktivitäten.

Bei der Durchführung ist auf technologischer Ebene auf die Auswahl geeigneter Werkzeuge und Technologien ebenso zu achten wie auf die Kompatibilität mit bestehenden Instrumenten und Technologien im Unternehmen. Besonderes Augenmerk ist auf die Gewährleistung von Datenschutz und Datensicherheit zu legen.

Crowdsourcing ermöglicht als neue Form der Wertschöpfung beeindruckende Ergebnisse. Sie reichen von sehr schnellen Leistungen (bspw. das Übersetzen eines komplexen Texts in wenigen Stunden), bisher nie gekannten Leistungen (bspw. die Kartographie von Planeten, die Entwicklung von Software & Systemen oder die Schaffung von Wissensbasen wie Wikipedia) bis hin zu Lösungen für gesellschaftlich relevante Fragestellungen (bspw. die Crowdsourcing-Aktivitäten im Bereich der Organisation und Finanzierung sozialer Projekte) (vgl. Doan/Ramakrishnan/Halevy 2011, S. 86 f.; Bernstein/Klein/Malone 2012, S. 42).

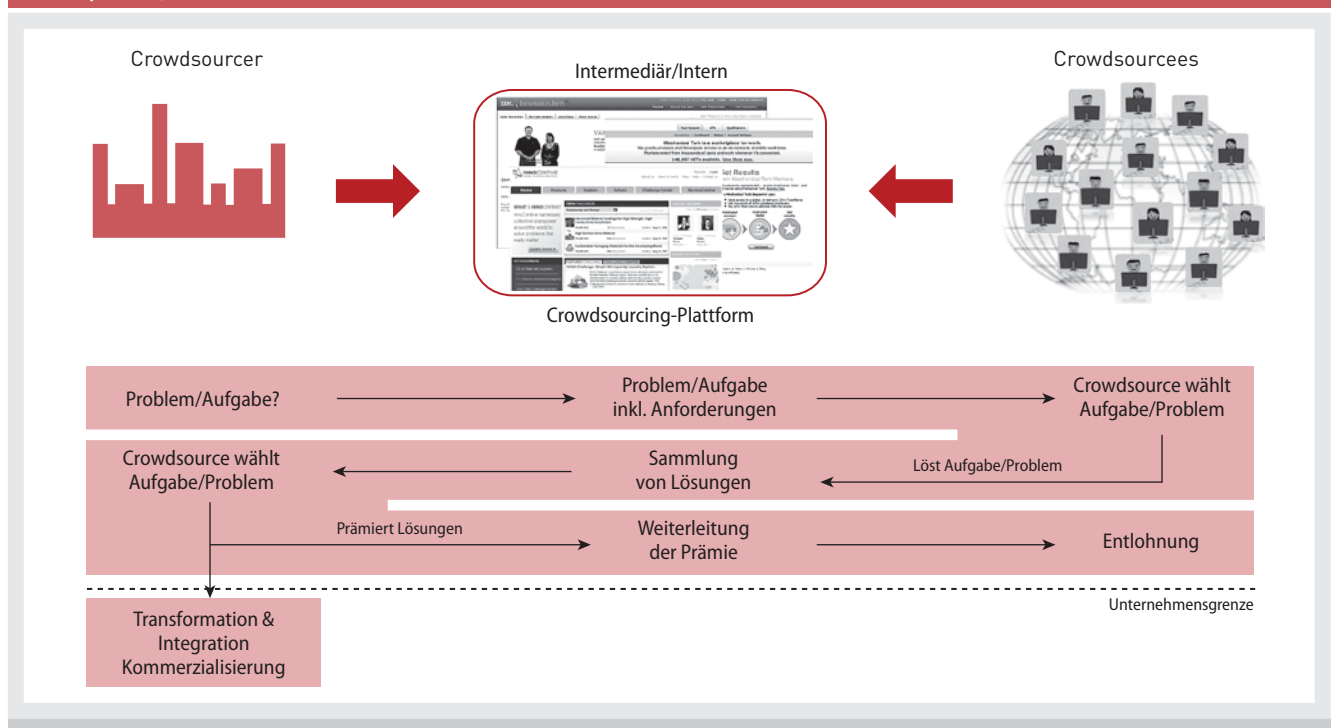
Fazit

Der Beitrag stellt Crowdsourcing als neue und vielversprechende Form der Wertschöpfung und Koordination vor. Es werden zwei Grundmechanismen im Crowdsourcing (wettbewerbsbasiert/tournament-based versus zusammenarbeitsbasiert/collaboration-based) vorgestellt. Darüber hinaus werden drei Arten von Crowdsourcing (Crowdvoting, Crowdfunding, Crowdcreation) dargestellt und mit Beispielen illustriert. Abschließend wird auf einen idealtypischen Crowdsourcing Prozess eingegangen und das Nutzenpotenzial von Crowdsourcing aufgezeigt.

Literatur

1. Afuah, A./Tucci, C. L.: Crowdsourcing as a solution to distant search, in: Academy of Management Review, 37. Jg. (2012), Heft 3, S. 355 – 375.
2. Bernstein, A./Klein, M./Malone, T.: Programming the Global Brain, in: Communications of the ACM, 55. Jg. (2012), Heft 5, S. 41 – 43.
3. Brennan, V.: Navigating Social Media in the Business World, in: Licensing Journal, 1. Jg. (2010), Heft, S. 8 – 12.
4. Bretschneider, U.: Die Ideen Community zur Integration von Kunden in den Innovationsprozess: Empirische Analysen und Implikationen, Wiesbaden 2012.

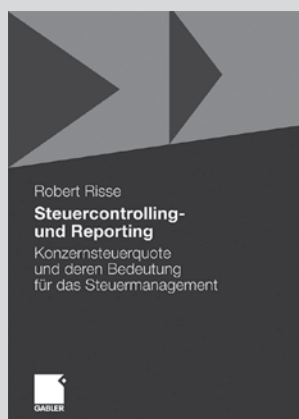
Abb. 3 | Idealtypischer organisatorischer Crowdsourcing-Prozess



Steuern und Controlling praxisnah verknüpft



springer-gabler.de



Robert Risse

Steuercontrolling und Reporting

Konzernsteuerquote und deren Bedeutung
für das Steuermanagement

2010. 158 S. Br. € (D) 39,90

ISBN 978-3-8349-1280-0

Steuerplanung ist für Unternehmen von enormer Bedeutung. Der Einfluss von Steuern auf die Unternehmensergebnisse ist hoch. Damit werden die Beratung und ein steueroptimales Controlling immer wichtiger. Im Bereich zwischen Steuerrecht und Controlling ergeben sich zahlreiche Fallstricke, welche der Berater kennen muss. Mit zahlreichen Beispielen nennt das Werk Lösungen für die Praxis.

 Springer Gabler

Einfach bestellen:
SpringerDE-service@springer.com
Telefon +49 (0)6221 / 345 – 4301

Änderungen vorbehalten. Erhältlich im Buchhandel oder beim Verlag.

5. Bretschneider, U./Leimeister, J. M.: Ideen-Community, in: Sommerlatte, T./Achatz, R./Braun, M. (Hrsg.): Fachlexikon Technologie- und Innovationsmanagement, Düsseldorf 2011, S.
6. Doan, A./Ramakrishnan, R./Halevy, A. Y.: Crowdsourcing Systems on the World-Wide Web, in: Communication of the ACM, 54. Jg. (2011), Heft, S. 86 – 96.
7. Domingo, D./Quant, T./Heinonen, A./Paulussen, S./Singer, J./Vujnovic, M.: Participatory Journalism Practices in the Media and Beyond, in: Journalism Practice, 2. Jg. (2008), Heft, S. 326 – 342.
8. Eagle, N.: txteagle: Mobile Crowdsourcing, in: Proceedings of the HCII 2009, 2009, S. 447 – 456.
9. Harris, J.: A Statue for America: The First 100 Years of the Statue of Liberty New York 1986.
10. Howe, J.: The Rise of Crowdsourcing, in: Wired Magazine, 14. Jg. (2006), Heft 6, S. 1 – 4.
11. Howe, J.: Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business, New York 2008.
12. Howe, J.: Weblog von Jeff Howe, 2010.
13. Kappel, T.: Ex Ante Crowdfunding and the Recording Industry: A Model for the U.S., in: Loyola of Los Angeles Entertainment Law Review, 29. Jg. (2009), Heft 3, S. 375 – 385.
14. Leimeister, J. M.: Collective Intelligence, in: Business & Information Systems Engineering, 4. Jg. (2010), Heft 2, S. 245 – 248.
15. Leimeister, J. M./Bretschneider, U.: IT-gestützter Ideenwettbewerb, in: Sommerlatte, T./Achatz, R./Braun, M. (Hrsg.): Fachlexikon Technologie- und Innovationsmanagement, Düsseldorf 2012, S. 216 – 218.
16. Leimeister, J. M./Huber, M./Bretschneider, U./Krcmar, H.: Leveraging Crowdsourcing: Activation-Supporting Components for IT-Based Ideas Competition, in: Journal of Management Information Systems, 26. Jg. (2009), Heft 1, S. 197 – 224.
17. Reichwald, R./Piller, F.: Interaktive Wertschöpfung: Open Innovation, Individualisierung und neue Formen der Arbeitsteilung, 2. Aufl., Wiesbaden 2009.
18. Schwienbacher, A./Larralde, B.: Crowdfunding of small entrepreneurial ventures, New York 2012.
19. Surowiecki, J.: The wisdom of crowds: Why the many are smarter than the few and how collective wisdom shapes business, economies, societies, and nations, 1. Aufl., New York 2004.
20. Unterberg, U.: Crowdsourcing, in: Michelis, D./Schildhauer, T. (Hrsg.): Social Media Handbuch: Theorien, Methoden, Modelle, Baden-Baden 2010, S. 121 – 135.
21. Walsh, J.: Wikimedia Fundraiser Concludes with Record Breaking Donations, 27.08.2012, from <http://blog.wikimedia.org/2012/01/02/wikimedia-fundraiser-concludes-with-record-breaking-donations/>, 2012.

Mezzanine-Kapital

Diese Finanzierungsart ist eine Mischform zwischen Fremd- und Eigenkapital. Im klassischen Fall wird einem Unternehmen Eigenkapital zugeführt, ohne den Kapitalgebern Stimm- oder Mitspracherechte zu gewähren. Je nach Finanzierungsinstrument sind diese eher dem Fremdkapital (nachrangige Darlehen, partiarische Darlehen, typische stille Beteiligung) oder eher dem Eigenkapital (Genussscheine, atypisch stille Beteiligung) zuzuordnen.

[Zurück zur Übersicht](#)

Anlage 25:

Alexandra Harzer: Erfolgsfaktoren im Crowdfunding

Alexandra Harzer

Erfolgsfaktoren im Crowdfunding

Menschen – Märkte – Medien – Management :
Schriftenreihe

Herausgegeben von
Prof. Dr. Andreas Will und
Dipl.-Medienwiss. Dennis Brüntje,
Institut für Medien und Kommunikationswissenschaft
an der Technischen Universität Ilmenau,
Fachgebiet Medienmanagement

Band 7

Erfolgsfaktoren im Crowdfunding

Alexandra Harzer



Universitätsverlag Ilmenau
2013

Impressum

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Angaben sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Technische Universität Ilmenau/Universitätsbibliothek

Universitätsverlag Ilmenau

Postfach 10 05 65

98684 Ilmenau

www.tu-ilmenau.de/universitaetsverlag

Herstellung und Auslieferung

Verlagshaus Monsenstein und Vannerdat OHG

Am Hawerkamp 31

48155 Münster

www.mv-verlag.de

ISSN 1864-3787 (Druckausgabe)

ISBN 978-3-86360-039-6 (Druckausgabe)

URN urn:nbn:de:gbv:ilm1-2012100176

Titelfoto: photocase.com | Fasserhaus

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	8
Tabellenverzeichnis	11
1 Einleitung	12
2 Kulturfinanzierung durch Staat, Bürger und Unternehmen	14
2.1 Kultur und Kulturpolitik	14
2.2 Der deutsche Kulturbetrieb	15
2.3 Status Quo der deutschen Kulturfinanzierung	17
2.3.1 Öffentliche Kulturförderung	18
2.3.2 Private Kulturförderung	23
2.3.2.1 Spenden	24
2.3.2.2 Stiftungen	26
2.3.2.3 Privatwirtschaftliche Kulturförderung	27
2.4 Fundraising	29
2.5 Kulturfinanzierung in den Vereinigten Staaten	31
2.6 Vergleich der deutschen und US-amerikanischen Kulturfinanzierung	36
3 Kommunikation im Web 2.0	39
3.1 Die Entwicklung des Web 2.0	39
3.1.1 User Generated Content	42
3.1.2 Kollektive Intelligenz	43
3.1.3 The Long Tail	45
3.2 Online Communities und Soziale Netzwerke	46

3.3 Social Media	48
4 Neue Wege der Kulturfinanzierung mittels Crowdfunding	51
4.1 Das Crowdfunding-Modell	52
4.2 Ablauf einer plattformbasierten Crowdfunding-Kampagne	54
4.3 Die Entwicklung des Crowfundings	56
4.4 Analysen der Crowdfunding-Plattformen Startnext und Kickstarter	60
4.4.1 Die deutsche Crowdfunding-Plattform Startnext	60
4.4.2 Die US-amerikanische Crowdfunding-Plattform Kickstarter	67
4.4.3 Vergleich von Startnext und Kickstarter	72
4.5 Einordnung von Crowdfunding in die deutsche Kulturfinanzierung	73
5 Die Crowdfunding-Kampagne	77
5.1 Die Planung einer Crowdfunding-Kampagne	77
5.1.1 Projekt-Vorüberlegungen	77
5.1.2 Bestimmung von Zielgruppen	79
5.1.3 Der Projektplan	81
5.1.4 Die Projektdarstellung	83
5.2 Durchführung der Crowdfunding-Kampagne	88
5.2.1 Bewerbung des Projektes	88
5.2.2 Community Management	92
5.3 Nachbereitung der Crowdfunding-Kampagne	93
5.4 Hypothesen zu Erfolgsfaktoren	94

6 Empirische Untersuchung	96
6.1 Aktueller Forschungsstand	96
6.2 Forschungsfrage	97
6.3 Allgemeines Design der Untersuchungen	98
6.4 Quantitative Befragung von (potenziellen) Unterstützern	100
6.4.1 Untersuchungsdesign	100
6.4.2 Untersuchungsdurchführung	101
6.4.3 Beschreibung der Stichprobe	105
6.4.4 Auswertung der quantitativen Befragung	106
6.4.5 Methodenkritik	115
6.5 Qualitative Befragung von Projektinitiatoren	117
6.5.1 Untersuchungsdesign	117
6.5.2 Durchführung der Untersuchung und Umfang der Stichprobe	118
6.5.3 Auswertung der qualitativen Befragung	118
6.5.4 Methodenkritik	124
7 Schlussbetrachtungen	126
7.1 Zusammenfassung	126
7.2 Ausblick für weiterführende Untersuchungen	127
Literaturverzeichnis	129
Anhang	147

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Das Drei-Sektoren-Modell	16
Abbildung 2: Quellen der Kulturfinanzierung	17
Abbildung 3: Öffentliche Ausgaben 2007 nach Körperschaften und Kulturbereichen in % - Grundmittel	22
Abbildung 4: Ausprägungen der privaten Kulturförderung	24
Abbildung 5: Gründe für privatwirtschaftliche Kulturförderung	27
Abbildung 6: Formen, Instrumente und Motive des Fundraisings	30
Abbildung 7: US-amerikanisches Sponsoringvolumen	32
Abbildung 8: Monetäre Quellen der State Arts Agency in 2011	33
Abbildung 9: Das Prinzip der Matching Funds	34
Abbildung 10: Online-Aktivitäten deutscher Bürger nach Alter	49
Abbildung 11: Prinzipien des Web 2.0	41
Abbildung 12: Formen des User Generated Content	42
Abbildung 13: Anwendungsbereiche der kollektiven Intelligenz	44
Abbildung 14: The Long Tail	45
Abbildung 15: Der Crowdfunding-Prozess	54
Abbildung 16: Google-Suchvorgänge nach dem Begriff ‚Crowdfunding‘ weltweit und in Deutschland	59
Abbildung 17: Crowdfunding über Startnext	61
Abbildung 18: Startnext Projektentwicklung von Oktober 2010 bis Dezember 2011	65
Abbildung 19: Startnext Projektverteilung nach Kategorien von Oktober 2010 bis Dezember 2011	66

Abbildung 20: Entwicklung der monatlichen Anzahl an Backers pro Monat von April 2009 bis Oktober 2011	68
Abbildung 21: Anzahl und Gesamtbudget erfolgreicher Projekte nach Kategorien im Jahr 2011 auf Kickstarter	70
Abbildung 22: Korrelation von Projektlaufzeiten und Erfolgsraten auf Kickstarter.com	71
Abbildung 23: Co-Finanzierungsmodell zwischen Crowdfunding und öffentlicher Förderung, Stiftungen oder Unternehmen	75
Abbildung 24: Mögliche Ziele einer Crowdfunding-Kampagne	78
Abbildung 25: Die Sphären der Zielgruppenfindung	80
Abbildung 26: Das Magische Dreieck	82
Abbildung 27: Projektunterstützungen in Abhängigkeit vom Projektfortschritt	86
Abbildung 28: Startseite des Unternehmens LunaTik	90
Abbildung 29: Projekt-Widget	90
Abbildung 30: Art der Unterstützer-Akquise nach persönlichem, thematischem, fachlichem und regionalem Umfeld	91
Abbildung 31: Interesse an Projektkategorien bei einer Unterstützung über Crowdfunding	107
Abbildung 32: Wichtigkeit einzelner Faktoren für eine Unterstützung über Crowdfunding	108
Abbildung 33: Wichtigkeit von Eigenschaften einer angebotenen Gegenleistung	109
Abbildung 34: Gewünschte Eigenschaften eines Vorstellungsvideos	110
Abbildung 35: Vorbereitungszeiten der einzelnen Crowdfunding-Kampagnen	119

Abbildung 36: Prozentualer Anteil bekannter Unterstützer 120

Abbildung 37: Verwendete Online- und Offline-Kanäle bei der
Kampagnenwerbung 123

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Kulturausgaben von Bund, Ländern, Gemeinden und Zweckverbänden von 2006-2010 (in Mio. Euro)	20
Tabelle 2: Gegenüberstellung der privaten und öffentlichen Kulturfinanzierung	36
Tabelle 3: Durchschnittssummenscores der einzelnen Skalen	112

1 Einleitung

Kreative Ideen gibt es sprichwörtlich „wie Sand am Meer“. Viele davon können jedoch mangels finanzieller Mittel nicht oder nur eingeschränkt umgesetzt werden. Das neue Finanzierungsmodell *Crowdfunding*, zu Deutsch *Schwarmfinanzierung*, ermöglicht es Künstlern und Kreativen diese Finanzierungslücken zu schließen und ihre Ideen mit Hilfe der finanziellen Unterstützung vieler Einzelner zu realisieren. Mittels Crowdfunding konnten im Jahr 2011 allein über die US-amerikanische Plattform Kickstarter.com rund 100 Millionen US-Dollar umgesetzt und 11.836 kreative Projekte erfolgreich abgeschlossen werden. Auch in Deutschland etabliert sich das neue Finanzierungsinstrument für künstlerische, kreative und erfinderische Projekte durch Crowdfunding-Plattformen wie Startnext.de oder Visionbakery.de.

Ziel dieser Studie ist es, das Crowdfunding-Prinzip ausführlich darzustellen sowie Erfolgsfaktoren von Crowdfunding-Kampagnen zu identifizieren und deren Gültigkeit anhand empirischer Untersuchungen zu überprüfen. Die gesammelten Erkenntnisse sollen vor allem zukünftigen Projektinitiatoren bei der Planung und Durchführung ihrer Crowdfunding-Kampagnen helfen und ihnen ein besseres Verständnis über die relevanten Erfolgsfaktoren vermitteln.

In einem ersten Schritt werden die unterschiedlichen Kulturfinanzierungssysteme in Deutschland und den Vereinigten Staaten analysiert und miteinander verglichen (Kapitel 2). Diese Betrachtungen sind vor allem im Hinblick auf die Daseinsberechtigung des Crowdfundings von großer Relevanz und ermöglichen die Einordnung von Crowdfunding in das deutsche Kulturfinanzierungssystem in Kapitel 4. Kapitel 3 beschäftigt sich mit den Grundlagen des Web 2.0 und den insbesondere für das Crowdfunding relevanten Prinzipien des User Generated Content, der kollektiven Intelligenz und des Long Tails. Ergänzend dazu werden theoretische Überlegungen zu sozialen Netzwerken, Communities und Social Media angestellt. Nach einer umfangreichen Auseinandersetzung mit

dem Themenkomplex Crowdfunding erfolgt in Kapitel 4 die Analyse der Crowdfunding-Plattformen Startnext und Kickstarter.

In Kapitel 5 wird eine Crowdfunding-Kampagne auf Basis der vorangegangenen Analysen, der Handlungsempfehlungen von Plattformbetreibern sowie etablierter Methoden aus den Bereichen Projektmanagement, Marketing und Fundraising strukturell aufbereitet. Zu den bis dahin identifizierten Erfolgsfaktoren werden anschließend Hypothesen formuliert, die es in Kapitel sechs qualitativ und quantitativ zu untersuchen gilt. In einem abschließenden Kapitel werden die Ergebnisse der Untersuchungen zusammengeführt und ein Ausblick für künftige Forschungen zum Thema Erfolgsfaktoren und Kampagnenmanagement des Crowdfundings gegeben.

2 Kulturfinanzierung durch Staat, Bürger und Unternehmen

2.1 Kultur und Kulturpolitik

Die UNESCO definiert Kultur als

„Gesamtheit der einzigartigen geistigen, materiellen, intellektuellen und emotionalen Aspekte [...], die eine Gesellschaft oder eine soziale Gruppe kennzeichnen. Dies schließt nicht nur Kunst und Literatur ein, sondern auch Lebensformen, die Grundrechte des Menschen, Wertesysteme, Traditionen und Glaubensrichtungen.“¹

Dementsprechend versteht man unter der Kultur im weiteren Sinne die Wertesysteme, Gewohnheiten, Lebensweisen und Bräuche einer Gesellschaft beziehungsweise einer gesellschaftlichen Teilgruppe, während der Kulturbegriff im engeren Sinne, wie er auch in dieser Arbeit Anwendung findet, die Künste und deren Hervorbringungen meint.²

Deutschland begreift sich in diesem Zusammenhang als Kulturnation.³ Der Erhalt, die Entwicklung und Gestaltung der sehr vielfältigen und im Vergleich zu anderen Ländern einmaligen Kulturlandschaft liegt sowohl im Verantwortungsbereich des Staates als auch der gesellschaftlichen Akteure.⁴ Aus diesem Selbstverständnis heraus entwickelte sich eine Kulturpolitik, die zum einen die Kulturfinanzierung durch öffentliche Förderungen regelt und zum anderen Rahmenbedingungen für eine freie Entfaltung, Partizipation und Zusammenarbeit aller an der Kultur beteiligten Akteure schafft.⁵

¹ UNESCO (1982)

² Vgl. Klein (2009), S. 30ff, 65

³ Vgl. Deutscher Bundestag (2007), S. 43

⁴ Vgl. ebd., S. 43ff

⁵ Vgl. ebd., S. 43ff, Scheytt (2008), S.9, Klein (2009), S. 100

2.2 Der deutsche Kulturbetrieb

Zu den an der Kultur beteiligten Akteuren zählen neben Bund, Ländern und Gemeinden auch die Wirtschaft sowie die durch bürgerschaftliches und ehrenamtliches Engagement geprägte Zivilgesellschaft. Der Kulturbetrieb stellt in diesem Zusammenhang die „Summe aller institutionellen Erscheinungsformen von Kultur“⁶ dar und kann je nach Akteur beziehungsweise Sektor kommerzielle (Kultur- und Kreativwirtschaft) oder nicht kommerzielle (öffentlich-rechtlicher oder privatrechtlich-gemeinnütziger Kulturbetrieb) Formen annehmen.⁷ Öffentlich-rechtliche Kulturbetriebe werden, wie die Bezeichnung es vermuten lässt, von Bund, Ländern oder Gemeinden betrieben und finden ihre Legitimation durch Gesetze oder politische Willensbildungen.⁸ Der privatrechtlich-gemeinnützige Kulturbetrieb verfolgt keine Gewinnerzielungsabsicht und kommt in Form von Vereinen, Stiftungen oder gemeinnützigen Unternehmen, wie beispielsweise einer gGmbH vor.⁹ Die Kultur- und Kreativwirtschaft versteht sich als eigenständiges Wirtschaftsfeld und erfasst

„diejenigen Kultur- und Kreativunternehmen [...], welche überwiegend erwerbswirtschaftlich orientiert sind und sich mit der Schaffung, Produktion, Verteilung und/oder medialen Verbreitung von kulturellen/kreativen Gütern und Dienstleistungen befassen.“¹⁰

Darunter fallen alle wirtschaftlich relevanten Produkte, Inhalte und Dienstleistungen der Musik-, Film-, Design- und Rundfunkwirtschaft, der Software- und Gamesindustrie, des Buch-, Kunst-, Architektur-, Presse- und Werbemarktes sowie des Marktes für darstellende Künste.¹¹

⁶ Heinrichs (2006), S. 13

⁷ Vgl. ebd., S. 20ff

⁸ Vgl. ebd., S. 20

⁹ Vgl. ebd., S. 21

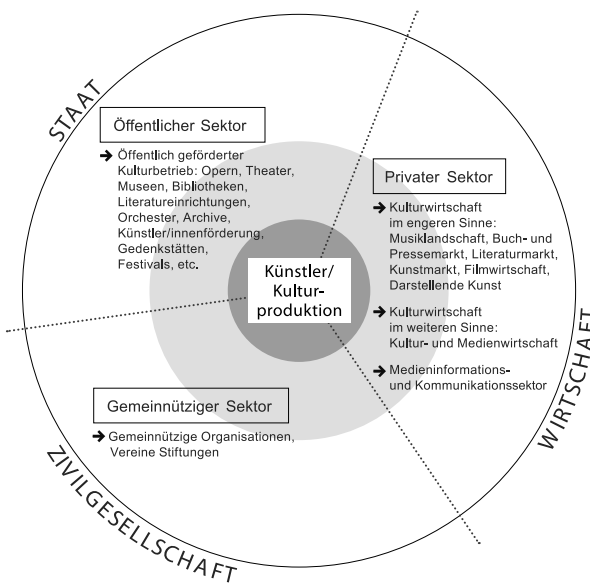
¹⁰ BMWi (2010), S. 2

¹¹ Vgl. ebd., S. 2

Im Jahr 2009 zählte die Kultur- und Kreativwirtschaft rund 237.000 Unternehmen, die insgesamt ein Umsatzvolumen in Höhe von 131,4 Milliarden Euro und damit eine Bruttowertschöpfung von rund 62,5 Milliarden Euro erzielen konnten.¹²

Zur zusammenfassenden Veranschaulichung der unterschiedlichen Kulturbetriebsformen haben Weckerle und Söndermann 2004 das Drei-Sektoren-Modell entwickelt. In ihm werden die realen Wechselbeziehungen der Künstler und Kulturproduktionen mit den Sektoren Staat, Wirtschaft und Zivilgesellschaft dargestellt (Abbildung 1).

Abbildung 1: Das Drei-Sektoren-Modell



Quelle: Gerlach-March (2010), S. 10

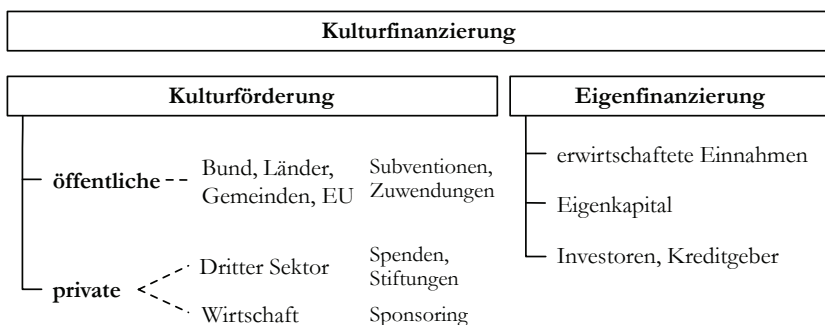
¹² Vgl. ebd., S. 4

Im Mittelpunkt steht der Künstler beziehungsweise die Kulturproduktion, die in den einzelnen oder auch gleichzeitig in mehreren Sektoren tätig sein können. Obgleich die einzelnen Sektoren unterschiedliche Zielsetzungen, Rechtsformen und Trägerschaften besitzen, gehen die Grenzen fließend ineinander über. Neben den Verbindungen zwischen Künstler und Kulturbereichen existieren auch strukturelle Wechselbeziehungen zwischen den einzelnen Sektoren.¹³ Musikschulen beziehen beispielsweise ihre Instrumente und Noten aus Musikfachgeschäften oder der öffentlich-rechtliche Rundfunk sendet vom privaten Sektor produzierte Musik oder Hörspiele.¹⁴

2.3 Status Quo der deutschen Kulturfinanzierung

Der Begriff *Kulturfinanzierung* „umfasst alle Beiträge monetärer und nichtmonetärer Art, die die Herstellung kultureller Produkte und Dienstleistungen bzw. den kulturellen Betrieb ermöglichen.“¹⁵

Abbildung 2: Quellen der Kulturfinanzierung



Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an Gerlach-March (2010), S. 12

¹³ Vgl. Held et al. (2005), S. 7

¹⁴ Vgl. ebd.

¹⁵ Gerlach-March (2010), S. 11

Als Teil der Kulturfinanzierung versteht sich die öffentliche und private Kulturförderung (Abbildung 2). In Deutschland tragen Bund, Länder und Gemeinden den Großteil der Kulturausgaben, wobei die Vergabe der finanziellen Mittel entweder unmittelbar¹⁶ oder mittelbar über öffentlich finanzierte Stiftungen, Vereine oder Fonds erfolgt (siehe Kapitel 2.3.1).¹⁷ Eine weitere wichtige Ergänzung zur öffentlichen Kulturförderung stellt die private Kulturförderung durch bürgerschaftliches und privatwirtschaftliches Engagement (siehe Kapitel 2.3.2) dar. Schließlich werden durch den Verkauf eigener Produkte und Dienstleistungen, der Aufnahme von Fremdkapital (beispielsweise eines Darlehens) sowie der Zurverfügungstellung von Eigenkapital weitere finanzielle Mittel für den Kulturbetrieb generiert, sogenannte Eigenfinanzierung. Die meisten Künstler und Kulturbetriebe können jedoch durch ihre selbst generierten Einnahmen nur teilweise ihre Kosten decken und sind daher auf öffentliche und private Zuwendungen und Zuschüsse angewiesen.

2.3.1 Öffentliche Kulturförderung

Bund, Länder und Gemeinden übernehmen im deutschen Kulturbetrieb eine Vielzahl von Aufgaben. Sie sind Träger von kulturellen Einrichtungen, schaffen auf Grundlage von Gesetzen Rahmenbedingungen für ein gesundes Miteinander der Kulturbetriebe und fördern kulturelle Projekte und Einrichtungen.¹⁸ Die Pflicht zur staatlichen Förderung der Kunst und Kultur lässt sich aus Art. 5 Abs. 3 Grundgesetz ableiten, in dem es heißt: „Kunst und Wissenschaft, Forschung und Lehre sind frei.“ Der Staat garantiert dem Bürger damit eine

¹⁶ Die unmittelbare, direkte Fördermittelvergabe durch Ministerien oder Kulturämter wurde seit den 80er Jahren immer mehr verringert und kommt heutzutage nur noch selten vor.

¹⁷ Deutscher Bundestag (2007), S. 157; Für die mittelbare Fördermittelvergabe wurden beispielsweise die Kulturstiftung der Länder, die Kulturstiftung des Bundes oder der Hauptstadtkulturfonds eingerichtet. Diese Einrichtungen können Fördermittel, aufgrund der Distanz zum Staat, l unabhängiger, weniger bürokratisch und sachgerechter verteilen.

¹⁸ Vgl. Klein (2009), S. 100

Kunstfreiheit ohne staatliche Eingriffe und verpflichtet sich ferner „ein freiheitliches Kunstleben zu erhalten und zu fördern“.¹⁹ Neben der verfassungsrechtlichen Regelung sind in den jeweiligen Landesverfassungen Bestimmungen zur Kulturförderung und -pflege fest verankert.²⁰ Grundsätzlich erfolgt eine staatliche Kulturförderung durch Bund, Länder, Gemeinden und Zweckverbände entweder direkt durch staatliche Subventionen oder indirekt durch steuerliche Vergünstigungen für private Kulturförderer und gemeinnützige Organisationen²¹. Steuerliche Vergünstigungen können sich auf die Einkommens-, Gewerbe- und Körperschaftssteuer auswirken und bedeuten für den Staat den Verzicht auf Einnahmen aus Steuergeldern. Gemeinnützige Organisationen sind demnach, sofern sie im Rahmen ihres Zweckbetriebs handeln, von der Gewerbe- und Körperschaftssteuer befreit.²² Auf Ebene der privaten Kulturförderung regelt § 10b EStG die bis zu einer bestimmten Höhe steuerliche Absetzbarkeit privater Spenden an gemeinnützige Organisationen. Der Staat trägt somit indirekt einen Teil der privaten Förderung und motiviert damit Private und Unternehmen, Kunst und Kultur zu unterstützen. Aufgrund der schwierigen Erfassbarkeit wurde über die Höhe der indirekten Kulturförderung bisher noch keine Aussage getroffen. In Tabelle 1 wird ein Überblick über die aktuelle Entwicklung der direkten Kulturausgaben in Deutschland gegeben. Einsehen lassen sich hierbei die Ausgaben, die direkt dem Kulturbereich zugeordnet werden können, sowie kulturnahe Ausgaben, die sich unter anderem aus Ausgaben für Fernseh- und Rundfunkanstalten, kirchliche Angelegenheiten und Volkshochschulen zusammensetzen.

¹⁹ BVerfGE 36321

²⁰ Beispielsweise Art. 3c Verfassung des Landes Baden-Württemberg; Art. 11 Verfassung des Freistaates Sachsen; Art. 18 Verfassung für das Land Nordrhein-Westfalen

²¹ Eine Organisation/Einrichtung muss unter § 52 AO fallen, um als gemeinnützig anerkannt zu werden.

²² Vgl. § 5 KStG

Tabelle 1: Kulturausgaben von Bund, Ländern, Gemeinden und Zweckverbänden von 2006-2010 (in Millionen Euro)²³

	2006	2007	2008 vorl. Ist	2009 vorl. Ist	2010 Soll
Bund	1.011,0	1.065,8	1.111,4	1.215,4	1.269,3
Länder	3.400,0	3.633,8	3.679,6	3.806,9	4.042,0
Gemeinden	3.671,5	3.732,3	3.893,3	4.134,7	4.216,8
Zweckverbände	30,7	27,7	27,7	30,0	30,6
Ausgaben	8.113,2	8.620,6	8.712,0	9.187,0	9.558,7
Kulturnaher Bereiche	1.596,4	1.576,4	1.566,6	1.646,4	1.828,3
Gesamtausgaben	9.709,6	10.197,0	10.278,6	10.833,4	11.387,0

Quelle: Statistisches Bundesamt (2010)

Es lässt sich feststellen, dass die Kulturausgaben von 2006 bis 2010 trotz Finanzkrise um 17,81 Prozent gestiegen sind und sich somit im Jahr 2010 voraussichtlich auf rund 9,56 Milliarden Euro, beziehungsweise einschließlich kulturnaher Ausgaben auf 11,4 Milliarden Euro belaufen werden. Auch wenn es sich bei den Angaben von Bund und Ländern ab 2010 beziehungsweise bei Gemeinden bereits ab 2008 um Soll-Werte handelt, die lediglich die geplanten Ausgaben beziffern, geht die Bundesregierung davon aus, dass Länder und Gemeinden ihre Ausgaben bis 2009 steigern konnten.²⁴ Die Länder und Gemeinden tragen mit rund 42 Prozent und 44 Prozent den größten Anteil an der Kulturförderung in Deutschland. Begründen lässt sich dies vor allem an deren großem Interesse, ihre Region hinsichtlich der Identitätsbildung und der Attraktivität

²³ Es handelt sich hierbei um gerundete Werte. Die auf drei Kommastellen genauen Werte lassen sich in Deutscher Bundestag (2011), S. 3-4 nachlesen.

²⁴ Vgl. Deutscher Bundestag (2011), S. 4

sowohl nach außen als auch innen zu profilieren.²⁵ Aufgrund von Kulturausgaben, die nicht direkt dem Kulturbereich zugeordnet werden können, werden im Kulturfinanzbericht 2010 nicht alle tatsächlichen Kulturausgaben des Bundes erfasst.²⁶ Die in der Tabelle aufgelisteten Kulturausgaben können daher leicht von den realen Werten abweichen. Unberücksichtigt bleiben zudem die vom Bund geleisteten Aufwendungen für kulturelle Angelegenheiten im Ausland, zu deren primären Zielen unter anderem die Vermittlung deutscher Kultur und Sprache zählen.²⁷ Ebenso außer Acht gelassen werden EU-Fördermittel für Projekte, an denen deutsche Kulturschaffende und -einrichtungen beteiligt waren. In der zuletzt veröffentlichten Auflistung²⁸ der staatlichen Ausgaben in den einzelnen Kulturbereichen von 2007 ist zu erkennen, dass die Kulturretats der jeweiligen Körperschaften in unterschiedlicher Höhe an die Kulturbereiche vergeben werden (Abbildung 3). Vor allem der Bereich Theater und Musik sticht mit einer Fördersumme in Höhe von 3,1 Milliarden Euro besonders hervor.²⁹ Weitere stark geförderte Bereiche sind Museen, Sammlungen und Ausstellungen mit 1,6 Milliarden Euro, Bibliotheken mit 1,2 Milliarden Euro und Sonstige Bereiche mit 938,6 Millionen Euro, wozu die Filmförderung, die Förderung der Kultur der Vertriebenen, der Volks- und Heimatkunde, sowie die kommunalen Ausgaben für Heimatpflege zählen.³⁰

²⁵ Vgl. Klein (2009), S. 141

²⁶ Vgl. Deutscher Bundestag (2011), S. 2

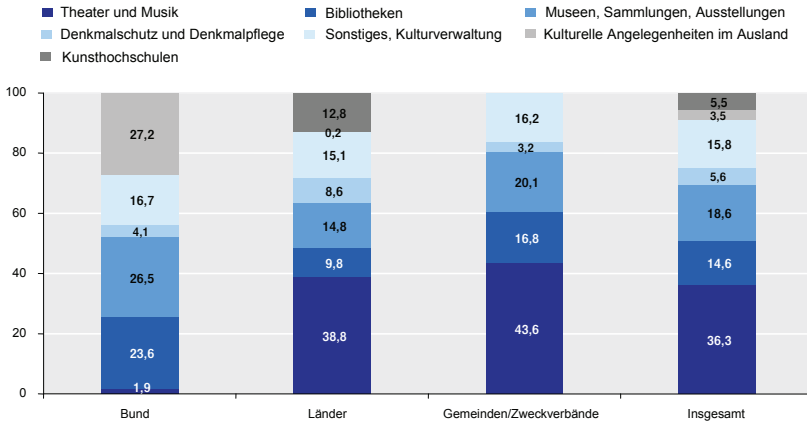
²⁷ Vgl. Statistisches Bundesamt (2010), S. 58

²⁸ Da es sich ab 2008 um vorläufige Ist-Werte bzw. für Gemeinden um Soll-Werte handelt, gibt es noch keine Aufschlüsselung der Kulturausgaben auf die Kulturbereiche nach 2007.

²⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt (2010), S. 50

³⁰ Vgl. ebd., S. 52, 54, 56, 64

Abbildung 3: Öffentliche Ausgaben 2007 nach Körperschaften und Kulturbereichen in % – Grundmittel



Quelle: Statistisches Bundesamt (2010), S. 47

Die Analyse und Darstellung der Daten in Tabelle 1 und Abbildung 3 erfolgte nach dem Grundmittelkonzept, durch das die tatsächliche finanzielle Lastenverteilung von Bund, Ländern und Gemeinden wiedergegeben werden kann.³¹ Auf Basis der um die öffentlichen und selbsterwirtschafteten Einnahmen geminderten Ausgaben eines Aufgabenbereiches wird durch dieses Konzept eine bessere Vergleichbarkeit der unterschiedlichen kulturellen Trägerschaftsformen³² geschaffen.³³ Der positiven Prognose des Statistisches Bundesamtes hinsichtlich der steigenden öffentlichen Kulturausgaben standen eine Vielzahl von Medienberichten entgegen, die von sinkenden Kulturausgaben und Kulturkürzungen bis

³¹ Vgl. ebd., S. 20

³² Beispielsweise Regiebetriebe, Länderbetriebe und privatwirtschaftliche oder gemeinnützige Einrichtungen.

³³ Vgl. Statistisches Bundesamt (2010), S. 20; Söndermann (2008), S. 404

zu 220 Millionen Euro jährlich berichteten.³⁴ Der Geschäftsführer des Deutschen Kulturrates, Olaf Zimmermann, reagierte auf den Kulturfinanzbericht 2010 äußerst empört, da dieser „kein realistisches Abbild der aktuellen Situation der Kulturfinanzierung in Deutschland liefert“ und „zu einer verantwortungslosen Verunklarung der aktuellen Situation der Kulturfinanzierung in Deutschland“ führt.³⁵ Die Grundlage findet diese Kritik darin, dass in der Prognose weder die Preisbereinigung der Werte ab 2008 noch die Auswirkungen der Finanzkrise auf die öffentlichen Ausgaben berücksichtigt wurden. Eine finale Aussage über die Auswirkung der Finanzkrise und deren Einfluss auf die öffentlichen Kulturausgaben lässt sich erst treffen, sobald der Kulturfinanzbericht 2012 veröffentlicht wird. Abseits davon ist es jedoch langfristig gesehen notwendig weitere Finanzierungsquellen zu finden beziehungsweise die bereits Bestehenden auszubauen.

2.3.2 Private Kulturförderung

Eine wichtige Ergänzung zur öffentlichen Kulturförderung ist die private Kulturförderung durch bürgerliches und privatwirtschaftliches Engagement. Sie leistet einen „unverzichtbaren Beitrag zur kulturellen Vielfalt in Deutschland“.³⁶ Die private Kulturförderung wird von privaten Dritten und der Wirtschaft getragen und umfasst das Spenden- und Stiftungswesen sowie Sponsoring durch Unternehmen (Abbildung 4). Das Spenden- und Stiftungswesen hat seine Wurzeln im *Mäzenatentum*, einer völlig selbstlosen und uneigennütigen Förderung von Künstlern und Kulturschaffenden durch Privatpersonen oder Unternehmen.³⁷ Der Begriff geht auf den im Jahre 70 bis 8 vor Christus in Rom lebenden Gaius Clinius Maecenas zurück, der Gelehrte und Dichter finanziell

³⁴ Vgl. Fricke (2007); weitere Berichte, auf die jedoch in dieser Studie nicht näher eingegangen werden soll sind unter anderem: Teucher (2010), Biesler/Herb (2010), Spiegel (2009)

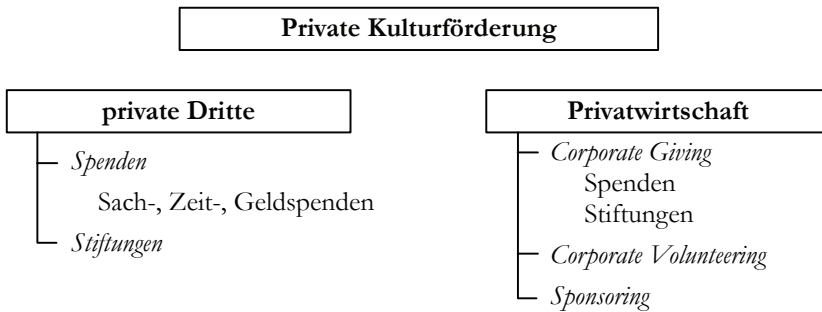
³⁵ Vgl. Deutscher Kulturrat (2010a)

³⁶ Vgl. Deutscher Bundestag (2007), S. 178

³⁷ Vgl. Bruhn (2010), S. 3f

unterstützte.³⁸ Ein reines Mäzenatentum gibt es heutzutage nur noch selten, da eine Vielzahl der privaten Förderungen, sei es durch einen Steuervorteil oder den Reputations- und Imagegewinn eines Unternehmens, auf Basis bestimmter Ziele und Motive erfolgt.³⁹

Abbildung 4: Ausprägungen der privaten Kulturförderung



Quelle: eigene Darstellung

Bisher gibt es noch keine ganzheitliche Datenerhebung und daher recht wenig Informationen über die Höhe der privaten Kulturförderung in Deutschland. Um die einzelnen Formen der privaten Kulturförderung mit Zahlen zu unterlegen, wird in den folgenden Kapiteln auf unterschiedliche Studien und Statistiken der letzten Jahre zurückgegriffen.

2.3.2.1 Spenden

Unter einer Spende versteht man „eine freiwillige monetäre oder nicht-monetäre Leistung an Dritte, der keine Gegenleistung gegenüber steht.“⁴⁰ Die Spendenmotive sind sehr vielseitig und meist philanthropi-

³⁸ Vgl. Bruhn (2010), S. 3

³⁹ Vgl. ebd., S. 3f

⁴⁰ Gerlach-March (2010), S. 60

scher und altruistischer Natur, wobei vor allem eine tiefere Verbundenheit mit der Kunst als solches oder der Kunstrichtung eine wichtige Rolle spielt.⁴¹ Hinzu kommen steuerliche Vergünstigungen, durch die für Spender finanzieller Mittel zusätzlich Anreize geschaffen werden.⁴² Über die Höhe des Spendenvolumens kann keine konkrete Aussage getroffen werden, da vor allem die unterschiedlichen Ausprägungen einer Spende die Bestimmung der Spendenhöhe an künstlerische Projekte oder Einrichtungen erschweren. Sach- und Zeitspenden kommen einem künstlerischen Projekt ebenso zugute wie monetäre Spenden, können in ihrem finanziellen Wert jedoch nicht genau bemessen werden.⁴³ Das Marktforschungsunternehmen TNS Infratest veröffentlicht jährlich den Deutschen Spendenmonitor, in dem auf Basis einer Stichprobe aus 4.000 Befragten ab 14 Jahren die deutsche Spendenquote und Spendenhöhe berechnet werden.⁴⁴ Danach spendeten circa 23 Millionen Bürger in Deutschland im Jahr 2011 rund 2,9 Milliarden Euro für gemeinnützige Organisationen und Projekte.⁴⁵ Der Bereich Kunst bildet in der Gegenüberstellung der Spendenzwecke mit rund einem Prozent und einem Spendenvolumen von rund 29 Millionen Euro jedoch das Schlusslicht.⁴⁶ Auch das Statistische Bundesamt gibt im Rahmen der Einkommenssteuerstatistik einen Einblick über die von den Steuerpflichtigen ausgewiesenen Spenden. Im Jahr 2004 belief sich das Spendenvolumen für mildtätige Zwecke, zu denen auch kulturelle Zuwendungen gerechnet werden, auf rund 3,8 Milliarden Euro.⁴⁷ Eine detailliertere Aussage über die Höhe der Spenden für Kunst und Kultur wurde hierbei nicht getroffen.

⁴¹ Vgl. Benedixen/Heinze (1999), S. 29

⁴² Vgl. Kapitel 2.3.1

⁴³ Vgl. Deutscher Bundestag (2007), S. 178

⁴⁴ Vgl. TNS Infratest (2011)

⁴⁵ Betrachtungszeitraum Oktober 2010 bis September 2011, N=4000

⁴⁶ Auf Basis von 1.371 Befragten.

⁴⁷ Vgl. Statistisches Bundesamt (2008), S. 1

2.3.2.2 Stiftungen

Eine weiteres Instrument der privaten Kulturförderung sind private beziehungsweise privatwirtschaftliche Stiftungen. Als vom Staat anerkannte juristische Personen verfolgen sie einen bestimmten Stiftungszweck, der die Verwendung des Stiftungsvermögens beziehungsweise der Vermögenserträge regelt.⁴⁸ Grundsätzlich unterscheidet man zwischen einer operativen Stiftung, einer Förderstiftung oder einer Mischform aus operativer und fördernder Stiftung.⁴⁹ Eine operative Stiftung realisiert eigene Projekte oder konzentriert sich in Form einer Trägerstiftung ausschließlich auf die Förderung eigener Kulturinstitutionen.⁵⁰ Reine Förderstiftungen vergeben ihre Mittel an Projekte und Einrichtungen Dritter und setzen selbst keine eigenen Projekte um. In der deutschen Stiftungslandschaft treten auch Mischformen auf, die zum einen eigene Projekte realisieren und zum anderen Projekte Dritter fördern. In einer Stiftung gibt es keine mitgliedschaftlichen Strukturen, sondern ein vom Stifter eingesetztes Kuratorium und einen Stiftungsrat, welche die Verwendung des Vermögens beziehungsweise der Vermögenserträge bestimmen und eigene stiftungszweckkonforme Projekte realisieren.⁵¹ In Deutschland gab es Ende 2010 insgesamt 18.162 Stiftungen.⁵² Rund 22 Prozent aller Stiftungen sind reine Kulturstiftungen, deren Gesamtausgaben auf 133 bis 160 Millionen Euro geschätzt werden.⁵³

⁴⁸ Vgl. BGB § 80ff

⁴⁹ Vgl. Mundorf-Unkrig (1999), S. 170f

⁵⁰ Vgl. Höhne et al., S. 134; Die Bertelsmann-Stiftung versteht sich beispielsweise als eine reine operative Stiftung. Trägerstiftungen sind beispielsweise die Berliner Philharmoniker und die Stiftung zur Förderung der Semperoper.

⁵¹ Vgl. Gabler Verlag (2011); Mundolf-Unkrig, S. 169ff

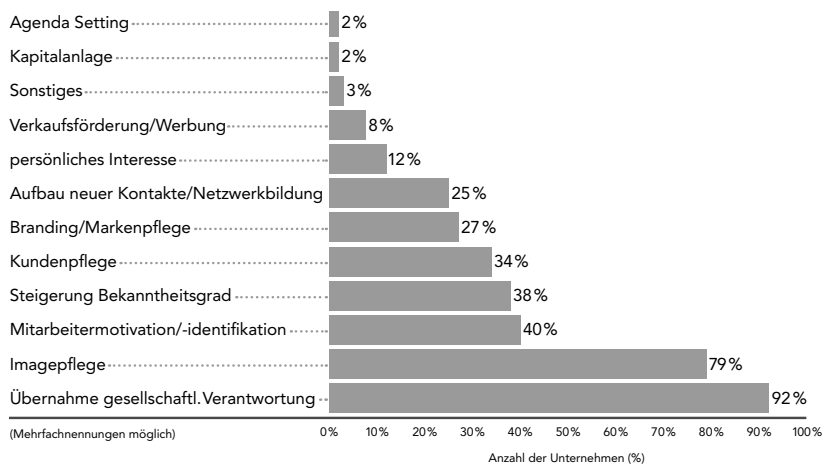
⁵² Vgl. Bundesverband Deutscher Stiftungen (2011)

⁵³ Vgl. Gerlach-March (2010), S. 79

2.3.2.3 Privatwirtschaftliche Kulturförderung

Auf Unternehmensseite hat sich das Konzept der Corporate Social Responsibility⁵⁴ (CSR), beziehungsweise der auf den Kulturbereich bezogenen Corporate Cultural Responsibility (CCR), durchgesetzt. Das Unternehmen sieht sich hierbei als guter Unternehmensbürger, ein sogenannter *Corporate Citizen*, dazu verpflichtet, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen und sinkende staatliche Aktivitäten teilweise auszugleichen.⁵⁵

Abbildung 5: Gründe für privatwirtschaftliche Kulturförderung (N=261)



Quelle: Kulturkreis der deutschen Wirtschaft im BDI e.V. (2010), S. 12

In einer vom Kulturkreis der deutschen Wirtschaft durchgeführten Studie zu den Gründen unternehmerischen Kulturengagements gaben 92

⁵⁴ Das CSR-Konzept soll im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter erläutert werden. Zur Vertiefung des Themas empfiehlt sich Raupp et al. (2011), Mildnerberger et al. (2008)

⁵⁵ Vgl. Mildnerberger et al. (2008), S. 6; Hentschel/Hutter (2004), S. 2

Prozent der befragten Unternehmen an, Kultur aufgrund ihrer gesellschaftlichen Verantwortung zu fördern.⁵⁶ Die Tatsache, dass die Imagepflege mit 79 Prozent und die Steigerung des Bekanntheitsgrades mit gerade einmal 38 Prozent weit hinter dem Motiv der gesellschaftlichen Verantwortung liegen zeigt, wie stark das Konzept der CCR in den jeweiligen Unternehmensphilosophien verankert ist (Abbildung 5). Auf Basis des CCR konnten sich in Unternehmen die Kulturfördermodelle Corporate Giving und Corporate Volunteering etablieren.⁵⁷ Der Begriff *Corporate Giving* umfasst „die kostenlose Überlassung von Gütern und Leistungen des Unternehmens.“⁵⁸ Im Rahmen des *Corporate Volunteering* unterstützen Unternehmen „ihre Mitarbeiter, innerhalb des Angestelltenverhältnisses ehrenamtlich für gemeinnützige Organisationen beziehungsweise gesellschaftliche Zwecke tätig zu werden.“⁵⁹ In der Praxis wird dies beispielsweise durch sogenannte Secondment-Programme umgesetzt, bei denen Mitarbeiter im Rahmen ihrer Arbeitszeit für gemeinnützige Organisationen tätig werden können.⁶⁰ Weitere Maßnahmen für das Corporate Giving und Volunteering können Geld- und Sachzuwendungen, Dienstleistungen, die ohne Entgelt erbracht werden⁶¹, und Nutzungsgestattungen sein.⁶² Besonders hervorzuheben sei an dieser Stelle das Kultursponsoring, „bei dem durch die Unterstützung von Künstlern, kulturellen Gruppen, Institutionen oder Projekten unter anderem Wirkungen im Hinblick auf die Marketing- und Unternehmenskommunikation angestrebt werden.“⁶³ Kultursponsoring versteht sich daher als Marketinginstrument und wird in den meisten Unternehmen dem

⁵⁶ Vgl. Kulturkreis der deutschen Wirtschaft im BDI e.V. (2010), S. 12

⁵⁷ Vgl. Mecking (2010), S. 371ff.; Bartsch (2010), S. 388ff.

⁵⁸ Maaß/Clemens (2002), S. 11

⁵⁹ Gabler Verlag (2011)

⁶⁰ Vgl. Walter (2010), S. 167f; Hermanns/Thurm (1999), S. 42

⁶¹ Vgl. Walter (2010), S. 168

⁶² Vgl. Maaß/Clemens (2002), S. 10

⁶³ Bruhn (2010), S. 198

Aufgabenbereich und Etat der Marketingabteilung zugeordnet.⁶⁴ Da es beim Sponsoring zu einem Vertragsverhältnis zwischen dem Sponsor und dem Sponsoring-Empfänger und damit auch zu einer Vereinbarung einer Gegenleistung kommt, lässt sich diese Form der Kulturförderung nur entfernt mit dem CSR- beziehungsweise CCR-Konzept vereinbaren.⁶⁵ Im Jahr 2010 gaben Unternehmen rund vier Euro pro Kopf für das monetäre Kultursponsoring aus.⁶⁶ Insgesamt entspricht dies rund 326,8 Millionen Euro.

2.4 Fundraising

Obgleich der Staat nach eigenen Angaben den Kulturhaushalt jährlich erhöht, kann der Finanzbedarf für kulturelle Projekte und Einrichtungen nicht vollständig gedeckt werden. Bei öffentlichen und privaten Stiftungen und Kulturfonds gehen jährlich immer mehr Förderanträge ein, von denen jedoch nur rund ein viertel bewilligt werden.⁶⁷ Kulturschaffende und kulturelle Einrichtung stehen daher immer wieder aufs Neue vor der Aufgabe, die benötigten Finanzmittel unabhängig oder ergänzend zur öffentlichen Förderung zu beschaffen. Als wirksames Akquise-Instrument für monetäre sowie nicht-monetäre Mittel und Leistungen konnte sich in den letzten Jahren das Fundraising etablieren. Der Begriff *Fundraising* stammt ursprünglich aus den USA und versteht sich als

„die *systematische* Analyse, Planung, Durchführung und Kontrolle sämtlicher Aktivitäten eines Kulturbetriebs, welche darauf abzielen, benötigte *Ressourcen* (Geld-, Sach- und Dienstleistungen) durch eine konsequente

⁶⁴ Vgl. BBDO Live GmbH (2010), S. 21

⁶⁵ Vgl. Walter (2010), S. 170

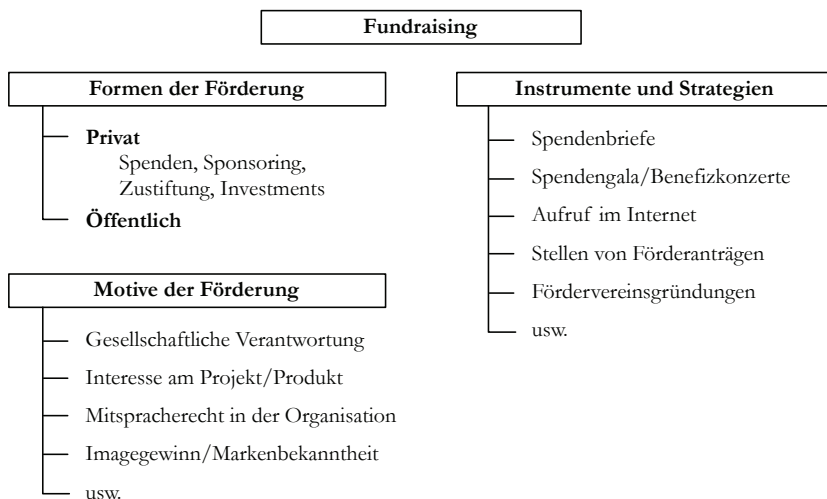
⁶⁶ Vgl. Agentur Causales (2011b), S. 11

⁶⁷ An dieser Stelle sei beispielhaft der Hauptstadtkulturfonds erwähnt: 2011 gingen insgesamt 494 Anträge ein, 107 Projekten wurden bewilligt und insgesamt mit 6,88 Millionen Euro gefördert. 2012 wurden 563 Anträge gestellt, von denen 125 Projekte eine Förderung von insgesamt 9,9 Millionen Euro erhalten werden. [Quellen: Hauptstadtkulturfonds (2011); Hauptstadtkulturfonds (2010)]

Ausrichtung an den *Bedürfnissen der Ressourcenbereitsteller* ohne *markadäquate materielle* Gegenleistung zu beschaffen.⁶⁸

Ziel des Fundraisings ist es, neue Förderer zu akquirieren, diese langfristig zu halten und zu weiteren sowie höheren Unterstützungen zu bewegen, ohne dafür eine direkte Gegenleistung zu erbringen.⁶⁹ Dafür wird eine umfassende und langfristig angelegte Kommunikations- und Fundraising-Strategie entwickelt, die sowohl auf öffentliche als auch private Förderquellen ausgerichtet ist.⁷⁰

Abbildung 6: Formen, Instrumente und Motive des Fundraisings



Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an Oppen (2011)

⁶⁸ Gerlach-March (2010), S. 47

⁶⁹ Vgl. Haibach (2006), S. 20; Gerlach-March (2010), S. 64

⁷⁰ Vgl. Lissek-Schütz (1999), S. 234; Haibach (2006), S. 20ff

Vor allem der private Sektor bietet ein großes Finanzierungspotenzial und rückt daher im Hinblick auf die Fördererakquise in den Vordergrund. Jeder Förderer wird individuell angesprochen und auch nach der ersten Unterstützung weiter betreut.⁷¹ Fundraising versteht sich daher nicht nur als Beschaffungsmarketing, sondern auch als Beziehungsmarketing, welches oftmals auch als *Friendraising* bezeichnet wird.⁷² Abbildung 6 gibt eine kurze Übersicht über die Formen und Instrumente des Fundraisings sowie die Motivation von Förderern.

2.5 Kulturfinanzierung in den Vereinigten Staaten

Das US-amerikanische Kulturfinanzierungssystem ist durch ein starkes freiwilliges bürgerliches Engagement gekennzeichnet. Rund 43 Prozent der gesamten Kulturausgaben werden durch private Zuwendungen bestritten.⁷³ Neben den selbsterwirtschafteten Einnahmen, durch die rund 44 Prozent der Kulturausgaben finanziert werden können, ist die private Kulturförderung damit eine bedeutende Einnahmequelle für Kulturbetriebe und Kulturschaffende.⁷⁴ Die große Bereitschaft freiwillig zu spenden oder ehrenamtlich zu arbeiten liegt im philanthropischen Grundverständnis der US-Bürger. Individuen, Stiftungen und Unternehmen sind geprägt durch Grundwerte,⁷⁵ wie Eigenverantwortlichkeit und Solidarität, und „verstehen es als soziale Verpflichtung ihren freiwilligen Beitrag zum Gemeinwohl zu leisten“.⁷⁶ Im Jahr 2011 wurden rund 12,3 Milliarden US-Dollar für kulturelle Zwecke gespendet.⁷⁷

⁷¹ Vgl. Haibach (2006), S. 22ff

⁷² Vgl. Lissek-Schütz (1999), S. 234, Gerlach-March (2010), S. 64

⁷³ Vgl. Auswärtiges Amt (2011)

⁷⁴ Vgl. ebd.

⁷⁵ Laut Lissek-Schütz (1999), S. 219, lassen sich diese Grundwerte unter anderem auf die Pilgerväter zurückführen, die damals in ein neues Land aufbrachen, um in eigener Verantwortung eine neue Gesellschaft ganz nach ihren Vorstellungen aufzubauen.

⁷⁶ Haibach (2006), S. 25

⁷⁷ Vgl. Auswärtiges Amt (2011)

Stiftungen schütteten rund 2,27 Milliarden US- Dollar⁷⁸ an kulturelle Projekte und Einrichtungen aus und Unternehmen beteiligten sich mit etwa 3,523 Milliarden US-Dollar⁷⁹ an der Kulturfinanzierung (Abbildung 7). Die hohe Bedeutung der privaten Zuwendungen in der Kulturfinanzierung macht es für Kulturorganisationen und Stiftungen daher unabdingbar, gesonderte Fundraising-Abteilungen für die professionelle Drittmittelakquise zu schaffen.⁸⁰

Abbildung 7: US-amerikanisches Sponsoringvolumen

NORTH AMERICAN SPONSORSHIP BY PROPERTY TYPE					
	2010 Spending	2011 Spending	Increase from 2010	2012 Spending (projected)	Increase from 2011 (projected)
Sports	\$11.66 billion	\$12.38 billion	6.2%	\$12.95 billion	4.6%
Entertainment	\$1.75 billion	\$1.85 billion	6 %	\$1.92 billion	4 %
Causes	\$1.62 billion	\$1.68 billion	3.7%	\$1.73 billion	3.1%
Arts	\$842 million	\$869 million	3.2%	\$892 million	2.6%
Festivals, Fairs and Annual Events	\$782 million	\$804 million	2.8%	\$823 million	2.4%
Associations and Membership Organizations	\$514 million	\$532 million	3.5%	\$548 million	3 %

Quelle: IEG (2012)

Die öffentliche Kulturförderung der Vereinigten Staaten nimmt mit 13 Prozent der gesamten Kulturfinanzierung des Landes einen sehr geringen Stellenwert ein. Der Staat fördert die Künste sowohl indirekt, über Steuervergünstigungen für private und unternehmerische Zuwendungen,⁸¹ als auch direkt über bundesstaatliche *State Arts Agencies* und die

⁷⁸ Vgl. The Foundation Center (2012)

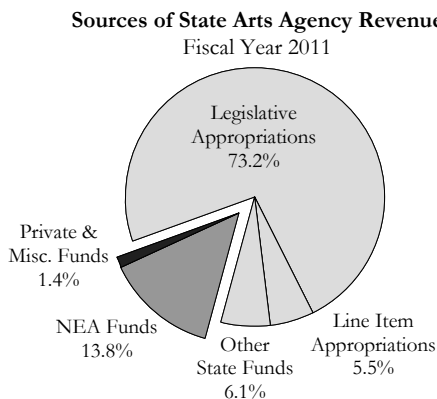
⁷⁹ Vgl. IEG (2012); Wert entspricht der Summe der Sponsoringausgaben in den Bereichen *Entertainment* (\$1,85 Mrd.), *Arts* (\$869 Mio.) und *Festivals, Fairs and Annual Events* (\$804 Mio.)

⁸⁰ Vgl. Höhne, Heym, Wittmann (2008), S. 134

⁸¹ Vgl. ebd., S. 122; Auswärtiges Amt (2011)

staatliche Kulturförderanstalt *National Endowment of the Arts* (NEA)⁸². Die Aufgabe des NEA liegt darin, künstlerisches Talent und Kreativität zu fördern und den US-Bürgern Kunst und Kultur frei zugänglich zu machen.⁸³ Durch den NEA wurden im Jahr 2011 rund 168 Millionen US-Dollar an unterschiedliche kulturelle Projekte, Künstler-Stipendien sowie State Arts Agencies vergeben.⁸⁴ Die State Arts Agencies erhalten dabei jährlich 40 Prozent des gesamten NEA-Fördervolumens.⁸⁵ Dies entspricht für das Jahr 2011 einer Zuwendung von insgesamt 67,2 Millionen US-Dollar.

Abbildung 8: Monetäre Quellen einer State Arts Agency in 2011⁸⁶



Quelle: Nasaa (2011a), S. 1

⁸² Laut National Endowment of the Arts (2010) werden folgende Kulturbereiche durch den NEA gefördert: Artist Communities, Arts Education, Dance, Design, Folk & Traditional Arts, Literature, Local Arts Agencies, Media Arts, Museums, Music, Musical Theater, Opera, Presenting, Theater and Visual Arts

⁸³ Vgl. National Endowment of the Arts (2010), S. 4

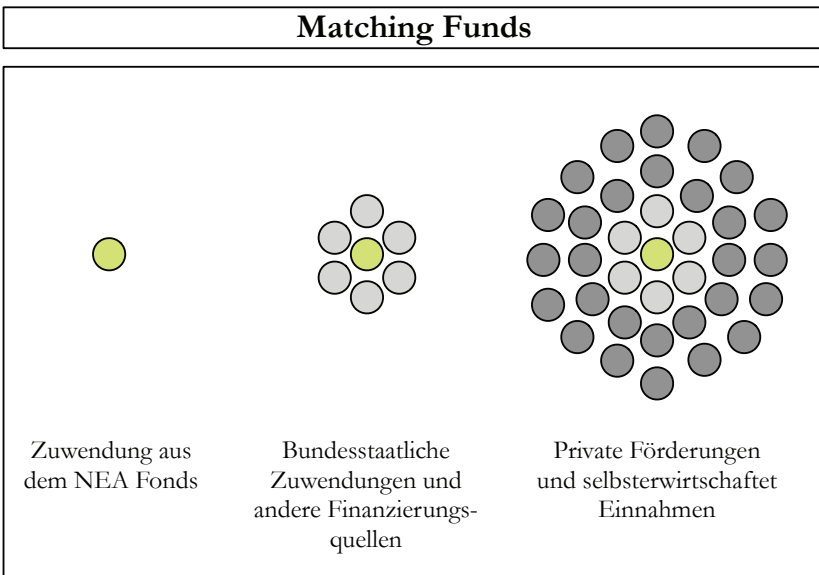
⁸⁴ Vgl. Auswärtiges Amt (2011)

⁸⁵ Vgl. Nasaa (2011a), S. 1

⁸⁶ *Legislative Appropriations* stellt die gesamt-bundesstaatliche Förderung dar. Die Mittel aus *Line Item Appropriations* können zwar durch die State Arts Agencies weiter gegeben werden, unterliegen jedoch nicht deren Kontrolle (vgl. Clements (2008), S. 83f).

In Verbindung mit den bundesstaatlichen Zuwendungen machten die Gelder aus NEA Fonds 2011 insgesamt 87 Prozent des gesamten Fördervolumens der State Arts Agencies in Höhe von 345 Millionen US-Dollar aus (Abbildung 8).⁸⁷ State Arts Agencies verstehen sich in erster Linie als finanzielle Förderanstalten für Kulturelle Bildung, Künstler und Kulturorganisationen. Abseits davon stehen sie jedoch auch beratend zur Seite, organisieren Partnerprogramme und unterstützen bei technischen Umsetzungen sowie bei Forschungs- und Planungsarbeiten.⁸⁸

Abbildung 9: Das Prinzip der Matching Funds



Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an Katz (2004), S. 9, dargestellt in Clements (2008), S. 85

⁸⁷ Vgl. Nasaa (2011a), S. 1f

⁸⁸ Vgl. Nasaa (2011a), S. 2

Im Zuge der Fördermittelvergabe durch den NEA und die State Art Agencies konnte sich das sehr erfolgreiche Prinzip der *Matching Funds* durchsetzen (Abbildung 9). Förderungen durch den NEA oder State Arts Agencies werden dabei nur unter der Prämisse vergeben, dass die potenziellen Empfänger mindestens den gleichen Wert durch eigene Einnahmen oder private beziehungsweise gleichwertige nicht-monetäre Zuwendungen aufbringen können.⁸⁹ Durch die Anschubfinanzierung des NEA, welche nach außen hin allgemein als Gütesiegel für eine geförderte Kulturorganisation gilt und Vertrauen gegenüber dem privaten Geldgeber schafft, kann nachweislich mindestens eine Verdreifachung der anfänglichen NEA-Zuwendung erzielt werden.⁹⁰ Das System der *Matching Funds* soll eine finanzielle Abhängigkeit vom Staat und dessen inhaltliche Einflussnahme auf Kunst und Kultur weitestgehend minimieren.⁹¹ Abseits davon sind der Staat und der Empfänger einer staatlichen Förderung dazu verpflichtet, transparent und für jeden zugänglich, einen Rechenschaftsbericht über die Verwendung von Steuergeldern zu erstellen.⁹² Dies ist nicht nur mit einem enormen Mehraufwand verbunden, sondern birgt auch das Risiko, dass sich Interessengruppen gegen den Staat auflehnen, die sich von der geförderten Kunst in ihren religiösen, moralischen oder kulturellen Werten verletzt fühlen.⁹³

⁸⁹ Vgl. Lissek-Schütz (1999), S. 224

⁹⁰ Vgl. National Endowment of the Arts (2011); Katz (2004) zit. in Clements (2008), S. 85; Lissek-Schütz (1999), S. 224f, Toepler (1991), S. 19

⁹¹ Vgl. Toepler (1991), S. 19

⁹² Freedom of Information Act; Transparency and Government Accountability Act

⁹³ Vgl. Clements (2008), S. 77; Lissek-Schütz (1991), S. 266 nennt unter anderem als Beispiele für von der NEA mitfinanzierte Ausstellungen den Künstler Andres Serrano, der eine Fotografie mit dem Titel „Piss Christ“ ausstellte und Robert Mapplethorpe, dessen Bilder homoerotische Szenen darstellen.

2.6 Vergleich der deutschen und US-amerikanischen Kulturfinanzierung

Die Vereinigten Staaten unterscheiden sich, bezogen auf die Kulturpolitik und -finanzierung in vielen Aspekten von Deutschland. Übernimmt in Deutschland vor allem der Staat den Großteil der Kulturfinanzierung, so sind es in den Vereinigten Staaten die Bürger, die Kulturschaffende und Kulturbetriebe finanziell fördern. In beiden Ländern gibt es keine ganzheitlichen Datenerhebungen über das Fördervolumen der öffentlichen Hand und des privaten Sektors.

Tabelle 2: Gegenüberstellung der privaten und öffentlichen Kulturfinanzierung (gerundete Werte)

Art der Förderung	USA (in \$) 2011	Deutschland (in €) 2010
<i>private Zuwendungen</i>		
Spende	12,3 Mrd. (9,5 Mrd. €)	ca. 29 Mio.
Stiftungen	2,27 Mrd. (1,72 Mrd. €)	133-160 Mio.
Sponsoring	3,523 Mrd. (2,67 Mrd. €)	326,8 Mio.
<i>öffentliche Förderung</i>	445,8 Mio. (338,84 Mio. €)	9,5 Mrd.*

* Hierbei handelt es sich um einen Soll-Wert

Unter Berücksichtigung von Hochrechnungen unterschiedlicher Studien sowie offiziellen Angaben von Förderinstitutionen werden in Tabelle 2 die private und öffentliche Förderung beider Länder verglichen. Die öffentliche Kulturförderung der Vereinigten Staaten beträgt mit umgerechnet rund 338,8 Millionen Euro gerade einmal 3,7 Prozent der öffent-

lichen Förderung Deutschlands. Aufgrund von Einsparungen und Haushaltskürzungen im Rahmen der US-amerikanischen Schuldenkrise wird sich diese Quote in den kommenden Jahren vermutlich weiter verringern. Für das Jahr 2012 wurden die Mittel des NEA Fonds bereits um 13 Prozent auf rund 146 Millionen US-Dollar gekürzt. Auch die Ausgaben der Bundesstaaten an die State Arts Agencies werden sich vermutlich um 2,8 Prozent von 272 Millionen US-Dollar auf 268,9 Millionen US-Dollar verringern.⁹⁴ Da die private Kulturförderung in den Vereinigten Staaten rund 97 Prozent der gesamten Kulturförderung ausmacht, wirkt sich eine Kürzung der öffentlichen Ausgaben jedoch nicht so schwerwiegend aus, wie es in Deutschland der Fall wäre. Die private Kulturförderung ist im Vergleich zur öffentlichen Förderung in Deutschland sehr gering und entspricht in ihrer Höhe gerade einmal einem Anteil von 3,6 bis 3,8 Prozent der US-amerikanischen privaten Förderung.

Das heutige Verständnis beider Länder von den Wechselbeziehungen zwischen Staat und Kultur ist vor allem auf die unterschiedliche historische Entwicklung zurückzuführen. In Deutschland, dem *Land der Dichter und Denker*, hatte die Kunst- und Kulturförderung durch den Hochadel und später durch den Staat schon immer einen hohen Stellenwert. Zu Zeiten von Fürsten, Königen und Kaisern wurde Kunst vor allem aufgrund ihres hohen repräsentativen Charakters gefördert.⁹⁵ Im Laufe des 19. Jahrhunderts entwickelten sich sowohl erste Ansätze einer institutionalisierten staatlichen Kulturförderung als auch das bürgerliche Engagement in Form von Mäzenen, Vereinen und Stiftungen.⁹⁶ Kultureinrichtungen wurden sowohl von Städten als auch von Bürgern im Rahmen eines Kulturvereines gegründet und entfalteten damit ein breites bürgerliches Kunst- und Kulturverständnis.⁹⁷ Viele, der von den Bürgern gegründeten Kunst- und Kultureinrichtungen gingen aufgrund der

⁹⁴ Vgl. Nasaa (2011b)

⁹⁵ Vgl. Knoblich (2004), S. 8

⁹⁶ Vgl. Knoblich (2004), S. 8

⁹⁷ Vgl. ebd.

engen Verbindung zwischen den städtischen Kommunen und dem bürgerlichen Vereinswesen in eine öffentliche Trägerschaft über.⁹⁸ Mit Ende des zweiten Weltkrieges sahen sich vor allem die Gemeinden in der Pflicht, die deutsche Kulturlandschaft zu sichern und zu pflegen.⁹⁹ Da der Staat es sich schon immer zur Aufgabe gemacht hat, eine kulturelle Grundversorgung zu gewährleisten und einen Großteil der Förderung kultureller Projekte und Betriebe zu übernehmen, fällt die private finanzielle Beteiligung vergleichsweise gering aus.

In den Vereinigten Staaten gab es mit Erlangen der Unabhängigkeit und Verabschiedung der Verfassung Ende des 18. Jahrhunderts keine höfischen Kulturförderungstraditionen.¹⁰⁰ Die Bürger sahen den Staat daher nicht in der selbstverständlichen Pflicht Kunst und Kultur zu fördern. Im Laufe des 19. und 20. Jahrhunderts wurden mehrere Modelle für eine öffentliche Kulturförderung entwickelt, die jedoch nur selten zur Anwendung kamen.¹⁰¹ Die US-Bürger wollen die staatliche Einflussnahme so gering wie möglich halten und selbst für den Erhalt und die Entwicklung der Künste verantwortlich sein. Gleichzeitig wurde immer kritisch hinterfragt, ob Steuergelder für einen Bereich ausgegeben werden sollen, der so subjektiv wahrnehmbar ist wie die Kunst und ihre Ausprägungen.¹⁰²

⁹⁸ Vgl. ebd.

⁹⁹ Vgl. ebd.; Klein (2009), S. 73f

¹⁰⁰ Vgl. Clements (2008), S. 78

¹⁰¹ Im Rahmen dieser Studie soll die Entwicklung der öffentlichen und privaten Kulturförderung der Vereinigten Staaten nur knapp beschrieben werden. Zur Vertiefung des Themas siehe Clements (2008), S. 78ff

¹⁰² Vgl. Clements (2008), 78ff

3 Kommunikation im Web 2.0

3.1 Die Entwicklung des Web 2.0

Laut der ARD/ZDF-Onlinestudie waren im Jahr 2011 insgesamt 51,7 Millionen Deutsche online.¹⁰³ Genutzt wurde das Internet dabei primär für den täglichen E-Mail-Verkehr, die Suche nach bestimmten Informationen über Suchmaschinen sowie die Kommunikation mit anderen Nutzern, sei es über eine Online-Community, Foren oder Chatsysteme (Abbildung 10).¹⁰⁴

Abbildung 10: Online-Aktivitäten deutscher Bürger nach Alter

mindestens einmal wöchentlich genutzt, in %

	Gesamt	Frauen	Männer	14-29 J.	30-49 J.	50-69 J.	ab 70 J.
E-Mails versenden und empfangen	80	79	82	80	85	78	70
Suchmaschinen nutzen	83	78	87	95	80	75	77
zielgerichtet bestimmte Angebote suchen	43	40	45	43	44	41	43
einfach so im Internet surfen	47	43	50	66	42	36	27
Homebanking	32	27	37	27	38	31	22
Onlinecommunitys nutzen	36	37	35	71	28	14	10
Instant Messaging	25	22	28	49	18	11	13
Gesprächsforen, Newsgroups, Chats	21	20	22	44	15	6	3
Download von Dateien	17	10	24	24	17	11	7
Onlinespiele	17	13	20	29	13	9	8
live im Internet Radio hören	13	8	18	19	15	4	9
Musikdateien aus dem Internet	12	10	14	29	7	3	3
RSS-feeds/Newsfeeds	7	5	10	11	7	4	2
Video/TV zeitversetzt	12	11	14	23	10	5	9
Onlineauktionen	7	6	8	6	9	6	5
Onlineshopping	7	6	7	6	7	6	3
live im Internet fernsehen	9	7	10	17	6	4	6
Buch- und CD-Bestellungen	4	4	4	3	5	4	0
andere Audiodateien aus dem Internet	4	3	5	8	3	1	0
Kontakt-/Partnerbörsen	5	3	6	6	5	3	1
Audio/Radiosendungen zeitversetzt	4	2	6	4	4	2	2
Audiopodcasts	2	1	3	5	1	1	5
Videopodcasts	2	1	2	3	1	1	0
Kartenfunktionen nutzen	15	10	20	23	14	9	8
„Apps“ auf Mobilgeräten nutzen, um ins Internet zu gehen	9	4	12	18	6	3	-

Basis: Deutschsprachige Onlinenutzer ab 14 Jahren (n=1.519).

Quelle: Van Eimeren/Frees (2011), S.340

¹⁰³ Vgl. Van Eimeren/Frees (2011), S.334

¹⁰⁴ ebd. S.340

Das Internet hat sich in den vergangenen Jahren schrittweise von einem reinen Informationsmedium zu einer interaktiven Plattform für die soziale Kommunikation und Produktion eigener Inhalte entwickelt.¹⁰⁵ Begünstigt wurde diese Entwicklung unter anderem durch den Ausbau der Dateninfrastruktur, sinkende Transaktions- und Nutzungskosten, die Änderung des Nutzerverhaltens sowie neue benutzerfreundliche Technologien und Standards für Internetanwendungen.¹⁰⁶ Anwenderfreundliche Funktionen und Technologien machen es nunmehr möglich, Inhalte ohne IT-Vorkenntnisse zu erstellen, weiterzuentwickeln und zu teilen. Da das Internet in seiner heutigen Form unabhängig von räumlichen und zeitlichen Faktoren verfügbar ist, kann der Nutzer Webinhalte und Anwendungen jederzeit abrufen und nutzen.¹⁰⁷ Damit erlangt er einen höheren Grad der Selbstbestimmung, Unabhängigkeit und Flexibilität.¹⁰⁸ Durch das Web 2.0 ergeben sich für das gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Leben neue Möglichkeiten der Partizipation, Kollaboration, Interaktion und Kommunikation. Im Zuge der Analyse des neuen interaktiven Technologie- und Anwendungsangebotes sowie dem veränderten Nutzerverhalten der Internetteilnehmer prägte Tim O'Reilly im Jahr 2004 den Begriff *Web 2.0* als:

„[...] the *network as platform*, spanning all connected devices; Web 2.0 applications are those that make the most of the intrinsic advantages of that platform: delivering *software as a continually-updated service* that gets *better the more people use it*, consuming and remixing data from multiple sources, including individual users, while *providing their own data and services* in a form that *allows remixing by others*, creating *network effects* through an

¹⁰⁵ Vgl. Hettler (2010), S. 4; Stanoevska-Slabeva (2008), S. 223

¹⁰⁶ Vgl. Hettler (2010), S. 2f

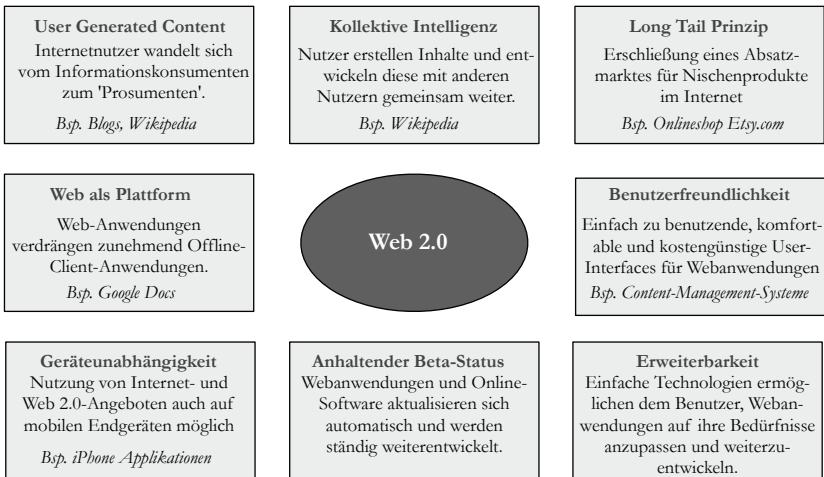
¹⁰⁷ Vgl. Mühlenbeck/Skibicki (2008), S. 20

¹⁰⁸ Beispielsweise durch Podcasts oder Mediatheken sind Internetnutzer nicht mehr auf starre Fernsehzeiten angewiesen, sondern können Nachrichten oder Unterhaltung auf unterschiedlichen Endgeräten zeitlich und räumlich unabhängig konsumieren.

“*architecture of participation*,” and going beyond the page metaphor of Web 1.0 to deliver rich user experiences.¹⁰⁹

Zur Visualisierung der Charakteristik des Web 2.0 erstellte O'Reilly die *Meme Map*. Als wesentliche Prinzipien identifizierte er den *User generated Content*, die *Kollektive Intelligenz*, das *Long Tail Prinzip*, die Positionierung vom *Web als Plattform*, die *Geräteunabhängigkeit*, den *anhaltenden Beta-Status* sowie *Benutzerfreundlichkeit* und *Erweiterbarkeit* (Abbildung 11).

Abbildung 11: Prinzipien des Web 2.0



Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an Hettler (2010), S. 5ff; O'Reilly (2004)

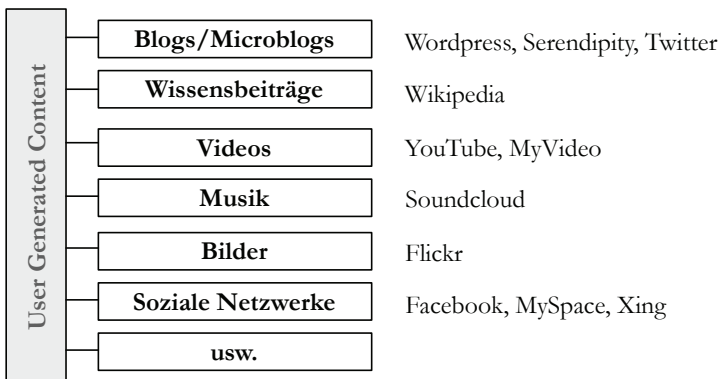
¹⁰⁹ O'Reilly (2005) (eigene Hervorhebung)

Vor allem die Prinzipien des User Generated Content, der Kollektiven Intelligenz und des Long Tails sind beim Crowdfunding von besonderer Relevanz und werden daher im Folgenden näher betrachtet.

3.1.1 User Generated Content

War es bis Anfang des 21. Jahrhunderts meist nur möglich digitale Inhalte abzurufen und zu konsumieren, ist es heutzutage aufgrund neuer, anwenderfreundlicher Web-Technologien auch ohne Programmiersprachenkenntnisse möglich, Inhalte schnell, kostenlos und nach eigenen Vorstellungen zu generieren, zu erweitern sowie zu bearbeiten. Dies kann beispielsweise in Form von Informationen in Webtagebüchern (Blog), Wissensbeiträgen in digitalen Enzyklopädien sowie Veröffentlichungen von Bildern, Videos und Musik über Communities und Tauschplattformen erfolgen (Abbildung 12).

Abbildung 12: Formen und Beispiele des User Generated Content



Quelle: eigene Darstellung

Durch den Paradigmenwechsel des Nutzerverhaltens im Internet hat sich der Nutzer vom reinen Informationskonsumenten zum sogenannten *Prosumenten*¹¹⁰ entwickelt. Die durch Nutzer geschaffenen Inhalte erzeugen einen erheblichen Mehrwert für andere Nutzer und sind ein maßgeblicher Service-Bestandteil des Web 2.0.¹¹¹ Dementsprechend beruht der Erfolg vieler Webanwendungen auf den von Nutzern generierten Daten. Je mehr Nutzer Inhalte konsumieren und sich daran beteiligen, desto größer wird der Nutzen der Plattform und desto größer werden die Netzwerkeffekte.

3.1.2 Kollektive Intelligenz

Mit der Entwicklung des Internets zum Web 2.0 und dem vermehrten Einsatz von Informationstechnologien gewinnt die „Nutzbarmachung der kollektiven Intelligenz“¹¹² über das World Wide Web für Unternehmen, Gesellschaft und Politik immer mehr an Bedeutung. Anknüpfend an den User Generated Content bezeichnet die kollektive Intelligenz hierbei das Phänomen, dass durch die „größtenteils unwillkürliche und unabhängige Kollaboration“¹¹³ der Internetnutzer ein Nutzen für eine Plattform und letztendlich für das gesamte Web geschaffen wird.¹¹⁴ Beispielsweise können Käufer eines Produktes auf Ebay die Verkäufer mit einem geringen Aufwand bewerten. Die einzelnen Bewertungen bilden in ihrer Gesamtheit Verkäuferprofile, die zukünftige Käufer in ihre Kaufentscheidung einbeziehen können. Damit wird ein Mehrwert in Form eines Bewertungs- und Qualitätssystems für die Plattform geschaffen. Surowiecki stellte 2004 die These auf, dass die Zusammenarbeit und der Wettbewerb vieler Individuen die Qualität der Inhalte

¹¹⁰ Der Begriff *Prosument* ist ein Neologismus von Produzent und Konsument.

¹¹¹ Vgl. Hettler (2010), S. 7

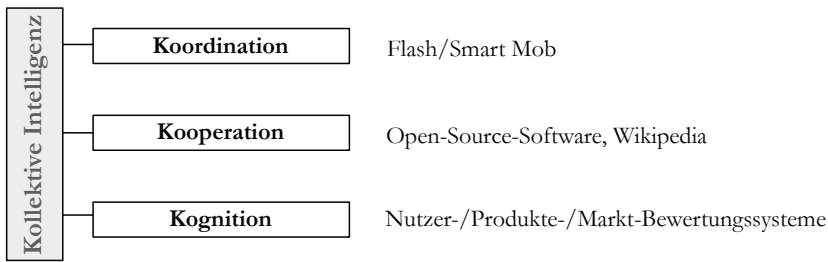
¹¹² O'Reilly, übersetzt und zit. in Hettler (2010), S. 6

¹¹³ Hettler (2010), S. 6

¹¹⁴ Vgl. ebd.

verbessern.¹¹⁵ Eine gemeinsame, konsensbasierende Entscheidung ist damit, insofern die Voraussetzungen der Meinungsvielfalt, Unabhängigkeit und Dezentralisierung erfüllt werden, einer Individualentscheidung immer vorzuziehen.¹¹⁶ Laut seiner These kommt die sogenannte *Weisheit der Vielen* in den drei Anwendungsbereichen Koordination¹¹⁷, Kognition¹¹⁸ und Kooperation¹¹⁹ vor (Abbildung 13).

Abbildung 13: Anwendungsbereiche und Beispiele der kollektiven Intelligenz nach Surowiecki (2007)



Quelle: eigene Darstellung, in Anlehnung an Surowiecki (2007), S. XIXf, 110ff

Ein bedeutendes Beispiel der Nutzbarmachung der kollektiven Intelligenz ist die freie Enzyklopädie Wikipedia. Nutzer können auf dieser Plattform Wissensbeiträge selbst verfassen und bereits bestehende Einträge bearbeiten. Durch die Kooperation vieler einzelner Verfasser werden Fehler korrigiert und der Umfang der Online-Enzyklopädie permanent erweitert. Infolgedessen wird ein gewisser Qualitätsstandard geschaffen, der jedoch aufgrund der ständigen Erweiterungen Schwankungen unterliegt.

¹¹⁵ Vgl. Surowiecki (2007), S. XIIIff

¹¹⁶ Vgl. ebd., S. 10

¹¹⁷ Vgl. ebd., S. 110f, 271

¹¹⁸ Vgl. ebd., S. XIXf

¹¹⁹ Vgl. ebd., S. 110f

3.1.3 The Long Tail

Das Internet und die damit verbundene Überwindung geografischer Beschränkungen verbessert die Erreichbarkeit von Anbietern beziehungsweise Nachfragern.¹²⁰ Durch die Erleichterung des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage ergeben sich vor allem für Nischenprodukte erhebliche Vorteile. Vermeintliche Ladenhüter können so zahlreiche Käufer im Internet finden. Dieses ökonomische Modell wird als *Long Tail* bezeichnet und beschreibt die Entwicklung und Erschließung von Absatzmärkten für Nischenprodukte im Internet.¹²¹

Abbildung 14: The Long Tail



Quelle: The Long Tail (2004)

Das World Wide Web bietet für Güter und Dienstleistungen bessere Vertriebs- und Produktionswege. Güter können beispielsweise erst mit Auftreten der Nachfrage *on Demand* produziert oder aufgrund von *Standort-* und *Größenvorteilen* kostengünstiger gelagert werden.¹²² Durch die Bündelung einzelner Produktnachfragen können positive Skaleneffekte genutzt werden. Mit Hilfe von Online Shops, wie Amazon, Ebay oder Etsy,

¹²⁰ Vgl. Michelis/Trültzsch (2010), S. 174

¹²¹ Vgl. Hettler (2010), S. 8f; Hudetz/Duscha (2008), S. 390

¹²² Vgl. Michelis/Trültzsch (2010), S. 178

können eine Vielzahl von Produkten beziehungsweise Nischenprodukten kostengünstig und ohne größeren Aufwand angeboten werden.¹²³ Die Summe der Nischenprodukte (Long Tail) wird im Verhältnis häufiger gekauft als bisherige Verkaufsschlager (Head), was zu einer Abflachung der Nachfragekurve führt (Abbildung 14).¹²⁴ Durch Bewertungssysteme und Produktempfehlungen für Kunden, die auf Basis deren Kaufverhaltens erstellt wurden (Customer Relationship Management), können kundenspezifische Angebote aus der Masse an Nischenprodukten heraus gefiltert werden.¹²⁵ Durch die Vielfältigkeit des Long Tails wird die natürliche Nachfrage gestillt und damit ein höherer Grad der Bedürfnisbefriedigung erreicht.

3.2 Online Communities und Soziale Netzwerke

Im Zusammenhang mit dem Web 2.0 fallen oft die Begriffe *Community* und *Soziale Netzwerke*. Nach Mühlenbeck und Skibicki (2008) versteht sich eine Community als

- „eine Gruppe von Personen [...], die:
- in sozialer Interaktion stehen, wobei der Austausch selbstgeschaffener Informationen oft den Schwerpunkt darstellt,
 - gemeinsame Bindungen, zum Beispiel durch gemeinsame Interessen, Ziele oder Aktivitäten aufweisen und
 - zumindest zeitweise einen gemeinsamen Ort besuchen, der in [diesem] [...] Fall, d.h. computergestützt geschaffen ist.“¹²⁶

Communities sind demnach virtuelle Gemeinschaften, bei denen das Miteinander von hoher Relevanz ist. Der Begriff der Community wird oftmals dem des sozialen Netzwerkes gleichgestellt. Dies ist jedoch nur bedingt richtig, da ein soziales Netzwerk durchschnittlich viel losere

¹²³ Vgl. Anderson (2007) S. 62 zit. in Michelis/Trültzsch (2010), S. 175

¹²⁴ Vgl. Anderson (2007) S. 62 zit. in Michelis/Trültzsch (2010), S. 175; Hettler (2010), S. 8f

¹²⁵ Vgl. Anderson (2007) S. 62 zit. in Michelis/Trültzsch (2010), S. 175

¹²⁶ Mühlenbeck/Skibicki (2008), S. 17

Bindungen zwischen den einzelnen Akteuren aufweist als eine Community.¹²⁷ Mittels sozialer Graphen können Personen (Knoten) und deren Beziehungen (Kanten) untereinander visualisiert und analysiert werden.¹²⁸ Damit lässt sich die Stärke der Bindungen zwischen den einzelnen Knoten beurteilen und dementsprechend eine Einordnung des Netzwerkes in eine Community beziehungsweise ein soziales Netzwerk vornehmen.¹²⁹ Bei einer Community liegt der Fokus auf dem Gemeinschaftssinn, während soziale Netzwerke vor allem „auf die Darstellung der Akteure sowie der konzeptionell überwiegend schwachen Beziehungen zwischen den einzelnen Akteuren“¹³⁰ setzen. Kim (2000) definiert ein soziales Netzwerk demnach wie folgt:

„A network is composed of loose ties, often the focus is on a topic or particular type of content or behavior. A community may have the same focus but the ties are stronger. No one misses you in a network; they might if you're a popular and vocal member of a community“.¹³¹

Communities und soziale Netzwerke sind heutzutage in nahezu allen Lebensbereichen zu finden. Zugangs-Accounts lassen sich schnell und unkompliziert einrichten und ermöglichen dem Nutzer einen sofortigen Einstieg in die Anwendung. Während Communities vorwiegend dem Treffen von Gleichgesinnten, der Informationsbefriedigung sowie der eigenen Unterhaltung dienen, liegt der Nutzen sozialer Netzwerke vor allem darin, dass sich deren Mitglieder darstellen und Kontakte mit weiteren Mitgliedern knüpfen und pflegen können.¹³² Bei beiden Ausprägungen ergibt sich der jeweilige Mehrwert dabei aus dem User Generated Content.¹³³ Ohne die Selbstdarstellung der Nutzer würde vor al-

¹²⁷ Vgl. Stocker/Tochtermann (2009), S. 67

¹²⁸ Vgl. ebd.

¹²⁹ Vgl. ebd.

¹³⁰ ebd. S. 68

¹³¹ Kim (2000) zit. in Stocker/Tochtermann (2009), S. 68

¹³² Vgl. Stocker/Tochtermann (2009), S. 68

¹³³ Vgl. Kapitel 3.1.1, Vgl. Mühlenbeck/Skibicki (2008), S. 19

lem den sozialen Netzwerken jegliche Grundlage fehlen. Ein Vorzeigebeispiel stellt hierbei das mit seinen über 845 Millionen aktiven Usern weltweit größte soziale Netzwerk *Facebook* dar.¹³⁴ YouTube, flickr und Twitter sind Beispiele für erfolgreiche Online-Communities. Durch die einfache, kostengünstige und schnelle Erreichbarkeit der Mitglieder eines Netzwerkes können innerhalb kürzester Zeit viele Menschen für ein bestimmtes Vorhaben aktiviert und mobilisiert werden. Dies ist vor allem für das Marketing und Crowdfunding, aber auch für politische und gesellschaftliche Zwecke von Vorteil.¹³⁵ Jüngste Untersuchungen zeigen, dass sich der Markt für Online-Communities beziehungsweise soziale Netzwerke langsam zu sättigen scheint. Laut der ARD/ZDF-Onlinestudie sind Netzwerker im Jahr 2011 durchschnittlich nur noch in 1,8 Communities vertreten (2010: 2,0).¹³⁶ Auch die Nutzerzahlen von MySpace oder des Mein-VZ-Netzwerkes verhalten sich stark rückläufig.¹³⁷ Ein entscheidender Grund hierfür ist die Befürchtung eines Kontrollverlustes über die eigenen Daten durch deren vielfache Weitergabe im Internet. Es bedarf daher innovativer Ideen und Alleinstellungsmerkmalen, um Nutzer von dem Beitritt in eine neue Community zu überzeugen.

3.3 Social Media

Unter dem Begriff *Social Media* werden alle

„[p]ersönlich erstellte[n], auf Interaktionen abzielende[n] Beiträge, die in Form von Text, Bildern, Video oder Audio über Onlinemedien für einen ausgewählten Adressatenkreis einer virtuellen Gemeinschaft oder für die

¹³⁴ Vgl. Facebook (2011), Stand: Dezember 2011

¹³⁵ Aktuell ist im Bereich Politik derzeit der „Arabische Frühling“. Aufstände in den arabischen Ländern wurden über Facebook geplant und organisiert.

¹³⁶ Vgl. Van Eimeren/Frees (2011), S. 341

¹³⁷ Vgl. Netzwertig (2011a), Netzwertig (2011b), Süddeutsche.de (2011)

Allgemeinheit veröffentlicht werden, sowie zugrunde liegende und unterstützende Dienste und Werkzeuge des Web 2.0 [...]“¹³⁸ verstanden.

Social Media ist demnach ein Überbegriff für Instrumente und Anwendungen mit denen Nutzer sich informieren sowie untereinander interagieren und kommunizieren können. Die häufig verwendeten Instrumente sind dabei soziale Netzwerke¹³⁹, Video-, Musik- oder Bilder-Plattformen¹⁴⁰, Blogs und Microblogs¹⁴¹, Bewertungsplattformen¹⁴² und Wissensplattformen¹⁴³. Die gesamte Vielfalt der Social Media-Instrumente wird in dem von Brian Solis und JESS³ entwickelten *Conversation Prism* dargestellt.¹⁴⁴ Mit Hilfe von Werkzeugen der Social Media lässt sich schnell und gezielt Kontakt zu Internetnutzern herstellen. Im Vergleich zu den traditionellen Medien wie Fernsehen, Radio und Print ist die Verwendung von Social Media sehr kostengünstig, erfordert jedoch auch viel Zeit, Aufwand und Sorgfalt.¹⁴⁵

Sie eröffnet neue Möglichkeiten der Kommunikation und des medialen Austauschs und stellt somit eine sehr gute Ergänzung zum klassischen Marketing-Mix dar.¹⁴⁶ Jedoch birgt die Verwendung von Social Media-Kanälen auch Risiken, wie etwa die Gefahr eines Imageschadens oder Kontrollverluste.¹⁴⁷ Die Verbreitung von Informationen, die einmal ins Netz gelangt sind, lässt sich nicht ohne Weiteres stoppen, da die Kommunikation im Internet „zu jeder Zeit, zu jedem Thema und in jeder Form [...], ob durch Text, Video oder Audio“¹⁴⁸ stattfindet.

¹³⁸ Hettler (2010), S. 14

¹³⁹ Beispielsweise Facebook oder MySpace

¹⁴⁰ Beispielsweise YouTube, Vimeo, Soundcloud, last.fm, flickr, Picasa

¹⁴¹ Beispielsweise Wordpress, tumblr, Twitter

¹⁴² Beispielsweise Idealo, Amazon

¹⁴³ Beispielsweise Wikipedia, Wikia

¹⁴⁴ Abrufbar unter <http://www.theconversationprism.com> [02.02.2012]

¹⁴⁵ Vgl. Hilker (2010), S. 25f

¹⁴⁶ Vgl. ebd., S. 24f

¹⁴⁷ Vgl. Hettler (2010), S. 69

¹⁴⁸ ebd., S. 69

Die heutige Werbeflut klassischer Medien übersteigt die Wahrnehmung und das Aufnahmevermögen der Menschen, so dass die Werbewirkung der Massenmedien zunehmend sinkt.¹⁴⁹ In Verbindung mit den steigenden Nutzerzahlen des Internets wird der Trend in Zukunft verstärkt in Richtung Social Media gehen.¹⁵⁰

¹⁴⁹ Vgl. ebd., S. 31ff

¹⁵⁰ Vgl. ebd., S. 30

4 Neue Wege der Kulturfinanzierung mittels Crowdfunding

Wie in Kapitel 2.3.1 bereits ausführlich beschrieben, steigt laut Angaben des Bundes der öffentliche Kulturhaushalt jährlich um durchschnittlich vier Prozent. Der positiven Prognose zum Trotz, lassen sich jedoch nicht alle Kulturausgaben des Landes damit decken. Um die vielseitige deutsche Kulturlandschaft zu erhalten und weiter zu entwickeln, bedarf es daher eines Ausbaus bereits bestehender beziehungsweise einer Erschließung neuer Kulturfinanzierungsformen. Im Fokus stehen dabei vor allem private Kulturförderer, deren großes Finanzierungspotenzial bisher weitestgehend unausgeschöpft blieb.¹⁵¹ Ein professionelles Fundraising durch Kreative, Künstler und Kulturbetriebe gewinnt in diesem Zusammenhang immer mehr an Bedeutung.¹⁵² Als wichtiges Medium zur Ansprache und Akquise potenzieller Geldgeber und Unterstützer wird seit einigen Jahren vermehrt das Internet, insbesondere das Web 2.0 genutzt.¹⁵³ Unterstützer können darüber einerseits schnell und unkompliziert angesprochen werden und sich andererseits umfangreich über den Kulturbetrieb oder ein kulturelles Projekt informieren. Faktoren wie die steigende Nutzerzahl des Internets, ein verändertes Nutzerverhalten vom Content-Konsumenten hin zum Content-Produzenten, sowie eine wachsende Bereitschaft über das Internet monetäre Geschäfte zu tätigen, führten zur Entwicklung neuer online- basierter Kulturfinanzierungsmodelle.¹⁵⁴ Neben dem in dieser Arbeit thematisierten Crowdfunding-Konzept konnten sich ferner sogenannte *Social-Payment-Tools*, wie Flattr oder Kachingle durchsetzen.¹⁵⁵ Journalisten, Blogger und weitere kreative Köpfe stellen dabei die von ihnen erschaffenen Inhalte kostenlos ins Netz und binden einen mit ihrem Social-

¹⁵¹ Vgl. Kapitel 2.3.2

¹⁵² Vgl. Kapitel 2.4

¹⁵³ Vgl. Kapitel 3.1

¹⁵⁴ Vgl. Kapitel 3

¹⁵⁵ Für vertiefende Informationen zu den Social-Payment-Tools siehe <http://www.flattr.com> [02.02.2012] und <http://www.kachingle.com> [02.02.2012]

Payment-Account verknüpften Bezahl-Button ein. Der Konsument kann nun selbst entscheiden, ob er die Arbeit des Anbieters in Form einer freiwilligen Mikrospende wertschätzen möchte oder nicht. Dieses freiwillige Mikro-Finanzierungssystem stellt einen wichtigen Schritt in Richtung Paid Content¹⁵⁶ dar und ermöglicht unter anderem den Fortbestand kostenloser Angebote im Internet. Im Folgenden wird nun das bereits erwähnte Crowdfunding-Prinzip als Finanzierungsmethode für kreative und kulturelle Projekte vorgestellt.

4.1 Das Crowdfunding-Modell

Der Neologismus *Crowdfunding*¹⁵⁷ steht für die Finanzierung eines Vorhabens [*funding*] durch eine Vielzahl von Menschen [*Crowd*]. Das in erster Linie im Internet verwendete Finanzierungsmodell ermöglicht es Kulturschaffenden mit Hilfe freiwilliger finanzieller Zuwendungen von Freunden, Fans und Unternehmen kreative Projekte zu realisieren.¹⁵⁸ Im Austausch für die Unterstützung können sich Förderer je nach Höhe ihres Unterstützungsbetrages gestaffelte Gegenleistungen auswählen. Neben dem guten Gefühl, Kulturschaffende näher an die Verwirklichung ihrer Ideen gebracht zu haben, erhalten die Förderer damit einen materiellen oder immateriellen Gegenwert. Dazu zählen unter anderem das fertige Werk, Freikarten, individuelle Präsente, ein persönliches Treffen und interne Projektinformationen.¹⁵⁹ Durch die Nutzung von eigens dafür entwickelten Crowdfunding-Plattformen kann ein Künstler zusätzlich neue Kontakte knüpfen und weitere Förderer für sein Vorhaben

¹⁵⁶ Paid Content bedeutet, dass für den Konsum von digitalen Inhalten und Gütern gezahlt werden muss. Vgl. Gabler (2011)

¹⁵⁷ Crowdfunding bezeichnet im Rahmen dieser Arbeit ausschließlich die Finanzierung kreativer, kultureller und erfinderischer Projekte. Weitere Sparten in denen das Finanzierungsmodell vollständig oder abgewandelt zum Einsatz kommt sind: Soziales und Umwelt (<http://www.betterplace.org>, <http://www.crowdrise.com> [02.02.2012]) und Start-Ups (<http://www.seedmatch.de> [02.02.2012]).

¹⁵⁸ Vgl. Kreßner (2011a), S. 347; Opper (2011), S. 8

¹⁵⁹ Vgl. Kreßner (2011a), S. 347

gewinnen.¹⁶⁰ Vorteile einer Plattform sind außerdem die Bereitstellung der technischen Infrastruktur, die Abwicklung aller finanziellen Prozesse und eine umfassende Projektbetreuung durch den Plattformbetreiber.¹⁶¹ Projektinitiatoren¹⁶² können sich so vollständig auf die aktive Projektkommunikation und die Akquise von Unterstützern konzentrieren. Die meisten Plattformen finanzieren sich und ihre Dienste über eine Erfolgsprovision, die bei erfolgreichen Projektabschlüssen vom erreichten Budget einbehalten wird.¹⁶³ Der Projektinitiator erhält durch das Crowdfunding-Modell die Chance, sein Projekt einer breiten Masse vorzustellen und zu testen, wie diese seine Idee aufnimmt. Crowdfunding entstand aus der Idee heraus, Künstlern und Kreativen eine Möglichkeit zu bieten, ihre Ideen und Vorhaben auch ohne ein großes Label oder einen Vertrieb im Hintergrund zu verwirklichen. Die Umsetzung einer gut durchdachten und mit Leidenschaft verfolgten Idee soll dabei nicht an einer fehlenden Zustimmung von Einzelnen scheitern, sondern mit Hilfe vieler, davon begeisterter Menschen realisiert werden können. Beim Crowdfunding entscheidet die heterogene Masse an Internetnutzern über den Erfolg und damit die Umsetzung eines Projektes. Dieser Prozess wird zunehmend als ‚digitale Demokratisierung der Kultur‘ bezeichnet und kommt vor allem Nischenprodukten zugute.¹⁶⁴ Bei genauer Betrachtung des Crowdfunding-Modells lässt sich schnell feststellen, dass es sich dabei um keine vollständig neue Finanzierungsmethode handelt. Der Kerngedanke, also das Sammeln von Kleinstbeträgen mit Hilfe der anonymen Masse, findet sich in vielen sozialen und kulturellen Bereichen wieder.¹⁶⁵ Straßenmusiker finanzieren beispielsweise ihre Kunst in dem

¹⁶⁰ Vgl. Opper (2011), S. 8

¹⁶¹ Vgl. Gerecht/Haselbach/Theil (2011), S. 160

¹⁶² Projektinitiatoren können Künstler, Kreative, Kulturschaffende, Vereine etc. sein.

¹⁶³ Eine Gegenüberstellung der Finanzierungsmodelle von ausgewählten Plattformen findet sich in Anhang 1.

¹⁶⁴ Vgl. Startnext (2011a), Röther/Wenzlaff (2011), S. 343; Zu Nischenprodukten siehe Kapitel 3.1.3

¹⁶⁵ Vgl. Opper (2011), S. 7

sie ein paar Euro von Passanten erhalten oder bekannte Persönlichkeiten rufen Benefizkonzerte ins Leben, durch die Spenden für einen bestimmten Zweck gesammelt werden sollen. Im Gegensatz dazu liegt ein Crowdfunding-Projekt meist nur als Idee vor, beziehungsweise befindet sich noch im Entstehungs- oder Entwicklungsprozess.¹⁶⁶ Unterstützer fördern daher beim Crowdfunding ein Werk oder eine Leistung ohne genau zu wissen, wie es sich letztendlich entwickeln wird.

4.2 Ablauf einer plattformbasierten Crowdfunding-Kampagne

Jedes Crowdfunding-Projekt beginnt mit einer Idee, zu deren Umsetzung die finanziellen Mittel fehlen (Abbildung 15).

Abbildung 15: Der Crowdfunding-Prozess



* bei erfolgreichem Projektabschluss

** bei erfolglosem Projekt

Quelle: eigene Darstellung

¹⁶⁶ Vgl. Röther/Wenzlaff (2011), S. 342; Kreßner (2011a), S. 359

Nach der ausführlichen Planung des Projektes hinsichtlich Zielgruppe, Meilensteinen und Werbemaßnahmen¹⁶⁷ geht es in einem nächsten Schritt an die Erstellung eines Nutzeraccounts und die Ausgestaltung der Projektseite. Dazu legt der Projektinitiator ein Zielbudget, einen Finanzierungszeitraum sowie preislich gestaffelte Gegenleistungen fest.¹⁶⁸ Überdies wird das Projekt durch Texte, Bilder und Videos medial beschrieben und anschließend für den Finanzierungsprozess freigeschaltet. Um Unterstützer zu gewinnen, muss der Projektinitiator sein Projekt intensiv über Online- und Offline-Medien bewerben.¹⁶⁹ Eine gut geplante Werbekampagne kann den Erfolg eines Projektes maßgeblich beeinflussen. Dabei sind vor allem Freunde, Bekannte und Fans die ersten Ansprechpartner und wichtige Multiplikatoren für die Bekanntmachung des Projektvorhabens. Auch wenn für die Projektfinanzierung eine Crowdfunding-Plattform gewählt wurde, kann der Projektinitiator sich nicht darauf verlassen, dass die bereits bestehende Community das Projekt vollständig finanziert. Er muss aktiv auf Social Media-Plattformen wie Facebook, Twitter und YouTube für sein Projekt werben, die Presse einbeziehen und seine bisherigen Unterstützer zu Weiterempfehlungen in ihren jeweiligen Netzwerken motivieren.

Unterstützer können innerhalb des vorgegebenen Finanzierungszeitraumes Projekte mit beliebigen Beträgen unterstützen und sich dafür eine oder mehrere Gegenleistungen auswählen. Das Geld wird dabei auf ein Treuhandkonto eingezahlt und bis zum Ablauf des Finanzierungszeitraums geblockt.¹⁷⁰ Nach dem *Alles-oder-Nichts-Prinzip*, welches von den meisten Crowdfunding-Plattformen angewendet wird, erhält der Projektinitiator das Geld nur, wenn er bis zum Ende des Finanzierungszeitraumes mindestens sein Zielbudget erreicht hat. Anderenfalls werden die bis dato gesammelten Gelder zurück an die Unterstützer gezahlt.

¹⁶⁷ Vgl. Harzer (2011), S. 10; vertiefend siehe Kapitel 5.1

¹⁶⁸ Vgl. Kreßner (2011a), S. 349

¹⁶⁹ Vgl. Opper (2011), S. 10

¹⁷⁰ Vgl. ebd., S. 11

Dieses Prinzip motiviert einerseits die Projektinitiatoren aktiv und umfangreich für ihr Projekt zu werben und sichert andererseits Unterstützer dahingehend ab, dass ein Projekt genau so umgesetzt werden kann, wie es auf der Projektseite beschrieben wurde. Im Gegensatz dazu verwenden vereinzelte Plattformen das *Behalte-Alles-Prinzip*, bei dem der Projektinitiator unabhängig vom Projekterfolg die gesammelten Gelder ausgezahlt bekommt.¹⁷¹

Nach erfolgreichem Projektabschluss und dem Erhalt des Geldes beginnt für den Projektinitiator die Projektnachbetreuung. Diese beinhaltet die Auswertung des Projektes, die regelmäßige Kommunikation mit den Unterstützern über den Projektfortschritt und die Erstellung und Versendung der Gegenleistungen.

4.3 Die Entwicklung des Crowdfundings

Das Crowdfunding-Konzept findet seinen Ursprung in den USA. Ende des 20. und Anfang des 21. Jahrhunderts hatte die Musikindustrie mit enormen Umsatzeinbrüchen aufgrund illegaler digitaler Downloads zu kämpfen.¹⁷² Als Antwort auf die Online-Piraterie kamen neue Modelle, wie beispielsweise das Digital Rights Management für Musikdateien zum Einsatz, die sich jedoch langfristig nicht durchsetzen konnten. Es galt daher neue Wege zu finden, die das Potenzial des digitalen Market legal ausschöpfen und vor allem den Musikern selbst zugutekommen. Aus dieser Überlegung heraus, entstand im Jahr 2000 die US-amerikanische Internetplattform *ArtistShare*.¹⁷³ Musiker bekamen dort die Möglichkeit, ihre Alben schon vor Fertigstellung mit Hilfe ihrer Fans zu finanzieren. Diese erhielten im Austausch für ihre Zuwendungen exklusive Einblicke in den kreativen Schaffungsprozess und konnten aktiv daran teilnehmen.

¹⁷¹ Beispielsweise verfolgt die Plattform <http://www.rockethub.com> das sogenannte Keep-what-you-raise-Prinzip. Plattformen wie <http://www.indiegogo.com> oder <http://www.myshepas.com> [02.04.2012] bieten beide Finanzierungswege an.

¹⁷² Vgl. Söndermann (2010), S.12

¹⁷³ weitere Informationen zur Internetplattform unter <http://www.artistshare.net> [02.04.2012]

Mit der damals noch unter dem Begriff *Fanfunding* betriebenen Plattform, ermöglichte ArtistShare nicht nur Musikern eine völlig neue Form der Label-unabhängigen Finanzierung sondern bot auch Fans die Möglichkeit, in den Entstehungsprozess einer Musik-CD von Beginn an einbezogen zu werden. Mit Gründung der europäischen Musikfinanzierungsplattform SellaBand¹⁷⁴ im Jahr 2006 wurde erstmals der Begriff des *Crowdfundings* verwendet. Anders als bei ArtistShare, deren Musiker meist aus dem Bereich der Klassik oder dem Jazz kommen, richtet sich SellaBand vor allem an ein jüngeres Publikum. Als sogenannter *Believer* kann man sich Teile, sogenannte *Parts*, eines entstehenden Albums schon vorab kaufen und bekommt je nach Menge der gebuchten Anteile unterschiedliche Gegenleistungen. Großes Medieninteresse erlangte SellaBand Anfang 2010, als die bekannte Hip Hop Band *Public Enemy* mit Hilfe ihrer Fans ein neues Album produzieren wollte.¹⁷⁵ Innerhalb von sechs Monaten erreichte die Band ihr gestecktes Ziel in Höhe von 75.000 US-Dollar.¹⁷⁶ Mit Indiegogo und Kickstarter wurden 2008 und 2009 in den Vereinigten Staaten die erst beiden Crowdfunding-Plattform gegründet, die den kreativen Bereich komplett abdecken sollten. Ob Musiker, Filmemacher, Designer, Erfinder oder Softwareentwickler, auf Kickstarter und Indiegogo hat jede kreative Idee eine Chance erfolgreich finanziert und damit in die Tat umgesetzt zu werden. Unterscheidungsmerkmale der beiden Plattformen liegen dabei vor allem in den unterschiedlichen Zahlungsmethoden und Finanzierungsformen.¹⁷⁷ Im Jahr 2010 starteten mit Startnext, mySherpas, Inkubato und Pling insgesamt vier deutsche Crowdfunding-Plattformen, die Anfang 2011 von der VisionBakery ergänzt wurden. Bis Dezember 2011 konnten über die fünf

¹⁷⁴ weitere Informationen zur Internetplattform unter <http://www.sellaband.com> [02.04.2012]

¹⁷⁵ Vgl. Sellaband (2010)

¹⁷⁶ Laut Kreßner (2010a), S. 351 wurde das Budget aufgrund der Insolvenz und danach folgender Übernahme des Unternehmens, von ursprünglich 250.000 US-Dollar auf 75.000 US-Dollar herab gesetzt.

¹⁷⁷ Vgl. Anhang 1

deutschen Crowdfunding-Plattformen 170 Projekte mit einem Gesamtbudget von 458.000 Euro erfolgreich finanziert werden.¹⁷⁸ Vertiefend dazu liefert Anhang 1 eine Gegenüberstellung der bedeutendsten nationalen und internationalen Crowdfunding-Plattformen, hinsichtlich ihrer Projektfinanzierungsprinzipien, Plattformfinanzierung und Besonderheiten. Abseits von plattformbasierenden Crowdfunding-Kampagnen konnten in den letzten Jahren auch plattformunabhängige Einzelprojekte große Erfolge erzielen. Besonders hervorzuheben sind dabei der Dokumentarfilm *The Age of Stupid*¹⁷⁹, das Filmprojekt *Iron Sky*¹⁸⁰ oder die deutschen Filme *Hotel Desire*¹⁸¹ und *Stromberg-Der Film*¹⁸².

Laut einer Analyse von Google Adwords wurde bis Januar 2012 über die Suchmaschine Google monatlich rund 60.500 mal weltweit und rund 8.100 mal deutschlandweit nach dem Begriff *Crowdfunding* gesucht. Abbildung 16 visualisiert die Häufigkeit der Suchvorgänge für die Zeiträume Oktober 2009 bis Januar 2012 (weltweit) und von November 2010 bis Januar 2012 (deutschlandweit). Es lässt sich erkennen, dass das Thema Crowdfunding im Jahr 2011 besonders an Bedeutung und Dynamik gewann. Dies lässt sich vor allem auf die großen Erfolge von Crowdfunding-Projekten im sozialen und kulturellen Bereich und damit auch auf eine verstärkte Medienberichterstattung zurückführen. Im Januar 2011 berichtete beispielsweise die Nachrichtenagentur Reuters über Crowdfunding und zählte es zu den Top-Finanzierungstrends für 2011.¹⁸³ In Deutschland wurde das Thema Crowdfunding vor allem

¹⁷⁸ Vgl. Für Gründer (2011), S. 1

¹⁷⁹ Die Crowdfunding-Kampagne zu *The Age of Stupid* startete bereits 2004 und konnte in einem Zeitraum von vier Jahren rund 450.000 Britische Pfund einspielen. Mehr dazu siehe Spanner Films (2009)

¹⁸⁰ Vgl. Kreßner (2011a), S. 355, *IronSky* (2011)

¹⁸¹ Vgl. Spiegel Online (2011)

¹⁸² Das von der Produktionsfirma Brainpool gestartete Projekt konnte innerhalb einer Woche insgesamt eine Million Euro sammeln. Die Unterstützung versteht sich dabei mehr als Investment und als zukünftige Gewinnbeteiligung. Mehr dazu siehe Stromberg (2011)

¹⁸³ Vgl. Reuters (2011)

durch die erste deutsche Crowdfunding-Konferenz co:funding 2011¹⁸⁴ (April 2011), einen Bericht über Crowdfunding in der Wissenssendung Galileo¹⁸⁵ (November 2011) und die beiden plattformunabhängigen Crowdfunding-Projekte *Hotel Desire* (Juni 2011) und *Stromberg – Der Film* (Dezember 2011) vorangebracht.

Abbildung 16: Google-Suchvorgänge nach dem Begriff ‚Crowdfunding‘ weltweit (oben) und in Deutschland (unten) in Abhängigkeit von der Anzahl aller Google Suchanfragen¹⁸⁶



Zeitraum: Oktober 2009 bis Januar 2012



Zeitraum: November 2010 bis Januar 2012

Quelle: Google Insights

¹⁸⁴ Vgl. <http://www.cofunding.de> [10.11.2011]

¹⁸⁵ Vgl. Galileo (2011)

¹⁸⁶ Die Daten geben nicht das absolute Suchvolumen an, sondern nur auf einer Skala von Null bis 100 normalisierte Prozentwerte des Höchstbetrags innerhalb des Zeitraums November 2010 bis Januar 2012 für Deutschland und Oktober 2009 bis Januar 2012 weltweit.

4.4 Analysen der Crowdfunding-Plattformen Startnext und Kickstarter

Laut dem deutschen Crowdfunding-Monitor konnten im Jahr 2011 mehr als 50 Prozent des auf allen deutschen Crowdfunding-Plattformen erzielten Kapitals sowie 61 Prozent aller erfolgreich beendeten Projekte über Startnext finanziert werden.¹⁸⁷ Damit entwickelte sich Startnext im Bereich Kunst und Kultur zur führenden Crowdfunding-Plattform in Deutschland.¹⁸⁸ Im November 2011 beheimateten die Vereinigten Staaten 138 der weltweit knapp 400 Crowdfunding-Plattformen.¹⁸⁹ Als Marktführer im Bereich Kunst und Kultur konnte sich dort die Plattform Kickstarter behaupten.¹⁹⁰

Im Folgenden sollen nun die in ihren jeweiligen Ländern marktführenden Crowdfunding-Plattformen Startnext und Kickstarter näher vorgestellt und in ihren Entwicklungen verglichen werden.

4.4.1 Die deutsche Crowdfunding-Plattform Startnext

Die deutschsprachige Crowdfunding-Plattform Startnext ging im September 2010 als Beta-Version online und schaltete die ersten Projekte im Oktober 2010 für die Finanzierung frei. Startnext grenzt sich stark von sozialen oder unternehmerischen Projekten ab und gestattet ausschließlich kulturellen, kreativen oder erfinderischen Projekten das Crowdfunding über die Plattform.¹⁹¹ Eine Crowdfunding-Kampagne auf Startnext durchläuft insgesamt drei Phasen (Abbildung 17).

¹⁸⁷ Vgl. Für Gründer (2011), S. 2

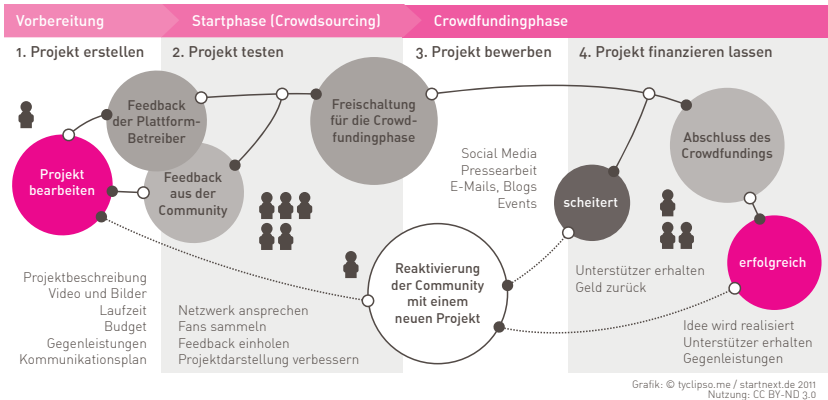
¹⁸⁸ Vgl. ebd.; es handelt sich hierbei ausschließlich um einen Vergleich zwischen den auf Kunst und Kultur spezialisierten Crowdfunding-Plattformen.

¹⁸⁹ Vgl. Crowdsourcing.org (2011)

¹⁹⁰ Vgl. Kickstarter (2011a)

¹⁹¹ Folgende Projektkategorien können auf Startnext gewählt werden: Film/Video, Musik, Theater, Performance, Ausstellung, Fotografie, Malerei, Bildhauerei, Literatur, Journalismus, Hörspiel, Erfindung, Spiele/Software, Event, Mode, Design, Jugendkultur, Comic und Kulturelle Bildung; vgl. Startnext (2011f)

Abbildung 17: Crowdfunding über Startnext



Quelle: tyclipso.me in Bartelt et al. (2011), S. 6

In der *Vorbereitungsphase* wird das Projekt geplant und erstellt. Der *Starter* beschreibt sein Projekt, stellt es medial aus und bestimmt sein Zielbudget, den Finanzierungszeitraum und *Dankeschöns*¹⁹². Mit Abschluss der Vorbereitungsphase beginnt die *Startphase*. Der Starter hat in dieser Phase die Möglichkeit gemeinsam mit Freunden, Fans und Bekannten das Projekt hinsichtlich der Projektbeschreibung, den Video- und Audiodateien und den Dankeschöns zu optimieren. Gleichzeitig hat er die Aufgabe eine von der Höhe seines Ziel-Budgets abhängige Anzahl an Fans zu sammeln, die in der *Crowdfundingphase* in der Regel die ersten *Supporter* seines Projektes werden. Bisher können *Supporter* Projekte über die vier Zahlungsmethoden FidorPay¹⁹³, Paypal¹⁹⁴, klassische Banküberweisung

¹⁹² Viele Plattformen verwenden für den Begriff 'Gegenleistungen' unterschiedliche Bezeichnungen. Startnext nutzt den Begriff 'Dankeschön'.

¹⁹³ <http://www.fidor.de> [02.05.2012]

¹⁹⁴ <http://www.paypal.com> [02.05.2012]

sowie [sofortüberweisung.de](https://www.payment-network.com)¹⁹⁵ unterstützen.¹⁹⁶ Die Gelder werden dabei von der Fidor Bank AG treuhänderisch verwaltet und bis zum Abschluss des Projektes geblockt. Um Supporter für ein Projekt zu gewinnen, bedarf es über die gesamte Crowdfundingphase hinweg einer gut geplanten Marketingkampagne und Projektkommunikation. Auf seiner Projektseite stehen dem Starter dafür ein Blog, eine Pinnwand, eine E-Mail-Funktion sowie Widgets zur Einbindung des Projektes auf den einschlägigen Social Media-Seiten und der eigenen Homepage zur Verfügung. Startnext verfolgt das Alles-oder-Nichts-Prinzip. Mit Abschluss eines Projektes werden die gesammelten Gelder abhängig vom Projekterfolg entweder an den Starter ausgezahlt oder an die Supporter zurück überwiesen.

Laut Plattformbegründer Tino Kreßner, besteht für eine deutsche Crowdfunding-Plattform „die Herausforderung [...], auf die vorherrschende Vereins- und Förderlandschaft einzugehen.“¹⁹⁷ Es bedarf daher der Entwicklung von speziell auf die Bedürfnisse von Vereinen, Unternehmen und Regionen zugeschnittenen Funktionen. Für gemeinnützige Vereine wurde eine reine Spendenfunktion integriert, bei der Spenden direkt und unabhängig vom Alles-oder-Nichts-Prinzip an den Starter durchgereicht werden. Anstelle eines Dankeschöns erhalten Supporter eine Spendenquittung, die steuerlich geltend gemacht werden kann. Für das Kulturmanagement von Vereinen, Unternehmen oder Regionen wurden sogenannte *Crowdfunding Pages* entwickelt, auf denen sich die jeweiligen Gruppen vorstellen und bereits unterstützte Projekte einbinden können.

Mit Erlangen der Gemeinnützigkeit im Mai 2011 stellten die Plattformbetreiber das bis dahin geltende Provisionsmodell auf ein freiwilliges Spendenmodell um.¹⁹⁸ Anstatt dem Starter neun Prozent seines erfolgreich erzielten Projektbudgets abzuziehen, können Supporter nach

¹⁹⁵ <https://www.payment-network.com> [02.05.2012]

¹⁹⁶ Vgl. Startnext (2011a)

¹⁹⁷ Kreßner (2011a), S. 356

¹⁹⁸ Vgl. Startnext (2011c)

dem neuen Modell, im Zuge ihrer Unterstützung, freiwillig einen beliebigen Betrag an Startnext spenden. Jede Spende wird hierbei halbiert. Ein Teil fließt in den sogenannten *Crowdfonds*, dessen Gelder zu einem späteren Zeitpunkt durch ein Advisory Board an besonders förderungswürdige Projekte weitergegeben werden. Der zweite Teil wird von Startnext für die Weiterentwicklung und den Betrieb der Plattform einbehalten. Im Gegensatz zu anderen Plattformen erlaubt Startnext die Einbringung eines Eigenanteils von maximal 50 Prozent des Zielbudgets und rechnet plattformunabhängig erhaltene Stiftungsgelder oder Sponsoringleistungen auf das bisher erreichte Budget an. So können Initiatoren von Projekten, deren Finanzierung mit Ablauf des Finanzierungszeitraumes noch nicht zu 100 Prozent gesichert ist, selbst die fehlenden Gelder einzahlen. Da der Projektinitiator mit jedem Unterstützer einen Kaufvertrag eingeht, bedarf es bei der Einzahlung eines Eigenanteils jedoch der Abwägung, ob das Projekt auch mit einem geringeren Budget so umgesetzt werden kann, wie es versprochen wurde.

Nach dieser kurzen Darstellung der Funktionsweise und der Besonderheiten von Startnext, soll nun die Projektentwicklung im Vordergrund stehen. Analysiert wurden alle von Oktober 2010 bis Dezember 2011 für die Finanzierung freigeschalteten Projekte, hinsichtlich der Projektkategorie, des Zielbudgets, des erreichten Budgets, der Projektlaufzeit, der Anzahl der Fans und Supporter, der Anzahl der Projektupdates im Projektblog, der Einbindung eines Videos sowie der Verknüpfung des Projektes mit Facebook und Twitter.

Im Betrachtungszeitraum wurden insgesamt 332 Projekte für die Finanzierungsphase frei geschaltet und 265 Projekte beendet. 67 Projekte befanden sich zum 31. Dezember noch in der Finanzierungsphase und 104 Projekte konnten bis dahin erfolgreich abgeschlossen werden. Dies entspricht einer Erfolgsquote von 39 Prozent. Die Summe aller Projektunterstützungen betrug 301.342 Euro¹⁹⁹, wovon insgesamt 223.017 Eu-

¹⁹⁹ Hier werden auch die Unterstützungen aller noch laufender Projekte hinzugezählt.

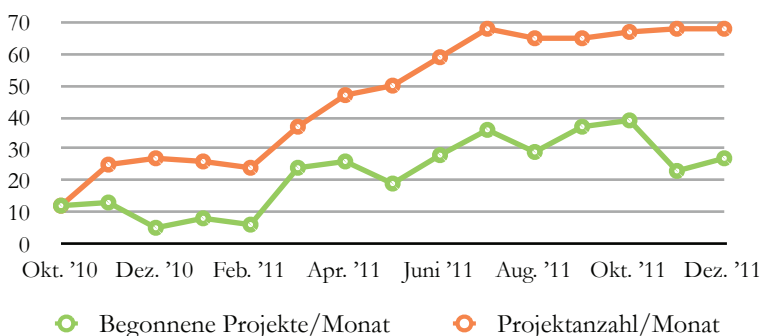
ro²⁰⁰ an erfolgreiche Projekte ausgezahlt wurden. Ein erfolgreiches Projekt wurde mit durchschnittlich 111,43 Prozent überfinanziert, wobei das Finanzierungs-Intervall zwischen 100 und 186 Prozent liegt. Insgesamt 81 der erfolgreichen Projekte hatten ein Zielbudget von bis zu 3.000 Euro, weitere 19 Projekte veranschlagten bis zu 5.000 Euro und vier Projekte rechneten mit bis zu 10.000 Euro. Bis Dezember 2011 zählten alle beendeten Projekte insgesamt 4.249 Supporter und 14.066 Fans. Das Verhältnis Fan zu Supporter fällt dabei eher ernüchternd aus. Gerade einmal bei 43 der erfolgreich abgeschlossenen Projekte haben mehr als die Hälfte der Fans das Vorhaben unterstützt. Durchschnittlich sind lediglich 29 Prozent der Fans auch Supporter eines Projektes geworden. Hier zeigt sich vor allem ein Handlungsbedarf auf Seiten des Starters hinsichtlich der Ansprache und Motivation seiner bereits erfolgreich gesammelten Fans. Die durchschnittliche Projektlaufzeit aller erfolgreichen Projekte lag bei 57 Tagen, wobei 56 Prozent (59 Projekte) aller erfolgreichen Projekte in weniger als 57 Tage beendet werden konnten.

Abbildung 18 visualisiert die Projektentwicklung hinsichtlich der begonnenen Projekte und der laufenden Projekte pro Monat. Den ersten signifikanten Projektanstieg gab es von Februar 2011 auf März 2011. Die Projektanzahl konnte sich innerhalb eines Monats von sechs Projekten auf 24 Projekte vervierfachen. Entscheidend für diesen Anstieg waren unter anderem das Hörspielprojekt „Richard Diamond Privatdetektiv – Hörspielkrimi der 50er Jahre“ und das Musikprojekt „Der Barde Ranarion – Soloalbum“. Beide Projekte erreichten jeweils innerhalb von zwei Wochen ihr Budgetziel und erzielten damit eine große Medienaufmerksamkeit. Das Hörspielprojekt Richard Diamond hatte ein Zielbudget von 5.000 Euro und konnte bis zum Ablauf seines Finanzierungszeitraumes insgesamt 6.424 Euro (128 Prozent) durch 215 Unterstützer erreichen. Das Musikprojekt des Bardens Ranarion konnte sein Zielbudget von 4.000 Euro fast verdoppeln und erreichte mit der Unterstützung von 345

²⁰⁰ Dieser Betrag versteht sich abzüglich Provision, Spenden an Startnext und Paypal-Gebühren.

Supportern insgesamt 7.420 Euro (186 Prozent). Seit Juli 2011 hat sich die Anzahl der aktiven Projekte pro Monat auf durchschnittlich 66 eingependelt.

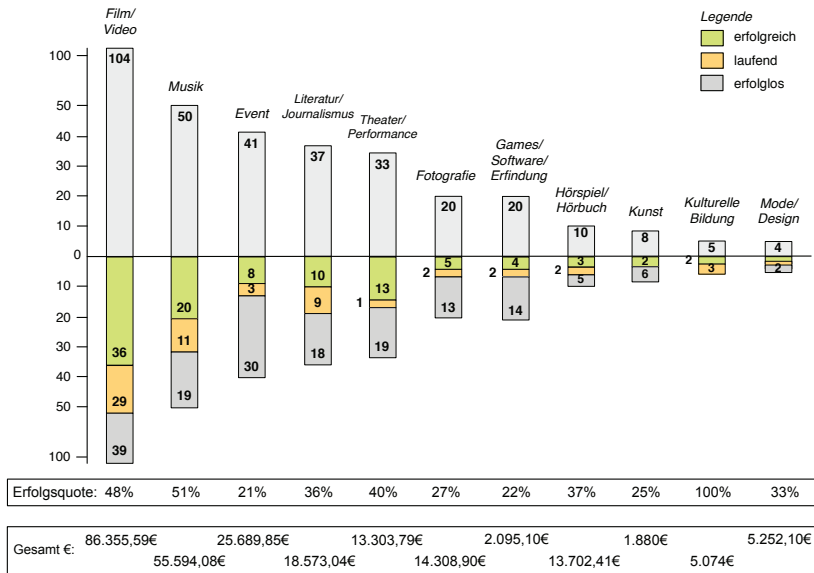
Abbildung 18: Startnext-Projektentwicklung von Oktober 2010 bis Dezember 2011



Quelle: eigene Darstellung

Abbildung 19 stellt alle im Betrachtungszeitpunkt begonnenen, laufenden und beendeten Projekte im Hinblick auf die jeweilige Projektkategorie dar. Vor allem der Bereich Film/Video belegt mit 104 gestarteten Projekten, einer Erfolgsquote von 48 Prozent und einem Fördervolumen in Höhe von 86.356 Euro eine der Spitzenpositionen. Die Kategorie Musik kann sich mit 50 begonnenen Projekten, einer Erfolgsquote von 51 Prozent und einem Fördervolumen in Höhe von 55.594 Euro ebenfalls gegenüber den restlichen Kategorien behaupten. Nur mäßig schlagen sich hingegen Projekte der Kategorie Event. Von 41 gestarteten Projekten wurden bisher 30 erfolglos beendet. Anhang 2 liefert einen detaillierten Überblick über die bis Januar 2012 erfolgreichsten Projekte je Kategorie.

Abbildung 19: Startnext-Projektverteilung nach Kategorien von Oktober 2010 bis Dezember 2011



Quelle: eigene Darstellung

Hinsichtlich der Bewerbung der Crowdfunding-Kampagne und der Projektkommunikation ergab sich unter anderem, dass 67 Prozent aller erfolgreichen Projekte mit einem kurzen Video vorgestellt wurden. Insgesamt 199 Starter nutzten ihren Projektblog zur Kommunikation mit den Unterstützern, wobei pro erfolgreichem Projekt durchschnittlich sieben Blogbeiträge mit Informationen zum Projektverlauf veröffentlicht wurden. Von allen begonnenen Projekten stellten 198 Projekte eine Verknüpfung zu einer Facebook-Fanseite und 111 Projekte eine Verknüpfung zu einem Twitter-Account her.

4.4.2 Die US-amerikanische Crowdfunding-Plattform Kickstarter

Kickstarter ging im April 2009 als eine der ersten Crowdfunding-Plattformen für künstlerische, kreative und erfinderische Projekte online. Das Kickstarter-Prinzip entspricht dem, in Kapitel 4.2 beschriebenen Projektablauf. Alle Projekte werden dabei über den gesamten Zeitraum der Crowdfunding-Kampagne durch Kickstarter-Mitarbeiter betreut. Die Plattform finanziert sich über eine Erfolgsprovision in Höhe von fünf Prozent und verfolgt das Alles-oder-Nichts-Prinzip. Als Zahlungsmethode nutzt Kickstarter Amazon Payment, wodurch die Unterstützung erst mit erfolgreichem Abschluss eines Projektes vom Konto des Unterstützers, ein sogenannter *Backer*, abgebucht wird. Obgleich Projekte aus allen Ländern unterstützt werden können, gibt es eine Zugangsbeschränkung für Projektinitiatoren. Diese müssen für den Projektstart auf Kickstarter ein US-amerikanisches Konto nachweisen. Im zweiten Quartal 2010 erlangte Kickstarter durch den bahnbrechenden Erfolg des Projektes *Diaspora* weltweite Medienaufmerksamkeit.²⁰¹ Vier Studenten wollten mit einem Zielbudget von 10.000 US-Dollar eine open-source-basierte Alternative zu Facebook entwickeln, bei der die Nutzer frei über die Verwendung und Verbreitung ihrer Daten entscheiden können.²⁰² Das Projekt fand großen Zuspruch und wurde in kürzester Zeit vollständig finanziert. Zum Ende des Finanzierungszeitraumes zählte das Projekt 6.479 Backer und ein Budget in Höhe von 200.641 US-Dollar. Dies entspricht einer Finanzierung von 2006 Prozent. Laut Angaben des Projektinitiators Maxwell Salzberg wurde das Projekt kaum beworben, landete jedoch durch einen glücklichen Umstand in der *New York Times*.²⁰³

²⁰¹ Vgl. Kreßner (2011a), S. 352

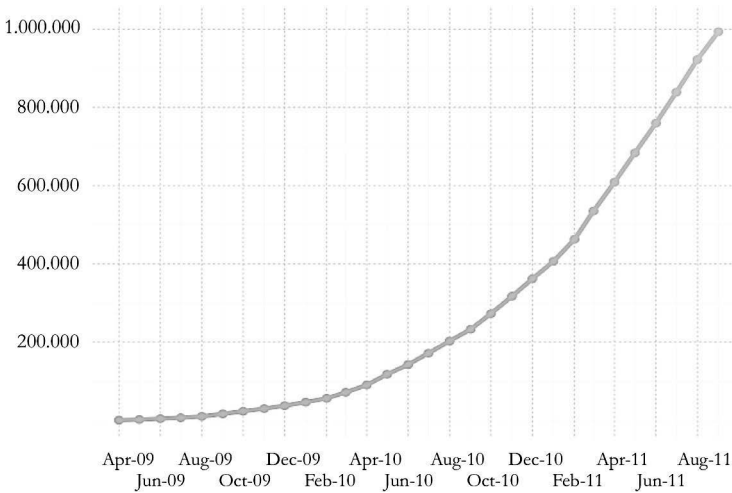
²⁰² Vgl. Kickstarter (2010)

²⁰³ In einem Interview erklärte Maxwell Salzberg, dass einem Journalisten der *New York Times* kurzfristig ein Interview-Partner abgesprungen war und daher ein neues Thema gefunden werden musste. Auf Kickstarter entdeckte er dann das Projekt *Diaspora* und berichtete kurzerhand darüber.

Die folgende Plattformanalyse bezieht sich auf die von Kickstarter veröffentlichten Daten von Juli 2011²⁰⁴, Oktober 2011²⁰⁵ und Januar 2012²⁰⁶. Der Betrachtungszeitraum erstreckt sich von April 2009 bis Dezember 2011, wobei vor allem die aktuellen Zahlen aus 2011 besondere Beachtung finden.

Das Jahr 2011 war für Kickstarter das bisher erfolgreichste. Im Oktober 2011 wurde bekannt gegeben, dass nunmehr eine Million Unterstützer insgesamt 100 Millionen US-Dollar in Projekte investierten.²⁰⁷ Kickstarter veröffentlichte dazu eine Übersicht zur Entwicklung der Unterstützerzahlen seit Gründung der Plattform (Abbildung 20).

Abbildung 20: Entwicklung der monatlichen Anzahl an Backer von April 2009 bis Oktober 2011



Quelle: Kickstarter (2011b)

²⁰⁴ Vgl. Kickstarter (2011d)

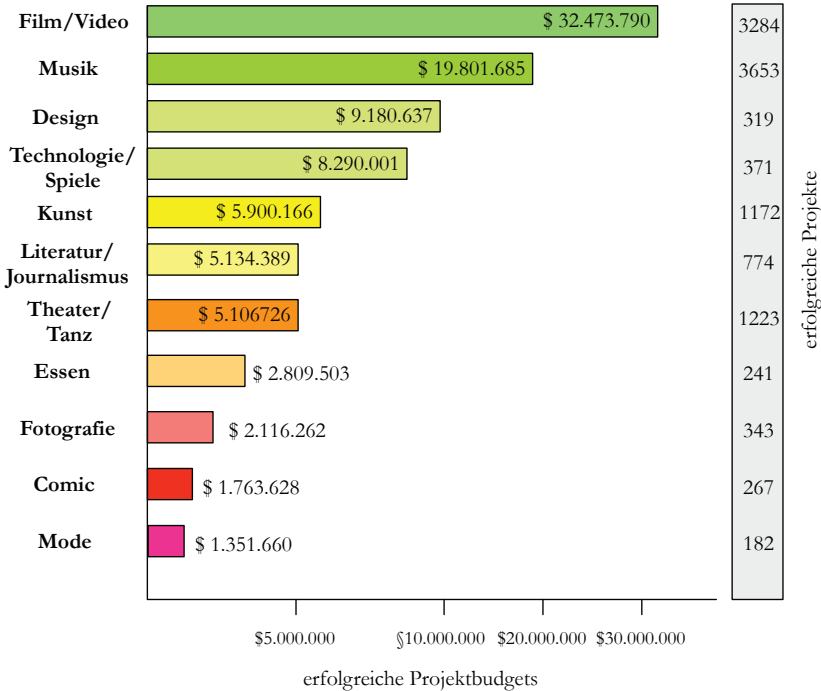
²⁰⁵ Vgl. Kickstarter (2011a)

²⁰⁶ Vgl. Kickstarter (2012)

²⁰⁷ Vgl. Kickstarter (2011b)

Aus der Grafik wird deutlich, dass die Grenze der ersten 200.000 Unterstützer erst nach 16 Monaten durchbrochen werden konnte. Nach weiteren fünf Monaten hatte sich die Zahl der Backer bereits verdoppelt und bis Juli 2011 verdreifacht. Im Jahr 2011 gingen auf Kickstarter insgesamt 27.086 Projekte online. Im Vergleich zum Vorjahr, in welchem 11.130 Projekte gestartet wurden, entspricht dies einem Projektanstieg von 59 Prozent. Mit einer Erfolgsquote von 46 Prozent und insgesamt 11.836 erfolgreich abgeschlossenen Projekten gab es von 2010 zu 2011 einen Erfolgsanstieg von drei Prozentpunkten. Das Fördervolumen hat sich zudem im Jahr 2011 mit insgesamt 99.344.382 US-Dollar im Vergleich zum Vorjahr mit 27.638.318 mehr als verdreifacht. In Abbildung 21 wird das Fördervolumen in 2011 auf die unterschiedlichen Projektkategorien aufgeschlüsselt und zudem Auskunft über die Anzahl der erfolgreich abgeschlossenen Projekte je Kategorie gegeben. Es stellt sich heraus, dass vor allem die Kategorien Film und Musik die meisten erfolgreichen Projekte und die höchsten Fördervolumen aufweisen. Insgesamt wurden im Bereich Film und Video 3.284 Projekte mit einer Gesamtförderung in Höhe von rund 32,5 Millionen US-Dollar erfolgreich abgeschlossen. In der Kategorie Musik wurden insgesamt 3.653 Projekte mit einem Gesamtfördervolumen in Höhe von rund 20 Millionen US-Dollar erfolgreich finanziert. Besonders hervorzuheben ist die Kategorie Design. Diese nimmt nicht nur mit einem Gesamtbudget in Höhe von 9.180.637 US-Dollar den dritten Platz aller insgesamt erreichten Budgets ein, sondern konnte auch im Vergleich zum Vorjahr einen Projektanstieg von 78 Prozent verzeichnen. Einen Überblick über die bis dato erfolgreichsten Projekte je Kategorie liefert Anhang 2.

Abbildung 21: Anzahl und Gesamtbudget erfolgreicher Projekte nach Kategorien im Jahr 2011 auf Kickstarter



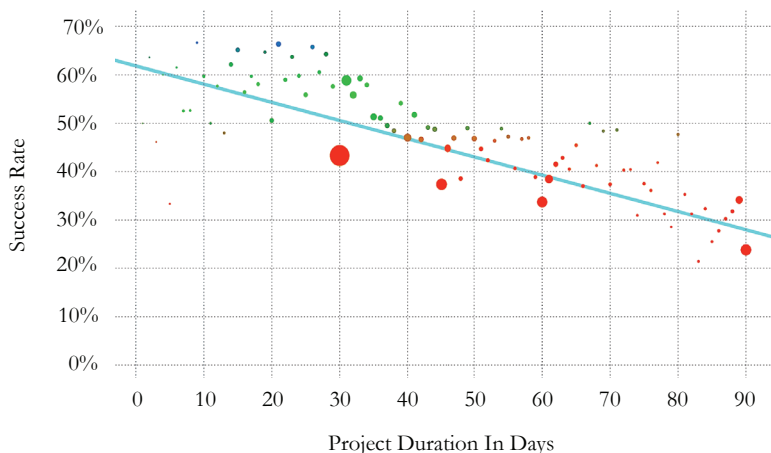
Quelle: eigene Darstellung, nach Kickstarter (2012)

Ein Vergleich der unterschiedlichen Erfolgsquoten hinsichtlich des gewählten Finanzierungszeitraumes ergab, dass für die meisten Projekte eine Laufzeit von 30 Tagen gewählt wurde (Abbildung 22).²⁰⁸ Von diesen Projekten wurden 44 Prozent erfolgreich abgeschlossen, was zum Zeitpunkt der Datenveröffentlichung der gesamten Erfolgsquote entsprach.

²⁰⁸ Diese Laufzeit wird auch von Kickstarter empfohlen.

Abbildung 22 verdeutlicht zudem, dass die einzelnen Erfolgsquoten in Abhängigkeit von der Länge der Finanzierungszeiträume linear abnehmen.

Abbildung 22: Korrelation von Projektlaufzeiten und Erfolgsraten auf Kickstarter.com



Quelle: Kickstarter (2011d)

Für die Projektpräsentation nutzten 80 Prozent aller Projektinitiatoren ein Video. Im Jahr 2010 stellten 69 Prozent der Initiatoren ihr Projekt mit einem Video vor, was einem Anstieg im Vergleich zu 2009 (53 Prozent) von 16 Prozent entspricht. Diese Zahlen verdeutlichen die steigende Bedeutung eines unterhaltsamen Vorstellungsvideos im Hinblick auf den Projekterfolg.

4.4.3 Vergleich von Startnext und Kickstarter

Bei einem Vergleich der Crowdfunding-Plattformen Startnext und Kickstarter hinsichtlich ihrer Strukturen und Entwicklungen, müssen vor allem die unterschiedlichen Ausgangssituationen berücksichtigt werden.²⁰⁹ Kickstarter ging circa anderthalb Jahre vor Startnext in den Vereinigten Staaten online. Dort leben mit rund 313 Millionen Menschen²¹⁰ etwa vierfach soviel Einwohner wie in Deutschland. Das Grundprinzip von Kickstarter wurde von Startnext übernommen und auf die deutsche Kulturlandschaft übertragen. Beide Plattformen verfolgen das Alles-oder-Nichts-Prinzip und haben für das Kulturrengagement von Gruppen, wie beispielsweise Unternehmen und Vereine, *Crowdfunding Pages* beziehungsweise *Curated Pages* eingeführt.²¹¹ Unterschiede zwischen den Plattformen lassen sich vor allem in der Plattformfinanzierung und dem Crowdfunding-Prozess erkennen. Startnext ist gemeinnützig und finanziert sich über ein freiwilliges Spendenmodell sowie kostenpflichtige Dienstleistungen.²¹² Kickstarter verfolgt hingegen ein reines Erfolgsprovisionsmodell. Im Zuge des Crowdfunding-Prozesses hat Startnext die Startphase eingeführt und den Crowdfonds gegründet.

Ein großer Unterschied ist der Bekanntheitsgrad des Crowdfundings in den jeweiligen Ländern. Obwohl in Deutschland bereits eine Vielzahl von Projekten erfolgreich umgesetzt werden konnten, muss die Finanzierungsmethode Crowdfunding, im Vergleich zu den Vereinigten Staaten, noch immer ausführlich erklärt werden. Vorteile eines hohen Bekanntheitsgrades sind zum einen ein gesteigertes Vertrauen in die Plattform und zum anderen eine Vielzahl neuer Nutzer ohne direkten

²⁰⁹ Vgl. hierzu auch Kapitel 2.6

²¹⁰ siehe <http://www.census.gov/main/www/popclock.html> [02.02.2012]

²¹¹ Vgl. Kickstarter (2011c); Startnext (2011b)

²¹² Zu den kostenpflichtigen Dienstleistungen und Produkten zählen White Label Lösungen, Zusatzmodule für Crowdfunding Pages und Dienstleistungen für Starter, die über die normale Projektbetreuung hinaus gehen.

Projektbezug, die durch das Stöbern auf der Plattform interessante Projekte entdecken und unterstützen.

Wenn man die Entwicklungen von Startnext und Kickstarter betrachtet, lässt sich feststellen, dass beide Plattformen im Jahr 2011 große Erfolge verzeichnen konnten. Auch wenn die tatsächlichen Zahlen aufgrund der unterschiedlichen Ausgangssituationen nur bedingt vergleichbar sind, lohnt sich ein Blick auf die jeweiligen Projekt-Erfolgsquoten. Auf Startnext werden 39 Prozent und auf Kickstarter 46 Prozent der gestarteten Projekte erfolgreich abgeschlossen. Obwohl die US-Erfolgsrate möglicherweise bei geringeren Zielbudgets höher wäre, unterscheiden sich die Quoten nur um wenige Prozentpunkte.

4.5 Einordnung von Crowdfunding in die deutsche Kulturfinanzierung

In erster Linie versteht sich Crowdfunding als Instrument der privaten Kulturförderung durch natürliche oder juristische Personen. Im allgemeinen Sprachgebrauch wird Crowdfunding meist dem reinen Spendenwesen gleichgesetzt. Dies ist jedoch nur bedingt richtig, da eine Spende in der Regel keine Gegenleistung beinhaltet.²¹³ Beim Crowdfunding bieten Projektinitiatoren jedoch oftmals das fertige Produkt oder eine Dienstleistung als Gegenleistung für die finanzielle Unterstützung an. In diesem Zusammenhang muss Crowdfunding daher als Vorverkauf verstanden und den selbsterwirtschafteten Einnahmen zugeordnet werden.²¹⁴ Von einer Spende ist nur die Rede, wenn ein Unterstützer ein Projekt frei und ohne Gegenleistung unterstützt. Crowdfunding bietet auch für Unternehmen eine gute Möglichkeit sich als Sponsoren einzubringen und ein Projekt langfristig als Werbepattform zu nutzen.²¹⁵ Die Motive einer Projektunterstützung sind vielseitig. Vor allem die Gegen-

²¹³ Vgl. Gabler (2011)

²¹⁴ Bei materielle Gegenleistungen fällt immer die Mehrwertsteuer an.

²¹⁵ Vgl. Opper (2011), S. 11

leistungen bieten große Anreize und werden im Zuge der Unterstützungen am häufigsten gewählt.²¹⁶

Die Partizipation des privaten Sektors an der gesamten Kulturförderung ist in Deutschland bisher vergleichsweise gering. Die Fördertöpfe der öffentlichen Hand sind dementsprechend stark umkämpft und können nicht die Gesamtausgaben der Kunst und Kultur abdecken.²¹⁷ Durch Crowdfunding kann die private Kulturförderung gestärkt und das Gesamtbudget für Kunst und Kultur erhöht werden.²¹⁸ Im Gegensatz zur öffentlichen Förderung müssen Projektinitiatoren ihr Projekt beim Crowdfunding nicht an Förderrichtlinien anpassen. Anstelle von Gremien, Kuratorien und Experten entscheidet die Masse der Internetnutzer über das Potenzial und den Erfolg eines Projektes.²¹⁹ Projektinitiatoren können dabei den Projekterfolg durch individuelle Gegenleistungen, gezielte Projektwerbung und Unterstützerakquise bis zu einem gewissen Grad selbst beeinflussen. Abseits davon geht die Geldbeschaffung über Crowdfunding vergleichsweise schnell, ist jedoch mit einem erheblichen Werbeaufwand verbunden. Einen weiteren Vorteil stellt das Crowdsourcing²²⁰ während einer Crowdfunding-Kampagne dar. Unterstützer können sich durch die Einbindung in den Entstehungsprozess eines Projektes nicht nur finanziell sondern auch geistig beziehungsweise durch aktive Mitarbeit einbringen. Beispielsweise können Projektinitiatoren gemeinsam mit den Fans Ideen für Gegenleistungen sammeln oder sich durch Fans und Unterstützer ein Albumcover entwerfen lassen. Durch die Interaktion mit der ‚Crowd‘ entstehen Synergien, die den Projektfortschritt und -erfolg maßgeblich voranbringen können.

²¹⁶ Vgl. Opper (2011), S. 11

²¹⁷ Vgl. Kapitel 2.4

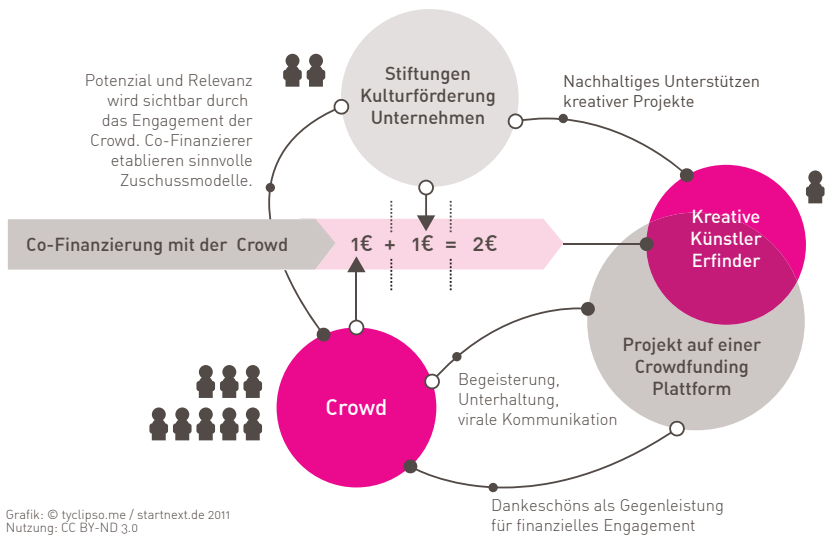
²¹⁸ Vgl. Theil (2011), S. 17

²¹⁹ Vgl. ebd., S. 16

²²⁰ Laut Crowdsourcingblog.de (2012) beschreibt Crowdsourcing „die Auslagerung von Arbeits- und Kreativprozessen an die Masse der Internetnutzer.“

Die Agentur tyclipso.me hat zur Visualisierung der möglichen Wechselbeziehungen zwischen Crowdfunding und der Öffentlichen Hand, Stiftungen oder Unternehmen das sogenannte *Co-Finanzierungsmodell* entwickelt (Abbildung 23).

Abbildung 23: Co-Finanzierungsmodell zwischen Crowdfunding und öffentlicher Förderung, Stiftungen oder Unternehmen



Quelle: tyclipso.me in Theil (2011), S. 16

Das Co-Finanzierungsmodell kann unterschiedliche Ausprägungen annehmen. In einer ersten Ausprägung kann Crowdfunding als Vorqualifizierung für eine öffentliche Förderung angesehen werden.²²¹ Der erfolgreiche Abschluss einer Crowdfunding-Kampagne unter der

²²¹ Vgl. Theil (2011), S. 17

Beteiligung vieler Unterstützer, kann ein wichtiges Auswahlkriterium für die Vergabe von öffentlichen Fördermitteln sein. Eine zweite Ausprägung ähnelt dem US-amerikanischen Matching-Funds-Modell.²²² Eine öffentliche Projektförderung wird dabei an private Unterstützungsgelder gekoppelt und eins zu eins gespiegelt.²²³ Somit können Projekte jeweils zur Hälfte durch private Dritte und die öffentliche Hand gefördert werden. Die dritte Ausprägung stellt den regionalen Bezug zu einer Crowdfunding-Kampagne her. Förderer kommen in vielen Fällen meist auch aus der Region eines Projektes.²²⁴ Crowdfunding kann daher auch als kommunales Förderinstrument eingesetzt werden. Um maximale Transparenz zu gewährleisten und die ‚Crowd‘ in jeden Schritt mit einzubeziehen, ist je nach Ausprägung des Co-Finanzierungsmodells eine Darstellung der öffentlichen Förderung am Crowdfunding-Projekt möglich.²²⁵ Ein Ziel der kommenden Jahre wird es sein, die öffentliche Hand vermehrt in den privaten Finanzierungsprozess über Crowdfunding einzubinden. Mit Start der regionalen Crowdfunding-Plattform *Nordstarter – Crowdfunding für Hamburg* im Oktober 2011, wurde bereits ein erster Schritt in Richtung regionaler Vernetzung bei der Kulturförderung gegangen.²²⁶

²²² Vgl. Kapitel 2.5

²²³ Vgl. Theil (2011), S. 17

²²⁴ Vgl. ebd., S. 17

²²⁵ Vgl. Theil (2011), S. 17

²²⁶ <http://www.nordstarter.org> wurde als Sub-Plattform der Crowdfunding Plattform Startnext im Auftrag der Hamburger Kreativ Gesellschaft entwickelt. Auf der Plattform werden ausschließlich Projekte aus Hamburg vorgestellt. Vgl. Startnext (2011g)

5 Die Crowdfunding-Kampagne

Die Theorie des Crowdfundings ist simpel: Ein Projektinitiator stellt auf einer Crowdfunding-Plattform seine Idee vor und lässt sie schnell und unkompliziert von Freunden, Bekannten und Fans finanzieren. In der Praxis sprechen die Zahlen jedoch für sich. Aus den Erfolgsquoten von 39 Prozent auf Startnext und 46 Prozent auf Kickstarter lässt sich ableiten, dass nicht einmal jedes zweite Projekt erfolgreich abgeschlossen wird.²²⁷ Eine Crowdfunding-Kampagne sollte daher nicht als ‚Selbstläufer‘ verstanden, sondern von dem Projektinitiator gut geplant und durchgeführt werden.²²⁸ Für die Planung und Umsetzung der Kampagne können Methoden des Projektmanagements, Marketings und Fundraisings adaptiert werden. Ergänzend dazu geben Plattformbetreiber und Crowdfunding-Experten wichtige Handlungsempfehlungen für eine erfolgreiche Kampagnengestaltung. Ziel dieses Kapitels soll es sein, die drei Phasen einer Crowdfunding-Kampagne *Planung*, *Durchführung* und *Nachbereitung* umfassend zu betrachten und anschließend Hypothesen zu den Erfolgsfaktoren, als Basis für die in Kapitel 6 folgenden empirischen Untersuchungen, zu formulieren.

5.1 Die Planung einer Crowdfunding-Kampagne

5.1.1 Projekt-Vorüberlegungen

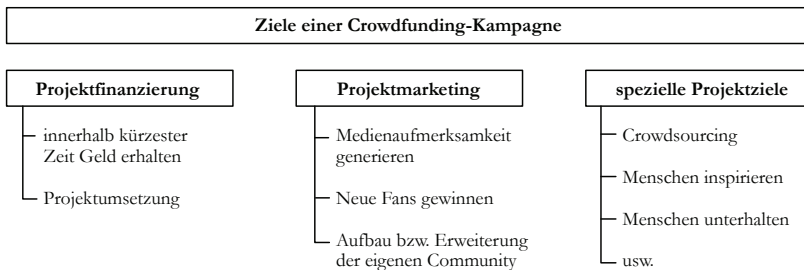
Ein erster Schritt in der Planung einer Crowdfunding-Kampagne stellt die Auseinandersetzung mit der eigenen Idee beziehungsweise dem konkreten Vorhaben dar. Von besonderer Bedeutung ist dabei die Analyse der persönlichen Beweggründe für die Umsetzung des Projektes. Die Fragen ‚*Warum möchte ich das Projekt umsetzen?*‘ und ‚*Was motiviert mich dazu?*‘ sind vor allem im Hinblick auf ein authentisches Auftreten während der Crowdfunding-Kampagne von großer Wichtigkeit. In einem

²²⁷ Vgl. Kapitel 4.4.1 und 4.4.2

²²⁸ Vgl. Harzer (2011), S. 10; Gumpelmaier (2011), S. 372

nächsten Schritt gilt es die Ziele der Crowdfunding-Kampagne aufzustellen und klar zu strukturieren. Konkrete und klare Ziele sind die Ausgangsbasis für die weitere Planung und ein zentrales Steuerungsinstrument einer Crowdfunding-Kampagne beziehungsweise des Projektmanagements im Allgemeinen.²²⁹ In der Praxis wird bei der Zielbestimmung nach dem sogenannten SMART-Prinzip vorgegangen. Ziele sollten demnach immer **spezifisch**, **messbar**, **anspruchsvoll**, **realistisch** und **terminiert** sein.²³⁰ Eine Crowdfunding-Kampagne verfolgt in der Regel die Hauptziele *Projektfinanzierung* und *Projektmarketing* (Abbildung 24).

Abbildung 24: Mögliche Ziele einer Crowdfunding-Kampagne



Quelle: eigene Darstellung

Hinzu kommen *spezielle Projektziele* wie beispielsweise die Projektentwicklung in Zusammenarbeit mit der Community (Crowdsourcing). Ein bedeutendes, wenn nicht sogar das wichtigste Ziel des Projektmarketings ist es, eine Community aufzubauen, die das Projekt unterstützt, dafür wirbt und auf die bei Folgeprojekten zurückgegriffen werden kann. Jeder Projektinitiator beziehungsweise jedes Projektteam setzt im Rahmen der

²²⁹ Vgl. Klein (2008), S. 32

²³⁰ Vgl. Kuster et al. (2008), S. 405f

Zielbestimmung unterschiedliche Schwerpunkte und richtet die jeweiligen Ziele nach den individuellen Projekt-Bedürfnissen aus.

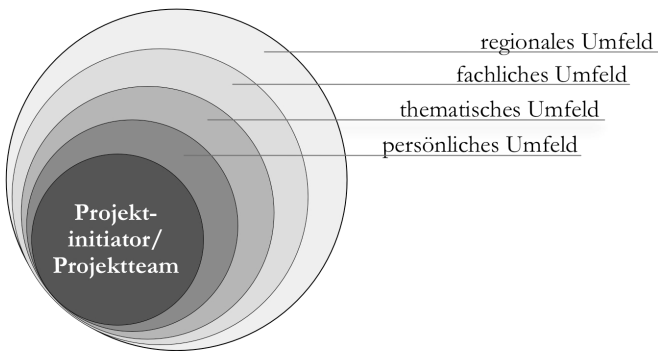
5.1.2 Bestimmung von Zielgruppen

Basierend auf dem Projektvorhaben und den einzelnen Projektzielen gilt es nun herauszufinden, an welche Zielgruppen sich ein Projekt richtet und auf welche Multiplikatoren zum Zweck der Projektwerbung zurückgegriffen werden kann. Die Zielgruppe umfasst hierbei die potenziellen Unterstützer eines Projektes wohingegen die Multiplikatoren, wie beispielsweise Blogger oder andere Künstler dabei helfen die Crowdfunding-Kampagne bekannt zu machen und zu verbreiten. Im Fundraising wird das Zusammentragen von Kontakten, die in irgendeiner Weise mit dem Projekt, Projektinitiator oder Projektteam in Verbindung stehen als *Constituency* bezeichnet.²³¹ Dieses Modell kann für das Crowdfunding adaptiert werden. Prinzipiell lässt sich das gesamte Projektumfeld, in dem nach Unterstützern und Multiplikatoren gesucht wird, in vier verschiedene Sphären aufteilen (Abbildung 25). Zu diesen Sphären, geordnet nach ihrer Wichtigkeit, gehören das persönliche, thematische, fachliche und regionale Umfeld. Im persönlichen Umfeld befinden sich diejenigen Menschen, zu denen der Projektinitiator beziehungsweise das Projektteam persönliche Bindungen besitzt. Dazu zählen die Familie, Freunde und Bekannte. Personen aus diesem Umfeld werden ein Projekt mit großer Wahrscheinlichkeit unterstützen und dafür in ihren jeweiligen Netzwerken werben. Im thematischen Umfeld befinden sich diejenigen Personen, die ein mögliches Interesse an dem Projekte aufgrund des Themas beziehungsweise des Inhaltes haben. Dies können Fans sein, aber auch Menschen, zu denen es bisher noch keinen persönlichen

²³¹ Vgl. Haibach (2006), S. 85ff

Kontakt gab.²³² Die dritte Sphäre stellt das fachliche Umfeld dar, welches unter anderem andere Künstler, Kollegen sowie Experten und damit auch wichtige Multiplikatoren für das Projekt einschließt. Im regionalen Umfeld können Unterstützer gefunden werden, die sich aufgrund einer regionalen Bindung mit dem Projekt identifizieren. Dazu zählen auch Unternehmen, die Projekte aus ihrer Region finanziell unterstützen. Je mehr Überschneidungen es bei einem potenziellen Unterstützer zwischen den einzelnen Sphären gibt, desto wahrscheinlicher ist eine Projektunterstützung.²³³

Abbildung 25: Die Sphären der Zielgruppenfindung



Quelle: eigene Darstellung

Nachdem die Constituency beziehungsweise ein Katalog potenzieller Unterstützer erstellt wurde, können daraus die einzelnen Zielgruppen

²³² Ein Beispiel hierfür ist das Startnext-Projekt *HARTZ IV Wohnungen – Make it yourself* (<http://www.startnext.de/hartz-iv-wohnung> [02.02.2012]) und dessen Folgeprojekt *HARTZ IV Möbel-Buch* (<http://www.startnext.de/hartz-iv-moebel-buch> [02.02.2012]). Beide Projekte sprechen Personengruppen an, die an Design und Architektur interessiert sind.

²³³ Vgl. Haibach (2006), S. 86

abgeleitet werden. Hierbei gilt es auch, die aus dem Marketing bekannten soziodemografischen, geografischen, psychografischen und verhaltensorientierten Segmentierungskriterien der potenziellen Unterstützer zu betrachten.²³⁴ Die daraus resultierenden Zielgruppen haben auf die weitere Projektplanung einen erheblichen Einfluss²³⁵ und wirken sich unter anderem auf die Form der Ansprache (Du-/Sie-Form), die Art der Gegenleistungen, die Länge des Finanzierungszeitraumes, die Projektwerbung und die Entscheidung über die Durchführungsart der Kampagne aus.²³⁶ Setzt sich die Zielgruppe beispielsweise nur aus Personen des persönlichen Umfeldes zusammen und wird ein geringes Budget benötigt, ist es fraglich, ob die Kampagne über eine Crowdfunding-Plattform durchgeführt werden sollte, oder ob es reicht die Personen unabhängig von einer Online-Kampagne um eine Projektunterstützung zu bitten.

5.1.3 Der Projektplan

Die Durchführung einer Crowdfunding-Kampagne bedeutet für ein Projektteam einen großen Mehraufwand. Das Projekt muss medial vorbereitet und während des gesamten Finanzierungszeitraums über Online- und Offline-Kanäle kommuniziert werden. Bevor daher ein umfassender Projektplan für den gesamten Ablauf der Crowdfunding-Kampagne erstellt werden kann, müssen die personellen, zeitlichen und finanziellen Ressourcen analysiert und verteilt werden. Das aus dem Projektmanagement bekannte *Magische Dreieck* hilft hierbei Wechselbeziehungen und Abhängigkeiten der einzelnen Ressourcen untereinander festzustellen sowie Auswirkungen und Konsequenzen bei der Veränderung einer Ressource abzuschätzen (Abbildung 26).²³⁷

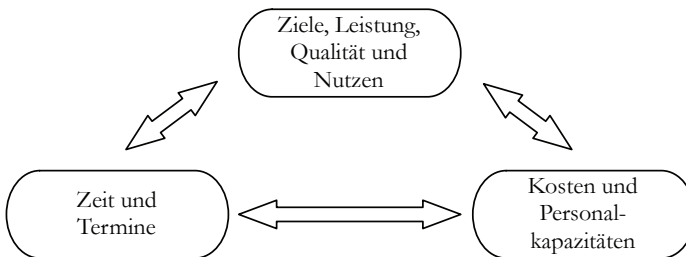
²³⁴ Vgl. Meffert (2000), S. 186ff

²³⁵ Vgl. Haibach (2006), S. 89

²³⁶ Vgl. Harzer (2011), S. 10

²³⁷ Vgl. Kessler/Winkelhofer (2004) S. 55f

Abbildung 26: Das Magische Dreieck



Quelle: Kessler/Winkelhofer (2004) S. 55

Aufbauend auf den vorher definierten Zielen und den verfügbaren Ressourcen kann nun ein Projektstruktur- und ein Projektablaufplan erstellt werden.²³⁸ Im Projektstrukturplan wird zusammengetragen durch welche Maßnahmen die Crowdfunding-Kampagne bekannt gemacht werden soll und in welchen Abhängigkeiten diese zueinander stehen.²³⁹ So bietet es sich beispielsweise zum Zweck des Community-Aufbaus an, eine Facebook-Page zu erstellen, die dann zu einem späteren Zeitpunkt als Werbeplattform für die Crowdfunding-Kampagne genutzt wird. Im Projektablaufplan wird präzise definiert, wann die geplanten Maßnahmen in welcher Form durchgeführt und zu welchen Zeitpunkten²⁴⁰ Teilziele, wie beispielsweise eine bestimmte Höhe des Budgets, erreicht werden muss.²⁴¹ Anhand dieses Ablaufplanes können IST- und SOLL-Werte schnell und einfach verglichen und die Terminierung bei Bedarf angepasst werden.²⁴²

²³⁸ Vgl. Bemmé (2011), S. 69ff; Klein (2008), S. 152ff

²³⁹ Vgl. Bemmé (2011), S. 77

²⁴⁰ sogenannte Meilensteine

²⁴¹ Vgl. Bemmé (2011), S. 77; Klein (2008), S. 152f

²⁴² Vgl. Klein (2008), S. 152

5.1.4 Die Projektdarstellung

Hat sich ein Projektinitiator dazu entschlossen Crowdfunding als Finanzierungsinstrument für sein Projekt zu nutzen, steht er früher oder später vor der Frage, ob die Kampagne vollständig in Eigenregie oder über eine Crowdfunding-Plattform durchgeführt werden soll. Fällt die Wahl auf die Finanzierung über eine Plattform, gilt es anhand der individuellen Bedürfnisse einen geeigneten Anbieter zu finden. Auswahlkriterien sind dabei die Bekanntheit der Plattform, die Plattformausrichtung (sozial, kulturell oder unternehmerisch), das Finanzierungsprinzip (Alles-oder-Nichts- oder Behalte-Alles-Prinzip), verfügbare Zahlungsmethoden sowie die Höhe möglicher Projektnebenkosten, wie beispielsweise eine Erfolgsprovision oder Transaktionskosten.²⁴³ Bevor ein Projekt auf einer Crowdfunding-Plattform beschrieben und der Öffentlichkeit vorgestellt wird, lohnt sich ein Blick auf erfolgreich laufende oder bereits abgeschlossene Projekte aus der gleichen oder einer ähnlichen Projektkategorie.²⁴⁴ Diese können Inspirationen für die eigene Projektdarstellung liefern aber auch Grenzen im Hinblick auf das Potenzial einer Projektkategorie oder die Höhe eines Zielbudgets aufzeigen. Der Erfolg eines anderen Projekts hat jedoch nur eine bedingte Aussagekraft, da insbesondere Faktoren wie die Größe der Projekt-Community oder das Zielbudget eine wichtige Rolle spielen.

Eine Projektseite setzt sich zusammen aus der multimedialen Projektbeschreibung, Angaben über den Finanzierungszeitraum und das Zielbudget, einer Auflistung der preislich gestaffelten Gegenleistungen, einem Projektblog sowie einer Projektpinnwand. Da Elemente wie Text, Zielbudget oder Gegenleistungen mit Beginn der Finanzierungsphase nicht mehr verändert werden können, muss bei der Erstellung der Projektseite äußerst gründlich vorgegangen werden.²⁴⁵

²⁴³ Vgl. Röhler/Wenzlaff (2011), S. 345; Gumpelmaier (2011), S. 372

²⁴⁴ Vgl. Gumpelmaier (2011), S. 376; Startnext (2011d), S. 5

²⁴⁵ Ein Grund für die Sperrung ist unter anderem der Schutz von Unterstützern.

Die Projektbeschreibung

In der Projektbeschreibung wird das Projekt inhaltlich und medial vorgestellt. Ziel der Beschreibung ist es, seine potenziellen Unterstützer vom Projekt zu begeistern und auf den Projektverlauf neugierig zu machen.²⁴⁶ Die Inhalte sollten daher klar strukturiert und leicht verständlich sein. Wichtig ist es, sein Projekt und die dahinter stehende Motivation möglichst kurz und eindrucksvoll darzustellen. Hierbei bietet sich die Verwendung einer unterhaltsamen Mischung aus Texten, Bildern, Musik und Videos an.²⁴⁷ Je mehr ein Projektinitiator von seinem Projekt preis gibt, desto mehr können sich Unterstützer darunter vorstellen und desto eher steigt die Motivation sich an dem Vorhaben zu beteiligen. Ein großer Fehler wäre es daher, Informationen unter Verschluss zu halten, aus Angst die Idee könnte von anderen Künstlern, Kreativen oder Erfindern übernommen oder adaptiert werden.

Zielbudget

Vor der Bestimmung des Zielbudgets sollte das Finanzierungspotenzial der Zielgruppen abgeschätzt werden. Von zentraler Bedeutung sind dabei die Fragen ‚*Was traue ich meiner Zielgruppe zu?*‘ und ‚*Ist mein Wunschbudget realistisch mit dem geplanten Aufwand zu erreichen?*‘. Ausgehend von den Zahlen der Plattformausswertungen wird deutlich, dass vor allem kleine (Budget bis zu 5.000 Euro) und mittlere (Budget bis zu 10.000 Euro) Projekte gute Finanzierungsaussichten besitzen.²⁴⁸ Für höhere Budgets empfehlen Experten und Plattformbetreiber zunächst nur eine Teilsumme über Crowdfunding finanzieren zu lassen, und somit die Resonanz der Idee bei der Zielgruppe und Community zu testen.²⁴⁹ Verfolgt eine Plattform das Alles-oder-Nichts-Prinzip erweist es sich für den

²⁴⁶ Vgl. Harzer (2011), S. 12

²⁴⁷ Vgl. ebd.

²⁴⁸ Vgl. Kapitel 4.4.1f, Kickstarter (2011e)

²⁴⁹ Vgl. Harzer (2011), S. 12; Gerecht/Haselbach/Theil (2011), S. 160

Projektinitiator zudem als hilfreich, ein geringeres Budget anzusetzen und durch Anreize und Gegenleistungen eine Überfinanzierung anzustreben. Das Zielbudget ergibt sich letztendlich aus dem realistisch gewählten Wunschbetrag zuzüglich der Plattformgebühren und der Kosten für die Erbringung von Gegenleistungen (beispielsweise Portokosten).²⁵⁰ Um das Vertrauen der Unterstützer zu erlangen, bedarf es auf der Projektseite einer nachvollziehbaren und transparenten Darstellung über die Verwendung des Geldes.²⁵¹

Laufzeit

Die Laufzeit wird anhand des Projektstruktur- und Projektablaufplanes bestimmt. Auf Basis der Plattformanalysen aus Kapitel 4 und den Empfehlungen von Plattformbetreibern empfiehlt sich ein Finanzierungszeitraum zwischen 30 und 60 Tagen.²⁵² Untersuchungen von Kickstarter haben zudem ergeben, dass Projekte vor allem zu Beginn und am Ende der Finanzierungsphase unterstützt werden (Abbildung 27).²⁵³ Wird die Projektlaufzeit zu lang gewählt, besteht die Möglichkeit, dass potenzielle Unterstützer zögern und die Unterstützung vom Projektverlauf abhängig machen. So kann ein Projekt keine Dynamik entwickeln und verliert damit wichtige Geldgeber. Kürzere Zeiträume sind für Unterstützer absehbar, erwecken das Interesse der Community und können Impulsunterstützungen hervorrufen.²⁵⁴

²⁵⁰ Vgl. Gumpelmaier (2011), S. 374

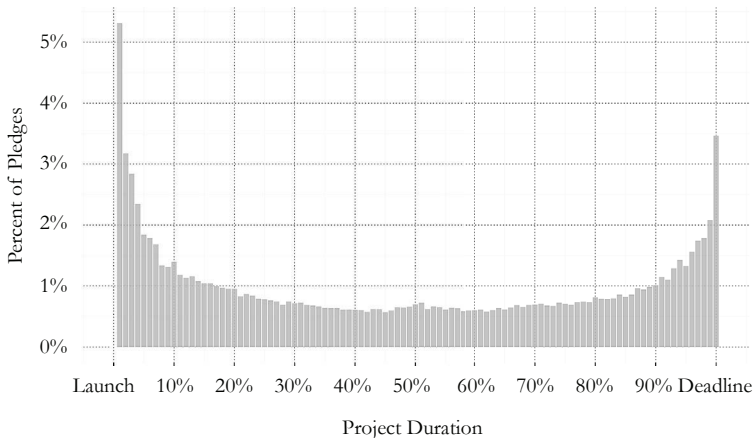
²⁵¹ Vgl. Opper (2011), S. 17; Gumpelmaier (2011), S. 376; Harzer (2011), S. 12

²⁵² Vgl. Startnext (2011d), S. 5; Kickstarter (2011d); Harzer (2011), S. 12

²⁵³ Vgl. Kickstarter (2011d)

²⁵⁴ Vgl. Harzer (2011), S. 12

Abbildung 27: Projektunterstützungen in Abhängigkeit vom Projektfortschritt



Quelle: Kickstarter (2011d)

Vorstellungsvideo

Mit Hilfe eines kurzen Vorstellungsvideos, in welchem die Motivation und die Hintergründe des Projektes transparent und authentisch dargestellt werden, können potenzielle Unterstützer schnell und emotional erreicht werden. Laut Aussage von Plattformbetreibern und sachkundigen Dritten ist das Video eines der wichtigsten Elemente einer Projektvorstellung und beeinflusst den Erfolg oder Misserfolg eines Projektes maßgeblich.²⁵⁵ Studien haben dabei ergeben, dass die Aufmerksamkeitsspanne von Zuschauern eines Videos nach zehn bis 20 Sekunden enorm abnimmt.²⁵⁶ Beim Dreh eines Projektvideos sollten daher die wichtigsten Informationen direkt zu Beginn vermittelt werden. Die Qualität des Vi-

²⁵⁵ Vgl. u.a. Startnext (2011e); Indiegogo (2010); Kickstarter (2009)

²⁵⁶ Vgl. TubeMogul (2008)

deos ist zweitrangig. Wichtig ist vielmehr die authentische und charmante Darstellung eines Projektvorhabens. Abseits von der Präsentation der Projektidee und der Vorstellung des Projektinitiators sollte ein Video außerdem erste Ergebnisse oder schon bestehende Arbeitsproben²⁵⁷, Angaben zum benötigten Budget und den Gegenleistungen sowie einen Link zur Projektseite beinhalten.²⁵⁸

Gegenleistungen

Die Gegenleistungen schaffen große Anreize für eine Projektunterstützung und werden in Abhängigkeit von den definierten Zielgruppen erstellt.²⁵⁹ Eine bedeutende Leitfrage ist dabei: *„Über welche Gegenleistung würde ich mich freuen und wie viel Geld würde ich dafür ausgeben?“*. Gegenleistungen sollten demnach möglichst realistisch bestimmt und auf die Bedürfnisse der Zielgruppen angepasst werden. Das Versenden einer DVD für 100 Euro wäre kein geeignetes Mittel um das Projektziel zu erreichen, da nur äußerst wenige Unterstützer bereit wären, dafür einen solchen Preis zu bezahlen. Auch wenn hinter der Unterstützung eines Projektes meist idealistische oder altruistische Motive stehen, können sich Unterstützer bei überhobenen Gegenleistungen schnell getäuscht fühlen und das Vertrauen in ein Projekt verlieren.²⁶⁰ Von besonderer Bedeutung sind individuelle und exklusive Gegenleistungen, die es nur im Rahmen der Crowdfunding-Kampagne zu erhalten gibt.²⁶¹ Das Hörspielprojekt Richard Diamond auf Startnext bot seinen Unterstützern beispielsweise zwei Sprecherrollen im Wert von je 500 Euro an. Aufgrund der Beschränkung und Exklusivität war die Nachfrage sehr hoch und die Gegenleistung innerhalb kürzester Zeit ausgebucht. Ferner sollte eine überschaubare

²⁵⁷ Beispielsweise Filmausschnitte, Konzertmitschnitte, Animationen oder Bilder.

²⁵⁸ Vgl. Harzer (2011), S. 12

²⁵⁹ Vgl. ebd., S. 10ff

²⁶⁰ Vgl. Bartelt et al. (2011), S. 9

²⁶¹ Vgl. Harzer (2011), S. 13

Anzahl an Gegenleistungen gewählt werden, um den Unterstützern die Auswahl zu erleichtern.²⁶² Gleichzeitig ist es ratsam, digitale Gegenleistungen anzubieten, die direkt nach erfolgreichem Abschluss des Projektes ausgeliefert werden können. Sollen im Rahmen der Crowdfunding-Kampagne auch Unternehmen angesprochen werden, empfiehlt es sich im Voraus unverbindlich anzufragen, ob Interesse an einer Unterstützung besteht und welche Gegenbeziehungweise Sponsoringleistung sie sich wünschen würden.

5.2 Durchführung der Crowdfunding-Kampagne

5.2.1 Bewerbung des Projektes

Die Bewerbung eines Projektes erfolgt in Abhängigkeit von den Zielgruppen und nach dem klassischen AIDA-Modell.²⁶³ AIDA beschreibt die vier Stadien Aufmerksamkeit (**A**ttention), Interesse (**I**nterest), Wunsch (**D**esire) und Aktion (**A**ction), die Unterstützer im Rahmen des Crowdfunding-Prozesses durchlaufen.²⁶⁴ Eine gezielte Projektwerbung generiert Aufmerksamkeit, welche zu Interesse und damit dem Besuch der Projektseite führt. Eine gut gestaltete Projektseite mit vielen Informationen und Arbeitsproben weckt den Wunsch, sich am Projekt zu beteiligen und es finanziell zu unterstützen (Action).

Die einzelnen Zielgruppen können über unterschiedliche Online- und Offline-Wege angesprochen werden. Da sich der Crowdfunding-Prozess jedoch vorrangig im Internet abspielt, sollte auf die Online-Akquise besonders Wert gelegt werden. Gibt es für ein Projekt bisher noch keine Online-Community sollte nach Fertigstellung der Zielgruppenanalyse mit deren Aufbau begonnen werden. Ziel sollte es sein, mit Beginn der Finanzierungsphase auf eine Gruppe potenzieller Unterstützer zurückgrei-

²⁶² Vgl. Harzer (2011), S. 13

²⁶³ Vgl. Opper (2011), S. 10

²⁶⁴ Vgl. Meffert (2000), S. 696f

fen zu können.²⁶⁵ Im Rahmen der Startnext-Plattformanalyse ergab sich, dass von 332 begonnen Projekten 198 Projekte eine Verknüpfung zu Facebook herstellten.²⁶⁶ Jedoch wiesen die Facebook-Fan-Pages in den meisten Fällen sehr wenige Mitglieder auf. Im Idealfall sollte ein Projekt, beziehungsweise die Personen hinter einem Projekt, bereits eine stabile Community besitzen. Auf Basis der Community-Stärke kann dann der Werbeaufwand im Bereich Social Media bemessen werden. Ein weiterer Faktor, der Einfluss auf die Intensität der Social Media-Werbung hat, ist die Community-Nutzung bezogen auf das Alter. Im Rahmen der ARD/ZDF-Onlinestudie 2011 ergab sich, dass Online-Communities und soziale Netzwerke vor allem von 14- bis 29-Jährigen genutzt werden, was einen Anteil von 71 Prozent aller Nutzer dieser Altersgruppe darstellt.²⁶⁷ Mit zunehmendem Alter nimmt die Community-Nutzung hingegen ab. Die Online- und Offline-Werbemaßnahmen sollten daher auch auf die demografischen Eigenschaften einer Zielgruppe ausgerichtet werden. Bevor die Kampagne über soziale Netzwerke, Multiplikatoren oder Communities verbreitet wird, sollten die eigene Webseite sowie Social Media-Profilseiten²⁶⁸ auf das Crowdfunding-Projekt angepasst werden. Dazu können beispielsweise Bilder oder sogenannte Widgets, die einen Kurzüberblick über Inhalt und Projektstatus geben, eingebunden werden (Abbildungen 28 und 29). Eine andere Möglichkeit wäre, über den gesamten Zeitraum der Kampagne eine Weiterleitung auf das Crowdfunding-Projekt einzurichten und jegliche Kommunikation über die Projektseite abzuhalten.

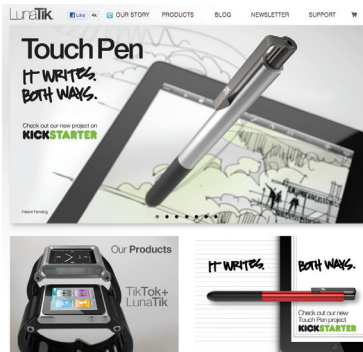
²⁶⁵ Vgl. Gumpelmaier (2011), S. 375f

²⁶⁶ Vgl. Kapitel 4.4.1

²⁶⁷ Vgl. Van Eimeren/Frees (2011), S.340

²⁶⁸ Dazu zählen unter anderem die Profilseiten von Vimeo, YouTube, Twitter, Facebook oder MySpace.

Abbildung 28: Startseite des Unternehmens LunaTik²⁶⁹



Quelle: <http://www.lunatik.com>
[02.02.2012]

Abbildung 29: Projekt-Widget



Quelle: <http://www.startnext.de>
[02.02.2012]

Sobald alle medialen Vorbereitungen getroffen wurden, gilt es potenzielle Unterstützer regelmäßig über alle bestehenden Social Media-Kanäle anzusprechen und um Mithilfe zu bitten.²⁷⁰ Weiterhin sollten auch soziale Verbindungen bei der Unterstützerakquise berücksichtigt werden. Personen aus dem persönlichen Umfeld sollten beispielsweise über eine personalisierte E-Mail, einen Telefonanruf oder direkt bei einem Treffen von dem Projekt erfahren.²⁷¹ Für persönliche Treffen bietet es sich zudem an, Flyer mit einer kurzen Projektbeschreibung und einem Link

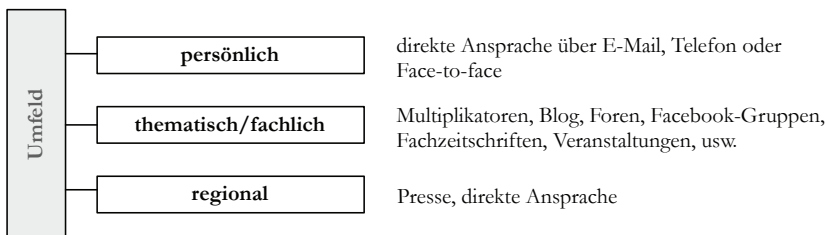
²⁶⁹ Das Unternehmen LunaTik konnte im Jahr 2011 mit ihrem ersten Projekt *TikTok+LunaTik Multi-Touch Watch Kits* (<http://www.kickstarter.com/projects/1104350651/tiktok-lunatik-multi-touch-watch-kits> [02.02.2012]) auf Kickstarter erhebliche Erfolge feiern und erreichte in seiner Kampagne 6.283 Prozent des Zielbudgets. Das Folgeprojekt, ein Stift mit dem man sowohl auf Papier als auch auf dem iPad schreiben kann (<http://www.kickstarter.com/projects/1104350651/lunatik-touch-pen-the-evolution-of-the-stylus> [02.02.2012]). wurde prominent auf der Startseite der Unternehmens-Webseite vorgestellt.

²⁷⁰ Auf die einzelnen Social Media-Strategien soll an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden. Als vertiefende Literatur empfiehlt sich Mühlenbeck/Skibicki (2010).

²⁷¹ Vgl. Gumpelmaier (2011), S. 376

zur Projektseite zu drucken. Um ein Projekt für Multiplikatoren interessanter zu machen, sollte die Ansprache zeitversetzt zum Finanzierungsbeginn erfolgen. Bei der Vorstellung eines Projektes können so Erfolge nachgewiesen und das Finanzierungspotenzial verdeutlicht werden. Es bietet sich an, Journalisten für Fachmagazine schon früh anzusprechen, damit ein Beitrag über das Projekt noch vor Beendigung der Kampagne veröffentlicht werden kann. Zur besseren Verbreitung des Vorhabens unter den Multiplikatoren oder Journalisten empfiehlt es sich weiter, eine Pressemitteilung zu erstellen, in der die wichtigsten Informationen zum Projekt und der Crowdfunding-Kampagne zusammengefasst werden. Der Fokus sollte dabei immer auf der Vorstellung der Kampagne und weniger auf dem reinen Projekt liegen. In Abbildung 30 wird zusammenfassend ein kurzer Überblick über die unterschiedlichen Arten der Ansprache im privaten, thematischen, fachlichen und regionalen Umfeld gegeben.

Abbildung 30: Art der Unterstützer-Akquise nach persönlichem, thematischem, fachlichem und regionalem Umfeld



Quelle: eigene Darstellung

Von besonderer Bedeutung bei einer Crowdfunding-Kampagne sind die Selbstinszenierung und -vermarktung eines Projektes beziehungsweise der Personen hinter einem Projekt. Beim Vergleich von Projekten aus

den Vereinigten Staaten und Deutschland fiel vor allem auf, dass US-Amerikaner mit einem starken Selbstbewusstsein und einer resoluten Selbstvermarktung in die Bewerbung ihrer Projekte gehen.²⁷² Dies sollten sich auch deutschsprachige Projektinitiatoren bei der Bewerbung ihrer Projekte zum Vorbild nehmen. Projektinitiatoren müssen dabei keine Angst davor haben, dass Crowdfunding als betteln oder flehen verstanden werden könnte, sondern diese neue Möglichkeit der Projektfinanzierung als wichtiges Marketing- und Finanzierungsinstrument sehen.

5.2.2 Community Management

Hauptbestandteil des Community Managements ist die Einbindung der Unterstützer in den kreativen Schaffensprozess des Projektes. Ein Projektinitiator tritt dabei mit den Unterstützern in den Dialog und lässt sie an den neusten Projektentwicklungen sowie den erreichten Meilensteinen der Crowdfunding-Kampagne teilhaben.²⁷³ Dazu können beispielsweise neue Bilder und Videos im Projektblog veröffentlicht oder Diskussionen über die Projektpinnwand geführt werden. Wie auch das gemeine Fundraising, versteht sich Crowdfunding als Beziehungsmanagement, bei dem es darum geht, Unterstützern das Gefühl der Wertschätzung, Achtung sowie der Wichtigkeit ihrer Beteiligung zu vermitteln.²⁷⁴ Je mehr Einblicke ein Projektinitiator seinen Unterstützern gibt und je mehr er mit ihnen interagiert, desto größer wird deren emotionale und persönliche Bindung an das Projekt.²⁷⁵ Dies hat wiederum zur Folge, dass Unterstützer das Crowdfunding-Projekt realisiert sehen wollen und es daher in ihren jeweiligen Netzwerken weiterempfehlen. Besonders hervorzuheben sei an dieser Stelle auch die vorgelagerte

²⁷² Vgl. Kreßner (2011b)

²⁷³ Vgl. Gumpelmaier (2011), S. 376; Startnext (2011d), S. 6

²⁷⁴ Vgl. Burnett (2002) zit. in Haibach (2006), S. 23

²⁷⁵ Vgl. Startnext (2011d), S. 6

Startphase auf der Crowdfunding-Plattform Startnext. Projektinitiatoren sammeln in dieser Phase Fans, um sich eine feste Community beziehungsweise Finanzierungsbasis aufzubauen. Die Plattformanalyse ergab jedoch, dass bei gerade einmal zwölf erfolgreich abgeschlossenen Projekten mehr als 80 Prozent der Fans an der Finanzierung beteiligt waren. Daraus lässt sich schließen, dass im Hinblick auf das Community-Management großer Lern- und Handlungsbedarf besteht. Projektinitiatoren sollten mit gezielten Ansprachen ihre Fans aktivieren und abholen. Gleiches gilt auch für Projektinitiatoren, die bereits ein Projekt erfolgreich über Crowdfunding abschließen konnten und die Finanzierung eines neuen Projektes beginnen wollen. Die bereits bestehende Crowdfunding-Community ist dabei erster Anlaufpunkt und sollte für das neue Vorhaben aktiviert und begeistert werden.

5.3 Nachbereitung der Crowdfunding-Kampagne

Mit Beendigung der Finanzierungsphase erhalten erfolgreiche Projektinitiatoren ihr gesammeltes Geld und den Zugriff auf die relevanten Daten ihrer Unterstützer. Unabhängig vom Projekterfolg gilt es jedoch, sich zunächst bei allen Unterstützern für deren Vertrauen, Hilfe und Zuwendungen zu bedanken sowie einen Ausblick auf die Projektentwicklung zu geben. Mit Abschluss der Finanzierung beginnt meist die eigentliche Umsetzungsphase des Projektes. Da Crowdfunding nicht nur den reinen Finanzierungsprozess abdeckt, sondern auch Leute zusammenführt, die an ein Projekt glauben und an dessen Entwicklung interessiert sind, sollte regelmäßig über die Projektumsetzung berichtet werden. Dies kann beispielsweise über einen Projektblog, einen Newsletter oder eine Facebook-Page erfolgen und sollte bis zum Abschluss des Projektvorhabens und der Versendung von Gegenleistungen beibehalten werden. Vorteile dieser kontinuierlichen Projektkommunikation sind zum einen die schnellere Lösungsfindung von eventuell auftretenden inhaltlichen oder fachlichen Problemen durch das Einbeziehen der

Community und zum anderen die Bindung potenzieller Unterstützer für zukünftige Projekte.

5.4 Hypothesen zu Erfolgsfaktoren

Infolge der statistischen Analyse erfolgreicher Projekte auf Startnext und Kickstarter, der Auswertung von statistischen Veröffentlichungen weiterer Crowdfunding-Plattformen, theoretischen Ansätzen aus den Bereichen Projektmanagement, Marketing und Fundraising sowie den Hinweisen und Ratschlägen von Plattformbetreibern und sachkundigen Dritten, konnten Erfolgskriterien identifiziert und die folgenden Hypothesen formuliert werden.

- I. Für den Erfolg eines Crowdfunding-Projektes sind folgende Faktoren besonders bedeutend:
 1. professionell gestaltete Projektseite
 2. Gegenleistungen
 3. authentisches und unterhaltsames Vorstellungsvideo
 4. informative Projektbeschreibung
 5. unterhaltsame Projektdarstellung
 6. Projektidee beziehungsweise das Projektvorhaben
 7. Netzwerkeffekte durch eine Crowdfunding-Plattform
 8. Projektwerbung durch Unterstützer

- II. Für Unterstützer spielen folgende Elemente bei der Entscheidung ein Projekt zu unterstützen eine wichtige Rolle:
 1. Höhe des Zielbudgets
 2. Höhe des erreichten Budgets
 3. Anzahl der Unterstützer
 4. Projektlaufzeit
 5. Einbindung in den kreativen Schaffungsprozess beziehungsweise Informationen über den Projektfortschritt
 6. erkennbare Projektdynamik
 7. persönliche Verbindung zum Projektinitiator

- III. Projektinitiatoren können den Erfolg ihrer Projekte durch folgende Faktoren maßgeblich mitbestimmen:
1. umfangreiche und detaillierte Kampagnenplanung
 2. kontinuierliche Bewerbung des Projektes vor allem im persönlichen und thematischen Umfeld
 3. Suche nach Multiplikatoren, die das Projekt bewerben
 4. Informationen über die Personen hinter einem Projekt

6 Empirische Untersuchung

6.1 Aktueller Forschungsstand

Hinweise und Handlungsempfehlungen, wie man ein Crowdfunding-Projekt erfolgreich planen und gestalten sollte, gibt es mittlerweile zur Genüge. Der Großteil der Ratschläge beruht dabei auf der Expertise der Betreiber von Crowdfunding-Plattformen sowie sachkundigen Dritten. In der Regel werten Projektinitiatoren ihre Crowdfunding-Projekte jedoch nicht öffentlich aus, so dass es an hilfreichem Erfahrungswissen mangelt. Da Crowdfunding eine sehr junge Finanzierungsmethode ist, gibt es bisher noch keine ganzheitlichen empirischen Untersuchungen zu den Erfolgsfaktoren von Crowdfunding-Kampagnen.

Erste Studien beschäftigen sich vor allem mit der Motivation der Unterstützer, bei denen die Erfolgsfaktoren eines Crowdfunding-Projektes aus Sicht der Projektinitiatoren jedoch nur geringfügig beleuchtet werden. Harms (2007) untersuchte die individuelle Motivation einer finanziellen Projektunterstützung.²⁷⁶ Auf Basis von allgemeinen Charakteristika eines Crowdfunding-Projektes wurde dazu ein fiktives Projekt konstruiert. Im Rahmen einer quantitativen Onlinebefragung wurden 196 Probanden befragt, aus welcher Motivation heraus sie dieses Projekt unterstützen würden. Dabei ergab sich unter anderem, dass die Freude am Projekt sowie ein persönlicher und finanzieller Nutzen ausschlaggebende Kriterien für die Unterstützung sind. Van Wingerden und Ryan (2011) untersuchten ebenfalls anhand einer onlinebasierten quantitativen Befragung die Motivation hinter einer finanziellen Unterstützung eines Crowdfunding-Projektes.²⁷⁷ Die Analyse der Einstellungen von 162 Probanden ergab, dass Projekte vor allem wegen der Einbindung in den kreativen Schaffensprozess, dem guten Gefühl anderen zu helfen und dem Spaß am Crowdfunding allgemein unterstützt werden.²⁷⁸ Das *Institut*

²⁷⁶ Vgl. Harms (2007)

²⁷⁷ Vgl. Van Wingerden/Ryan (2011)

²⁷⁸ Vgl. ebd., S. 35f

für Kommunikation in sozialen Medien (ikosom) und das Portal *Für Gründer* veröffentlichen in regelmäßigen Abständen Analysen zu der allgemeinen Entwicklung von Crowdfunding im deutschsprachigen Raum und zu den Entwicklungen der Crowdfunding-Plattformen im Einzelnen.²⁷⁹ Eisfeld-Reschke und Wenzlaff von ikosom haben zudem im Rahmen ihrer *Crowdfunding-Studie 2010/2011* 25 Projektinitiatoren erfolgreicher und nicht erfolgreicher Projekte in einer Onlinebefragung zu den Gründen für die Nutzung einer Crowdfunding-Plattform sowie zu den Herausforderungen, dem Werbeaufwand und der Wiederholungsbereitschaft einer Crowdfunding-Kampagne befragt.²⁸⁰ Bezogen auf die Erfolgsfaktoren wurde dabei festgestellt, dass der Aufwand einer Crowdfunding-Kampagne von Projektinitiatoren weitestgehend unterschätzt wurde und dass die Öffentlichkeitsarbeit einen wichtigen Bestandteil für eine erfolgreiche Projektfinanzierung darstellt.²⁸¹

6.2 Forschungsfrage

Betrachtet man die Gesamtheit der Empfehlungen fällt auf, dass sich ein allgemeiner Konsens über die richtige Vorgehensweise und Gestaltung eines Crowdfunding-Projektes durchgesetzt hat (Kapitel 5). Da es jedoch weder ausreichendes Erfahrungswissen noch wissenschaftliche Untersuchungen im Hinblick auf Erfolgsfaktoren von Crowdfunding-Projekten gibt, kann der Beweis für die Richtigkeit der Handlungsempfehlungen nicht erbracht werden. Daher wird im Rahmen dieser empirischen Untersuchung erforscht, welche Faktoren für die Entscheidung, ein Projekt zu unterstützen, von Relevanz sind beziehungsweise welche Faktoren die erfolgreiche Planung und Durchführung von Crowdfunding-Kampagnen beeinflussen.

²⁷⁹ Vgl. Eisfeld-Reschke/Wenzlaff (2011); Für Gründer (2011)

²⁸⁰ Vgl. Eisfeld-Reschke/Wenzlaff (2011), S. 9ff

²⁸¹ Vgl. ebd., S. 7

Zusammenfassend ergeben sich somit folgende Forschungsfragen, die es innerhalb der empirischen Studie zu untersuchen gilt.

- 1) *Welche Faktoren beeinflussen den Erfolg eines Crowdfunding-Projektes?*
- 2) *Wie sollte eine Crowdfunding-Kampagne aufgebaut sein, um Erfolge zu erzielen?*

6.3 Allgemeines Design der Untersuchungen

Das Ziel dieser empirischen Studie ist es, Erfolgsfaktoren eines Crowdfunding-Projektes zu identifizieren und zu charakterisieren. Dies soll durch eine deduktive Vorgehensweise erreicht werden.²⁸² Den Ausgangspunkt der empirischen Untersuchung bilden dabei die auf den in Kapitel 5.4 formulierten Hypothesen über die Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge zwischen den Elementen einer Crowdfunding-Kampagne und dem Projekterfolg.

Die vorliegende Untersuchung ist als Querschnittsstudie angelegt, weshalb die Datenerhebung nur einmalig erfolgte. Weiterhin wurde ein nicht-experimentelles Vorgehen gewählt. Der Fokus der hier zugrundeliegenden Forschungsproblematik liegt auf der Analyse von individuellen Wahrnehmungen beziehungsweise Einstellungen gegenüber den einzelnen Elementen einer Crowdfunding-Kampagne sowie den daraus resultierenden Wirkzusammenhängen. Die einzige Datenerhebungsmethode, die in der Lage ist, Wahrnehmungen von Individuen nicht-experimentell zu erfassen, ist die Befragung.²⁸³ Die Beobachtung eignet sich hierfür nicht und kann damit als Alternative ausgeschlossen werden.²⁸⁴

Die beiden formulierten Forschungsfragestellungen zielen darauf ab, Wissen zu generieren, welches zukünftigen Projektinitiatoren bei der Planung und Durchführung ihrer Crowdfunding-Kampagnen helfen soll.

²⁸² Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 30ff

²⁸³ Vgl. Meffert (2000), S. 154f

²⁸⁴ Vgl. Odekerken-Schröder (1999), S. 84

Unterschiede ergeben sich aus den zu untersuchenden Inhalten und den Adressaten der Fragestellungen. Während in der ersten Forschungsfrage Projektunterstützer beziehungsweise deren Wahrnehmungen und Empfindungen hinsichtlich der einzelnen Projekteinhalte im Mittelpunkt stehen, befasst sich die zweite Forschungsfrage vorwiegend mit den Erfolgsfaktoren, die sich aus der Kampagnenplanung und -umsetzung ergeben. Letztere kann dementsprechend nur von den Projektinitiatoren, welche bereits Erfahrungen mit Crowdfunding gemacht haben, beantwortet werden. Infolgedessen wurden die beiden formulierten Fragestellungen mit Hilfe unterschiedlicher Befragungsmethoden separat untersucht. Befragungen können mündlich in Form von Interviews (Vis-a-vis, telefonisch) oder schriftlich über Fragebögen durchgeführt werden.²⁸⁵ Aufgrund der hohen Reichweite, der geringen Kosten sowie der höheren Akzeptanz wurde für die Untersuchung der beiden Fragestellungen die schriftliche Befragung ausgewählt.²⁸⁶ Die im Vergleich zu Interviews höhere Akzeptanz beruht auf der Tatsache, dass Probanden den Zeitpunkt und die Dauer der Befragung selbst bestimmen können. Des Weiteren kann bei der schriftlichen Befragung eine Beeinflussung durch den Interviewer ausgeschlossen werden.²⁸⁷ Im Vergleich zur mündlichen Befragung wird die schriftliche Befragung von den Befragten als anonym empfunden, wodurch die Bereitschaft zu wahrheitsgemäßen Angaben sowie die gründliche Auseinandersetzung mit den Fragen gefördert werden.²⁸⁸ Gerade letzteres ist bei der Befragung der Projektinitiatoren (Experten) als auch bei der Befragung der breiten Masse, denen die Thematik *Crowdfunding* noch weitestgehend unbekannt ist, von großer Bedeutung.

²⁸⁵ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 236

²⁸⁶ Vgl. ebd., S. 236f, S. 252f, Meffert (2000), S. 156

²⁸⁷ Vgl. Meffert (2000), S. 156

²⁸⁸ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 237

6.4 Quantitative Befragung von (potenziellen) Unterstützern

6.4.1 Untersuchungsdesign

Die Befragung der (potenziellen) Unterstützer wurde mit Hilfe einer Online-Befragung (computervermittelte Befragung) in Form eines standardisierten Fragebogens vollzogen. Ausschlaggebende Gründe für die Wahl dieser Datenerhebungsmethode waren die große Reichweite, die einfache Datenweiterverarbeitung sowie die guten Verbreitungsmöglichkeiten über das Internet.²⁸⁹ Der Fragebogen wurde auf der Online-Plattform *Unipark* veröffentlicht und über verschiedene Kanäle beworben. Internetnutzer wurden über den Startnext-Newsletter (circa 8.000 Empfänger), die Startnext-Facebook-Seite²⁹⁰ (circa 5.000 Empfänger), den Startnext-Twitter-Account²⁹¹ (circa 1.000 Empfänger), die Crowdfunding-Gruppe auf Facebook²⁹² sowie über persönliche Netzwerke informiert. Zudem wurden die deutschen Crowdfunding-Plattformbetreiber mit der Bitte angeschrieben, die Webadresse zu dem Fragebogen in ihren jeweiligen Netzwerken zu verbreiten. Der Fragebogen wurde nach den heutigen Maßgaben der empirischen Sozialforschung entwickelt. Durch eine einfache Struktur und unkomplizierte Formulierung der Fragen sollte die Verständlichkeit des Fragenkatalogs gewährleistet werden. Es wurden ausschließlich geschlossene Fragen verwendet. Zudem wurden die Fragen als Behauptungen formuliert, da sich dadurch am besten Positionen, Meinungen und Einstellungen von Befragten feststellen lassen.²⁹³ Aufgrund des direkten und zum Teil provozierenden Charakters von Behauptungen können selbst „unsichere Befragungspersonen zu eindeutigen Stellungnahmen“²⁹⁴ bewegt werden. Die Einstufung des Zutreffens

²⁸⁹ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 260f

²⁹⁰ <http://www.facebook.com/startnext> [02.05.2012]

²⁹¹ <http://twitter.com/startnext> [02.05.2012]

²⁹² <http://www.facebook.com/groups/crowdfunding> [02.05.2012]

²⁹³ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 254

²⁹⁴ ebd., S. 254

einer Behauptung erfolgte unter Verwendung einer fünfstufigen Likert-Skala, wobei die Endpunkte den Aussagen „trifft völlig zu“ und „trifft gar nicht zu“ entsprachen. Eine differenzierte und präzise Erfassung sowie die Quantifizierung der individuellen Einstellungen (latenten Variablen) sollte damit sichergestellt werden.²⁹⁵ Die einzelnen Fragen wurden auf Grundlage der als Hypothesen formulierten Wirkzusammenhänge zwischen den Elementen einer Crowdfunding-Kampagne und dem Projekterfolg formuliert und ausgewählt.²⁹⁶

Zum Zweck der Stichprobenanalyse sowie der deskriptivstatistischen Auswertung, beinhaltet der Fragebogen neben den Ratingfragen (Likert-Skalen) zusätzlich nominal- und ordinalskalierte Auswahlfragen. Ein Pretest des Fragebogens wurde mit zehn Probanden durchgeführt, um die Verständlichkeit der Fragen sowie die Eindeutigkeit der anleitenden Instruktionen sicherzustellen.

6.4.2 Untersuchungsdurchführung

Nach Durchführung des Pretests wurden der Aufbau und die Fragenkonstruktion des Fragebogens nochmals überarbeitet und verständlicher gestaltet. Um das Risiko von frühzeitigen Abbrüchen zu minimieren, wurde die Anzahl von Fragen bezüglich der einzelnen Erfolgsfaktoren reduziert. Ein Großteil der Testprobanden empfand, dass sich einige Fragen thematisch wiederholten. Da die empfundene Einseitigkeit des Fragenkatalogs zu Monotonie und Konzentrationsschwäche der Befragten führen könnte, wurden einige Fragen verständlicher formuliert und zu Auswahl- beziehungsweise Rankingfragen umgewandelt.²⁹⁷ Befragten, die noch kein Projekt über Crowdfunding unterstützt haben, wurde zudem anhand von Projekt-Beispielen die Thematik und der Crowdfun-

²⁹⁵ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 224

²⁹⁶ Vgl. Kapitel 5.4

²⁹⁷ Als Ergebnis konnten die betroffenen Sachfragen zu *Projektvideo-Eigenschaften*, *Projektkategorien* sowie *Arten von Gegenleistungen* ausschließlich deskriptivstatistisch unter Verwendung von Excel analysiert werden.

ding-Prozess genauer erklärt. Zur Differenzierung der Probanden wurden hierbei Filterfragen eingesetzt. Anschließend folgte die Feldphase mit Veröffentlichung des überarbeiteten Fragebogens. Der entwickelte Fragebogen kann in Anhang 3 eingesehen werden.

Die Auswertung erfolgte in zwei wesentlichen Schritten. Zu Beginn wurden die einführenden sowie die für die Hypothesen zu spezifisch formulierten Fragen im Rahmen einer deskriptivstatistischen Analyse ausgewertet. Dazu zählten Fragen zur Person, bisherigen Erfahrungen mit Crowdfunding, Hauptgründen für eine Projektunterstützung und den bevorzugten Projektkategorien, Gegenleistungen sowie Eigenschaften eines Vorstellungsvideos. Die Analyse beinhaltete dabei die Berechnung von Häufigkeiten, Medianen, Modalwerten, arithmetischen Mittelwerten und Streuwerten (Standardabweichung). Anhand der deskriptivstatistischen Auswertung konnte ein erster Eindruck zur Nutzung von Crowdfunding und den wesentlichen Erfolgsfaktoren gewonnen werden. Die quantitative empirische Analyse der Einstellungen gegenüber den einzelnen Erfolgsfaktoren wurde mit Hilfe der Methode der summierten Ratings (Likert-Skala) durchgeführt, welche das „gebräuchlichste Skalierungsverfahren in der quantitativen Sozialforschung“²⁹⁸ darstellt. Die Einstellungen, sogenannte *Items*, wurden hierzu in Kategorien, sogenannte *Likert-Skalen*, entsprechend der einzelnen Erfolgsfaktoren eingeteilt. Um die Eignung der einzelnen Items im Hinblick auf die Zielsetzung der Skalen zu prüfen, wurden die Eindimensionalität, der Schwierigkeitsgrad sowie die Trennschärfe der Items zunächst analysiert (*Item-Analyse*).²⁹⁹ Gute Skalen sollten homogene Items (Eindimensionalität) mit einer hohen Streuung der Schwierigkeitsgrade sowie hohen Trennschärfen beinhalten.³⁰⁰

²⁹⁸ Paier (2010), S. 67

²⁹⁹ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 217ff

³⁰⁰ Vgl. Paier (2010), S. 67f; Bortz/Döring (2006), S. 224

In einem ersten Schritt wurden die invertierten Items rekodiert. Einer hohen Merkmalsausprägung konnte dementsprechend ein hoher Einstufungswert zugeordnet werden. Die verwendeten Skalen und dazugehörigen Items können in Anhang 4 eingesehen werden. Die Datenaufbereitung und die statistischen Tests erfolgten unter der Verwendung der Statistik- und Analyse-Software SPSS. Im Zuge der Item-Konsistenzanalyse wurden die ungeeigneten Items, welche die zu untersuchende Dimension, also das Zutreffen der latenten Variable, nur schlecht oder gar nicht messen, aus der Rohskala entfernt.³⁰¹ Als Korrelationskoeffizient wurde hierfür der gebräuchlichste Alphakoeffizient *Cronbachs Alpha* verwendet, wobei Skalen mit einem Alpha von über 0,8 eine gute Reliabilität aufweisen.³⁰² Ferner raten Briggs und Cheek zu einem Akzeptanzbereich von 0,2 bis 0,4, so dass Tests mit einem Alphakoeffizienten größer 0,6 eine hinreichende Homogenität aufweisen und somit noch als ausreichend reliabel gelten.³⁰³ Der Schwierigkeitsindex eines Items beschreibt den „Anteil derjenigen Personen [...], die das Item richtig lösen oder bejahen“³⁰⁴ und sollte im Allgemeinen zwischen den Werten 0,2 und 0,8 (mittlerer Bereich) streuen.³⁰⁵ Die Trennschärfe gibt an, wie gut beziehungsweise eindeutig die Items Personen mit starken Merkmalsausprägung von Personen mit schwachen Merkmalsausprägungen trennen.³⁰⁶ Zur Untersuchung der Trennschärfe wurde der Trennschärfekoeffizient verwendet, wobei Werte zwischen 0,3 und 0,5 einer mittelmäßigen und Werte größer 0,5 einer hohen Trennschärfe entsprechen.³⁰⁷ Nach der Prüfung der Items erfolgte die quantitative Analyse entsprechend der Methode der summierten Ratings (Likert-Skala). Damit die

³⁰¹ Vgl. Paier (2010), S. 67f

³⁰² Bortz/Döring (2006), S. 199

³⁰³ Vgl. Briggs/Cheek (1986), S.115 zit. in Bortz/Döring (2006), S. 220

³⁰⁴ Bortz/Döring (2006), S. 218

³⁰⁵ Vgl. ebd.

³⁰⁶ Vgl. ebd., S. 219f

³⁰⁷ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 219f.

einzelnen Skalen und dementsprechend die einzelnen Erfolgskriterien untereinander verglichen werden können, wurden deren Durchschnittsscores berechnet.³⁰⁸ Im Anschluss an das Skalierungsverfahren wurde geprüft, ob die Skalen Aussagekraft besitzen und die Hauptgütekriterien einer Messung, die *Objektivität*, *Reliabilität* und *Validität*, entsprechend der klassischen Testtheorie erfüllt werden.³⁰⁹ *Objektivität* beschreibt die Unabhängigkeit der Ergebnisse vom Untersucher und bezieht sich sowohl auf die Durchführung als auch auf die Auswertung der Befragung.³¹⁰ *Reliabilität* „gibt den Grad der Messgenauigkeit (Präzision) eines Instruments an“³¹¹ und zeigt demzufolge die Zuverlässigkeit eines Messinstruments, gleiche Messergebnisse bei wiederholten Messungen zu reproduzieren.³¹² Durch die Anwendung der Paralleltest-, Test-Retest-Design- und Testhalbierungsmethode sowie der Konsistenzanalyse kann die Reliabilität eines Tests beurteilt werden.³¹³ Der bereits für die Item-Analyse berechnete Alpha-Korrelationskoeffizient Cronbachs Alpha, welcher die innere Konsistenz bemisst, soll bei dieser Untersuchung zudem als Reliabilitätsmaß dienen.³¹⁴ Die *Validität* stellt das wichtigste Testgütekriterium dar und „gibt an, ob ein Test das misst, was er messen soll bzw. was er zu messen vorgibt“³¹⁵ Sie wird in drei Hauptarten unterteilt, die *Inhalts-*, *Kriteriums-* und *Konstruktvalidität*.³¹⁶ Die Inhaltsvalidität ist erfüllt, wenn alle Aspekte beziehungsweise Dimensionen eines zu untersuchenden Phänomens, hier die Entscheidung für die Unterstützung eines Crowdfunding-Projektes, berücksichtigt wurden.³¹⁷

³⁰⁸ Laut Bortz/Döring (2006), S. 224 ergeben sich Durchschnittsscores aus der Division der Summenscores mit der Anzahl der Items.

³⁰⁹ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 193ff; Paier (2010), S. 72ff

³¹⁰ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 195f; Paier (2010), S. 73

³¹¹ Bortz/Döring (2006), S. 196

³¹² Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 196; Paier (2010), S. 73

³¹³ Vgl. Paier (2010), S. 74

³¹⁴ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 198f; Paier (2010), S. 73, 75

³¹⁵ Bortz/Döring (2006), S. 200

³¹⁶ Vgl. ebd.

³¹⁷ Vgl. Paier (2010), S. 75

Die Kriteriumsvalidität ist gegeben, wenn „das Ergebnis eines Tests zur Messung eines latenten Merkmals bzw. Konstrukts [...] mit Messungen eines korrespondierenden manifesten Merkmals bzw. Kriteriums übereinstimmt“³¹⁸. Im Gegensatz zur Inhaltsvalidität ist die Kriteriumsvalidität messbar und kann, insofern ein geeignetes Außenkriterium existiert, durch Korrelationskoeffizienten ausgedrückt werden.³¹⁹ Die Konstruktvalidität liegt vor, wenn aus dem Konstrukt empirisch überprüfbare Zusammenhänge ableitbar sind, die wiederum anhand von Testwerten bestätigt werden können.³²⁰ Zur Prüfung und Quantifizierung der abgeleiteten Hypothesen wurde in dieser Untersuchung die Pearson-Produkt-Moment-Korrelation, welche lineare Zusammenhänge zwischen zwei intervallskalierten Merkmalen misst, angewendet.³²¹ Angenommen wird hierbei, dass die beiden Merkmale metrisch und normalverteilt sind.³²² Validitäten können bei Korrelationskoeffizienten von 0,4 bis 0,6 als mittelmäßig und bei Werten größer 0,6 als hoch angesehen werden.³²³ Um die Korrelation zwischen den einzelnen Kriterien berechnen zu können, wurde zunächst die Dimension der Skalen unter Verwendung der Faktoranalyse (nach der Varimax-Methode) reduziert.

6.4.3 Beschreibung der Stichprobe

Die Grundgesamtheit der Stichprobe setzt sich aus Personen aus dem deutschsprachigen Raum zusammen. Aufgrund des Anspruchs auf Allgemeingültigkeit wurden keine weiteren Eingrenzungen vorgenommen. Die Datenerhebung erfolgte in einem Zeitraum von 40 Tagen vom 25. Oktober 2011 bis zum 03. Dezember 2011. An der Befragung nahmen 373 Personen teil, wobei lediglich 85 Personen den Fragebogen

³¹⁸ Bortz/Döring (2006), S. 200

³¹⁹ Vgl. Paier (2010), S. 76; Bortz/Döring (2006), S. 201

³²⁰ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 201

³²¹ Vgl. ebd., S. 507f

³²² Vgl. Raabe-Steiner/Benesch (2010), S. 137ff

³²³ Vgl. Weise (1975), S. 219, zit. in Bortz/Döring (2006), S. 202

beendeten. Die Abbrecherquote betrug damit 77,21 Prozent. Da der Großteil der Abbrecher (240 Personen) bereits bei den einleitenden Fragen ausschied, nahmen netto lediglich 133 Personen an der Online-Befragung teil. Somit ergibt sich eine Netto-Abbrecherquote in Höhe von 36,09 Prozent. Einen Überblick über die soziodemografischen Merkmale der Probanden zeigt Anhang 5.

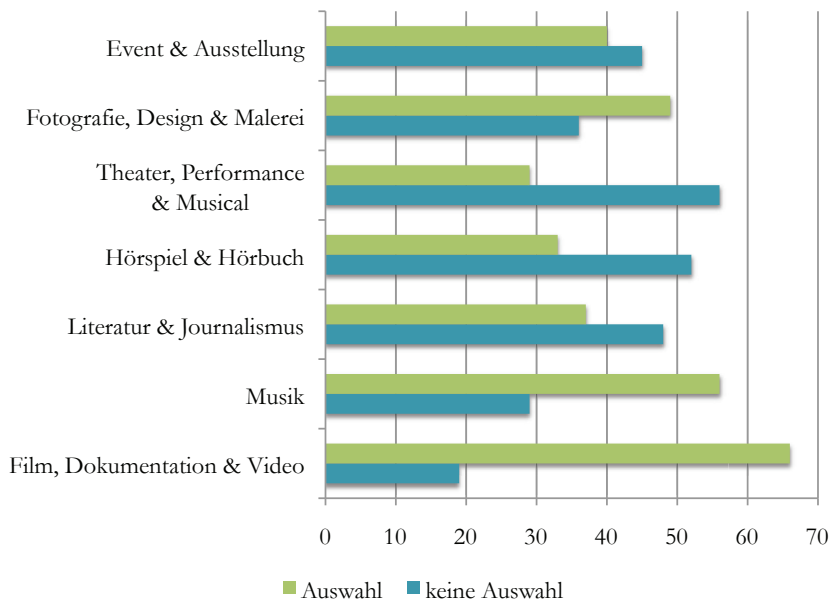
6.4.4 Auswertung der quantitativen Befragung

Deskriptivstatistische Auswertung

Die Analyse der bisherigen Erfahrungen der Probanden mit Crowdfunding ergab, dass 37 von den 85 Befragten (44 Prozent) bereits ein Projekt über eine Crowdfunding-Plattform unterstützt haben. Die Mehrheit der Unterstützer hat hierbei einen Betrag von 21 bis 50 Euro investiert, nur ein Projekt unterstützt und die Crowdfunding-Plattform Startnext für ihre Unterstützung verwendet. Eine ausführliche Analyse der Stichprobe hinsichtlich der Fragen zum Spendenverhalten und bisherigen Erfahrungen mit Crowdfunding befindet sich in Anhang 6 und 7.

Eine Unterstützung über Crowdfunding ist besonders bei Projekten aus der Kategorie ‚Film, Dokumentation & Video‘ interessant (Abbildung 31). Von den 85 Befragten gaben 66 Personen (78 Prozent) an, dass sie sich für Projekte aus dieser Kategorie besonders interessieren würden. Musikprojekte wurden von 56 Personen (66 Prozent) als ebenfalls interessant angesehen. 49 Personen (58 Prozent) können sich vorstellen, Projekte aus dem Bereich ‚Fotografie, Design & Malerei‘ über Crowdfunding zu unterstützen. Weniger Interesse bestand hingegen an den Kategorien ‚Theater, Performance & Musical‘, ‚Hörspiel & Hörbuch‘ sowie ‚Literatur & Journalismus‘ (ausführliche Auswertung siehe Anhang 8).

Abbildung 31: Interesse an Projektkategorien bei einer Unterstützung über Crowdfunding (Histogramm, N=85)



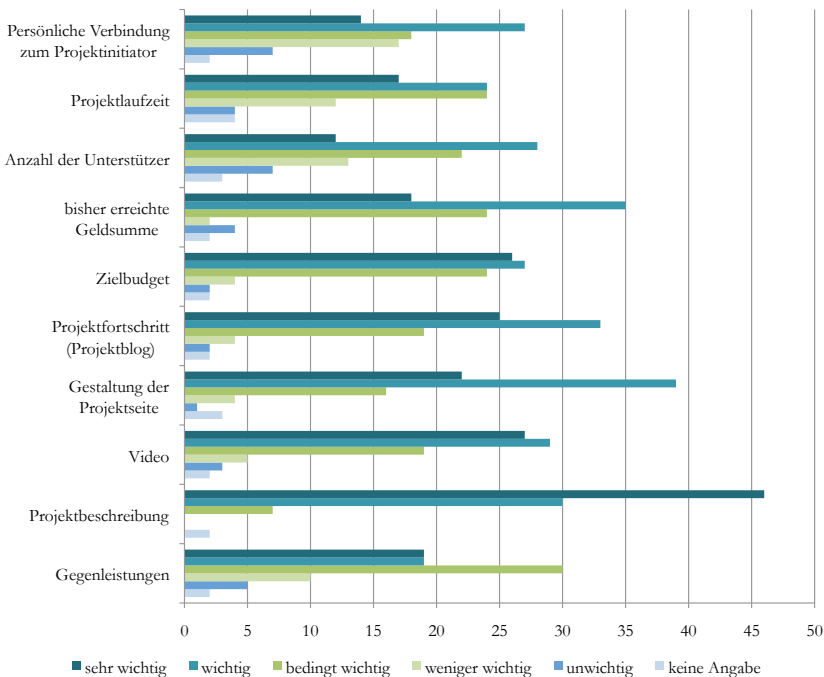
Quelle: eigene Darstellung

Als wichtigstes Kriterium bei der Entscheidung ein Projekt zu unterstützen wurde von den Befragten die Projektbeschreibung angegeben (Abbildung 32). 89 Prozent der Probanden schätzten diese als sehr wichtig oder wichtig ein (Mittelwert 1,53; Standardabweichung 0,65).³²⁴ Als weitere entscheidende Faktoren wurden die Gestaltung der Projektseite (Mittelwert 2,06; Standardabweichung 0,88), das Vorstellungsvideo (Mittelwert 2,13; Standardabweichung 1,06), Informationen zum Projektfortschritt (Mittelwert 2,10; Standardabweichung 0,97) sowie das Zielbudget

³²⁴ Ausführliche Auswertung siehe Anhang 9, Einstufungswert 1 entspricht der Einstellung ‚sehr wichtig‘, Einstufungswert 5 entspricht der Einstellung ‚unwichtig‘.

(Mittelwert 2,14; Standardabweichung 1,00) angegeben. Die persönliche Verbindung zum Projektinitiator (Mittelwert 2,71; Standardabweichung 1,22), die Anzahl der Unterstützer (Mittelwert 2,70; Standardabweichung 1,16) und die Projektlaufzeit (Mittelwert 2,53; Standardabweichung 1,13) wurde von den Befragten hingegen nur als wenig bedeutsam angesehen. Zudem sind für 55 Prozent der Befragten die angebotenen Gegenleistungen bei der Entscheidung ein Projekt zu unterstützen nur bedingt wichtig beziehungsweise unwichtig (Mittelwert 2,55; Standardabweichung 1,15).

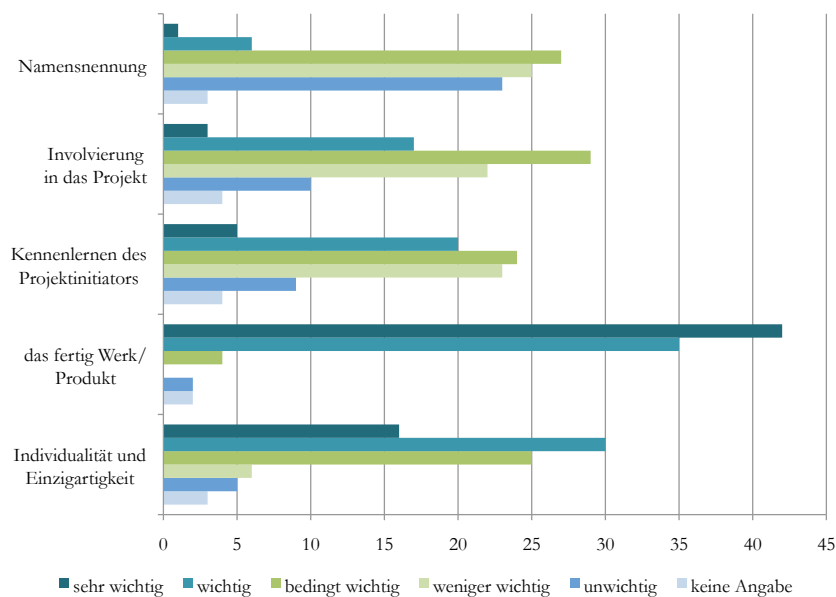
Abbildung 32: Wichtigkeit einzelner Faktoren für eine Unterstützung über Crowdfunding (Histogramm, N=85)



Quelle: eigene Darstellung

Innerhalb einer isolierten Betrachtung ist damit die reine Bedeutung der Gegenleistung im Vergleich zu den anderen Faktoren als eher gering einzuschätzen. Dessen ungeachtet gaben eine Vielzahl der Befragten im Feld für sonstige Bemerkungen ergänzend an, dass eine sinnvolle Staffe- lung der Gegenleistungen, insbesondere im kleinen Finanzbereich, einen Anreiz für die Projektunterstützung darstellt. Hierbei bietet sich vor allem das fertige Werk beziehungsweise Produkt an (Mittelwert 1,61; Standardabweichung 0,79) (Abbildung 33).³²⁵

Abbildung 33: Wichtigkeit von Eigenschaften einer angebotenen Gegenleistung (Histogramm, N=85)

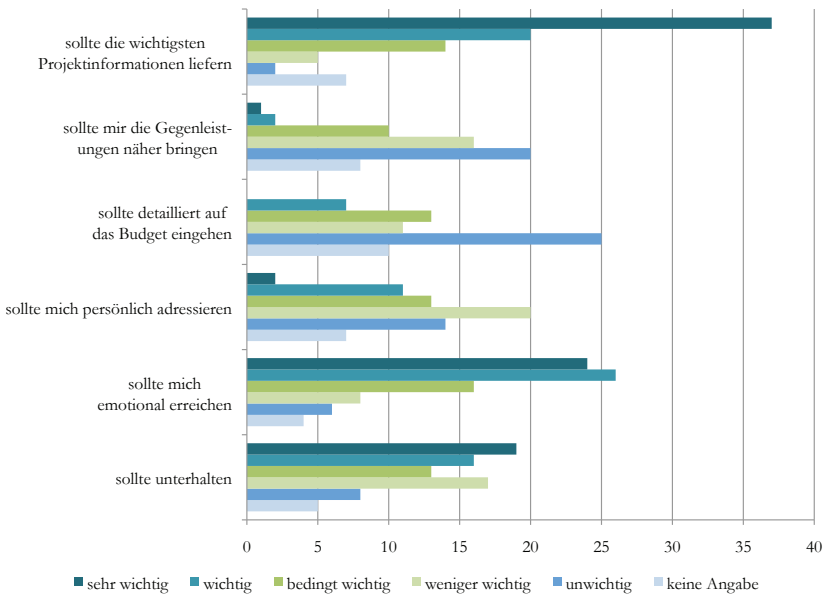


Quelle: eigene Darstellung

³²⁵ Ausführliche Auswertung siehe Anhang 10, Einstufungswert 1 entspricht der Einstellung ‚sehr wichtig‘, Einstufungswert 5 entspricht der Einstellung ‚unwichtig‘.

Zudem legen 54 Prozent der Probanden³²⁶ einen besonderen Wert auf die Individualität und Einzigartigkeit einer Gegenleistung (Mittelwert 2,44; Standardabweichung 1,08). Eine Namensnennung, Einbindung in das Projekt sowie ein Kennenlernen des Projektinitiators werden dagegen nur von Wenigen gewünscht.

Abbildung 34: Gewünschte Eigenschaften eines Vorstellungsvideos (Histogramm, N=85)



Quelle: eigene Darstellung

³²⁶ 46 Personen (54 Prozent der Befragten) erachten eine individuelle und einzigartige Gegenleistung für sehr wichtig beziehungsweise wichtig.

Entsprechend der Aussage von 67 Prozent der Befragten³²⁷ sollte ein Vorstellungsvideo vorrangig das Projekt beschreiben (Mittelwert 1,91; Standardabweichung 1,07) (Abbildung 34).³²⁸ Die vorgenannte Aussage, zur Wichtigkeit der Projektbeschreibung für die Entscheidung ein Projekt zu unterstützen, wird damit bestätigt. Des Weiteren wollen die Befragten durch ein Video emotional erreicht (Mittelwert 2,37; Standardabweichung 1,28) und unterhalten werden (Mittelwert 3; Standardabweichung 1,61). Als bedingt bedeutsam wurden die persönliche Adressierung, die detaillierte Budgetbeschreibung sowie die Beschreibung der Gegenleistungen innerhalb eines Vorstellungsvideos eingeschätzt.

Item-Analyse

Insgesamt konnten drei Fragen aufgrund ihrer Thematik den Skalen nicht eindeutig zu geordnet werden und wurden daher für den statistischen Test nicht weiter betrachtet. Dies betraf die Fragen ‚v_75‘ und ‚v_424‘, welche nur von Crowdfunding-Erfahrenen beantwortet werden konnten, sowie die Frage ‚v_82‘, welche keinen Bezug zu den Erfolgsfaktoren hatte.

Die Untersuchung der Schwierigkeitsgrade der Items ergab, dass die Schwierigkeitsindizes im mittleren Bereich von 0,299 bis 0,710 über alle Items streuen. Durch die weite Streubreite wird sichergestellt, dass der Test die Probanden mit „unterschiedlichen Fähigkeiten annähernd gleich gut differenziert“³²⁹.

Die Analyse der Trennschärfe zeigte, dass lediglich zwei Items (v_81, v_70) nicht im akzeptablen Bereich lagen und dementsprechend bei der Untersuchung der betroffenen Skalen (Gegenleistungen, Anzahl der

³²⁷ 57 Personen (67 Prozent der Befragten) erachten eine Beschreibung des Projektes für sehr wichtig beziehungsweise wichtig.

³²⁸ Ausführliche Auswertung siehe Anhang 11; Einstufungswert 1 entspricht der Einstellung ‚sehr wichtig‘, Einstufungswert 5 entspricht der Einstellung ‚unwichtig‘.

³²⁹ Bortz/Döring (2006), S. 219

Unterstützer) nicht berücksichtigt wurden. Die restlichen Items wiesen Trennschärfenkoeffizienten größer 0,5 auf, so dass die Bedingung hoher Trennschärfen damit hinreichend erfüllt wurde.

Die Item-Konsistenzanalyse zeigte, dass infolge eines zu niedrigen Alpha-Koeffizienten weitere Items aus den Skalen gelöscht werden mussten. Durch das Löschen der kritischen Items ‚v_70‘, ‚v_19‘, ‚v_80‘ und ‚v_83‘ erreichten die Skalen zufriedenstellende Alphawerte größer 0,6 und wiesen damit eine hinreichende Homogenität auf.

Methode der summierten Ratings (Likert-Skala)

Die Ergebnisse der Methode der summierten Ratings werden in Tabelle 3 darstellt. Die Skalen beziehungsweise die einzelnen Erfolgskriterien wurden hierbei entsprechend ihres erreichten Durchschnittsscores aufgelistet. Anhand der Durchschnittssummenscores ließ sich eine Rangfolge von besonders wichtigen bis weniger wichtigen Kriterien erstellen.

So beeinflussen unter anderem kurze Projektlaufzeiten, eine hohe Projektdynamik, die Höhe des Zielbudgets und die Anzahl bisheriger Unterstützer den Erfolg eines Projektes positiv. Die reine Projektidee und Projektbeschreibung (hier die reine Textform) nehmen bei der Entscheidung über eine Projektunterstützung hingegen nur einen geringen Stellenwert ein.

Tabelle 3: Durchschnittssummenscores der einzelnen Skalen

Rang	Erfolgskriterium/Skala	Gesamtsummenscore	Anzahl an Items	Durchschnittssummenscore
1	Projektlaufzeit	539	2	269,50
2	Projektdynamik	737	3	245,67
3	Zielbudget	1195	5	239,00
4	Anzahl der Unterstützer	699	3	233,00

Rang	Erfolgskriterium/Skala	Gesamtsummenscore	Anzahl an Items	Durchschnittssummenscore
5	Gegenleistungen	898	4	224,50
6	Persönliche Verbindung	665	3	221,67
7	Bisher erreichtes Budget	635	3	211,67
8	Unterhaltung	393	2	196,50
9	Video	963	5	192,60
10	Info zur Person (Sympathie)	187	1	187,00
11	Netzwerkeffekt einer Plattform	363	2	181,50
12	Multiplikatoren/Empfehlungen	711	4	177,75
13	Professionelle Projektdarstellung	503	3	167,67
14	Info zu Projektfortschritt/Blog	657	4	164,25
15	Projektbeschreibung	291	2	145,50
16	Projektidee	127	1	127,00

Analyse der Hauptgütekriterien

Vor der Durchführung der empirischen Studie wurde festgelegt, welche standardisierten Methoden und Verfahren zum Einsatz kommen sollen. Mit diesem Schritt sollte sichergestellt werden, dass die Durchführungs-, Auswertungs- und Interpretationsobjektivität gewahrt bleibt.³³⁰

Bei der schriftlichen Befragung über einen standardisierten Fragebogen konnte das Testergebnis nicht durch den Untersuchenden beeinflusst werden. Des Weiteren wurde für die Auswertung der Daten ein standardisiertes Verfahren verwendet, wodurch die Auswertungsobjektivität

³³⁰ Bortz/Döring (2006), S. 195f

gewährleistet wurde. Die Interpretation der Daten erfolgte im Anschluss ohne individuelles Deuten durch den Vergleich der Durchschnittsscores. Die Reliabilität des Tests wurde mit Hilfe der Konsistenzanalyse (Cronbachs Alpha) sichergestellt. Die berechneten Alpha-Korrelationskoeffizienten hatten einen größeren Wert als 0,6, so dass die Reliabilitätsbedingung erfüllt wurde.³³¹

Die Untersuchung wurde unter der Zielvorgabe einer umfassenden Betrachtung von Erfolgsfaktoren geplant und umgesetzt. Der Anspruch bei der Konzeption des Fragenkatalogs bestand darin, möglichst viele ausschlaggebende Kriterien für eine Projektunterstützung zu berücksichtigen. Die Inhaltsvalidität wurde dementsprechend in der Studie bedacht. Die Kriteriumsvalidität wurde im Rahmen dieser Arbeit nicht untersucht, da für diese Studie kein geeignetes Außenkriterium verfügbar war. Somit beschränkte sich die Prüfung der Validität nur auf die Konstruktvalidität. Im Rahmen einer korrelationsstatistischen Untersuchung sollten die „Zusammenhänge zwischen den für ein Konstrukt relevanten Merkmalen bzw. Unabhängigkeit mit irrelevanten Merkmalen“³³² nachgewiesen werden. Die aus der Empirie abgeleitete Hypothese, dass ein Video eine größere unterhaltende Wirkung auf einen Menschen hat als eine Darstellung in Textform, wurde für die Validierung des Tests verwendet. Das Ergebnis der Korrelationsanalyse (Pearson) zeigte, dass ein signifikanter Zusammenhang zwischen Video und Unterhaltung ($r=0,564$) beziehungsweise eine Unabhängigkeit zwischen Unterhaltung und Projektbeschreibung ($r=0,197$) besteht. Dies stellt ein Indiz für die Konstruktvalidität des statistischen Tests dar.

³³¹ Vgl. Berechnung der Alphakoeffizienten bei der Item-Analyse Kapitel 6.4.4

³³² Bortz/Döring (2006), S. 202

6.4.5 Methodenkritik

Da innerhalb der Onlinebefragung vor allem junge Internetnutzer und Crowdfunding-Interessierte erreicht werden konnten, ist eine Verallgemeinerung der Ergebnisse nur eingeschränkt möglich. Aufgrund des individuellen Interesses sowie der Wahl der Verbreitungskanäle enthält die Studie damit überwiegend Meinungen von Personen, (1) die bereits Projekte über Crowdfunding unterstützt haben, (2) die für soziale oder kulturelle Projekte spenden, (3) die vorhaben ein Projekt über Crowdfunding zu unterstützen oder (4) die an kreativen Gütern und kulturellen Werken interessiert sind. Die Analyse der Strichprobe zeigte zudem, dass vor allem Personen mit einem höheren Bildungsgrad von der Befragung angesprochen wurden.

Einen Nachteil der schriftlichen Befragung stellte die unkontrollierbare Befragungssituation dar. So konnte beispielsweise nicht sichergestellt werden, ob die Befragten den Fragebogen selbst ausgefüllt haben. Des Weiteren konnte den Probanden bei auftretenden Fragen und Problemen nicht geholfen werden, was möglicherweise zu der hohen Netto-Abbruchquote führte.³³³ Verstärkt wurde dies zudem durch die geringe Bekanntheit der Thematik Crowdfunding in Deutschland. Zudem zeigte sich bei der Auswertung, dass trotz der Durchführung eines Pretests und der sorgfältigen Fragenformulierung einige Begrifflichkeiten Raum für Missinterpretationen ließen. Ein Beispiel stellte das Wort ‚Projektbeschreibung‘ dar, welches zum einen als die inhaltliche Erläuterung des Projektes über verschiedene Medien und zum anderen als die konkrete Darstellung des Projektes in Textform auf einer Projektseite verstanden werden kann.

Die Analyse der Abbruchquote zeigt, dass die Online-Befragung viele Personen erreicht hat, jedoch vermutlich der Anreiz für eine Teilnahme fehlte.

³³³ Vgl. Kapitel 6.4.3

Da die Probanden maximal zehn Minuten für die Beantwortung der Fragen benötigen sollten, wurde der Umfang des Fragebogens bewusst kurz gehalten und beschränkte sich auf die relevantesten Fragestellungen. Durch das zusätzliche Aussortieren von Fragen infolge der Item-Analyse konnten für manche Erfolgskriterien nur wenige Items für den statistischen Test verwendet werden, wodurch dessen Aussagekraft entsprechend gesenkt wurde. Infolgedessen sollte die Interpretation der Wichtigkeit der Kriterien stets im Zusammenhang mit den gestellten Fragen betrachtet werden.

Alternativ hätte eine geringere Anzahl an Erfolgskriterien überprüft werden können, wodurch jedoch die Inhaltsvalidität nicht gewährleistet gewesen wäre. Abseits davon konnten sich die Befragten aufgrund der geringen Fragenanzahl einen Überblick über die bereits gegebenen Antworten verschaffen und diese entsprechend miteinander abstimmen. Eine sequenzielle Beantwortung und eine völlig ungeordnete Reihenfolge der Fragen wären daher von Vorteil gewesen.

In der Literatur gibt es verschiedene Ansichten über eine optimale Anzahl der Skalenstufen.³³⁴ Eine geradzahlige Stufenanzahl bietet den Vorteil, dass das Ausweichen zur Mittelkategorie verhindert und der Befragte damit gezwungen wird eine bestimmte Position einzunehmen.³³⁵ Dessen ungeachtet wird dem Befragten dadurch auch eine empirisch zutreffende Antwortmöglichkeit genommen.³³⁶ Da die Möglichkeit der indifferenten Beantwortung in der untersuchten Problematik von Relevanz ist, wurde in dieser Studie eine klassische Likert-Skala mit fünf Stufen verwendet. Die fünf Skalenstufen stellen hierbei auch eine ausreichende Voraussetzung zur Ermittlung der Trennschärfe dar.³³⁷

³³⁴ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 180

³³⁵ Vgl. ebd.

³³⁶ Vgl. Paier (2010), S. 68

³³⁷ Bortz/Döring S. 180f

6.5 Qualitative Befragung von Projektinitiatoren

6.5.1 Untersuchungsdesign

Projektinitiatoren sind auf dem Gebiet der Planung und Durchführung einer Crowdfunding-Kampagne Experten, da sie aufgrund ihrer Erfahrungen über Spezialwissen verfügen.³³⁸ Um dieses Wissen zu bündeln und es anderen Projektinitiatoren zugänglich zu machen, wurde im Rahmen der vorliegenden Arbeit eine schriftliche Expertenbefragung via Email durchgeführt (*qualitative Onlinebefragung*). Das Ziel der Untersuchung war es herauszufinden, wie erfolgreiche Projektinitiatoren bei der Planung und Durchführung ihrer Projekte vorgehen.³³⁹

Die qualitative Onlinebefragung stellt eine recht neue Ausprägung des Experteninterviews dar, bei der das Internet für die Übertragung der erhobenen Daten verwendet wird.³⁴⁰ Zeitpunkt und Dauer der Befragung können bei dieser Methode selbst bestimmt werden, wodurch den Projektinitiatoren die Möglichkeit verschafft wurde, sich kritisch mit ihren Projekten auseinanderzusetzen und digitale Projekt- und Kostenpläne in ihre Antworten einzubeziehen.³⁴¹ Die qualitative Onlinebefragung bot zudem den Vorteil, dass die Objektivität der Experten gewahrt blieb.³⁴² Auf Basis der in Kapitel 5.4 formulierten Hypothesen wurde ein standardisierter Fragenkatalog aus neun Fragen erstellt (Anhang 12). Um das Lösungsspektrum nicht bereits im Vorfeld einzugrenzen, wurden bei der Konstruktion des Fragenkataloges allgemein formulierte Fragen verwendet und bewusst auf Antwortmöglichkeiten verzichtet.

³³⁸ Vgl. Gläser/Laudel (2010), S.12; Ehlers (2005), S. 279

³³⁹ Vgl. Kapitel 6.2, Forschungsfrage 2

³⁴⁰ Vgl. Gläser/Laudel (2010), 153f

³⁴¹ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 236f, 252f; Meffert (2000), S. 156

³⁴² Vgl. Meffert (2000), S. 156

6.5.2 Durchführung der Untersuchung und Umfang der Stichprobe

Um möglichst aussagekräftige Erfahrungsberichte von Projektinitiatoren zu erhalten, wurden vier Kriterien für die Expertenauswahl erstellt. Projektinitiatoren mussten demnach ein Projekt mit mindestens zehn Unterstützern erfolgreich abgeschlossen haben, wobei das Zielbudget mindestens 500 Euro betragen sollte. Zudem durfte ein möglicher Eigenanteil nicht mehr als 50 Prozent des Zielbudgets ausmachen. Auf Basis dieser Kriterien wurden von Oktober 2011 bis Januar 2012 insgesamt 58 Projektinitiatoren ausgewählt und per E-Mail kontaktiert. 33 Projektinitiatoren beteiligten sich an der Befragung, was einer Rücklaufquote von 57 Prozent entspricht.

Die Analyse und Auswertung der Daten erfolgte analog zu der qualitativen Inhaltsanalyse nach Gläser/Laudel (2010).³⁴³ In einem ersten Schritt wurden aus jeder gegebenen Antwort die für die Forschungsfrage wesentlichen Informationen extrahiert und den einzelnen Forschungskategorien zugeordnet. Die extrahierten Daten wurden anschließend auf Redundanz und Widersprüche geprüft und hinsichtlich der in den Hypothesen formulierten Erfolgskriterien ausgewertet. Um die Ergebnisse in einen Kontext mit den Projekten und deren Daten stellen zu können, wurden die Projekte zudem hinsichtlich ihrer Projektkategorien, ihrer Zielbudgets und erreichten Budgets, den Längen der Finanzierungszeiträume sowie der Anzahl der Unterstützer analysiert.

6.5.3 Auswertung der qualitativen Befragung

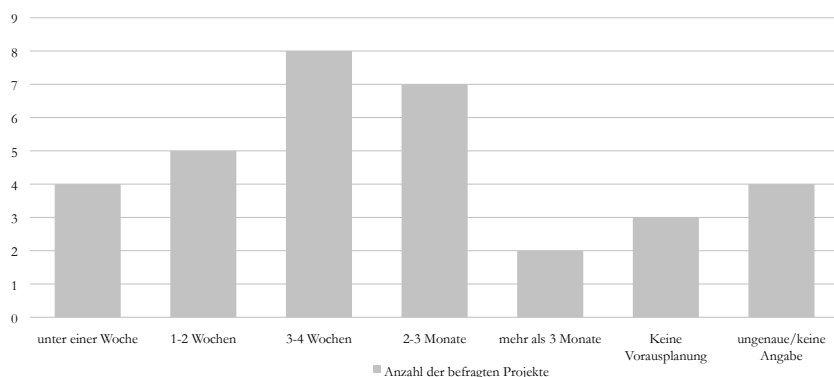
Kampagnenplanung

Die Mehrheit der befragten Projektinitiatoren setzte sich vor Einstellung des Projektes auf einer Crowdfunding-Plattform, mit der Gestaltung der Projektseite, der Beschreibung des Projektvorhabens sowie der Höhe des

³⁴³ Vgl. Gläser/Laudel (2010), S. 199ff

Zielbudgets und der Länge des Finanzierungszeitraumes auseinander. Vereinzelt wurden dabei auch erfolgreiche oder laufende Projekte auf deutschsprachigen oder englischen Crowdfunding-Plattformen analysiert und als Vorbild für das eigene Projekt genutzt. Bezüglich des Umfangs der Kampagnenplanung ließ sich kein allgemeiner Konsens feststellen. Es gab sowohl Projektinitiatoren, die für ihre Kampagne einen detaillierten oder zumindest groben Projektplan erstellten, als auch Initiatoren, die ihre Kampagne ohne einen Projektplan durchführten. Vor allem Letztere merkten kritisch an, den Aufwand einer Crowdfunding-Kampagne unterschätzt zu haben und nahmen sich im Falle eines Folgeprojektes eine längere und umfangreichere Kampagnenplanung vor. Insgesamt 18 der befragten Projektinitiatoren bereiteten ihre Crowdfunding-Kampagne bis zu einem Monat vor Finanzierungsbeginn des Projektes vor (Abbildung 35). Sieben Projektinitiatoren benötigten mehr als zwei Monate und sieben Projektinitiatoren planten entweder gar nicht voraus oder machten keine beziehungsweise ungenaue Angaben.

Abbildung 35: Vorbereitungszeiten der einzelnen Crowdfunding-Kampagnen

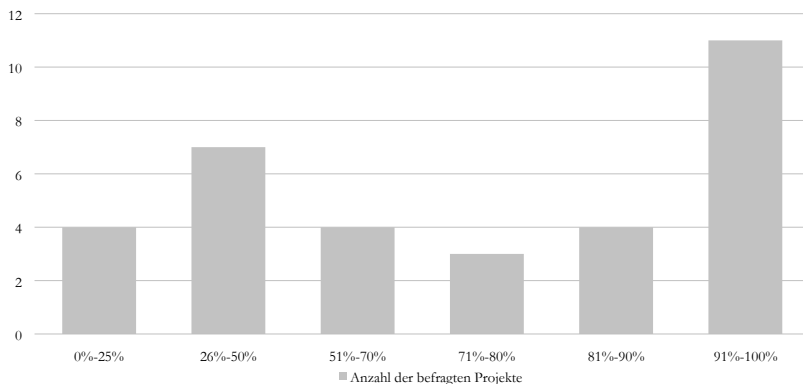


Quelle: eigene Darstellung

Ziele und Erwartungen an die Crowdfunding-Kampagne

Neben der vollständigen Finanzierung des Projektes erhofften sich viele Projektinitiatoren die Gewinnung neuer Fans und Unterstützer. In diesem Zusammenhang wurden auch häufig die hohen Erwartungen an den Netzwerkeffekt einer Crowdfunding-Plattform erwähnt. Ernüchtert stellten viele Projektinitiatoren jedoch fest, dass der Großteil ihrer Unterstützer aus dem eigenen Freundes-, Familien- und Bekanntenkreis kam (Abbildung 36).

Abbildung 36: Prozentualer Anteil bekannter Unterstützer



Quelle: eigene Darstellung

Insgesamt 22 Projektinitiatoren kannten mehr als die Hälfte ihrer Unterstützer persönlich. Projektinitiatoren, die angaben nur einen geringen Teil ihrer Unterstützer persönlich zu kennen, wiesen in den meisten Fällen eine große Community und damit viele Projektunterstützer auf. Einige Projektinitiatoren erwarteten, dass viele Personen ihr Projekt mit kleinen Beträgen unterstützen würden und waren überrascht, dass der Trend eher zu einer geringeren Anzahl an Unterstützern mit vergleichsweise hohen finanziellen Zuwendungen ging.

Bestimmung des Zielbudgets

Die Mehrheit der Projektinitiatoren versuchte das Finanzierungspotenzial ihrer Projekte einzuschätzen und bestimmte aufgrund dessen ihr Zielbudget. Meist wurde dabei ein Betrag gewählt, der mindestens für die Projektumsetzung benötigt wurde. Neun Projektinitiatoren bestimmten ihr Zielbudget nach den tatsächlichen Kosten des Projektes, ohne eine Korrektur nach unten vorzunehmen.

Bestimmung des Finanzierungszeitraumes

Der durchschnittliche Finanzierungszeitraum der befragten Projekte lag bei 59 Tagen. Die Projektinitiatoren machten die Länge des Finanzierungszeitraumes mehrheitlich von der Terminierung ihres Projektvorhabens abhängig. Einige Projektinitiatoren bezogen zudem die Hinweise von Plattformbetreibern oder eigene Potenzialanalysen in ihre Entscheidung ein. Dabei stellte ein Projektinitiator unter anderem Folgendes fest:

„Die Laufzeit wollte ich nicht zu lang wählen, damit die Aufmerksamkeit nicht verloren geht bzw. damit ich die Spannung mit den mir zur Verfügung stehenden Mitteln und Bild- und Tonmaterialien aufrecht erhalten kann.“

Probleme während der Crowdfunding-Kampagne

Als problematisch stellte sich bei vielen Projektinitiatoren die Tatsache dar, dass sich eine Vielzahl potenzieller Unterstützer nicht auf einer Crowdfunding-Plattform anmelden wollte. Einige Projektinitiatoren verzeichneten zudem eine Stagnation der Projektdynamik in der Mittelphase ihrer Projekte. Gelöst wurden diese Probleme jeweils mit einem erhöhten Werbeaufwand und der detaillierten Erklärung und Beschreibung des Crowdfunding-Prozesses. Einzelne Projektinitiatoren benötigten dadurch mehr Zeit für die Durchführung der Kampagne und waren zeitweise mit der Projektvorbereitung und Kampagnendurchführung überlastet.

„Meine Einschätzung ist, dass die User zu schnell und unaufmerksam die Nachrichten und Angebote lesen. Die Informationsfülle ist zu groß und zu häufig. Dagegen spricht der unerhörte Zeitaufwand die User im persönlichen Gespräch zu schulen, zu überzeugen und durch den Crowdfundingdschungel zu führen.“

Abseits davon hatten einige Projektinitiatoren sowie deren Unterstützer kleinere Probleme mit der Funktionalität und Handhabung der Crowdfunding-Plattform. Diese wurden jedoch in Zusammenarbeit mit den Plattformbetreibern zügig gelöst.

Bewerbung des Projektes

So gut wie alle Projektinitiatoren haben ihr Projekt über Facebook beworben. Andere Social Media-Kanäle wie Twitter, YouTube, MySpace oder Vimeo wurden hingegen nur vereinzelt für die Ansprache von Unterstützern genutzt. Neben Facebook nahm vor allem die persönliche Ansprache von Freunden, Bekannten und Fans in der Akquise von Projektunterstützern einen hohen Stellenwert ein. Musiker nutzten vor allem Live-Auftritte für die Bewerbung ihrer Projekte und stellten mehrheitlich einen Finanzierungsanstieg nach Konzerten fest.

Ein Projektinitiator formulierte für die Bewerbung seiner Kampagne folgende Regeln:

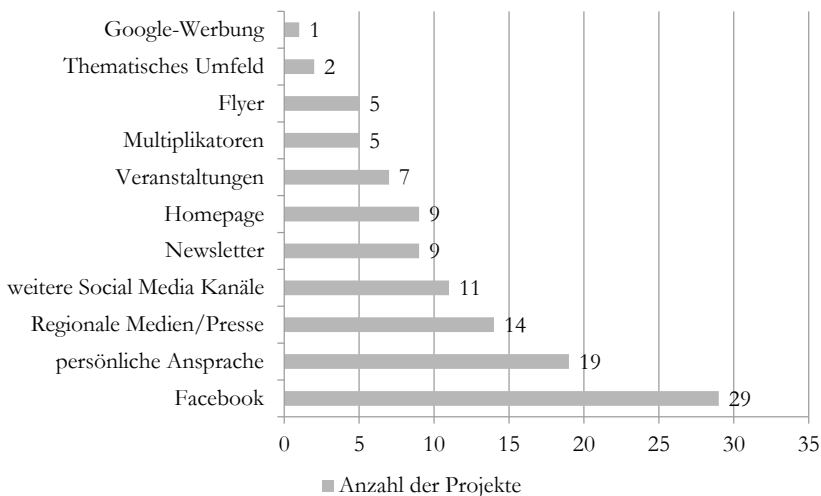
„(1) Unterhalte die Leute, (2) bettel nicht, sondern verkaufe ein Produkt und eine Idee und (3) gib‘ gezielte, wohldosierte News heraus, überfordere die Leute nicht und gehe ihnen nicht auf den Keks.“

Vereinzelt beteiligten sich Multiplikatoren, wie beispielsweise Blogger oder andere Plattformbetreiber, an der Bewerbung eines Projektes. Eine aktive Pressearbeit betrieben circa 50 Prozent der befragten Projektinitiatoren. In Bezug auf die Presse betonte ein Projektinitiator folgendes:

„Man muss sich was einfallen lassen, um sich vom Rest abzuheben. Das ist uns mithilfe von Crowdfunding und Startnext gelungen. Je mehr Crowdfunding im Mainstream ankommt, desto weniger originell wird es wohl aufgefasst werden. Momentan ist jedoch eine gute Gelegenheit, dieses neue Mittel für sich zu nutzen, um sich hervorzuheben.“

Einer der Projektinitiatoren versuchte zudem sein Projekt über eine Google-Anzeige bekannter zu machen. Dies brachte jedoch nicht den gewünschten Erfolg mit sich. Alle weiteren verwendeten Online- und Offline-Kanäle für die Bewerbung der Crowdfunding-Kampagnen können in Abbildung 37 eingesehen werden.

Abbildung 37: Verwendete Online- und Offline-Kanäle bei der Kampagnenwerbung



Quelle: eigene Darstellung

Rückblickende Bewertung der Kampagne

Die Mehrheit der befragten Projektinitiatoren würde eine zweite Crowdfunding-Kampagne ähnlich oder genauso wie ihre erste Kampagne durchführen. Ändern würden die meisten Projektinitiatoren jedoch den Umfang der Projektplanung und die Intensität der Projektwerbung. In diesem Zusammenhang wurde unter anderem genannt, dass bei zukünftigen Kampagnen die Presse und Multiplikatoren stärker in die Projektwerbung eingebunden und die Projekte schon zu Beginn der Finanzierung mit einem Video vorgestellt werden sollten.

6.5.4 Methodenkritik

Der bereits in der Methodenkritik der quantitativen Befragung erwähnte Nachteil einer schriftlichen Befragung³⁴⁴, die unkontrollierbare Befragungssituation, stellt auch ein Kritikpunkt bei der qualitativen Onlinebefragung dar. Auftretende Fragen und Probleme bei der Beantwortung des Fragenkataloges konnten nicht direkt, sondern nur nach weiterem E-Mail-Austausch geklärt werden. Gerade das Missverstehen von Fragen führt zu einer nicht beabsichtigten beziehungsweise nicht zielführenden Beantwortung. Des Weiteren kann nicht gänzlich sichergestellt werden, dass die befragten Experten den Fragebogen selbst beziehungsweise wahrheitsgemäß ausgefüllt haben. In der Regel bergen offene Fragestellungen die Gefahr der Nichtbeantwortung oder der zu kurzen, unvollständigen Beantwortung infolge der Angst der Befragten vor Rechtschreibfehlern oder stilistischen Mängeln.³⁴⁵ Ferner verleitet die qualitative Onlinebefragung zu kurzen und knappen Antworten und verschärft damit das Problem des Informationsverlustes.³⁴⁶ Die umfangreichen und zahlreichen Rücksendungen des Fragenkataloges steht dem jedoch

³⁴⁵ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 254

³⁴⁶ Vgl. Gläser/Laudel (2010), S. 153f

entgegen und bestätigte die anfängliche Vermutung, dass dieses Problem in der durchgeführten Expertenbefragung von geringer Relevanz ist. Die Übertragbarkeit der Gütekriterien (Objektivität, Reliabilität, Validität) der klassischen Testtheorie auf die qualitative Inhaltsanalyse wird in der Literatur häufig kritisiert.³⁴⁷ Dessen ungeachtet ist es wichtig, dass bei der qualitativen Datenanalyse eine ausschließlich intuitive Deutung vermieden wird.³⁴⁸ Aus diesem Grund wurden die Antworten des Fragenkataloges durch eine regelgeleitete, systematische Vorgehensweise analysiert.³⁴⁹ Die Bedingungen der Objektivität, Reliabilität sowie internen und äußeren Validität sollten ebenfalls erfüllt werden, wurden jedoch im Rahmen dieser Arbeit nicht explizit überprüft.³⁵⁰

³⁴⁷ Vgl. Mayring (2010), S. 116f

³⁴⁸ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 334

³⁴⁹ Vgl. Gläser/Laudel (2010), S. 199ff

³⁵⁰ Vgl. Bortz/Döring (2006), S. 334f

7 Schlussbetrachtungen

7.1 Zusammenfassung

Die vorliegende Studie zeigt, dass sich das Crowdfunding-Modell in Deutschland noch in den Kinderschuhen befindet. Dies hat sicherlich seine Ursache darin, dass zum einen der Bekanntheitsgrad in Deutschland im Gegensatz zu den Vereinigten Staaten noch relativ gering und zum anderen die Ausgangslage hinsichtlich der öffentlichen Kulturförderung in beiden Ländern kontrovers ist. Wohingegen in Deutschland die Kulturförderung hauptsächlich durch öffentliche Mittel realisiert wird, erfolgt die Finanzierung der Künste in den Vereinigten Staaten im Wesentlichen durch private Förderer. Mit Umsätzen von rund 500.000 Euro im Jahr 2011 spielt das Crowdfunding in Deutschland bis dato eine eher untergeordnete Rolle für die Finanzierung von Kulturprojekten und Künstlern. Ungeachtet dessen bietet die Idee des Crowfundings jedoch ein erhebliches Potenzial, wie die steigenden Umsätze unter Bezugnahme auf die Daten aus den Vereinigten Staaten zeigen. Ferner hat die empirische Untersuchung ergeben, dass die bloße Einstellung eines Projektes auf einer Crowdfunding-Plattform noch kein Garant für eine erfolgreiche Finanzierung ist. Es bedarf vielmehr einer eingehenden Planung und attraktiven Darstellung des Projektes, um potenzielle Unterstützer zu gewinnen. Neben der professionellen Projektdarstellung in Form der Gestaltung einer Projektseite und der Vorstellung des Projekts durch ein Video waren weitere wesentliche Punkte für eine Projektförderung die Projektbeschreibung, das Zielbudget und Informationen zum Projektfortschritt. Darüber hinaus hat sich gezeigt, dass kurze Projektlaufzeiten, die Anzahl der bisherigen Unterstützer sowie die Höhe des bisher erreichten Budgets für die Entscheidung zur Förderung eines Projektes wesentlich sind. Dies ist darauf zurückzuführen, dass ein Finanzierungserfolg absehbar ist und der Unterstützer damit das Gefühl bekommt, dass sein gefördertes Projekt auch tatsächlich umgesetzt wird.

Der Unterstützerkreis beschränkt sich in Deutschland bisher vornehmlich auf den Freundes- und Verwandtenkreis. Um eine noch bessere Vermarktung über den Bekanntenkreis hinaus zu erreichen bietet es sich an, neben der bisher verwandten Verbreitungsmethode über Facebook auch weitere Multiplikatoren in Form von Bloggern, in der Öffentlichkeit bekannten Unterstützern oder Personen und Unternehmen, welche mit dem Projekt in thematischer Verbindung stehen, mit einzubeziehen. Beachtet man die für eine Projektunterstützung wesentlichen Faktoren, stellt das Crowdfunding eine echte Alternative zur öffentlichen Förderung dar, welche es dem Künstler ermöglicht, die erfolgreiche Finanzierung seines Projektes in die eigenen Hände zu nehmen.

7.2 Ausblick für weiterführende Untersuchungen

Mit dieser Studie wurden erste Faktoren für ein erfolgreiches Crowdfunding-Projekt anhand unterschiedlicher Quellen identifiziert und auf ihre Gültigkeit hin überprüft. Zukünftige Studien sollten sich auf einzelne Erfolgsfaktoren konzentrieren und untersuchen, wie deren optimale Gestaltung die Erfolgsaussichten eines Projektes verbessert. Vielversprechend erscheint dabei die Auswertung von empirischen Erhebungen hinsichtlich der Professionalisierung des Projekt-Marketings sowie der optimalen Ausnutzung von Online- und Offline-Kanälen im Rahmen der Unterstützerakquise.

In der Praxis gibt es zudem kaum Projekte, an denen sich Unternehmen in Deutschland im Rahmen ihres Kulturrengagements finanziell beteiligen. Eine wissenschaftliche Untersuchung dahingehend, wie Unternehmen zur Finanzierung und Unterstützung von Projekten über eine Crowdfunding-Plattform animiert werden können, erscheint mithin lohnenswert.

Im Rahmen der qualitativen Onlinebefragung gaben Projektinitiatoren unter anderem an, dass ihnen eine Vielzahl potenzieller Unterstützer aufgrund des obligatorischen Anmeldeprozesses verloren gingen. Für

Projektinitiatoren und Plattformbetreiber wäre es daher gleichermaßen interessant Ängste und Bedenken von potenziellen Unterstützern (Unternehmen/Private) zu erforschen und darauf aufbauend Handlungsempfehlungen zu formulieren.

Da das Thema Crowdfunding in Deutschland immer mehr an Dynamik und Bekanntheit gewinnt, bietet es sich letztlich an, die hier dargestellten Erfolgsfaktoren in einer ähnlichen Studie noch einmal zu einem späteren Zeitpunkt zu überprüfen. Die Stichprobe sollte dabei insbesondere die Personen umfassen, die schon einmal ein Projekt über Crowdfunding unterstützt haben beziehungsweise sich aktiv in einer Crowdfunding-Community beteiligen.

Literaturverzeichnis

- Agentur Causales (Hrsg.) (2011a): Jahrbuch Kulturmarken 2012. Jahrbuch für Kulturmarketing und Kultursponsoring. Berlin.
- Agentur Causales (2011b): Ein Vergleich der (Kultur-)Sponsoringmärkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz. In: Agentur Causales (Hrsg.) (2011a): Jahrbuch Kulturmarken 2012. Jahrbuch für Kulturmarketing und Kultursponsoring. Berlin. S. 10-15.
- Auswärtiges Amt (2011): Kultur und Bildungspolitik in den USA. URL: http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/UsaVereinigteStaaten/Kultur-UndBildungspolitik_node.html [02.01.2012]
- Back, Andrea/Gronau, Norbert/Tochtermann, Klaus (Hrsg.) (2009): Web 2.0 in der Unternehmenspraxis. Grundlagen, Fallstudien und Trends zum Einsatz von Social Software. Oldenbourg, München.
- Backhaus-Maul, Holger et al. (Hrsg.) (2010): Corporate Citizenship in Deutschland. Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen. Bilanz und Perspektiven. 2. Auflage. VS Verlag, Wiesbaden.
- Bartelt, Denis/Lindner, Hagen/Theil, Anna (2011): Wie funktioniert Crowdfunding. In: tyclipso.me (Hrsg.) (2011): Das co:funding Handbuch. 1. Ausgabe vom November 2011. Dresden. S. 6-9.
- Bartsch, Gabriele (2010): Corporate Volunteering. Ein Blickwechsel mit Folgen. In: Backhaus-Maul, Holger et al. (Hrsg.) (2010): Corporate Citizenship in Deutschland. Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen. Bilanz und Perspektiven. 2. Auflage. VS Verlag, Wiesbaden. S. 388-400.

- BBDO Live GmbH (2010): Sponsoring Trends 2010. Bonn. URL: http://www.bbdo-live.com/wp-content/uploads/2011/01/101127_Web_Sponsoring-Trends-2010-Highres.pdf [11.11.2011]
- Belz, Christian et al. (Hrsg.) (2008): Interaktives Marketing. Neue Wege zum Dialog mit Kunden. Gabler. Wiesbaden.
- Bemmé, Sven-Oliver (2011): Kultur-Projektmanagement. Kultur- und Organisationsprojekte erfolgreich managen. 1. Auflage. VS Verlag. Wiesbaden.
- Benedixen, Peter/Heinze, Thomas (1999): Kultur und Wirtschaft: Perspektiven gemeinsamer Innovation. In: Heinze, Thomas (Hrsg.): Kulturförderung. Sponsoring – Fundraising – Public-Private-Partnership. LIT Verlag. Münster. S. 15-44.
- Biesler, Jörg/Herb, Verena (2010): Prestigeobjekt und Firlefanz. Sparzwang der Kommunen verändert die Museumslandschaft. URL: <http://www.dradio.de/dlf/sendungen/hintergrundpolitik/1301575/> [10.11.2011]
- Bortz, Jürgen/Döring, Nicola (2006): Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler. 4. Auflage. Springer. Heidelberg.
- Briggs, Stephen R./Cheek, Jonathan M. (1986): The Role of Factor Analysis in the Development and Evaluation of Personality Scales. In: Journal of Personality and Social Psychology. 54 (1), S. 106-148.
- Bruhn, Manfred (2010): Sponsoring. Systematische Planung und integrativer Einsatz. 5. Auflage. Gabler. Wiesbaden.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) (2010): Monitoring zu wirtschaftlichen Eckdaten der Kultur- und Kreativ-

wirtschaft 2009. Berlin. URL: <http://kultur-kreativ-wirtschaft.de/Dateien/KuK/PDF/doku-594-monitoring-zu-wirtschaftlichen-eckdaten-2009.pdf> [01.11.2011]

Bundesverband Deutscher Stiftungen (2011): Stiftungen in Zahlen. URL: http://www.stiftungen.org/fileadmin/bvds/de/Presse/Pressemitteilungen/JahresPK_2011/Stiftungszahlen_2010_SAAR.pdf [12.12.2011]

Burnett, Ken (2002): Relationship Fundraising. A Donor-Based Approach to the Business of Raising Money. 2. Auflage. Jossey-Bass. San Francisco.

Clements, Eva-Maria (2008): Kunstfinanzierung auf Bundesstaatlicher Ebene der USA in Bezug auf gesellschaftliche und politische Hintergründe. In: Höhne, Steffen (Hrsg.) (2008): „Amerika, ein Land der Zukunft?“ Kulturpolitik und Kulturförderung in kontrastiver Perspektive. Leipziger Universitätsverlag. Leipzig. S. 77-109.

Crowdsourcing.org (2011): A very short introduction to Crowdfunding with PleaseFund.us. URL: <http://www.crowdsourcing.org/editorial/an-introduction-to-crowdfunding-infographic/8263> [17.01.2012]

Crowdsourcingblog.de (2011): Crowdsourcing Terminologie. URL: <http://www.crowdsourcingblog.de/blog/2011/02/12/terminologie> [17.01.2012]

Deutscher Bundestag (2007): Drucksache 16/7000. Schlussbericht der Enquete-Kommission „Kultur in Deutschland“. Berlin. URL: <http://dipbt.bundestag.de/dip21/btd/16/070/1607000.pdf> [03.11.2011]

- Deutscher Bundestag (2011): Drucksache 17/5699. Antwort der Bundesregierung auf die Kleine Anfrage der Abgeordneten Siegmund Ehrmann, Martin Dörmann, Petra Ernstberger, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der SPD – Drucksache 17/5266. Berlin. URL: <http://dipbt.bundestag.de/dip21/btd/17/056/1705699.pdf> [01.11.2011]
- Deutscher Kulturrat (2010a): Kulturfinanzbericht 2010 – Blick in die Kristallkugel wäre informativer. URL: <http://www.kulturrat.de/detail.php?detail=1928&rubrik=2> [04.11.2011]
- Deutscher Kulturrat (2010b): Politik und Kultur. Zeitung des Deutschen Kulturrates. Nr. 4/10. Berlin.
- Ehlers, Ulf-Daniel (2005): Qualitative Onlinebefragung. In: Mikos, Lothar/Wegener, Claudia (Hrsg.) (2005): Qualitative Medienforschung. Ein Handbuch. UVK. Konstanz. S. 279-290.
- Eisfeld-Reschke, Jörg/Wenzlaff, Karsten (2011): Crowdfunding Studie 2010/2011. Untersuchung des plattformbasierten Crowdfundings im deutschsprachigen Raum. Juni 2010 bis Mai 2011. ikosom. Berlin.
- Facebook (2011): Company Info. URL: <http://newsroom.fb.com/content/default.aspx?NewsAreaId=22> [04.01.2012]
- Für Gründer (2011): Pressemitteilung Crowdfunding 2011. URL: http://www.fuer-gruender.de/fileadmin/mediapool/Unsere_Studien/Crowd_funding_2011/PM-170112_Crowd_funding-Monitor_2011.pdf [15.01.2012]
- Gabler Verlag (Hrsg.) (2011): Gabler Wirtschaftslexikon. Die ganze Welt der Wirtschaft. Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH.

Corporate Volunteering. URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/corporate-volunteering.html> [06.12.2011]

Paid Content. URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/paid-content.html> [29.01.2012]

Stiftung. URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/stiftung.html> [03.12.2011]

Spenden. URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/spenden.html> [03.12.2011]

Galileo (2011): Cupcake-Crowdfunding. URL: <http://www.prosieben.de/tv/galileo/videos/clip/235372-cupcake-crowdfunding-1.2959809/> [15.01.2012]

Gerecht, Cerstin/Haselbach, Dieter/Theil, Anna (2011): Ein neuer Goldesel? Crowdfunding und Kulturpolitik. In: Wagner, Bernd (Hrsg.) (2011): Jahrbuch für Kulturpolitik 2011. Band 11 – Digitalisierung im Internet. Klartext Verlag. Bonn/Essen. S. 157-164.

Gerlach-March, Rita (2010): Kulturfinanzierung. 1. Auflage. VS Verlag. Wiesbaden.

Gläser, Jochen/Laudel, Grit (2010): Experteninterviews und qualitative Inhaltsanalyse als Instrument rekonstruierender Untersuchungen. 4. Auflage. VS Verlag. Wiesbaden.

Gumpelmaier, Wolfgang (2011): Warum Crowdfunding kein schnelles Geld verspricht – Voraussetzungen für gelungenes Online-Fundraising. In: Janner, Karin et al. (Hrsg.) (2011): Social Media im Kulturmanagement. Grundlagen. Fallbeispiele. Geschäftsmodelle. Studien. 1. Auflage. mitp Verlag. Heidelberg. S. 365-381.

- Harzer, Alexandra (2011): Erfolgsfaktoren von Crowdfunding-Projekten. In: tyclipso.me (Hg.) (2011): Das co:funding Handbuch. 1. Ausgabe vom November 2011. Dresden. S. 10-13.
- Harms, Michel (2007): What Drives Motivation to Participate Financially in a Crowdfunding Community?. Master Thesis. Grin. Amsterdam.
- Hauptstadtkulturfonds (2010): Pressemitteilungen zu den Bewilligten Anträgen 2011. URL: http://hauptstadtkulturfonds.berlin.de/uploads/media/PM_-_HKF_I_-_2011_01.pdf und http://hauptstadtkulturfonds.berlin.de/uploads/media/PM_-_HKF_II_-_2011_01.pdf [02.01.2011]
- Hauptstadtkulturfonds (2011): Pressemitteilungen zu den Bewilligten Anträgen 2012. URL: http://hauptstadtkulturfonds.berlin.de/uploads/media/PM_-_HKF_I_-_2012.pdf und http://www.hauptstadtkulturfonds.berlin.de/uploads/media/PM_-_HKF_II_-_2012.pdf [02.01.2011]
- Heinrichs, Werner (2006): Der Kulturbetrieb. transcript Verlag, Bielefeld.
- Heinze, Thomas (Hrsg.): Kulturfinanzierung. Sponsoring – Fundraising – Public-Private-Partnership. LIT Verlag, Münster.
- Held, Thomas et al. (2005): Kreativwirtschaft Zürich – Synthesebericht. URL: www.creativezurich.ch/content/traegerschaft/Seiten7-10_Synthesebericht_d.pdf [02.11.2011]
- Hentschel, Beate/Hutter, Michael (2004): Corporate Cultural Responsibility. Zur Pflege der Ressource Kultur. URL: http://www.kulturkreis.eu/images/stories/downloads/pb_csr_und_ccr/ccr_hintergruende/ccr_projekt_einleitung.pdf [12.11.2011]

- Hermanns, Arnold/Thurm, Manuela (1999): Strategische Planung New Charity. In: Absatzwirtschaft. Heft Nr. 5. S. 40ff.
- Hettler, Uwe (2010): Social Media Marketing. Marketing mit Blogs, Sozialen Netzwerken und weiteren Anwendungen des Web 2.0. Oldenbourg Wissenschaftsverlag. München.
- Hilker, Claudia (2010): Social Media für Unternehmer. Wie man Xing, Twitter, YouTube und Co. erfolgreich im Business einsetzt. Linde Verlag. Wien.
- Himpel, Frank/Kaluza, Bernd/Wittmann, Jochen (Hrsg.) (2008): Spektrum des Produktions- und Innovationsmanagements. Komplexität und Dynamik im Kontext von Interdependenz und Kooperation. Wiesbaden. Gabler.
- Höhne, Steffen (Hg.) (2008): „Amerika, ein Land der Zukunft?“ Kulturpolitik und Kulturförderung in kontrastiver Perspektive. Leipziger Universitätsverlag. Leipzig.
- Höhne, Steffen/Heym, Susanne/Wittmann, Oliver (2008): Stiftungen in den USA. Eine kontrastive Analyse im Kontext bürgerschaftlichen Engagements. In: Höhne, Steffen (Hrsg.) (2008): „Amerika, ein Land der Zukunft?“ Kulturpolitik und Kulturförderung in kontrastiver Perspektive. Leipziger Universitätsverlag. Leipzig. S. 111-144.
- Hudetz, Kai/Duscha, Andreas (2008): Web 2.0. Neue Optionen für den Online-Handel? In: Belz, Christian et al. (Hrsg.) (2008): Interaktives Marketing. Neue Wege zum Dialog mit Kunden. Gabler. Wiesbaden. S. 384 - 395

- IEG (2012): Economic Uncertainty To Slow Sponsorship Growth In 2012. URL: <http://www.sponsorship.com/IEGSR/2012/01/03/Economic-Uncertainty-To-Slow-Sponsorship-Growth-In.aspx> [31.01.2012]
- Indiegogo (2010): IndieGoGo Insight: Pitch Videos Power Contributions-Increasing Them 114% URL: <http://www.indiegogo.com/blog/2011/12/indiegogo-insight-pitch-videos-power-contributions.html> [10.12.2011]
- IronSky (2011): Crowdfunding – The New Way to Finance Movies. URL: www.ironsky.net/site/support/finance/ [14.01.2012]
- Janner, Karin et al. (Hrsg.) (2011): Social Media im Kulturmanagement. Grundlagen. Fallbeispiele. Geschäftsmodelle. Studien. 1. Auflage. mitp Verlag. Heidelberg.
- Katz, Jonathan (2004): pARTicipate 2004. URL: http://nasaa-arts.org/aboutnasaa/jkatz_presentation_2004.pdf [22.03.2007]
- Kessler, Heinrich/Winkelhofer, Georg (2004): Projektmanagement. Leitfaden zur Steuerung und Führung von Projekten. 4. Auflage. Springer. Berlin.
- Kickstarter (2009): The Importance of Video. URL: <http://www.kickstarter.com/blog/the-importance-of-video> [15.12.2011]
- Kickstarter (2010): URL: Decentralize the web with Diaspora. URL: <http://www.kickstarter.com/projects/196017994/diaspora-the-personally-controlled-do-it-all-distr?ref=live> [15.12.2011]
- Kickstarter (2011a): A new way to Fund & Follow Creativity. URL: <http://www.kickstarter.com> [15.12.2011]

- Kickstarter (2011b): One Million Backers. URL: <http://www.kickstarter.com/blog/one-million-backers> [15.12.2011]
- Kickstarter (2011c): Curated Pages. URL: <http://www.kickstarter.com/discover/curated-pages?ref=home> [15.12.2011]
- Kickstarter (2011d): Shortening the Maximum Project Length URL: <http://www.kickstarter.com/blog/shortening-the-maximum-project-length> [15.12.2011]
- Kickstarter (2011e): How Kickstarter Works. URL: <http://www.kickstarter.com/start> [15.12.2011]
- Kickstarter (2012): The Year in Kickstarter. URL: <http://www.kickstarter.com/year/2011> [14.01.2012]
- Klein, Armin (2008): Projektmanagement für Kulturmanager. 3. Auflage. VS Verlag, Wiesbaden.
- Klein, Armin (2009): Kulturpolitik. Eine Einführung. 3. Auflage. VS Verlag, Wiesbaden.
- Kreßner, Tino (2011a): Finanzierung durch Viele gemeinsam – Crowdfunding im Bereich Kunst und Kultur. In: Janner, Karin et al. (Hrsg.) (2011): Social Media im Kulturmanagement. Grundlagen. Fallbeispiele. Geschäftsmodelle. Studien. 1. Auflage. mitp Verlag, Heidelberg. S. 349-364.
- Kreßner, Tino (2011b): Zur Spendenkultur in Deutschland und wie diese durch Crowdfunding verändert werden kann. URL: <http://www.startnext.de/Blog/Blog-Detailseite/b/Zur-Spendenkultur-in-Deutschland-und-wie-diese-dur-95> [03.02.2012]

- Kulturkreis der deutschen Wirtschaft im BDI e.V. (2010): Unternehmerische Kulturförderung in Deutschland. Berlin. URL: http://www.kulturkreis.eu/images/stories/downloads/pb_csr_und_ccr/studie_unternehmerische_kulturfrderung.pdf [11.11.2011]
- Kuster, Jürg et al. (2008): Handbuch Projektmanagement. 2. Auflage. Springer. Berlin.
- Lissek-Schütz, Ellen (1999): Kulturfinanzierung in privater Hand – das Beispiel USA. In: Heinze, Thomas (Hrsg.): Kulturfinanzierung, Sponsoring – Fundraising – Public-Private-Partnership. LIT Verlag. Münster. S. 217-246.
- Loock, Friedrich/Scheytt, Oliver (Hrsg.) (2011): Kulturmanagement und Kulturpolitik. Die Kunst, Kultur zu ermöglichen. Rabe Verlag. Stuttgart.
- Maaß, Frank/Clemens, Reinhard (2002): Corporate Citizenship: Das Unternehmen als ‚guter Bürger‘. In: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 94 NF. Wiesbaden. URL: <http://www.ifm-bonn.org/assets/documents/94-NF.pdf> [15.12.2011]
- Mecking, Christoph (2010): Corporate Giving: Unternehmensspende, Sponsoring und insbesondere Unternehmensstiftung. In: Backhaus-Maul, Holger et al. (Hrsg.) (2010): Corporate Citizenship in Deutschland. Gesellschaftliches Engagement von Unternehmen. Bilanz und Perspektiven. 2. Auflage. VS Verlag. Wiesbaden. S. 371-387.
- Meffert, Heribert (2000): Marketing. Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Konzepte – Instrumente – Praxisbeispiele. 9. Auflage. Gabler. Wiesbaden.

- Michelis, Daniel/Schildhauer, Thomas (Hrsg.) (2010): Social Media Handbuch. Theorien, Methoden, Modelle. 1. Auflage. Nomos. Baden-Baden.
- Michelis, Daniel/Trültzsch, Tanja (2010): The Long Tail (Chris Anderson). In: Michelis, Daniel/Schildhauer, Thomas (Hrsg.) (2010): Social Media Handbuch. Theorien, Methoden, Modelle. 1. Auflage. Nomos. Baden-Baden. S.173-188.
- Mikos, Lothar/Wegener, Claudia (Hrsg.)(2005): Qualitative Medienforschung. Ein Handbuch. UVK. Konstanz.
- Mildenberger, Udo/Khare, Anshuman/Thiede, Christoph (2008): Corporate Social Responsibility. Theoriekonzepte und Praxisansätze. In: Himpel, Frank/ Kaluza, Bernd/Wittmann, Jochen (Hrsg.) (2008): Spektrum des Produktions- und Innovationsmanagements. Komplexität und Dynamik im Kontext von Interdependenz und Kooperation. Wiesbaden. Gabler. S. 107–126. URL: http://www.hdm-stuttgart.de/science/science/scienceverzeichnis/55/CSR_Theoriekonzepte_und_Praxisansaeetze.pdf [15.11.2011]
- Mühlenbeck, Frank/Skibicki, Klemens (2008): Community Marketing Management. Wie man Online-Communities im Internet-Zeitalter des Web 2.0 zum Erfolg führt. 2. Auflage. Books on Demand. Norderstedt.
- Mühlenbeck, Frank/Skibicki, Klemens (2010): Die TOP100 Strategien für Social Media Marketing. 100 Praxis-Tipps zur Positionierung Ihrer Marke und zum Verkauf Ihrer Produkte mit Facebook, YouTube, Twitter und Co. Books on Demand. Norderstedt.

- Mundorf-Unkrig, Dorothee (1999): Deutsche Unternehmen und ihre Kulturstiftungen zwischen Ökonomie und kulturellem Anspruch. In: Heinze, Thomas (Hrsg.): Kulturfinanzierung. Sponsoring – Fundraising – Public-Private-Partnership. LIT Verlag. Münster. S. 168-186
- Nasaa(2011a): State Arts Agency Funding and Grant Making. URL: http://www.nasaa-arts.org/Research/Grant-Making/2011_funding_and_grantmaking.pdf [02.01.2012]
- Nasaa (2011b): State Arts Agency Legislative Appropriations Preview Fiscal Year 2012. URL: <http://www.nasaa-arts.org/Research/Funding/State-Budget-Center/FY2012-Leg-Approp-Preview.pdf> [02.01.2012]
- National Endowment of the Arts (2010): Strategic Plan FY 2012-2016. URL: <http://www.nea.gov/about/Budget/NEAStrategicPlan2012-2016.pdf> [02.01.2012]
- National Endowment of the Arts (2011): NEA at a Glance. URL: <http://www.nea.gov/about/Facts/AtAGlance.html> [02.01.2012]
- Netzwertig (2011a): Die Tage der VZ Netzwerke sind gezählt. URL: <http://netzwertig.com/2011/08/04/abstieg-die-tage-der-vz-netzwerke-sind-gezahlt> [04.01.2012]
- Netzwertig (2011b): „Jeder unserer Nutzer ist auch bei Facebook“ URL: <http://netzwertig.com/2011/09/27/vz-chef-clemens-riedl-zum-relaunch-jeder-unserer-nutzer-ist-auch-bei-facebook> [04.01.2012]

- O'Reilly, Tim (2005): Web 2.0: Compact Definition? Url: <http://radar.oreilly.com/2005/10/web-20-compact-definition.html> [04.01.2012]
- Odekerken-Schröder, Gabi (1999): The Role of the Buyer in Affecting Buyer-Seller Relationship. Empirical Studies in a Retail Context. Doctoral dissertation. Maastricht.
- Opper, Daniel (2011): Fundraising 2.0: Crowdfunding via Internet. In: Looock, Friedrich/Scheytt, Oliver (Hrsg.) (2011): Kulturmanagement und Kulturpolitik. Die Kunst, Kultur zu ermöglichen. Raabe Verlag. Stuttgart. F 3.15.
- Pfeffer, Jürgen (2008): Visualisierung sozialer Netzwerke. In: Stegbauer, Christian (Hrsg.) (2008): Netzwerkanalyse und Netzwerktheorie. Ein neues Paradigma in den Sozialwissenschaften. VS-Verlag. Wiesbaden. S. 231-238.
- Paier, Dietmar (2010): Quantitative Sozialforschung – Eine Einführung. 1. Auflage. Facultas Verlag. Wien.
- Raab-Steiner, Elisabeth/Benesch, Michael (2010): Der Fragebogen – Von der Forschungsidee zur SPSS/PASW-Auswertung. 2. Auflage. Facultas. Wien.
- Raupp, Juliane/Jarolimek, Stefan/Schultz, Frederike (Hrsg.) (2011): Handbuch CSR. Kommunikationswissenschaftliche Grundlagen, disziplinäre Zugänge und methodische Herausforderungen. 1. Auflage. VS Verlag. Wiesbaden.
- Reuters (2011): Five Financing Trends for 2011. URL: <http://www.reuters.com/article/2010/12/28/idUS339182454320101228> [17.01.2012]

- Röthler, David; Karsten Wenzlaff (2011): Neue Finanzierungsmodelle für Online-Content und Kulturprojekte. In: Janner, Karin et al. (Hrsg.) (2011): Social Media im Kulturmanagement. Grundlagen. Fallbeispiele. Geschäftsmodelle. Studien. 1. Auflage. mitp Verlag. Heidelberg. S. 341-348.
- Scheytt, Oliver (2008): Kulturstaat Deutschland. Plädoyer für eine aktivierende Kulturpolitik. transcript Verlag. Bielefeld.
- Sellaband (2010): Crowdfunding Projekt von Public Enemy. URL: <http://www.sellaband.com/en/projects/publicenemy> [15.01.2012]
- Söndermann, Michael (2008): Öffentliche Kulturfinanzierung in Deutschland 2007. Ergebnisse aus der Kulturstatistik. In: Wagner, Bernd (Hrsg.) (2008): Jahrbuch für Kulturpolitik 2008. Band 8. Kulturwirtschaft und kreative Stadt. Essen. S. 397-405.
- Söndermann, Michael (2010): Musikwirtschaft. URL: http://www.miz.org/static_de/themenportale/einfuehrungstexte_pdf/07_Musikwirtschaft/soendermann.pdf [10.01.2012]
- Spanner Films (2009): The Age of Stupid Budgets. URL: <http://www.spannerfilms.net/budgets> [15.01.2012]
- Spiegel, Monika (2009): Doppelhaushalt 2010/2011: Im Kulturbereich — weniger Kürzungen als erwartet. URL: <http://www.stuttgart.de/item/show/385273> [10.12.2011]
- Spiegel Online (2011): Firmen sammeln Spenden für Erotikfilm. URL: <http://www.spiegel.de/kultur/kino/0,1518,766714,00.html#ref=rss> [15.01.2012]

- Startnext (2011): Startnext ist gemeinnützig und streicht die Provision!. URL: <http://www.startnext.de/Blog/Blog-Detailseite/b/Startnext-ist-gemeinnuetzig-und-streicht-die-Provis-252> [15.01.2012]
- Startnext (2011b): Crowdfunding Pages. URL: <http://www.startnext.de/pages.html> [15.12.2011]
- Startnext (2011c): Crowdfunding in Deutschland – Community Finanzierung für Kreative. URL: <http://www.startnext.de> [15.12.2011]
- Startnext (2011d): Startnext Informationsmappe. URL: <http://www.startnext.de/tycon/file.php?id=7535> [10.12.2011]
- Startnext (2011e): Crowdfunding-Projekte mit Pitch-Video sind deutlich erfolgreicher. URL: <http://www.startnext.de/Blog/Blog-Detailseite/b/Crowdfunding-Projekte-mit-Pitch-Videos-sind-deutli-282> [10.12.2011]
- Startnext (2011f): Richtlinien für Projektstarter. URL: <http://www.startnext.de/Hilfe/Guidelines.html> [10.12.2011]
- Startnext (2011g): Startnext und Hamburg Kreativ Gesellschaft starten die erste regionale Crowdfunding-Plattform. URL: <http://www.startnext.de/Blog/Blog-Detailseite/b/Startnext-und-Hamburg-Kreativ-Gesellschaft-starten-300> [10.12.2011]
- Statistisches Bundesamt (2008): Spenden – von wem und wofür?. Wiesbaden. URL: http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/STATmagazin/FinanzenSteuern/2008__2/PDF2008__2,property=file.pdf [12.12.2011]

- Statistisches Bundesamt (2010): Kulturfinanzbericht 2010. Wiesbaden.
 URL: <http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/Fachveroeffentlichungen/BildungForschungKultur/Kultur/Kulturfinanzbericht1023002109004,property=file.pdf> [01.11.2011]
- Stegbauer, Christian (Hrsg.) (2008): Netzwerkanalyse und Netzwerktheorie. Ein neues Paradigma in den Sozialwissenschaften. VS-Verlag, Wiesbaden.
- Stocker, Alexander/Tochtermann, Klaus (2009): Communities und Soziale Netzwerke. In: Back, Andrea/Gronau, Norbert/Tochtermann, Klaus (Hrsg.) (2009): Web 2.0 in der Unternehmenspraxis. Grundlagen, Fallstudien und Trends zum Einsatz von Social Software. Oldenbourg. München. S. 62-68.
- Stromberg (2011): Stromberg der Film. URL: <http://www.myspass.de/specials/stromberg-kinofilm> [28.12.2011]
- Süddeutsche.de (2011): Nutzer-Exodus bei Myspace. URL: <http://www.sueddeutsche.de/digital/soziale-netzwerke-nutzer-exodus-bei-myspace-1.1078222> [04.01.2011]
- Surowiecki, James (2007): The Wisdom of Crowds. 3. Auflage. Abacus. London.
- Teucher, Rolf (2010): Gefährliche Kürzungen im Kulturretat. In: Deutscher Kulturrat (2010b): Politik und Kultur. Zeitung des Deutschen Kulturrates. Nr. 4/10. Berlin. S. 4.
- The Foundation Center (2012): The Foundation Center's Statistical Information Service. URL: http://foundationcenter.org/findfunders/statistics/pdf/04_fund_sub/2010/10_10.pdf [08.01.2012]

- The Long Tail (2004): The Long Tail – About me. URL: http://thelongtail.com/the_long_tail/about.html [10.01.2012]
- Theil, Anna (2011): Co-Finanzierungsmodelle zwischen privater und öffentlicher Förderung. In: tyclipso.me (Hg.) (2011): Das co:funding Handbuch. 1. Ausgabe vom November 2011. Dresden. S. 16-19.
- TNS Infratest (2011): 17 Jahre Deutscher Spendenmonitor. Fakten und Trends im Zeitverlauf. URL: http://www.tns-infratest.com/presse/pdf/presse/tns_infratest_deutscher_spendenmonitor_2011.pdf [28.12.2011]
- Toepler, Stefan (1991): Kulturfinanzierung. Ein Vergleich USA – Deutschland. Gabler Verlag. Wiesbaden.
- TubeMogul (2008): How Much of a Typical Video Online Is Actually Watched? URL: <http://www.tubemogul.com/research/report/18-How-Much-of-a-Typical-Video-Online-Is-Actually-Watched-> [16.12.2011]
- tyclipso.me (Hg.) (2011): Das co:funding Handbuch. 1. Ausgabe vom November 2011. Dresden.
- UNESCO (1982): Erklärung von Mexico-City über Kulturpolitik. URL: <http://www.unesco.de/2577.html> [12.11.2011]
- Van Eimeren, Birgit/Frees, Beate (2011): Drei von vier Deutschen im Netz – ein Ende des digitalen Grabens in Sicht? In: Media Perspektiven, 7-8/2011. Ergebnisse der ARD/ZDF-Onlinestudie 2011. S. 334-349. URL: <http://www.ard-zdf-onlinestudie.de/fileadmin/Online11/EimerenFrees.pdf> [09.01.2012]

- Van Wingerden, Ralph/Ryan, Jessica (2011): Fighting for Funds: An Exploratory Study into the Field of Crowdfunding. URL: <http://www.crowdsourcing.org/document/fighting-for-funds-an-exploratory-study-into-the-field-of-crowdfunding-/6544> [13.10.2011]
- Wagner, Bernd (Hrsg.) (2008): Jahrbuch für Kulturpolitik 2008. Band 8. Kulturwirtschaft und kreative Stadt. Klartext Verlag. Bonn/Essen.
- Wagner, Bernd (Hrsg.) (2011): Jahrbuch für Kulturpolitik 2011. Band 11. Digitalisierung im Internet. Klartext Verlag. Bonn/Essen.
- Weise, Georg (1975): Psychologische Leistungstests. Hogrefe. Göttingen.

Anhang

Anhang 1: Gegenüberstellung ausgewählter nationaler und internationaler Crowdfunding-Plattformen mit Fokus auf den kulturellen und kreativen Bereich

	Prinzip	Finanzierungsmodell	Besonderheit
International			
<i>artistsbare.net</i> (USA 2000)	Behalte- Alles	Einstellgebühr \$ 595 monatlich \$ 12,95	Nur für Musiker mit integriertem Shopsystem
<i>indiegogo.com</i> (USA 2008)	Alles-oder- Nichts	Bei Projekterfolg: 5% Provision vom erzielten Budget	Projektinitiatoren können zwischen dem jeweiligen Finanzierungs- prinzip wählen.
	Behalte- Alles	Bei Nichterfolg: 9% vom erzielten Budget.	
<i>spot.us</i> (USA 2008)	Alles-oder- Nichts	-	Nur für Journalis- ten Nur für US Bür- ger Gemeinnützig
<i>Kickstarter.com</i> (USA 2009)	Alles-oder- Nichts	Bei Projekterfolg: 5% Provision vom erzielten Budget + 3-5% Transak- tionskosten	Currated Pages für Unternehmen Nur für US-Bür- ger

	Prinzip	Finanzierungsmodell	Besonderheit
<i>rockethub.com</i> (USA 2009)	Behalte- Alles	Bei Projekterfolg: 4% Provision vom erzielten Budget Bei Nichterfolg: 8% vom erzielten Budget. + 4% Transaktionskos- ten	Awardsystem für Nutzer Projektnachbe- treuung durch sog. Opportunities, bei denen Spezialisten das Projekt mit Know How und Kontakte unter- stützen
<i>pledgemusic.com</i> (USA, UK 2009)	Alles-oder- Nichts	Bei Projekterfolg: 15% Provision vom erzielten Budget	Nur für Musiker
<i>crowdfunder.co.uk</i> (UK 2010)	Alles-oder- Nichts	Bei Projekterfolg: 5% Provision vom erzielten Budget	Keine Einschrän- kungen in der Projektkategorie.
<i>Umlu.com</i> (Frankreich 2010)	Alles-oder- Nichts	Bei Projekterfolg: 8-9% Provision vom erzielten Budget (abhängig von der Zahlungsmethode)	Keine Einschrän- kungen in der Projektkategorie.
<i>catarse.me</i> (Brasilien 2011)	Alles-oder- Nichts	Bei Projekterfolg: 7,5% Provision vom erzielten Budget	Currated Pages für Unternehmen
Deutschland			
<i>sellaband.com</i> (Nie- derlande, Deutsch- land 2006)	Alles-oder- Nichts	Bei Projekterfolg: 15% Provision vom Ziel-Bud- get	Nur für Musiker

	Prinzip	Finanzierungsmodell	Besonderheit
<i>startnext.de (2010)</i>	Alles-oder-Nichts	freiwilliges Spendenmodell	Crowdfonds Gemeinnützigkeit Eigenanteil Pages für Unternehmen Reine Spendenfunktion für Vereine
<i>mysberpas.com (2010)</i>	kreative Projekte: Alles-oder-Nichts soziale Projekte: Behalte-Alles	Bei Projekterfolg: 10% Provision vom erreichten Budget und für soziale Projekte 5% Bei Nichterfolg sozialer Projekte: 10% Provision vom erreichten Budget	Keine Einschränkungen in der Projektkategorie.
<i>pling.de (2010)</i>	Alles-oder-Nichts	Bei Projekterfolg: 7% Provision vom erzielten Budget + 1,9% Transaktionskosten	-
<i>inkubato.de (2010)</i>	Alles-oder-Nichts	Bei Projekterfolg: 10% Provision vom erzielten Budget	-
<i>visionbakery.de (2011)</i>	Alles-oder-Nichts	Bei Projekterfolg: 10% Provision vom erzielten Budget + 1,9% Transaktionskosten	Keine Einschränkungen in der Projektkategorie.

Anhang 2: Gegenüberstellung der erfolgreichsten Projekte auf der US-amerikanischen Crowdfunding-Plattform Kickstarter und der deutschsprachigen Crowdfunding-Plattform Startnext

Stand: Januar 2012

Kategorie	Kickstarter (USA)	Startnext (Deutschland)
Musik	<p>Album der Band Five Iron Frenzy</p> <p>Zielbudget: \$ 30.000 erreichtes Budget: \$ 207.980 Finanzierung: 693% Unterstützer: 3.755 Durchschnittlich \$ 55 p.P. Median: \$ 50</p>	<p>Albumproduktion der Barde Ranarion</p> <p>Zielbudget: 4.000 € erreichtes Budget: 7.420 € Finanzierung: 185% Unterstützer: 345 Durchschnittlich 22 € p.P. Median: 20 €</p>
Film	<p>Dokumentation Blue like Jazz</p> <p>Zielbudget: \$ 125.000 erreichtes Budget: \$ 345.992 Finanzierung: 276% Unterstützer: 4.495 Durchschnittlich \$ 77 p.P. Median: \$ 50</p>	<p>Spielfilm Geschlechtskrieger post production</p> <p>Zielbudget: 10.001 € erreichtes Budget: 14.050 € Finanzierung: 185% Unterstützer: 111 Durchschnittlich 127 € p.P. Median: 35 €</p>
Design	<p>TikTok + LunaTik Multi-Touch Watch Kits</p> <p>Zielbudget: \$ 15.000 erreichtes Budget: \$ 942.578 Finanzierung: 6.283% Unterstützer: 13.512 Durchschnittlich \$ 70 p.P. Median: \$ 50</p>	<p>Hartz IV Wohnungen – Make yourself a home</p> <p>Zielbudget: 3.000 € erreichtes Budget: 5.252 € Finanzierung: 175% Unterstützer: 64 Durchschnittlich 82 € p.P. Median: 10 €</p>

Kategorie	Kickstarter (USA)	Startnext (Deutschland)
Literatur, Journalismus	<p>The Brotherhood of the Screaming Abyss!</p> <p>Zielbudget: \$ 80.000 erreichtes Budget: \$ 85.750 Finanzierung: 107% Unterstützer: 873 Durchschnittlich \$ 98 p.P. Median: \$ 35</p>	<p>Kostenlose Schülerzeitung gegen Rechts</p> <p>Zielbudget: 7.500 € erreichtes Budget: 7.637 € Finanzierung: 102% Unterstützer: 156 Durchschnittlich 49 € p.P. Median 20 €</p>
Theater, Performance	<p>Broadway Musical: One for my Baby</p> <p>Zielbudget: \$ 50.000 erreichtes Budget: \$ 67.605 Finanzierung: 135% Unterstützer: 374 Durchschnittlich \$ 180 p.P. Median: \$ 100</p>	<p>Performance: Rohrpost</p> <p>Zielbudget: 3.410 € erreichtes Budget: 3.420 € Finanzierung: 100% Unterstützer: 21 Durchschnittlich 162 € p.P. Median: 10 €</p>
Kunst (Malerei, Bildhauerei)	<p>Spencer Tunick Dead Sea Installation</p> <p>Zielbudget: \$ 60.000 erreichtes Budget: \$ 116.270 Finanzierung: 193% Unterstützer: 706 Durchschnittlich \$ 164 p.P. Median: \$ 50</p>	-

Kategorie	Kickstarter (USA)	Startnext (Deutschland)
Technologie (Software, Erfindung)	<p>Printbot: Your First 3D Printer</p> <p>Zielbudget: \$ 25.000 erreichtes Budget: \$ 830.827 Finanzierung: 3.323% Unterstützer: 1.808 Durchschnittlich \$ 460 p.P. Median: \$ 544</p>	<p>Case für Apple Wireless Keyboard und Trackpad</p> <p>Zielbudget: 500 € erreichtes Budget: 641 € Finanzierung: 128% Unterstützer: 18 Durchschnittlich 36 € p.P. Median: 45 €</p>
Fotografie	<p>Ausstellung Reverence</p> <p>Zielbudget: \$ 50.000 erreichtes Budget: \$ 50.015 Finanzierung: 3.323% Unterstützer: 210 Durchschnittlich \$ 238 p.P. Median: \$ 100</p>	<p>Fotoplakatausstellung Unsichtbar</p> <p>Zielbudget: 3.575 € erreichtes Budget: 3.575 € Finanzierung: 100% Unterstützer: 29 Durchschnittlich 123 € p.P. Median: 10 €</p>

Anhang 3: Quantitativer Fragebogen

Crowdfunding – Freunde, Bekannte, Firmen, Fans und Interessierte finanzieren gemeinsam ein Projekt und erhalten als Dank für die Unterstützung exklusive Gegenleistungen, das fertige Werk und das gute Gefühl, ein Projekt weitergebracht und von Anfang an dabei gewesen zu sein. Vor allem im kulturellen und kreativen Bereich gewinnt Crowdfunding als alternative Finanzierungsmethode immer mehr an Bedeutung.

Im Rahmen meiner Diplomarbeit an der Technischen Universität Ilmenau soll nun erforscht werden, welche Faktoren den Unterstützer bei der Entscheidung ein Projekt zu unterstützen beeinflussen und auf welche Kriterien der Projektinitiator bei seiner Projektpräsentation besonders achten sollte. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie sich für die Beantwortung der Fragen kurz Zeit nehmen. Sie benötigen dafür ca. 5-10 Minuten. Sie können bei der Beantwortung der Fragen nichts falsch machen, da es um Ihre persönlichen Ansichten geht.

Unter allen Teilnehmern wird am Ende der Befragung ein Amazon-Gutschein im Wert von 10€ verlost.

Vielen Dank für Ihre Mithilfe!

Hinweise zum Datenschutz: Alle Ihre Angaben werden streng vertraulich behandelt. Es werden keine personenbezogenen Daten erfasst, das heißt, alle gewonnenen Ergebnisse der Befragung werden ausschließlich anonym dargestellt. Wenn Sie Fragen zur Nutzung und Verarbeitung Ihrer Daten haben, schreiben Sie mir bitte eine EMail.

Frage	Antwortmöglichkeiten
Haben Sie schon einmal Geld für ein soziales und/oder kulturelles Projekt gespendet?	<ul style="list-style-type: none"> • ja • nein
Haben Sie bereits ein kreatives/kulturelles Projekt über eine Crowdfunding-Plattform (startnext.de, kickstarter.com, mysherpas.com, visionbakery.de, usw.) unterstützt? (Filterfrage)	<ul style="list-style-type: none"> • ja • nein
Wie viele Projekte haben Sie bereits über eine Crowdfunding-Plattform unterstützt?	<ul style="list-style-type: none"> • 1 • 2-3 • mehr als 4 • Ich habe noch kein Crowdfunding-Projekt unterstützt.
Wie viel Geld haben sie bereits insgesamt in Crowdfunding-Projekte investiert?	<ul style="list-style-type: none"> • > 10€ • 10€-20€ • 21€-50€ • 51€-100€ • < 100€ • Ich habe noch kein Crowdfunding-Projekt unterstützt.
<p>Erinnern Sie sich bitte an das letzte kreative/kulturelle Projekt, welches Sie via Crowdfunding unterstützt haben. Als Beispiel können Sie sich auch diese Projektseite ansehen: http://startnext.de/richard-diamond</p>	

Frage	Antwortmöglichkeiten
<p>Welche Faktoren sind für Sie bei der Entscheidung, ein Projekt zu unterstützen, sehr wichtig/nicht wichtig?</p> <p><i>sehr wichtig wichtig bedingt wichtig weniger wichtig unwichtig</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Gegenleistungen/Dankeschön/Prämie • Projektbeschreibung • Video • Gestaltung der Projektseite • Informationen zum Projektfortschritt über einen Projektblog • Zielbudget • bisher erreichte Geldsumme • Anzahl der Unterstützer • Projektlaufzeit • Persönliche Verbindung zu dem Projektinitiator • Eingabefeld Sonstiges
<p>Was ist Ihnen bei den angebotenen Gegenleistungen sehr wichtig/nicht wichtig?</p> <p><i>sehr wichtig wichtig bedingt wichtig weniger wichtig unwichtig</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Individualität und Einzigartigkeit der Gegenleistung • das fertige Werk/Produkt • Kennenlernen des Projektinitiators • Involvierung in das Projekt • Namensnennung • Eingabefeld Sonstiges
<p>Welche Eigenschaften sollte ein Projektvideo Ihrer Meinung nach haben? Bitte erstellen Sie eine Rangfolge. Das Projektvideo sollte ...</p> <p><i>Rangfolge</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • mich unterhalten. mich emotional erreichen. • mich persönlich adressieren. • detailliert auf das Budget eingehen. • mir die Gegenleistungen näher bringen. • die wichtigsten Projektinformationen liefern.

Frage	Antwortmöglichkeiten
<p>Bitte geben Sie an, welche Projektkategorien Sie bei einer Unterstützung via Crowdfunding besonders interessieren.</p> <p><i>Mehrfachauswahl möglich.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Film, Dokumentation & Video • Musik • Literatur & Journalismus • Hörspiel & Hörbuch • Theater, Performance & Musical • Fotografie, Design & Malerei • Event & Ausstellung • Eingabefeld Sonstiges
<p>Über welche Crowdfunding-Plattformen haben Sie bereits kreative/kulturelle Projekte unterstützt?</p> <p><i>Mehrfachauswahl möglich.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • IndieGoGo (indiegogo.com) • Inkubato (inkubato.de) • Kickstarter (kickstarter.com) • mySherpas (mysherpas.com) • Pling (pling.de) • Startnext (startnext.de) • VisionBakery (visionbakery.de) • Eingabefeld Sonstiges
<p>Bitte denken Sie an das letzte bzw. die letzten Projekt/e zurück, welche/s Sie unterstützt haben.</p>	

Frage	Antwortmöglichkeiten
<p><u>Projektunterstützung</u></p> <p>Welche Aussagen treffen auf Sie zu/nicht zu?</p> <p><i>trifft völlig zu trifft zu teils/teils trifft nicht zu trifft gar nicht zu</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ich unterstütze Projekte von Projektinitiatoren, die ich persönlich kenne. • Eine große Anzahl von Unterstützern motiviert mich, ein Projekt zu unterstützen. • Ich unterstütze Projekte direkt beim ersten Besuch der Projektseite. • Ich besuche ein von mir unterstütztes Projekt regelmäßig, um mich über den Projektfortschritt zu informieren. • Projekte von mir fremden Projektinitiatoren, würde ich nicht unterstützen. • Ich möchte einen Projektinitiator gern persönlich kennenlernen. • Eine persönliche Beziehung zum Projektinitiator ist mir wichtig. • Ich entdecke gern neue kreative Projekte. • Ich unterstütze ein Projekt, weil mir die Idee dahinter gefällt. • Ich beobachte ein Projekt erst für eine Weile, bevor ich es unterstütze. • Ich durchsuche eine Crowdfunding-Plattform gern nach interessanten Projekten. • Ich unterstütze ein Projekt unabhängig von der Anzahl der bisherigen Unterstützer. • Ich interessiere mich für die Personen hinter einem Projekt. • Es interessiert mich, wie viele Menschen bereits ein Projekt unterstützt haben. • Ich traue mich nicht einen Projektinitiator persönlich zu kontaktieren. • Mich interessieren keine anderen Projekte auf einer Crowdfunding-Plattform. • Ich würde auch ein weniger interessantes Projekt unterstützen, wenn mir der Projektinitiator sympathisch ist.

Frage	Antwortmöglichkeiten
<p><u>Budget und Projektlaufzeit</u></p> <p>Welche Aussagen treffen auf Sie zu/nicht zu?</p> <p><i>trifft völlig zu trifft zu teils/teils trifft nicht zu trifft gar nicht zu</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Laufzeiten von mehr als drei Monaten schrecken mich ab, ein Projekt zu unterstützen. • Ich unterstütze Projekte schon zu Beginn, um von Anfang an dabei zu sein. • Eine genaue Aufschlüsselung des Zielbudgets ist mir wichtig. • Ich achte bei einer Projektunterstützung auf die bisher erreichte Geldsumme. • Die bisher erreichte Geldsumme beeinflusst meine Entscheidung ein Projekt zu unterstützen. • Die Laufzeit eines Projektes spielt in meiner Entscheidung, ein Projekt zu unterstützen, eine wichtige Rolle. • Ich vertraue dem Projektinitiator bei der Berechnung seines Zielbudgets. • Ich unterstütze ein interessantes Projekt, auch wenn das Zielbudget bereits erreicht wurde. • Die Höhe des Zielbudgets spielt in meiner Entscheidung, ein Projekt zu unterstützen, eine wichtige Rolle.
<p><u>Gegenleistungen</u></p> <p>Welche Aussagen treffen auf Sie zu/nicht zu?</p> <p><i>trifft völlig zu trifft zu teils/teils trifft nicht zu trifft gar nicht zu</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ich lese mir erst die angebotenen Gegenleistungen durch und entscheide dann mit wie viel Geld ich das Projekt unterstützen möchte. • Gegenleistungen spielen in meiner Entscheidung, ein Projekt zu unterstützen, eine wichtige Rolle. • Ich unterstütze Projekte unabhängig von den angebotenen Gegenleistungen.

Frage	Antwortmöglichkeiten
<p><u>Projektdarstellung</u></p> <p>Welche Aussagen treffen auf Sie zu/nicht zu?</p> <p><i>trifft völlig zu trifft zu teils/teils trifft nicht zu trifft gar nicht zu</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ein authentisches und sympathisches Projektvideo ist für mich ausschlaggebend für eine Projektunterstützung. • Ich finde ein Projektvideo überflüssig. Ich möchte Spaß beim Ansehen einer Projektseite haben. • Ich erzähle meinen Freunden und Bekannten von meiner Projektunterstützung. • Regelmäßige Informationen über den Projektfortschritt sind mir wichtig. • Projektfortschritte interessieren mich nicht. • Eine kreative und professionell gestaltete Projektseite steigert mein Interesse an einem Projekt. • Ich würde auch ein weniger interessantes Projekt unterstützen, wenn mir das Projektvideo zusagt. • Ich stelle interessante Crowdfunding-Projekte meinen Freunden und Bekannten vor. • Ich schaue mir lieber ein Projektvideo an, anstatt die Projektbeschreibung zu lesen. • Die professionelle Gestaltung einer Projektseite spielt in meiner Entscheidung, ein Projekt zu unterstützen, eine wichtige Rolle. • Ich lese Projektbeschreibungen aufmerksam. • Ich möchte in einem Video erklärt bekommen, worum es in einem Projekt geht. • Ich möchte meine Freunde und Bekannten mit Informationen zu einem Crowdfunding-Projekt nicht belästigen. • Ich verbreite ein interessantes Projekt in meinem Netzwerk (Facebook, MeinVZ, Xing,...). • Ich möchte von einem Projektinitiator mit seiner Projektbeschreibung unterhalten werden.
<p>Bitte beantworten Sie nun noch einige Fragen zu Ihrer Person.</p>	

Frage	Antwortmöglichkeiten
Bitte geben Sie Ihr Alter an.	<ul style="list-style-type: none"> • Eingabefeld
Bitte geben Sie Ihr Geschlecht an?	<ul style="list-style-type: none"> • männlich • weiblich
Was ist Ihr höchster Bildungsabschluss?	<ul style="list-style-type: none"> • Hauptschule • Mittlere Reife • Abitur • Abschluss einer Ausbildung • Hochschule/Universität • Doktorgrad • kein Abschluss
Bitte geben Sie Ihren Beruf an.	<ul style="list-style-type: none"> • Selbstständig • Angestellt • In einer Ausbildung • Hausfrau/Hausmann • Student/Praktikant • Arbeitssuchend • Pensionär
Wie hoch ist Ihr monatliches Nettoeinkommen?	<ul style="list-style-type: none"> • bis 500 Euro • bis 2.000 Euro • bis 3.500 Euro • bis 5.000 Euro • mehr als 5.000 Euro
Anmerkungen zum Fragebogen und Gewinnspielabfrage.	
Vielen Dank für Ihre Mithilfe!	

Anhang 4: Skalen und Items (Erfolgsfaktoren mit dazugehörigen Fragen)

1 Gegenleistungen	
v_11	Wichtigkeit von Gegenleistungen?
v_81	Ich würde einen Projektinitiator gern persönlich kennenlernen.
v_136	Gegenleistungen spielen in meiner Entscheidung, ein Projekt zu unterstützen, eine wichtige Rolle.
v_137	Ich würde Projekte unabhängig von den angebotenen Gegenleistungen unterstützen.
v_138	Ich würde mir erst die angebotenen Gegenleistungen durchlesen und mich dann entscheiden, mit wieviel Geld ich ein Projekt unterstütze.
2 Professionelle Projektdarstellung	
v_14	Wichtigkeit von Projektgestaltung?
v_152	Eine professionelle Gestaltung einer Projektseite würde in meiner Entscheidung, ein Projekt zu unterstützen, eine wichtige Rolle spielen.
v_145	Eine kreative und professionell gestaltete Projektseite würde mein Interesse an einem Projekt steigern.
3 Projektbeschreibung	
v_12	Wichtigkeit von Projektbeschreibung?
v_143	Ich würde die Projektbeschreibung aufmerksam lesen.
4 Video	
v_13	Wichtigkeit von Video?
v_148	Ich finde ein Projektvideo überflüssig.
v_151	Ich würde auch ein weniger interessantes Projekt unterstützen, wenn mir das Projektvideo zusagt.
v_150	Ein authentisches und sympathisches Projektvideo wäre für mich ausschlaggebend für eine Projektunterstützung.
v_147	Ich möchte in einem Video erklärt bekommen, worum es in dem Projekt geht.

5 Unterhaltung	
v_141	Ich möchte von einem Projektinitiator mit seiner Projektbeschreibung unterhalten werden.
v_142	Ich möchte Spaß beim Ansehen einer Projektseite haben.
6 Multiplikatoren/Empfehlungen	
v_153	Ich würde interessante Crowdfunding-Projekte meinen Freunden und Bekannten vorstellen.
v_155	Ich würde meinen Freunden und Bekannten von meiner Projektunterstützung berichten.
v_156	Ich möchte meine Freunde und Bekannten mit Informationen zu einem Crowdfunding-Projekt nicht belästigen.
v_154	Ich würde ein interessantes Projekt in meinem Netzwerk (Facebook, MeinVZ, Xing,...) verbreiten.
7 Info zu Projektfortschritt/Blog	
v_15	Wichtigkeit der Info zum Projektfortschritt?
v_76	Ich würde ein von mir unterstütztes Projekt regelmäßig besuchen, um mich über den Projektfortschritt zu informieren.
v_144	Regelmäßige Informationen über den Projektfortschritt wären mir wichtig.
v_146	Projektfortschritte interessieren mich nicht.
8 Zielbudget	
v_16	Wichtigkeit des Zielbudgets?
v_130	Die Höhe des Zielbudgets würde in meiner Entscheidung, ein Projekt zu unterstützen, eine wichtige Rolle spielen.
v_127	Eine genaue Aufschlüsselung des Zielbudgets wäre mir wichtig.
v_131	Ich würde ein interessantes Projekt unterstützen, auch wenn das Zielbudget bereits erreicht wurde.
v_126	Ich vertraue dem Projektinitiator bei der Berechnung seines Zielbudgets.
9 Bisher erreichtes Budget	
v_17	Wichtigkeit des bisher erreichten Budgets?

v_128	Ich würde bei einer Projektunterstützung auf die bisher erreichte Geldsumme achten.
v_129	Die bisher erreichte Geldsumme würde meine Entscheidung ein Projekt zu unterstützen beeinflussen.
10 Anzahl der Unterstützer	
v_18	Wichtigkeit von Unterstützeranzahl?
v_70	Ich würde ein Projekt unabhängig von der Anzahl der bisherigen Unterstützer unterstützen.
v_69	Eine große Anzahl von Unterstützern würde mich motivieren, ein Projekt zu unterstützen.
v_71	Es würde mich nicht interessieren, wie viele Menschen bereits ein Projekt unterstützt haben.
11 Projektlaufzeit	
v_19	Wichtigkeit der Projektlaufzeit?
v_134	Laufzeiten von mehr als drei Monaten würden mich abschrecken, ein Projekt zu unterstützen.
v_133	Die Laufzeit eines Projektes würde in meiner Entscheidung, ein Projekt zu unterstützen, eine wichtige Rolle spielen.
12 Persönliche Verbindung	
v_20	Wichtigkeit der persönlichen Verbindung?
v_80	Projekte von mir fremden Projektinitiatoren, würde ich nicht unterstützen.
v_77	Ich würde Projekte von Projektinitiatoren, die ich persönlich kenne unterstützen.
v_78	Eine persönliche Beziehung zum Projektinitiator wäre mir wichtig.
13 Projektidee	
v_67	Ich würde ein Projekt unterstützen, wenn mir die Idee dahinter gefällt.
14 Netzwerkeffekt einer Plattform	
v_74	Ich wäre auch an anderen Projekten auf einer Crowdfunding-Plattform interessiert.

v_68	Ich entdecke gern neue kreative Projekte.
15 Projektdynamik	
v_73	Ich würde ein Projekt erst für eine Weile beobachten, bevor ich es unterstütze.
v_72	Wenn mir ein Projekt gefällt, würde ich es direkt beim ersten Besuch der Projektseite unterstützen.
v_135	Ich würde Projekte schon zu Beginn unterstützen, um von Anfang an dabei zu sein.
16 Info zur Person (Sympathie)	
v_79	Ich interessiere mich für die Personen hinter einem Projekt.
v_83	Ich würde auch ein weniger interessantes Projekt unterstützen, wenn mir der Projektinitiator sympathisch ist.
0 Aussortierte Fragen	
v_82	Ich würde mich nicht trauen, einen Projektinitiator persönlich zu kontaktieren.*
v_75	Mich interessieren keine anderen Projekte auf einer Crowdfunding-Plattform.**
v_424	Ich schaue mir lieber ein Projektvideo an, anstatt die Projektbeschreibung zu lesen.***
*	Nicht eindeutig zuordnungsbar Fragen
**	Befragung nur von Crowdfunding-Erfahrenen (ca. 50% der Stichprobe)
***	keine Eindimensionalität/Befragung nur von Crowdfunding-Erfahrenen

Anhang 5: Überblick über die soziodemografischen Merkmale der Probanden

Merkmal	Merkmalsausprägung	Anzahl der Probanden	Prozentualer Anteil
Geschlecht	Männlich	45	52,94 %
	Weiblich	37	43,53 %
	keine Angabe	3	3,53 %
Alter	unter 20	0	0 %
	20-29 Jahre	46	54,12 %
	30-39 Jahre	22	25,88 %
	40-49 Jahre	7	8,24 %
	50 Jahre und älter	4	4,71 %
	keine Angabe	6	7,06 %
Bildungsabschluss	Hauptschule	1	1,18 %
	Mittlere Reife	1	1,18 %
	Abitur	14	16,47 %
	Abschluss einer Ausbildung	10	11,76 %
	Hochschule/Universität	57	67,05 %
	Doktorgrad	0	0 %
	kein Abschluss	1	1,18 %
	keine Angabe	1	1,18 %
Beruf	Selbstständig	32	37,64 %
	Angestellt	24	28,24 %
	In einer Ausbildung	0	0 %
	Student/Praktikant	24	28,24 %
	Hausfrau/-mann	2	2,35 %
	Pensionär	0	0 %
	Arbeitssuchend	2	2,35 %
	keine Angabe	1	1,18 %

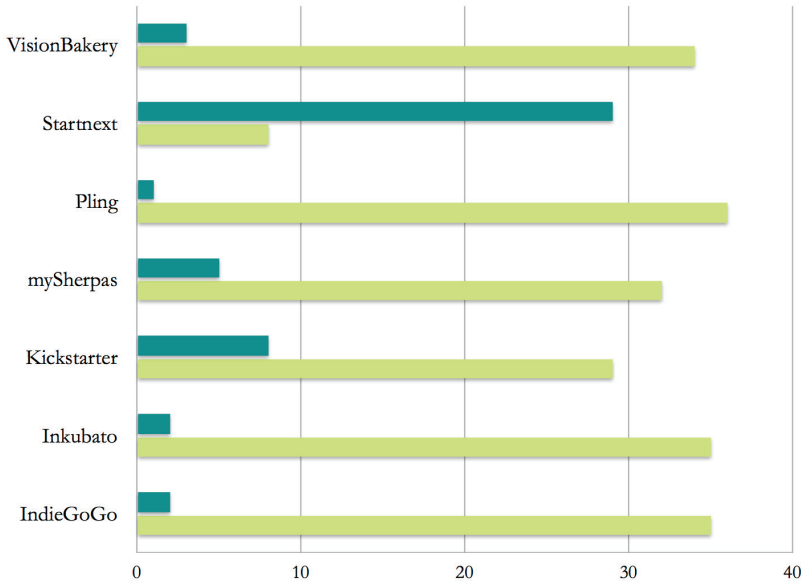
Merkmal	Merkmalsausprägung	Anzahl der Probanden	Prozentualer Anteil
Einkommen	bis 500 Euro	18	21,18 %
	bis 2.000 Euro	43	50,59 %
	bis 3.500 Euro	13	15,29 %
	bis 5.000 Euro	2	2,35 %
	mehr als 5.000 Euro	1	1,18 %
	keine Angabe	8	9,41 %
Spendenverhalten	Bereits gespendet	62	72,94 %
	Noch keine Spende	23	27,06 %
Erfahrung mit Crowdfunding	Bereits Projekte unterstützt	37	43,53 %
	Noch keine Projektunterstützung auf Plattform	48	56,47 %
Bisheriger Gesamtbetrag von Crowdfunding-Unterstützungen	weniger als 10€	9	10,59 %
	10€-20€	5	5,88 %
	21€-50€	11	12,94 %
	51€-100€	10	11,76 %
	mehr als 100€	5	5,89 %
	Noch keine Projektunterstützung	45	52,94 %
Anzahl der bisher unterstützten Crowdfunding-Projekte	1	18	
	2-3	14	
	mehr als 4	8	
	Noch keine Projektunterstützung	45	

Anhang 6: Bisherige Erfahrung mit Spenden und Crowdfunding

Merkmal	Merkmalsausprägung	Anzahl der Probanden	Prozentualer Anteil
Spendenverhalten (N=85)	Bereits gespendet	62	72,94 %
	Noch keine Spende	23	27,06 %
Erfahrung mit Crowdfunding (N=85)	Bereits Projekte unterstützt	37	43,53 %
	Noch keine Projektunterstützung auf Plattform	48	56,47 %
Bisheriger Gesamtbetrag von Crowdfunding-Unterstützungen (N=85)	weniger als 10€	9	10,59 %
	10€-20€	5	5,88 %
	21€-50€	11	12,94 %
	51€-100€	10	11,76 %
	mehr als 100 €	5	5,89 %
	Noch keine Projektunterstützung	45	52,94 %
Anzahl der bisher unterstützten Crowdfunding-Projekte (N=85)	1	18	21,18 %
	2-3	14	16,47 %
	mehr als 4	8	9,41 %
	Noch keine Projektunterstützung	45	52,94 %
Unterstützung über CF-Plattformen (N=37, Mehrfachnennung)	VisionBakery	3	5,56 %
	Startnext	29	53,70 %
	Pling	1	1,85 %
	mySherpas	5	9,26 %
	Kickstarter	8	14,81 %
	Inkubato	2	3,70 %
	IndieGoGo	2	3,70 %
	Sonstiges	4	7,40 %

Anhang 7: Nutzung der Crowdfunding-Plattformen durch die Befragten (Histogramm, N=37, Mehrfachnennung)

■ Auswahl ■ keine Auswahl



Quelle: eigene Darstellung

Anhang 8: Interesse an Projektkategorien bei einer Unterstützung über Crowdfunding (N=85)

	Häufigkeit		keine Auswahl [%]	Auswahl [%]	N
	keine Auswahl	Auswahl			
Film, Dokumentation & Video	19	66	22%	78%	85
Musik	29	56	34%	66%	85
Literatur & Journalismus	48	37	56%	44%	85
Hörspiel & Hörbuch	52	33	61%	39%	85
Theater, Performance & Musical	56	29	66%	34%	85
Fotografie, Design & Malerei	36	49	42%	58%	85
Event & Ausstellung	45	40	53%	47%	85

Anhang 9: Wichtigkeit einzelner Faktoren für eine Unterstützung über Crowdfunding (N=85)

	Häufigkeit						N	Me-dian	Mo-dal-wert	arith. Mit-tel	Std. Abw.
	0	5	4	3	2	1					
Gegenleis-tungen	2	5	10	30	19	19	85	3	3	2,55	1,15
Projektbe-schreibung	2	0	0	7	30	46	85	1	1	1,53	0,65
Video	2	3	5	19	29	27	85	2	2	2,13	1,06
Gestaltung der Projektseite	3	1	4	16	39	22	85	2	2	2,06	0,88
Projektfort-schritt (Pro-jektblog)	2	2	4	19	33	25	85	2	2	2,10	0,97
Zielbudget	2	2	4	24	35	18	85	2	2	2,14	1,00
bisher er-reichte Geldsumme	2	4	2	24	35	18	85	2	2	2,27	0,99
Anzahl der Unterstützer	3	7	13	22	28	12	85	3	2	2,70	1,16
Projektlauf-zeit	4	4	12	24	24	17	85	2	3	2,53	1,13
Persönliche Verbindung zum Projekt-initiator	2	7	17	18	27	14	85	3	2	2,71	1,22

Legende:

- 0 keine Angabe
- 1 sehr wichtig
- 2 wichtig
- 3 bedingt wichtig
- 4 weniger wichtig
- 5 unwichtig

Anhang 10: Wichtigkeit von Eigenschaften einer angebotenen Gegenleistung (N=85)

	Häufigkeit						N	Me- dian	Mo- dal- wert	arith. Mit- tel	Std. Abw.
	0	5	4	3	2	1					
Individualität und Einzigartigkeit	3	5	6	25	30	16	85	2	2	2,44	1,08
das fertig Werk/Produkt	2	2	0	4	35	42	85	1	1	1,61	0,79
Kennenlernen des Projektinitiators	4	9	23	24	20	5	85	3	3	3,14	1,10
Involvierung in das Projekt	4	10	22	29	17	3	85	3	3	3,23	1,04
Namensnennung	3	23	25	27	6	1	85	4	3	3,77	0,99

Legende:

- 0 keine Angabe
- 1 sehr wichtig
- 2 wichtig
- 3 bedingt wichtig
- 4 weniger wichtig
- 5 unwichtig

Anhang 11: Wichtige Eigenschaften von Projektvorstellungsvideos
(N=85)

	Häufigkeit						N	Me- dian	Mo- dal- wert	arith. Mit- tel	Std. Abw.
	0	5	4	3	2	1					
sollte unterhalten	5	8	17	13	16	19	78	3	1	3,00	1,61
sollte mich emotional erreichen	4	6	8	16	26	24	84	2	2	2,37	1,28
sollte mich persönlich adressieren	7	14	20	13	11	2	67	4	4	4,12	1,44
sollte detailliert auf das Budget eingehen	10	25	11	13	7	0	66	5	5	4,48	1,30
sollte mir die Gegenleistungen näher bringen	8	20	16	10	2	1	57	5	6	4,77	1,22
sollte die wichtigsten Projektinformationen liefern	7	2	5	14	20	37	85	2	1	1,91	1,07

Legende:

- 0 keine Angabe
- 1 sehr wichtig
- 2 wichtig
- 3 bedingt wichtig
- 4 weniger wichtig
- 5 unwichtig

Anhang 12: Fragenkatalog der qualitativen Onlinebefragung

1. Wie bist du auf Crowdfunding aufmerksam geworden?
2. Welche Vorbereitungen hast du vor Einstellung des Projektes auf Startnext getroffen? (Hattest du bspw. einen Projektplan oder Meilensteinplan?)
3. Wie lang im Voraus hast du deine Crowdfunding-Kampagne geplant?
4. Nach welchen Kriterien hast du dein Zielbudget und die Projektlaufzeit bestimmt?
5. Welche Erwartungen hattest du an deine Crowdfunding-Kampagne und wurden diese erfüllt?
6. An welcher Stelle traten Probleme während deiner Crowdfunding-Kampagne auf und wie wurden diese gelöst?
7. Über welche Kanäle hast du deine Supporter angesprochen und gab es auch eine Ansprache der Presse?
8. Wie viele deiner Supporter kennst du persönlich? (hier reicht eine Schätzung)
9. Angenommen du startest ein zweites Crowdfunding-Projekt. Was würdest du anders machen?



Crowdfunding

Entwicklung, Funktionsweise, Erfolgsfaktoren, Innovationen, Crowdfunding Act

Crowdfunding-Plattformen

Seedmatch, Bergfürst, Gründerplus, Musicstarter, GreenVesting

Praxisbeispiele

Hartz IV Möbel Buch, Nordstarter, Dresden Durchstarter

Rechtliches

Rechtliche Aspekte, Steuerliche Betrachtung, Rechtliche Rahmenbedingungen, Paymentmethoden

Impulse

Cofunding, Kulturengagement 2.0, Banken und Crowdfunding, Finanzierung in der digitalen Gesellschaft

Crowdfunding Daten

Timeline, Projekt-Checkliste, Plattformstatistiken, -verzeichnis

Denis Bartelt, Anna Theil, Tino Kreßner (Hrsg.)

das co:funding handbuch

100 Seiten, 2. Auflage, 2012, 10,00 Euro
anlässlich der co:funding 2012 Konferenz in Berlin

Informationen über geplante co:funding Konferenzen, Workshops sowie Hintergrundberichte zu Crowdfunding, Grafiken und Statistiken unter:

» www.cofunding.de



portagon Blog → Kapital Digital

Crowdfunding ohne Plattform: Diese Vorteile und Risiken gibt es

Lesedauer: 1 Minute

Crowdfunding

Plattform



Hinweis: Dieser Artikel ist vor unserem Rebranding von CrowdDesk zu portagon entstanden

Veröffentlicht am 30. Juni 2021

Unternehmen können eine Crowdfunding-Kampagne auf zwei verschiedene Wege initiieren: über eine Plattform oder in Eigenregie. Wir erklären Ihnen, welche Vorteile und Risiken es bei einem Crowdfunding ohne Plattform für Sie gibt.

Welche Vorteile bietet ein Crowdfunding ohne Plattform?

Bestimmen Sie die Konditionen Ihres Crowdfunding selbst

- Zinsen, Tilgung, Laufzeit – viele Crowdfunding-Plattformen geben feste Rahmenbedingungen vor, in der sich ein Projekt bewegen muss. Bei einem Funding mit Plattform sind Sie an diese Konditionen gebunden. Beim Crowdfunding ohne Plattform bestimmen Sie hingegen alles selbst. So können Sie besser auf die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens und Ihrer potenziellen Anlegerinnen und Anleger eingehen.

Sammeln Sie Kapital unter Ihrer Corporate Identity ein

- Sie können Ihre eigene Fundingseite individuell gestalten und sie so an Ihren Markenauftritt und die gesamte Corporate Identity Ihres Unternehmens anpassen. Das schafft Vertrauen bei den Anlegern.



Aktivieren Sie Ihr eigenes Netzwerk

- Sie sind tief in der Region verwurzelt, verfügen über ein großes Netzwerk an Lieferanten, Mitarbeitern oder Partnern und sind in Ihrer Region gut vernetzt? Dann können Sie bei einem Crowdfunding in Eigenregie genau dieses Netzwerk aktivieren und attraktive Renditechancen bieten. Hier schlummert das Potenzial, dass Sie für die Finanzierung Ihrer Projekte aktivieren können. Ebenso verhält es sich mit [Mitarbeiterbeteiligungen](#).

Ordnen Sie sich thematisch keiner Plattform unter

- Jedes Funding und jedes Unternehmen sind anders. Manche lassen sich nicht in die thematische Ausrichtung mancher Crowdfunding-Plattformen unterordnen. Mit einer White-Label-Lösung müssen Sie sich thematisch nicht an eine Plattform binden, sondern sind frei in der Gestaltung Ihrer Projekte und der Auswahl der eigenen Content-Elemente.

Sie können Geld sparen

- Bei einem Crowdfunding ohne Plattform können Sie Kosten einsparen. Denn Sie bezahlen nicht für den Vertrieb, Dienstleistungen und Provisionen, anders als bei einer Plattform. Diese Einsparungen können Sie wiederum in [Marketing für Ihr Crowdfunding-Projekt](#) investieren, um für Ihr Funding Reichweite zu schaffen.

Welche Risiken birgt ein Crowdfunding ohne Plattform?



- Wenn Sie Ihr Crowdfunding selbst durchführen, müssen Sie auf einen bereits etablierten Marktzugang und ein großes Netzwerk zurückgreifen, das auch andere potenzielle Anleger mobilisiert. Gelingt dies nicht, dann kann Ihr Crowdfunding scheitern oder wesentlich länger dauert. Führt ein Unternehmen ein Funding mit einer Plattform durch, dann kann er darauf hoffen, dass diese die Fähigkeit besitzt, eine Vielzahl von Investoren zu mobilisieren.

Sie müssen sich auf einen längeren Fundingzeitraum einstellen

- Läuft Ihr Crowdfunding nicht über eine Plattform ab, dann müssen Sie sich Ihre Crowd erst aufbauen. Das kann einige Zeit in Anspruch nehmen – und dementsprechend auch Ihren Fundingzeitraum verlängern. Wenn Sie sich Ihre Crowd jedoch einmal geschaffen haben und dieses Vertrauen in Sie aufgebaut hat, können Sie auch für weitere Finanzierungsrunden auf diese zurückgreifen.

Sie wollen mehr über Crowdfunding und alternative Finanzinstrumente erfahren? In unserem Whitepaper lernen Sie alles Wichtige zum Thema.

Jetzt Whitepaper sichern



Wie hat Ihnen dieser Beitrag gefallen?



Anlage 27:

**Wolfgang Gumpelmaier: Crowdfunding -
Eine echte Alternative zu öffentlicher und privater Finanzierung**

**ROTE SEITEN:
WIE STIFTUNGEN VOM
WEB 2.0 PROFITIEREN**

& Stiftung & Sponsoring

Ausgabe 4|2013

Das Magazin für Nonprofit-
Management und -Marketing



www.stiftung-sponsoring.de

**IN ZUKUNFT ONLINE:
DAS INTERNET VERÄNDERT
DEN SEKTOR**

GESPRÄCH

Betterplace-Gründerin Joana Breidenbach zur Idee des Sozialunternehmertums und zur Schöpfung digitalen Potenzials für den Dritten Sektor

AKTUELLES

Zehn Jahre Malteser Stiftung: Wie die Dachstiftung und ihre Treuhandstiftungen das Stiftungsvermögen hundertfach vermehren konnten

SCHWERPUNKT

Ob Crowdfunding, Affiliate Marketing, webbasierte Software: Digitale Optionen bereichern vermehrt die Stiftungsarbeit und -kommunikation

CROWDFUNDING

Eine echte Alternative zu öffentlicher und privater Finanzierung

von Wolfgang Gumpelmaier, Eferding/Österreich

Was haben Christoph Maria Herbst, das Cinema Jenin in Palästina, die Musikerin Amanda Palmer und das Startup Livekritik.de gemeinsam? Sie alle sammelten Geld von (potenziellen) Fans und Kunden, um aus einer einfachen Idee Realität werden zu lassen. Das Zauberwort heißt Crowdfunding – eine Projektfinanzierungsform, die gerade in Zeiten schwindender Budgets für immer mehr Kreative, Firmengründer sowie Nonprofit-Organisationen eine echte Alternative zu klassischen Finanzierungsmodellen darstellt.

PROJEKTFINANZIERUNG ÜBER DAS INTERNET

Crowdfunding leitet sich aus dem Begriff bzw. Prinzip „Crowdsourcing“ ab, also der Auslagerung von Wissen und Tätigkeiten an eine (oftmals) anonyme Masse an Internetnutzern. Beim Crowdfunding wird dieses Konzept um den finanziellen Aspekt erweitert: Mit Hilfe der Online-Crowd wird Geld gesammelt – für künstlerische Vorhaben, Unternehmensgründungen, Geschäftsideen, politische Zwecke oder Projekte gemeinnütziger Organisationen.

Die weltweit bisher umfangreichste Crowdfunding-Studie – der Crowdfunding Industry Report der US-Agentur massolution – nennt vier unterschiedliche Formen der Schwarmfinanzierung. Die Unterschiede beziehen sich vor allem auf die Art der Gegenleistung, die Unterstützer für ihre finanzielle Beteiligung an einem Projekt erhalten:

- Beim Equity-based-Crowdfunding oder „Crowdinvesting“ investieren viele Kleinanleger in ein Start-up oder eine Geschäftsidee und werden dafür mit einer Erfolgsbeteiligung belohnt.
- Beim Lending-based-Crowdfunding werden – insbesondere im Bereich der internationalen Entwicklungsarbeit – Mikrokredite zwischen Privatpersonen mit Aussicht auf Rückzahlung der investierten Summe vermittelt.
- Bei der wohl bekanntesten Form des Reward-based-Crowdfunding werden v.a. ideelle, aber auch materielle Prämien (Danknachrichten, DVDs etc.) versprochen, z.B. auf den internationalen Plattformen Kickstarter oder Indiegogo.
- Beim Donation-based-Crowdfunding handelt es sich letztlich um die Sammlung von Spenden, bei der lediglich eine Zuwendungsbestätigung erteilt wird.

ERHEBLICHE STEIGERUNGEN

Weltweit existieren rund 500 Internet-Plattformen, die sich auf die Präsentation und Abwicklung von Crowdfunding-Pro-

jekten spezialisiert haben. Im Crowdfunding Industry Report wurden die Daten von rund 300 dieser Anbieter erhoben und ausgewertet. Im Ergebnis konnten 2012 weltweit rd. 2,7 Mrd. US-\$ über Crowdfunding-Plattformen eingesammelt werden. Das ist ein Anstieg von 81 % gegenüber dem Vorjahr. Für 2013 prognostiziert massolution einen weiteren Anstieg auf 5,1 Mrd. US-\$.

Auch in Deutschland wächst das Crowdfunding-Volumen stetig, wie Jörg Eisfeld-Reschke vom Institut für Kommunikation in sozialen Medien (ikosom) bestätigt: „Für das Jahr 2013 erwarten wir, dass über 5 Mio. € in Crowdfunding-Projekte investiert werden.“

UND SO FUNKTIONIERT'S

Abgesehen von vereinzelt Projekten Marke Eigenbau werden die meisten Ideen auf einer der zahlreichen Plattformen angeboten. Diese kümmern sich um eine ansprechende Präsentation, die technische und rechtliche Infrastruktur, den Finanztransfer und das Unterstützer-Management. Bei erfolgreich finanzierten Projekten behalten die Plattformen eine Provision von bis zu 10 % der Zielsumme ein, z.T. inklusive Payment-Gebühren für Bezahldienste wie PayPal etc.

Grundsätzlich funktionieren die meisten Plattformen nach dem „Alles-oder-Nichts“-Prinzip: Das Geld der einzelnen Unterstützer wird nur dann auf das Konto der Projekthinhaber transferiert, wenn die angestrebte Zielsumme in der zuvor festgelegten Zeit vollständig erreicht wurde. Eine Ausnahme hiervon macht etwa Indiegogo.

Nachdem die passende Plattform für das eigene Projekt gefunden ist, folgt eine meist längere Vorbereitungsphase, in der die Projektbeschreibung ggf. mit einem kurzen Projektvideo erstellt und eventuelle Gegenleistungen definiert werden. Das Angebot von Gegenleistungen dient Unterstützern zur Orientierung, in welcher Höhe sie einen finanziellen Beitrag leisten.

Bereits vor dem Start der Aktion sollten etwaige Multiplikatoren über das kommende Crowdfunding informiert werden, denn sobald die Kampagne startet, geht es darum, über laufende und transparente Kommunikation auf diese aufmerksam zu machen. Das geschieht oft über einen Projektblog und Soziale Netzwerke, zu Beginn des Crowfundings v.a. aber auch über persönliche E-Mails. Eine umfassende und transparente Berichterstattung über das Vorhaben und seine Entwicklung sowie die Miteinbeziehung der eigenen Community sind dabei wesentlich.

CROWDFUNDING FÜR GEMEINNÜTZIGE ORGANISATIONEN

Aktuell beherrschen equity-basierte Crowdfunding-Modelle die Diskussion in den Medien und der Branche. Jedoch sind es v.a. Projekte aus dem sozialen und gemeinnützigen Bereich, die für rund ein Drittel des weltweiten Finanzierungsvolumens über Crowdfunding verantwortlich zeichnen.

In vielen Fällen sind es privat initiierte Projekte, die auf spezialisierten Plattformen wie GlobalGiving, betterplace [s. in dieser Ausgabe S. 6-8], Respekt oder kiva eingestellt werden. So findet man z.B. auf betterplace neben kleinen Vereinen wie Tareto Maa und großen Verbänden wie dem Deutschen Roten Kreuz, UNICEF oder CARE auch zahlreiche Stiftungen, darunter die Björn Schulz Stiftung oder die Stiftung Menschen in Not. Aber auch bei Generalisten haben Nonprofit-Organisationen über unterschiedliche Kategorien die Möglichkeit, für ihre Anliegen Geld zu sammeln. So wurden auf Indiegogo bereits über 430 Bildungs- sowie mehr als 540 Gesundheitsprojekte erfolgreich finanziert. Rund 33 % der Unterstützungen wurden davon in altruistischer Absicht, also ohne Gegenleistung gegeben.

Darüber hinaus werden Stiftungen auch als Förderer von Crowdfunding-Plattformen aktiv, wie z.B. die Stiftung Entrepreneurship für die Gründergarage. CARE Großbritannien betreibt mit lendwithcare.org sogar eine eigene Plattform im Bereich der Mikrokredite und hat 2012 laut eigenen Angaben darüber mehr als 130 Mikrofinanzierungen in 39 Ländern ermöglicht.

Für Spenden, die über Crowdfunding eingegangen sind, können bei Einhaltung der steuerlichen Voraussetzungen Zuwendungsbestätigungen ausgestellt werden. Einige Plattformen, z.B. startnext, stellen sie bereits automatisch aus.

KURZ & KNAPP

Crowdfunding bietet gemeinnützigen Organisationen zahlreiche Optionen zur Finanzierung von Projekten und eigener Infrastruktur. Über seine Fundraising-Funktion hinaus kann das Tool zahlreiche andere Vorteile bringen. So können viele Crowdfunding-Unterstützer als Empfehlungsgeber agieren und so helfen, das Projekt in ihrer Community weiterzutragen.

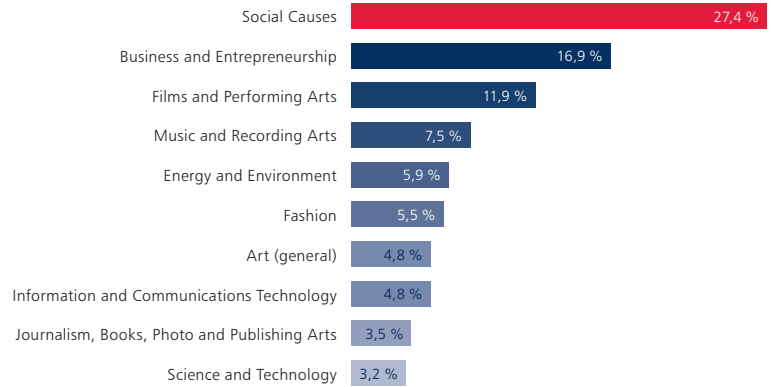


Abb.: Die zehn aktivsten internationalen Crowdfunding-Kategorien (Quelle 2013CF – The Crowdfunding Industry Report)

gen. Dies führt zu einer maximalen Sichtbarkeit des Projekts sowie der dahinterstehenden Organisation und erweitert die Unterstützer-Community durch neue Zielgruppen. In vielen Fällen gibt die Crowd zudem hilfreiches Feedback, das wertvolle Qualitätsverbesserungs- und Innovationsprozesse anregen kann. ■

ZUM THEMA

Gumpelmaier, Wolfgang: Crowdfunding in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit, Interview mit Dave Blazer, 2013 [abrufbar unter www.ikosom.de]

massolution (Hrsg.): 2013CF. The Crowdfunding Industry Report, 2013

Steinberg, Scott: The Crowdfunding Bible: How to Raise Money for Any Startup, Video Game or Project, 2012

im Internet

venturebeat.com

www.ikosom.de

[u.a. mit einer Liste europäischer Crowdfunding-Plattformen]

www.fuer-gruender.de [Crowd funding Monitor]

in Stiftung&Sponsoring

Hausmann, Andrea / Pöllmann, Lorenz: Crowdfunding im Web 2.0. Neue Chancen für Fundraising und Kommunikation am Beispiel der Kultur, S&S 2/2010, S. 28-29

Wolfgang Gumpelmaier ist Berater und Vortragender für Digitale Kommunikation, Coach für verschiedene Unternehmen und bloggt u.a. zum Thema Crowdfunding, wolfgang@gumpelmaier.net, www.ikosom.de, www.gumpelmaier.net



Anzeige

Die Stiftungs- und Sponsoring-Experten der BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft beraten Sie gern zu allen Fragen aus dem Bereich Stiftungen und Bürgergesellschaften.

WAS ZÄHLT, SIND WISSEN UND ERFAHRUNG

Bitte wenden Sie sich an unser Branchencenter Stiftungen in Köln oder an einen unserer 25 Standorte in Deutschland, wenn Sie von Experten beraten werden und von unserer langjährigen Erfahrung profitieren wollen.

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
RAin Gabriele Ritter · Konrad-Adenauer-Ufer 79-81 · 50668 Köln
Telefon: 0221 97357-116 · stiftung@bdo.de · www.bdo.de





Sonderpreis
für Abonnenten von S&S
79,90 €



Sonderpreis
für Abonnenten von S&S
29,90 €

Band 1 aus der Reihe „Personalmanagement in Stiftungen“

Berit Sandberg / Christoph Mecking
Vergütung haupt- und ehrenamtlicher Führungskräfte in Stiftungen
Die Ergebnisse der Vergütungsstudie

Broschur, 149 Seiten, 149,90 Euro
ISBN 978-3-9812114-0-5

NEU: Band 2 aus der Reihe „Personalmanagement in Stiftungen“

Berit Sandberg (Hrsg.)
Nachfolge im Stiftungsvorstand
Herausforderungen und Handlungsempfehlungen für das Gremienmanagement

Broschur, 276 Seiten, 39,90 Euro
ISBN 978-3-9812114-1-2

Mit Stiftung&Sponsoring immer auf dem Laufenden!

- Aktuell, anschaulich, fundiert
- Praxisbeispiele, Fachartikel, Anregungen
- Kurze, prägnante Beiträge
- Inkl. regelmäßiger Fachbeilage „Rote Seiten“
- Autoren aus Wissenschaft und Praxis
- Alle wichtigen Themen des Nonprofit-Bereichs
- **Alle 2 Monate (druck-)frisch auf den Tisch**



Abonnieren Sie jetzt das führende Fachmagazin für Nonprofit-Management und -Marketing mit jeweils 6 Ausgaben pro Jahr plus Sonderausgaben zum Preis von 126,80 €

Nachlässe für Buchhandlungen/Bibliotheken (15 %), Redaktionen / Verlage (20 %), Studierende (40 %) und für jedes weitere Abonnement (50 %)



Wir begrüßen jeden neuen Abonnenten mit einem **Gratis-Exemplar** „Die verkaufte Verantwortung: Das stille Einvernehmen im Fundraising!“ von Alexander Glück

JA, ICH ABONNIERE S&S FÜR 1 JAHR

NAME, VORNAME

FIRMA/INSTITUTION (falls Lieferanschrift)

STRASSE/HAUSNUMMER

PLZ/ORT

TELEFON (für Rückfragen)

EMAIL

DATUM, UNTERSCHRIFT

ZAHLUNG PER RECHNUNG ZAHLUNG PER BANKEINZUG

KONTONUMMER / BANKLEITZAHL

Ich möchte das Abo beginnen mit der Ausgabe

Ich bestelle zusätzlich folgende Einzelhefte (bei rückliegenden Ausgaben siehe Inhalte unter www.stiftung-sponsoring.de):

Das Abonnement verlängert sich jeweils um ein Jahr, wenn es nicht bis acht Wochen vor Ablauf gekündigt wird.

Die Bestellung kann ich binnen 2 Wochen nach Bestelldatum schriftlich beim Stiftung&Sponsoring Verlag, Möwenweg 20, D-33415 Verl, widerrufen (Datum des Poststempels).

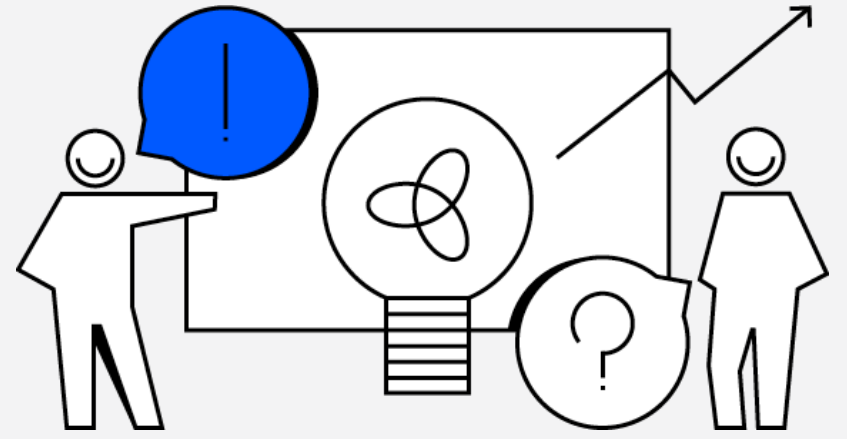


Stiftung&Sponsoring Verlag
Möwenweg 20 · D-33415 Verl
Telefon (05246) 92 19-0
abo@stiftung-sponsoring.de
www.stiftung-sponsoring.de



Was ist Crowdfunding?

Die Finanzierung über die Crowd kurz erklärt



Inhalt

- 1 [Kurz erklärt](#)
- 2 [Crowdfunding-Modelle](#)
 - [Klassisch / Vorverkauf](#)
 - [Spenden](#)
 - [Crowdinvesting](#)
 - [Crowdlending](#)
- 3 [Ablauf eines Crowdfunding](#)
 - [1. Vorstellung](#)
 - [2. Finanzierung](#)
 - [3. Umsetzung](#)
 - [4. Gegenleistung](#)
- 4 [Besonderheiten](#)
 - [Vorteile](#)
 - [Risiko](#)
- 5 [Verbreitung in Deutschland](#)
- 6 [Historie von Crowdfunding](#)
- 7 [Weitere Informationen](#)

Kurz erklärt

Mit Crowdfunding lassen sich private Projekte, innovative Produkte, Immobilien, Startups, etablierte Unternehmen und vieles mehr finanzieren. Das Besondere beim Crowdfunding ist, dass eine Vielzahl von Menschen ein Projekt finanziell unterstützt und so möglich macht.

Dabei wenden sich die Projektinitiatoren direkt an die Öffentlichkeit, um möglichst viele Interessenten für eine gemeinschaftliche Finanzierung zu gewinnen. Ob ein Projekt realisiert wird, wird also nicht durch eine traditionelle Instanz – wie z.B. eine Bank oder Förderinstitution – sondern direkt durch die Crowd entschieden.

Das Wort Crowdfunding setzt sich aus den englischen Begriffen Crowd (Menschenmenge) und Funding (Finanzierung) zusammen. In Deutschland ist diese Art der Finanzierung auch unter dem Begriff Schwarmfinanzierung bekannt.

Das was die Crowd als Gegenleistung für Ihr Geld erhält, hängt vom gewählten Crowdfunding-Modell ab.

Der Crowdfunding Kompass Ein Modell von crowdfunding.de



Der von crowdfunding.de entwickelte Crowdfunding-Kompass vereint die Ausrichtungen „Spende“, Vorverkauf“ und „Rendite“.

Crowdfunding-Modelle

Die Crowdfunding-Ausrichtungen unterscheiden sich dadurch, was die Crowd als Gegenleistung für Ihr Geld erhält.

Klassisch / Vorverkauf

Die Crowd erhält eine nicht-finanzielle Gegenleistung. Dabei kann es sich um ein kleines Dankeschön oder eine Ausfertigung des fertigen Projekts handeln. Das Crowdfunding ist dann ein Vorverkauf.

Welche Projekte sind geeignet?

Neue und innovative Produkte und Services, die eine Crowd aufbauen und an sich binden wollen. Oft auch als Marketinginstrument genutzt, um mediale Aufmerksamkeit zu generieren.

Welche Crowd gibt Geld?

Menschen, die an dem Projektergebnis interessiert sind. Häufig auch Innovationstreiber und Early Adaptors.

Weitere Bezeichnungen

Reward-based crowdfunding, Vorverkauf-Crowdfunding (unsere Bezeichnung im Crowdfunding-Kompass)

→ [ZU DEN VORVERKAUF-PLATTFORMEN](#)

Spenden

Beim Spenden-Crowdfunding unterstützen Geldgeber ein Projekt ohne eine Gegenleistung zu erhalten.

Welche Projekte sind geeignet?

Soziale, kulturelle und gemeinnützige Projekte.

Welche Crowd gibt Geld?

Menschen, die das Projekt unterstützen und Gutes tun wollen: oftmals Personen aus dem Bekanntenkreis oder Social Media Netzwerk.

Weitere Bezeichnungen

☰ Donation-based crowdfunding

Crowdinvesting

Die Anleger investieren über eine eigenkapitalähnliche Beteiligung in ein Projekt oder Unternehmen. Die Crowdinvestoren erhalten eine feste oder erfolgsabhängige Rendite.

Welche Projekte sind geeignet?

Startups, kleine und mittelständische Unternehmen, Immobilien-, und Energieprojekte sowie sonstige gewerbliche Unternehmungen.

Welche Crowd gibt Geld?

Anleger, die unternehmerische Investitionen tätigen wollen.

Weitere Bezeichnungen

Equity-based Crowdfunding, Rendite-Crowdfunding (unsere Bezeichnung im Crowdfunding-Kompass)

[→ ZU DEN CROWDINVESTING-PLATTFORMEN](#)

Crowdlending

Die Anleger-Crowd vergibt einen Kredit (Fremdkapital) zu einem zuvor festgelegten Zinssatz.

Welche Projekte sind geeignet?

Privatpersonen, Selbstständige, kleine und mittelständische Unternehmen, Immobilien-, und Energieprojekte sowie sonstige gewerbliche Unternehmungen.

Wer investiert?

Anleger, die eine stetige Rendite wünschen.

Weitere Bezeichnungen

Lending-based Crowdfunding, P2P-Kredit (peer-to-peer), Crowdkredit, Rendite-Crowdfunding (unsere Bezeichnung im Crowdfunding-Kompass)

[→ ZU DEN CROWDLENDING-PLATTFORMEN](#)

Ablauf eines Crowdfunding

Eine Finanzierung über die Crowd läuft häufig in 4 Schritten ab.

SO FUNKTIONIERT CROWDFUNDING

**1.**
Vorstellung**2.**
Finanzierung**3.**
Umsetzung**4.**
Gegenleistung

1. Vorstellung

Die Projektstarter stellen ihre Idee vor. Meist geschieht dies über eine entsprechende Crowdfunding-Plattform. Für die Projektvorstellung werden oftmals Bilder, Videos und erklärende Texte verwendet. Im Vorfeld wird festgelegt und beschrieben, wie hoch das Finanzierungsziel ist, wie lange der Zeitraum der Kapitaleinwerbung dauern soll und welche Gegenleistungen die Unterstützer erwarten können. Beim Rendite-Crowdfunding (Crowdinvesting/Crowdlending) werden die genauen Konditionen kommuniziert, zu denen die Crowd ihr Geld investieren bzw. verleihen kann.

2. Finanzierung

Während der Finanzierungsphase gilt es für die Projektstarter ausreichend Menschen von der Idee zu überzeugen und als Investoren und Unterstützer zu gewinnen. Die Crowd kann meist selbst entscheiden, mit welchem Betrag sie sich finanziell bei dem Projekt engagieren möchte.

3. Umsetzung

Wenn das Fundingziel erreicht wird, bekommen die Projektstarter das Geld ausgezahlt. Andernfalls geht das Geld an die Unterstützer zurück. Dieses „Alles-oder-nichts-Prinzip“ findet bei den meisten Plattformen Anwendung, wobei es auch Ausnahmen gibt. Nach Auszahlung der Fundingsumme können sich die Projektstarter an die Umsetzung des Projekts machen.

4. Gegenleistung

Sobald das Projekt erfolgreich umgesetzt wurde, bekommt die Crowd die versprochene Gegenleistung. Dabei kann es sich, je nach gewähltem Crowdfunding-Modell, um Zinsen, einen Anteil an der Unternehmenswertsteigerung, ein kleines Dankeschön, das fertige Produkt oder eine ideelle Danksagung handeln.

Hinweis

Ein Crowdfinanzierung muss nicht immer so wie hier exemplarisch beschrieben ablaufen. So gibt es zum Beispiel auch die Form des Abo-Crowdfunding, bei der Crowd die Projektstarter durch regelmäßige Zahlungen unterstützt.

dafür maximal transparent sein – denn die Crowd entscheidet, ob das Projekt finanziert wird oder nicht. Ob ein Projekt realisiert wird hängt also nicht von einer traditionellen Instanz wie z.B. einer Bank oder Förderinstitution ab.

Vorteile

Crowdfunding bietet viele Vorteile, ob für Anleger oder Projektstarter.

Beide Seiten profitieren

Geldnehmer und Geldgeber unterstützen sich gegenseitig.

Schnelle und unkomplizierte Finanzierung

Projekte erhalten Kapital flexibel und kostengünstig, ohne aufwendige Bürokratie.

Crowd als Teil des Projekts

Anleger unterstützen Projekte aus Überzeugung und können als Multiplikatoren für eine höhere Bekanntheit sorgen oder selbst als Produkttester agieren.

Markttest für neue Ideen

Risikominimierung durch „echte“ Marktvalidierung. Produktverbesserung durch direktes Feedback.

Risiko

Beim Crowdfunding übernimmt kein Mittelsmann das Risiko für die Umsetzung des Projekts. Von daher stehen beide Seiten – also Projektstarter und Crowd – in besonderer Verantwortung. Gelingt die Umsetzung des Projekts nicht wie geplant, droht den Anlegern im schlimmsten Fall der Totalausfall ihrer Investition.

Viele Plattformen versprechen zwar eine Prüfung der Projekte, das Risiko für Ihr Investment tragen die Anleger jedoch selbst.

Verbreitung in Deutschland

Bekanntheit und Akzeptanz

Laut dem Crowdfunding Barometer 2020 von crowdfunding.de – einer für Deutschland repräsentativen Umfrage – haben schon 73,6 Prozent der Befragten schon einmal von Crowdfunding gehört. 15,9 Prozent haben sich schon einmal an einem Crowdfunding-Projekt finanziell beteiligt.

Wachsender Crowdinvesting-Markt

Laut Crowdinvest Marktreport 2019 ist der Markt für Rendite-Crowdfunding in Deutschland ist 2019 um +41,9% auf 422 Millionen Euro gewachsen. Besonders starkes Wachstum zeigten die Immobilienfinanzierungen.

Die Bedeutung von Crowdfunding nimmt stetig zu. crowdfunding.de dokumentiert die Markttrends, indem laufend aktualisierte Zahlen zum Crowdfunding-Markt in Form von Reports bereitgestellt werden.

[→ ZU DEN CROWDFUNDING MARKTDATEN](#)

Beispiel: der Sockel der Freiheitsstatue wurde 1885 durch New Yorker Bürger finanziert.

Mit Beginn des 21. Jahrhunderts und der einsetzenden Digitalisierung hat sich dann Crowdfunding im heutigen Sinn etabliert. Seinen sprachlichen Ursprung hat das heutige Crowdfunding in den USA, wo das Wort 2006 von Michael Sullivan zum ersten Mal verwendet wurde. 2011 starteten die ersten Crowdfunding-Plattformen in Deutschland.

→ [ARTIKEL: "MEILENSTEINE: DIE CROWDFUNDING-CHRONIK"](#)

→ [ARTIKEL: "HISTORISCHE CROWDFUNDING-BEISPIELE AUS DER ZEIT VOR DEM INTERNET"](#)

Weitere Informationen

Bei crowdfunding.de finden viele weiteren Informationen zum Thema:

→ [DIE HÄUFIGSTEN FRAGEN](#)

→ [DAS CROWDFUNDING LEXIKON](#)

→ [LITERATUR ÜBERSICHT](#)

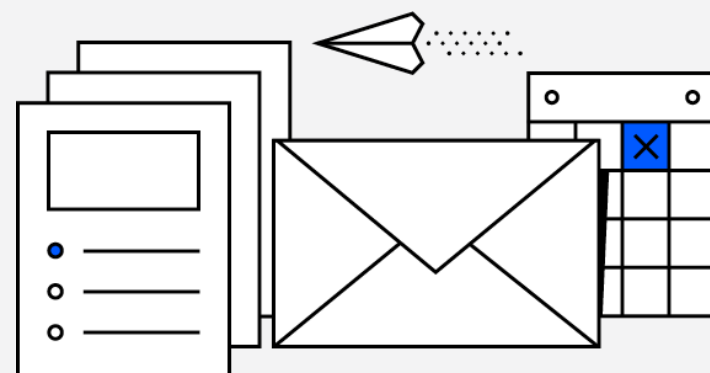
→ [WAS IST CROWDINVESTING?](#)

→ [MIT DER CROWD INVESTIEREN](#)

→ [FINANZIERUNG FINDEN](#)

Newsletter

Jeden ersten Donnerstag im Monat erscheint unser Crowdfunding Update.



[ZUR KOSTENLOSEN ANMELDUNG](#)

Anlage 29: BaFin: Crowdlending

Unternehmen

geändert am 04.01.2018 | Thema Fintech

Crowdlending

Inhalt

- Aufsichtsrechtliche Hinweise
- Geschäftsmodelle
- Erlaubnispflichten
- Prospektpflichten
- Anfragen an die BaFin
- Praktische Hinweise

Im Mittelpunkt des Crowdlending steht die Vermittlung eines Darlehens über eine Internet-Dienstleistungsplattform zwischen einem Kunden, dem Darlehensnehmer, und einem Kreditinstitut, das über eine Erlaubnis nach § 32 Abs. 1 KWG verfügt, dem Darlehensgeber.

Das Kreditinstitut wiederum veräußert den Rückzahlungsanspruch aus dem Kreditvertrag in Teilforderungen an einzelne Anleger durch Forderungskaufverträge weiter und tritt die Forderungen ab. Diese Teilforderungen des Rückzahlungsanspruchs aus dem Darlehensvertrag werden — direkt oder über einen Intermediär — unter Einschaltung der Internet-Dienstleistungsplattform Anlegern öffentlich angeboten.

Aufsichtsrechtliche Hinweise

Es hängt von der Ausgestaltung im Einzelfall ab, welche aufsichtsrechtlichen Vorschriften beim Crowdlending zu beachten sind. So können für den Betrieb einer Crowdlending-Plattform Erlaubnispflichten nach dem Kreditwesengesetz (KWG) oder Zahlungsdienstleistungsaufsichtsgesetz (ZAG) berührt werden. Es können auch weitere Pflichten zu beachten sein, beispielsweise aufgrund des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) [<https://www.gesetze-im-internet.de/wphg/>].

Für den Anbieter von Beteiligungen stellt sich die Frage, ob er einer Prospektpflicht nach dem Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) oder dem Wertpapierprospektgesetz (WpPG) unterliegt. Auch dies hängt davon ab, wie die anzubietende Beteiligung und die Modalitäten des Angebots im Einzelfall ausgestaltet werden sollen.

Angesichts der Unterschiede zwischen den einzelnen Crowdfunding-Plattformen können verbindliche Aussagen zur Erlaubnispflicht nur nach einer Prüfung des jeweiligen Geschäftsmodells getroffen werden.

Grundsätzlich ist für die **reine Vermittlung von Krediten** keine Erlaubnis nach dem Kreditwesengesetz (KWG) erforderlich, allerdings gegebenenfalls eine gewerberechtliche Erlaubnis nach § 34c oder § 34 f der Gewerbeordnung (GewO). Kreditvermittlungsplattformen, die sich auf die Vermittlung von Krediten beschränken, werden also von der BaFin nicht beaufsichtigt. Vielmehr erfolgt die Beaufsichtigung durch die zuständige Gewerbeaufsichtsbehörde.

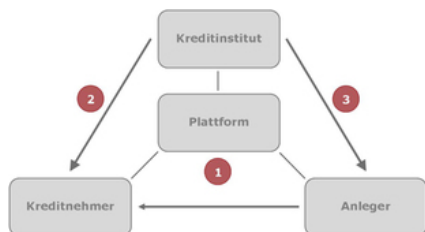
Nachfolgend erhalten Sie einen Überblick über die bisher gängigsten Geschäftsmodelle:

Geschäftsmodelle

Ein wichtiges Unterscheidungskriterium für die verschiedenen Geschäftsmodelle ist, ob ein Intermediär eingeschaltet wird oder nicht.

Geschäftsmodell ohne Einschaltung eines Intermediärs

Crowdlending 1



BaFin

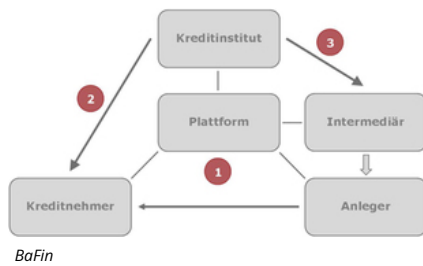
1. Auf einer Plattform bieten Kreditsuchende ihre Ideen zur Investition an. Anleger können sich aussuchen, in welche Projekte sie investieren wollen.

2. Finden sich genügend Anleger, vermittelt die Plattform den Abschluss eines Kreditvertrages zwischen einem Kreditinstitut und dem Kreditnehmer.

3. Das Kreditinstitut wiederum veräußert den Rückzahlungsanspruch aus dem Kreditvertrag in Teilforderungen an einzelne Anleger durch Forderungskaufverträge weiter und tritt die Forderungen ab.

Geschäftsmodell unter Einschaltung eines Intermediärs

Crowdlending 2



In diesem Geschäftsmodell werden die Schritte 1 und 2 wie im vorhergehenden Beispiel getätigt:

1. Vermittlung zwischen Kreditsuchenden und Anlegern
2. Kreditvertrag zwischen einem Kreditinstitut und dem Kreditnehmer
3. Das Kreditinstitut tritt allerdings den Rückzahlungsanspruch aus dem Kreditvertrag vollständig an einen Intermediär ab, der zu 100 % im Eigentum der Internet-Dienstleistungsplattform steht. Der Intermediär bietet die Teilforderungen dann einer Vielzahl von Anlegern an.

Erlaubnispflichten

Plattformbetreiber und kapitalsuchende Anbieter von Beteiligungsmöglichkeiten, die das Crowdlending nutzen wollen, sollten sich mit den folgenden aufsichtsrechtlichen Fragen beschäftigen:

- Einer Erlaubnis nach § 32 Abs. 1 Satz 1 KWG bedarf, wer im Inland Bankgeschäfte betreiben oder Finanzdienstleistungen erbringen will und wenn dies gewerbsmäßig oder in einem Umfang geschehen soll, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert.
- Die Erlaubnispflicht nach § 8 Abs. 1 Satz 1 ZAG trifft solche Betreiber, die im Inland Zahlungsdienste als Zahlungsinstitut erbringen wollen – wieder vorausgesetzt, dass dies gewerbsmäßig oder in einem Umfang erfolgen soll, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert.
- Beschränkt sich die Tätigkeit der Internet-Dienstleistungsplattform und des Intermediärs darauf, einerseits zwischen einem Kreditnehmer und einem Kreditinstitut den Abschluss eines Kreditvertrags zu vermitteln, und andererseits zwischen dem Kreditinstitut und mehreren Anlegern den Abschluss von Forderungskaufverträgen zu vermitteln? In diesem Fall erbringen in der Regel weder der Intermediär noch die Internet-Dienstleistungs-Plattform Bank- noch Zahlungsverkehrsdienstleistungen (vgl. BT-Drs. 18/3994, S. 39).
- Für die reine Vermittlung von Krediten ist gegebenenfalls eine Erlaubnis nach § 34c oder § 34f GewO erforderlich.

Abweichend von diesen Grundsätzen können dennoch Erlaubnispflichten nach dem KWG oder ZAG entstehen. Die nachfolgenden Ausführungen geben Ihnen einen allgemeinen Überblick über mögliche Erlaubnispflichten. **Verbindliche Aussagen zur Erlaubnispflicht** erhalten Sie aber erst, nachdem die BaFin das jeweilige Geschäftsmodell geprüft hat.

Plattformbetreiber

Für welche Geschäfte benötigt der Plattformbetreiber eine Erlaubnis nach dem Kreditwesengesetz (KWG)?

Der Betreiber einer Kreditvermittlungsplattform betreibt das **Einlagengeschäft** im Sinne von § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 KWG, wenn er fremde Gelder als Einlagen oder andere unbedingt rückzahlbare Gelder des Publikums annimmt. Dies gilt nicht, sofern der Rückzahlungsanspruch in Inhaber- oder Orderschuldverschreibungen verbrieft wird, ohne Rücksicht darauf, ob Zinsen vergütet werden.

Eine Erlaubnispflicht käme etwa dann in Betracht, wenn er sich von potenziellen Darlehensgebern bereits vor Abschluss konkreter Darlehensverträge die Geldbeträge von den Kapitalgebern einzahlen lässt, mit denen diese über die Plattform Projekte finanzieren möchten. Dies kann beispielsweise im Rahmen der Nutzeranmeldung geschehen.

Das Kreditgeschäft im Sinne von § 1 Abs. 1 Satz 2 KWG, also die Gewährung von Gelddarlehen und Akzeptkrediten, betreiben die Plattformbetreiber dann nicht,

- wenn sie die Kredite entweder nur vermitteln und für die eigentliche Kreditvergabe lizenzierte Kreditinstitute einschalten oder
- wenn sie durch die gewählte vertragliche Ausgestaltung die Erlaubnispflicht vermeiden, indem sie zum Beispiel ein qualifiziertes Nachrangdarlehen vereinbaren.

Welche Erlaubnispflichten können darüber hinaus für Plattformen bestehen?

Daneben können sich durch das Kleinanlegerschutzgesetz weitere Erlaubnispflichten für den Plattformbetreiber einer Crowdlending-Plattform ergeben. Diese entstehen, wenn die Plattformbetreiber Finanzinstrumente vermitteln oder platzieren. Dies kann zum Beispiel eine Unternehmensbeteiligung sein.

Die **Anlagevermittlung** im Sinne von § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1 KWG betreibt, wer Geschäfte über die Anschaffung und Veräußerung von Finanzinstrumenten vermittelt. Die Vermittlung im Sinne der Vorschrift erbringt beispielsweise, wer als Bote die Willenserklärung des Anlegers, Finanzinstrumente anschaffen oder veräußern zu wollen, an denjenigen weiterleitet, mit dem der Anleger ein solches Geschäft abschließen will. Die Botentätigkeit kann auch elektronisch erfolgen, etwa indem ein EDV-Handelssystem zur Verfügung gestellt wird.

Wird der Plattformbetreiber nicht nur als Bote, sondern als Stellvertreter tätig, kommt die **Abschlussvermittlung** in Betracht. Sie ist gesetzlich als Anschaffung und Veräußerung von Finanzinstrumenten in fremdem Namen für fremde Rechnung definiert (§ 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 2 KWG). Der Plattformbetreiber ist Stellvertreter, wenn er bevollmächtigt ist, die Willenserklärung eines Anlegers anzunehmen, ein Finanzinstrument zu kaufen.

Ein Sonderfall der Abschlussvermittlung ist das **Platzierungsgeschäft**, also das Platzieren von Finanzinstrumenten ohne feste Übernahmeverpflichtung gemäß § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1 Buchstabe c KWG. Dieses erbringt, wer Finanzinstrumente in fremdem Namen für fremde Rechnung verkauft – entweder bei deren Emission, also der erstmaligen Ausgabe am Kapitalmarkt, oder an einen begrenzten Kreis von Anlegern. Der Emittent muss den Platzierenden damit beauftragt haben, die Finanzinstrumente im Kapitalmarkt unterzubringen (Platzierungsabrede), ohne dass der Platzierende jedoch verpflichtet ist, die Finanzinstrumente zu übernehmen.

Bei den bisher bekannten Geschäftsmodellen besteht in der Regel keine Platzierungsabrede, und der Plattformbetreiber gibt keine eigene Willenserklärung ab, da er nur Willenserklärungen weiterleitet. Selbst wenn die Voraussetzungen für den Tatbestand des Platzierungsgeschäfts vorliegen, könnte die **Ausnahmevorschrift des § 2 Abs. 6 Satz 1 Nr. 19 KWG** greifen. Demnach gelten die Unternehmen nicht als Finanzdienstleistungsinstitut, wenn sie das Platzierungsgeschäft ausschließlich für Anbieter oder für Emittenten von Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Abs. 2 VermAnlG erbringen.

Der Tatbestand des **Emissionsgeschäfts** im Sinne von § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 10 KWG umfasst die Übernahme von Finanzinstrumenten für eigenes Risiko zur Platzierung, oder die Übernahme gleichwertiger Garantien. Wenn der Plattformbetreiber kein Risiko übernimmt und keine eigene Willenserklärung abgibt, ist dieser Tatbestand normalerweise nicht erfüllt.

Der **Betrieb eines multilateralen Handelssystems** gemäß § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1b KWG kann beim Crowdfunding ebenfalls in Frage kommen. Er umfasst den Betrieb einer börsenähnlichen Handelsplattform, die nach festgelegten Regeln Kauf- und Verkaufsaufträge in Aktien und anderen Finanzinstrumenten zusammenführt und so einen Vertragsschluss generiert (vgl. § 2 Abs. 3 Nr. 8 WpHG). Dieser Tatbestand ist allerdings nicht erfüllt, sofern nicht nach festgelegten Bestimmungen eine Vielzahl von Personen in einer Weise zusammengebracht wird, die zu einem Vertrag über den Kauf dieser Finanzinstrumente führt. Die Bestimmungen dürfen nicht abwandelbar sein und können z.B. in Form einer Software bestehen.

Wann ist die Plattform erlaubnispflichtig nach dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG)?

Neben einer Erlaubnispflicht nach dem KWG kommt auch eine Erlaubnispflicht nach dem **Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG)** in Betracht. Dies ist dann der Fall, wenn der Betreiber der Internet-Dienstleistungsplattform Gelder von Anlegern entgegennimmt und an die Anbieter der Unternehmensbeteiligung weiterleitet. Dann erbringt er das Finanztransfergeschäft gemäß § 1 Abs. 2 Nr. 6 ZAG. Dies wird im **BaFin-Merkblatt** zum Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz näher erläutert.

Muss ich als Plattform darauf achten, ob meine Vertragspartner erlaubnispflichtig sind?

Unabhängig von ihrer eigenen Erlaubnispflicht sind die Betreiber einer Kreditvermittlungsplattform einbezogene Unternehmen im Sinne von § 37 Abs. 1 Satz 4 KWG, wenn ein oder mehrere Darlehensnehmer/Darlehensgeber erlaubnispflichtige Geschäfte betreiben. In diesem Fall kann der Plattform-Betreiber seinerseits Adressat von Maßnahmen nach § 37 Abs. 1 Satz 1 bis 3 KWG sein, die BaFin kann also anordnen, den Geschäftsbetrieb der Plattform einzustellen und abzuwickeln.

Mögliche Ausnahmen von den Erlaubnispflichten nach dem KWG:

Zu den Erlaubnispflichten nach dem KWG bestehen bestimmte Ausnahmen – die sogenannten Bereichsausnahmen des § 2 KWG. Demnach benötigt der Plattformbetreiber unter bestimmten Bedingungen keine Erlaubnis, selbst wenn er einen der genannten Erlaubnistatbestände erfüllt. Er unterliegt nach § 2 Abs. 6 KWG nicht der Erlaubnispflicht, wenn er

- ausschließlich die Anlagevermittlung für Kunden und einen der in den Buchstaben a bis e des § 2 Abs. 6 Satz 1 Nr. 8 KWG abschließend aufgezählten Typus von Unternehmen erbringt und sich kein Eigentum oder Besitz an den Geldern verschafft, oder
- wenn er das Platzierungsgeschäft ausschließlich für Anbieter oder Emittenten erbringt (§ 2 Abs. 6 Satz 1 Nr. 19 KWG).

Allerdings besteht für diese Finanzanlagenvermittler regelmäßig eine Erlaubnispflicht nach § 34f GewO.

Intermediär

Kommt für den Kreditsuchenden das erlaubnispflichtige Einlagengeschäft in Betracht?

Das Geschäftsmodell unter Einschaltung eines Intermediärs sieht vor, dass Darlehensnehmer an ein zugelassenes Kreditinstitut vermittelt werden. Dieses gewährt dann die Darlehen und verkauft ihren Rückzahlungsanspruch sodann mit Zustimmung des Kreditnehmers an Privatinvestoren, über eine Tochter des Plattformbetreibers (**Intermediär**). Das Darlehen wird auch in diesem Fall nicht unerlaubt gewährt, sondern durch ein zum Geschäftsbetrieb im Inland zugelassenes Einlagenkreditinstitut. Damit ist auch die Annahme des Kredits kein **Einlagengeschäft**, da es am Tatbestandsmerkmal der Annahme von Publikumsgeldern fehlt.

Kommt für den Intermediär das erlaubnispflichtige Factoring in Betracht?

Wenn die Bank Forderungen an die Tochter der Plattformbetreiber verkauft, ist dies kein tatbestandliches Factoring, solange es nicht aufgrund eines Rahmenvertrags erfolgt:

Intermediäre, die dieses Geschäft gewerbsmäßig oder in einem Umfang betreiben, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, erbringen mit dem Ankauf von Kreditforderungen auf der Grundlage eines Rahmenvertrags möglicherweise das erlaubnispflichtige Factoring im Sinne des § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 9 KWG (vgl. Merkblatt zum Tatbestand des Factoring). Je nach vertraglicher Ausgestaltung betreiben sie möglicherweise auch das erlaubnispflichtige Kreditgeschäft im Sinne von § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 KWG, da sie ein Gelddarlehen gewähren (vgl. Merkblatt zum Tatbestand des Kreditgeschäfts).

Factoring ist eine Finanzdienstleistung, die in § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 9 KWG definiert ist als der laufende Ankauf von Forderungen auf der Grundlage von Rahmenverträgen mit oder ohne Rückgriff. Somit gilt nicht jeder Ankauf von Forderungen als Factoring. Zwischen Käufer und Verkäufer muss vielmehr eine laufende Geschäftsbeziehung bestehen, in deren Rahmen der Käufer (Factor) planmäßig immer wieder Forderungen ankauft. Insofern kann der Tatbestand auch bereits beim erstmaligen Ankauf erfüllt sein, wenn die Parteien weitere Geschäfte dieser Art vorhaben. Darüber hinaus muss diesen Geschäften eine Rahmenvereinbarung zugrunde liegen, die nicht notwendigerweise schriftlich zu fixieren ist. Die Parteien haben es so bei echten Kaufverträgen (mit Übernahme des Delkredererisikos durch den Ankäufer) in der Hand, die Qualifikation des Geschäfts als Factoring im Sinne des § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 9 KWG auszuschließen. Dazu müssen sie eine Rahmenvereinbarung, die über den Ankauf des einzelnen Forderungsbestandes hinausgeht, explizit ausschließen und die Rahmenbedingungen für jeden Ankauftermin neu aushandeln.

Dieser Ausweg besteht dagegen nicht, wenn sich der Käufer den Rückgriff auch für den Fall mangelhafter Bonität des Forderungsschuldners vorbehält, wie beim sogenannten unechten Factoring. Der Vertrag ist dann zivilrechtlich folgerichtig Darlehensrecht zu unterstellen. In diesem Fall lebt dann der Tatbestand des Kreditgeschäfts (§ 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 KWG) wieder auf, der hinter den neuen Tatbestand des Factoring grundsätzlich zurücktritt.

Kapitalgeber

Wann betreibt der Kapitalgeber das Kreditgeschäft?

Der Kapitalgeber betreibt das **Kreditgeschäft** im Sinne von § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 KWG (Gewährung von Gelddarlehen und Akzeptkrediten), sofern er gewerbsmäßig oder in einem Umfang, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, Gelddarlehen gewährt.

Vergibt jedoch ein lizenziertes Kreditinstitut den Kredit und lässt sich der Kapitalgeber lediglich den Rückzahlungsanspruch abtreten (§ 398 BGB), betreibt der Kapitalgeber nicht das Kreditgeschäft. Er erwirbt dann nur die Rückzahlungsansprüche der Darlehen, die das Kreditinstitut gewährt hat, und gewährt selbst keine Kredite. Eine andere Beurteilung kommt in Betracht, wenn der Kapitalgeber **später** eine eigene Kreditentscheidung trifft, z.B. indem er das Darlehen prolongiert (vgl. Merkblatt zum Tatbestand des Kreditgeschäfts).

Der Kapitalgeber kann grundsätzlich das Factoring betreiben, indem er auf der Grundlage von Rahmenverträgen die Rückzahlungsansprüche des Kreditinstitutes erwirbt. Es handelt sich dann um den laufenden Ankauf von Forderungen auf der Grundlage von Rahmenverträgen mit oder ohne Rückgriff, im Sinne von § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 9 KWG.

Die Vertragsparteien haben es grundsätzlich in der Hand, den Tatbestand des Factorings auszuschließen, indem sie eine sogenannte Rahmenvereinbarung, also eine Vereinbarung, die über den „Ankauf“ des einzelnen Forderungsbestandes hinausgeht, ausschließen.

Kreditnehmer – Kapitalsuchende Person/Unternehmer

Kann der Tatbestand des Einlagengeschäfts für kapitalsuchende Personen bzw. Unternehmer in Betracht kommen?

Der Tatbestand des Einlagengeschäfts im Sinne von § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 KWG scheidet in der Regel aus. Verstanden wird darunter die Annahme fremder Gelder als Einlagen oder anderer unbedingter rückzahlbarer Gelder des Publikums, sofern der Rückzahlungsanspruch nicht in Inhaber- oder Orderschuldverschreibungen verbrieft wird. Dies gilt ohne Rücksicht darauf, ob Zinsen vergütet werden.

Gleichermaßen ist der Tatbestand in den folgenden Fällen regelmäßig nicht erfüllt:

- Das Darlehen wird von einem Kreditinstitut gewährt, also gerade nicht vom Publikum.
- Das Geschäftsmodell wird so ausgestaltet, dass kein unbedingter Rückzahlungsanspruch besteht und somit kein erlaubnispflichtiges Einlagengeschäft im Sinne des KWG vorliegt. Hierfür kommen etwa qualifizierte Nachrangdarlehen oder Genussrechte mit Gewinn- und Verlustbeteiligung in Frage.

Kommen Erlaubnispflichten nach dem KAGB in Betracht?

Erlaubnispflichten nach dem KAGB bestehen in der Regel nicht für den Kreditnehmer, da dieser normalerweise operativ außerhalb des Finanzsektors tätig ist. Er betreut also die Anlagen, die Produktion oder das Projekt selbst innerhalb des laufenden Geschäftsbetriebes. Auch wenn operative Tätigkeiten auf fremde Dienstleister ausgelagert werden, verbleiben in der Regel die unternehmerischen Entscheidungen im laufenden Geschäftsbetrieb des Unternehmens. Unternehmen, die sich im Rahmen ihrer operativen Tätigkeit fremder Dienstleister oder gruppeninterner Gesellschaften bedienen, sind weiterhin als operativ anzusehen, solange die unternehmerischen Entscheidungen im laufenden Geschäftsbetrieb durch die ausdrückliche Vereinbarung von Gestaltungs-, Lenkungs- und Weisungsrechten bei dem Unternehmen selbst verbleiben. (Dieser Zusammenhang wird im Auslegungsschreiben zum Anwendungsbereich des KAGB und zum Begriff des Investmentvermögens näher erläutert. Gesetzliche Grundlage ist § 1 Abs. 1 Satz 1 KAGB.)

Abgrenzungsfragen

Vertraglich gebundene Vermittler unter einem Haftungsdach

Diese sind an **ein** bestimmtes CRR-Kreditinstitut oder Wertpapierhandelsunternehmen (sog. Haftungsdach) vertraglich gebunden und dürfen unter den Voraussetzungen des § 2 Abs. 10 KWG unter anderem die Anlagevermittlung und -beratung erbringen, allerdings ausschließlich für Rechnung und unter der Haftung **dieses** Instituts oder eines Wertpapierhandelsunternehmens. Die Vermittler selbst gelten nach § 2 Abs. 10 KWG nicht als Finanzdienstleistungsinstitute und benötigen somit keine Erlaubnis nach § 32 KWG. Eine Erlaubnis nach § 34f GewO ist entbehrlich, weil das Haftungsdach die Haftung voll übernimmt. Somit ist der Verbraucher vor eventuellen finanziellen Schäden geschützt, die auf Grund der Tätigkeit der Gewerbetreibenden entstehen (§ 34f Abs. 3 GewO).

Voraussetzung ist, dass das haftende Unternehmen den vertraglich gebundenen Vermittler der BaFin anzeigt. Die BaFin führt ein öffentliches Register, in dem die vertraglich gebundenen Vermittler als solche ausgewiesen werden, sobald die Anzeige erfolgt ist.

Als erlaubnisfreie Gewerbetreibende sind die gebundenen Vermittler aber den §§ 14 und 35 GewO unterworfen. Das bedeutet, dass sie ihr Gewerbe der zuständigen Gewerbeaufsichtsbehörde anzeigen müssen. Wenn der Gewerbetreibende unzuverlässig ist, kann die Gewerbeaufsichtsbehörde ihm die Ausübung des Gewerbes ganz oder teilweise untersagen.

Abgrenzung zwischen Anlagevermittlung und erlaubnisfreier Nachweismakelei:

Wer nur den Kontakt zwischen dem Anleger und einem Veräußerer von Finanzinstrumenten herstellt, betreibt nicht die Anlagevermittlung, wenn er den Kontakt in Form einer bloßen Nachweistätigkeit im Sinne des § 34c Abs. 1 GewO herstellt. Der Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss von Verträgen besteht darin, dass der Gewerbetreibende dem Auftraggeber einen bisher unbekanntem Interessenten oder ein Objekt und den künftigen Vertragspartner benennt, so dass der Auftraggeber von sich aus Vertragsverhandlungen aufnehmen kann.

Die Anlagevermittlung liegt dagegen vor, wenn der Betreiber die Abschlussbereitschaft des Anlegers zielgerichtet fördert, damit dieser ein Geschäft über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten mit einem Dritten abschließt. Wer zu diesem Zweck bewusst und final auf einen Anleger einwirkt, betreibt demnach die Anlagevermittlung. Derjenige, der einem Anleger solche Geschäfte vorstellt, weil er mit dem vorgesehenen Vertragspartner eine Provisionsvereinbarung geschlossen hat, wird in der Regel bewusst und final versuchen, die Abschlussbereitschaft des Anlegers herbeizuführen.

Wer dagegen nur einen Hinweis auf ein bestimmtes Geschäft über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten gibt, ohne bewusst und final auf den Anleger einzuwirken, um dessen Abschlussbereitschaft herbeizuführen, betreibt nicht die Anlagevermittlung. Das gleiche gilt, wenn er Anbietern von Finanzinstrumenten lediglich die Anleger benennt, die sich für deren Erwerb interessieren.

Prospektpflichten

Wann muss der Anbieter einen Prospekt erstellen?

Die von einem Kreditinstitut oder Intermediär öffentlich angebotenen Teilbeträge des Rückzahlungsanspruchs sind grundsätzlich Vermögensanlagen im Sinne des des Vermögensanlagegesetzes (VermAnlG). Siehe dazu § 1 Abs. 2 und insbesondere § 1 Abs. 2 Nr. 7 VermAnlG.

Daher kommen auch zwei Informationspflichten für Kapitalgeber in Betracht. Dies kann sein

- ein Vermögensanlagen-Informationsblatt sowie
- ein Vermögensanlagen-Verkaufsprospekt.

Das Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB) ist eine Kurzinformation für den Anleger, eine Art „Beipackzettel“. Es soll dem Anleger den Vergleich mit anderen Finanzanlagen erleichtern und die angebotene Vermögensanlage transparenter machen. Das VIB ist in jedem Fall beim Angebot von Vermögensanlagen zu veröffentlichen. Weitere Informationen erhalten Sie unter Vermögensanlagen-Informationsblatt.

Darüber hinaus muss ein Anbieter von Vermögensanlagen nach § 6 VermAnlG einen Verkaufsprospekt veröffentlichen. Die folgenden Informationen beziehen sich nur auf den Vermögensanlagen-Verkaufsprospekt.

Prospektpflichtig ist der **Anbieter** der Vermögensanlage. Das ist derjenige, der für das öffentliche Angebot der Vermögensanlage verantwortlich ist und/oder den Anlegern gegenüber nach außen erkennbar als Anbieter auftritt (vgl. BT-Drs. 15/3174, S. 42). Im Falle des Crowdfunding ist die Internet-Dienstleistungsplattform normalerweise nicht selbst Anbieter der Teilbeträge des Rückzahlungsanspruchs in diesem Sinne. Crowdfunding-Plattformen unterliegen deshalb in der Regel nicht der Prospektpflicht. Für eine abschließende Beurteilung Ihrer Prospektpflicht nutzen Sie sich bitte unser Kontaktformular.

Emittent der Vermögensanlage ist die Person oder die Gesellschaft, deren Vermögensanlagen aufgrund eines öffentlichen Angebots im Inland ausgegeben sind (§ 1 Abs. 3 VermAnlG). Beim Crowdfunding ist dies regelmäßig der Kunde/Darlehensnehmer, nicht aber das Kreditinstitut, das das Darlehen im ersten Schritt gewährt hat (vgl. BT-Drs. 18/4708, S. 58). Wird beim Crowdfunding ein Intermediär eingeschaltet, ist in der Regel der Kunde/Darlehensnehmer der Emittent, nicht aber der Intermediär oder das Kreditinstitut, das das Darlehen gewährt hat (vgl. BT-Drs. 18/4708, S. 58).

Welche Ausnahmen gibt es von der Prospektpflicht?

Die **Ausnahmen von der Prospektpflicht**, die der Anbieter der Vermögensanlage in Anspruch nehmen kann, sind in §§ 2 ff. VermAnlG geregelt. Im Falle des Crowdfunding sind dabei vor allem folgende Tatbeständen von praktischer Bedeutung:

Gemäß § 2 Abs. 1 Nr. 3 VermAnlG besteht keine Prospektpflicht, wenn

- beim Angebot von derselben Vermögensanlage nicht mehr als 20 Anteile angeboten werden oder
- der Verkaufspreis der im Zeitraum von zwölf Monaten angebotenen Anteile einer Vermögensanlage insgesamt 100.000 Euro nicht übersteigt oder
- der Preis jedes angebotenen Anteils einer Vermögensanlage mindestens 200.000 Euro je Anleger beträgt.

§ 2 Abs. 1 Nr. 3 VermAnlG ist grundsätzlich auch auf Kreditforderungen anwendbar, die über Crowdfunding-Plattformen oder den Intermediär Anlegern angeboten werden. Die Regelung ist dabei solange anwendbar, bis die in den einzelnen Tatbestandsalternativen genannten nominellen Schwellen erreicht sind. Erst wenn diese Schwellen im Rahmen eines öffentlichen Angebots von Vermögensanlagen überschritten werden, werden allein die Befreiungen für Schwarmfinanzierungen angewendet, die in § 2a Abs. 1 bis 3 VermAnlG geregelt sind.

Die Regelungen zur Schwarmfinanzierung gelten bis zu einer Gesamtemissionsgrenze von 2,5 Millionen Euro. Wird beim Crowdfunding ein Intermediär eingeschaltet, entspricht diese Grenze dem Gesamtbetrag des Rückzahlungsanspruchs aus einem Kreditvertrag mit identischen Konditionen, den das Kreditinstitut an einen Intermediär abtritt und den dieser in Teilforderungen weiterveräußert. Die Gesamtemissionsgrenze bezieht sich auf einen einzelnen Emittenten, d.h. einen einzelnen Darlehensnehmer. Auch bei Einschaltung eines Intermediärs werden daher nicht alle Crowdfunding-Projekte, die der Intermediär weitergeleitet hat, auf die Gesamtemissionsgrenze angerechnet (BT-Drs. 18/4708, S. 58). Zusammengerechnet werden die Projekte hingegen dann, wenn verschiedene Darlehen verschiedener Ursprungsemittenten zu einer einheitlichen Refinanzierung zusammengeführt werden, beispielsweise in Form einer Verbriefung.

Wenn der Befreiungstatbestands des § 2a VermAnlG gilt, sind die Anbieter entsprechender Vermögensanlagen von der Pflicht zur Erstellung eines Verkaufsprospektes nach § 6 befreit. Auch die darauf aufbauenden Folgepflichten müssen sie dann nicht erfüllen. Die Pflicht, ein Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB) zu erstellen, besteht für diese Vermögensanlagen nach § 13 VermAnlG jedoch weiterhin.

Die Befreiung für Schwarmfinanzierung nach § 2a VermAnlG kann nicht mit den Ausnahmetatbeständen gemäß § 2 Abs. 1 Nr. 3 VermAnlG kombiniert werden. Eine weitere Beschränkung ergibt sich aus § 2a Abs. 4 VermAnlG. Demnach kann die Ausnahme nach § 2a Abs. 1 und 2 VermAnlG nicht in Anspruch genommen werden, solange eine Vermögensanlage des Emittenten nach § 2 Abs. 1 Nr. 3 VermAnlG öffentlich angeboten wird oder eine auf diese Weise angebotene Vermögensanlage des Emittenten noch nicht gemäß § 10a Abs. 1 Satz 2 VermAnlG vollständig getilgt ist. (vgl. BT-Drs. 18/3994, S. 42).

Ein Angebot, das sich nur an institutionelle Anleger richtet, ist ebenfalls nicht prospektpflichtig. Dies sind gemäß § 2 Abs. 1 Nr. 4 VermAnlG Personen, die beruflich oder gewerblich für eigene oder fremde Rechnung Wertpapiere oder Vermögensanlagen erwerben oder veräußern. Dies trifft insbesondere auf Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute zu. § 2a Abs. 4 VermAnlG gilt in diesem Fall nicht, so dass ein öffentliches Angebot im Wege des § 2a VermAnlG auch dann prospektpflichtig möglich ist, solange eine Vermögensanlage des Emittenten nach § 2 Abs. 1 Nr. 4 VermAnlG angeboten wird oder die angebotene Vermögensanlage nicht vollständig getilgt ist.

Ein öffentliches Angebot von Vermögensanlagen kann darüber hinaus dann von der Prospektpflicht befreit sein, wenn die Voraussetzungen des § 2 Abs. 1 Nr. 7 Buchstabe d VermAnlG vorliegen (vgl. BT-Drs. 18/3994, S. 39). Diese Ausnahme setzt allerdings voraus, dass die Vermögensanlage von einem Kreditinstitut im Sinne des § 1 Abs. 1 KWG „ausgegeben wird“. Das Kreditinstitut muss also selbst Emittent im Sinne des § 1 Abs. 3 VermAnlG sein, also Darlehensnehmer. Dies kommt beim Crowdfunding normalerweise nicht vor.

Anfragen an die BaFin

Kann mich die BaFin bei der Gründung meines Unternehmens beraten?

Die BaFin stellt allgemeine Informationen über den Erlaubnisvorbehalt, das Erlaubnisverfahren sowie die Anforderungen an die laufende Aufsicht bereit. Eine allgemeine Rechtsberatung gehört nicht zu ihrem gesetzlichen Aufgaben- und Zuständigkeitsbereich. Unternehmen, die erlaubnispflichtige Geschäfte betreiben und dazu eine Erlaubnis beantragen wollen, sollten die einschlägigen Vorgaben in den Aufsichtsgesetzen auch mittels der BaFin-Merkblätter prüfen und sich gegebenenfalls Rechtsrat einholen.

Bearbeitet die BaFin Anfragen zur Anwendung des KWG und ZAG per E-Mail?

Die BaFin bearbeitet einzelfallbezogene Anfragen zum Anwendungsbereich des ZAG und KWG, sofern sie das Geschäftsmodell ausführlich beschreiben und die zugrunde liegenden Vertragsunterlagen eingereicht werden. Die BaFin-Abteilung IF (Integrität des Finanzsystems) ist für Anfragen zur Erlaubnispflicht zuständig. Das Erlaubnisverfahren und die laufende Aufsicht erfolgen im Geschäftsbereich BA (Bankenaufsicht) und WA (Wertpapieraufsicht).

Anfragen rechtlicher Berater werden nur bearbeitet, wenn diese die Identität des Mandanten offenlegen, in dessen Auftrag sie tätig sind. Außerdem müssen sie einen Nachweis der Vertretungsberechtigung vorlegen.

Damit die BaFin Anfragen bearbeiten kann, muss zunächst eine konkrete Dienstleistung dargestellt werden, die dem Anwendungsbereich der Aufsichtsgesetze unterfallen soll. Anfragen, die verschiedene Alternativkonstruktionen darlegen, ohne dass sich der Anfragende auf eine Dienstleistung festlegt, werden nicht bearbeitet.

Ferner muss der Anfragende seine Rechtsauffassung in rechtlich nachvollziehbarer Weise darlegen. Er muss den in der Anfrage vorgestellten Sachverhalt würdigen und dabei auch vertragliche Abreden einschließen, die der Dienstleistung zugrunde liegen sollen. Die BaFin wird Anfragen, die lediglich ein Vorhaben abstrakt beschreiben, ohne es in rechtlich nachvollziehbarer Weise zu würdigen, nicht bearbeiten; sie darf keine allgemeine Rechtsberatung leisten.

Praktische Hinweise

Die Gesellschaften, die später Träger des Unternehmens und der Erlaubnis sein werden, sollten bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt gegründet werden. So können sie die Vorbereitungen treffen, die für eine erlaubnispflichtige Tätigkeit erforderlich sind. Beispielsweise können sie bereits Mietverträge über Geschäftsräume abschließen oder Personal einstellen. Hierbei ist zu beachten, dass die Registergerichte die Handelsregisteranmeldung einer Gesellschaft, die später die erlaubnispflichtigen Dienstleistungen erbringen soll, nur dann vornehmen dürfen, wenn ihnen die Erlaubnis nachgewiesen worden ist (§ 43 Absatz 1 KWG).

Grundlegende Hinweise, wie ein Antrag auf Erlaubniserteilung gestellt werden muss, enthalten die folgenden Veröffentlichungen.

Zusatzinformationen

Rechtsgrundlagen

[Wertpapierhandelsgesetz \(WpHG\)](https://www.gesetze-im-internet.de/wphg/) [<https://www.gesetze-im-internet.de/wphg/>]

Kontakt

[Allgemeines Kontaktformular](#)

Veröffentlichungen

Merkblatt

[Merkblatt Finanzdienstleistungen \(PDF, 213KB, nicht barrierefrei\)](#)

Merkblatt

[Merkblatt zum ZAG](#)

<https://www.bafin.de/dok/7851540>

TWEET [[HTTPS://TWITTER.COM/INTENT/TWEET?TEXT=BAFIN%20%20-%20%20CROWDLENDING%20-%20CROWDLENDING&URL=HTTPS%3A%2F%2FWWW.BAFIN.DE%2FDE%2FAUFSICHT%2FFINTECH%2FCROWDFUNDING%2FCROWDFUNDING_ARTIKEL.html](https://twitter.com/intent/tweet?text=BAFIN%20%20-%20%20CROWDLENDING%20-%20CROWDLENDING&url=https%3a%2f%2fwww.bafin.de%2fde%2faufsicht%2ffintech%2fcrowdfunding%2fcrowdfunding_artikel.html)]
TEILEN [[HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/SHARER/SHARER.PHP?U=HTTPS%3A%2F%2FWWW.BAFIN.DE%2FDE%2FAUFSICHT%2FFINTECH%2FCROWDFUNDING%2FCROWDFUNDING_ARTIKEL.HTML](https://www.facebook.com/sharer/sharer.php?u=https%3a%2f%2fwww.bafin.de%2fde%2faufsicht%2ffintech%2fcrowdfunding%2fcrowdfunding_artikel.html)]
MAIL

Anlage 30: BaFin: Crowdfunding

Unternehmen

Thema Fintech

Crowdfunding

Inhalt

- Häufig anzutreffendes Geschäftsmodell
- Wer benötigt eine Erlaubnis?
- Wofür wird eine Erlaubnis benötigt?
- Abgrenzungsfragen
- Prospektpflichten
- Anfragen an die BaFin
- Praktische Hinweise

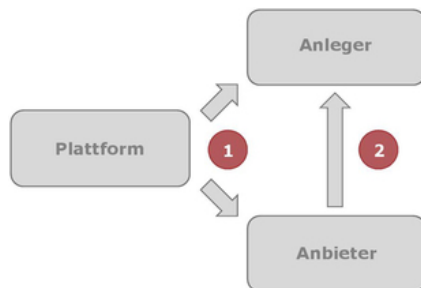
Ähnlich wie beim Crowdlending steht auch beim Crowdfunding häufig eine Internet-Plattform im Mittelpunkt, auf der Geldgeber und Geldnehmer zusammengebracht werden.

Im Gegensatz zum Crowdlending wird allerdings kein Darlehen vermittelt. Beim Crowdfunding erhält der Geldgeber entweder

- eine Beteiligung an zukünftigen Gewinnen des finanzierten Projekts, oder
- Anteile oder Schuldinstrumente, wenn das Investment mit Wertpapieranlagen verbunden ist.

Häufig anzutreffendes Geschäftsmodell

Crowdfunding



BaFin

1. Auf einer Plattform bieten Anbieter ihre Ideen zur Investition an. Anleger können sich dort ihre Investitionsobjekte aussuchen.
2. Der Anleger finanziert das Projekt mit und erhält im Gegenzug eine Beteiligung an zukünftigen Gewinnen des finanzierten Projekts oder, wenn das Investment mit Wertpapieranlagen verbunden ist, Anteile oder Schuldinstrumente.

Wer benötigt eine Erlaubnis?

Sowohl die Plattform als auch der Geldnehmer, also das kapitalsuchende Unternehmen, können erlaubnispflichtig tätig sein. Dabei hängt es von der konkreten Ausgestaltung im Einzelfall ab, welche aufsichtsrechtlichen Vorschriften zu beachten sind.

Für den Betrieb einer Crowdfunding-Plattform kommen folgende **Erlaubnispflichten** in Frage:

- Erlaubnispflichten nach dem Kreditwesengesetz (KWG [<http://www.gesetze-im-internet.de/kredwg/index.html>]),
- nach dem Zahlungsdienstleistungsgesetz (ZAG [https://www.gesetze-im-internet.de/zag_2018/]),
- nach dem Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB [<http://www.gesetze-im-internet.de/kagb/>])
- nach Gewerbeordnung (GewO) oder
- weitere Pflichten, beispielsweise nach der EU-Prospektverordnung (EU-Prospekt-VO).

Der Anbieter von Beteiligungen unterliegt eventuell einer **Prospektpflicht**

- nach dem Vermögensanlagegesetz (VermAnlG [<http://www.gesetze-im-internet.de/vermanlg/index.html>]) oder
- dem Wertpapierprospektgesetz (WpPG [<http://www.gesetze-im-internet.de/wppg/index.html>]).

Plattformbetreiber und kapitalsuchende Anbieter von Beteiligungsmöglichkeiten, die das Crowdfunding nutzen wollen, sollten sich mit den folgenden aufsichtsrechtlichen Fragen beschäftigen. Verbindliche Aussagen zur Erlaubnis- und Prospektspflicht können jedoch nur nach einer Prüfung des jeweiligen Geschäftsmodells getroffen werden, weshalb die nachfolgende Darstellung nur einen allgemeinen Überblick über mögliche Erlaubnispflichten geben kann.

Konkrete Fragen zur Erlaubnispflicht richten Sie bitte direkt an die [BaFin](#).

Wofür wird eine Erlaubnis benötigt?

- Einer Erlaubnis nach § 32 Abs. 1 Satz 1 KWG bedarf, wer im Inland Bankgeschäfte betreiben oder Finanzdienstleistungen erbringen will und wenn dies gewerbsmäßig oder in einem Umfang geschehen soll, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert.
- Die Erlaubnispflicht nach § 8 Abs. 1 Satz 1 ZAG trifft solche Betreiber, die im Inland Zahlungsdienste als Zahlungsinstitut erbringen wollen – wieder vorausgesetzt, dass dies gewerbsmäßig oder in einem Umfang erfolgen soll, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert.
- Durch das Crowdfunding können sich je nach vertraglicher Ausgestaltung auch Erlaubnispflichten nach dem KAGB ergeben, wenn es sich bei einem der Beteiligten um ein Investmentvermögen handelt.

Wann betreibt der Plattformbetreiber das Einlagengeschäft?

Der Betreiber einer Plattform betreibt das Einlagengeschäft, wenn er fremde Gelder als Einlagen oder andere unbedingt rückzahlbare Gelder des Publikums annimmt, sofern der Rückzahlungsanspruch nicht in Inhaber- oder Orderschuldverschreibungen verbrieft wird. Dies gilt ohne Rücksicht darauf, ob Zinsen vergütet werden. Dies ergibt sich aus § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 KWG.

Eine Erlaubnispflicht käme etwa dann in Betracht, wenn er sich von potenziellen Geldgebern bereits vor Abschluss konkreter Verträge die Geldbeträge von den Kapitalgebern einzahlen lässt, mit denen diese über die Plattform Projekte finanzieren möchten. Dies kann beispielsweise im Rahmen der Nutzeranmeldung geschehen.

Welche Erlaubnispflichten können darüber hinaus für die Plattform bestehen?

Daneben können sich durch das Kleinanlegerschutzgesetz weitere Erlaubnispflichten für den Plattformbetreiber einer Crowdfunding-Plattform ergeben. Diese entstehen, wenn die Plattformbetreiber Finanzinstrumente vermitteln oder platzieren.

Die **Anlagevermittlung** im Sinne von § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1 KWG betreibt, wer Geschäfte über die Anschaffung und Veräußerung von Finanzinstrumenten vermittelt. Die Vermittlung im Sinne der Vorschrift erbringt beispielsweise, wer als Bote die Willenserklärung des Anlegers, Finanzinstrumente anschaffen oder veräußern zu wollen, an denjenigen weiterleitet, mit dem der Anleger ein solches Geschäft abschließen will. Die Botentätigkeit kann auch elektronisch erfolgen, etwa indem ein EDV-Handelssystem zur Verfügung gestellt wird.

Wird der Plattformbetreiber nicht nur als Bote, sondern als Stellvertreter tätig, kommt die **Abschlussvermittlung** in Betracht. Sie ist gesetzlich als Anschaffung und Veräußerung von Finanzinstrumenten in fremdem Namen für fremde Rechnung definiert (§ 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 2 KWG). Der Plattformbetreiber ist Stellvertreter, wenn er bevollmächtigt ist, die Willenserklärung eines Anlegers anzunehmen, ein Finanzinstrument zu kaufen. Dies kann zum Beispiel eine Unternehmensbeteiligung sein.

Ein Sonderfall der Abschlussvermittlung ist das **Platzierungsgeschäft**, also das Platzieren von Finanzinstrumenten ohne feste Übernahmeverpflichtung gemäß § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1 Buchstabe c KWG. Das Platzierungsgeschäft betreibt, wer Finanzinstrumente bei deren Emission, also der erstmaligen Ausgabe am Kapitalmarkt, in fremdem Namen für fremde Rechnung verkauft. Der Emittent muss den Platzierenden damit beauftragt haben, die Finanzinstrumente im Kapitalmarkt unterzubringen (Platzierungsabrede), ohne dass der Platzierende jedoch verpflichtet ist, die Finanzinstrumente zu übernehmen.

Bei den der BaFin bisher bekannten Geschäftsmodellen besteht in der Regel keine Platzierungsabrede, und der Plattformbetreiber gibt keine eigene Willenserklärung ab, da er nur Willenserklärungen weiterleitet. Selbst wenn die Voraussetzungen für den Tatbestand des Platzierungsgeschäfts vorliegen, könnte die **Ausnahmevorschrift des § 2 Abs. 6 Satz 1 Nr. 19 KWG** greifen. Demnach gelten die Unternehmen nicht als Finanzdienstleistungsinstitut, wenn sie das Platzierungsgeschäft ausschließlich für Anbieter oder für Emittenten von Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Abs. 2 VermAnlG erbringen.

Der Tatbestand des **Emissionsgeschäfts** im Sinne von § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 10 KWG umfasst die Übernahme von Finanzinstrumenten für eigenes Risiko zur Platzierung, oder die Übernahme gleichwertiger Garantien. Wenn der Plattformbetreiber kein Risiko übernimmt und keine eigene Willenserklärung abgibt, ist dieser Tatbestand normalerweise nicht erfüllt.

Der **Betrieb eines multilateralen Handelssystems** gemäß § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1b KWG kann beim Crowdfunding ebenfalls in Frage kommen. Er umfasst den Betrieb einer börsenähnlichen Handelsplattform, die nach festgelegten Regeln Kauf- und Verkaufsaufträge in Aktien und anderen Finanzinstrumenten zusammenführt und so einen Vertragsschluss generiert (vgl. § 2 Abs. 3 Nr. 8 WpHG). Dieser Tatbestand ist allerdings nicht erfüllt, sofern nicht nach festgelegten Regeln aus einer Vielzahl von Teilnehmern Parteien in einer Weise zusammengebracht werden, die zu einem Vertrag über den Kauf von Finanzinstrumenten führt.

Wann ist die Plattform erlaubnispflichtig nach dem Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG)?

Neben einer Erlaubnispflicht nach dem KWG kommt auch eine Erlaubnispflicht nach dem **Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG)** in Betracht. Dies ist dann der Fall, wenn der Betreiber der Internet-Dienstleistungsplattform Gelder von Anlegern entgegennimmt und an die Anbieter der Unternehmensbeteiligung weiterleitet. Dann betreibt er das **Finanztransfergeschäft** gemäß § 1 Abs. 2 Nr. 6 ZAG. Dies wird im [BaFin-Merkblatt zum Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz](#) näher erläutert.

Muss ich als Betreiber einer Plattform darauf achten, ob meine Vertragspartner erlaubnispflichtig sind?

Unabhängig von ihrer eigenen Erlaubnispflicht sind die Betreiber einer Kreditvermittlungsplattform **einbezogene Unternehmen** im Sinne von § 37 Abs. 1 Satz 4 KWG, wenn ein oder mehrere Darlehensnehmer/Darlehensgeber das erlaubnispflichtige Einlagen- oder das Kreditgeschäft bzw. das Factoring betreiben. In diesem Fall kann der Plattform-Betreiber seinerseits Adressat von Maßnahmen nach § 37 Abs. 1 Satz 1 bis 3 KWG sein; die BaFin kann also anordnen, den Geschäftsbetrieb der Plattform einzustellen und abzuwickeln.

Beispiel: Vermittelt eine Plattform Kunden an jemanden, der ohne Erlaubnis das Factoring erbringt, dann könnte die Plattform dadurch in eine unerlaubte Tätigkeit dieses Unternehmens eingebunden sein. Sie wäre dann als einbezogenes Unternehmen auch Adressat von förmlichen Maßnahmen nach § 37 Abs. 1 Satz 4 KWG. Eventuell macht sich ein Vermittler dann auch wegen Beihilfe nach § 54 KWG strafbar.

Mögliche Ausnahmen von den Erlaubnispflichten nach dem KWG

Zu den Erlaubnispflichten nach dem KWG bestehen bestimmte Ausnahmen – die sogenannten Bereichsausnahmen des § 2 Abs. 6 KWG. Demnach benötigt der Plattformbetreiber unter bestimmten Bedingungen keine Erlaubnis, selbst wenn er einen der genannten Erlaubnistatbestände erfüllt. Er unterliegt nach § 2 Abs. 6 KWG nicht der Erlaubnispflicht, wenn er

- ausschließlich die Anlagevermittlung für Kunden und einen der in den Buchstaben a bis e des § 2 Abs. 6 Satz 1 Nr. 8 KWG abschließend aufgezählten Typus von Unternehmen erbringt und sich kein Eigentum oder Besitz an den Geldern verschafft, oder
- wenn er das Platzierungsgeschäft ausschließlich für Anbieter oder Emittenten erbringt (§ 2 Abs. 6 Satz 1 Nr. 19 KWG).

Allerdings besteht für diese Finanzanlagenvermittler regelmäßig eine Erlaubnispflicht nach § 34f GewO.

Wann ist die Plattform erlaubnispflichtig gemäß KAGB?

Durch das Crowdfunding können sich je nach vertraglicher Ausgestaltung auch Erlaubnispflichten nach dem KAGB ergeben, wenn es sich bei einem der Beteiligten um ein Investmentvermögen handelt. (Zu diesem Begriff hat die BaFin ein [Auslegungsschreiben](#) veröffentlicht.)

Ein **Investmentvermögen** im Sinne des § 1 Abs. 1 Satz 1 KAGB ist jeder Organismus für gemeinsame Anlagen,

- der von einer Anzahl von Anlegern Kapital einsammelt, um es gemäß einer festgelegten Anlagestrategie zum Nutzen dieser Anleger zu investieren
- und der kein operativ tätiges Unternehmen außerhalb des Finanzsektors ist.

Crowdfunding-Plattformen sammeln jedoch in der Regel kein Kapital von Anlegern für eigene Zwecke ein. Vielmehr führen sie lediglich Investoren und das zu finanzierende Projekt oder Unternehmen zusammen. Daher gelten solche Plattformen normalerweise nicht als Investmentvermögen im Sinne des KAGB.

In der Regel fällt die **Projektgesellschaft** nicht in den Anwendungsbereich des KAGB, da sie vor allem außerhalb des Finanzsektors **operativ tätig** ist. Sie betreibt also die Anlagen, die Produktion oder das Projekt selbst innerhalb ihres laufenden Geschäftsbetriebs. Die Projektgesellschaften sind beim Crowdfunding häufig Startup-Unternehmen.

Auch wenn operative Tätigkeiten auf fremde Dienstleister oder gruppeninterne Gesellschaften **ausgelagert** werden, ist die Projektgesellschaft weiterhin als operativ anzusehen, solange sie die unternehmerischen Entscheidungen im laufenden Geschäftsbetrieb weiter selbst trifft, indem sie sich Lenkungs-, Gestaltungs- und Weisungsrechte vorbehält.

Wann betreibt der Anbieter als kapitalsuchende Person / Unternehmen das Einlagengeschäft?

Der Tatbestand des Einlagengeschäfts wird im KWG definiert als die Annahme fremder Gelder als Einlagen oder anderer unbedingt rückzahlbarer Gelder des Publikums, sofern der Rückzahlungsanspruch nicht in Inhaber- oder Orderschuldverschreibungen verbrieft wird. Dies gilt ohne Rücksicht darauf, ob Zinsen vergütet werden. Nimmt eine kapitalsuchende Person bzw. ein kapitalsuchendes Unternehmens Geld an, erfüllt dies in der Regel nicht den Tatbestand des Einlagengeschäfts.

Das Geschäftsmodell ist unter den folgenden Bedingungen nicht als erlaubnispflichtiges Einlagengeschäft im Sinne des KWG zu bewerten:

- Der Geldgeber erhält – anders als beim Crowdlending – nicht das Versprechen, dass ihm der Betrag mit oder ohne Zinsen zurückgezahlt wird,
- oder das Geschäftsmodell ist so ausgestaltet, dass kein unbedingter Rückzahlungsanspruch gegeben ist. Hierfür kommen etwa qualifizierte Nachrangdarlehen oder Genussrechte mit Gewinn und Verlustbeteiligung in Frage.

Wie eingangs ausgeführt, lassen sich die Crowdfunding-Plattformen jedoch nicht immer trennscharf dem Crowdlending oder Crowdfunding zuordnen.

Wann greifen für die kapitalsuchende Person / der Unternehmer Erlaubnispflichten gemäß KAGB?

Erlaubnispflichten nach dem KAGB: **Investmentvermögen**, § 1 Abs. 1 Satz 1 KAGB

Erlaubnispflichten nach dem KAGB bestehen in der Regel nicht für den Kreditnehmer, da dieser normalerweise nur operativ tätig ist. Er betreut also die Anlagen, die Produktion oder das Projekt selbst innerhalb des laufenden Geschäftsbetriebs. Auch wenn operative Tätigkeiten auf fremde Dienstleister ausgelagert werden, verbleiben in der Regel die unternehmerischen Entscheidungen im laufenden Geschäftsbetrieb des Unternehmens durch die ausdrückliche Vereinbarung des Verbleibens von Gestaltungs-, Lenkungs- und Weisungsrechten bei dem Unternehmen selbst. (Dieser Zusammenhang wird im [Auslegungsschreiben](#) zum Anwendungsbereich des KAGB und zum Begriff des Investmentvermögens näher erläutert. Gesetzliche Grundlage ist § 1 Abs. 1 Satz 1 KAGB.).

Abgrenzungsfragen

Vertraglich gebundene Vermittler unter einem Haftungsdach

Diese sind an ein bestimmtes CRR-Kreditinstitut oder Wertpapierhandelsunternehmen (sog. Haftungsdach) vertraglich gebunden und dürfen unter den Voraussetzungen des § 2 Abs. 10 KWG unter anderem die Anlagevermittlung und -beratung erbringen, allerdings ausschließlich für Rechnung und unter der Haftung dieses Instituts oder eines Wertpapierhandelsunternehmens. Die Vermittler selbst gelten nach § 2 Abs. 10 KWG nicht als Finanzdienstleistungsinstitute und benötigen somit keine Erlaubnis nach § 32 KWG. Eine Erlaubnis nach § 34f GewO (<http://www.gesetze-im-internet.de/gewo/index.html>) ist entbehrlich, weil das Haftungsdach die Haftung voll übernehmen. Somit ist der Verbraucher vor eventuellen finanziellen Schäden geschützt, die auf Grund der Tätigkeit der Gewerbetreibenden entstehen (§ 34f Abs. 3 GewO).

Voraussetzung ist, dass das haftende Unternehmen den vertraglich gebundenen Vermittler der BaFin anzeigt. Die BaFin führt ein öffentliches Register, in dem die vertraglich gebundenen Vermittler als solche ausgewiesen werden, sobald die Anzeige erfolgt ist.

Als erlaubnisfreie Gewerbetreibende sind die gebundenen Vermittler aber den §§ 14 und 35 GewO unterworfen. Das bedeutet, dass sie ihr Gewerbe der zuständigen Gewerbeaufsichtsbehörde anzeigen müssen. Wenn der Gewerbetreibende unzuverlässig ist, kann die Gewerbeaufsichtsbehörde ihm die Ausübung des Gewerbes ganz oder teilweise untersagen.

Abgrenzung zwischen Anlagevermittlung und erlaubnisfreier Nachweismakelei:

Wer nur den Kontakt zwischen dem Anleger und einem Veräußerer von Finanzinstrumenten herstellt, betreibt nicht die Anlagevermittlung, wenn er den Kontakt in Form einer bloßen Nachweistätigkeit im Sinne des § 34c Abs. 1 GewO herstellt. Der Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss von Verträgen besteht darin, dass der Gewerbetreibende dem Auftraggeber einen bisher unbekanntem Interessenten oder ein Objekt und den künftigen Vertragspartner benennt, so dass der Auftraggeber von sich aus Vertragsverhandlungen aufnehmen kann.

Die Anlagevermittlung liegt dagegen vor, wenn der Betreiber die Abschlussbereitschaft des Anlegers zielgerichtet fördert, damit dieser ein Geschäft über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten mit einem Dritten abschließt. Wer zu diesem Zweck bewusst und final auf einen Anleger einwirkt, betreibt demnach die Anlagevermittlung. Derjenige, der einem Anleger solche Geschäfte vorstellt, weil er mit dem vorgesehenen Vertragspartner eine Provisionsvereinbarung geschlossen hat, wird in der Regel bewusst und final versuchen, die Abschlussbereitschaft des Anlegers herbeizuführen.

Wer dagegen nur einen Hinweis auf ein bestimmtes Geschäft über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten gibt, ohne bewusst und final auf den Anleger einzuwirken, um dessen Abschlussbereitschaft herbeizuführen, betreibt nicht die Anlagevermittlung. Das gleiche gilt, wenn er Anbietern von Finanzinstrumenten lediglich die Anleger benennt, die sich für deren Erwerb interessieren.

Prospektpflichten

Ist das Geschäftsmodell so ausgestaltet, dass Vermögensanlagen oder Wertpapiere vermittelt werden, ist die Crowdfunding-Plattform möglicherweise prospektpflichtig nach dem Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) oder dem Wertpapierprospektgesetz (WpPG).

Wann sind ein Verkaufsprospekt und ein Informationsblatt zu erstellen?

Nach dem VermAnlG kommen zwei Informationspflichten in Betracht. Dies kann sein

- ein Vermögensanlagen-Informationsblatt sowie
- ein Vermögensanlagen-Verkaufsprospekt.

Das Vermögensanlagen-Informationsblatt stellt eine Kurzinformation für den Anleger, eine Art „Beipackzettel“, dar. Hierdurch soll sowohl die Vergleichbarkeit mit anderen Finanzanlagen, als auch die Transparenz der angebotenen Vermögensanlage erhöht werden. Dies ist in jedem Fall beim Angebot von Vermögensanlagen zu veröffentlichen. Weitere Informationen erhalten Sie unter unserer Rubrik „Vermögensanlagen-Informationsblatt“.

Nach § 6 VermAnlG muss ein Anbieter, der im Inland Vermögensanlagen öffentlich anbietet, einen Verkaufsprospekt veröffentlichen.

Ausnahmen von der Pflicht, einen Verkaufsprospekt zu veröffentlichen, sind in §§ 2 ff. VermAnlG aufgeführt. Nach den sog. Bagatellgrenzen der Ausnahmevorschrift des § 2 Nr. 3 VermAnlG besteht z.B. keine Prospektpflicht, wenn entweder bei dem Angebot von derselben Vermögensanlage im Sinne des § 1 Abs. 2 VermAnlG nicht mehr als 20 Anteile angeboten werden (Variante 1), oder der Verkaufspreis der im Zeitraum von zwölf Monaten angebotenen Anteile insgesamt 100.000 € nicht übersteigt (Variante 2), oder bei denen der Preis jedes angebotenen Anteils mindestens 200.000 € je Anleger beträgt (Variante 3).

Eine weitere Ausnahme von der Pflicht, einen Verkaufsprospekt zu veröffentlichen, ist in § 2a VermAnlG für Schwarmfinanzierer geregelt. Dadurch entfällt die Pflicht zur Veröffentlichung eines Verkaufsprospektes für die angebotenen Vermögensanlagen, wenn diese über eine Internet-Dienstleistungsplattform vermittelt werden und die weiteren Voraussetzungen des § 2a VermAnlG vorliegen.

Die BaFin stellt auf ihrer Internetseite Informationen über die rechtlichen Voraussetzungen und das Prospektprüfungsverfahren zur Verfügung (Prospekte für Vermögensanlagen). Insbesondere sind dort das am 01.06.2012 in Kraft getretene Vermögensanlagengesetz (VermAnlG), sowie die Vermögensanlagen-Verkaufsprospektverordnung in der seit dem 01.06.2012 geltenden Fassung abrufbar. Ebenfalls abrufbar ist dort eine Überkreuz-Checkliste, welche für ab dem 01.06.2012 eingereichte Prospekte auszufüllen ist.

Wann ist ein Wertpapierprospekt zu erstellen?

Wertpapiere im Sinne des WpPG sind alle übertragbaren Wertpapiere, die an einem Markt gehandelt werden können mit Ausnahme von Geldmarktinstrumenten mit einer Laufzeit von weniger als zwölf Monaten.

Wesentlich für die Einordnung als Wertpapier ist vor allem die Kapitalmarktfähigkeit des Anlageinstruments. § 3 Abs. 1 WpPG stellt klar, dass sich die Prospektpflicht nur dann aus dem WpPG ergibt, wenn das öffentliche Angebot im Inland stattfindet. Nur in diesen Fällen ist die BaFin für die Überwachung der Prospektpflicht und für die Billigung des Prospekts zuständig. Der Inlandsbezug wird bejaht, wenn in der Bundesrepublik ansässige Anleger angesprochen werden sollen. Davon wird grundsätzlich ausgegangen, wenn das Angebot vom Inland aus zugänglich ist.

Für ein unbeschränkt zugängliches öffentliches Angebot im Internet bedeutet das, dass grundsätzlich Publikum auf der ganzen Welt angesprochen wird, sodass auch eine Prospektpflicht in Deutschland besteht. Soll das verhindert werden, so muss nach Art. 29 Abs. 2 EU-ProspektVO ein deutlicher Hinweis erfolgen, wer die Adressaten des Angebots sind.

Liegt kein Inlandsbezug vor, kann eine Prospektpflicht aufgrund ausländischer Gesetze bestehen, für die ausländische Behörden zuständig sind.

Wertpapiere können ohne einen zuvor von der BaFin gebilligten Prospekt öffentlich angeboten werden, wenn nach der Art des Angebots oder angebotenen Wertpapiere einer der Ausnahmetatbestände der §§ 3 Abs. 2-3 und 4 Abs. 1 WpPG einschlägig ist.

Die BaFin stellt auf ihrer Internetseite www.bafin.de (Startseite-> Aufsicht -> Prospekte -> Prospekte für Wertpapiere) Informationen über die rechtlichen Voraussetzungen und das Prospektprüfungsverfahren zur Verfügung.

Anfragen an die BaFin

Kann mich die BaFin bei der Gründung meines Unternehmens beraten?

Die BaFin stellt allgemeine Informationen über den Erlaubnisvorbehalt, das Erlaubnisverfahren sowie die Anforderungen an die laufende Aufsicht bereit. Eine allgemeine Rechtsberatung gehört nicht zu ihrem gesetzlichen Aufgaben- und Zuständigkeitsbereich. Unternehmen, die erlaubnispflichtige Geschäfte betreiben und dazu eine Erlaubnis beantragen wollen, sollten die einschlägigen Vorgaben in den Aufsichtsgesetzen auch mittels der BaFin-Merkblätter prüfen und sich gegebenenfalls Rechtsrat einholen.

Anlage 31:

Jana Biesterfeldt: Beteiligungsvertrag einfach erklärt

Mit dem **neuen Mindestinvestment-Betrag** schon **ab 250 €** an Startups beteiligen.
Einfach – digital – schnell.

Beteiligungsvertrag einfach erklärt

Recht/ Steuern und Hilfsthemem

Von Jana Biesterfeldt

Listen to the newest Companisto Podcast:

COMPANISTO

 Apple Podcasts

 Spotify

(<https://www.companisto.com/de/interliving>) (<https://cutt.ly/egQnDrd>) (<https://cutt.ly/agQnLfx>)

 Google Podcasts

 amazon music

 **deezer**

(<https://cutt.ly/RgQn2lp>) (<https://cutt.ly/egQnVvB>) (<https://cutt.ly/ogPsKyf>)

Inhalt ▾

Zurück zur Akademie (<https://www.companisto.com/de/academy>)

7 Minuten Lesezeit

Der Beteiligungsvertrag (</de/glossary/beteiligungsvertrag>) ist ein verbindlicher Vertrag, in dem die Beteiligung eines Investors an einem Startup oder Unternehmen konkret geregelt wird. Diese speziellen Verträge enthalten wichtige Informationen für beide Seiten und gewährleisten für die Investoren und die Gründer Rechtssicherheit. Alle Eventualitäten können durch diese Verträge geklärt werden.

Auf Companisto schreibt der Beteiligungsvertrag fest, wie die Investoren (hier: Companisten) an dem Unternehmen beteiligt sind.

Im Folgenden stellen wir die Funktion und Bestandteile eines solchen Vertrages vor.

Beteiligungsvertrag – Bedeutung und Funktion

Der Beteiligungsvertrag stellt die Verbindung zwischen Investor und Startup dar. Der Vertrag regelt die Rechte der jeweiligen Parteien für diese Art der Kapitalbeteiligung, aber auch alle die Investition betreffenden Konditionen.

Der Vertrag wird schriftlich abgeschlossen.

Die Gründer des Unternehmens sowie die Investoren verpflichten sich zu bestimmten Handlungen. Solche Verträge sollen zukünftige Entscheidungen der Unternehmen, auch im Rahmen zukünftiger Finanzierungsrunden, unterstützen.

Für den Investor regelt der Beteiligungsvertrag die Auszahlung der Finanzierungssumme und ihre Mitbestimmungsrechte. Jeder beim Crowdfunding von den Companisten erworbene Anteil an einem Startup vermittelt eine festgelegte prozentuale Beteiligung am Gewinn und Umsatz des Startups. Diese festgelegte prozentuale Beteiligung wird

Support genannt.

Besonders beim Crowdfunding sind solche Verträge das Maß der Dinge. Jedes Unternehmen definiert im für ihn individuell maßgeschneiderten Beteiligungsvertrag die Rahmenbedingungen zur Beteiligung des Investors.

Die Bestandteile eines Beteiligungsvertrags legen somit die Struktur und Konditionen der Beteiligung des Investors am Unternehmen fest. Die Beteiligung vollzieht sich über eine Kapitalerhöhung (/de/academy/fortgeschrittene/kapitalerhoehung).

Beteiligungsvertrag – Bestandteile

Über folgende Punkte treffen die Akteure durch diesen Vertrag eine Einigung:

Die **Art der Beteiligung** wird im Beteiligungsvertrag festgelegt. Bei Companisto besteht die häufigste Beteiligungsform in einem partiarischen Darlehen (/de/glossary/partiarisches-darlehen) bei der Investition in Startups. Das sind Beteiligungen mit „eigenkapitalähnlichen Eigenschaften“.

Diese vermitteln dabei keine gesellschaftsrechtliche Beteiligung am Startup, die Investoren haben also keine Mitspracherechte bei Gesellschafterbeschlüssen. Im Fall partiarischer Darlehen wird der Investor nicht Mit-Eigentümer des Startups, sondern das Startup beteiligt den Investor an Gewinnen und Exit (/de/glossary/exit)-Erlösen so „als wäre er Mit-Eigentümer“. Die Investoren sind durch diese Beteiligungsform am wirtschaftlichen Erfolg des Startups beteiligt.

Partiarische Darlehen sind nachrangig. Wenn eine Forderung nachrangig ist, dann wird sie erst bedient, wenn andere „vorrangige“ Forderungen vollständig bedient wurden. In Falle von partiarischen Darlehen bedeutet dies, dass im Falle einer Insolvenz eines Startups erst alle „Fremdgläubiger“ Zahlungen aus der Insolvenzmasse erhalten und erst ganz zum Schluss die Investoren des Startups. Dies bedeutet, dass Companisten im Falle einer Insolvenz erst nach anderen Gläubigern, aber noch vor den Gesellschaftern, ausgezahlt werden (qualifizierter Nachrang).

Der **Beginn** und die **Mindestlaufzeit** der Beteiligung sowie die **Höhe des Investments** gehören zu den Eckdaten des Vertrages. Die typische **Beteiligungsdauer** in Beteiligungsverträgen liegt bei 5-7 Jahren, je nach Art der Investition. Bei Companisto erhält der Investor eine Lifetime-Beteiligung (/de/academy/profis/unternehmensbeteiligung-auf-companisto). Damit ist sichergestellt, dass die Companisten ein Leben lang an den Gewinnen der Startups und an einem möglichen Unternehmensverkauf (Exit) beteiligt werden, wenn sie dies wünschen.

Der **Anteil am Gewinn** des Startups des jeweiligen Investors wird ebenfalls im Beteiligungsvertrag festgelegt. Dazu gehören die **Gewinn- und Exit-Beteiligung**. Im Falle eines Verkaufs (Exit) erhält der Investor einen „gewinnabhängigen jährlichen Bonuszins“. Der Investor ist zwar nicht am Stammkapital des Unternehmens, aber dafür mittelbar am wirtschaftlichen Erfolg beteiligt.

Eine besondere Klausel betrifft den „qualifizierten Exitfall“. Dem Hauptgesellschafter eines Unternehmens ist es möglich, die Minderheitsgesellschafter aus der Gesellschaft auszuschließen (Gesellschafterausschlussgesetz). Hauptgesellschafter ist derjenige, der Anteile in Höhe von mindestens 90 Prozent des Kapitals hält. Die Anteile der übrigen Gesellschafter werden gegen Zahlung einer Ablösebonuszinses auf den Hauptgesellschafter übertragen. Bei Companisto werden alle Investoren zu einer Investorengruppe gebündelt (auch Pooling

(/de/academy/fortgeschrittene/pooling-kompakt-erklart) genannt). Sie stimmen dann über das Ablöseangebot ab. Wird eine Mehrheit (75 Prozent der Stimmen) erreicht, wird das Ablöseangebot angenommen.

Ein Beteiligungsvertrag basiert auf der sogenannten Pre-Money-Bewertung. Diese Bewertung stellt den Unternehmenswert vor einer Finanzierungsrunde dar. Wird dieser Wert mit der Investitionssumme zusammengelegt, ergibt sich die Post-Money-Bewertung. Diese Bewertung fließt in die Berechnung der **Beteiligungsquote** ein.

Der Bonuszins im Falle eines Exits oder Gewinns wird mithilfe der Beteiligungsquote errechnet. Die Beteiligungsquote richtet sich nach der Höhe des Einzelinvestments, der Höhe der Gesamtinvestments und der Premoney-Bewertung des Startups.

Weitere Klauseln im Vertrag sind die **Liquidations- und Erlöspräferenzen** im Exit-Fall. Diese sollen den Investor im Fall seines Ausstiegs bevorzugen. Der Investor erhält zuerst sein Investment zurück, bevor der übrige Erlös dann – je nach Beteiligungsquote – auf die übrigen Gesellschafter verteilt wird. Auf Companisto werden die Beteiligungen durch später hinzukommende Investoren nicht weiter in der Wertschöpfungskette nach hinten geschoben. Tatsächlich haben die Companisten sogar eine Erlöspräferenz gegenüber allen anderen Investoren. Ein Companist bekommt seinen Anteil am Exit-Erlös, egal welche Verteilung und welche Erlöspräferenzen zwischen den übrigen Gesellschaftern ausgehandelt wurden.

Wichtig für eventuelle neue Finanzierungsrunden ist die Vertragsklausel über den Verwässerungsschutz (/de/academy/profis/was-ist-eine-downround-protection) (**Anti-Dilution**). Wenn ein Startup im Rahmen einer Anschlussfinanzierung eine Kapitalerhöhung vornimmt, in dem es weitere Anteile an neue Investoren ausgibt kann es zu einer Verwässerung kommen. Dadurch erhöht sich das Stammkapital der Gesellschaft, was jedoch die Beteiligungsquote der Erstinvestoren verringert. Das Ziel ist es, für den Fall einer für Erstinvestoren nachteiligen Unternehmensbewertung und der damit verbundenen Verwässerung ihrer Anteile vorzubeugen.

Die **Aufkündigung** eines Beteiligungsvertrages ist eine weitere Klausel. Für Investoren besteht die Möglichkeit einer Kündigung seiner Beteiligung nach der Mindestlaufzeit von 8 Jahren. Der Vertrag kann nach einer Kündigungsfrist von vier Monaten gekündigt werden. Der Investor erhält seinen Betrag zurückgezahlt. Trotz dieser Lifetime-Beteiligung haben die Companisten aber weiterhin die Möglichkeit ihre Geldanlage nach Ablauf der Mindestlaufzeit zu beenden. Wenn ein Anleger seine Geldanlage kündigt, erhält er sein investiertes Kapital zurückgezahlt. Die bis dato ausgeschüttete Gewinnbeteiligungen bleiben dem Investor ebenfalls erhalten. Bei einer Kündigung durch den Investor endet dann jedoch ebenfalls die Gewinn- und Exit-Beteiligung.



Rechte und Pflichten für Gründer

Besondere Rechte sind in den Beteiligungsverträgen für die Investoren festgeschrieben. Die Gründer oder Geschäftsführer des Unternehmens müssen für deren Kapitalanlage bestimmte Dinge gewährleisten.

Zum einen bestehen **Reportingpflichten (/de/academy/profis/reporting-und-investoren-update)** pro Quartal seitens des Startups, um die Investoren über ihre Geschäftstätigkeit zu informieren, unter anderem Aufstellung zum Umsatz, Rohertrag oder EBIT (/de/glossary/ebit) (das heißt erzielter Bruttogewinn eines Unternehmens in einem bestimmten Zeitraum) aber auch Erfolge, Herausforderungen, Ereignisse und die nächsten geplanten Schritte.

Zum anderen haben die Investoren gewisse **Kontroll- und Informationsrechte**, die die Gründer und Unternehmen bedienen müssen. Es gilt Informationen für die Investoren über die geltenden gesetzlichen Bestimmungen hinaus bereitzustellen.

Gibt es Bestandteile des Beteiligungsvertrages, welche wir intensiver vorstellen sollen? Schreiben Sie uns einen Kommentar!

Stand vom 16.11.2018 07:00

Anlage 32: Seedmatch.de: FAQ

SEEDMATCH INVESTMENTCHANCEN FÜR INVESTOREN FÜR UNTERNEHMEN IM

Werden Sie mit unserer Seedmatch Academy zum Crowdfunding-Profi!



FAQ

Sie haben Fragen zu einer bestimmten Thematik?

Über das Inhaltsverzeichnis gelangen Sie schnell zum entsprechenden Bereich innerhalb unserer FAQ.

1. Nutzung der Plattform
2. Seed Investments
3. Venture Debt
4. Wertpapiere
5. Steuer-FAQ für Investoren
6. Insolvenz-FAQ für Investoren
7. Forschungsfragen-FAQ
8. Die häufigsten Fragen von Unternehmen



Werden Sie zum Crowdfunding-Profi

In unserer Seedmatch Academy erfahren Sie in sieben E-Mail-Lektionen alles Wichtige rund um Seedmatch und Unternehmensinvestments.

1. Die häufigsten Fragen zur Nutzung der Plattform

Die Antworten in diesem Bereich beziehen sich ausschließlich auf die Investmentform partiarisches Nachrangdarlehen (Seed Investment und Venture Debt). Fragen zu Investments in Crowdbonds beantworten wir im Bereich "Die häufigsten Fragen zu Crowdbonds".

Wie viel kostet mich die Nutzung von Seedmatch?

Die Anmeldung und die Nutzung der Plattform sind komplett kostenfrei. Es fallen auf unserer Plattform keinerlei Abschluss- oder Tradingkosten an.

Wer kann bei Seedmatch investieren?

Seedmatch ist grundsätzlich offen für alle, die das 18. Lebensjahr vollendet haben. Privatpersonen können ebenso wie Firmen (Kapital- oder Personengesellschaften, z. B. AG, GmbH, KG) investieren.

Welche Rechtsform hat mein Investment?

Ihr Investment hat die Form eines partiarischen Nachrangdarlehens. Das bedeutet, dass Sie am Unternehmenserfolg teilhaben, Ihre Forderungen im Fall eines Ausfalls jedoch nachrangig gegenüber anderen Gläubigern sind.

Wer verwaltet das investierte Kapital?

Alle Investments werden direkt auf ein Konto der secupay AG eingezogen bzw. überwiesen und von dieser auf einem Treuhandkonto verwaltet. Ist ein Crowdfunding erfolgreich, zahlt die secupay AG das Kapital gemäß den Regelungen des jeweiligen Investmentvertrages in Teilbeträgen an das Unternehmen aus.

Welche Rechte habe ich als Investor?

Mit einem Investment im Rahmen des partiarischen Nachrangdarlehens sind rein rechtlich keine Mitspracherechte verbunden. Als Investor haben Sie jedoch über die Plattform die Möglichkeit, mit den Unternehmen zu kommunizieren und sich aktiv einzubringen, etwa indem Sie Empfehlungen und Feedback, aber auch Kritik aussprechen. Die Erfahrung zeigt, dass die Unternehmen sehr offen für diesen Input sind und ihn häufig aktiv einfordern.

hinaus zum 30. Juni den Jahresabschluss über den Investor-Relations-Bereich bei Seedmatch zur Verfügung stellen.

Welches Risiko trage ich als Investor?

Ein Investment in Form eines partiarischen Nachrangdarlehens ist ein Risikoinvestment, bei dem ein Totalverlust des investierten Kapitals möglich ist. Es besteht jedoch keine Nachschusspflicht. Zusätzliche Risiken können entstehen, wenn Sie Ihr Investment durch fremde Mittel, z. B. ein Darlehen von einer Bank, finanzieren und die Rückzahlung dieses Darlehens durch einen Verlust Ihres investierten Kapitals gefährdet ist (vgl. Punkt 5.1 des Vermögensanlageninformationsblatts). Bitte beachten Sie auch unsere Allgemeinen Investorenhinweise.

Warum muss ich mich anmelden und meine persönlichen Daten vollständig ausfüllen, um Details zu den Unternehmen anzusehen und zu investieren?

Seedmatch ist eine Plattform, auf der langfristige Investmentbeziehungen entstehen, für die ein gewisses Maß an Verbindlichkeit notwendig ist. Wir wollen, dass alle Nutzer unserer Plattform – Unternehmen und Investoren – einander vertrauen können. Vertrauen kann leichter wachsen, wenn man weiß, mit wem man es zu tun hat. Die Unternehmen gewähren Ihnen einen Einblick in ihr Geschäftsmodell und aktuelle Unternehmenskennzahlen. Zeigen auch Sie sich, indem Sie Ihre vollständigen Kontaktdaten angeben. So kann Vertrauen als Grundlage für eine lebendige Beziehung entstehen.

Wozu werden meine vollständige Adresse und meine Steuernummer benötigt?

Ihre Adresse wird für die Erstellung Ihres individuellen Investmentvertrages mit dem Unternehmen benötigt. Ihre Steuernummer ist für die korrekte steuerliche Abrechnung des partiarischen Nachrangdarlehens notwendig und wird ausschließlich dafür verwendet. Entsprechend unserer Datenschutzerklärung behandeln wir Ihre Daten vertraulich und werden sie niemals unerlaubt weitergeben, veröffentlichen oder für andere Zwecke verwenden als für die Verarbeitung Ihrer Investments.

Warum muss ich mich mit POSTIDENT identifizieren?

Nach dem Geldwäschegesetz (GwG) muss OneCrowd die Identität aller Investoren kennen. Daher ist es notwendig, dass Sie Ihre Identität bei einem dafür befugten Dienstleister legitimieren. Es gibt verschiedene Verfahren, bei denen die Identifizierung entweder offline oder online erfolgen kann. Für die Legitimation arbeitet OneCrowd mit POSTIDENT, einem Service der Deutschen Post, zusammen, welcher die Identifizierung unter Berücksichtigung sämtlicher Anforderungen aus dem GwG, dem BaFin-Rundschreiben (1/2014) und den Datenschutzrichtlinien ausführt. Die Online-Legitimation oder alternativ die Legitimation in

Welche Vorteile bringt die Identifizierung mit POSTIDENT mit sich?

Das POSTIDENT-Verfahren ist eine sichere und schnelle Art, Ihre Identität mithilfe Ihres Ausweisdokuments zu legitimieren. Dies ist direkt online oder alternativ in einer Postfiliale Ihrer Wahl möglich. Alles, was Sie für die Online-Legitimation benötigen, ist ein Internetzugang sowie eine schnelle Internetverbindung, eine Webcam und ein Ausweisdokument. Somit können Sie diesen Schritt auf Wunsch bequem von zuhause aus erledigen.

Wie funktioniert die Identifizierung mit POSTIDENT?

Im Rahmen der Online-Legitimation überprüft POSTIDENT Ihre Identität anhand Ihres Ausweisdokuments (Personalausweis oder Reisepass). Zur Durchführung der Legitimation brauchen Sie entweder einen PC oder ein Notebook mit Webcam und Mikrofon, ein Smartphone oder ein Tablet. Es wird eine sichere Videochat-Verbindung zwischen Ihrem Computer, Smartphone oder Tablet und POSTIDENT hergestellt. Hierbei werden Ihre Angaben mit den Angaben Ihres Ausweises verglichen und Fotos von Ihnen und dem Ausweis erstellt. Wenn Sie sich für die Legitimation in einer Postfiliale entscheiden, werden vor Ort Ihre Angaben mit den Angaben Ihres Ausweises verglichen. In beiden Fällen erhebt POSTIDENT die für die Legitimation relevanten Daten und leitet diese weiter.

Was passiert mit meinen Daten bei POSTIDENT?

Sämtliche durch POSTIDENT erhobene Daten werden ausschließlich dafür eingesetzt, Ausweisdokumente zu verifizieren. Die Daten werden der OneCrowd übermittelt. Falls ein Verifizierungsvorgang vorzeitig abgebrochen werden sollte, werden sämtliche Daten unverzüglich gelöscht. Detaillierte Informationen dazu finden Sie in der Datenschutzerklärung von POSTIDENT.

Wie zahle ich mein Investment ein?

Als Zahlungsarten stehen Überweisung und Lastschrift zur Verfügung. Die Zahlungen werden treuhänderisch durch unseren Zahlungsdienstleister, die secupay AG, abgewickelt. Die Nutzung der Zahlungsart Lastschrift ist nur mit einem SEPA-fähigen Eurokonto möglich. Die Lastschrift wird direkt nach dem Investment vom angegebenen Konto eingezogen. Dieser Vorgang wird von unserem Zahlungsdienstleister secupay durchgeführt, der alle Investments treuhänderisch verwaltet.

Die Nutzung der Zahlungsart Überweisung ist sowohl mit Eurokonten als auch mit EU-fremden Konten möglich. Nachdem Sie in ein Funding investiert haben, erhalten Sie in einer separaten E-Mail die Überweisungsdaten zum Begleichen Ihres Investmentbetrages. secupay zahlt die Investments entsprechend der jeweiligen Verträge an die Unternehmen aus.

hinterlegt. Um diese für anstehende Zinsaus- oder Tilgungszahlungen zu aktualisieren, senden Sie bitte dieses Formular per E-Mail an investor@onecrowd.de oder direkt an Secupay.

Wo gibt es Gutscheine für ein Investment bei Seedmatch?

Seedmatch-Gutscheine gibt es zu bestimmten Anlässen für unsere Nutzer, Fans und Investoren. Wir informieren Sie darüber z. B. in unserem Newsletter und über unsere Social-Media-Kanäle.

Ist es möglich, als Unternehmen zu investieren?

Ja, es ist möglich, als Kapital- oder Personengesellschaft (z. B. AG, GmbH, KG) zu investieren. Im Investorenportal können Sie zwischen den Investmentoptionen natürliche oder juristische Person wählen. Für juristische Personen gibt es kein Investitionslimit pro Emittent.

Welche Summen kann ich bei Seedmatch investieren?

Investments sind bereits ab 250 Euro möglich. Die weiteren Schritte sind jeweils ein Vielfaches von 250 Euro. Ab 1.000 Euro ist aufgrund gesetzlicher Vorgaben eine einfache Selbstauskunft für Privatpersonen notwendig. Privatpersonen können maximal 25.000 Euro pro Unternehmen investieren.

Kann ich als Investor auch mehr als 25.000 Euro pro Unternehmen investieren?

Über 25.000 Euro pro Unternehmen können Sie nur als juristische Person (Kapital- oder Personengesellschaft, z. B. AG, GmbH, KG) investieren.

Was ist der Unterschied zwischen der Fundingschwelle und dem Fundinglimit?

Die Fundingschwelle ist die Mindestsumme, die erreicht werden muss, damit eine Finanzierung erfolgreich zustande kommt. Ist ein Funding nicht erfolgreich, wird also die Fundingschwelle nicht erreicht, erhalten alle Investoren automatisch ihr Geld zurück.

Über die Fundingschwelle hinaus kann aber noch bis zum Fundinglimit – also der maximal möglichen Fundingsumme – investiert werden. Das Fundinglimit ist die obere Grenze der Investments, bis zu der das Unternehmen Kapital einsammeln möchte. Sobald diese Summe erreicht ist, wird das Funding erfolgreich beendet.

Was ist der Unterschied zwischen Crowdfunding und Crowdfunding?

Crowdfunding bezeichnet ganz generell die Finanzierung einer Sache durch eine Vielzahl von Investoren, die Crowd. Crowdfunding ist eine Unterform des Crowdfundings.

Form der Finanzierung von anderen Formen des Crowdfundings abzugrenzen, hat sich in Deutschland der Begriff Crowdfunding etabliert.

Wie erfolgt die Auswahl der Unternehmen?

In der Regel bewerben sich die Firmen bei Seedmatch, indem sie per E-Mail ein Pitch Deck einsenden, welches das Geschäftsmodell in aller Kürze zusammenfasst. Seedmatch nimmt dies als Grundlage und evaluiert intern, ob das Geschäftskonzept für ein Crowdfunding auf der Plattform in Frage kommt. Die Vorauswahl der Unternehmen findet auf Basis des Seedmatch-Investmentfokus und nach bestimmten formalen Kriterien statt. Eine Geschäftsidee passt dann zu Seedmatch, wenn sie unter anderem die folgenden Eigenschaften aufweist:

- Begeisterung – eine Geschäftsidee, die das Potenzial hat, Menschen zu begeistern,
- Innovation – das Produkt bzw. die Dienstleistung ist innovativ und besitzt klare Alleinstellungsmerkmale,
- Proof of Concept – das Unternehmen kann nachweisen, dass die Idee funktioniert,
- Team – ein kompetentes Team mit Entwicklungs-, Vertriebs- und Marketingerfahrung ist vorhanden,
- Skalierbarkeit – das Geschäftsmodell ist nachhaltig und skalierbar.

Nach einem positiven Feedback von Seedmatch schickt das Unternehmen dann im nächsten Schritt ausführlichere Unterlagen, u. a. einen Businessplan, zu. Seedmatch setzt sich daraufhin mit dem Businessplan und den weiteren Unterlagen auseinander und schaut, ob formale Kriterien, wie beispielsweise die Skalierbarkeit oder der Proof of Concept, gegeben sind.

Überzeugt das Konzept, lädt Seedmatch das Unternehmen im letzten Schritt zum persönlichen Kennenlernen ein, um das Geschäftskonzept und den Ablauf des Fundings zu besprechen und natürlich, um ein Gefühl für das Team hinter dem Geschäftsmodell zu bekommen.

Wenn es keine offenen Punkte mehr gibt, das Unternehmen im persönlichen Kennenlernen überzeugt hat und das Geschäftsmodell für ein Crowdfunding in Frage kommt, steigt Seedmatch mit dem Unternehmen in den standardisierten vier- bis sechswöchigen Vorbereitungsprozess für das Crowdfunding ein.

Circa 2 % aller eingegangenen Bewerbungen werden für eine Crowdfunding-Kampagne auf Seedmatch ausgewählt.

Weitere Informationen zu unserem Auswahlprozess finden Sie im Seedmatch-Blog.

Wie lange habe ich als Investor Zeit, in ein Unternehmen zu investieren?

finanzieren Zeitpunkt erreicht wird und damit das Funding beendet ist. Diese Frist kann einmalig um weitere 60 Tage verlängert werden. Die Möglichkeit der Verlängerung ist in den Verträgen festgelegt. Verlängerungen werden auf der Plattform bekannt gegeben.

Was passiert, wenn ich in ein Unternehmen investiert habe, aber das Funding nicht zustande kommt? Was geschieht dann mit meinem Geld?

Wenn ein Funding nicht erfolgreich ist, erhalten Sie Ihr Geld vollständig zurück.

Warum werde ich im Investmentprozess gefragt, ob ich eine politisch exponierte Person (PEP) bin, und welche Besonderheiten gibt es für Investments solcher Personen?

Aufgrund einer Novellierung des Geldwäschegesetzes (GwG) sind wir ab dem 1. Januar 2020 verpflichtet, Sie im Rahmen des Investmentprozesses zu fragen, ob Sie eine politisch exponierte Person (PEP) sind oder einer solchen Person nahestehen.

Politisch exponierte Personen sind gemäß § 6 Abs. 2 Nr.1 Geldwäschegesetz natürliche Personen, die ein wichtiges öffentliches Amt bekleiden oder ausgeübt haben sowie deren unmittelbare Familienmitglieder und ihnen bekanntermaßen nahestehende Personen. Sie unterliegen in Hinblick auf die Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung strengeren Anforderungen als Normalbürger. Bei Investments als juristische Person muss die Frage in Hinblick auf die wirtschaftlich berechnete Person beantwortet werden.

Wenn Sie als politisch exponierte Person oder einer solchen Person nahestehende Person investieren möchten, erfolgt nach Abschluss des Investments je nach gewähltem Investmentmodell eine Prüfung durch den Plattformbetreiber oder das Haftungsdach. Im Anschluss informieren wir Sie über das Ergebnis dieser Prüfung.

Als politisch exponierte Personen zählen:

Amts- und Mandatsträger

- Staatschefs, Regierungschefs, (stellvertretende) Minister und Staatssekretäre,
- Parlamentsmitglieder,
- Mitglieder von obersten Gerichten, Verfassungsgerichten oder sonstigen hochrangigen Institutionen der Justiz,
- Mitglieder der Rechnungshöfe oder der Vorstände von Zentralbanken,
- Botschafter, Geschäftsträger und hochrangige Offiziere der Streitkräfte,
- Mitglieder der Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgane staatlicher Unternehmen.

Unmittelbare Familienmitglieder

- Ehepartner,
- Partner, die nach einzelstaatlichem Recht dem Ehepartner gleichgestellt sind,

Bekanntermaßen nahestehende Personen

- jede natürliche Person, die bekanntermaßen mit einer Person, die ein wichtiges öffentliches Amt ausübt oder ausgeübt hat, gemeinsame wirtschaftliche Eigentümerin von Rechtspersonen und Rechtsvereinbarungen ist oder sonstige enge Geschäftsbeziehungen zu dieser Person unterhält,
- jede natürliche Person, die alleinige wirtschaftliche Eigentümerin einer Rechtsperson ist, die bekanntermaßen tatsächlich zum Nutzen der Person, die ein wichtiges öffentliches Amt ausübt oder ausgeübt hat, errichtet wurde.

Personen, die seit mindestens einem Jahr keine wichtigen öffentlichen Ämter im Sinne des Geldwäschegesetzes mehr innehaben, fallen nicht mehr unter die Kategorie "politisch exponiert".

In der ersten Zeit nach dem Start von Seedmatch konnten Investoren stille Beteiligungen erwerben. Wieso wurde dies geändert und wie unterscheidet sich das Modell der partiarischen Nachrangdarlehen von den stillen Beteiligungen?

Investments, die vor dem 29. November 2012 bei Seedmatch platziert wurden, haben die Form einer stillen Beteiligung. Dies war für den Start des Unternehmens-Crowdinvestings in Deutschland damals die zuverlässigste und naheliegendste Lösung, erwies sich aber für größere Fundingsummen als nicht praktikabel. Deswegen gibt es seit dem 29. November 2012 bei Seedmatch stattdessen die Finanzierungsform des partiarischen Nachrangdarlehens.

Für Sie als Investor hat sich mit der Einführung des partiarischen Nachrangdarlehens im Wesentlichen folgendes geändert:

- Durch das Investmentmodell des partiarischen Nachrangdarlehens sind auch größere Investitionsrunden möglich – das heißt, Unternehmen können seitdem bei Seedmatch deutlich mehr als die zu Zeiten der stillen Beteiligung möglichen 100.000 Euro einsammeln.
- Ihre Stellung bei einem Exit, d. h. wenn z. B. ein großer Investor Mehrheitsanteile des Unternehmens übernimmt, ist vertraglich genau festgelegt und sie werden an den Exit-Erlösen beteiligt.
- Im Gegenzug gibt es fortan eine Verwässerungsklausel – das heißt, dass man zukünftig nach einer ersten Investmentrunde über Seedmatch z. B. eine Investmentquote von 0,1 %, nach einer weiteren Runde z. B. nur noch 0,09 % hat. Das klingt schlimmer als es ist: Denn wenn ein Unternehmen neues Kapital aufnimmt, sinkt häufig die Investmentquote proportional zur Steigerung des zugrunde liegenden Unternehmenswerts, sodass Ihr Investment nach einer Verwässerung wertmäßig unverändert ist.

Unternehmen ein Honorar in Höhe von 5 bis 10 % der gefundeten Summe. Genauere Informationen finden Sie in unseren statusbezogenen Informationen sowie in den jeweiligen Vermögensanlagen-Informationsblättern (VIB) der Unternehmen.

Wie kann ich mein Benutzerkonto bei Seedmatch deaktivieren oder löschen?

Wenn Sie Ihr Benutzerkonto deaktivieren oder löschen möchten, schreiben Sie bitte eine E-Mail an investor@onecrowd.de.

Was passiert, falls die Plattform einmal nicht mehr existieren sollte?

Die Investmentverträge zwischen Investoren und Unternehmen werden über die Plattform abgeschlossen und verwaltet, sind aber in jedem Fall auch unabhängig von der Plattform rechtsgültig.

[Nach oben](#)

2. Die häufigsten Fragen zu Seed Investments

Wie profitiere ich bei Seed Investments von meinem Investment?

Mit Ihrem Investment profitieren Sie gleich mehrfach: Entsprechend der Höhe Ihres Investments sind Sie an Gewinnausschüttungen der jeweiligen Unternehmen und vor allem langfristig an deren wirtschaftlichem Erfolg beteiligt. Auf der Fundingseite im Reiter "Vertragliches" finden Sie die Renditebeispielrechnungen des jeweiligen Unternehmens.

Das wesentliche Renditepotenzial entsteht:

- durch Ihre Beteiligung am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens, welche Sie nach Auslaufen der Mindestvertragslaufzeit durch Kündigung des Investmentvertrages realisieren können (der sog. „Bonuszins nach Kündigung“),
- bzw. durch Ihre Beteiligung am Erlös aus einem Exit-Ereignis (der sog. „Bonuszins nach Exit-Ereignis“), wenn das Unternehmen z. B. mehrheitlich an einen anderen Investor verkauft wird,
- sowie durch die Zahlung von gewinnabhängigen Bonuszinsen, wenn das Unternehmen seinen Break-even erreicht hat.

Welche Renditen kann ich durchschnittlich erzielen?

Die Rendite beim Unternehmens-Crowdfunding über Seedmatch beträgt durchschnittlich 16 % p. a. Dies hat Seedmatch im Rahmen einer 2020 bereits zum zweiten Mal durchgeführten wissenschaftlichen Untersuchung ermittelt, die auf einer von der Universität Oldenburg entwickelten Methodik basiert. Dieses Renditepotenzial erreichen Investoren durch eine breite Streuung ihres Kapitals über möglichst viele Fundings hinweg. Ausfälle durch Insolvenzen, Liquidationen etc. wurden in die Berechnungen mit einer Negativrendite eingepreist.

Wie lang ist die Mindestvertragslaufzeit eines Investments?

Die Mindestvertragslaufzeit liegt in der Regel bei fünf Jahren. Danach können Sie Ihren Investmentvertrag jährlich zum Jahresende beenden und werden entsprechend den Regelungen des Vertrags ausgezahlt. Unternehmen haben in der Regel frühestens nach acht Jahren das Recht, das Vertragsverhältnis zu beenden.

Was ist der Early-Bird-Bonus?

Investoren, die innerhalb des Early-Bird-Zeitraums, also ganz zu Beginn eines Fundings, investieren, erhalten einen Aufschlag auf ihre Investmentquote. Dadurch erzielen sie im Exit-Fall, bei Kündigung der Verträge sowie bei der Zahlung gewinnabhängiger Bonuszinsen höhere Erträge. Die Ausgestaltung und den genauen Zeitraum für den Early-Bird-Bonus bestimmt das Unternehmen.

Wie kommt die Unternehmensbewertung zustande?

Die Bewertung wird grundsätzlich vom Unternehmen erstellt und dient der Berechnung der jeweiligen Investmentquote eines Investors. Die Bewertung ist keine Aussage über die aktuelle Wirtschaftlichkeit, sondern repräsentiert im Wesentlichen die Erwartungen des Unternehmens hinsichtlich zukünftiger Ertragsaussichten unter Berücksichtigung einer risikoadäquaten Verzinsung. Von der Höhe einer Unternehmensbewertung ist in keinsten Weise auf die Rentabilität oder einen vorhandenen Substanzwert des Unternehmens zu schließen.

Nach oben

Wie profitiere ich als Investor bei Venture-Debt-Investments?

Bei Venture Debt gewähren Sie als Investor ein endfälliges Darlehen ab 250 Euro mit einer tagesgenau berechneten Festverzinsung, das in der Regel eine feste, vorab definierte Laufzeit hat. Zusätzlich ergibt sich durch den sogenannten „Venture Kicker“ als einmaligen und endfälligen Bonuszins eine weitere Renditechance – je mehr Umsatz das Unternehmen erwirtschaftet, desto mehr Rendite erzielen Sie als Investor.

Was ist der Unterschied zwischen Seed Investments und Venture Debt?

Über Seed Investments können Sie in der Regel in dynamische, schnell wachsende Startups und junge Wachstumsunternehmen investieren, die ihr Produkt bereits fertig entwickelt haben und erste Umsätze vorweisen können. Die Unternehmen, die über Venture Debt finanziert werden, sind über diesen Schritt schon weit hinaus und befinden sich mit einem etablierten Geschäftsmodell seit Jahren erfolgreich am Markt.

Ein weiterer Unterschied liegt in der Renditeerwartung:

Die Renditeerwartung von Seed Investments setzt sich aus verschiedenen Komponenten zusammen. Im Falle eines Exits sind Sie quasi unbegrenzt in Höhe Ihrer persönlichen Investmentquote – vorbehaltlich einer Verwässerung – am Exit-Erlös beteiligt. Wenn (bei Ausbleiben eines Exits) der Vertrag gekündigt wird, partizipieren Sie anhand einer Berechnungsformel direkt an der Wertsteigerung des Unternehmens. Zusätzlich erhalten Sie entsprechend Ihrer Investmentquote jährliche Bonuszinsen, sobald das Unternehmen den Break-even erreicht hat. Außerdem bietet Ihnen der Vertrag einen endfälligen Basiszins von 1 % p. a. Die unterschiedlichen Beispielrechnungen haben wir in unserem Blog dargestellt.

Venture-Debt-Investments haben einen festen Zinssatz, wobei die Zinsauszahlung halbjährlich stattfindet. Zusätzlich hat jeder Investor die Chance auf einen endfälligen Bonuszins, der sich am Umsatz des Unternehmens orientiert. Weitere Informationen sowie eine Beispielrechnung finden Sie in unserem Blog.

Wie erfolgt die Zinsauszahlung?

Die Auszahlung der Festzinsen erfolgt halbjährlich, die des Bonuszinses bei Vertragsende.

Was bedeutet tagesgenaue Zinsberechnung?

Die Zinsberechnung wird mittels der im Euro-Raum üblichen act/360-Methode vorgenommen. Die Zinsen werden tagesgenau bestimmt. Ein frühes Investment zahlt sich also aus, da die exakte Verzinsung ab dem Tag des Investments berechnet wird.

Was ist das Maximalvolumen?

Das Funding in der Überzeichnung beendet, kann sich das Unternehmen jederzeit dazu entschließen, das Funding zu beenden.

Was ist der Venture Kicker?

Der Venture Kicker ist ein einmaliger umsatzabhängiger Bonuszins, der am Laufzeitende ausgezahlt wird. Maßgeblich für die Höhe des Bonuszinses ist der Umsatz des Unternehmens. Wenn bei Laufzeitende der ermittelte jährliche Umsatz über einer vertraglich festgelegten Summe liegt, erhält der Investor einmalig eine Auszahlung, die 10 bis 30 % seines Darlehensbetrages entspricht.

Was ist der Early-Bird-Bonus?

Für Investoren, die innerhalb des Early-Bird-Zeitraums, also ganz zu Beginn eines Fundings, investieren, wird über die gesamte Vertragslaufzeit ein höherer Zinssatz gewährt. Die Ausgestaltung und den genauen Zeitraum für den Early-Bird-Bonus bestimmt das Unternehmen.

Was passiert im Exit-Fall? Werde ich am Exit beteiligt?

Eine Exit-Beteiligung entfällt bei Venture Debt. Sollte es während der Laufzeit eines Venture-Debt-Investments zu einem Exit-Ereignis kommen und die Darlehensverträge durch Kündigung des Unternehmens vorzeitig aufgelöst werden, dann erhalten Investoren eine sogenannte Vorfälligkeitsentschädigung. Diese setzt sich aus den Festzinsen für die komplette Laufzeit sowie dem maximalen Bonuszins zusammen.

Wie lang ist die Vertragslaufzeit eines Investments?

Die Mindestlaufzeit beträgt bis zu fünf Jahren. Der Vertrag kann in diesem Zeitraum nur vom Unternehmen vorzeitig gekündigt werden. In diesem Fall erhält der Investor die oben beschriebene Vorfälligkeitsentschädigung. Nach Ablauf der Mindestlaufzeit können der Investor und das Unternehmen mit einer Kündigungsfrist von sechs Monaten zum Ende eines jeden Jahres ohne Vorfälligkeitsentschädigung kündigen.

[Nach oben](#)

Warum ist der Vermittler der von der Plattform Seedmatch angebotenen Wertpapiere die OneCrowd Securities GmbH?

Aufgrund regulatorischer Vorgaben trennen wir die Vermittlung von Nachrangdarlehen und Wertpapieren. Die auf der Plattform Seedmatch präsentierten Investmentoptionen werden daher je nach Anlageform von unterschiedlichen Gesellschaften angeboten. Während die OneCrowd Loans GmbH ein Vermittler von Nachrangdarlehen nach § 34f GewO ist, ist die OneCrowd Securities GmbH vertraglich gebundener Vermittler von Geschäften über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten im Sinne des § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1 KWG. Seedmatch ist lediglich eine Marke der OneCrowd GmbH.

Was ist ein gebundener Vermittler und was ist ein Haftungsdach?

Die OneCrowd Securities GmbH vermittelt Geschäfte über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten im Sinne des § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1 KWG. Die Plattform ist dabei ausschließlich als vertraglich gebundener Vermittler für Rechnung und unter der Haftung der Effecta GmbH (Haftungsdach) gemäß § 2 (2) Nr. 3 WpIG tätig. OneCrowd Securities handelt somit bei der Anlagevermittlung als Vertreter der Effecta GmbH. Effecta ist ein zugelassenes Finanzdienstleistungsinstitut mit der Erlaubnis zum Betreiben der Anlagevermittlung nach § 1 Abs. 1a S. 2 Nr. 1 KWG und wird durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigt. Nur durch die Zusammenarbeit mit der Effecta GmbH als Haftungsdach wird es der OneCrowd Securities GmbH und den von ihr betriebenen Plattformen ermöglicht, Wertpapiere zu vermitteln.

Was ist die Funktion des Haftungsdachs?

Effecta übernimmt gegenüber dem Investor für jegliche Pflichtverletzungen der OneCrowd Securities GmbH, die im unmittelbaren Zusammenhang mit der Tätigkeit als Vermittler von Geschäften über die Anschaffung oder Veräußerung von Finanzinstrumenten (Anlagevermittler im Sinne des § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 1 KWG) stehen, die rechtliche Haftung. Effecta hat seine Haftungsübernahme der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) angezeigt. OneCrowd Securities wurde in das öffentliche Register vertraglich gebundener Vermittler, welches über die Webseite der BaFin einsehbar ist, als vertraglich gebundener Vermittler der Effecta aufgenommen. Im Rahmen des Wertpapier-Zeichnungsprozesses schließen Nutzer von OneCrowd Securities daher einen Vertrag mit der Effecta GmbH ab.

Wozu muss ich einen Fragebogen zu meiner Anlageerfahrung ausfüllen?

ausreichende Kenntnisse verfügen, um die mit einem Wertpapierinvestment verbundenen Risiken angemessen beurteilen zu können. Basierend auf diesen Angaben stellt OneCrowd Securities sicher, dass Sie sich dieser Risiken bewusst sind.

Wer kann bei OneCrowd Securities zeichnen?

Jede natürliche oder juristische Person mit Wohnsitz bzw. Geschäftssitz in Deutschland kann sich bei OneCrowd Securities registrieren und folglich auch Wertpapiere zeichnen. Je nach Art des Wertpapier-Angebots können auch Personen, die ihren Wohnsitz in Österreich, Luxemburg oder der Schweiz haben, die angebotenen Wertpapiere zeichnen. Das Angebot der OneCrowd Securities richtet sich ausschließlich an gut informierte, erfahrene und selbstbestimmte Investoren. Die Möglichkeit des Investors, Zeichnungen von bestimmten Wertpapieren vorzunehmen, richtet sich nach den jeweiligen rechtlichen Bestimmungen des Wertpapiers. Ein öffentliches Angebot außerhalb der im jeweiligen Wertpapierprospekt, Wertpapierinformationsblatt (WIB) oder Basisinformationsblatt (BIB) genannten Staaten findet nicht statt und ist auch nicht vorgesehen. Natürliche Personen müssen mindestens 18 Jahre alt sein, um Wertpapiere über OneCrowd Securities zeichnen zu können.

Wer kann nicht bei OneCrowd Securities zeichnen?

Das Angebot von OneCrowd Securities richtet sich nicht an US-Bürger oder andere Personen, die in den USA oder einem ihrer Bundesstaaten oder Hoheitsgebiete körperschafts- oder einkommensteuerpflichtig sind. Das Angebot von OneCrowd Securities richtet sich außerdem nicht an Investoren, die ihren Wohnsitz in einem Land haben, in dem die Vermittlung von Wertpapieren nicht zugelassen ist oder einer Erlaubnis bedarf, über die OneCrowd Securities und/oder Effecta nicht verfügt.

Ab welchem Betrag kann ich bei OneCrowd Securities zeichnen?

Die Mindestzeichnungssumme ist abhängig von der Stückelung des Wertpapiers bzw. der Mindestanzahl an Aktien, die pro Investor erworben werden müssen, und wird daher bei jeder Wertpapier-Emission individuell festgelegt.

Warum kann ich erst ab einer bestimmten Mindestinvestmentsumme zeichnen?

Durch die Emission von Wertpapieren werden an OneCrowd Securities komplexe regulatorische Anforderungen gestellt. Oftmals ergibt sich aus den Verfahrensweisen der für die Genehmigung des Wertpapierprospekts, Wertpapierinformationsblatts bzw. Basisinformationsblatts zuständigen Finanzaufsichtsbehörden ein Mindestanlagebetrag oder eine Mindestabnamemenge von Aktien.

Wie hoch ist die maximale Zeichnungssumme pro Investor?

viele Stücke Sie zeichnen möchten. Es ist lediglich eine Zeichnung ganzer Stücke möglich. Etwas anders sieht es bei Emissionen von Aktien aus. Dort liegt, genau wie bei den (partiarischen) Nachrangdarlehen, die (kumulierte) maximale Investmentsumme für Anleger bei 25.000 Euro je Emittent.

Kann ich zugunsten eines Dritten zeichnen?

Die Zeichnung von Wertpapieren zugunsten eines Dritten ist bei OneCrowd Securities nicht möglich.

Kann ich mehrfach zeichnen?

Ja. Falls Sie sich dazu entscheiden, ein Wertpapier nochmals zu zeichnen, ist das jederzeit möglich. Gegebenenfalls kann jedoch je nach Produkt die Einzelanlageschwelle begrenzt werden.

Was genau bekomme ich für mein Geld?

Sie investieren in Wertpapiere in Form von Anleihen oder Aktien. Die Art des Wertpapiers ist, je nach Emittent, individuell festgelegt – es werden Inhaberschuldverschreibungen, Wandelanleihen, Optionsanleihen, Vorzugsaktien oder Stammaktien angeboten. Die genauen Konditionen jedes angebotenen Wertpapiers können Sie im Anschluss an Ihre Registrierung jederzeit im Wertpapierprospekt, Wertpapierinformationsblatt bzw. Basisinformationsblatt einsehen.

Was sind Anleihen?

Anleihen sind eine bestimmte Art von Wertpapieren und können als Schuldverschreibungen definiert werden, mit welchen eine juristische Person (der Emittent) einen Kredit am Kapitalmarkt aufnimmt. Dabei verspricht der Schuldner den Kapitalgebern die Rückzahlung und Verzinsung einer bestimmten Geldsumme zu bereits definierten Bedingungen.

Was sind Aktien?

Eine Aktie ist ein Anteil an einem Unternehmen. Wer eine Aktie erwirbt, beteiligt sich am Eigenkapital der Aktiengesellschaft und wird zu einem Mitinhaber des entsprechenden Unternehmens. Der Inhaber einer Aktie kann in Form von Dividendenausschüttungen an Wachstum und Erfolg des Unternehmens partizipieren.

Was ist der Unterschied zwischen Stammaktien und Vorzugsaktien?

Stammaktionäre erhalten ein Stimmrecht und haben somit die Möglichkeit zur Mitsprache und Mitgestaltung in dem Unternehmen, dessen Mitinhaber sie werden. Im Gegensatz zu den Haltern von Stammaktien haben Investoren, die Vorzugsaktien zeichnen, kein

Welche Ansprüche habe ich als Investor?

Wenn Sie ein Wertpapier ordnungsgemäß gezeichnet haben und der Emittent Ihr Zeichnungsangebot angenommen hat, werden die Stücke in Ihr Depot übertragen. Sie haben dann je nach Produkt das Recht auf Zinszahlung, Zahlung von Dividenden, Rückzahlung und alle Rechte, die im Wertpapierprospekt, Wertpapierinformationsblatt bzw. Basisinformationsblatt aufgeführt sind (beispielsweise ein Aktienbezugsrecht bei Wandelanleihen).

Welches Risiko trage ich als Zeichner?

Die Zeichnung von Wertpapieren birgt ein Verlustrisiko für Ihr eingesetztes Kapital, wobei das höchstmögliche Risiko in der Regel ein Totalverlust ist. Setzen Sie daher nur finanzielle Mittel ein, deren teilweisen oder vollständigen Verlust Sie sich leisten können. Die über OneCrowd Securities zur Zeichnung angebotenen Wertpapiere sind nicht für alle Investoren angemessen. Stellen Sie daher unbedingt sicher, dass Sie die mit der Zeichnung von Wertpapieren verbundenen Risiken vollständig verstanden haben und holen Sie alle für Ihre Anlageentscheidung wichtigen Informationen ein, bevor Sie zeichnen. Maßgeblich und rechtlich verbindlich für die Anlageentscheidung ist ausschließlich der vollständige Wertpapierprospekt, das Wertpapierinformationsblatt bzw. das Basisinformationsblatt inklusive aller etwaigen Nachträge, die von OneCrowd Securities zum Download bereitgehalten werden.

Was passiert, wenn ich ein Wertpapier zeichnen will?

Nach Zeichnung des Wertpapiers und erfolgreich abgeschlossener Identifizierung über unseren Dienstleister POSTIDENT wird der Ihrer Zeichnung entsprechende Betrag durch unseren Zahlungsdienstleister secupay per Lastschrift von Ihrem Konto eingezogen oder Sie erhalten die Überweisungsdaten (abhängig von der von Ihnen gewählten Zahlungsart). OneCrowd Securities informiert Sie über die Zuteilung der Wertpapiere. Bei Zuteilung wird das gezeichnete Wertpapier in das Depot übertragen, welches Sie im Zeichnungsprozess angegeben haben.

Wann wird der Betrag eingezogen?

Zwei Bankwerkzeuge nach Zeichnung des Wertpapiers und erfolgreich abgeschlossener Identifizierung wird der Ihrer Zeichnung entsprechende Betrag gegebenenfalls zzgl. anfallender Stückzinsen (bei Anleihen) in der Regel von Ihrem Bankkonto eingezogen.

Warum ist der gesetzliche Schutz von professionellen und privaten Investoren unterschiedlich?

die damit verbundenen Risiken angemessen zu beurteilen. Deswegen ist der gesetzliche Schutz von privaten Investoren höher als der professioneller Investoren. Details zur Unterscheidung von professionellen und privaten Investoren finden sich in § 67 WpHG.

Inwiefern beeinflusst mein Investorenstatus die Nutzung von OneCrowd Securities?

Sind Sie privater Investor, so wird das gezeichnete Wertpapier erst dann in Ihr Depot übertragen, wenn die Zahlung erfolgreich eingezogen wurde bzw. Sie den Investmentbetrag überwiesen haben. Außerdem genießen Sie als privater Investor einen höheren Rechtsschutz und werden im Anschluss an Ihre Registrierung über Ihre Chancen und Risiken aufgeklärt. Bei professionellen Investoren erfolgt die Übertragung ins Depot zeitgleich mit der Zahlung, jedoch wird von diesen erwartet, über ausreichende Erfahrungen und Kenntnisse zu verfügen, um ihre Anlageentscheidungen selbstbestimmt treffen zu können. Bezüglich der Chancen und Risiken der gezeichneten Wertpapiere sind alle Investorengruppen selbstverständlich gleichgestellt.

Kann ich mich als professioneller Investor registrieren?

Das WpHG sieht eine Unterscheidung zwischen privaten und professionellen Investoren vor. Die genaue Definition finden Sie hier. Sie haben die Möglichkeit, nach Ihrer Registrierung als professioneller Investor eingestuft zu werden. Bitte wenden Sie sich hierfür per E-Mail an unseren Kundenservice.

Was ist ein Depot?

Ein Depot (Wertpapierdepotkonto) ist ein Konto, mit welchem grundsätzlich alle Arten von Wertpapieren gehandelt und verwaltet werden können. Ein Depotkonto funktioniert ähnlich wie ein Geldkonto. In einem Wertpapierdepotkonto werden jedoch Anleihen, Aktien, weitere Wertpapiere oder Fonds verwahrt.

Brauche ich ein Depot, um zeichnen zu können?

Ja. Jeder Investor, der Wertpapiere zeichnen möchte, braucht ein Depot bei einer Bank. Falls Sie noch kein Depot besitzen, sollten Sie ein Depot bei Ihrer Wunschbank oder unserem Partner Consorsbank eröffnen, bevor Sie mit der Zeichnung beginnen.

Bei welchen Bankdepots kann ich meine Wertpapiere verwahren?

Nachdem Sie sich erfolgreich registriert haben, können Sie die angebotenen Wertpapiere zeichnen und in ein Depot bei jeder beliebigen Bank legen. Sollten Sie noch nicht im Besitz eines Depotkontos sein, bieten viele Haus- und Direktbanken die Option auf die kostenlose Eröffnung eines solchen Kontos. Hier empfiehlt es sich, die unterschiedlichen Konditionen der einzelnen Wertpapierdepots zu vergleichen. Achten Sie auf Neukundenrabatte, Depot-

Was passiert, wenn der Abbuchungsbetrag zum Zeitpunkt der Zeichnung nicht eingezogen werden konnte?

Im Fall einer Rücklastschrift werden Sie per E-Mail aufgefordert, den Zeichnungsbetrag zuzüglich möglicher Stückzinsen innerhalb von sieben Kalendertagen zu überweisen. Die Höhe der zu überweisenden Stückzinsen bei Anleihen ist einer anhängenden Stückzinstabelle zu entnehmen und abhängig von dem Tag, an dem Sie die Überweisung veranlassen. Können wir nach sieben Kalendertagen keinen Zahlungseingang verzeichnen, droht eine Rückabwicklung Ihrer Zeichnung.

Wie werden meine Erträge steuerlich behandelt?

Ihre Zinserträge werden bei Ihrer depotführenden Bank erfasst. Im Rahmen des jährlichen Depotauszugs sowie der Steuerbescheinigung Ihrer Bank erhalten Sie eine Aufstellung über Ihre Zinserträge und deren eventuelle Besteuerung, die auch das über OneCrowd Securities gezeichnete Wertpapier umfasst.

Anleihen: Was sind Stückzinsen?

Die sogenannten Stückzinsen sind die anteiligen Zinsen, die bei Anleihen dem Zeitraum zwischen zwei Zinsterminen zugeschrieben werden. Sie werden dem Kaufpreis hinzuaddiert, weil der Käufer einen Zinsanspruch für diesen Zeitraum erwirbt und am Ende der Laufzeit für ihn der Anspruch auf die vollen Zinsen besteht. Die Stückzinsberechnung erfolgt damit unter Berücksichtigung der tagesgenauen Differenz zwischen letztem Zinstermin und Verkaufstag. Je früher innerhalb eines Emissionszeitraums Sie sich für das Zeichnen von Anleihen entscheiden, desto höher fallen Ihr Zinsanspruch und desto geringer die zu zahlenden Stückzinsen aus.

Anleihen: Warum weicht der Abbuchungsbetrag von meinem Zeichnungsbetrag ab?

Als Investor erhalten Sie zu den Zinsterminen die Zinszahlungen für den kompletten Zinszeitraum. Erwerben Sie Ihre Anleihen zwischen zwei Zinsterminen, stehen Ihnen die Zinsen nur anteilig zu. Da Sie zum Zinstermin die Zinszahlung für den kompletten Zinszeitraum ausgezahlt bekommen, wird Ihnen die Differenz zu dem, was Ihnen gemäß Ihres Zeichnungstermins zusteht, in Form von Stückzinsen vorab berechnet. Somit kann der Abbuchungsbetrag vom Zeichnungsbetrag abweichen.

Anleihen: Kann ich meine Anleihen während der Laufzeit verkaufen?

Das hängt vom Charakter des Wertpapiers ab – generell sind Anleihen jedoch nur beschränkt handelbar. Handelt es sich um ein gelistetes Wertpapier, so ist der Handel und somit auch ein Verkauf über die Börse zum jeweiligen Kurs jederzeit möglich. Ist das gezeichnete Wertpapier nicht börsenlisted, so ist ein Verkauf nur möglich, wenn die

eine Übertragung der Wertpapiere an Dritte ist jedoch jederzeit zwischen unterschiedlichen Depots möglich.

Anleihen: Was passiert, wenn die Laufzeit meiner gezeichneten Anleihe abgelaufen ist?

Sobald die Laufzeit abgelaufen ist, wird der von Ihnen gezeichnete Betrag, inklusive der entsprechenden Zinsen und möglicher Zusatzrenditen, an die Bankverbindung ausgezahlt, die Sie im Zuge des Zeichnungsprozesses angegeben haben.

Aktien: Sind die über OneCrowd Securities gezeichneten Aktien handelbar?

Die über die OneCrowd Securities gezeichneten Aktien sind immer dann handelbar, wenn sie auch börsengelistet sind. Falls dies einmal nicht der Fall sein sollte, besteht für Investoren dennoch die Möglichkeit zum Übertrag der Aktie in ein anderes Depot, sofern die Nachfrage dazu besteht.

Aktien: Können über OneCrowd Securities gezeichnete Vorzugsaktien in Stammaktien gewandelt werden?

Grundsätzlich ist es möglich, Vorzugsaktien in Stammaktien umzuwandeln. Mit der Umwandlung in eine Stammaktie erhält der Aktionär ein Stimmrecht bei der Hauptversammlung. Voraussetzung für eine Umwandlung ist jedoch, dass der Emittent dies anbietet oder aber für alle Aktionäre verbindlich beschließt.

[Nach oben](#)

5. Steuer-FAQ für Investoren

Wichtiger Hinweis zu den nachfolgenden Steuerfragen

Die folgenden Antworten zu den steuerlichen Fragen sind nur als allgemeine Hilfestellung und nicht als individuelle Steuerberatung anzusehen. Sie sind nicht verbindlich und ersetzen nicht die Beratung durch einen Steuerberater im Einzelfall. Vor dem Abschluss eines Investmentvertrags sollten Sie sich grundsätzlich von einem Steuerberater beraten lassen.

Wenn Sie weiterführende Fragen haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Steuerberater, durch Seedmatch erfolgt keine Steuerberatung!

Investmentverträge, die auf Seedmatch abgeschlossen werden, können sowohl im Privat- wie im Betriebsvermögen gehalten werden. **Die folgenden Ausführungen betreffen nur**

Die Antworten in diesem Bereich beziehen sich ausschließlich auf die Investmentform partiarisches Nachrangdarlehen (Seed Investment und Venture Debt). Fragen zu Investments in Crowdbonds beantworten wir im Bereich “Die häufigsten Fragen zu Crowdbonds”.

Wo finde ich meine Steueridentifikationsnummer?

Die steuerliche Identifikationsnummer ist eine 11-stellige Nummer, welche lebenslang gültig ist. Sie finden Sie im Einkommensteuerbescheid, auf Ihrer Lohnsteuerbescheinigung oder im Informationsschreiben Ihres Finanzamtes (aus dem Jahr 2011). Sollten Sie diese nicht mehr zur Hand haben, können Sie beim Bundeszentralamt für Steuern die Nummer erneut anfordern.

Wie werden Kapitalerträge aus einem Investmentvertrag, der auf Seedmatch geschlossen wurde, versteuert?

Im Allgemeinen gilt für jeden einzelnen Investmentvertrag, den Sie im Privatvermögen halten, folgendes: Erträge aus solchen Investmentverträgen sind Einkünfte aus Kapitalvermögen im Sinne von § 20 Einkommensteuergesetz (EStG) und unterliegen grundsätzlich der sogenannten Abgeltungsteuer zzgl. Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer. Diese Steuern und Zuschläge sind von dem jeweiligen Unternehmen einzubehalten und an das zuständige Finanzamt abzuführen. Mit diesem Steuerabzug ist Ihre Einkommensteuerschuld für die Besteuerung von Kapitalerträgen, die aus Seedmatch-Investmentverträgen resultieren, grundsätzlich abgegolten.

Ergänzt wird diese Abgeltungsbesteuerung durch verschiedene Erklärungspflichten und -optionen. So hat man u. a. das Wahlrecht, sämtliche Kapitalerträge mit dem individuellen Steuersatz zu versteuern (Beantragung der sog. Günstigerprüfung). Ausführlichere Informationen finden Sie in unserem Blog.

Muss ich als Investor bei Seedmatch meiner Steuererklärung etwas beilegen bzw. bei der Erstellung etwas beachten?

Bei der Abgeltungsteuer ist im Allgemeinen nichts beizulegen, bei der Beantragung der sog. Günstigerprüfung sind u. a. die Gewinn- bzw. Ergebnismitteilungen zusammen mit der Anlage KAP der Steuererklärung beizufügen.

Was ist eine Gewinn- bzw. Ergebnismitteilung?

Die Gewinn- bzw. Ergebnismitteilung ist das Dokument, in dem das Unternehmen Sie über Ihren jährlichen Anteil am erzielten Gewinn bzw. über das Ergebnis des Geschäftsjahres und

Unternehmen, in die ich investiert habe?

Als stiller Gesellschafter sollten Sie in aller Regel jedes Jahr eine Ergebnismitteilung erhalten; maßgeblich sind aber immer die Regelungen des jeweiligen Investmentvertrags. Als partiarischer Darlehensgeber erhalten Sie in der Regel nur dann eine Mitteilung, wenn das Unternehmen im zurückliegenden Geschäftsjahr einen Gewinn erwirtschaftet hat, an dem Sie als Investor partizipieren.

Was sind die Fristen für Jahresabschluss und Gewinn- bzw. Ergebnismitteilung?

Die Frist für die Aufstellung des Jahresabschlusses regelt grundsätzlich der Gesellschaftsvertrag des jeweiligen Unternehmens. Regulär ist die Frist für die Aufstellung des Jahresabschlusses von Kapitalgesellschaften, um die es sich in der Regel bei den Unternehmen auf Seedmatch handelt, maximal sechs Monate nach Ende des Geschäftsjahres (z. B. bei Geschäftsjahr gleich Kalenderjahr ist die Frist der 30. Juni).

Die Frist für die Zusendung der jeweiligen Gewinn- bzw. Ergebnismitteilung liegt – gemäß des jeweiligen Investmentvertrags – in der Regel bei einem Monat nach Erstellung des Jahresabschlusses bzw. spätestens einem Monat nach Ablauf der gesetzlichen Frist zur Erstellung des Jahresabschlusses.

Was müssen Sie als Investor beachten, wenn Sie Ihre Steuererklärung abgeben wollen, aber noch nicht von allen Ihrer Crowd-Investments Ergebnismitteilungen erhalten haben bzw. Ihre Steuererklärung bereits abgegeben haben und nachträglich noch eine oder mehrere Ergebnismitteilungen erhalten?

Allgemein und unabhängig davon, ob Sie Ihre Steuererklärung bereits abgegeben haben, gilt in der Regel Folgendes: Im Falle eines Gewinns des Unternehmens, der wiederum zu Zinseinkünften (partiarisches Darlehen) bzw. Gewinnbeteiligungen (stille Beteiligung) führt, ist das Fehlen einer entsprechenden Mitteilung unproblematisch, da die Abgeltungssteuer vom Unternehmen an das Finanzamt abgeführt wird und Ihre Steuerschuld als Investor damit automatisch abgegolten ist. Im Falle eines Verlusts oder einer Insolvenz des Unternehmens beachten Sie bitte die Erläuterungen zur steuerlichen Geltendmachung von Verlusten (siehe vorhergehender Abschnitt).

Vor diesem Hintergrund ist diese Fragestellung daher in der Regel nur für Investments in Form stiller Beteiligungen von Interesse, bei denen es einen Verlustanteil (begrenzt auf die Höhe des ursprünglichen Investments) gibt. Für diesen Fall ist in zeitlicher Hinsicht Folgendes zu beachten: Steuererklärungen sind normalerweise fristgebunden abzugeben. Eine Fristverlängerung wird in der Regel nur kurzfristig gewährt, sofern Sie als Steuerpflichtiger nicht durch einen zur steuerlichen Vertretung Berechtigten vertreten

Wenn Sie Ihre Steuererklärung noch nicht abgegeben haben, sollten Sie versuchen, eine vorläufige Steuerfestsetzung zu erreichen. Ist dies nicht möglich, muss im Fall von voraussichtlichen Verlustanteilen notfalls eine Schätzung abgegeben und gegen einen dann ergehenden Bescheid Einspruch eingelegt werden. In derartigen Konstellationen sollte die Beratung durch einen Steuerberater erfolgen.

Wenn Sie Ihre Steuererklärung bereits abgegeben haben, können Sie, bis ein bestandskräftiger Steuerbescheid vorliegt, dem Finanzamt in der Regel die Ergebnismitteilung nachreichen. Ist ein Steuerbescheid bereits erlassen worden, können Sie ggf. eine Änderung des Bescheids beantragen. Wenden Sie sich hierzu am besten an einen Steuerberater.

Kann man als Investor Verluste aus einem Investment in ein Unternehmen steuerlich geltend machen?

Zur Beantwortung dieser Frage ist zum einen zwischen dem "alten" Seedmatch-Vertragswerk in Form stiller Beteiligungen (in Gebrauch bis November 2012) und dem aktuellen Vertragswerk in Form partiarischer Nachrangdarlehen, und zum anderen zwischen laufenden Verlusten aus dem operativen Geschäftsbetrieb eines Unternehmens und Verlusten aufgrund einer Insolvenz/Liquidation oder ähnlichem zu unterscheiden.

Haben Sie sich als stiller Gesellschafter beteiligt und halten Sie die Beteiligung im Privatvermögen, so gilt grundsätzlich das Werbungskostenabzugsverbot. In diesem Fall können die Verluste teilweise steuerlich berücksichtigt werden. Ob dies auch für den Fall der Insolvenz oder Liquidation gilt, ist aber umstritten. Des Weiteren ist zu beachten, dass Verluste aus Kapitalvermögen per se nur beschränkt mit anderen Einkunftsarten verrechenbar und maximal in Höhe der tatsächlich geschuldeten Einlage berücksichtigungsfähig sind. Darüber hinausgehende dem Kapitalkonto belastete Verluste können ausschließlich mit zukünftigen Gewinnen aus derselben Einkunftsquelle verrechnet werden. Um zu erfahren, inwiefern in Ihrem konkreten Fall eine Verlustberücksichtigung möglich ist, wenden Sie sich bitte an Ihren Steuerberater.

Die aktuellen Verträge von Seedmatch haben die Investmentform eines partiarischen Nachrangdarlehens. Partiarische Darlehen sehen keine Beteiligung an den Verlusten aus der operativen Tätigkeit des Unternehmens vor, sodass auch eine steuerliche Geltendmachung von laufenden Verlusten des Unternehmens beim Investor nicht möglich ist. Neuverluste dürfen Sie mit Ihren Zinserträgen und anderen Einkünften innerhalb derselben Anlageklasse bei Ihrer Steuererklärung geltend machen. Das betrifft den Bereich der Kapitalertragsteuer. Erträge aus Investmentfonds, stillen Beteiligungen oder aber auch aus partiarischen Nachrangdarlehen gehören bei Privatanlegern zu den Einkünften aus Kapitalvermögen. Diese unterliegen der Kapitalertragsteuer von 25 % nach § 7 InvStG. Diese Steuerschuld

Verlust vom Finanzamt in aller Regel auch anerkannt. Eine klassische Verlustbescheinigung erhalten Sie hier meist nicht. Als Nachweis Ihres Verlustes geben Sie in der Regel das Schreiben des Insolvenzverwalters an, welches besagt, dass nachrangige Forderungen gemäß § 39 InsO nicht befriedigt werden können oder alternativ den Beschluss bei Abweisung des Insolvenzverfahrens mangels Masse. Insolvenzen können nur für das Jahr steuerlich geltend gemacht werden, in welchem der Verlust auch tatsächlich zustande kommt – sprich in dem Jahr, in dem das Insolvenzverfahren abgeschlossen oder mangels Masse abgewiesen wurde. Ihr Steuerberater hilft Ihnen gerne weiter.

Weitere Informationen dazu, wie Sie Verluste steuerlich geltend machen können, finden Sie zudem in unserem Blog.

Was müssen Sie als Investor beachten, wenn sich Ihre Adresse ändert?

Sie sollten Ihre Anschrift im Investorenportal auf Seedmatch stets aktuell halten, damit die Unternehmen u. a. zum Zweck des Versands von Ergebnis- bzw. Gewinnmitteilungen Ihre aktuelle Adresse zur Verfügung haben. Ihre Adressdaten können Sie jederzeit selbstständig anpassen.

Was müssen Sie als Investor steuerlich beachten, wenn Sie im Ausland leben, aber über ein deutsches Konto verfügen?

Jedes Land hat eigene Steuergesetze. Was Sie zu beachten haben, kann daher je nach Land sehr unterschiedlich ausfallen. Bitte sprechen Sie in diesem Fall mit Ihrem Steuerberater.

Wird die Abgeltungssteuer auch für Investoren, die im Ausland leben, vom Unternehmen abgeführt?

Ja, das Unternehmen ist in aller Regel verpflichtet, die Kapitalertragsteuer an das Finanzamt abzuführen, selbst wenn z. B. ein Doppelbesteuerungsabkommen eine andere Regelung hinsichtlich Zinseinkünften aus partiarischen Darlehen vorsieht. Es ist allerdings möglich, im Nachgang beim Bundeszentralamt für Steuern die Erstattung der ggf. zu hohen abgeführten Steuern zu beantragen.

Was ist für Investoren bei Zugaben (Rabatte, Gutscheine, Goodies etc.) steuerrechtlich zu beachten?

Bekommen Sie die Zugaben als Privatperson ohne Zusammenhang mit einer Tätigkeit, aus der Sie steuerliche Einkünfte erzielen, ergeben sich für Sie keine steuerlichen Konsequenzen. Bekommen Sie die Zugaben im Rahmen einer beruflichen oder betrieblichen Tätigkeit (z. B. weil Sie als Gesellschaft oder Selbstständiger investiert haben), müssen Sie diese Zugaben grundsätzlich versteuern, weil Sie dadurch einen geldwerten Vorteil erhalten haben. Bitte wenden Sie sich hierfür an Ihren Steuerberater.

Unternehmen in aller Regel jedoch von dieser Wahlmöglichkeit ab, um eine steuerlich nachteilige Behandlung zu vermeiden.

Wenn Sie weiterführende Fragen haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Steuerberater – durch Seedmatch erfolgt keine Steuerberatung.

[Nach oben](#)

6. Insolvenz-FAQ für Investoren

Wichtiger Hinweis

Die folgenden Informationen erheben keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit oder Korrektheit und sind in keiner Weise als Entscheidungsgrundlage oder Beratung anzusehen. Im Einzelfall kann eine verlässliche Auskunft nur durch einen Rechtsanwalt oder Insolvenzberater erfolgen.

Vorbemerkung

Es ist für alle Beteiligten, für die Gründer und Mitarbeiter des Unternehmens und auch für Sie als Investor eine schwierige und belastende Situation, wenn ein Unternehmen Insolvenz anmelden muss. Wir als Plattform möchten sowohl das Unternehmen als auch Sie dazu ermutigen, in engem direktem Austausch im IR-Kanal miteinander zu kommunizieren. Bitte haben Sie Verständnis, wenn die Beantwortung Ihrer Fragen etwas Zeit in Anspruch nimmt. Leider kommt es immer auch zu Verzögerungen und gegebenenfalls bestimmt der vorläufige Insolvenzverwalter die Informationspolitik des Unternehmens. Auch wenn es für Sie als Investor unbefriedigend ist und Sie viele Fragen haben: Mit der strengen Informationspolitik soll die Verhandlungsposition des Unternehmens gegenüber möglichen Verhandlungspartnern (bspw. Neuinvestoren oder Kaufinteressenten) und damit auch in weiterer Konsequenz Ihre Investition nicht negativ beeinflusst werden.

Unsere FAQ sollen Sie möglichst gut durch einen Insolvenzprozess begleiten. Fehlt Ihnen eine Information oder werden Ihre Fragen nicht berücksichtigt? Bitte schreiben Sie uns eine E-Mail an invest@seedmatch.de.

Die Antworten in diesem Bereich beziehen sich ausschließlich auf die Investmentform partiarisches Nachrangdarlehen (Seed Investment und Venture Debt). Fragen zu

Führt das Scheitern eines Unternehmens automatisch zu einer Insolvenz?

Nein. Wenn ein Unternehmen z. B. nach langem Bemühen feststellen muss, dass es kein tragfähiges Geschäftsmodell für sein Innovationsvorhaben findet, ist es in wirtschaftlicher Hinsicht gescheitert. Allerdings bedeutet das nicht automatisch, dass das Unternehmen Insolvenz anmelden muss. Es kann z. B. auch eine Liquidation in Betracht kommen, wenn u. a. keine Zahlungsunfähigkeit droht.

Wer meldet eine Insolvenz an?

Ein Insolvenzverfahren wird nur auf Antrag eingeleitet und richtet sich nach den Vorschriften der Insolvenzordnung (InsO). Ein Insolvenzantrag kann sowohl vom Unternehmen selbst als auch von Gläubigern des Unternehmens gestellt werden.

Bedeutet ein Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens automatisch das Ende eines Unternehmens?

Ein Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens wird gestellt, wenn das Unternehmen in einer finanziell schwierigen Lage ist. Er kann auch „vorsorglich“ gestellt werden, um dem Vorwurf einer Insolvenzverschleppung zu entgehen. Auch wenn das keine positive Nachricht für Ihr Investment darstellt, bedeutet es nicht zwangsläufig einen Totalausfall für Sie bzw. ein Scheitern des Unternehmens als solches. Im Laufe eines solchen beantragten Verfahrens können z. B. Werte im Unternehmen noch aufgetan, neue Investoren akquiriert, durch den Verkauf von bestimmten Assets oder gar durch Neustrukturierung das Unternehmen wieder stabilisiert werden.

Was geschieht nach der Antragstellung auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens?

Nach Eingang des Insolvenzantrages prüft das Insolvenzgericht dessen Zulässigkeit und beauftragt regelmäßig die Erstellung eines Sachverständigengutachtens. Sofern ein Insolvenzgrund (drohende bzw. bestehende Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung) vorliegt und ausreichend Masse vorhanden ist, wird das Insolvenzverfahren eröffnet, ansonsten wird die Eröffnung mangels Masse abgelehnt. Dieses Prüfungsverfahren dauert in der Regel 2 – 3 Monate ab Antragstellung. Es ist theoretisch möglich, dass ein gestellter Insolvenzantrag im Rahmen des Antragsverfahrens zurückgenommen wird bzw. sich erledigt, sodass es zu keiner Eröffnung des Insolvenzverfahrens kommt.

Bei Unternehmen mit der Rechtsform GmbH ist die Bestellung eines vorläufigen Insolvenzverwalters der Regelfall. Das Insolvenzgericht eröffnet das Insolvenzverfahren durch Beschluss. Ab diesem Zeitpunkt geht die Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis auf

Was passiert, wenn das Insolvenzverfahren eröffnet wurde?

Das Insolvenzgericht eröffnet das Insolvenzverfahren durch Beschluss. Ab diesem Zeitpunkt geht die Verwaltungs- und Verfügungsbefugnis auf den Insolvenzverwalter über. Der Eröffnungsbeschluss wird auf der zentralen Bekanntmachungsplattform veröffentlicht.

Der Eröffnungsbeschluss enthält dabei auch die Angabe, bis wann die Forderungen beim Insolvenzverwalter anzumelden sind und wann die Gläubigerversammlung bzw. der Prüftermin stattfindet. Grundsätzlich wird jeder Insolvenzgläubiger darüber hinaus auch vom Insolvenzverwalter angeschrieben und aufgefordert, seine vermeintlichen Forderungen anzumelden; dies passiert aber erst nach der Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Es ist jedoch auch möglich, dass eine solche Aufforderung im Falle von nachrangigen Gläubigern erst einmal ausbleibt. **Sollte man den Termin zur Forderungsanmeldung verpassen, ist jederzeit bis zur Beendigung des Insolvenzverfahrens eine Nachmeldung möglich.** Bei erfolgreicher Abwicklung und erfolgter Verteilung der Insolvenzmasse hebt das Insolvenzgericht das Insolvenzverfahren auf.

Was passiert bei Ablehnung eines Insolvenzantrags mangels Masse?

Wenn im Rahmen des zwei- bis dreimonatigen Insolvenzprüfungsverfahrens durch das Gericht bzw. den vorläufigen Insolvenzverwalter festgestellt wird, dass eine Eröffnung mangels Masse abgelehnt wird, erfolgt automatisch die Auflösung der Gesellschaft nach § 60 Abs. 1 Nr. 5 GmbHG. Die Gesellschaft befindet sich ab dann in einem Liquidationsverfahren.

Die Ablehnung mangels Masse erfolgt, wenn die voraussichtlich vorhandene freie Insolvenzmasse nicht einmal die Kosten eines Insolvenzverfahrens decken wird. Das kann theoretisch auch noch im Rahmen eines laufenden Insolvenzverfahrens festgestellt werden („Einstellung des Verfahrens mangels Masse“).

Für den Seedmatch-Investor bedeutet die Ablehnung mangels Masse im Regelfall keine Besserstellung. Es wird in der Regel mit keiner Quote zu rechnen sein, sodass es zum **Totalverlust des investierten Kapitals** kommt.

Die Insolvenzquote ist grob vereinfacht der Prozentsatz, der einem einfachen Gläubiger anteilig an der zur Ausschüttung vorhandenen Insolvenzmasse zusteht. Nachrangige Gläubiger in Form partiarischer Darlehensgeber oder stiller Beteiligter sind dabei noch gar nicht erfasst.

Was muss ich als Investor bei einer Insolvenz beachten?

Wie oben bereits erläutert, werden mit der Eröffnung des Insolvenzverfahrens die Gläubiger vom Insolvenzverwalter aufgefordert, ihre Forderungen gegenüber dem insolventen

Gesellschaftler investiert haben. Allerdings wird man als Crowdinvestor aufgrund des vereinbarten Nachrangs den anderen einfachen Insolvenzgläubigern nachgestellt. Es handelt sich hierbei um eine sog. nachrangige Forderung nach § 39 Abs. 1 Nr. 5 InsO. Dies bedeutet gleichzeitig, dass eine Forderungsanmeldung erst berücksichtigt wird, wenn das Insolvenzgericht bzw. der Verwalter die nachrangigen Gläubiger zur Anmeldung auffordert. Dies erfolgt regelmäßig erst, wenn auch für diese mit einer Quote zu rechnen ist. Das kommt in der Praxis so gut wie nie vor. **Durchschnittlich ist mit einer Quote von rund 5 % für die einfachen Gläubiger zu rechnen, sodass für nachrangige Gläubiger in der Praxis häufig nichts übrig bleibt. Das ist auch der Grund, warum man ggf. als nachrangiger Gläubiger gar nicht erst vom Insolvenzverwalter angeschrieben wird.** Es ist jedenfalls nicht möglich, dass Sie vergessen werden; als Investor sind Sie dem Insolvenzverwalter bekannt. Wenn nach Bedienung der einfachen Gläubiger aus der Insolvenzmasse doch noch etwas übrig sein sollte, dann werden Sie in jedem Fall vom Insolvenzverwalter aufgefordert, Ihre Forderungen anzumelden.

Wenn man dennoch seine Forderung anmeldet, was natürlich jedem vollkommen freisteht, muss man damit rechnen, dass die Anmeldung wie oben beschrieben aufgrund der Nachrangigkeit erst einmal zurückgewiesen wird. Es kommt anstelle einer Zurückweisung leider auch vor, dass Insolvenzverwalter die Forderung fälschlicherweise bestreiten. Dies bedeutet aber nicht, dass die Forderung als solche unberechtigt ist.

Jeder Insolvenzgläubiger kann jederzeit **Akteneinsicht** vor Ort beim zuständigen Insolvenzgericht nehmen. Häufig erhalten die Gläubiger von dem jeweiligen Insolvenzverwalter auch Zugangsdaten zu einem geschlossenen Gläubigerinformationssystem, in welchem regelmäßig Berichte und sonstige Informationen zum Stand des Verfahrens veröffentlicht werden.

Wie wird ein Total- oder Teilverlust steuerlich behandelt?

Neuverluste dürfen Sie mit Ihren Zinserträgen und anderen Einkünften innerhalb derselben Anlageklasse bei Ihrer Steuererklärung geltend machen. Das betrifft den Bereich der Kapitalertragsteuer. Erträge aus Investmentfonds, stillen Beteiligungen oder aber aus partiarischen Nachrangdarlehen gehören bei Privatanlegern zu den Einkünften aus Kapitalvermögen. Diese unterliegen der Kapitalertragsteuer von 25 % nach dem § 7 InvStG.

Diese Steuerschuld können Sie reduzieren, indem Sie Ihren Zinserträgen auch die Ausfälle Ihrer Investments gegenüberstellen und verrechnen. Sofern die Anlageklasse identisch ist, wird Ihr Verlust vom Finanzamt in aller Regel auch anerkannt. Eine klassische Verlustbescheinigung gibt es in den meisten Fällen nicht. Als Nachweis Ihres Verlustes fügen Sie beispielsweise das Schreiben des Insolvenzverwalters bei, welches besagt, dass nachrangige Forderungen gemäß § 39 InsO nicht befriedigt werden können, oder alternativ den Beschluss bei Abweisung des Insolvenzverfahrens mangels Masse. Insolvenzen können

mangels Masse abgewiesen wurde. Mit Steuerberater könnt ihr Ihnen gerne weiter.

Informationen dazu, wie Sie Verluste steuerlich geltend machen können, finden Sie zudem auch in unserem Blog.

Wann und wie kommuniziert Seedmatch eine Insolvenz?

Seedmatch steht für Transparenz, aber auch für Neutralität. Bei jeglichen Vorgängen, die das direkte Vertragsverhältnis von Unternehmen und Investoren betreffen, hat Seedmatch grundsätzlich eine neutrale Position; das gilt natürlich auch für Insolvenzen. Da der Ausgang einer Insolvenz offen ist, wird das Unternehmen erst nach Liquidation bzw. Abschluss eines Insolvenzverfahrens als „gescheitert“ gelabelt. Im Laufe eines solchen Verfahrens ist es möglich, dass Werte im Unternehmen noch aufgetan, neue Investoren akquiriert, durch den Verkauf von bestimmten Assets oder gar durch Neustrukturierung das Unternehmen wieder stabilisiert werden kann. Eine vorherige Kennzeichnung schwächt das Unternehmen in potentiellen Verhandlungen und schmälert die Chance, Ihr Investment doch noch zu sichern.

[Nach oben](#)

7. Forschungsfragen-FAQ

Sind die Investmentverträge öffentlich einsehbar?

Als angemeldeter Nutzer auf der Plattform hat man während der Laufzeit der Crowdfunding-Kampagne die Möglichkeit, unter dem Reiter "Vertragliches" einen Musterinvestmentvertrag des jeweiligen Fundings einzusehen.

Wie sieht das demografische Profil der Investoren aus?

Wenn Sie Fragen zum demografischen Profil unserer Investoren haben, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf. Einen Ansprechpartner finden Sie in unserem Pressebereich.

Was sind die entscheidenden Faktoren für eine erfolgreiche Crowdfunding-Runde?

Diese Frage lässt sich natürlich nicht abschließend für jedes Unternehmen gleich beantworten. Aus unserer Erfahrung hat sich jedoch herausgestellt, dass ein Unternehmen die folgenden Kriterien erfüllen sollte, um eine Crowdfunding-Kampagne erfolgreich abzuschließen:

- ein gut aufgestelltes Team,
- eine Idee, die überzeugt,
- Proof of Concept/Proof of Market bereits erreicht (das Unternehmen kann zeigen, dass das Konzept funktioniert und es liegen bereits Umsätze vor) oder
- der Break-even wurde bereits erreicht oder steht unmittelbar bevor.

Wie funktioniert der Auswahlprozess?

Das Unternehmen schickt uns sein Pitch Deck, den Finanzplan und andere Dokumente zu. Das Projekt wird im Dealflow-Team besprochen. Anschließend wird es vom Dealflow Manager u. a. hinsichtlich Innovationskraft, Markttauglichkeit und Wirtschaftlichkeit analysiert und offene Fragen werden mit dem Unternehmen besprochen. Fällt dieser erste Projektcheck positiv aus, laden wird das Unternehmen zu uns nach Dresden zu einem persönlichen Kennenlernen ein. Passt alles zusammen, können wir in die vier- bis sechswöchige Funding-Vorbereitung starten.

Weitere Informationen zum Auswahlprozess finden Sie in unserem Blog.

Wie viele Unternehmen wurden bisher durchschnittlich ausgewählt?

Ca. 2 % der Unternehmen, die sich bei Seedmatch bewerben, schaffen es durch den mehrstufigen Auswahlprozess und bekommen die Möglichkeit, ein Funding bei Seedmatch zu starten.

Wie viele erfolgreiche und nicht erfolgreiche Finanzierungsrunden wurden bisher auf Seedmatch durchgeführt?

Eine Übersicht über alle auf Seedmatch abgeschlossenen Fundings befindet sich unter "Abgeschlossene Fundings". Nicht erfolgreiche Finanzierungsrunden werden dort ebenso aufgelistet wie erfolgreiche Finanzierungsrunden.

Wie lange dauert eine Crowdfunding-Kampagne auf Seedmatch?

Eine Kampagne auf Seedmatch läuft maximal zweimal 60 Tage. Wird die Fundingschwelle in den ersten 60 Tagen nicht erreicht, wird die Kampagne nicht verlängert und gilt als nicht finanziert. Wird die Fundingschwelle in den ersten 60 Tagen erreicht, wird die Kampagne in der Regel um weitere bis zu 60 Tage verlängert. Sobald das maximale Fundingvolumen erreicht ist, wird die Kampagne beendet.

Wo finde ich die Detaildaten zu den einzelnen Crowdfunding-Projekten?

Den Namen der Kampagne, das Finanzierungsdatum, das jeweilige Fundingziel als auch die erreichte Fundingsumme, die Anzahl der Unterstützer und die Kontaktdaten des jeweiligen

Nach oben

8. Die häufigsten Fragen von Unternehmen



SEEDMATCH

KOSTENLOSES
WHITEPAPER
ALLE FINANZIERUNGSARTEN
FÜR STARTUPS

Zum Download

Die Antworten in diesem Bereich beziehen sich ausschließlich auf die Investmentform partiarisches Nachrangdarlehen (Seed Investment und Venture Debt). Fragen zu Wertpapier-Emissionen richten Sie gern per E-Mail an finanzierung@seedmatch.de.

Was sind die Vorteile einer Finanzierung bei Seedmatch?

Bei Seedmatch können Sie eine Vielzahl von Investoren gewinnen, die von Ihrem Unternehmen überzeugt sind, zum Markenbotschafter werden und Sie mit Feedback, Kontakten und Empfehlungen unterstützen. Kommen Sie direkt mit Ihrer Zielgruppe ins Gespräch und profitieren Sie von Reichweite und Marketing-Effekt einer Crowdfunding-Kampagne! All das sind Mehrwerte, die Ihnen andere Finanzierungsmöglichkeiten nicht bieten können.

Ist Seedmatch VC-kompatibel?

Eindeutig ja! Ein Crowdfunding lässt dem Unternehmen alle Möglichkeiten einer Anschlussfinanzierung offen – es ermöglicht sie oftmals überhaupt erst. Eine Anschlussfinanzierung kann über eine (oder mehrere) weitere Crowdfunding-

Das zeigt zum Beispiel Secucloud. Neben drei (!) Finanzierungsrunden mit der Crowd hat das IT-Security-Startup auch Investments von namhaften VCs und Business Angels bekommen. Auch das erfolgreich FinTech-Unternehmen gini (ehemals smarchive) hat nach seinem Seedmatch-Funding Anschlussfinanzierungen von VCs erhalten. Bei den thüringischen Startups Rotorvox und oncgnostics hat vor dem Crowdinvesting bei Seedmatch bereits die beteiligungsmanagement thüringen GmbH (bm|t) investiert. Das Biotech-Startup oncgnostics gestaltete seine Finanzierungsrunde sogar als Co-Investment von Crowd und bm|t.

Ein Crowdinvesting bei Seedmatch und andere VC-Finanzierungen funktionieren also gut miteinander.

Mein Unternehmen interessiert sich für ein Crowdinvesting. Wie sehen die nächsten Schritte aus?

1. In einem ersten Schritt senden Sie uns ein Pitch Deck zu, in dem Sie uns Ihr Unternehmen und Ihr Geschäftsmodell vorstellen. Hier finden Sie alle Infos zum Inhalt eines Pitch Decks und den formalen Anforderungen.
2. Wir evaluieren intern, ob Ihr Geschäftsmodell für ein Crowdinvesting auf der Plattform in Frage kommt und geben Ihnen zeitnah – in der Regel innerhalb einer Woche – eine Rückmeldung.
3. Nach einem positiven Feedback zu Ihrem Pitch Deck schicken Sie uns im nächsten Schritt ausführlichere Unterlagen, zum Beispiel einen Businessplan, und wir beantworten Ihre individuellen Fragen zum Funding. Selbstverständlich behandeln wir all Ihre Unterlagen vertraulich.
4. Überzeugt Ihr Businessplan, laden wir Sie im letzten Schritt zu Seedmatch ein. Bei diesem Treffen lernen wir uns gegenseitig kennen und wir besprechen Ihr Geschäftsmodell und den Ablauf des Fundings.
5. Wenn es keine offenen Punkte mehr gibt, stimmen wir im Nachgang an das Kennenlernen mit Ihnen die Details zum Funding ab, schließen den Fundingvertrag und steigen in unseren standardisierten vier- bis sechswöchigen Vorbereitungsprozess ein. Im Rahmen dessen erstellen Sie die Unterlagen und Informationen für die Präsentation auf der Plattform.

Weitere Informationen zum Auswahlprozess finden Sie in unserem Blog.

Wie ist der Ablauf einer Crowdinvesting-Kampagne?

1. Start des Fundingprozesses: Ihre Crowdinvesting-Kampagne wird auf der Plattform live geschaltet. Nun können sich die Nutzer auf der Plattform in einem definierten Zeitraum von 60 Tagen (ggf. plus 60 Tage Verlängerung) für ein Investment entscheiden.

WIRKSAM. ALLGEMEINENS ERHALTEN DIE INVESTOREN IHR GELD VOLLSTÄNDIG ZURÜCK.

3. Die Investoren sind bei erfolgreichem Funding am wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen beteiligt. Über die Plattform können Sie die gesetzlich vorgeschriebenen Reportings an Ihre Investoren senden und langfristig mit ihnen in Kontakt bleiben: beispielsweise können Sie sie über Produktneuheiten auf dem Laufenden halten oder fragen, was sie von einer neuen Serviceidee halten. So haben Sie immer „das Ohr am Markt“ und einen direkten Draht zu Ihrer Zielgruppe.

Vertraulichkeit: Wer sieht meinen Businessplan?

Ihre Unterlagen und Ihr Businessplan werden zunächst ausschließlich intern gesichtet und niemals ohne vorherige Zustimmung des Gründerteams weitergegeben oder veröffentlicht. Die Erstellung aller Inhalte für die Unternehmenspräsentation auf der Crowdfunding-Plattform sowie die Freischaltung erfolgt durch das Unternehmen – also Sie selbst.

Welche Form haben die Investitionen?

Die Investments Ihrer Investoren haben die Form von partiarischen Nachrangdarlehen. Damit behalten Sie die Entscheidungsfreiheit in Ihrem Unternehmen und geben keinerlei Stimmrechte ab. Die Investoren werden durch erfolgsabhängige Komponenten wie die gewinnabhängigen Bonuszinsen oder den Bonuszins bei Exit-Ereignis beim Seed Investment bzw. durch den Venture Kicker beim Venture Debt an Ihrer positiven Unternehmensentwicklung beteiligt. Die Darlehen der Investoren sind jedoch im Fall einer Insolvenz nachrangig gegenüber anderen Gläubigern.

Was sind meine Rechte und Pflichten als Unternehmen?

Mit einem Crowdfunding gewinnen Sie eine große Zahl von Investoren, die Ihnen für einen festgelegten mittel- bis langfristigen Zeitraum ihr Kapital anvertrauen und damit Ihre Unternehmensentwicklung fördern. Sie können mit Ihren Investoren kommunizieren, um Rat oder Empfehlungen bitten und durch die Vielzahl von involvierten Personen eine hohe Reichweite erzielen und viele Markenbotschafter für sich gewinnen. Dafür verpflichten Sie sich, Ihre Investoren mit regelmäßigen Quartalsberichten, Jahresabschlüssen und unregelmäßigen persönlichen Updates auf der Plattform über die Entwicklung Ihres Unternehmens zu informieren.

Wie kommt die Unternehmensbewertung zustande?

Die Unternehmensbewertung wird grundsätzlich vom Unternehmen erstellt und dient vor allem der Berechnung der jeweiligen Investmentquote eines Investors. Die Bewertung ist keine Aussage über das Unternehmen und dessen aktuelle Wirtschaftlichkeit, sondern repräsentiert im Wesentlichen die Erwartungen des Unternehmens zu dessen zukünftigen Ertragsaussichten unter Berücksichtigung einer risikoadäquaten Verzinsung. Von der Höhe

Wie hoch ist mein Verwaltungsaufwand mit so vielen Investoren?

Mit Hilfe von Seedmatch bekommen Sie jederzeit alle nötigen Informationen zu Ihren Investoren, die so aufbereitet sind, dass Ihr Steuerberater sie automatisiert abrechnen kann. Dadurch entsteht nur ein geringer Mehraufwand. Die One-to-many-Kommunikation, die Seedmatch im Fundingprozess als auch im Investor-Relations-Bereich ermöglicht, reduziert den Kommunikationsaufwand zwischen dem Unternehmen und den Investoren auf ein überschaubares Maß.

Welche Kosten kommen auf mich zu?

Bei erfolgreichem Abschluss der Crowdfunding-Kampagne – und nur dann – bekommt Seedmatch ein Honorar in Höhe von 5 – 10 % der gefundeten Summe. Transaktionskosten für die Überweisungen der Investments fallen nur im Erfolgsfall an. Für das Funding benötigen Sie ein kleines Präsentationsvideo (ca. 3 min), das Sie im Vorfeld produzieren – je nachdem, wie aufwändig Sie dieses gestalten möchten, variieren die Kosten hier. Sie haben dabei einen großen Entscheidungsspielraum. Maßgeblich ist, dass das Video Aufmerksamkeit weckt, für Ihre Idee begeistert und eine Mindestqualität erfüllt.

Welche Mitspracherechte haben die Investoren?

Bei partiarischen Nachrangdarlehen bleiben alle Entscheidungsrechte beim Unternehmen – also bei Ihnen. Ihnen steht aber natürlich die Möglichkeit offen, Ihre Investoren über den Investor-Relations-Kanal nach ihrer Meinung zu fragen – und damit das Ohr direkt am Markt zu haben. Die Investoren schätzen eine aktive Diskussion im Investor-Relations-Kanal.

Wie lang ist die Laufzeit der Investmentverträge?

Die Mindestvertragslaufzeiten liegen in der Regel zwischen 5 und 8 Jahren. Im Falle eines Exit-Ereignisses werden die Verträge automatisch beendet und die Investoren wirtschaftlich am Exit-Erlös beteiligt. Falls ein Exit-Ereignis ausbleiben sollte, sind die Investoren nach Auslaufen der Mindestvertragslaufzeit auf Basis einer EBIT- oder Umsatz-Multiple-Regelung wirtschaftlich am Erfolg Ihres Unternehmens beteiligt. Der Vorteil von Seedmatch-Investmentverträgen: Auch zum Ende der Mindestvertragslaufzeit müssen nicht alle Investoren zur selben Zeit ausbezahlt werden, sondern können stufenweise „abgeschmolzen“ werden.

Ein Sonderfall sind die Verträge beim Venture Debt. Hier werden die Laufzeiten individuell an das Unternehmen angepasst.

Was passiert am Ende der Laufzeit?

Investmentverträge aller Investoren automatisch endet. Oder es kommt zu Kündigungen der Investmentverträge nach Ablauf der Mindestvertragslaufzeit seitens der Investoren oder Ihres Unternehmens. Falls Investoren nach Ablauf der Mindestvertragslaufzeit entscheiden, ihre Investmentverträge zu kündigen, gelten lange Kündigungsfristen, sodass Sie als Unternehmen frühzeitig einschätzen können, wie viele der Investoren beabsichtigen, ihren Investmentvertrag in einem jeweiligen Jahr zu beenden. Ein weiterer großer Vorteil dieses Investmentmodells ist, dass Sie als Unternehmen langfristig die Kontrolle innehaben und Investmentverträge mit Investoren schrittweise auflösen können.

Ein Sonderfall sind die Verträge beim Venture Debt. Hier werden die Laufzeiten individuell an das Unternehmen angepasst.

Wie partizipiert der Investor von seinem Investment?

Der Investor investiert in Form eines partiarischen Nachrangdarlehens.

Beim Seed Investment partizipiert er an etwaigen jährlichen Gewinnen und vor allem langfristig am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens in Form einmaliger Bonuszinsen (bei Kündigung oder Exit). Eine Verlustbeteiligung seitens des Investors findet nicht statt.

Beim Venture Debt wird das Kapital mit einem festen Zins p. a. verzinst. Diese Zinszahlungen werden halbjährlich ausbezahlt. Zusätzlich gibt es einen Venture Kicker, eine individuelle, prozentuale Einmalzahlung, die bei einer besonders positiv verlaufenden Unternehmensentwicklung endfällig gezahlt wird.

Was passiert, falls die Plattform einmal nicht mehr existieren sollte?

Die Investmentverträge zwischen den Investoren und dem Unternehmen werden über die Plattform abgeschlossen und verwaltet, sind aber auch unabhängig von der Plattform rechtsgültig.

Gibt es Ausschlusskriterien für Crowdfunding?

Derzeit werden nur Unternehmen mit Sitz im DACH-Raum finanziert. Die Rechtsform des Unternehmens muss eine Kapitalgesellschaft sein. Hier finden Sie zudem weitere wichtige Informationen zu unserem Investmentfokus.

[Nach oben](#)

Was ist das Freunde-werben-Freunde-Programm der OneCrowd?

Die OneCrowd GmbH mit ihren Plattformen Seedmatch, Econeers und Mezzany, nachfolgend "OneCrowd" genannt, gewährt ihren Investoren, die erfolgreich einen Neukunden über den nachfolgend beschriebenen Prozess werben, als Dankeschön einen Bonus in Form eines Investment-Gutscheins über 25 Euro pro neu geworbenem Investor. Die geworbenen Neukunden erhalten nach erfolgreicher Registrierung auf einer der Plattformen ebenfalls einen Investment-Gutschein in Höhe von 25 Euro für ihr erstes Investment.

Die Einlösung der Gutscheine ist an kein allgemeines Mindestinvestment gebunden. Es gilt die Mindestinvestmentsumme des jeweiligen Fundings. Die Laufzeit der Investment-Gutscheine ist begrenzt.

Wie nehmen Sie am Freunde-werben-Freunde-Programm der OneCrowd teil?

1. Investoren, die am Freunde-werben-Programm der OneCrowd teilnehmen möchten, müssen sich erfolgreich auf einer der Plattformen der OneCrowd (Seedmatch, Econeers, Mezzany) registriert haben. Weiterhin müssen Sie bereits in mindestens ein aktuelles oder beendetes Funding auf einer der drei Plattformen rechtsverbindlich investiert haben. Rechtsverbindlich heißt, dass sich die Investoren mit POSTIDENT identifiziert haben, die Widerrufsfrist ihres ersten Investments abgelaufen ist und das entsprechende Funding die Fundingschwelle erreicht hat.
2. Als Investor können Sie Ihren persönlichen Empfehlungslink, den Sie im Investorenportal im Bereich "Freunde werben" finden, mit Ihren Freunden und Bekannten teilen.
3. Registriert sich über Ihren persönlichen Empfehlungslink eine der OneCrowd bisher unbekannte natürliche Person, erhält diese per E-Mail zusammen mit ihren Onboarding-Informationen einen individuellen Investment-Gutschein in Höhe von 25 Euro für ihr erstes Investment.
4. Im nächsten Schritt investiert der neu geworbene Nutzer in ein aktuelles Projekt.
5. Nach Ablauf der gesetzlichen Widerrufsfrist des Investments und dem Erreichen der Fundingschwelle des Fundings, in welches der neue Nutzer investiert hat, wird Ihrem Nutzerkonto ein Bonus in Höhe von 25 Euro gutgeschrieben. Gleichzeitig erhalten Sie eine E-Mail, in welcher Sie über die Gutschrift des Bonus informiert werden. Boni, die Sie aufgrund der Anwerbung mehrerer Neukunden erhalten, werden aufsummiert. Der jeweils aktuelle Stand Ihres Bonusguthabens wird Ihnen sowohl im Investorenportal im Bereich "Freunde werben" als auch im Investmentprozess angezeigt.
6. Möchten Sie Ihren Bonus oder einen Teil davon für ein Investment Ihrer Wahl einsetzen, haben Sie die Möglichkeit, den gewünschten Betrag im Investmentprozess einzulösen. Dafür steht ein Auswahlfeld neben der Anzeige der aktuellen Summe Ihres Bonusguthabens zur Verfügung. Pro Investment können Sie sich im Investmentprozess maximal 250 Euro Ihres aufsummierten Bonusguthabens anrechnen lassen. Folglich

Was sind die Voraussetzungen für den Erhalt des Bonus?

Voraussetzung für den Erhalt des Bonus in Höhe von 25 Euro ist, dass der durch Sie geworbene Neukunde in eines der aktuellen Projekte auf einer der Plattformen der OneCrowd (www.seedmatch.de, www.econeers.de oder www.mezzany.com) rechtsverbindlich investiert. Das Angebot gilt einmalig für das erste Investment der geworbenen Person, Folgeinvestments sind nicht prämiendfähig. Der Mindestinvestmentbetrag auf allen Plattformen ist abhängig vom jeweiligen Funding, beträgt aber in der Regel 250 Euro. Neukunden sind alle natürlichen Personen, die, bevor sie sich über den Empfehlungslink registriert haben, noch nicht auf einer der Plattformen der OneCrowd registriert waren.

Welche Bedingungen gelten für die Einlösung des Freunde-werben-Bonus?

Das gesammelte Bonusguthaben hat eine unbegrenzte Gültigkeitsdauer. Es kann jederzeit in Schritten von 25 Euro bis zu einer maximalen Höhe von 250 Euro pro Investment in ein jeweils aktuelles Funding auf einer der drei Plattformen (Seedmatch / Econeers / Mezzany) eingelöst werden. Das Bonusguthaben ist nicht übertragbar. Eine Auszahlung des Gutscheinwerts ist ausgeschlossen.

Was erhält der geworbene Neukunde?

Durch das Anwerben durch einen bestehenden Investor erhalten Sie als geworbener Neukunde die Möglichkeit zur Finanzierung eines Unternehmens bzw. Projekts aus den Bereichen innovative Startups und Wachstumsunternehmen, Nachhaltigkeit oder Immobilien.

Für Ihr erstes Investment auf einer der drei Plattformen der OneCrowd erhalten Sie einen individuellen Investment-Gutschein in Höhe von 25 Euro.

Was ist noch zu beachten?

Dieses Angebot ist freibleibend. Der Freunde-werben-Bonus ist nicht mit anderen Boni oder Gutscheinen auf einer der Plattformen der OneCrowd kombinierbar. Die OneCrowd behält sich das Recht vor, im Einzelfall den Bonus nicht zu gewähren. Die Mitarbeiter der OneCrowd sind von der Aktion ausgeschlossen.

Eine gewerbliche Nutzung des Freunde-werben-Programms ist nicht zulässig. Gewerbliche Vermittler haben die Möglichkeit, an unserem Affiliate-Programm bei unserem Affiliate-Netzwerk-Partner financeAds teilzunehmen. Bitte wenden Sie sich bei Interesse an marketing@onecrowd.de oder bewerben Sie sich direkt über financeAds.

Der Freunde-werben-Bonus und die Teilnahmebedingungen richten sich nur an Anleger mit einer in Deutschland gültigen IBAN. Für die Versteuerung des Bonus ist der Anleger selbst verantwortlich, im Zweifel wird die Rücksprache mit einem steuerlichen Berater empfohlen.

[Nach oben](#)

AGB	Presse	FAQ
Datenschutz	Podcast	Karriere
Cookie-Einstellungen	Newsletter	Partnerprogramm
Investorenhinweise	Blog	Startup-Finanzierung
Kundeninformationen	Netiquette	
Impressum	Kontakt	

Seedmatch ist eine der führenden Plattformen für Unternehmens-Crowdfunding in Deutschland. Bei Seedmatch haben Sie die Chance, online ab 250 Euro in dynamische Startups und am Markt etablierte, wachstumsstarke Unternehmen zu investieren (auch equity-based Crowdfunding genannt) und sich damit am wirtschaftlichen Erfolg der Firmen zu beteiligen. Wie ein Business Angel können Sie Ihr eigenes Unternehmensportfolio anlegen und in spannende Zukunftsbranchen wie FinTech und BioTech investieren. Über 77.000 registrierte Nutzer haben bereits Erfahrungen mit dieser Form der Geldanlage gesammelt und knapp 69.500.000 Euro Kapital in innovative Ideen investiert. Beim Pionier im Crowdfunding haben Unternehmen wie erdbär, XLETIX, Lottohelden, LeaseRad, atalanda, SugarShape, Pickawood, SoFlow und Primal State Venture Capital akquiriert. Wenn Ihr Herz für Nachhaltigkeit und erneuerbare Energien schlägt, finden Sie bei unserer Schwesterplattform Econeers weitere, grüne Crowdfunding-Projekte. Investments in den boomenden Immobilienmarkt bietet Ihnen unsere Schwesterplattform Mezzany.

Disclaimer: Investments in Unternehmen sind riskant und sollten nur als Teil eines diversifizierten Portfolios erfolgen. Jedes Investment kann einen Totalverlust der Investitionssumme zur Folge haben. Seedmatch richtet sich ausschließlich an Nutzer in Deutschland mit deutschem Bankkonto, die ausreichend Erfahrung und Kompetenz haben, um die Risiken von Unternehmensinvestments zu verstehen und eigenverantwortlich Investmententscheidungen zu treffen.

Der Erwerb dieser Vermögensanlagen ist mit erheblichen Risiken verbunden und kann zum vollständigen Verlust des eingesetzten Vermögens führen. Der in Aussicht gestellte Ertrag ist

GPA-Mitteilung 10/2010

Az. 960.041; 050.44

15.12.2010

Einwerben und Annehmen von Spenden, Schenkungen und ähnlichen Zuwendungen gem. § 78 Abs. 4 GemO

Durch die Erweiterung der Grundsätze für die Einnahmebeschaffung der Gemeinden durch die GemO-Novelle vom 17.02.2006 (GBl. S. 20) ist bestimmt worden, dass das Einwerben und Entgegennehmen von Spenden, Schenkungen und sonstigen Zuwendungen zur Erfüllung kommunaler Aufgaben auch zu den Dienstplichten der Bürgermeisters sowie der Beigeordneten gehört (§ 78 Abs. 4 GemO). Hintergrund für diese Ergänzung ist das Korruptionsbekämpfungsgesetz vom 13.08.1997 (BGBl. I . S. 2038) gewesen, durch das sich infolge der Ausweitung der Straftatbestände der Vorteilsnahme (§ 331 StGB) und der Vorteilsgewährung (§ 333 StGB) die strafrechtlichen Risiken der kommunalen Amtsträger im Zusammenhang mit Spendenannahmen deutlich erhöht haben. Mit den festgelegten klaren Zuständigkeits-, Verfahrens-, Dokumentations- und Vorlageregelungen von der Einwerbung bis zur Annahme von Spenden und ähnlichen Zuwendungen wird ein hohes Maß an Transparenz geschaffen. Damit wird eine ausreichende Rechtssicherheit für die Bürgermeister sichergestellt. Entscheidend sind die Gesichtspunkte „Transparenz“ und „Mehraugenprinzip“.

Die Prüfung beschränkt sich auf die Einhaltung der Verfahrensvorgaben

Die überörtliche Prüfung beschränkt sich in diesem Bereich darauf, ob die „Regelungen“ des § 78 Abs. 4 GemO eingehalten werden. Sie hat keine Kompetenz zur strafrechtlichen Bewertung von Sachverhalten. Dies ist Aufgabe der Staatsanwaltschaft, die, soweit entsprechende Prüfungserkenntnisse vorliegen, allerdings ggf. auf den Sachverhalt aufmerksam zu machen ist.

Inhaltlich geht es bei der Abgrenzung zur strafbaren Vorteilsannahme (§ 331 StGB) bzw. Vorteilsgewährung (§ 333 StGB) und zu anderen Straftatbeständen (Untreue, Betrug, Steuerstrafrecht) häufig um die sog. Unrechtsvereinbarung. Eine Strafbarkeit des Bürgermeisters kommt aber nur in Betracht, wenn dessen Spendenwerben die Qualität eines „Forderns“ im Sinne von § 331 StGB erreicht oder wenn es sich um persönliche Zuwendungen handelt. Durch die Annahmeentscheidung des Gemeinderats wird er grundsätzlich entlastet. Die

Gemeinderäte sind nach der neueren Rechtsprechung des BGH nicht (mehr) zu den Adressaten des § 331 StGB zu zählen. Andere Straftatbestände können aber in Betracht kommen (§ 108 e StGB – Abgeordnetenbestechung).

Abgrenzung zum Sponsoring

Während bei einer Spende u.ä. der Fördergedanke dominant ist und keine unmittelbare Gegenleistung erwartet wird, steht beim Sponsoring der Nutzen für das eigene Unternehmen und die Öffentlichkeitswirkung im Vordergrund. Das Merkmal der Werbewirkung reicht in der Praxis allerdings oft nicht für eine klare Abgrenzung aus, denn auch für eine Spende darf ein öffentlichkeitswirksames Dankeschön gesagt werden. Die Beteiligten müssen daher für eine zweifelsfreie Festlegung sorgen (Spende oder Sponsoring).

Spenden, Schenkungen und ähnliche Zuwendungen

Spenden sind Zuwendungen zum Beispiel von Privatpersonen oder Unternehmen, bei denen das Motiv der Förderung durch Vermögensmehrung der jeweiligen Gemeinde und ihrer Einrichtungen dominant ist. Zuwendung ist der Oberbegriff, Spende und Schenkung sind Anwendungsfälle. Der Grund der Zuwendung ist gleichgültig; sie muss nur unentgeltlich ohne Gegenleistung und nicht unbedingt in Geld erbracht werden. Sie kann neben einem unentgeltlichen Teil auch aus einem entgeltlichen Teil bestehen (gemischte Schenkung) und mit einer Auflage verbunden werden. Durch die Ausdehnung auf „ähnliche Zuwendungen“ ist ein weiterer Anwendungsbereich gegeben. Darunter können auch Zahlungen oder Sachleistungen beispielsweise bei der Erschließung von Grundstücken oder in städtebaulichen Verträgen fallen, sowie - im Einzelfall - Sponsoringverträge, wenn zwischen der Leistung des Sponsors und der Gegenleistung durch die Kommune kein angemessenes Austauschverhältnis besteht (verdeckte Spende).

Weder § 78 GemO noch die Straftatbestände unterscheiden **Groß- und Kleinspenden**. Für Kleinspenden (Geld- und Sachspenden bis zu einem Betrag oder Wert von 100 Euro) kann in der Hauptsatzung der Gemeinde ein vereinfachtes Verfahren vorgesehen werden (Kunze / Bronner / Katz, Kommentar, § 78 Rdnr. 52). Ist dies nicht der Fall, sind sie wie jede andere Spende zu behandeln.

Anonyme Spenden sind grundsätzlich zulässig. Infolge der Anonymität des Spenders auch gegenüber der Kommune kann ein Einfluss auf die Verwaltungstätigkeit von vornherein ausgeschlossen werden. Bei partieller Anonymität (gegenüber der Öffentlichkeit) ist Vor-

sicht geboten. Für die überörtliche Prüfung steht die Frage im Vordergrund, ob gleichwohl dem Transparenzgebot Rechnung getragen wurde.

Nicht alle Zuwendungen betreffen die gemeindliche Aufgabenerfüllung. Beispielsweise in den Bereichen der **Feuerwehr** und der **Schulen** sind differenzierte Betrachtungen anzustellen; bestimmte Zuwendungen fallen unter bestimmten Voraussetzungen (Sondervermögen Kameradschaftskasse, innerer Schulbetrieb) nicht unter die Zuwendungen im Sinne des § 78 Abs. 4 GemO (vgl. Mannsdorfer in VBIBW Heft 11/2007, Seite 409)

Schwierig wird die Abgrenzung auch, wenn die **Zuwendungen mit Verpflichtungen** verknüpft werden, bei denen der Nutzen (insbesondere bei Sachspenden) zum Teil beim Spender oder Dritten verbleibt. Zuwendungen können grundsätzlich mit Auflagen und Bedingungen verknüpft werden. Hauptanwendungsfall sind sog. **mäzenatische Schenkungen**. Darunter fallen Zuwendungen zum Beispiel durch Privatpersonen oder Stiftungen, die ausschließlich uneigennützige Ziele verfolgen und denen es nur um die Förderung des jeweiligen öffentlichen Zwecks geht. Dies ist beispielsweise der Fall bei der Schenkung einer Kunstsammlung, verbunden mit der Auflage, ein Museum zu erbauen und zukünftig zu unterhalten.

Kommunale Aufgabenerfüllung

Maßgebend für das Einwerben und Annehmen von Zuwendungen ist die Verwendung für die kommunale Aufgabenerfüllung im Sinne des § 1 Abs. 2 GemO; dafür ausreichend ist aber auch eine teilweise Verwendung. Auf die Erforderlichkeit im Sinne des § 91 GemO kommt es nicht an. Bei **zweckbestimmten Zuwendungen** kommt es auf den Zweck an. Bei reinen Geldspenden (ohne Zweckbestimmung) beschränkt sich der Anwendungsbereich des § 78 GemO auf die Annahme und Einverleibung in den Haushalt der Gemeinde. Die (spätere) Verwendung des Geldes erfolgt im Rahmen der Gesamtdeckung der Haushaltsmittel für die allgemeine Aufgabenerfüllung der Gemeinde.

Einwerbung und Entgegennahme durch den Bürgermeister oder durch Beigeordnete

Die Einwerbung und Entgegennahme des Angebots einer Zuwendung ist dem Bürgermeister und Beigeordneten vorbehalten. Ein den sonstigen in der Gemeindeverwaltung tätigen Personen (Gemeindebedienstete) unterbreitetes Angebot einer Zuwendung ist unverzüglich dem Bürgermeister oder Beigeordneten anzuzeigen. Insoweit ist den Gemeindebediensteten ein eigenmächtiges Vorgehen verwehrt; dies schließt jedoch nicht aus, dass sie im Rahmen einer entsprechenden Initiative des Bürgermeisters oder Beigeordneten und nach dessen Vorgaben ausführend tätig werden. Es empfiehlt sich für diesen Fall, aus

Gründen der Rechtssicherheit, die Beauftragung schriftlich festzuhalten und Verhaltensregeln vorzugeben, für Fälle möglicher Interessenkonflikte.

Entscheidung des Gemeinderats über die Annahme

Über die Annahme oder Vermittlung der Zuwendungen entscheidet der Gemeinderat (§ 78 Abs. 4 Satz 3 GemO); er obliegt bei der materiellen Annahmeentscheidung folgenden Einschränkungen:

- zur Aufgabenerfüllung
- im Rahmen rechtsstaatlicher Grundsätze (z.B. Wohl der Gemeinde; Unkäuflichkeit der Mandatsausübung).

Die materielle Annahmeentscheidung des Gemeinderats unterliegt einem weiten Beurteilungsspielraum. Soweit es durch besondere Umstände zu rechtfertigen ist (z.B. bei der Annahme von verderblichen Sachspenden), kann auch ein Eilentscheidungsrecht des Bürgermeisters nach § 43 Abs. 4 GemO in Betracht kommen. Aus Transparenzgründen sollte aber unverzüglich eine nachträgliche Genehmigung des Gemeinderats eingeholt werden.

Berichtspflicht

Die Gemeinde hat jährlich einen Spendenbericht zu erstellen, in welchem Geber, Zuwendungen und Zweckgebundene anzugeben sind und übersendet ihn der Rechtsaufsichtsbehörde (§ 78 Abs. 4 Satz 4 GemO). Er dient der zusätzlichen Transparenz, Dokumentation und verfahrensrechtlichen Absicherung. Hierzu gehört auch, dass der Bericht zu möglichen Geschäftsbeziehungen in der Vergangenheit und anstehender Zukunft Stellung nimmt.

Haushaltsrechtliche Behandlung von Spenden

Wenn Spenden zweckgebunden erfolgen, sind sie zweckgebundene Einnahmen (§ 17 Abs. 1 Nr. 1 GemHVO-kameral, § 19 GemHVO). Zweckgebundene Spenden an Kommunen sind im Haushalt abzuwickeln (§ 80 GemO). Die Zweckbindung ist durch einen entsprechenden Vermerk oder eine Erläuterung im HH-Plan für einen bestimmten Bereich oder eine bestimmte Einzelausgabe zu dokumentieren. Das Fehlen des Vermerks ist nur ein Ordnungsmangel, der die Mittelverwendung nicht beeinflusst. Entsprechend der Zweck-

angabe sind sie bei Anwendung des kameraleen Haushaltsrechts nach dem Gliederungsplan dem jeweiligen Verwaltungszweig zuzuordnen und entweder im VwH unter UGr. 177 – Spenden von privaten Unternehmen – oder UGr. 178 – Spenden von sonstigen Bereichen oder im VmH unter UGr. 367 – Spenden von privaten Unternehmen – oder UGr. 368 – Spenden von sonstigen Bereichen – zu veranschlagen und zu buchen (Tiefgliederung entspr. Ziff. 2.2 VwV Gliederung und Gruppierung nach Anl. 3 Bereichsabgrenzung nach Zahlungsströmen).

31/1

GRUNDWISSEN KOMMUNALPOLITIK

11. Schule, Kultur und Sport

Jörg Freese
Gunnar Schwarting

Inhaltsverzeichnis:

11.1 Überblick.....	2
11.2 Schule.....	3
11.3 Kulturförderung.....	10
11.4 Sport.....	12

Einleitung

Traditionell werden Schule und kulturelle Aufgaben der Kommunen gemeinsam betrachtet und meistens auch in einer Verwaltungseinheit verwaltet – je nach Größe der Kommune als Sachgebiet, Amt oder Dezernat. Dementsprechend sind in den Landkreisen, Städten und Gemeinden entsprechende Fachausschüsse häufig für diese beiden Themen (und gegebenenfalls für weitere, häufig den Sport) zuständig.

Das Kapitel Schule und Kultur wurde in der überarbeiteten Auflage um Abschnitt 11.4 ergänzt. Der Autor Gunnar Schwarting erläutert in diesem Unterkapitel die Rolle und Aufgaben der Kommune im Bereich Sport.

Schulische und kulturelle Aufgaben der Kommune werden im Folgenden gemeinsam betrachtet, weil auf kommunaler Ebene entsprechende Dienstleistungen und Angebotsstrukturen im kulturellen Bereich häufig als kulturelle Bildung verstanden werden. Dies gilt für sehr viele kulturelle Einrichtungen der Kommunen, so für Volkshochschulen, in gesteigertem Maße für Musikschulen, Jugendkunstschulen oder soziokulturelle Zentren. Die klassische und am weitesten verbreitete kulturelle Aufgabe der kommunalen Ebene sind die öffentlichen Bibliotheken, die einen besonders hohen Anteil an kultureller Bildung leisten.

In der Vergangenheit sind weitere kommunale Aufgabebereiche in die Nähe der schulischen Bildung gerückt. Insbesondere gilt dies für die Aufgaben der Kinder- und Jugendhilfe, die zunehmend enger mit dem Schulwesen kooperiert. Zugleich ist das Schulwesen zunehmend daran interessiert, dass sozialpädagogische Fachkräfte die Lehrerkollegien bei ihrer Arbeit unterstützen.

Die Gestaltung kommunaler Bildungslandschaften

Immer mehr Städte und Landkreise machen sich auf den Weg, neben den klassischen Schulträgeraufgaben ihre zahlreichen weiteren Bildungskompetenzen von der frühkindlichen Bildung in Krippe und Kindergarten bis hin zum lebenslangen Lernen in Volkshochschulen und anderen Bildungseinrichtungen zu einem kohärenten Gesamtsystem der Bildung in der Kommune zusammenzuführen. Dabei gilt es, die einzelnen Einrichtungen zur Mitwirkung zu gewinnen. Dies sind insbesondere die Schulen und ihre Lehrkräfte, aber auch zahlreiche freie Träger und ihre entsprechenden Bildungsangebote. Nicht zu vergessen sind private Bildungsanbieter, die zwar eine Gewinnerzielungsabsicht mit ihren Angeboten verfolgen, aber dennoch einen sinnvollen Beitrag zur Gestaltung einer kommunalen Bildungslandschaft leisten können.

Ein besonders enger Abstimmungsbedarf besteht in Landkreisen, die ihre kommunale Bildungslandschaft gestalten, mit den kreisangehörigen Städten und Gemeinden. Diese sind hier quasi privilegierte Partner.

Wegen der differierenden Systemlogiken dieser zahlreichen Beteiligten sind kommunale Bildungslandschaften nur unter Federführung einer kommunalen Gebietskörperschaft denkbar. Dabei müssen die Stadt oder der Landkreis koordinierend und überzeugend tätig werden, wobei freiwillige Vereinbarungen das Rückgrat einer solchen Bildungslandschaft darstellen. Denn die Kommune hat keine Möglichkeit, freie oder private Träger oder auch Schulen mit staatlichen Lehrkräften zu bestimmten Mitwirkungsformen zu verpflichten.

Vor diesem Hintergrund gewinnt ein funktionierendes System einer Bildungsberichterstattung in den Kommunen zunehmend an Bedeutung, das über die Darstellung von Schulanfänger- und -abgängerzahlen sowie den Stand der baulichen Instandhaltung von Schulen deutlich hinausgeht. Der Vergleich des Bildungserfolgs der Schulen sowie die Betrachtung von Fragen zur möglichen Segregation nach Stadtteilen oder bestimmten Orten in einem Kreisgebiet werden kommunalpolitisch immer wichtiger. Diese Informationen sind auch für die Steuerung im Rahmen von Schulentwicklungsplanungen, die in vielen Bundesländern Pflichtaufgaben der Landkreise und kreisfreien Städte sind, bedeutsam. Um es einfach zu erläutern: Muss eine Kommune eine Schule schließen, dann darf nicht allein die Lage, der bauliche Zustand oder die gerade durchgeführte Fenstersanierung der jeweiligen Schule Entscheidungsgrundlage sein, sondern es muss vor allem auch beachtet werden, wie erfolgreich die Schule bei der Erfüllung ihres Bildungsauftrages ist.

Die Kommune als Schulträger

Schulträgeraufgaben

Die typischen Aufgaben eines Schulträgers sind alle Angelegenheiten der sogenannten „äußeren“ Schulverwaltung. Aus der staatlichen Verantwortung für das Schulwesen, die sich aus Art. 6 GG ergibt, wird in allen Bundesländern die staatliche Struktur des Schulwesens hergeleitet (ausgenommen sind die Schulen in freier Trägerschaft). Das bedeutet, dass im Rahmen der sogenannten „inneren“ Schulangelegenheiten der Staat, also das jeweilige Bundesland, die Verantwortung trägt. Dies

betrifft insbesondere die Gestaltung von Lehrplänen und des Unterrichts insgesamt, die Beschäftigung des notwendigen Lehrpersonals sowie generell die Finanzierung des inneren Schulbetriebs.

Demgegenüber haben die Kommunen als Schulträger die pflichtige Selbstverwaltungsaufgabe, die äußeren Rahmenbedingungen für den Betrieb von Schulen sicherzustellen. Sie stellen die Schulgebäude und beschäftigen das für den äußeren Betrieb der Schule notwendige Personal. Dies sind insbesondere Schulhausmeister und die Schulassistenten. In den vergangenen Jahren hat es zusätzlich Diskussionen über weiteres unterstützendes Personal an Schulen gegeben. Insbesondere in naturwissenschaftlichen Fächern sowie im Zusammenhang mit der schulischen Inklusion wurde über Schulassistent_innen diskutiert, die beispielsweise bei Versuchsaufbauten und Ähnlichem die Lehrkräfte unterstützen sollten. Die Frage, ob ein solches Personal eher den äußeren oder den inneren Schulangelegenheiten zuzuordnen ist, wird seit langem kontrovers diskutiert. Jedenfalls zeigt diese Diskussion, dass die überkommene Aufgabenteilung zwischen Staat und Kommune zunehmend fragwürdig wird. Dies gilt insbesondere auch für den Bereich der Sozialarbeit in bzw. an Schulen („Schulsozialarbeit“), der weiter unten beschrieben wird.

In den meisten Ländern werden die kommunalen Aufgaben für den Bereich Schule unter dem Begriff „Schulträger“ zusammengefasst. Aber es gibt auch andere Bezeichnungen hierfür, beispielsweise werden die Kommunen in Bayern als „Sachaufwandsträger“ bezeichnet. Neben den bereits benannten liegen weitere wichtige Aufgabenbereiche in kommunaler Hand. Dazu gehört – mit einem Schwerpunkt in den dünner besiedelten ländlichen Regionen – beispielsweise die Schülerbeförderung. Zu nennen ist traditionell aber auch die Einrichtung von Medienzentren, meist auf der Kreisebene. Nicht unmittelbar kommunalpolitisch spürbar, aber ein wichtiger Faktor für die Sicherheit der Schüler_innen ebenso wie der

Kinder in Kinderbetreuungseinrichtungen ist die gesetzliche Unfallversicherung. Diese wird von den Unfallkassen in den Ländern organisiert und von den Kommunen finanziert.

Schulträger sind grundsätzlich alle kommunalen Ebenen. Dabei ist es in sehr vielen Bundesländern so aufgeteilt, dass die ortsnäheren Schulen in Trägerschaft der (kreisangehörigen und kreisfreien) Städte und Gemeinden liegen (Grundschulen, Haupt- und Realschulen bzw. deren zusammengefasste Entsprechungen in den Bundesländern). Gymnasien und berufliche Schulen sowie auch Förderschulen sind häufig in Trägerschaft der Landkreise und kreisfreien Städte. Allerdings gibt es auch abweichende Aufgabenzuweisungen. So ist beispielsweise in Baden-Württemberg der Landkreis nur Träger von beruflichen Schulen und Förderschulen, während es in Hessen und Thüringen anders ist; dort sind die Landkreise grundsätzlich Träger aller Schularten.

Digitalisierung

Die Digitalisierung wird die Schulträger ebenso wie die Länder vor weitere Herausforderungen stellen. Der sinnvolle Einsatz neuer Medien im Unterricht erfordert erhebliche Anstrengungen in der Lehreraus- und -fortbildung ebenso wie Investitionen in die entsprechende Infrastruktur in den Schulen. Dazu bedarf es der entsprechenden Grundsatzentscheidungen, zum Beispiel ob Endgeräte (Smartphones, Tablets) vom Schulträger bereitgestellt werden sollten oder grundsätzlich eigene Geräte der Schüler_innen genutzt werden sollten („bring your own device“). Letztere Lösung kann natürlich nur dann gewählt werden, wenn der Schulträger denjenigen Kindern Geräte bereitstellt, deren Eltern dies nicht können oder wollen.

Die Aufgaben als Schulträger der öffentlichen Schulen sind in den Ländern mit Stand vom September 2017 wie folgt verteilt:

Trägerschaft öffentlicher Schulen im Bundesländervergleich Stand: 01.09.2017

Tabelle 1

Schulart	Grundschule	Hauptschule* Realschule*	Gesamtschule Gymnasium	berufsbildende Schulen	Förderschulen
Bundesland					
Baden-Württemberg	Gemeinde	Gemeinde <i>weitere Schulart: Werkrealschule</i>	Gemeinde	Landkreis kreisfreie Stadt	Gemeinde Landkreis Stadtkreis
Bayern	kommunale Körperschaft, für deren Gebiet die Schule errichtet worden ist	kommunale Körperschaft, für deren Gebiet die Schule errichtet worden ist Landkreis kreisfreie Gemeinde <i>hier: Mittelschule, Wirtschaftsschule</i>	Landkreis kreisfreie Gemeinde	Landkreis kreisfreie Gemeinde	Landkreis kreisfreie Gemeinde
Berlin	Bezirk	Bezirk <i>hier: Integrierte Sekundarschule</i>	Bezirk	Bezirk	Bezirk
Brandenburg	Gemeinde Gemeindeverband	Landkreis kreisfreie Stadt <i>hier: Oberschule</i> <i>häufige Ausnahme: Gemeinde u. kreisangehörige Stadt als Träger</i>	Landkreis kreisfreie Stadt <i>häufige Ausnahme: Gemeinde u. kreisangehörige Stadt als Träger</i>	Landkreis kreisfreie Stadt	Landkreis
Bremen	Land Stadtgemeinde Bremen Stadtgemeinde Bremerhaven	Land Stadtgemeinde Bremen Stadtgemeinde Bremerhaven <i>hier: Oberschule</i>	Land Stadtgemeinde Bremen Stadtgemeinde Bremerhaven	Land Stadtgemeinde Bremen Stadtgemeinde Bremerhaven	Land Stadtgemeinde Bremen Stadtgemeinde Bremerhaven
Hamburg	Stadt	Stadt <i>hier: Stadtteilschule</i>	Stadt	Stadt	Stadt
Hessen	Landkreis kreisfreie Stadt <i>Ausnahme: eigene Schulträgerschaft der kreisangehörigen Städte Fulda, Gießen, Hanau, Marburg, Rüsselsheim, Kelsterbach</i>	Landkreis kreisfreie Stadt <i>Ausnahme: eigene Schulträgerschaft der kreisangehörigen Städte Fulda, Gießen, Hanau, Marburg, Rüsselsheim, Kelsterbach</i> <i>weitere Schulart: Mittelstufenschule</i>	Landkreis kreisfreie Stadt <i>Ausnahme: eigene Schulträgerschaft der kreisangehörigen Städte Fulda, Gießen, Hanau, Marburg, Rüsselsheim, Kelsterbach</i>	Landkreis kreisfreie Stadt <i>Ausnahme: eigene Schulträgerschaft der kreisangehörigen Städte Fulda, Gießen, Hanau, Marburg, Rüsselsheim, Kelsterbach</i>	Landkreis kreisfreie Stadt <i>Ausnahme: eigene Schulträgerschaft der kreisangehörigen Städte Fulda, Gießen, Hanau, Marburg, Rüsselsheim, Kelsterbach</i> Landeswohlfahrtsverband (für Förderschulen mit überregionaler Bedeutung)
Mecklenburg-Vorpommern	Gemeinde	Gemeinde <i>weitere Schulart: Regionalschule</i>	Landkreis kreisfreie Stadt	Landkreis kreisfreie Stadt	Landkreis kreisfreie Stadt
Niedersachsen	Gemeinden Samtgemeinden <i>öffentlich-rechtlich Verpflichtete in gemeindefreien Gebieten</i>	Landkreis kreisfreie Stadt <i>weitere Schulart: Oberschule</i>	Landkreis kreisfreie Stadt	Landkreis kreisfreie Stadt	Landkreis kreisfreie Stadt
Nordrhein-Westfalen	Gemeinde	Gemeinde	Gemeinde	Landkreis kreisfreie Stadt	Gemeinde Kreis Landschaftsverbände
Rheinland-Pfalz	Verbandsgemeinde Verbandsfreie Gemeinde gr. kreisangehörige Stadt kreisfreie Stadt	Verbandsgemeinde verbandsfreie Gemeinde gr. kreisangehörige Stadt kreisfreie Stadt Landkreis <i>hier: Realschule Plus</i>	Landkreis kreisfreie Stadt	Landkreis kreisfreie Stadt	Verbandsgemeinde verbandsfreie Gemeinde gr. kreisangehörige Stadt kreisfreie Stadt Landkreis
Saarland	Gemeinde	Landkreise Regionalverband Saarbrücken <i>hier: Gemeinschaftsschule</i> <i>Hinweis: ab 1.8.2012 Zusammenführung d. Schularten Erweiterte Realschule u. Gesamtschule zur Gemeinschaftsschule</i>	Landkreise Regionalverband Saarbrücken <i>Gemeinschaftsschule</i>	Landkreise Regionalverband Saarbrücken	Landkreise Regionalverband Saarbrücken Land
Sachsen	Gemeinde Landkreis optional (bislang nicht genutzt)	Gemeinde Landkreis optional <i>hier: Oberschule</i>	Gemeinde Landkreis optional	Landkreis kreisfreie Stadt	Gemeinde Landkreis optional (diese Option wird regelmäßig genutzt) (allgemein bildende) Landkreis kreisfreie Stadt (berufsbildende)
Sachsen-Anhalt	Gemeinde	Landkreis kreisfreie Stadt <i>hier: Sekundarschule</i>	Landkreis kreisfreie Stadt	Landkreis kreisfreie Stadt	Landkreis kreisfreie Stadt
Schleswig-Holstein	Gemeinde	Gemeinde <i>hier: Gemeinschaftsschule</i>	Gemeinde Gymnasium <i>Gemeinschaftsschule (mit gymnasialer Oberstufe)</i>	Landkreis kreisfreie Stadt	Gemeinde oder Land (Schwerpunkt Lernen) Landkreis kreisfreie Stadt (andere)
Thüringen	Landkreis kreisfreie Stadt	Landkreis kreisfreie Stadt <i>hier: Regelschule Gemeinschaftsschule</i>	Landkreis kreisfreie Stadt	Landkreis kreisfreie Stadt	Landkreis kreisfreie Stadt

In der Übersicht sind die jeweils im Grundsatz zuständigen Schulträger gemäß den Schulgesetzen der Länder dargestellt. In vielen Bundesländern können unter bestimmten Voraussetzungen auch andere Gebietskörperschaften Schulträger sein.

* Die Bezeichnungen dieser Schularten weichen in den einzelnen Bundesländern oft ab. Zusätzliche Schularten und abweichende Schulartbezeichnungen sind für das jeweilige Bundesland kursiv gedruckt.

Die Bezeichnung „Gemeinde“ umfasst kreisangehörige Städte und Gemeinden sowie kreisfreie Städte.

Schulsozialarbeit

In den vergangenen Jahren ist die Erkenntnis gewachsen, dass die Lehrkräfte an Schulen einer Unterstützung unter anderem durch sozialpädagogische Fachkräfte bedürfen. Waren es zunächst Schulen in sozialen Brennpunkten bzw. besondere Schularten und -formen, an denen Schulsozialarbeit für erforderlich gehalten wurde, so geht man nunmehr davon aus, dass alle Schulen von einem Einsatz von Schulsozialarbeiter_innen profitieren können. Denn gerade auch in den in der PISA-Studie recht erfolgreichen Staaten ergänzen und erweitern noch mehr Professionen das Lehrerkollegium. Somit stellt Schulsozialarbeit eine wichtige Bereicherung des Personals in Schulen dar, wird aber zukünftig sicherlich nicht die einzige Profession sein, die die Kollegien an Schulen erweitert.

Sehr unterschiedlich sind die Regelungen in den Ländern, ob es sich bei der Schulsozialarbeit um eine Aufgabe der Kinder- und Jugendhilfe oder der Schule und dann der inneren Schulangelegenheiten handelt. Eine dritte Möglichkeit wäre, diese Aufgabe bei den äußeren Schulangelegenheiten und damit beim Schulträger anzusiedeln. Die Bundesländer haben sich hier unterschiedlich entschieden. Daher ist auch die Finanzierung der Schulsozialarbeit sehr unterschiedlich geregelt und entzieht sich einer bundesweiten Betrachtung. Neben der Nutzung von Mitteln des Landes und der Kommune gab es zeitweise auch Bundesmittel für diese Aufgabe. Mittlerweile ist diese Finanzierung ausgelaufen. Daneben setzen einige Länder auch Mittel des Europäischen Sozialfonds für die Schulsozialarbeit ein.

Von inhaltlicher Bedeutung ist, dass Schulsozialarbeiter_innen nur dann erfolgreich arbeiten können, wenn sie uneingeschränkt und vorbehaltlos in das Lehrerkollegium integriert werden und dort auch ihre Fachkompetenz einbringen können.

Ganztagsschule

Die Weiterentwicklung der in Deutschland klassischen Halbtagschule zu einem Ganztagsschulsystem ist derzeit in vollem Gange. Eine wesentliche Initialzündung hat hierbei das sogenannte Ganztagsschulprogramm (genauer: „Investitionsprogramm Zukunft Bildung und Betreuung“ – IZBB) gegeben. Dennoch ist in Deutschland das von vielen angestrebte Ziel einer obligatorischen Ganztagsbetreuung von Schüler_innen in ihren Schulen noch längst nicht erreicht.

Bei einer gelungenen Ganztagsbeschulung sind neben dem Unterricht, der weiterhin das Rückgrat der Schulen bildet, ergänzende und bereichernde Freizeitbeschäftigungen sowie weitere Angebote in sinnvoller Weise in den Tagesablauf integriert. Hier kommt den vielen freien Trägern der Jugendarbeit, Sportvereinen, aber auch den öffentlichen Anbietern kultureller Bildung, insbesondere Musikschulen, Bibliotheken oder Jugendkunstschulen, eine große Bedeutung zu. Auch hier ist wie bei der Schulsozialarbeit wichtig, dass entsprechende Angebote als wichtiger und immanenter Bestandteil der schulischen Bildung aufgebaut werden. In diesen Angeboten lernen Schüler_innen nicht formal, sondern informell. Dies ist ein wesentlicher Bestandteil der Persönlichkeitsbildung. Ähnliches gilt für den Fall, dass im Rahmen einer Halbtagschule entsprechende Angebote am Nachmittag oder frühen Abend genutzt werden.

Die kommunale Ebene hat beim Ausbau der Ganztagschulen eine zentrale Bedeutung, da sie die oftmals noch nicht vorhandenen Angebote und räumlichen Möglichkeiten erst schaffen muss. Dies gilt für Mensen ebenso wie für Räume, die zur musikalischen, künstlerischen und sonstigen Gestaltung genutzt werden können. Dies bleibt für die Städte, Kreise und Gemeinden eine erhebliche Herausforderung. Daneben müssen die Kommunen ihre eigenen öffentlichen Angebote, insbesondere der kulturellen Bildung, für die Ganztagsschulangebote weiter öffnen und dort etablieren.

Dies gilt in besonderer Weise für die Arbeit der zumeist in kommunaler Trägerschaft befindlichen oder durch Kommunen maßgeblich geförderten Musikschulen. Die Musikschule bringt sich neben den anderen Einrichtungen der kulturellen Bildung umfassend in die Arbeit in der Ganztagschule ein, um ihrem eigenen Bildungsauftrag gerecht zu werden, aber auch, um Schulen dabei zu helfen, ihren Bildungsauftrag zu erfüllen.

Schulentwicklungsplanung

In vielen Bundesländern ist die Aufgabe der Schulentwicklungsplanung auf der Ebene der Landkreise und kreisfreien Städte angesiedelt. Zumeist wird den Kommunen in einem regelmäßigen Rhythmus aufgetragen, unter Berücksichtigung der Schülerentwicklung, der Anmeldezahlen und der soziogeografischen Situation die Schulstandorte zu überprüfen und gegebenenfalls Veränderungen vorzunehmen. In Bundesländern mit massivem Rückgang der Schülerzahlen, insbesondere in den neuen Bundesländern, hat dies in den vergangenen zwanzig

Jahren zu einer weitgehend akzeptierten Steuerung der Schulstrukturen geführt. Eine zentrale Rolle spielen dabei aber die Vorgaben der Bundesländer, die hierfür regelmäßig Planungskriterien an die Hand geben.

Aufgrund der zurückgehenden Schülerzahlen wurden und werden gerade in peripheren ländlichen Räumen regelmäßig Schulschließungen diskutiert. Wie bereits beschrieben, sollte als Kriterium für oder gegen eine Schulschließung hauptsächlich der Erfolg einer Schule bei der Erfüllung ihres Bildungsauftrags eine Rolle spielen.

Entsprechendes gilt auch bei wachsenden Schülerzahlen, die es erforderlich machen, an bestimmten Orten Schulen neu zu errichten oder zu erweitern. Im Vorfeld sollte geprüft werden, was erfolgreiche Schulen in der Region besonders erfolgreich macht, um dafür Sorge zu tragen, dass neue Schulen die gleichen Voraussetzungen erhalten.

Insgesamt ist die Schulentwicklungsplanung ein wichtiges kommunales Steuerungsinstrument, auch wenn es maßgeblich von Landeskriterien und kleinräumigen Prognosen zur Bevölkerungsentwicklung abhängig ist. Die Migrationsbewegung vor allem in den Jahren 2015 und 2016 hat Kommunen zur umfassenden Neufassung bestehender Planungen gezwungen. Bei der Gestaltung kommunaler Bildungslandschaften (s. oben) muss die Schulentwicklungsplanung ein zentrales Steuerungselement sein.

Inklusion

Die Bundesrepublik Deutschland hat sich mit der UN-Behindertenrechtskonvention auch dem Ziel einer inklusiven Bildung verpflichtet (Art. 24 der UN-Behindertenrechtskonvention). Das bedeutet, dass insbesondere Länder und Kommunen die Schullandschaft mittelfristig so umbauen müssen, dass ein wesentlicher, letztlich der weitaus größte Teil aller Schüler_innen gemeinsam unterrichtet wird. Das in den vergangenen Jahren aus Sicht vieler Eltern durchaus bewährte deutsche System von gesonderten Förderschulen für Kinder mit Behinderungen verschiedenster Art soll dabei – so der Diskussionsstand in den meisten Bundesländern – nicht vollständig abgeschafft werden. Es wird aber insbesondere im Bereich der Förderschulen für Kinder mit Lernschwierigkeiten und mit erzieherischen Defiziten zukünftig durchweg eine Beschulung in Regelschulen geben. Damit wäre dann der weitaus größte Teil der Kinder aus Förderschulen in das Regelsystem integriert.

In den vergangenen Jahren hat es in allen Ländern und zahlreichen Kommunen erhebliche Diskussion über den Sinn der inklusiven Bildung und der konkreten Umsetzung gegeben. Aufgrund der sehr verschiedenen Formen der Behinderung junger Menschen ist auch der Sinn eines gemeinsamen Unterrichts für manche Schüler_innen und ihre Eltern nicht überzeugend. Daher ist an die Stelle einer übereilten Umsetzung in den Ländern zumeist ein maßvolles „Schritt für Schritt“ getreten. Dabei ist aber zu bedenken, dass Inklusion aufgrund der geltenden UN-Behindertenrechtskonvention keine Gnade des Staates darstellt. Es bleibt ein individueller Anspruch von Schüler_innen bzw. Eltern.

Für die Kommunen ist inklusive Bildung eine erhebliche Herausforderung. Während im Bereich der Kindertagesförderung die gemeinsame Bildung, Betreuung und Erziehung in ein und derselben Kindertageseinrichtung schon weit vorangeschritten ist, gilt dies für die Grundschulen und insbesondere die weiterführenden Schulen noch längst nicht. Die Ergebnisse anderer Länder zeigen, dass ein deutlich inklusiveres Schulsystem auf lange Sicht nicht teurer ist als das Förderschulsystem in Deutschland. Allerdings sind die Mehrkosten für die Kommunen gerade in der Umbauphase des Systems ganz erheblich. Daher ist von zentraler Bedeutung, dass die Länder und Kommunen in diesen Fragestellungen eng und vertrauensvoll kooperieren. Die Länder können angesichts der erheblichen Herausforderungen beim Umbau von Schulgebäuden und entsprechenden Umnutzungen, Erweiterungen etc. nicht erwarten, dass die Kommunen diese Beiträge aus den laufenden Haushalten zusätzlich aufbringen können.

Die Gestaltung einer inklusiven Gesellschaft ist ein umfassendes Thema der kommunalen Jugend- und Sozialpolitik. Sie wird daher auch gesondert in Kapitel 8 behandelt.

Schülerbeförderung

Von den Schulträgeraufgaben zu trennen ist die Schülerbeförderung. Je nach Landesrecht ist es unterschiedlich geregelt, ob der jeweilige Schulträger auch Träger der Schülerbeförderung ist, oder ob diese Aufgabe dem Landkreis als regelmäßigem Träger des ÖPNV übertragen worden ist. Bei der Zuständigkeit des Schulträgers ergibt sich die Schwierigkeit, dass gegebenenfalls zwei verschiedene Kommunen Träger von Schulen im selben Ort sein können, sodass ein erhöhter Abstimmungsbedarf zwischen den Trägern der Schülerbeförderung notwendig ist.

Der Regelfall ist die Zuständigkeit des Landkreises, der regelmäßig auch Träger des übergemeindlichen öffentlichen Personennahverkehrs nach den entsprechenden Landesgesetzen ist. Hierdurch entfällt auch eine notwendige Koordination zwischen Gemeinden desselben Kreises. An diese Stelle tritt die Koordination zwischen Landkreisen untereinander bzw. Landkreisen und angrenzenden kreisfreien Städten. Diese Kooperation erfolgt aber ohnehin bereits im Bereich des ÖPNV.

In ländlich strukturierten und dünn besiedelten Regionen bildet die Schülerbeförderung regelmäßig das Rückgrat des ÖPNV. In vielen Dörfern und Ortslagen verkehren Busse häufig nur außerhalb der Schulferien und zu den Uhrzeiten, zu denen Schüler_innen zu den Schulen bzw. von den Schulen in ihre Heimatorte gebracht werden. Hierdurch haben möglicherweise im Einzelnen notwendige Schulschließungen auch eine erhebliche, über die reine Schulpolitik hinausgehende Bedeutung für die Bevölkerung im ländlichen Raum.

Weiterbildung und kulturelle Bildung

Volkshochschulen

Die klassischen Weiterbildungsträger in kommunaler Hand sind die Volkshochschulen. Die Struktur der Volkshochschulen ist dabei bundesweit sehr unterschiedlich. Während beispielsweise in den ostdeutschen Bundesländern die Volkshochschulen traditionell in den Landkreisen und kreisfreien Städten angesiedelt sind, ist dies in den westdeutschen Bundesländern sehr unterschiedlich. Häufig gibt es eher kleinere gemeindliche Volkshochschulen, die durch eine zentrale Kreisvolkshochschule ergänzt werden. Daneben gibt es aber auch große und starke städtische und Kreis-Volkshochschulen. Ebenso gibt es zahlreiche Modelle von in privatrechtlicher Form geführten Volkshochschulen, die aber zumeist in erheblicher Weise von der Förderung durch die Kommunen abhängig sind.

Die Volkshochschulen verfügen über ein breites Angebot zum Beispiel kultureller, politischer und gesundheitlicher Weiterbildung. Sie haben auch bei Fragen der Alphabetisierung für Menschen, die Lesen und Schreiben nicht ausreichend beherrschen, bei Sprach- und Integrationskursen oder auch bei Schulabschlusskursen für Erwachsene eine erhebliche bildungs- und sozialpolitische Bedeutung.

Musikschulen

Die kommunalen Musikschulen ermöglichen Kindern und Jugendlichen eine erste Begegnung mit einer musikalischen Ausbildung und bieten ein breites Angebot an Instrumenten sowie der gesanglichen Schulung. Zunehmend öffnen sich Musikschulen in Zeiten des demografischen Wandels auch älteren Bevölkerungsgruppen, die dort gemeinsam musizieren und singen können, insbesondere dort, wo es keine andere Infrastruktur in dieser Hinsicht gibt.

Neben dieser breiten Funktion führen die kommunalen Musikschulen den Musikhochschulen ein erhebliches Nachwuchspotenzial zu. Bei vielen Studierenden ist die musikalische Erstausbildung sowie die Schulung im Jugendalter an Musikschulen durchgeführt worden. Kommunale Musikschulen bedienen also sowohl die musikalische Breitenbildung als auch die künstlerische Spitze.

Die Organisationsform von Musikschulen ist ebenso wie bei den Volkshochschulen sehr unterschiedlich. Die Musikschulen werden entweder als integraler Bestandteil der Verwaltung, als Eigenbetrieb, in Vereinsform oder auch als GmbH geführt. Sie sind regelmäßig aufgrund ihrer breiten Funktion auf Zuschüsse seitens der Kommunen angewiesen. Auch Länder beteiligen sich zumeist an der Finanzierung der Angebote von Musikschulen, allerdings in sehr unterschiedlicher Höhe und Intensität.

In Landkreisen ist dabei von besonderer Bedeutung, dass Musikschulen ihr Angebot auch über die Kreisstadt hinaus in erreichbarer Entfernung für die Schüler_innen anbieten.

Ein häufiger kommunaler Konfliktpunkt ist die Beschäftigung der Lehrkräfte an Musikschulen. Zum einen benötigt eine Musikschule einen Pool an hauptamtlichen Beschäftigten, die nicht nur über eine entsprechende Ausbildung verfügen, sondern auch mit ihrer vollen Arbeitskraft der Musikschule zur Verfügung stehen. Dies gilt insbesondere für Musikschulen mit einer entsprechenden Größe. Daneben gibt es zumeist zahlreiche Honorarkräfte, die auch sehr sinnvoll in die Musikschularbeit eingebunden werden können. Problematisch wird es regelmäßig dann, wenn die Arbeit im Wesentlichen von Honorarkräften getragen wird und nur von sehr wenigen oder gar nur einem hauptamtlichen Mitarbeiter, einer hauptamtlichen Mitarbeiterin unterstützt wird. Diese Diskussion wird in vielen Orten über die Musikschule geführt; sie ist auch kommunalpolitisch zu entscheiden,

denn der finanzielle Spielraum, um eine Mehrzahl von hauptamtlichen Musikpädagog_innen an einer Musikschule zu beschäftigen, ist in vielen Kommunen nicht vorhanden.

In seinem „Stuttgarter Appell“ hat sich im Mai 2017 der Verband Deutscher Musikschulen (VdM) an die Landespolitik ebenso wie an ihre eigenen Träger gewandt und auf die Notwendigkeit einer starken Hauptamtlichkeit

von Musikschullehrer_innen an kommunalen Musikschulen hingewiesen. Die Umsetzung solcher Erwartungen obliegt aber weiterhin den Vertretungskörperschaften in den Kommunen. Diese müssen nach ihren konkreten Gegebenheiten und vor allem im Rahmen ihrer finanziellen und strukturellen Möglichkeiten entscheiden, ob und in welchem Umfang eine Schaffung von weiteren hauptamtlichen Stellen für die kommunale Musikschule erforderlich und möglich ist.

Kultur ist mitunter der wichtigste Gestaltungsbereich kommunaler Selbstverwaltung. Sowohl auf der Gemeinde- wie auch auf der Kreisebene können hier im Rahmen der jeweiligen Zuständigkeiten wichtige politische Meilensteine gesetzt werden. Da kulturelle Aufgaben sich schon aufgrund ihrer Struktur einer gesetzlichen Regelung mit subjektiven Rechtsansprüchen entziehen, ist die Kultur als sogenannter „freiwilliger“ Leistungsbereich in Haushaltsnotlagen der Gefahr einer regelmäßigen Kürzungsdiskussion ausgesetzt. Dabei muss man sich vergegenwärtigen, dass gerade durch das Fehlen gesetzlicher Pflichten und einengender Rahmenbedingungen durch Land oder Bund der kommunale Gestaltungsspielraum in diesen Fragen besonders groß ist. Kommunale Selbstverwaltung von Gemeinden und Kreisen findet also gerade auch in diesem Bereich besonders gut ihren Niederschlag.

Theater und Oper

Deutschland ist das Land mit der größten Theaterdichte in der Welt. Dies wird zu Recht gerade von Kulturpolitiker_innen als Errungenschaft und nicht so sehr als finanzielle Belastung angesehen. Dennoch bedeutet diese reiche Kulturlandschaft natürlich für die betroffenen Städte (Landkreise verfügen nur vereinzelt über Theater) eine erhebliche Belastung. Die finanzielle Notlage (gerade auch von Großstädten) hat in den vergangenen Jahren dazu geführt, dass immer wieder über die Schließung ganzer Häuser oder auch einzelner Sparten an Häusern diskutiert worden ist. Ein Kahlschlag ist dabei bisher nicht zu beobachten gewesen. Dennoch wird es Daueraufgabe der Kommunalpolitik bleiben, die günstigsten Formen

eines lebendigen kulturellen Lebens zu finden und diese dann auch durchzusetzen. Denn derzeit ist die Finanzlage vieler theatertragender Städte so angespannt, dass jährlich Einsparungen erzielt werden müssen. Noch in den 1980er-Jahren war es üblich, dass sich in manchen Großstädten namhafte Sponsoren an der Theaterfinanzierung beteiligten. Dies ist inzwischen ein sehr seltenes Phänomen geworden.

Die Finanzierung von Theatern ist in sehr unterschiedlicher Weise geregelt. Ein traditionell von starkem kommunalem Engagement geprägtes Land ist Nordrhein-Westfalen, wo insbesondere die großen Städte mit eigenen Theatern ohne wesentliche Mitfinanzierung durch das Land die wesentlichen Teile der Kulturausgaben tragen. Die Kreise tragen hierzu über entsprechende Mechanismen des Gemeindefinanzierungsgesetzes bei.

Andere Bundesländer engagieren sich wesentlich stärker in der Finanzierung der großen Spielstätten. Allerdings betrifft dies zumeist die Theater und Orchester in den Oberzentren, während kommunale Einrichtungen in Mittel- und Unterzentren oder gar in ländlichen Räumen oft nicht unmittelbar von Landesmitteln profitieren können.

Das rückläufige Sponsoring von kommunalen Theatern und Orchestern hängt eng mit der Ausweitung von Festivals insbesondere über die Sommermonate hinweg zusammen. Hierdurch werden finanzielle Mittel aufgezehrt, die den kommunalen Spielstätten zur Verfügung stehen könnten.

Bibliotheken und Museen

Die Versorgung der Bevölkerung mit Büchern – und in den vergangenen Jahren zunehmend auch mit anderen Medien – ist eine Kernaufgabe der öffentlichen Bibliotheken. Diese Bibliotheken sind zumeist auf der Ebene der Städte und Gemeinden angesiedelt. Im kreisangehörigen Raum halten Landkreise oft eine (ergänzende) Kreisbibliothek vor. Es gibt auch Büchereibusse, die oft von Landkreisen initiiert und finanziert werden.

Die Bibliotheken bilden aufgrund ihrer kleinräumigen Struktur ein Rückgrat der kulturellen Bildung auf der kommunalen Ebene in Deutschland. Oft kooperieren sie mit dem örtlichen Buchhandel und anderen Institutionen, um neben dem Kerngeschäft der Bibliotheken der Bevölkerung auch Lesungen und ähnliche Veranstaltungen zu bieten.

Museen werden auf allen kommunalen Ebenen betrieben. Dies geht zum Beispiel von Industriemuseen der höheren Kommunalverbände über Themen- oder heimatbezogene Museen auf der Kreisebene bis hin zu Heimatstuben in kleinen Gemeinden. Die Museen bilden einen wichtigen Identifikationspunkt für die Menschen in der Kommune; dies gilt nicht nur für kleinere Städte und Gemeinden in ländlichen Regionen, sondern auch für Landkreise sowie für den großstädtischen Raum.

Die Museen sollten auch eine Funktion im Rahmen kommunaler Bildungsaktivitäten haben. Hierzu sind sie je nach Größe und Ausstattung in sehr unterschiedlicher Qualität in der Lage. Sie sollten zudem – auch ohne eigene Personalausstattung – in Kooperationen in die Unterrichts- und Angebotsgestaltung von Schulen einbezogen werden.

Soziokulturelle Zentren

In entsprechend großen Städten, oft kreisfreien Städten, gibt es Angebote in Form von „soziokulturellen Zentren“. Hier werden Angebote unterbreitet, die dem jeweiligen Stadtteil oder der jeweiligen Stadt angemessen sind. Wesentliches Ziel der Arbeit ist der kulturelle Austausch beispielsweise zwischen Menschen unterschiedlicher Herkunft. Soziokulturelle Zentren haben neben ihrer Aufgabe der kulturellen Bildung wichtige Integrationsfunktionen und dienen auch dem Zusammenhalt der Menschen in einer Stadt oder in einem Stadtteil.

Denkmalschutz und Denkmalpflege

Dem Denkmalschutz sind Städte, Gemeinden und Landkreise in besonderer Weise verpflichtet, da das Stadtbild durch den baulichen Denkmalschutz geprägt wird. Daher ist er auch als kommunale Pflichtaufgabe ausgestaltet. Ebenso ist die Gestaltung der Flächen außerhalb zusammenhängender Besiedlung durch den Erhalt und die Gestaltung beispielsweise von Bodendenkmalen und durch die Weiterentwicklung der jeweiligen traditionellen Kulturlandschaft von erheblicher Bedeutung.

Die Aufgabe der Denkmalschutzbehörden ist in den Ländern in unterschiedlicher Weise auf die Landkreise und Gemeinden verteilt. Häufig ist auf kulturelle und historische Besonderheiten Rücksicht genommen worden. Ein Beispiel dafür ist die Bestimmung der seit September 2011 kreisangehörigen Hansestädte Wismar und Stralsund zu Denkmalpflegebehörden, da sie dank ihrer historischen Altstädte seit vielen Jahren Bestandteil des UNESCO-Welterbes sind und die Behörden daher hier besondere Verantwortung haben.

Aber auch Kommunen ohne ausdrückliche Aufgabenzuweisung als Denkmalbehörde haben den Belangen des Denkmalschutzes insbesondere bei der Gestaltung ihrer Planung Rechnung zu tragen. Es liegt im Interesse aller Kommunen, die Belange des Denkmalschutzes mit den Entscheidungen, die für eine positive Entwicklung der Kommunen notwendig sind, in allen Fällen sorgfältig abzuwägen.

Freie Künstler_innen

Die Kulturfinanzierung wird sehr stark durch die Förderung der Institutionen geprägt. Dadurch ist die Förderung einer lebendigen Kulturszene insbesondere im Bereich von freien Künstler_innen häufig nicht so im Blickpunkt der Öffentlichkeit und daher auch latent gefährdet. Aufmerksame kommunale Kulturpolitik sollte daher die Szene freier Künstler_innen, die nicht nur in den Städten, sondern häufig gerade auch im ländlichen Raum sehr lebendig ist, im Auge behalten und die Möglichkeiten nutzen, die der Haushalt zu ihrer Förderung bietet.

Freie Künstler_innen leiden darunter, dass es sich häufig um heterogene Kunstrichtungen und Persönlichkeiten handelt, sodass sie – wenn überhaupt – überwiegend nur schwache Organisationen aufstellen können. Kommunen können hier wichtige Funktionen erfüllen, indem sie

Räumlichkeiten für Künstler_innen bereitstellen, Kunstpreise und Stipendien ausloben, Ausstellungen organisieren oder regelmäßig Ankäufe vornehmen. Hilfreich sind hier auch sehr oft die örtlichen Sparkassen bzw. die von ihnen gegründeten Stiftungen.

Festspiele und Events

Deutlich stärker im Mittelpunkt des Interesses stehen Festspiele und Events. Viele Kommunen haben entsprechende Aktivitäten in ihrem Programm, häufig bereits seit vielen Jahrzehnten. Hinzu treten die vielen regionalen Ereignisse, die inzwischen in Deutschland vor allem im Sommer das Bild prägen. Nach dem Vorbild des Schleswig-Holstein-Musikfestivals sind mittlerweile flächendeckend Festspielreihen landesweit oder in kreis- und stadtübergreifenden Regionen entstanden, die das kulturelle Leben erheblich bereichern. Im Unterschied beispielsweise zur Theaterfinanzierung ist es hier wesentlich leichter und erfolgreicher gelungen, private Sponsoren für die Finanzierung zu gewinnen.

Entsprechendes gilt für Festspiele und Events in rein kommunaler Trägerschaft. Trotz ihres im Grundsatz lokalen Ansatzes erreichen diese Ereignisse häufig weit überregionale Bedeutung und werden daher auch für überregionale Wirtschaftsunternehmen für Sponsoring interessant. Darüber hinaus prägen sie den Kulturraum und geben der jeweiligen Gebietskörperschaft auch unverwechselbares Gepräge.

Kultur im ländlichen Raum

Die Kultur im ländlichen Raum ist insgesamt von einzelnen regionalen Festspielen und Events geprägt, von einer zum Teil soliden Infrastruktur an kultureller Bildung sowie von häufig auch überregional bekannten Künstler_innen. Hier besteht die Gestaltungsaufgabe für Landkreise und kreisangehörige Städte und Gemeinden darin, diese vorhandenen Angebote zu bündeln, ohne sie in ihrer Eigenart zu beschädigen. Außerdem geht es darum, eine möglichst erfolgreiche Dachmarke zu etablieren und die entsprechenden kulturellen Ereignisse und Produkte gemeinsam anzubieten und zu vermarkten. Der Deutsche Kulturrat hat 2010 verschiedenste Beiträge aus Landkreisen zur Kultur im ländlichen Raum in einem Band „Kulturlandschaft Deutschland: Die Provinz lebt“ zusammengefasst veröffentlicht.

Jörg Freese

Jörg Freese, geb. 1964, ist Dipl. Verwaltungswirt (FH). Nach seiner Tätigkeit im Personalamt der Landeshauptstadt Kiel wechselte er 1991 zum Landkreistag Mecklenburg-Vorpommern, wo er bis Ende 2007 als stellvertretender Geschäftsführer wirkte. Seit 2008 ist er Beigeordneter für Jugend, Schule, Kultur und Gesundheit beim Deutschen Landkreistag.

Der Sport ist ein wichtiger Bestandteil des kommunalen Lebens. Er ist nicht lediglich eine Freizeitaktivität; vielmehr fördert die sportliche Betätigung die Gesundheit des Einzelnen und den Zusammenhalt in der Bevölkerung. Der Sport weist damit eine ganze Reihe von Bezügen zu anderen Politikfeldern in der Kommune auf. Eine tragende Rolle im Sport haben die Vereine mit ihren vielfältigen Angeboten. Sport im Verein ist besonders geeignet, um Menschen unterschiedlicher sozialer Herkunft zusammenzuführen und Zugezogenen die Integration im Ort zu erleichtern. Neben dem Vereinssport gibt es aber auch sportliche Aktivitäten, die außerhalb von Vereinen, sei es im Freien oder in einem gewerblichen Sportstudio, betrieben werden.

Aufgabe der Kommune ist es, die zur Ausübung des Sports notwendigen Einrichtungen zur Verfügung zu stellen. Das sind zum einen Freiluftanlagen, vor allem für Mannschaftssportarten wie Fußball, Hockey, Baseball sowie für die Leichtathletik. Dazu können auch Trimpfade, Streetballfelder oder Freiluftturngeräte zählen. Zum anderen sind es Sporthallen für den sogenannten Indoor-Sport. Viele dieser Sporthallen befinden sich an Schulen, stehen dem Sport also erst nach Schulschluss zur Verfügung. Nicht alle diese Einrichtungen müssen von der Kommune getragen werden. Vielfach gibt es vereinseigene Anlagen, die aber zumeist einer finanziellen Förderung durch die Kommune bedürfen. Wie die Kultur zählt auch der Sport zu den freiwilligen Aufgaben der Kommune. Damit ist dieser Bereich in besonderem Maße vom Konsolidierungsdruck in den Haushalten betroffen. Seit Jahren fordern daher die Sportverbände – bisher vergeblich – den Sport als Staatsziel in die Verfassung aufzunehmen.

Die Anforderungen an Sportanlagen verändern sich im Lauf der Zeit. Das liegt einerseits an den Vorstellungen der Nutzer_innen selbst (zum Beispiel zur Qualität von Umkleiden und Sanitärbereichen). Im Bereich der Feldsportarten betrifft dies zudem den Übergang von Hart- zu Kunstrasenplätzen. Zum anderen sind es Standards, die von den Sportfachverbänden gesetzt werden. So änderte vor einiger Zeit der Basketballverband die Markierungsvorschriften, so dass in den entsprechenden Hallen mit Wettkampfbetrieb aufwendige Ummarkierungen vorgenommen werden mussten. Darüber hinaus ändert sich aber auch die Sportartenstruktur. Neue Sportarten (u. a. Futsal, Inline-Hockey) kommen hinzu, für die zusätzliche Übungsstunden eingeräumt werden müssen.

So wächst vor allem der Bedarf an Hallenkapazitäten. Die Kommune muss für ihre eigenen Sportstätten den von den Sportvereinen angemeldeten Bedarf an die Kapazitäten anpassen. Hierbei muss sie engen Kontakt zu den nachfragenden Vereinen halten. Um sich besser miteinander abzustimmen, können die Vereine einen Stadt-sportverband gründen oder eine andere Form der Kooperation wählen. Als sehr hilfreich erweist es sich, wenn die Kommune für Sportarten, die keine förmliche Sporthalle benötigen, wie Gymnastik- und Fitnessangebote, andere Räumlichkeiten zur Verfügung stellen kann. Das können zum Beispiel Bürger- oder Dorfgemeinschaftshäuser sein.

Der Zustand der Sportanlagen in Deutschland ist nicht zufriedenstellend. So schätzt der Deutsche Olympische Sportbund den Sanierungsbedarf auf rund 40 Mrd. Euro. Die öffentliche Sportförderung durch Länder und Kommunen reicht aber nicht aus, um diesen Mangel zu beheben.

Daher ist es geboten, auch andere Fördermöglichkeiten, wie zum Beispiel die Städtebauförderung, daraufhin zu prüfen, ob sie auch für Zwecke des Sports eingesetzt werden können.

Ein großes Problem für den Sport ist nach wie vor der Lärmschutz. Viele Sportanlagen befinden sich in Ortslage oder sind durch heranrückende Wohnbebauung in die Ortslage hineingewachsen. Diese Anlagen genießen zwar Bestandsschutz; ist aber ein Umbau beabsichtigt, so greifen die verschärften Standards der Sportanlagenlärmschutzverordnung. Das Problem ist durch eine Anhebung der Grenzwerte im Jahr 2017 zwar verringert, aber nicht beseitigt worden. Eine Verlagerung von Sportstätten kommt schon aus finanziellen Gründen nicht in Betracht; zudem sind die weiteren Anfahrtswege gerade im Kinder- und Jugendsport oft nicht hinzunehmen.

Ein zweites Problem, gerade für den Vereinssport, ist die Ausdehnung des Ganztagschulbetriebs. Endet die Schulzeit erst um 16:00 Uhr, bleibt für den Trainingsbetrieb nur

wenig Zeit. Das gilt besonders im ländlichen Raum, da dort die Schüler_innen noch lange Heimwege haben. Umso wichtiger ist es, dass der organisierte Sport sich in das sportliche Angebot in den Ganztagschulen aktiv einbringt.

Auch wenn es im kommunalpolitischen Alltag Differenzen zwischen den Interessen des Sports und kommunalem Handeln gibt, so ziehen doch beide Seiten im Prinzip „an einem Strang“. Denn die gesellschaftspolitische Funktion des Sports ist nicht hoch genug einzuschätzen. Dies haben der Deutsche Olympische Sportbund, der Deutsche Städtetag und der Deutsche Städte- und Gemeindebund in einer Kooperationsvereinbarung „Starker Sport – starke Städte und Gemeinden“ im Jahr 2008 zum Ausdruck gebracht. In Rheinland-Pfalz sind die Partner noch einen Schritt weitergegangen, indem der Landessportbund gemeinsam mit den Kommunalen Spitzenverbänden einen Ausschuss „Sport und Kommunen“ gebildet hat. Hier sollen frühzeitig Probleme gemeinsam besprochen und Lösungswege gesucht werden.

Prof. Dr. Gunnar Schwarting

Gunnar Schwarting war von 1992 bis 2014 Geschäftsführer des Städtetages Rheinland-Pfalz. Vorher war er 10 Jahre Beigeordneter und Stadtkämmerer in der Stadt Frechen (Rhein-Erft-Kreis). Er ist Honorarprofessor an der Deutschen Universität für Verwaltungswissenschaften und u.a. Mitglied im Gutachterausschuss Finanzmanagement der Kommunalen Gemeinschaftsstelle für Verwaltungsmanagement. Schwarting hat zahlreiche Bücher und Zeitschriftenbeiträge zu kommunalpolitischen Themen, insbesondere zu den Bereichen Haushalt und Finanzen, publiziert.

Anlage 35:

Komuno.de: Definition von Kommunalkredit

komuno

Digitale Plattform für Kommunalkredite

Kommunalkunden

Finanzinstitute

Plattform

Partner

Smart City

Team

Login

Kontakt

Jobs

News

Kontakt



Lexikon

Kommunalkredit

Bei einem Kommunalkredit (oder Kommunaldarlehen) handelt es sich um ein Darlehen an eine Gebietskörperschaft, also an den Bund, die Bundesländer, Landkreise bzw. kreisfreie Städte, Gemeinden, Gemeindeverbände und unselbstständige Eigenbetriebe. Darlehen im kommunalen Bereich werden unter anderem von Landesbanken, Sparkassen, Geno Banken oder Privatbanken vergeben.

Grafik

Interaktives Chart

Anteil der Bankengruppen am Kreditbestand öffentlicher Haushalte in %

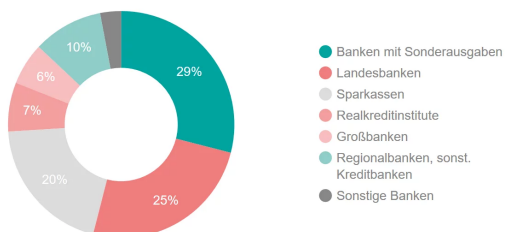


Abbildung: Eigene Darstellung, Quelle: Helaba, Kreditversorgung, 2019

Inhaltsverzeichnis

1. [Was ist ein Investitionskredit?](#)
2. [Was ist ein Kassenkredit?](#)
3. [Rechtl. Rahmenbedingungen](#)
4. [Bankbetriebliche Auswirkung](#)
5. [Digitalisierung von Kommunalkrediten](#)

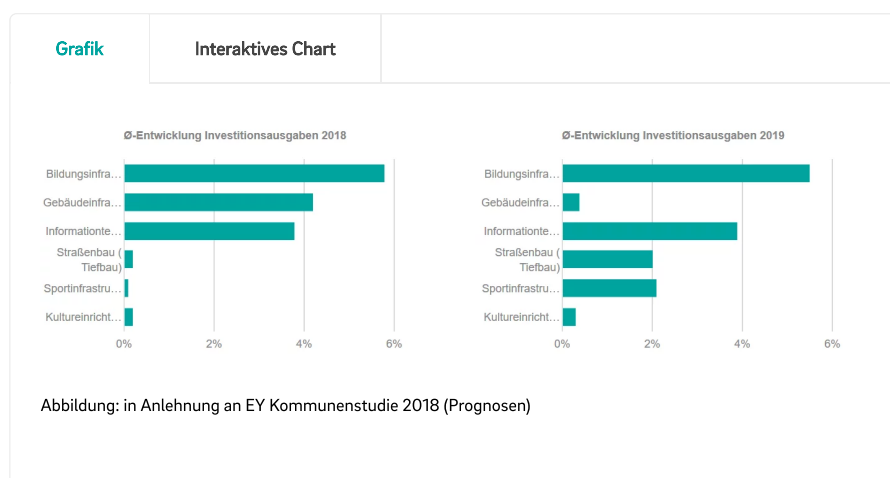
Weitere Begriffe

[Zum Lexikon](#)

Das Gesamtvolumen des Kreditbestands beläuft sich bei Gemeinden auf ca. 150 Milliarden € und bei den Ländern auf ca. 100 Milliarden €.

Was ist ein Investitionskredit?

Bei Kommunalkrediten wird je nach Verwendungszweck des Kredits zwischen zwei Kreditarten unterschieden. Bei einem Investitionskredit handelt es sich um einen Kredit, dessen geplante Verwendung eine Investition der Kommune ist. Der Verwendungszweck des Geldes ist dabei durch das Haushaltsrecht der Bundesländer stark limitiert¹ und auf direkte Investitionen, Investitionsförderungsmaßnahmen und deren Umschuldungen oder Prolongation festgeschrieben. Eingesetzt werden Investitionskredite bei der Kommunalfinanzierung somit in der Regel für klassische Investitionsprojekte wie z. B. den Neubau oder Renovierung einer Schule. Eine ausführliche Auflistung der möglichen Investitionen können sie der folgenden Abbildung entnehmen.²



Kredittechnisch zeichnet sich der Investitionskredit üblicherweise durch einen mittel- bis langfristigen Zeithorizont aus. Eine Laufzeit von mindestens einem Jahr ist die Regel; häufig kommt es zu deutlich längeren Laufzeiten. Der Kredit ist in der Regel mit gleichbleibendem Tilgungssatz und festverzinst ausgestaltet. Kreditsicherheiten dürfen bei Kommunen nicht bestellt werden und sind aufgrund deren Insolvenzunfähigkeit im Rahmen der Bündischen Haftung für Investoren ebenso nicht erforderlich.³ Die Finanzierung der Kredite läuft derzeit meist per Telefon oder E-Mail-Verteiler. Hier kann komuno mit einer digitalen Lösung zur Ausschreibung und Angebotserstellung helfen. Der gesamte Prozess wird dadurch verschlankt und beschleunigt.

Was ist ein Kassenkredit?

Ein Kassenkredit oder auch Liquiditätskredit werden im öffentlichen Sektor zur Deckung eines üblicherweise kurzfristigen Liquiditätsbedarfs genutzt. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um Kredite mit kurzen Laufzeiten von unter einem Jahr. Auch lange Laufzeiten sind je nach Bundesland bisweilen keine Seltenheit mehr und ergänzen den Haushalt und die Schuldenportfolios vieler Kommunen seit einigen Jahren auch zur Laufzeitdiversifikation.⁴

Während Kassenkredite aufgrund ihrer kurzfristigen Natur häufig variabel verzinst, zum Beispiel auf Basis des EONIA oder eines EURIBOR, abgeschlossen werden, unterliegen Sie naturgemäß einem höheren Zinsänderungsrisiko, als Investi-

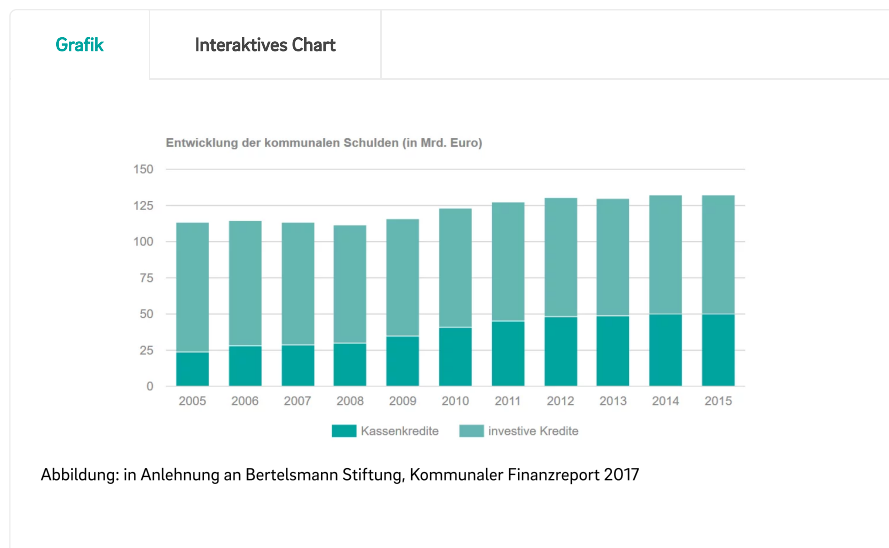
Lernen Sie komuno kennen!

Mit komuno können Sie Kreditausschreibungen vom Komunen erhalten und rechtsverbindliche Angebote abgeben oder Zuschläge erhalten.

Testzugang anfordern

tionskredite, deren Zinsbindung üblicherweise über mehrere Jahre festgeschrieben ist.⁵

Die Entwicklung der Kassen und Investitionskredite ist dabei ansteigend. Allerdings zeigt eine genauere Betrachtung der Schulden in diesem Zeitraum eine Veränderung der Schuldenstruktur weg von traditionellen investiven Bankkrediten und hin zu Kassenkrediten. Um die Gesamtentwicklung besser nachvollziehen zu können, lohnt ein Blick auf die unterschiedlichen kommunalen Ebenen (vgl. Teil A, Kapitel 4). Sowohl die kreisfreien Städte und die Landkreise als auch die kreisangehörigen Gemeinden haben die Möglichkeit, für ihre Aufgabenerfüllung und zum Zweck der Liquiditätssicherung Kassenkredite aufzunehmen.⁶



Rechtliche Rahmenbedingungen

Kommunalkredite und deren Ausgestaltung sind je nach Bundesland unterschiedlich. So setzen die Länder und Gemeinden mit ihrer Satzung die Möglichkeiten der Kommunalfinanzierung fest. Grundsätzlich sind Kommunaldarlehen vergleichbar mit Blankokrediten, da für diese keine Sicherheiten gestellt werden müssen und dürfen. Dem liegt die Annahmen zu Grunde, dass Kommunen insolvenzunfähig sind. Die Insolvenzunfähigkeit ist begründet durch den Finanzausgleich der Länder, der dafür sorgt, dass es zu einer Insolvenzgefahr im kommunalen Sektor nicht kommen kann. Der „Haftungsansatz“ geht zwar nicht so weit, dass eine übergeordnete Hierarchieebene eine garantieähnliche Haftung für einzelne kommunale Schulden übernimmt; jedoch besteht ein interföderatives, konstitutiv gesichertes normatives Ausgleichssystem, das die Zahlungsfähigkeit aller Gebietskörperschaften sicherstellt. Dadurch liege eine uneingeschränkte Bonität vor.⁷

Bankbetriebliche Auswirkung

Sowohl Kassen- als auch Investitionskredite sind nach KWG Kredite und damit Forderungen an Kunden. Da Bund, Länder und Gemeinden wie oben erläutert insolvenzunfähig sind, werden sie bankaufsichtsrechtlich jedoch speziell behandelt. Kommunalkredite sind bankrechtlich gemäß Solvabilitätsverordnung (SolV) mit einer so genannten „Null-Gewichtung“ privilegiert und müssen deshalb nicht mit Eigenkapital unterlegt werden.⁸ Durch den „Partial Use“ bleiben Kommunalkredite dauerhaft von den neuen Ratinganforderungen (IRB-Ansatz) für Investoren ausgenommen. Der Zwang eines Ausweises der Leverage Ratio beeinflusst das kommunale Darlehensgeschäft zusätzlich. Die Leverage Ratio darf laut Capital Requi-

rement Regulation (CRR) nicht unter 3% fallen. Eine nicht risikosensitive Eigenmittelunterlegung setzt jedoch den Anreiz zur Substitution risikoarmer Forderungen durch risikoreichere (und mit einer höheren erwarteten Rendite versehene) Aktiva. Risikoarme Geschäftsmodelle werden in einem solchen System benachteiligt. Insbesondere das risikoarme Geschäft der Kommunalfinanzierung wäre hiervon in erheblichem Maße nachteilig betroffen. Eine verbindliche Leverage Ratio hätte somit erhebliche Auswirkungen für die Bedingungen, zu denen Kredite an Gebietskörperschaften bereitgestellt werden.⁹

Digitalisierung von Kommunalkrediten

komuno schlägt als digitale **Kreditplattform** die Brücke zwischen Kommunen und Investoren. Auf komuno können Kommunen Kassen- und Investitionskredit Ausschreibungen tätigen und webbasiert abschließen. Banken, Förderbanken, Versicherungen und Asset Manager erstellen direkt auf komuno Angebote zu den veröffentlichten Ausschreibungen. Die **Digitalisierung** beschleunigt und vereinfacht hierbei den Kreditausschreibungs- und Vergabeprozess und schafft Transparenz. Für Kommunen ist unser online Marktplatz komplett kostenfrei. Investoren nutzen komuno ebenfalls kostenlos, bei erfolgreichen Transaktionen ist eine Gebühr von 0,01% auf das durchschnittliche Nominal über die Zins- bzw. Margenbindung fällig.

Durch die Effizienzsteigerung des Prozesses können Kosten gesenkt und Reichweite generiert werden, dies kann dazu führen, dass trotz Niedrigzinsumfeld und rechtlichen Rahmenbedingung, die Attraktivität des Kommunalgeschäfts steigt. Unser Ausschreibungsportal dokumentiert dabei den kompletten Prozess und generiert damit eine Abschlussdokumentation die für Kommunen und Investoren 100% reversionssicher ist. Rechtliche und innerbetriebliche Rahmenbedingungen können dabei integriert werden, wie zum Beispiel das Regionalprinzip oder das vier Augen Prinzip.

Um weitere Vorteile zu schaffen und eine End-to-End Integration zu erreichen, schafft komuno Schnittstellen zu verschiedenen kommunalen und investorenindividuellen Systemen. Wir haben bereits eine Schnittstelle zum Schuldenmanagement Tool der Kommunen S-Kompass. Des Weiteren bieten wir derzeit eine Schnittstelle zum Sparkassen Finanzsystem. Weitere Schnittstellen sind möglich und werden derzeit erarbeitet. Durch diese Integration, aber auch den grundlegenden Datenverkehr auf komuno legen wir großen Wert auf ihren Datenschutz. Ihre Daten werden EU-DSGVO-konform auf ISO-/BSI-zertifizierten Servern gespeichert.¹⁰

Quellen und Studien:

¹ Hölscher, Wirtschaftslexikon Gabler, 2018, <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/kommunalkredit-39729/version-263131>

² Bastian Frie, Bankgeschäft mit dem Konzern Kommune, 2018

³ § 12 Abs. 1 Nr. 2 InsO

⁴ Geißler, Kassenkredite: Kein Ausweg aus der Haushaltskrise, 2017 (<https://www.bertelsmannstiftung.de/de/unsere-projekte/kommunale-finanzen/kommunaler-finanzreport/kassenkredite/>)

⁵ Hessischer Rechnungshof, Kassenkredite, 2019 (<https://rechnungshof.hessen.de/b%C3%BCrgerservice/finanzlexikon/h-k/kassenkredite>)

⁶ Bertelsmann Stiftung, Kommunaler Finanzreport 2017, 2017

⁷ § 86 Abs. 1 GemO NRW; BVerfGE 72, 330 (397 f.)

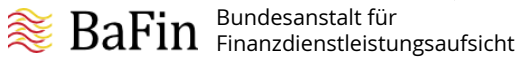
⁸ Becker, Basel III und die möglichen Auswirkungen auf die Kommunalfinanzierung, 2013

⁹ Buchholz et al., Auswirkung der Leverage Ratio auf die Finanzierung der Kommunen, 2017)

¹⁰ komuno.de

Anlage 36:

Jean-Pierre Bußalb (BaFin): Nachrang- und partiarische Darlehen



Publikationen & Daten

03.03.2015 | Thema Verbraucherschutz

Nachrang- und partiarische Darlehen: BaFin mahnt bei Kapitalbeschaffung zur Vorsicht

Inhalt

- Hohe Risiken
- Prospektpflicht
- Fehlender Prospekt
- Gesundes Misstrauen
- Weiterführende Informationen

Nicht alle Unternehmen, die auf dem Finanzmarkt von Anlegern hohe Summen einwerben, werden von der BaFin so umfassend beaufsichtigt wie zum Beispiel Banken.

Anbieter von unternehmerischen Beteiligungen und anderen Vermögensanlagen, wie Nachrang- und partiarischen Darlehen, werden zwar künftig in der Regel einen Prospekt gemäß Vermögensanlagenengesetz [<http://www.gesetze-im-internet.de/vermanlg/index.html>] erstellen und von der BaFin billigen lassen müssen. So sieht es das Kleinanlegerschutzgesetz vor, das voraussichtlich im Frühjahr verabschiedet werden wird. Dies ist jedoch keine Gewähr für die Tauglichkeit des Produkts oder die Seriosität der Personen, die es anbieten.

In Zeiten geringer Zinsen sind nicht wenige Anleger auf der Suche nach attraktiven Anlagemöglichkeiten mit hohen Renditen. Immer wieder stoßen sie dabei auf Werbeangebote für Nachrangdarlehen und partiarische Darlehen. Diese zeichnen sich häufig dadurch aus, dass die Anbieter mit hohen Zinsen oder Renditen locken, die über dem Marktniveau liegen.

Partiarische Darlehen und Nachrangdarlehen

Bei **partiarischen Darlehen** überlassen die Anleger dem Anbieter Kapital für einen bestimmten Zweck und bekommen dafür einen Anteil am Gewinn. Dies ist die partiarische Komponente des Darlehens, die vom erwirtschafteten Gewinn abhängt. Außerdem sehen viele dieser Verträge eine Verzinsung vor.

Bei **Nachrangdarlehen** wird die Forderung des Anlegers im Insolvenzfall des Unternehmens erst bedient, wenn sämtliche Gesellschaftergläubiger befriedigt wurden. Sie ist vor- oder gleichrangig mit den Ansprüchen der Gesellschafter auf Rückgewähr ihrer Einlage. Diese Bedingung wird als Rangrücktritt, Subordination oder Nachrangabrede bezeichnet und ist Teil des Darlehensvertrags. Beim qualifizierten Nachrang vereinbaren die Parteien, dass die Forderungen des Anlegers schon dann nicht bedient werden, wenn die Rückzahlung einen Insolvenzgrund herbeiführen würde.

Die Angebote sind sehr vielfältig. Immer wieder finden und erfinden Anbieter neue Investitionsmöglichkeiten und -felder. Deshalb lassen sich diese auch nicht abschließend aufzählen. Zu den Marktparten, in welchen Anbieter mit Nachrangdarlehen und partiarischen Darlehen vor allem im Internet um Anleger buhlen, zählen beispielsweise Rohstoffe, erneuerbare Energien, Immobilien, Forstwirtschaft, Landwirtschaft, Forschung und Entwicklung von Arzneimitteln, Küchenmöbel, Tiernahrung, Paniermehl, Vermarktung von Events und Happenings, Unterhaltungselektronik und Gastronomie.

In den vergangenen Jahren hat es etliche Fälle gegeben, in denen Anbieter nicht in der Lage waren, Anlegern ihr Kapital zurückzuzahlen. Sie mussten Insolvenz anmelden. Die Anleger gingen leer aus oder erhielten weit weniger zurück, als sie investiert hatten. Gerade bei solchen Angeboten ist es darum wichtig, dass Anleger sorgfältig alle Chancen und Risiken abwägen, bevor sie sich für eine Anlage entscheiden.

Hohe Risiken

Ein Anleger, der einem Unternehmen ein Darlehen gibt, ist an diesem nicht als Gesellschafter beteiligt. Er hat also keinen Einfluss auf die Geschäfte und auch keinen ausreichenden Einblick in die Geschäftsentwicklung des Unternehmens. Diese Intransparenz stellt für den Anleger ein enormes Risiko dar. Er spekuliert auf das wirtschaftliche Überleben des Unternehmens, ohne dass ihm die Informations- und Kontrollrechte eines Gesellschafters zustünden. Anleger sollten sich durch die versprochenen Erträge daher nicht blenden lassen, sondern müssen vorsichtig sein. Nur, wer den Verlust des eingesetzten Kapitals tragen kann, sollte überhaupt in solche Anlagen Geld investieren.

Hinzu kommt ein weiterer Risikofaktor, den Anleger nicht unterschätzen sollten: Die Darlehen enthalten in den Vertragsbedingungen eine „Nachrangabrede“, die oft im Kleingedruckten versteckt wird. Damit gehen die Anleger ein unternehmerisches Risiko ein, das durchaus dem eines Gesellschafters entspricht und höher ist als das allgemeine Unternehmensrisiko. Denn ein Anleger, der sich auf einen qualifizierten Nachrang einlässt, muss sein Kapital wie ein Gesellschafter gerade dann im Unternehmen belassen, wenn es in eine wirtschaftliche Schieflage gerät. Das kann schnell passieren, wenn das wirtschaftliche Konzept des Unternehmens nicht trägt oder gar unseriös ist. Das Unternehmen kann das Kapital des Anlegers in einer solchen Lage aufgrund des Nachrangs zugunsten anderer Gläubiger verbrauchen, ohne Insolvenz anmelden zu müssen. Selbst, wenn der Anleger frühzeitig bemerkt, dass das Unternehmen auf eine Schieflage zusteuern könnte, ist es oft schon zu spät: Viele Darlehensverträge können erst nach mehreren Jahren gekündigt werden.

Wenn Prospekte, Informationsblätter und Werbebroschüren für eine Vermögensanlage den Hinweis auf ein Totalverlustrisiko enthalten, sollten Anleger diesen sehr ernst nehmen. Er ist keine bloße Formalie, auch wenn Anbieter und Vermittler das bisweilen behaupten. Zwar kann ein Totalverlust grundsätzlich jeden treffen, der Geld verleiht. Bei qualifizierten Nachrangdarlehen und partiarischen Darlehen kann der Totalverlust aber zusätzlich eintreten, weil die gläubigerschützenden Regelungen der Insolvenzordnung [<http://www.gesetze-im-internet.de/inso/>] zugunsten der Anleger nicht anwendbar sind. Die Forderung wird wirtschaftlich und rechtlich wertlos oder ist es von Anfang an. (Umfassende Informationen zur rechtlichen Ausgestaltung des qualifizierten Rangrücktritts finden Sie im Fachartikel zum Grauen Kapitalmarkt.)

Prospektpflicht

Wie oben erwähnt, führt das Kleinanlegerschutzgesetz eine Prospektpflicht für Anbieter ein, die partiarische Darlehen und Nachrangdarlehen vertreiben wollen. Dies wird ein Minimum an Transparenz herstellen. Vor einem öffentlichen Angebot müssen die Anbieter und Emittenten künftig bei der BaFin einen Prospekt hinterlegen und diesen veröffentlichen, nachdem die BaFin ihn gebilligt hat. Prospekte sind sehr umfangreich, bieten aber oft aufschlussreiche Informationen. Auch wenn es mühsam erscheint, sollten Anleger die Anlagebedingungen, Finanzaufstellungen und vor allem die Informationen zu den Risiken, zur Anlagestrategie und Mittelverwendung sorgfältig lesen und verstehen. Besonders wichtig sind die Ausführungen zum Totalverlustrisiko.

Die BaFin prüft jeden Prospekt daraufhin, ob er vollständig, kohärent und verständlich ist. Sie nimmt jedoch keine Produktkontrolle vor. Ebenso wenig überprüft sie die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Geschäftsmodells und die Seriosität und Bonität der Anbieter, Initiatoren und Geschäftsleiter. Die Emittenten werden auch nicht laufend überwacht und kontrolliert, wie es zum Beispiel bei Banken der Fall ist. Die BaFin prüft zudem nicht, ob die Angaben im Prospekt inhaltlich richtig sind.

Billigt die BaFin einen Prospekt, heißt das also, dass dieser die Mindestinformationen zum Anbieter und zum Produkt enthält, die das Vermögensanlagengesetz vorschreibt. Es bedeutet aber nicht, dass die BaFin das Unternehmen oder sein Geschäftsmodell abgesegnet oder gar zugelassen hat. Die Prospektprüfung ist kein Gütesiegel und keine Erlaubnis der Geschäftstätigkeit – auch wenn Anbieter ihren Kunden gern etwas anderes erzählen. Kriminelles Handeln einzelner Anbieter kann die Prospektprüfung nicht gänzlich verhindern. Die Prospektpflicht für Nachrangdarlehen und partiarische Darlehen trägt jedoch dazu bei, dass Anleger die Seriosität und wirtschaftlichen Erfolgsaussichten der genannten Anlageformen besser einschätzen können. Dies erleichtert es ihnen, eine fundierte und risikobewusste Entscheidung treffen. Für seine Investitionsentscheidung ist jeder Anleger jedoch immer selbst verantwortlich: Tritt ein Risiko ein, so hat er die negativen Folgen zu tragen.

Fehlender Prospekt

Gibt es für ein Angebot keinen von der BaFin gebilligten Prospekt, sollten Anleger besonders vorsichtig sein. In diesen Fällen erhalten Anleger meist in Form von Werbematerialien nur wenige Informationen über das Unternehmen und die Anlage. Hier ist es angebracht, sich immer auch aus weiteren Quellen zu informieren, zum Beispiel im Internet. Anleger sollten aber darauf achten, woher die Angaben kommen und ob die Informationsquellen bekannt, seriös und neutral sind. Je weniger aussagekräftige Informationen über ein Investment zu erhalten sind, desto misstrauischer sollten Anleger sein. Hege sie Zweifel, sollten sie nicht investieren.

Die Prospektpflicht wird nicht für Nachrangdarlehen und partiarische Darlehen gelten, mit denen ein Unternehmen mittels Crowdfunding in Form des Crowdfunding maximal 1 Million Euro einnimmt, wenn sie über eine Internet-Plattform vermittelt werden und jeder Anleger ohne weitere Auskünfte maximal 1.000 Euro anlegen kann. Crowdfunding ist für Jungunternehmen und Start-ups interessant. Sie stellen Anlegern zwar Informationen und oft auch Geschäftspläne zur Verfügung; diese sind allerdings oft unverbindlich. Die Jungunternehmen müssen sich mit ihrer Geschäftsidee erst am Markt behaupten. Wer investiert, muss also grundsätzlich mit einem Totalverlust rechnen. Crowdfunding eignet sich daher nicht als Altersvorsorge, sondern ist eher als Spielgeld anzusehen.

Gesundes Misstrauen

Bei marktschreierischen Angeboten, überdurchschnittlichen Renditeversprechen, windigen Geschäftsmodellen oder Unklarheit über die Personen, die hinter einer Vermögensanlage stehen, sollten Anleger grundsätzlich misstrauisch werden und im Zweifel nicht investieren. Wie bei allen Vermögensanlagen sollten sie auch bei Nachrang- und partiarischen Darlehen die Vertrags- und Prospektunterlagen sehr kritisch prüfen. Egal, wie das Investment bezeichnet wird: Findet sich im Vertragswerk oder in Zusatzdokumenten eine Nachrangklausel, ist besondere Vorsicht geboten.

Weiterführende Informationen

Weitere Informationen rund um die Geldanlage erhalten Anleger bei der Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. [<http://www.vzvb.de/>], und den örtlichen Verbraucherzentralen [<http://www.verbraucherzentrale.de/>]. Dort finden sie auch Listen mit den Namen zweifelhafter Anbieter. In der Unternehmensdatenbank der BaFin können sie außerdem nachschauen, ob ein Unternehmen von ihr beaufsichtigt wird. Auch Übersichten der Prospekte für Vermögensanlagen und Wertpapiere sind dort abrufbar.

Hinweis

Der Beitrag gibt den Sachstand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung im BaFinJournal wieder und wird nicht nachträglich aktualisiert. Bitte beachten Sie die Allgemeinen Nutzungsbedingungen.

Autor: Dr. Jean-Pierre Bußalb, BaFin

Zusatzinformationen

Rechtsgrundlagen

Insolvenzordnung (InsO) [<http://www.gesetze-im-internet.de/ins0/>]

Vermögensanlagengesetz (VermAnlG) [<http://www.gesetze-im-internet.de/vermanlg/index.html>]

Mehr zum Thema

Artikel

Fachartikel: Grauer Kapitalmarkt - Marktabgrenzung, Regulierung und Verantwortung des Anlegers

Artikel

Fachartikel: Kleinanlegerschutzgesetz - Mehr Transparenz auf dem Grauen Kapitalmarkt

Artikel

Fachartikel: Crowdfunding - Aufsichtsrechtliche Pflichten und Verantwortung des Anlegers

Verbraucherzentrale Bundesverband [http://www.vzbv.de/]

Verbraucherzentrale [http://www.verbraucherzentrale.de]

Weitere Themen

Publikation

BaFinJournal 3/2015 (PDF, 901KB, nicht barrierefrei)

<https://www.bafin.de/dok/7849740>

TWEET [HTTPS://TWITTER.COM/INTENT/TWEET?TEXT=BAFIN%20-%20-%20FACHARTIKEL%20-%20FACHARTIKEL%3A%20NACHRANG-
%20UND%20PARTIARISCHE%20DARLEHEN&URL=HTTPS%3A%2F%2FWWW.BAFIN.DE%2FSHAREDDOCS%2FVEROEFFENTLICHUNGEN%2FDE%2FFACHARTIKEL%2F2015%2
TEILEN [HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/SHARER/SHARER.PHP?
U=HTTPS%3A%2F%2FWWW.BAFIN.DE%2FSHAREDDOCS%2FVEROEFFENTLICHUNGEN%2FDE%2FFACHARTIKEL%2F2015%2FFA_BJ_1503_NACHRANGDARLEHEN.HTML]
MAIL

© BaFin

Stille-Beteiligungen

Stille-Beteiligungen

1. Erläuterung >
2. Rechtliche Grundlagen >
3. Bilanzausweis der Stillen Beteiligung >
4. Besteuerung der Stillen Beteiligung >
5. Instrumentensteckbrief >
6. Unsere Dienstleistungen >

1. Erläuterung

Vielfach werden mezzanine Finanzierungen durch stille Beteiligungen realisiert. Sie wird auch stille Gesellschaft genannt, da sie gesellschaftsrechtlicher Natur ist. Es handelt sich um eine Unterform der BGB-Innengesellschaft.

Der Investor wird bei dieser Form der Unternehmensfinanzierung als "Stiller" bezeichnet. Diese Bezeichnung folgt aus dem zentralen Merkmal der stillen Beteiligung: Der Investor beteiligt sich zwar am Handelsgeschäft eines anderen, tritt dabei aber nicht nach außen erkennbar als Gesellschafter auf. Er leistet seine Einlage in das Unternehmensvermögen und erlangt als Gegenleistung eine Gewinnbeteiligung.

2. Rechtliche Grundlagen

a) Gesetzgeberische Vorgaben

1. Umfassende Vertragsfreiheit bei Errichtung der stillen Beteiligung

















Gesetzlich geregelt ist die stille Gesellschaft im HGB §§ 230 - 236 und im BGB (§§ 705 ff.).

Die meisten dieser gesetzlichen Regelungen sind jedoch nicht zwingend anzuwenden.


Vielmehr kann die Vertragsgestaltung zwischen dem Unternehmen und dem Stillen von den meisten Normen abweichen; man spricht deshalb auch von dispositivem Recht.

Es ergeben sich somit für die stille Beteiligung **zahlreiche Ausgestaltungsmöglichkeiten**. Sie erlauben es, die Modalitäten der stillen Beteiligung an die speziellen Bedürfnisse des Kapital suchenden Unternehmens und des Investors individuell anzupassen.

2. Stiller Gesellschafter erscheint nicht nach Außen

4. Hinweise zur Form des Gesellschaftsvertrags

 Grundstücks-Gesellschaftsvertrag nicht formbedürftig. Es empfiehlt sich jedoch schon aus Gründen der Rechtssicherheit, ihn schriftlich zu fixieren. Im Einzelfall können allerdings im Gegensatz zum HGB andere Gesetze eine bestimmte Form für den Gesellschaftsvertrag vorsehen.

Ausnahme Aktiengesellschaft: Das Aktienrecht macht es erforderlich, den Gesellschaftsvertrag schriftlich aufzusetzen, andernfalls ist die stille Beteiligung nicht wirksam. Des Weiteren ist neben der Eintragung in das Handelsregister die Zustimmung mit Dreiviertelmehrheit durch die Hauptversammlung erforderlich. Dabei muss die Hauptversammlung nicht jedem einzelnen Vertrag zustimmen. Vielmehr reicht es, wenn seitens der Hauptversammlung ein vorheriges Einverständnis zu einem öffentlichen Angebot von stillen Beteiligungen erteilt wird.

Ausnahme Grundstückeinlage: Eine weitere Ausnahme von der fehlenden Formbedürftigkeit des Gesellschaftsvertrages ist zu machen, wenn der Stille statt Geld ein Grundstück einbringt. In diesem Fall bedarf der Gesellschaftsvertrag einer notariellen Beurkundung, ebenso wie bei jeder anderen Grundstücksübertragung.

c) Abgrenzung zum partiarischen Darlehen

1. Partiarisches Darlehen bei reiner Gewinnbeteiligung

Wird dem Unternehmen vom Investor lediglich Kapital mit der Gewinnbeteiligung als Gegenleistung überlassen, ohne einen weiteren Zweck zu erfüllen, handelt es sich bei dem geschlossenen Vertrag noch nicht um eine stille Beteiligung, sondern um ein partiarisches Darlehen.

2. Stille Gesellschaft bei beschränkter Einlagenrückzahlung und bei Verlustbeteiligung

Um dagegen von einer stillen Gesellschaft reden zu können, darf der gemeinsame Zweck nicht auf eine reine Gewinnerzielungsabsicht beschränkt sein. Vielmehr muss sich der Investor in dem stillen Beteiligungsvertrag verpflichten, den **Unternehmensgegenstand des Geschäftsinhabers** zu fördern. Dies führt dazu, dass der Stille die Rückzahlung seiner Einlage oder die Zahlung der Gewinnbeteiligung nicht zur Unzeit, also bei Liquiditätsengpässen oder in der Krise des Unternehmens, verlangen kann.

Auch eine Verlustbeteiligung des Stillen ist zur Realisierung des gemeinschaftlichen Zwecks denkbar. Sie stellt den gesetzlichen Regelfall dar, ist jedoch nicht zwingend vorgeschrieben.

d) Abgrenzung zu Genussrechten

Fraglich ist, wie eine Abgrenzung der stillen Beteiligung von Genussrechtsbeteiligungen vorgenommen werden kann; dienen doch beide Formen der Mezzanine-Finanzierung dem gemeinschaftlichen Zweck der Gewinnerzielung und weisen auch beide in der Regel eine Verlustbeteiligung des Investors auf. Eine Genussrechtsbeteiligung kann somit genau wie eine stille Beteiligung ausgestaltet werden. Während jedoch lediglich Genussrechte die Möglichkeit der Verbriefung bieten, kommen nur dem stillen Gesellschafter unweigerlich bestimmte Rechte aus den §§ 230 ff. HGB zu. Eine steuerlich relevante Mitunternehmerschaft kann zudem nur durch die stille Gesellschaft realisiert werden.

3. Bilanzausweis der Stillen Beteiligung



GK-law.de (/)

a) Behandlung im handelsrechtlichen Jahresabschluss

Die Bilanzierung der Einlagen von stillen Gesellschaften ist in den Vorschriften des Handelsgesetzbuchs nicht ausdrücklich geregelt. Ob die eingebrachten Mittel als Fremd- oder als Eigenkapital bilanziert werden, hängt von der gesellschaftsrechtlichen Ausgestaltung der Beteiligung ab.

Entspricht der Beteiligungsvertrag den gesetzlichen Vorgaben des § 236 Abs. 1 HGB, so kann der stille Gesellschafter seine Forderung im Falle der Insolvenz als Insolvenzgläubiger anmelden. Dies ist immer dann der Fall, wenn der stille Gesellschaftsvertrag keine Nachrangklausel enthält. In dem Einlagenkonto ist dann, auch wenn eine Verlustbeteiligung vereinbart wurde, eine normale Forderung gegen das Unternehmen zu sehen. Das stille Beteiligungskapital ist daher als **Fremdkapital unter den Verbindlichkeiten** in der Handelsbilanz zu passivieren.

Der Hauptfachausschuss des Instituts der Wirtschaftsprüfer e.V. hat in seiner Stellungnahme 1/1994 "Zur Behandlung von Genussrechten im Jahresabschluss von Kapitalgesellschaften" Kriterien herausgearbeitet, bei deren Vorliegen ein Ausweis der stillen Einlage als Eigenkapital gerechtfertigt ist. Im Einzelnen ist danach erforderlich:

- Erfolgsabhängigkeit der Vergütung,
- Teilnahme am Verlust bis zur vollen Höhe,
- Langfristigkeit der Kapitalüberlassung (mindestens fünf Jahre) und
- Nachrangabrede, d.h. Nachrangigkeit der Forderung im Insolvenz- oder Liquidationsfall gegenüber allen Gläubigern.

Selbst wenn man die für Genussrechte aufgestellten Voraussetzungen für einen Eigenkapitalausweis nicht auf stille Beteiligungen überträgt, so lässt sich der bilanzielle Ausweis als Eigenkapital mit der Wertung des § 10 Abs. 4 Kreditwesengesetzes (KWG), der für Banken die Zurechnung von stillen Einlagen zum sog. Kernkapital (voll haftendes Eigenkapital bei den Banken) regelt, herleiten. Die Stillen Einlagen sind dann in der Handels- wie Steuerbilanz in einer gesonderten Position im Eigenkapital auszuweisen, entweder unmittelbar nach dem gezeichneten Kapital der Vollgesellschafter oder als letzte Position innerhalb des Eigenkapitals.

Ein vom Investor zu entrichtendes Aufgeld (Agio) ist grundsätzlich als Kapitalrücklage zu buchen. Es kommt aber auch ein Ausweis als sonstiger betrieblicher Ertrag im Rahmen der Gewinn- und Verlustrechnung in Frage, wenn das Agio von seiner Zweckrichtung her einer erfolgswirksamen Vereinnahmung, zum Beispiel zur teilweisen Deckung von Berater- und Emissionskosten dient.

Gewinnanteile von stillen Beteiligungen stellen regelmäßig Aufwand dar und sind bei einer festen Vergütung als "Zinsaufwand" und bei einer gewinnabhängigen Vergütung als "auf Grund eines Teilgewinnabführungsvertrages abgeführte Gewinne zu erfassen". Etwas anderes kann nur dann gelten, wenn es sich um eine sog. "atypisch stille Beteiligung" handelt.

b) Behandlung nach IFRS

Nach IAS / IFRS sind Finanzierungsinstrumente nur dann als Eigenkapital zu bilanzieren, wenn sie zeitlich unbegrenzt zur Verfügung stehen oder wenn dem Unternehmen die Möglichkeit offensteht, die Finanzierungsinstrumente nach seiner Wahl zurückzunehmen oder in Vollgesellschaftsanteile umzuwandeln.



Diese Voraussetzung kann durch die Aufnahme einer Wandlungsoption in Vollgesellschaftsanteile in den Beteiligungsvertrag erfüllt werden; dies ist aber nur bei der Beteiligung von renditeorientierten Beteiligungsgesellschaften (Private Equity-Investoren) üblich und wird ansonsten der typischen Interessenlage der Beteiligten bei der stillen Gesellschaft, die auf Auseinandersetzung gerichtet ist, nur selten gerecht. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt sind markttypische stille Gesellschaften somit unabhängig ihrer jeweiligen Ausgestaltung als Equity oder Debt Mezzanine nach IFRS als Fremdkapital auszuweisen.

Da eine für klassisches Fremdkapital typische unbedingte Rückzahlungsverpflichtung bei stillen Gesellschaften zumindest dann nicht besteht, wenn sie am Verlust beteiligt und mit einer Nachrangabrede ausgestattet sind, ist es in Absprache mit dem Abschlussprüfer möglich, solche stillen Einlagen im Fremdkapital in einem gesonderten Posten vor den übrigen Verbindlichkeiten darzustellen. Dies ist zu empfehlen, da so der Charakter des stillen Kapitals als haftendes Kapital, d. h. Kapital mit einer Verlustbeteiligung verdeutlicht wird.

Zinsen auf die stille Einlage, das nach IFRS Fremdkapitalcharakter besitzt, sind in der Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand, vom Stillen ggf. zu übernehmende Verlustanteile als Ertragsposten innerhalb des Zinsergebnisses oder innerhalb eines gesonderten Postens zu verbuchen. Zinsen auf stilles Kapital, das nach IFRS als Eigenkapital zu qualifizieren ist, sind ohne Berührung der Gewinn- und Verlustrechnung direkt mit dem Eigenkapital zu verrechnen; dasselbe gilt für vom Stillen zu übernehmende Verlustanteile.

4. Besteuerung der Stillen Beteiligung

Für die steuerliche Behandlung der stillen Gesellschaft kommt es auf die Entscheidung zwischen der sogenannten "typisch stillen Beteiligung" und der "atypisch stillen Beteiligung" an. Besonderheit einer atypisch stillen Beteiligung ist, dass dem Investor sowohl Mitspracherechte als auch eine Beteiligung am Unternehmenswert eingeräumt werden. Dieses "Mehr" führt faktisch dazu, dass seine Rechtsposition aus steuerlicher Sicht der eines Kommanditisten angenähert wird und somit eine echte Mitunternehmerschaft begründet wird. Sofern weder weitreichende Mitspracherechte noch eine Beteiligung am Unternehmenswert in dem stillen Gesellschaftsvertrag verankert sind, handelt es sich immer um eine typisch stille Beteiligung.

a) Typisch stille Gesellschaft

Die typisch stille Gesellschaft ist im Einkommen-, Körperschafts- und Gewerbesteuerrecht keine steuerpflichtige Gesellschaft. Der Besteuerung unterliegen vielmehr das Unternehmen einerseits und der stille Gesellschafter andererseits.

Die Zinsen bei typisch stillen Gesellschaften stellen aus Unternehmenssicht Betriebskosten dar, die die Gewinnermittlungsmessungsgrundlage für die Einkommensteuer bei Personengesellschaften und die Körperschaftsteuer bei Kapitalgesellschaften vermindert. Ob die stille Beteiligung in der Handelsbilanz als Eigen- oder Fremdkapital ausgewiesen wird, ist irrelevant. Im Rahmen der Ermittlung der Gewerbesteuerbelastung des Unternehmens sind gem. § 8 Abs. 1 GewStG die Zinsen für den stillen Gesellschafter dem Gewinn des Unternehmens teilweise wieder hinzuzurechnen.

Für den stillen Gesellschafter handelt es sich bei den Zinsen um Einkünfte aus Kapitalvermögen, wenn er Privatperson ist. Die Besteuerung findet im Zeitpunkt der Ausschüttung unter Beachtung der Regelungen zur Abgeltungssteuer statt.

Soweit der stille Gesellschafter gleichzeitig (Voll)Gesellschafter des Unternehmens ist, sind die Besonderheiten des § 8a Körperschaftsteuergesetzes zur Gesellschafterfremdfinanzierung zu beachten.

b) Atypisch stille Gesellschaft

Bei einer atypisch stillen Beteiligung ist der Gewinnanteil des stillen Gesellschafters beim Unternehmen nicht als Aufwand, sondern als reine Ergebnisverwendung zu erfassen. Der Grund hierfür liegt in der Mitunternehmerschaft des Stillen. Der auf die jeweilige Vertragspartei entfallende Gewinnanteil wird im Rahmen der sog. einheitlichen und gesonderten Gewinnfeststellung ermittelt. Der ermittelte Gewinnanteil unterliegt in Abhängigkeit von der Rechtsform der Beteiligten der Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer.

Weitere Besonderheit gegenüber der Besteuerung der typisch stillen Beteiligung ist der Besteuerungszeitpunkt. Für die Besteuerung ist hier nicht der Zeitpunkt der Ausschüttung des Gewinnanteils, sondern das Jahr seiner Ausschüttung entscheidend. Dies gilt selbst dann, wenn er nicht oder nicht vollständig an den Investor ausgeschüttet wird. Die Beteiligung des Investors an der Unternehmenswertentwicklung wird im Jahr der Beendigung der stillen Gesellschaft besteuert.

Im Rahmen der Ermittlung der Gewerbesteuer des Unternehmens sind die Gewinnanteile des stillen Gesellschafters in voller Höhe dem Gewerbeertrag zuzurechnen. Besonderheit ist, dass gem. § 11 Abs. 1 Nr. 1 GewStG ein Freibetrag zum Ansatz gebracht werden kann.

Beteiligt sich ein geschäftsführender Gesellschafter an seinem eigenen Unternehmen als atypisch stiller Gesellschafter, so ist nicht auszuschließen, dass seine Geschäftsführerbezüge der Gewerbesteuer unterliegen.

Die Beschränkungen der Gesellschafterfremdfinanzierung sind bei einer atypisch stillen Beteiligung dagegen nicht zu beachten.

Etwaige dem stillen Gesellschafter zugewiesenen Verluste des Unternehmens stellen aufgrund der mitunternehmerischen Prägung beim Stillen negative Einkünfte dar. Sie können im Rahmen des § 15 a EStG mit anderen positiven Einkünften verrechnet werden. Einschränkungen der Verlustverrechnung bestehen insbesondere im Hinblick auf die Höhe der Verrechenbarkeit, die auf die jeweils tatsächlich eingezahlten Betrag beschränkt ist sowie bei modellhaften Ausgestaltungen, bei der Aufnahme einer Vielzahl von Investoren als atypisch stille Gesellschaften (sog. Steuerspar- bzw. Steuerstundungsmodelle) erfolgt.

5. Instrumentensteckbrief



Die stille Gesellschaft ist eine echte gesellschaftsrechtliche Beteiligung. Voraussetzung für den Einsatz im Rahmen von Mezzanine-Finanzierungen ist lediglich das Betreiben eines Handelsgewerbes, Stille Beteiligungen können von eingetragenen Kaufleuten, OHGs, KGs und Kapitalgesellschaften begeben werden. Dabei kann selbst der Unternehmer stiller Gesellschafter an seinem eigenen Unternehmen sein. Dieses Finanzierungsinstrument steht somit allen Unternehmen gleich welcher Rechtsform zur Verfügung.

Ob stilles Beteiligungskapital als Fremd- oder Eigenkapital, also als Equity oder Debt Mezzanine, zu behandeln ist, hängt von der Gestaltung des Gesellschaftsvertrags ab. Eine explizite gesetzliche Regelung gibt es in dieser Frage nicht.

a) Einstufung als Fremdkapital

Ist das Gesellschaftsverhältnis entsprechend den gesetzlichen Vorgaben der §§ 230 ff. HGB (typisch stille Gesellschaft) ausgestaltet, kann in der Insolvenz des Unternehmens der Kapitalgeber gemäß § 236 HGB, die Einlage als Insolvenzforderung gegen das Unternehmen geltend machen, soweit die den auf ihn entfallenden Verlustanteil nicht übersteigt. Der Mezzanine-Investor ist also den anderen Insolvenzgläubigern gleichgestellt und erhält die Insolvenzquote. Da sich das Einlagenkonto des typisch stillen Gesellschafters als schlichte Forderung darstellt und damit aus der Sicht des Unternehmens eine Verbindlichkeit ist, fehlt bei der typisch stillen Beteiligung der Eigenkapitalcharakter. Der Investor ist Gläubiger und kein Haftungsträger.

b) Einstufung als Eigenkapital

Damit die Einlagen der Kapitalgeber als Eigenkapital (Equity Mezzanine) in der Bilanz eines mittelständischen Unternehmens ausgewiesen werden können, ist es erforderlich, dass:

- die Übernahme der Haftungs- und Verlustausgleichsfunktion,
- die Nachrangigkeit des gewährten Kapitals im Insolvenzfall sowie
- eine Langfristigkeit der Kapitalüberlassung.

Eine vom gesetzlichen Leitbild abweichende stille Beteiligung kann auch für mittelständische Unternehmen ihren Vorstellungen entsprechend konzipiert werden, da die Vorgaben des HGB weitgehend dispositiver Natur sind. Der Eigenkapitalcharakter der Einlage des Investors wird herbeigeführt, indem er zum einen das volle Verlustrisiko mitträgt und der Kapitalrückzahlungsanspruch unter der Bedingung steht, dass das Kapital bei Insolvenz bzw. bei freiwilliger Liquidation der Gesellschaft erst nach Befriedigung aller Gläubiger zurückgezahlt werden darf. Er muss außerdem für mindestens fünf Jahre auf eine Kündigung und damit auf eine Gläubigerstellung verzichten. Die bloße Verlustbeteiligung ist dagegen nicht ausreichend, denn dabei handelt es sich um den gesetzlichen Regelfall.

c) Position in der Bilanz

Die als Eigenkapitalersatz im Rahmen einer Mezzanine-Finanzierung, ausgestaltete stille Einlage ist auf der Passivseite der Bilanz unmittelbar nach dem gezeichneten Kapital der Vollgesellschafter als zweite Position als Stilles Kapital zu bilanzieren.

Anlage 38:

Reinald Gehrman: GmbH (Anteile)

Besitzen Sie diesen Inhalt bereits, [melden Sie sich an](#).
Alternativ nutzen Sie [Ihren Freischaltcode](#).

Dokumentvorschau

infoCenter (Stand: August 2020)

GmbH (Anteile)

Reinald Gehrman

I. Definition der GmbH-Anteile

Der GmbH-Anteil ist der Geschäftsanteil eines Gesellschafters an einer GmbH. Er verkörpert die Mitgliedschaft der Gesellschafter und die damit verbundenen gesetzlichen und gesellschaftsvertraglichen Rechte.

Unter bestimmten Voraussetzungen ist auch die Veräußerung von im Privatvermögen gehaltenen GmbH-Anteilen einkommensteuerpflichtig.

Durch das **Unternehmensteuerreformgesetz 2008** ist die Besteuerung von Kapitalerträgen und Erträgen aus der Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften mit Wirkung ab dem Veranlagungszeitraum 2009 neu geregelt worden.

Am 1.11. 2008 ist das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) in Kraft getreten. Es enthält eine weitgehende Novellierung des geltenden GmbH Rechts.. Schwerpunkte sind eine Flexibilisierung und Deregulierung der GmbH-Gründung, die Bekämpfung der Missbrauchsgefahr durch Wahl dieser Rechtsform sowie eine verbesserte Kontrolle der GmbH bei Krisen und Insolvenz.

Mit der - in der Haftung beschränkten - Unternehmergesellschaft wurde eine GmbH-Variante geschaffen, die kein Mindeststammkapital benötigt.

[▶ Literaturhinweis anzeigen](#)

II. Zivilrechtliche Behandlung

1. Rechtsnatur des GmbH-Anteils

Der GmbH-Anteil verkörpert die Mitgliedschaft des einzelnen Gesellschafters als Gesamtheit seiner Rechte und Pflichten. Er vermittelt keine unmittelbare Beteiligung am Vermögen der GmbH.

Für den GmbH-Anteil werden in der Regel keine Anteilsscheine ausgegeben. Der Geschäftsanteil entspricht dem Nennbetrag der vom Gesellschafter übernommenen Stammeinlage.

2. Rechte und Pflichten der Gesellschafter aus ihrer Beteiligung

Die Mitgliedschaftsrechte des Gesellschafters unterteilen sich in Vermögensrechte – wie das Gewinnbezugsrecht und das Recht auf einen etwaigen Liquidationserlös – und Verwaltungsrechte wie z.B. das Stimmrecht, das Recht auf Teilnahme an Gesellschafterversammlungen und das Auskunfts- und Einsichtsrecht. Zu den Pflichten zählen die Pflicht zur Leistung der Einlage, die Differenzhaftung, die gesellschafterliche (Mit-)Haftung und die Nachschusspflicht sowie gewisse Treuepflichten.

3. Die Übertragung des GmbH-Anteils

Ein Gesellschafter kann bereits bei Gründung der Gesellschaft **mehrere Geschäftsanteile** übernehmen, wenn der Gesellschaftsvertrag diese Möglichkeit vorsieht (§ 3 Abs. 1 Nr. 4 GmbHG, § 5 Abs. 2 GmbHG). Erwirbt er später weitere Anteile hinzu, bleiben diese grds. rechtlich selbständig. GmbH-Anteile können veräußert und vererbt werden (§ 15 Abs. 1 GmbHG), wobei die Übertragung eines notariell beurkundeten Vertrages bedarf. Im Fall des Ablebens eines GmbH-Gesellschafters fällt der Geschäftsanteil in den Nachlass und geht mit allen Rechten und Pflichten auf den Erben bzw. die Erbengemeinschaft über. Die Vereinbarung einer Sonderrechtsnachfolge wie bei Personengesellschaften ist ausgeschlossen. Allerdings können durch Satzungsbestimmung bestimmte Personen vom Erwerb des GmbH-Anteils ausgeschlossen werden.

Der Gesellschaftsvertrag kann die Abtretung – nicht aber die Vererbung – des Geschäftsanteils von bestimmten Voraussetzungen, insbesondere einer Zustimmung der Gesellschafterversammlung, abhängig machen.

Der Veräußerung gleichgestellt sind die Bestellung eines Treuhänders für den Anteil, die Verpflichtung zu seiner Sicherungsabtretung, die Bestellung eines Pfandrechts sowie eines Nießbrauchs an dem GmbH-Anteil. Auf den Kauf eines GmbH-Anteils finden die für den Kauf von Sachen geltenden Vorschriften insbes. zur Sachmängelhaftung des Verkäufers entsprechende Anwendung.

Der GmbH-Anteil kann im Wege der Zwangsvollstreckung gepfändet werden.

Unter bestimmten Voraussetzungen kann die GmbH auch selbst Anteile erwerben und GmbH-Anteile einziehen und damit den Ausschluss eines Gesellschafters durchsetzen.

Testen Sie **kostenfrei** eines der folgenden Produkte, die das Dokument enthalten:



Anlage 39:

Cordula Heldt/Jörg Berwanger/u.a.: Definition von Aktie

Aktie

Aktuelle Version : <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/aktie-31763>

Zitierfähige URL : <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/aktie-31763/version-255314>

Definition

Anteil an einer Aktiengesellschaft, der entsprechende Mitgliedschaftsrechte verbrieft. Die Aktie dient der AG zur Beschaffung von Eigenkapital.

Ausführliche Definition im Online-Lexikon

Begriff

Bruchteil des Grundkapitals einer [Aktiengesellschaft \(AG\)](#). Jede Aktie repräsentiert entweder einen auf volle Euro laufenden Nennwert (§ 8 II AktG, [Nennwertaktie](#)) oder ist als [Stückaktie](#) am Grundkapital beteiligt, ohne einen Nennbetrag auszuweisen (§ 8 III AktG). In diesem Fall sind alle Stückaktien am Grundkapital in gleichem Umfang beteiligt.

Die Aktie ist ein [Wertpapier](#), das der [Beteiligungsfinanzierung](#) dient und das Mitgliedschaftsrecht des Aktionärs verbrieft. Im Zeitalter der elektronischen Medien wird zunehmend auf effektive Stücke verzichtet und mit Sammel- oder Globalurkunden gearbeitet. Die Satzung kann die Möglichkeit des Ausschlusses oder der Einschränkung des Aktionärsanspruchs auf Verbriefung vorsehen (§ 10 V AktG).

Arten

1. Nach der Übertragung unterscheidet man [Inhaberaktien](#) als auf den Inhaber lautende Aktien und [Namensaktien](#).

Sonderform: vinkulierte Namensaktie ([vinkulierte Aktie](#)): Der Eigentumswechsel (Verkauf) ist genehmigungspflichtig.

2. Nach dem Umfang der verbrieften Rechte gibt es [Stammaktien](#) (diese gewähren dem Aktionär alle gesetzlichen und satzungsmäßigen Aktionärsrechte) und [Vorzugsaktien](#) (das sind Aktien mit zusätzlichen Vorrechten, z.B. auf eine Mindestdividende).

3. Nach der Art der Beteiligung am Grundkapital der AG gibt es Nennbetragsaktien auf eine feste Summe ([Nennwert](#)) lautende Aktie und [Quotenaktien](#) (diese verkörpern einen für alle Aktien gleichen Anteil am Grundkapital in Deutschland in Form der [Stückaktie](#)).

4. Sonstige: Auf Besonderheiten weisen die Bezeichnungen von Aktien als Volksaktien oder [Belegschaftsaktien](#) sowie [junge Aktien](#) und [Gratisaktien](#) hin.

Rechtsnatur

1. Rechtsgrundlagen in Deutschland: Aktiengesetz (AktG) vom 6.9.1965 (BGBl. I 1089) m.spät.Änd. und Einführungsgesetz zum Aktiengesetz (EAktG) vom 6.9.1965 (BGBl. I 1185) m.spät.Änd.

2. Das Grundkapital der Aktiengesellschaft und der Kommanditgesellschaft auf Aktien ist in Aktien zerlegt (§ 1 II AktG). Der Mindestnennbetrag von Nennbetragsaktien ist ein Euro, höhere Nennbeträge müssen auf volle Euro lauten (§ 8 II AktG). Der auf die einzelne Stückaktie entfallende Anteil am Grundkapital darf einen Euro nicht unterschreiten (§ 8 III AktG). Aktien sind unteilbar (§ 8 V AktG).

3. Ausgabe: Die Ausgabe von Aktien verschiedener Nennbeträge ist zulässig. Die Ausgabe von Aktien ([Emission](#)) mit [Disagio](#) (unter dem Nennwert bzw. rechnerischen Nennwert, Unterpari-Emission) ist unzulässig, mit [Agio](#) (Überpari-Emission) zulässig (§ 9 AktG). Das Agio ist in die Kapitalrücklage einzustellen.

4. Mitgliedschaft: Die in der Aktie verkörperte Mitgliedschaft umfasst die Rechte und Pflichten des Aktionärs. Rechte des Aktionärs sind das Recht auf Gewinnanteil ([Dividende](#)) gemäß §§ 58 IV und 60 II AktG, das Recht zur Teilnahme an der Hauptversammlung sowie das [Stimmrecht](#) in der [Hauptversammlung](#), das [Bezugsrecht](#) auf [junge Aktien](#) (§ 186 I AktG) bei [Kapitalerhöhungen](#) bzw. auf Wandelschuldverschreibungen (Wandelanleihe), Optionsschuldverschreibungen ([Optionsanleihe](#)), [Gewinnschuldverschreibungen](#) und [Genussrechte](#) (§ 221 IV AktG) und das Recht auf quotenmäßigen Anteil am Liquidationserlös. Der Aktionär hat die Pflicht, die Kapitaleinlage zu leisten. Die Satzung kann den Aktionären Nebenverpflichtungen (wiederkehrende, nicht in Geld bestehende Leistungen) auferlegen (§ 55 AktG).

Wirtschaftliche Funktionen

1. Die Aktie als Finanzierungsinstrument dient der Beschaffung von Eigenkapital.

2. Die Aktie als Anlageinstrument hat vorrangig für Unternehmen und private Haushalte Bedeutung. Anlegergruppen sind ausländische Investoren, Versicherungsunternehmen, Kapitalanlagegesellschaften und Kreditinstitute sowie öffentliche Haushalte. Mit einer Anlage in Aktien können

verschiedene Ziele verfolgt werden: dauernde, ertragbringende Kapitalanlage (Anlagemotiv), Sachwertbeteiligung zur Vermeidung von Geldwertverlusten (Sachwertmotiv), Gewinnerzielung über Kauf und Verkauf (Spekulationsmotiv) und (für Großanleger) Einflussnahme auf die Geschäftspolitik der AG bzw. Beherrschung des Unternehmens (Mitsprache- und Beherrschungsmotiv).

Steuerrecht

1. *Einkommensteuer*: a) Zur Besteuerung des an die Aktionäre ausgeschütteten Gewinnanteils

vgl. [Gewinnausschüttung](#).

b) Ein Veräußerungsgewinn aus der Veräußerung einer Aktie unterliegt generell der Einkommensteuer. Steuerpflichtig ist außerdem die Veräußerung von [einbringungsgeborenen Anteilen](#) im Sinn des UmwStG. Gewinne aus der Veräußerung von Kapitalgesellschaftsanteilen im Privatvermögen und wenn die Beteiligungshöhe unter 1 Prozent liegt, unterliegen unabhängig von der Anlagedauer in vollem Umfang als Kapitaleinkünfte der 25-prozentigen [Abgeltungsteuer](#). Im Gegenzug können damit anfallende Veräußerungsverluste unabhängig vom Zeitraum zwischen Erwerb und Veräußerung steuerliche abgezogen werden. Befindet sich die Beteiligung im Betriebsvermögen oder handelt es sich um eine wesentliche Beteiligung i.S.d. § 17 EStG (Beteiligung ab 1 Prozent innerhalb der letzten fünf Jahre), erfolgt die Besteuerung der Veräußerungsgewinne unter Berücksichtigung des [Teileinkünfteverfahrens](#) mit einem Steuersatz von 60 Prozent.

2. *Körperschaftsteuer*: Sowohl laufende Erträge als auch Veräußerungsgewinne aus Aktien sind steuerbefreit (95 Prozent gemäß § 8b KStG), um eine doppelte Belastung der Aktien mit Körperschaftsteuer zu vermeiden, wenn die Beteiligung zu Beginn des Kalenderjahres mindestens 10% beträgt; ansonsten unterliegen die Dividenden hieraus der vollen Besteuerung (§ 8b Abs. 4 KStG).

3. *Gewerbsteuer*: Erträge aus Aktien sind in vollem Umfang steuerbefreit, wenn die Beteiligung mind. 15 Prozent beträgt; sie sind dagegen voll gewerbsteuerpflichtig, wenn die Beteiligung geringer als 15 Prozent ist. Soweit der einkommen- oder körperschaftsteuerliche Gewinn von diesem gewünschten gewerbsteuerlichen Endergebnis abweicht, sind für gewerbsteuerliche Zwecke entsprechende Hinzurechnungen oder Kürzungen (§§ 8, 9 GewStG) vorzunehmen.

4. *Substanzsteuern, bes. Erbschaftsteuer bis zum 31.12.2008*: Nach dem für diese Zwecke maßgeblichen Bewertungsgesetz sind: a) *Börsennotierte Aktien* mit dem Kurswert zu bewerten (§ 11 I BewG; niedrigster Kurswert an einer dt. Börse zum Stichtag).

b) Bei *nicht-börsennotierten Aktien* wird der gemeine Wert aus Verkäufen des letzten Jahres vor dem Stichtag abgeleitet oder - wenn solche Daten nicht vorliegen, ist der Wert zu schätzen. Ein solches Schätzwertverfahren ist bspw. das so genannte [Stuttgarter Verfahren](#).

c) Für *Aktien an ausländischen Kapitalgesellschaften*, die nicht an einer dt. Börse zum amtlichen Handel zugelassen sind, kann der gemeine Wert aus den Kursen des Emissionslandes abgeleitet werden.

d) *Erbschaftsteuerreform, wirksam nach dem 31.12.2008*: Die Bewertung von Unternehmen (Personenunternehmen und Kapitalgesellschaften) für erbschaftsteuerliche Zwecke wie folgt vorgenommen: Der Unternehmenswert ist vorrangig aus Verkäufen unter fremden Dritten abzuleiten, die weniger als ein Jahr vor dem Besteuerungszeitpunkt zurückliegen. Liegen keine zeitnahen Verkäufe vor, ist der gemeine Wert unter Berücksichtigung der Ertragsaussichten oder einer anderen anerkannten Methode zu schätzen. Bspw. kann dabei die Methode angewendet werden, die ein Erwerber der Bemessung des Kaufpreises zugrunde legen würde. Als Mindestwert gilt jedoch die Summe der gemeinen Werte aller Einzelwirtschaftsgüter abzüglich der Schulden (Substanzwert).

Sonstiges

Steht die Aktie *mehreren Berechtigten* zu, so können Rechte daraus nur durch einen gemeinschaftlichen Vertreter ausgeübt werden. Berechtigte haften für Leistungen auf Aktien gesamtschuldnerisch. Willenserklärungen der AG sind gegenüber gemeinschaftlichem Vertreter, ggf. gegenüber einem Berechtigten abzugeben.

Vgl. auch [Emission](#), [Sanierung](#).

Autoren

Dr. Cordula Heldt, Referentin und Rechtsanwältin, Deutsches Aktieninstitut e.V.

Dr. Dr. Jörg Berwanger, Commercial Project Manager, STEAG New Energies GmbH, Saarbrücken

Prof. Dr. Wolfgang Breuer, Professor, RWTH Aachen, Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Betriebliche Finanzwirtschaft

Prof. Dr. Claudia Breuer, Professorin für Finanzwirtschaft und Nachhaltigkeit, Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe - University of Applied Sciences

StB Birgitta Dennerlein, Diplom-Betriebswirtin (BA), Steuerberaterin, selbständig

Anlage 40:

Julia Veßhoff/Andreas Wieg: Genossenschaften und Kommunen

DStGB

DOKUMENTATION N° 146

Genossenschaften und Kommunen



Erfolgreiche
Partnerschaften



DStGB
Deutscher Städte-
und Gemeindebund
www.dstgb.de

DGRV
Deutscher Genossenschafts-
und Raiffeisenverband e.V.
www.dgrv.de

INHALT

Vorwort	3
Einleitung	4
Kultur und Freizeit in der Daseinsvorsorge	
Hallenbad Nörten-Hardenberg eG	5
<i>So geht's auch: dasröße eG</i>	7
Soziales Engagement und Pflege in der Gesellschaft	
Willkommen in Sögel eG	8
<i>So geht's auch: Senioren-Wohnen eG</i>	11
Bildung und Familie vor Ort fördern	
Familiengenossenschaft Monheim eG	12
<i>So geht's auch: Jugendagentur Heidelberg – Bildung, Kultur und Qualifizierung für junge Menschen eG</i>	14
Energie- und Mobilitätswende gestalten	
StattAuto eG	15
<i>So geht's auch: Weiler Wärme eG</i>	17
Bildungs- und Wirtschaftsstandort Kommune – die Digitalisierung hält Einzug	
Breitbandgenossenschaft Hagen eG	18
<i>So geht's auch: Lippe Bildung eG</i>	20
<i>So geht's auch: Stadtmarketing Seesen eG</i>	21
Interkommunale Partnerschaften stärken	
Kommunale Einkaufsgenossenschaft KoPart eG	22
<i>So geht's auch: Klinik-Kompetenz Bayern eG</i>	24
Genossenschaften erfolgreich gründen	25
Genossenschaften im Überblick	25
Grundsätzliche Hinweise für die kommunale Praxis	26

IMPRESSUM

Herausgeber

Deutscher Städte- und Gemeindebund (DStGB)
und DGRV – Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisen-
verband e. V.

Redaktion

Carsten Hansen (DStGB)
Miriam Marnich (DStGB)



Autoren

Dr. Julia Veßhoff (DGRV)
Dr. Andreas Wieg (DGRV)



Gestaltung, Satz und Druck

WINKLER & STENZEL GmbH, Burgwedel

Vorwort

*„Was dem Einzelnen
nicht möglich ist, das
vermögen viele.“*

Mit dieser Leitidee begründete Friedrich Wilhelm Raiffeisen die modernen Genossenschaften im ländlichen Raum. Der genossenschaftliche Grundgedanke einer gemeinsamen Aufgabenbewältigung ist der Idee der kommunalen Selbstverwaltung sehr ähnlich. Beide Konzepte schreiben eine Erfolgsgeschichte zum Wohle der „Mitglieder“ und der „Mitbürger“.

Globalisierung, Digitalisierung, demografischer Wandel, wachsende Ungleichheit und zum Teil sogar eine soziale Spaltung unseres Landes stellen die Kommunen heute und auch in den kommenden Jahren vor große Herausforderungen. Aufgrund stetig anwachsender Aufgabenkomplexität und zum Teil stark angespannter Haushaltslagen stehen die Kommunen auch untereinander immer stärker im Wettbewerb. Die weit verbreitete Sorge um die Zukunft des Landes, aber auch um die persönlichen Lebensumstände in der Zukunft, steigert das Bedürfnis nach mehr Sicherheit. Umso bedeutender ist, dass die Bürgerinnen und Bürger sich mit ihren unmittelbaren Lebensräumen identifizieren. Das genossenschaftliche Prinzip, im Team für eine gemeinsame Sache einzustehen, kann diese Identifikation der Menschen mit ihrer Stadt oder Gemeinde positiv beeinflussen.

Die Förderung von Lebensqualität und Standortfaktoren ist in Zusammenarbeit mit verschiedenen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Akteuren in gemeinsamen Strukturen erfolgversprechender als das Silodenken. Zudem kann die gemeinsame Aufgabenwahrnehmung im Sinne der Genossenschaftsidee Städte und Gemeinden maßgeblich entlasten und zusätzliche Mehrwerte generieren: Von der Nahversorgung über Pflege und Kinderbetreuung bis hin zur Schaffung medizinischer und sozialer Infrastrukturen oder altersgerechter Wohnformen lassen sich Ziele gemeinsam umsetzen, die ansonsten von der öffentlichen Hand allein organisiert würden. Genossenschaften können hier als Steuerungsinstrument für die Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen effizienzsteigernd wirken. Davon profitieren auch die Städte und Gemeinden, wenn sie mit Genossenschaften zusammenarbeiten oder selbst Mitglied sind.



Dr. Eckhard Ott,
Vorstandsvorsitzender
DGRV – Deutscher
Genossenschafts- und
Raiffeisenverband e. V.



Dr. Gerd Landsberg,
Hauptgeschäftsführer
des Deutschen Städte-
und Gemeindebundes

Gleichzeitig fördert der Genossenschaftsgedanke Ehrenamt, Selbstorganschaft, Selbstverwaltung und Solidarität in Kommunen und bietet den Akteuren vor Ort die notwendigen Strukturen und einen sicheren Rechtsrahmen. Genossenschaften sind für neue Mitglieder offen. Es ist deshalb für Städte und Gemeinden vorteilhaft darüber nachzudenken, welche Dienstleistungen nicht durch die öffentliche Hand, sondern durch die Selbstorganisation ihrer Bürgerschaft bedarfs- und nachfragegerecht organisiert werden können.

Natürlich gibt es auch hier Grenzen, die spätestens im hoheitlichen Bereich zu finden sind. Das Genossenschaftsmodell ist keine Alternative zur Organisation von öffentlichen Aufgaben und gemeinwirtschaftlichen Leistungen. Es ist allerdings eine Ergänzung, die die Kommunen stärkt. Sie erlaubt es den Kommunen, sich auf Handlungsfelder zu konzentrieren, auf denen es keine Alternative zur öffentlichen Verwaltung gibt.

Anlässlich des 200. Geburtstags von Friedrich Wilhelm Raiffeisen, einem Begründer der Genossenschaftsidee und vor dem Hintergrund neuer wirtschaftlicher und sozialpolitischer Herausforderungen, legt der Deutsche Städte- und Gemeindebund gemeinsam mit dem DGRV – Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V. eine Neuauflage der DStGB-Dokumentation zur Einbindung des Genossenschaftsmodells in die Erbringung örtlich nachgefragter Dienstleistungen vor. Damit setzen wir unser gemeinsames Bestreben fort, die Möglichkeiten und Vorteile des Genossenschaftsmodells in Städten und Gemeinden bekannter zu machen.

Berlin, im Februar 2018

Dr. Eckhard Ott

Dr. Gerd Landsberg

Einleitung

Daseinsvorsorge ist eine Kernaufgabe der Kommunen. Aufgrund der angespannten Haushaltslage in vielen Städten und Gemeinden stellt sich vielerorts aber die Frage, ob bestimmte öffentliche Infrastruktur- oder Versorgungsleistungen nicht auch über privatwirtschaftliche Initiativen bereitgestellt werden können. Genossenschaften können hier eine Option sein.

Mit Genossenschaften lassen sich privatwirtschaftliches Engagement und bürgernahes Angebot vereinen. Zweck einer Genossenschaft ist, die Mitglieder zu fördern. Die Allgemeinheit profitiert damit zwar nicht unmittelbar von den Leistungen der Genossenschaft. Wenn aber eine breite Beteiligung von Bürgern, Unternehmen und Organisationen vor Ort gelingt, kann auch eine genossenschaftlich bereitgestellte Leistung quasi einen öffentlichen Charakter haben.

In den letzten Jahren wurden Genossenschaften vor allem im Bereich der Erneuerbaren Energien gegründet. Kommunen und kommunale Unternehmen sind in diesen Projekten oft mit eingebunden. Doch es gibt noch viele weitere genossenschaftliche Lösungen, die insbesondere der Strukturverarmung im ländlichen Raum entgegenwirken. Genossenschaften betreiben Sportanlagen wie Hallenbäder oder Eissporthallen, kulturelle und soziale Einrichtungen wie Kinos oder Ärztehäuser bis hin zu Gasthäusern oder Dorfläden, in denen die Bevölkerung vor Ort zusammenkommt.

Mit Genossenschaften werden zumeist Größenvorteile genutzt. Beim Ein- oder Verkauf, aber auch bei der Bereitstellung von Angeboten und Dienstleistungen können gemeinschaftliche Strategien sinnvoll sein. Im kommunalen Kontext geht es meist um den Erhalt einer Einrichtung oder Dienstleistung beziehungsweise um ein Angebot, für das es bislang weder einen öffentlichen noch einen privatwirtschaftlichen Anbieter gibt.

Bei der gemeinschaftlichen Übernahme öffentlicher Aufgaben und Einrichtungen mit den Bürgern bietet die genossenschaftliche Rechtsform verschiedene Vorteile. Beispielsweise orientiert sie sich an den Interessen vor Ort und nicht an Dividendenzahlungen, kann eine große Personengruppe unkompliziert einbinden und die Mitglieder können ihr Gemeinschaftsunternehmen über die Satzung flexibel ausgestalten.

Ein gleichberechtigtes und vertrauensvolles Miteinander ist für viele Vorhaben von wesentlicher Bedeutung. Als demokratische Organisation fördert die Genossenschaft diese konstruktive Zusammenarbeit. Durch die direkte Beteiligung identifizieren sich die Menschen oftmals sehr stark mit der Einrichtung. Dies fördert nicht nur die intensive Inanspruchnahme der Leistungen, sondern auch das ehrenamtliche Engagement aller Beteiligten.

Eine tragfähige Geschäftsidee ist wesentlich für den Erfolg. Die Genossenschaft hat mit Vorstand und Aufsichtsrat eine professionelle Leitungs- und Kontrollstruktur. Regelmäßig wird sie von einem Genossenschaftsverband geprüft und beratend unterstützt, was zu einer extrem niedrigen Insolvenzrate führt. Genossenschaften sind sehr sichere Unternehmen.

Das Verhältnis von Genossenschaft und Kommune kann unterschiedlich ausgestaltet sein. Die Kommune oder die verantwortlichen Personen können als Mitinitiatoren den Gründungsprozess aktiv mitgestalten und den Geschäftsbetrieb positiv begleiten. Die Kommune kann aber auch selbst Mitglied der Genossenschaft werden und damit direkt mitwirken und unterstützen. Hierbei gilt es die entsprechenden kommunalrechtlichen Anforderungen zu beachten.

Die vielfältigen Möglichkeiten der kommunalen Zusammenarbeit und Partnerschaft mit Genossenschaften werden in der vorliegenden Broschüre vorgestellt. Die sehr unterschiedlichen Themen zeigen die ganze Bandbreite an genossenschaftlichen Möglichkeiten und neuer Ideen im kommunalen Kontext. In den nachfolgenden Kapiteln werden Genossenschaften aus verschiedenen Bereichen der Daseinsvorsorge wie etwa Kultur- und Freizeitangebote, Soziales und Pflege, Bildung und Familie oder Energie und Mobilität anhand konkreter Beispiele vorgestellt. Die Praxisbeispiele verdeutlichen die genossenschaftlichen Potenziale für die Standortentwicklung und die Nutzung von Synergien durch interkommunale Kooperation. Im Schlussteil der Dokumentation finden Sie Hinweise zur genossenschaftlichen Rechtsform, zur Gründung einer Genossenschaft einschließlich der Ansprechpartner in den Genossenschaftsverbänden sowie zu relevanten kommunalrechtlichen Aspekten.

Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre!

Das Redaktionsteam

KULTUR UND FREIZEIT IN DER DASEINSVORSORGE



Hallenbad Nörten-Hardenberg eG

Schlaglöcher werden nicht mehr ausgebessert, Bürgerbüros öffnen nur noch stundenweise, kulturelle Angebote und Freizeiteinrichtungen wie Bibliotheken, Musikschulen und Sportstätten werden geschlossen. In vielen Orten Deutschlands ist dies aufgrund der angespannten Finanzlage der Kommunen bittere Realität. Wie Freizeiteinrichtungen im Heimatort dennoch erhalten werden können, zeigt eine Genossenschaft engagierter Bürger aus Niedersachsen.

In der 8000-Seelen-Gemeinde Nörten-Hardenberg beschloss der Gemeinderat 2004, das örtliche Hallenbad zu schließen. „Mit einem jährlichen Defizit von 250 000 Euro stand das Bad bereits seit den 1990er-Jahren in jedem Jahr wieder in der Diskussion, wenn es im Stadtrat um die Haushaltsplanung ging“, erzählen die beiden Vorsitzenden der Genossenschaft Theresia Asselmeyer und Manfred Mocha.

AUF EINEN BLICK



- **Ausgangslage:** Der Gemeinderat beschließt die Schließung des örtlichen Hallenbades aufgrund der angespannten Haushaltslage und hoher Zuschüsse zum Bad.
- **Lösungsidee:** Die Kommune verpachtet das Bad an eine Bürgergenossenschaft, die das Bad saniert und weiterbetreibt.
- **Ergebnis:** Die Identifikation mit dem Bad und die Besucherzahlen steigen stark an, die Kommune kann ihre Zuschüsse zum Bad deutlich reduzieren.

Doch die Nörtener Bürger wollten sich nicht mit der Schließung ihres Hallenbades abfinden. Vor allem für die vielen Rentner, jungen Familien, Sportvereine und Schulklassen, die das Bad regelmäßig nutzten, wäre es mit großem Aufwand verbunden gewesen, zum Schwimmen bis in das 15 Kilometer entfernte Göttingen fahren zu müssen. Eine gute Idee musste her, ein Förderverein wurde gegründet.

Beim Besuch einer Veranstaltung des Niedersächsischen Städte- und Gemeindebundes hörten einige Mitglieder des Fördervereins einen Vortrag über eine Hallenbad-Genossenschaft in der Schweiz. Man war sofort überzeugt, dass dies auch in Nörten-Hardenberg die Lösung sein könnte.

„Bei den Bürgern musste zunächst noch einige Überzeugungsarbeit geleistet werden, dass es für sie über den eingebrachten Anteil hinaus keine Haftungspflicht geben würde. Diese waren dann auch schnell von der Idee begeistert und bereit, sich mit ihren unterschiedlichen Kompetenzen einzubringen“ so Asselmeyer.

BÜRGER BRINGEN SICH EIN

Die Genossenschaft ist für ein solches Vorhaben die ideale Rechtsform, denn sie ermöglicht die Zusammenarbeit von aktiven Bürgern, Gewerbetreibenden, Handwerkern, Vereinen und der Kommune unter einem Dach.

In verschiedenen Arbeitskreisen wurden Pläne für Technik, Organisation und Finanzen erarbeitet und es wurde ein Fünfjahresplan aufgestellt, der dann dem Gemeinderat vorgestellt wurde.

„Nörtener Bürger mit Fachwissen aus den unterschiedlichsten Bereichen haben dann in enger Zusammenarbeit mit dem Genossenschaftsverband einen Businessplan und eine Satzung erstellt und somit eine Genossenschaftsgründung vorbereitet“, so Mocha.

Im Dezember 2004 war es dann so weit: 107 Bürger zeichneten mindestens einen Anteil in Höhe von je 100 Euro und gründeten die Genossenschaft Hallenbad Nörten-Hardenberg eG. Heute hat die Genossenschaft über 300 Mitglieder, die zusammen Anteile von mehr als 50 000 Euro halten. Die Kommune ist weiterhin Eigentümerin des Hallenbades, die Genossenschaft ist Betreiberin.

GROßE IDENTIFIKATION

Am 3. September 2005 wurde das Hallenbad nach einjähriger Sanierungsphase wiedereröffnet. Das Schwimmbad wird seither von den Bürgern aus Nörten und dem gesamten Umfeld begeistert angenommen. Seit der Wiedereröffnung haben sich die Besucherzahlen nahezu verdoppelt auf etwa 60 000 Besucher im Jahr.

Asselmeyer beschreibt: „Seit der Betrieb des Hallenbades ehrenamtlich durch die Genossenschaft geführt wird, identifizieren sich die Menschen mit ihrem Schwimmbad und sind stolz darauf, sich in ihrem eigenen Unternehmen zu treffen und auszutauschen.“

Das Bad muss zwar immer noch bezuschusst werden, doch das Defizit ist stark gesunken. Vom jährlichen Gemeindefzuschuss von 100 000 Euro trägt die Genossenschaft inzwischen den kompletten Kapitaldienst für die bisher getätigten Investitionen von über einer Million Euro und gibt je nach Betriebsergebnis bis zu 30 000 Euro an die Kommune zurück, die dann im Rahmen einer Rücklagenbildung für zukünftige Investitionen zur Verfügung stehen.

Diese Erfolge sind nur aufgrund des großen ehrenamtlichen Einsatzes der Vorstandsmitglieder der Genossenschaft unter Mithilfe von Mitgliedern des Fördervereins möglich. „Zwei hauptamtliche Schwimmmeister, drei Reinigungskräfte und ein Hausmeister sorgen für einen reibungslosen Ablauf des Hallenbadbetriebes. Damit ist die Genossenschaft auch Arbeitgeber“, beschreibt Mocha.

Und auch in anderen Bereichen sind die Genossenschaftsmitglieder innovativ geworden. So wurde zum Beispiel der Geschäftszweck erweitert, um Wohnmobilstellplätze anzubieten. Außerdem wurden eine Photovoltaikanlage auf dem Dach und ein gasbetriebenes Blockheizkraftwerk im Technikeller installiert. Nicht nur die Wärme für das Hallenbad, sondern auch ein Großteil des benötigten Stromes werden seither selbst erzeugt und sogar Überschüsse in das Netz abgegeben. Das spart erhebliche Energiekosten und schont die Umwelt.

Das Hallenbad in Nörten-Hardenberg hat mittlerweile Vorbildcharakter. Inzwischen sind viele Nachahmer den Nörten-Hardenbergern erfolgreich auf dem Weg zu einer Schwimmbad-Genossenschaft gefolgt – so beispielsweise in den niedersächsischen Orten Bad Gandersheim, Uslar und Hänigsen oder in den hessischen Gemeinden Hochheim und Mücke.

Zur Genossenschaft:

www.hallenbad-noerten-hardenberg.de

LESSONS LEARNED



- Durch die aktive Beteiligungsmöglichkeit waren die Bürgerinnen und Bürger sowie lokale Unternehmen bereit, sich in großem Umfang ehrenamtlich und finanziell für den Erhalt ihres Hallenbads zu engagieren.
- Der genossenschaftlichen Lösung ging ein detaillierter Planungsprozess seitens der Initiatoren voraus (Förderverein, Arbeitskreise, Fünfjahresplan). Hier wurden auch die Erfahrungen von Vorbildern wie einer Schweizer Hallenbadgenossenschaft einbezogen.
- Die Bürgerinnen und Bürger wurden frühzeitig in diesen Planungsprozess einbezogen. Bei der Kommunikation wurde auf größtmögliche Transparenz Wert gelegt.
- Als Eigentümerin des Bades hat die Kommune weiterhin großen Einfluss. Sie arbeitet eng mit der Genossenschaft als Betreiberin des Bades zusammen.



So geht's auch

dasröße eG

Mit Bürgergenossenschaften lassen sich nicht nur Hallenbäder, sondern auch andere Einrichtungen (der lokalen Daseinsvorsorge) erhalten. Vor allem in ländlichen Regionen betreiben Genossenschaften erfolgreich Dorfläden, Gasthäuser, Theater, Kinos und viele weitere Kultur- und Freizeiteinrichtungen.

So etwa die Genossenschaft „dasröße eG“, die das einzige Gasthaus im badischen Todtnau-Geschwend vor der Schließung bewahrt hat. Die Idee zur Rettung der letzten Gastwirtschaft in dem 400-Seelen-Ort wurde im Herbst 2010 geboren. Ein Jahr später gründeten die Bürger eine Genossenschaft, um das historische Dorfgasthaus wieder instand zu setzen und als kulturelle und gesellschaftliche Begegnungsstätte für die Dorfbevölkerung, aber auch für die Gäste der Ferienregion Südschwarzwald wiederzubeleben.

Die Genossenschaft kaufte das Gebäude und führte die dringend erforderlichen Sanierungsmaßnahmen durch. Am 18. Januar 2013 war es dann soweit: „das Röße“ wurde wieder eröffnet. Heute strahlt das Gasthaus in neuem Glanz. Es werden ein Versammlungssaal, zwei Gasträume, ein Biergarten und sieben Gästezimmer bewirtschaftet. Angeboten werden badische Spezialitäten, die Produkte kommen von heimischen Produzenten.

Beteiligen kann man sich an der „dasröße“ eG ab einem Betrag von 1000 Euro. Für den Start planten die Genossenschaftsgründer mit einem Eigenkapital von 165 000 Euro. In der Gründungsversammlung wurden bereits 50 000 Euro gezeichnet. Durch öffentliche Werbemaßnahmen wurden schließlich 186 Mitglieder gewonnen, die Anteile im Wert von 358 000 Euro besitzen.

Insgesamt wurden in das Gasthaus etwa 1,1 Millionen Euro investiert. Maßgeblich gefördert wurde das Projekt durch Zuschüsse vom LEADER-Programm der EU. Verlässlicher Finanzierungspartner der Genossenschaftsgründer ist die VR Bank Schopfheim-Maulburg eG. Die Mitglieder brachten mehrere tausend Arbeitsstunden ehrenamtlich ein. Bei der Bewirtschaftung setzt man auf Teilzeit- und Vollzeitkräfte.

Das Gasthaus wird sehr gut angenommen. Ob Mitgliederversammlungen von Vereinen, Geburtstagsfeiern oder der regelmäßig stattfindende Kartenspielertreff. Viele Einwohner der Region und aus anderen Gebieten sind zu Stammgästen geworden. Die besondere Atmosphäre im Schwarzwaldhaus lockt auch überregionale Gäste an.

Zur Genossenschaft:
<http://dasroessle.de>

SOZIALES ENGAGEMENT UND PFLEGE IN DER GESELLSCHAFT



Willkommen in Sögel eG

Im Sommer 2015 ist die Zuwanderung von Geflüchteten in Deutschland und Europa auf dem Höhepunkt. Jeden Tag kommen Tausende durch Krieg oder Hunger aus ihren Heimatländern vertriebene Menschen in Deutschland an.

„Das war die Zeit, als am Münchener Bahnhof die ankommenden Flüchtlinge mit Blumen begrüßt wurden. In Deutschland herrschte zu der Zeit eine optimistische Willkommensstimmung“, beschreibt Franz Klawitter, Mitinitiator und Vorstand der Genossenschaft „Willkommen in Sögel eG. Bürgergenossenschaft für Menschen in Not“. Diese Welle der Hilfsbereitschaft umfasste auch seinen Heimatort, die 6500-Seelen-Samtgemeinde Sögel im niedersächsischen Emsland.

Dort stand man im Sommer 2015 vor der Situation, nach dem gültigen Verteilungsschlüssel mehr als 200 Asylbewerber aufnehmen zu müssen. Der verfügbare Wohnraum in der Gemeinde war jedoch ohnehin bereits knapp. „Trotzdem wollten wir die Menschen nicht in Gemeinschaftsunterkünften oder Turnhallen zusammenpferchen, sondern sie anständig und lebenswert unterbringen“ so Klawitter. Vom Rathaus der Samtgemeinde ging daher die Initiative aus, zentrumsnahe Mehrfamilienhäuser für die neuen Mitbürger zu bauen, und für dieses Vorhaben die Bürger mit an Bord zu holen.

Um diese von der Idee zu überzeugen, holte der Bürgermeister Klawitter mit ins Boot, der als örtlicher Zahnarzt, Vorsitzender der katholischen Erwachsenenbildung und Mitspieler im Sögeler Fußballclub im Ort gut vernetzt ist. Gemeinsam mit weiteren Mitstreitern gründeten dann bereits im September 2015 15 Personen, darunter der Bürgermeister, Vertreter aller im Gemeinderat vertretenen Fraktionen, der katholischen und der evangelischen Kirche und des lokalen Wirtschaftsverbandes die Bürgergenossenschaft „Willkommen in Sögel eG“.

AUF EINEN BLICK



- **Ausgangslage:** Die Gemeinde möchte neu ankommende Flüchtlingsfamilien menschenwürdig unterbringen, entsprechender Wohnraum ist aber nicht verfügbar.
- **Lösungsidee:** Eine von der Kommune initiierte Genossenschaft baut unter Einbeziehung der Bürger, der örtlichen Wirtschaft, Vereine und Kirchen kurzfristig mehrere zentrumsnahe Mehrfamilienhäuser.
- **Ergebnis:** Bereits etwa zwei Jahre nach der Genossenschaftsgründung sind alle Bauvorhaben fertiggestellt und alle Flüchtlinge (und auch sozial schwache Familien) untergebracht.

ÜBERWÄLTIGENDE HILFSBEREITSCHAFT

Die Bereitschaft der Sögeler, die Initiative zu unterstützen, übertraf dann selbst die optimistischsten Erwartungen. Zu einer ersten Informationsveranstaltung der Genossenschaft kamen gleich mehr als 400 Interessierte. „Von überall mussten Stühle herbeigeschafft werden“, erinnert sich Klawitter. „Wir hatten natürlich auch mit Vorbehalten und Widerständen gerechnet, aber es gab nicht eine einzige kritische Stimme.“ Und nicht nur unter den Bürgern war das Engagement gewaltig: Ob der Richter am zuständigen Amtsgericht, der die Registereintragung der Genossenschaft in Rekordzeit von nur 24 Stunden organisierte, die lokalen Handwerksunternehmen, die ihre Leistungen so günstig kalkulierten, dass Baukosten deutlich unter dem üblichen Marktpreis realisiert werden konnten oder ein Sögeler Bürger, der der Genossenschaft ein zentrumsnahe Baugrundstück zum halben Preis überließ – „wirklich alle hatten damals den Wunsch, uns zu helfen“, beschreibt Klawitter die überwältigende Hilfsbereitschaft in Sögel.

Getragen von der großen Unterstützung ging dann alles rasend schnell. Innerhalb von drei Monaten zeichneten Bürger Genossenschaftsanteile im Wert von 1,3 Millionen Euro. Aus zweckgebundenen Fördermitteln der KfW für die Unterbringung von Geflüchteten wurde zudem ein zinsgünstiger Kredit in Höhe von 1,4 Millionen Euro bereitgestellt. So konnte bereits im Januar 2016, nur wenige Wochen nach der Gründung der Genossenschaft, mit dem Bau des ersten Wohngebäudes begonnen werden.

Rund zwei Jahre nach Gründung der Genossenschaft ist der dritte und letzte Neubau nun kurz vor der Fertigstellung.

Ein weiteres Mehrfamilienhaus wurde von der Genossenschaft gekauft, so dass insgesamt 23 Wohnungen mit Platz für jeweils fünf bis sechs Personen zur Verfügung stehen. Auch wenn die Flüchtlingssituation sich zwischenzeitlich wieder etwas entspannt hat, wird dieser Wohnraum in Sögel dringend benötigt. Zumal nicht nur an Flüchtlingsfamilien, sondern auch an andere einkommensschwache oder sozial benachteiligte Menschen vermietet wird.

Alle Wohnunterkünfte der Genossenschaft sind bewusst zentral in der Ortsmitte angesiedelt, um die Integration der Menschen zu erleichtern und Ausgrenzung von vornherein zu verhindern. Die Bewohner werden zudem soweit möglich in die Pflege der Häuser und Gärten einbezogen und dabei von ehrenamtlichen Helfern unterstützt. Und auch ansonsten werden die Flüchtlinge in ihrer neuen Heimat Sögel nicht allein gelassen. Viele Menschen haben den Wunsch, sich auch über die Mitgliedschaft in der Genossenschaft hinaus für die neuen Mitbürger zu engagieren und unterstützen diese zum Beispiel durch Sprachkurse oder die Begleitung bei Behördengängen. Mit allen Fragen und Problemen können sich die Flüchtlingsfamilien zudem an die Geschäftsstelle der Genossenschaft im Rathaus wenden. Eine fest angestellte Halbtagskraft, die als Starthilfe für die Genossenschaft aus dem Haushalt der Gemeinde bezahlt wird, kümmert sich dort um alle Anliegen.

SOZIALVERANTWORTUNG UND SOLIDARITÄT

Die Genossenschaft hat heute mehr als 260 Mitglieder. „Der Großteil stammt natürlich aus der Region, aber wir haben Mitglieder von Schleswig-Holstein bis Bayern“, so Klawitter. Viele sind mit dem Mindestanteil von 100 Euro beteiligt, es gibt aber auch Bürger, die fünf- oder sogar sechsstellige Beträge eingebracht haben. Renditeerwartungen spielen dabei wenn überhaupt eine untergeordnete Rolle. „Zumal wir in den ersten Jahren ohnehin keine Dividende ausschütten können, da bauen eben teuer ist und wir zudem Rücklagen bilden müssen. Die Menschen werden eher Mitglied bei uns, weil sie mit ihrem Geld Gutes tun wollen“, beschreibt Klawitter. Dieses Verständnis drückt sich bereits in der Präambel der Genossenschaftssatzung aus, laut der sich die Willkommen in Sögel eG „im Sinne von Friedrich Wilhelm Raiffeisen nicht nur als Wirtschaftsunternehmen, sondern auch und besonders als Wertegemeinschaft von Genossenschaftsmitgliedern mit Sozialverantwortung und Solidarität gegenüber anderen Menschen“ versteht.

Für eine größere Planungssicherheit der Genossenschaft verpflichten sich die Mitglieder mit Eintritt in die Genossenschaft, ihre Einlage für mindestens fünf Jahre zur Verfügung zu stellen. Größter Anteilseigner der Genossenschaft ist die Kommune, die für die als Bauland zur

Verfügung gestellten Grundstücke kein Geld, sondern Genossenschaftsanteile im Wert von 240 000 Euro bekommen hat. Trotz der großen finanziellen Beteiligung hat die Kommune in der Genossenschaft aber keinen größeren Einfluss als alle anderen Mitglieder. Denn Entscheidungen werden in Sögel streng nach dem genossenschaftlichen Demokratieprinzip „ein Mitglied, eine Stimme“ getroffen. Geführt wird die Genossenschaft von einem zweiköpfigen ehrenamtlichen Vorstand und einem siebenköpfigen Aufsichtsrat, in dem unter anderem Vertreter der im Gemeinderat vertretenen Parteien und ein Kirchenvertreter mitarbeiten.

Wie es nun nach Fertigstellung des letzten Neubaus weitergeht, wird aktuell in der Genossenschaft diskutiert. Ganz gleich ob noch weitere Bauvorhaben realisiert werden oder nicht – die Sögeler haben in den letzten zwei Jahren eindrucksvoll gezeigt, was alles bewegt werden kann, wenn Kommune, Wirtschaft, Kirchen, soziale Initiativen und natürlich vor allem die Menschen vor Ort an einem Strang ziehen und sich mit Herzblut und Engagement für ein gemeinsames Ziel einsetzen.

Zur Genossenschaft: <http://refugees.soegel.de/fuer-buerger/buergergenossenschaft>

LESSONS LEARNED



- Die Initiative zur Genossenschaftsgründung ging vom Rathaus aus, aber zu einem sehr frühen Zeitpunkt wurden gut vernetzte Bürger als Meinungsmacher einbezogen, die die Idee unterstützten und weiter publik machten.
- Die Pläne wurden nicht von Einzelnen, sondern von einem breiten Bündnis aller politischen Fraktionen unter Einbeziehung der Kirchen, der Wirtschaft und der Bürger realisiert. Widerstände und Vorbehalte kamen so gar nicht erst auf.
- Es wurde sorgfältig geprüft, welche Fördermittel (auf Bundes- und EU-Ebene) für das Vorhaben genutzt werden können. Diese wurden erfolgreich beantragt.
- Die Kommune unterstützt die Genossenschaft durch (finanzielle) Starthilfe in der Anfangsphase.
- Die 5-Jahres-Verpflichtung der Mitglieder fördert die Planungssicherheit für die sehr großen Investitionen in das Bauvorhaben.





So geht's auch

Senioren-Wohnen eG

Auch die Auswirkungen des demografischen Wandels stellen Kommunen in vielen Regionen Deutschlands vor große Herausforderungen, unter anderem werden Möglichkeiten für die familiennahe Pflege älterer Menschen immer gefragter. In der Oberpfälzer 4000-Einwohner-Gemeinde Neukirchen b. Hl. Blut organisiert seit 2011 eine Genossenschaft die Vor-Ort-Betreuung in einer Senioren-Wohngemeinschaft.

Aufgrund des großen Bedarfs – etwa 500 Einwohner von Neukirchen sind älter als 70 Jahre und in einem Umkreis von zwölf Kilometern gibt es keine Altenheime – initiierten Gemeinde und Pfarrei unter dem Motto „Länger leben in Neukirchen b. Hl. Blut“ einen Arbeitskreis. In diesem Kreis entstand die Idee zur Gründung einer genossenschaftlichen Senioren-Wohngemeinschaft. Eine Umfrage der Gemeinde unter ihren Bürgern ergab, dass man auch genügend Unterstützer und Kapital für das Projekt erhalten würde.

Etwa 100 Neukirchener Bürger sind heute Mitglied der „Senioren-Wohnen eG“. Sie fördern durch ihre Mitgliedschaft die Einrichtung, obwohl sie diese derzeit nicht nutzen. Es wird bei der entsprechenden wirtschaftlichen Voraussetzung zwar eine Dividende gezahlt, die Motivation der Bürger ist jedoch, dass es grundsätzlich

eine Versorgung vor Ort gibt. Später – für den Fall der Fälle – besteht dann selbst die Nutzungsmöglichkeit.

Ein Geschäftsanteil kostet 1000 Euro. Rund 275 000 Euro wurden insgesamt an Geschäftsguthaben gezeichnet. Auch die örtliche Raiffeisenbank ist im Projekt finanziell engagiert. Neben der Pfarrei unterstützt die Kommune in vielerlei Hinsicht: Der Bürgermeister von Neukirchen ist als Vorstand in der Genossenschaft aktiv, sein Amtsvorgänger im Aufsichtsrat.

Maximal zwölf Personen können derzeit die Einrichtung nutzen. Die Bewohner zahlen monatlich eine fixe Miete sowie ein Haushaltsgeld für die laufenden Kosten wie Lebensmittel, Strom oder Telefon. Für die hauswirtschaftliche Betreuung fallen weiterhin zwischen 600 und 900 Euro an. Die Pflegeleistungen werden entsprechend der persönlichen Einstufung mit der Pflegekasse abgerechnet. Für den persönlichen Wohnraum schließt jeder Bewohner einen Mietvertrag mit der Genossenschaft, Vereinbarungen müssen zudem mit dem ambulanten Pflege- und Betreuungsdienst unterschrieben werden.

Zur Genossenschaft: www.neukirchen.bayern/de/senioren-wohnen.html

BILDUNG UND FAMILIE VOR ORT FÖRDERN



Familiengenossenschaft Monheim eG

In Politik und Medien wird viel über die Vereinbarkeit von Beruf und Familie geredet. Doch was können Arbeitgeber konkret tun? Eine Gruppe von Unternehmen zeigt, wie mit einer Familiengenossenschaft eine Kindertagesstätte betrieben werden kann.

„Mittelständische Unternehmen haben zumeist nicht die finanziellen Möglichkeiten, einen eigenen Betriebskindergarten zu betreiben. Für jeden Kitaplatz sind 1000 Euro und mehr im Monat fällig“, sagt Arne Bergmann, Vorstand der Familiengenossenschaft Monheim eG. „Wir haben einen kooperativen Weg gewählt, damit auch kleine Unternehmen mit nur zehn Mitarbeitern etwas bewegen können“, so Bergmann, der hauptberuflich Technischer Leiter der TML Technik GmbH ist.

Im August 2013 gründeten sechs Monheimer Unternehmen ihre Familiengenossenschaft, mit der die Mitarbeiter bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf unterstützt werden. Die Idee zu einer gemeinschaftlichen Betriebskita wurde aber schon einige Jahre vorher entwickelt. Die Herausforderung am Anfang war, genügend mittelständische Unternehmen aus der Region zu gewinnen, die auch Geld in die Hand nehmen würden.

TRÄGERSTRUKTUR UND BILDUNGSKONZEPT

Für eine Betriebskita sind neben finanziellen Aspekten auch die Fragen nach der Trägerstruktur und einem geeigneten Bildungskonzept zu beantworten. Hier wurde von Anfang an mit der Stadt Monheim und dem örtlichen Jugendamt eng zusammengearbeitet. Auch der Bürgermeister hat sich persönlich stark in die Projektplanungen eingebracht. Gemeinsam wurde nach dem passenden Träger der Einrichtung gesucht. Die Wahl fiel schließlich auf die Arbeiterwohlfahrt (AWO). Die Familiengenossenschaft ist zwar Eigentümerin und Betreiberin der Kita, die Betreuung der Kinder und die Bereitstellung des Personals erfolgt aber durch die AWO.

AUF EINEN BLICK



- **Ausgangslage:** Bei verschiedenen mittelständischen Unternehmen in Monheim kam der Wunsch auf, ihre Mitarbeiter(innen) besser bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu unterstützen. Für einen unternehmenseigenen Betriebskindergarten waren die Betriebe aber jeweils zu klein.
- **Lösungsidee:** Die Unternehmen gründen gemeinsam eine Genossenschaft, die ein Grundstück erwirbt und einen Kindergarten baut.
- **Ergebnis:** Neben den Kindergartenplätzen für die Mitgliedsunternehmen der Genossenschaft werden zusätzlich auch Plätze zur allgemeinen Vergabe durch die Kommune zur Verfügung gestellt.

Auch mit Blick auf die finanzielle Förderung nach dem Kinderbildungsgesetz (KiBiz) in Nordrhein-Westfalen wurde der Kindergarten im Verbund mit der Stadt Monheim geplant. Aufgrund dieser Verbundlösung werden – wie in anderen Kitas auch – über die KiBiz-Förderung etwa 90 Prozent der laufenden Kosten getragen. Im Gegenzug werden 30 Prozent der Kapazitäten – also 15 Kita-Plätze – den Monheimern über das Jugendamt zur Verfügung gestellt. 35 Plätze sind für den Nachwuchs der Mitgliedsunternehmen reserviert.

Am 1. August 2014 wurde die Kindertagesstätte eröffnet. „Sie ist für drei Gruppen mit insgesamt 50 Kindern ausgelegt. Alle Gruppen sind so konzipiert, dass auch unter Dreijährige darin betreut werden können“, erklärt Bergmann. Insgesamt stehen den Kindern auf zwei Ebenen über 700 Quadratmeter zur Verfügung.

Das Gebäude wurde mit viel Liebe zum Detail gebaut: Vom Klemmschutz an den Türen, über die lärmabsorbierende Akustikdecke und den gedämpften Bodenbelag in der Mehrzweckhalle bis hin zur beheizten Kinderwagengarage. Das 2200 Quadratmeter große Grundstück wurde von der Genossenschaft erworben. Für das gesamte Projekt hat die Genossenschaft 2,2 Millionen Euro investiert.

Beim Bildungskonzept setzt man neben den herkömmlichen Bildungsaspekten auf eine technisch-naturwissenschaftliche Ausrichtung. Zur Entwicklung dieser Fähigkeiten wurden eine Forscherwerkstatt und ein kindgerechter Laborraum eingerichtet. Hier können die Kinder basteln und spielen. Zum anderen wird ein bilinguales Früherziehungskonzept verfolgt, das heißt den Kindern wird die englische Sprache mitvermittelt.



RECHTSFORM GENOSSENSCHAFT

Bei der Suche nach der passenden Rechtsform wurden verschiedene Alternativen geprüft. Sie sollte für unternehmerische Zwecke geeignet sein, womit der Idealverein ausschied. Eine gleichberechtigte Zusammenarbeit musste sichergestellt werden. Damit fiel die Entscheidung auf die eingetragene Genossenschaft: Egal ob man nur einen Kitaplatz in Anspruch nimmt oder ob man mehrere Plätze reserviert, aufgrund der demokratischen Grundstruktur sitzen alle Beteiligten gleichberechtigt am Tisch.

Neben dem beratenden regionalen Prüfungsverband konnte man bei der Gestaltung der Genossenschaft auf Know-how aus den eigenen Reihen zurückgreifen. Die Raiffeisenbank Rhein-Berg ist nämlich selbst mit zwei Kitaplätzen aktives Mitglied der Familiengenossenschaft.

In der Satzung der Genossenschaft wurde festgelegt, dass jedes Mitgliedsunternehmen bis zu zehn Geschäftsanteile in Höhe von jeweils 10 000 Euro erwerben kann. Ein Geschäftsanteil spiegelt den Anspruch auf einen Kitaplatz. Bislang wurden pro Unternehmen maximal sechs Anteile gezeichnet. Für die laufenden Kosten der Bildungsstätte

werden pro Kindergartenplatz monatlich etwa 250 Euro fällig. Je nach Unternehmenspolitik wird dieser Betrag für die eigenen Mitarbeiter mitübernommen.

Für die beteiligten Unternehmen zahlt sich dieses finanzielle Engagement aus. Kinderbetreuung gehört zu den wichtigen Standortfaktoren. Familienfreundlich gestaltete Arbeitsplätze sind ein wichtiges Kriterium für die Arbeitsplatzwahl junger Familien. Aufgrund des zunehmenden Mangels an Fachkräften ist die Mitgliedschaft in der Familiengenossenschaft eine gute Möglichkeit, hochqualifizierte Mütter und Väter an das eigene Unternehmen zu binden.

Inzwischen zählt die Genossenschaft zwölf Mitgliedsunternehmen. „Nun sind alle Anteile an lokale Unternehmen verkauft und die Kita ist voll belegt“, sagt Bergmann. Zukünftig könnten nach Ansicht der Initiatoren auch die Beratungsleistungen der Familiengenossenschaft erweitert werden. Nicht nur Kinderbetreuung, sondern auch die Tagesbetreuung älterer Menschen oder die Beratung der Mitarbeiter in schwierigen persönlichen Lebenslagen würden mit ins Angebot aufgenommen.

LESSONS LEARNED



- Die Monheimer Unternehmen waren bereit, nicht nur für den individuellen Vorteil, sondern gemeinsam auch für die Gesellschaft vor Ort die Initiative zu ergreifen.
- Die Genossenschaft hat sich gemeinsam mit der Kommune erfolgreich um eine Landesförderung beworben („KiBiz-Förderung“).
- Für den Betrieb der Einrichtung wurde ein erfahrener Partner gefunden (AWO).

So geht's auch

Jugendagentur Heidelberg – Bildung, Kultur und Qualifizierung für junge Menschen eG

Die Jugendagentur Heidelberg eG unterstützt Jugendliche und junge Erwachsene beim Übergang von der Schule in den Beruf. Sie widmet sich dabei vor allem den Ursachen, Problemen und Folgen sowie der Beseitigung von Jugendarbeitslosigkeit durch die Stärkung der Beschäftigungsfähigkeit von Jugendlichen. Die Genossenschaft arbeitet zu diesem Zweck auf den Handlungsfeldern persönliche Beratung und Förderung beim Übergang von der Schule in das Berufsleben, praktische, persönlichkeitsfördernde und arbeitsweltorientierte Bildungs- und Kulturprojekte innerhalb und außerhalb der Schule sowie institutionelles Integrations- und Schnittstellenmanagement.

Die Agentur unterstützt pro Jahr rund 800 Jugendliche und junge Erwachsene und ist dabei eingebunden in ein regionales Netzwerk von Partnern, darunter verschiedene Ämter der Stadt Heidelberg und des Rhein-Neckar-Kreises, Schulen, soziale Einrichtungen und Träger, die Agentur für Arbeit und die Jobcenter sowie verschiedene Stiftungen und Unternehmen. Die Jugendagentur Heidelberg wurde im Jahr 2009 umgegründet

von einem eingetragenen Verein in eine gemeinnützige Genossenschaft. Mitglieder sind kooperierende Institutionen, Förderer und Mitarbeiter der Agentur. Die Agentur erhält eine Grundfinanzierung aus dem Haushalt der Stadt Heidelberg und finanziert sich darüber hinaus vor allem aus Projektmitteln und öffentlichen Zuschüssen von Stadt, Land, Bund oder EU sowie durch Spenden und Sponsoren.

Die Rechtsform der Genossenschaft bietet den Verantwortlichen der Jugendagentur viele Vorteile gegenüber der Vereinsorganisation: die Mitarbeiter haben mehr Mitspracherechte und steigende Umsätze können besser gehandhabt werden. Zudem sichert das durch die Mitgliedsbeiträge vorhandene Eigenkapital eine Mindestliquidität in der Zeit zwischen Förderperioden. Nicht zuletzt überzeugten die Initiatoren auch die basisdemokratische Grundverfassung und der soziale Ursprung der Genossenschaft.

Zur Genossenschaft:

<http://jugendagentur-hd.de>

ENERGIE- UND MOBILITÄTS- WENDE GESTALTEN



StattAuto eG

Ob Bohrmaschine, Handtasche oder Arbeitsplatz – Teilen ist das neue Besitzen. Der gemeinschaftliche Konsum über Plattformen wie AirBnb oder Kleiderkreisel ist längst in der Mitte der Gesellschaft angekommen. Und auch vor „des Deutschen liebstem Kind“, dem Pkw, macht der Trend zur Sharing economy nicht halt. Immer mehr Menschen verzichten auf ein eigenes Auto und teilen sich mit anderen ein Fahrzeug. Anfang 2017 nutzten in Deutschland bereits 1,7 Millionen Menschen über 17 000 Carsharing-Autos in rund 600 Städten – Tendenz stark steigend.

Unter den zahlreichen Carsharing-Anbietern in Deutschland sind bislang noch wenige Genossenschaften zu finden. Der älteste und größte genossenschaftliche Anbieter ist die StattAuto eG in Lübeck und Kiel. Bereits lange vor dem aktuellen Sharing-Boom haben die Initiatoren der Genossenschaft die vielen Vorteile von Gemeinschaftsfahrzeugen erkannt. „Die rund ein Dutzend Initiatoren waren 1991 in

AUF EINEN BLICK



- **Ausgangslage:** Eine Gruppe engagierter Bürger möchte den Autoverkehr in ihrer Heimatstadt reduzieren, um die Lebensqualität zu steigern, Umwelt und Klima zu schützen und Kosten zu sparen.
- **Lösungsidee:** Die Bürger gründen in Eigeninitiative eine Genossenschaft zur Anschaffung (zunächst) eines gemeinsam genutzten Pkw.
- **Ergebnis:** Heute wird die Genossenschaft von mehr als 3600 Bürgern genutzt und trägt in zwei Städten zur Reduzierung des motorisierten Verkehrs bei.

Deutschland echte Pioniere“, beschreibt Genossenschaftsvorstand Hinrich Kählert. „Sie waren dabei vor allem von zwei Zielen geleitet: Autos von der Straße holen und damit Klima und Umwelt schützen und gleichzeitig die Idee des Teilens voranbringen.“

GENOSSENSCHAFTSIDEE PASST ZUR SHARING ECONOMY

Die Rechtsform der Genossenschaft lag dabei für die Gründer auf der Hand, passt sie doch aus verschiedenen Gründen perfekt zur Grundidee des Teilens. „Schon seit den Zeiten Friedrich Wilhelm Raiffeisens schließen sich Menschen in Genossenschaften zusammen, um benötigte Güter

gemeinsam anzuschaffen und zu nutzen. Man kennt das zum Beispiel von Maschinenringen in der Landwirtschaft“, so Kählert. Zudem war und ist es den Verantwortlichen der StattAuto eG wichtig, dass Nutzerinteressen über Profitinteressen stehen und dass man Entscheidungen selbstbestimmt und unabhängig von einzelnen Investoren treffen kann. Überschüsse werden in der Genossenschaft nicht ausgeschüttet, sondern direkt in neue Fahrzeuge und Stationen investiert. Sie kommen auf diesem Wege allen Mitgliedern und Nutzern unmittelbar zugute. Damit wird das Netz an Fahrzeugen immer dichter und der Komfort der kurzen Wege zu den Stationen immer besser.

Gestartet ist die Genossenschaft 1991 mit der Anschaffung eines gemeinsamen Pkws, den sich zunächst rund 20 Personen teilten. In den Folgejahren wuchs die StattAuto eG stetig. Rund zehn Jahre nach der Gründung war eine Größe erreicht, die nach ersten hauptamtlichen Mitarbeitern für die Organisation verlangte. Heute ist der Betrieb auf 17 Mitarbeiter, rund 600 Mitglieder und mehr als 3600 Nutzer angewachsen. Diesen stehen derzeit 180 Autos an 74 Standorten in Lübeck, Kiel und Umgebung zur Verfügung. Wer Mitglied in der Genossenschaft werden möchte, zeichnet mindestens einen Anteil in Höhe von 500 Euro und erhält dafür gegenüber Nicht-Mitgliedern einen Rabatt in Höhe von fünf Prozent (beziehungsweise zehn Prozent bei zwei oder mehr Anteilen) auf den Stundenpreis.

Studenten, Familien, Senioren – StattAuto-Nutzer sind in allen Bevölkerungsschichten zu finden. Auch immer mehr Vereine, soziale Einrichtungen, Freiberufler oder kleine und mittelständische Unternehmen nutzen StattAuto-Fahrzeuge, statt einen eigenen Fuhrpark vorzuhalten. Bereits rund ein Drittel der StattAuto-Kunden sind keine natürlichen Personen. „Auch einige Wohnungsgenossenschaften sind Mitglied der StattAuto eG geworden, damit ihre Bewohner das Carsharing-Angebot zu vergünstigten Konditionen nutzen können“, berichtet Kählert.

EIN GEWINN FÜR ALLE

Die Kunden schätzen am Carsharing vor allem die große Flexibilität, immer genau das Fahrzeug nutzen zu können, das sie gerade benötigen: Ob Kleinbus für den Betriebsausflug, Kombi für den Familieneinkauf oder Kleinwagen für die Medikamentenauslieferung. Neben einer geringen monatlichen Grundgebühr zahlen die Nutzer nur für die Zeit und die Kilometer, die sie mit dem Fahrzeug unterwegs sind. Fixkosten wie Steuern und Versicherungen oder Kosten für Werkstätten und TÜV sind kein Thema mehr. Und auch über Fahrzeugreinigung, Reifenwechsel oder Parkplatzsuche müssen sich Carsharing-Nutzer keine Gedanken mehr

machen. Zudem stehen den Nutzern nicht nur die Fahrzeuge der StattAuto eG in ihrer Heimatstadt zur Verfügung, sondern über einen Buchungsverbund auch die Flotten von zahlreichen Partnerorganisationen in über 500 Städten und Gemeinden in Deutschland und Europa.

Vom Carsharing profitieren aber nicht nur die Nutzer, sondern mittelbar alle Bürger und auch die Kommunen. Aktuelle Studien zeigen, dass durch ein Carsharing-Fahrzeug in dicht besiedelten Innenstädten bis zu 20 Privat-Pkw eingespart werden können – im Geschäftsgebiet der StattAuto eG sind es immerhin sechs bis acht. Carsharing wird daher von der städtischen Verkehrspolitik als wesentlicher Baustein zur Reduzierung des motorisierten Individualverkehrs (MIV) angesehen und gefördert. Die durch die Abschaffung privater Pkw freiwerdenden Parkflächen können genutzt werden, um die Aufenthaltsqualität in der Kommune – beispielsweise durch die Begrünung des Straßenraums oder die Anlage von Fahrradwegen – zu verbessern. Darüber hinaus leistet Carsharing einen wesentlichen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz. Zum einen sind insgesamt weniger Autos auf den Straßen unterwegs, zum anderen sind Carsharing-Fahrzeuge besser ausgelastet und durchschnittlich kleiner und neuer – und damit emissionsärmer – als Privat-Pkw. Auch der Anteil an Elektro-Fahrzeugen ist unter Carsharing-Autos wesentlich höher.

All diese Argumente haben dazu geführt, dass der Gesetzgeber ein neues Carsharing-Gesetz erlassen hat, das zum 1. September 2017 in Kraft getreten ist. Unter anderem gewährt es Carsharing-Nutzern Privilegien beim Parken und ermöglicht es Anbietern, Stellplätze in den „öffentlichen Verkehrsraum“ zu verlegen.

ZUSAMMENARBEIT MIT DEN KOMMUNEN

Die Kommunen Kiel und Lübeck haben bereits lange vor dem Erlass dieses Gesetzes erkannt, wie viele Vorteile Carsharing für Umwelt und Gesellschaft mit sich bringt und kooperieren daher schon seit vielen Jahren mit der StattAuto eG. Fast alle Ämter und einige Kirchengemeinden nutzen die Fahrzeuge der Genossenschaft für ihre Dienstfahrten. So konnten die eigenen kommunalen Fuhrparks deutlich reduziert werden. Auch bei der Suche nach geeigneten Stellplätzen und bei der Koordination mit dem ÖPNV arbeitet man mit der Genossenschaft zusammen. „Wichtig ist es, dass die Verantwortlichen in der Kommunalverwaltung hinter der Idee des Carsharing stehen“, betont Kählert. „Auch wenn hin und wieder Bürger zunächst mit Widerstand reagieren, da sie der Ansicht sind, Carsharing würde ihnen Parkplätze wegnehmen. Aber das ist natürlich Unsinn, denn insgesamt werden durch die Abschaffung

der Privatautos ja Parkräume frei und davon profitieren dann alle. Dafür muss man ein Bewusstsein schaffen“, so Kählert weiter.

In ihrem Geschäftsgebiet in Norddeutschland hat die StattAuto eG in den letzten 25 Jahren schon sehr viel erreicht. Und die Genossenschaft will weiter wachsen. „Ich sehe in Kiel und Lübeck noch Potenzial für mindestens die doppelte Menge an Carsharing-Fahrzeugen“, so Kählert. Und auch im Bereich Elektromobilität gibt es noch viel zu tun. Derzeit hat etwa jedes zehnte Fahrzeug der StattAuto-Flotte einen Elektro- oder Hybridantrieb. Insbesondere im Bereich der Kleinwagen sollen das in den nächsten Jahren noch deutlich mehr werden. „Dafür muss aber die Ladeinfrastruktur weiter ausgebaut werden und die Akzeptanz für Elektrofahrzeuge in der Bevölkerung muss steigen. Das können wir nicht alles allein schaffen“, betont der Genossenschaftsvorstand.

Zur Genossenschaft: www.stattauto-hl.de

LESSONS LEARNED



- Die Kommune unterstützt die Genossenschaft nicht nur ideell und kommunikativ, sondern auch dadurch, dass sie selbst die Leistungen der Genossenschaft nutzt und so mit gutem Beispiel vorangeht.
- Die Kommune arbeitet darüber hinaus eng mit der Genossenschaft zusammen, zum Beispiel durch die Bereitstellung geeigneter Parkplätze.
- Die Genossenschaft arbeitet mit internationalen Partnern in einem Buchungsverbund zusammen, was die Attraktivität für die Nutzer deutlich erhöht.
- Überschüsse werden nicht ausgeschüttet, sondern reinvestiert, um das Leistungsangebot der Genossenschaft weiter zu verbessern.

So geht's auch

Weiler Wärme eG

In der Schwarzwaldgemeinde Pfalzgrafenweiler gründeten Bürger im Jahr 2009 eine Genossenschaft mit dem Ziel einer günstigen, unabhängigen und umweltfreundlichen Wärmeversorgung der Mitglieder. Heute versorgt das rund 26 Kilometer lange Nahwärmenetz der Weiler Wärme eG einen Großteil der privaten Haushalte im Ort sowie zahlreiche öffentliche Gebäude wie Rathaus, Kindergarten, Schulzentrum, Altenheim und Hallenbad mit erneuerbarer Heizwärme aus einem Holzhackschnitzelwerk, einer Biogasanlage und mehreren Blockheizkraftwerken. Über den Verbund der Dachgenossenschaft Bürgerwerke vertreibt die Weiler Wärme inzwischen zudem Bürger-Ökostrom an Endkunden und arbeitet parallel am Aufbau eines eigenen Stromnetzes, über das die Genossenschaftsmitglieder mit eigenem Ökostrom versorgt werden können.

Doch mit ihrer Vorreiterrolle in Sachen erneuerbarer genossenschaftlicher Wärme- und Stromversorgung geben sich die Verantwortlichen der Weiler Wärme eG noch lange nicht zufrieden: Unter enger Einbindung der Genossenschaftsmitglieder und unter Berücksichtigung der örtlichen Potenziale machen sich die Genossenschaftler auch weiterhin Gedanken, welche zusätzlichen innovativen Geschäftsfelder die Genossenschaft erschließen kann, um die Energiewende nachhaltig mitzugestalten und die Heimatregion lebenswert zu erhalten. Unter

dem Motto „Wir nehmen unsere Energieversorgung selbst in die Hand“ strebt die Weiler Wärme eG ein unabhängiges, nachhaltiges und umweltschonendes Gesamtkonzept in der Energiegewinnung und -versorgung an. Da ist natürlich auch das Thema Mobilität ein wichtiger Punkt. Gerade vor dem Hintergrund der Frage, was mit dem überschüssigen vor Ort erzeugten Öko-Strom geschehen soll, lag der Einstieg in den Bereichen Elektromobilität und Carsharing für die Vorstandsriege der Genossenschaft daher auf der Hand.

Kurzerhand wurde unter der Marke „WeilerMobil“ ein drittes Standbein der Genossenschaft buchstäblich auf die Straße gebracht. Im Sommer 2014 wurden die ersten Elektroautos und Elektrofahrräder angeschafft und an die Genossenschaftsmitglieder (und alle anderen Bürger, allerdings zu höheren Preisen) vermietet. Zudem wurden im Ort die ersten vier Ladestationen von der Genossenschaft installiert. Das Carsharing läuft über ein einfaches Online-Buchungsportal der Genossenschaft und wird im Ort sehr gut angenommen. Viele private Haushalte nutzen die Fahrzeuge der Genossenschaft als Zweitwagen und auch viele Unternehmen und Einrichtungen – so beispielsweise die örtliche Sozialstation – greifen regelmäßig auf die Genossenschaftsflotte zurück.

Zur Genossenschaft: www.weilerwaerme.de

BILDUNGS- UND WIRTSCHAFTS- STANDORT KOMMUNE – DIE DIGITALISIERUNG HÄLT EINZUG



Breitbandgenossenschaft Hagen eG

Ein leistungsfähiger Internetanschluss ist ein wichtiger Standortfaktor. Nicht immer aber können Einzelinvestoren oder die öffentliche Hand eine Versorgungslücke schließen. Gemeinschaftliche Eigeninitiative kann die Lösung sein. So auch in der südwestfälischen Großstadt Hagen.

„Ein schnelles Internet ist unerlässlich, um die Arbeitsplätze in Hagen zu sichern und die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes zu steigern“, sagt Michael Hösterey, Vorstandsmitglied der Breitbandgenossenschaft Hagen eG. Der Steuerberater ist Inhaber einer Kanzlei und bei den Wirtschaftsjunioren Hagen/Ennepe Ruhr aktiv.

Hagens Wirtschaft ist geprägt von kleinen und mittelständischen Unternehmen, die vor allem im Stahl- und Metall verarbeitenden Gewerbe tätig sind. Es gibt aber auch zahlreiche Betriebe aus den verschiedensten Handwerks- und Dienstleistungszweigen. Für die meisten Unternehmen ist eine schnelle Datenübertragung sehr wichtig.

AUF EINEN BLICK



- **Ausgangslage:** Die Versorgung des örtlichen Gewerbegebiets in Hagen mit einer schnellen Internetverbindung ist ein Problem.
- **Lösungsidee:** Mit einer Breitbandgenossenschaft investieren die dort ansässigen Unternehmen gemeinsam in die erforderliche technische Infrastruktur.
- **Ergebnis:** Durch Bereitstellen der Breitbandtechnik kann über einen Provider sowohl den Unternehmen, als auch privaten Nutzern eine leistungsfähige Datenleitung zur Verfügung gestellt werden.

KEINE „MARKTLÖSUNG“

Das Problem: Gerade in dünn besiedelten oder weitläufigen Gebieten sind die Investitionen in die erforderlichen Glasfasernetze oft zu teuer. Je weiter die Nutzer räumlich auseinanderliegen, umso kostspieliger wird jeder Anschluss. Diese Situation ist für private Einzelinvestoren unattraktiv, da sie ihre Renditevorstellungen beim Endkunden nicht durchsetzen können. Das Ergebnis: „Der Markt“ bietet keine Lösung.

In einer ähnlichen Situation befinden sich die Unternehmen in Hagen. Die meisten der 250 Betriebe sind im Gewerbegebiet „Lennetal“ angesiedelt. Das in den 1970er-Jahren angelegte Areal ist ein weitläufiges Gebiet mit einer Gesamtfläche von 350 Hektar. Etwa 25 000 Menschen arbeiten hier. Ein Blick in den örtlichen Breitbandatlas zeigt, dass ausgerechnet das Lennetal schlecht versorgt ist.

„Wenn überhaupt, dann sind nur zehn Prozent der Gewerbebetriebe mit einer Bandbreite von mindestens 50 Mbit/s versorgt. Die kommerziellen Internetanbieter haben sich nur die ‚Filetstücke‘ – also große Firmen – herausgesucht“, so Hösterey. Was kann man tun, wenn doch der Bedarf vorhanden ist? Diese Frage stellten sich Hösterey und seine Mitstreiter aus dem Kreis der Hagener Wirtschaftsjunioren. Die zündende Idee kam bei einer Veranstaltung der Jungunternehmer, in der es um die genossenschaftliche Rechtsform ging: Eine Genossenschaft der Unternehmer soll den Breitbandausbau selbst in die Hand nehmen.

Gemeinsam mit der kommunalen Wirtschaftsförderung, der IHK und der Märkischen Bank eG wurde ein Arbeitskreis eingesetzt, der die Möglichkeiten ausloten sollte. Auch der Oberbürgermeister war von Anfang an in dem Projekt mit dabei. Die Idee war so überzeugend, dass die Landesregierung in Nordrhein-Westfalen die Breitbandgenossenschaft als Pilotprojekt fördert.

VORTEILE DER GENOSSENSCHAFT

Zwei Probleme soll die Genossenschaft lösen. Zum einen sollen die Unternehmen, also die Endkunden, in einer verbindlichen Form zusammenarbeiten und die Finanzierung sicherstellen. Die Genossenschaft ermöglicht durch ihre demokratische Grundstruktur eine gleichberechtigte Kooperation, was sich positiv auf das vertrauensvolle Miteinander auswirkt.

Zum anderen ist die Genossenschaft nicht auf die Dividendenzahlung an Investoren ausgerichtet. Das Nutzungsinteresse der Eigentümer steht im Mittelpunkt, das heißt, die Hagener Mitgliedsunternehmen sollen eine zeitgemäße und kostengünstige digitale Infrastruktur erhalten. Der Fokus auf die Mitglieder führt somit zu dem unschlagbaren Kostenvorteil des genossenschaftlichen Betreibermodells.

Mit der öffentlichen Förderung wurde eine Machbarkeitsstudie in Auftrag gegeben. Leider kam man auch mit dem genossenschaftlichen Selbsthilfeansatz zu dem Ergebnis, dass sich die kalkulierten Investitionen von mehr als drei Millionen Euro nicht durch die Nutzerentgelte refinanzieren lassen. Das hätte das Aus für die gemeinschaftliche Initiative bedeuten können, wenn man nicht auf eine andere Technologie umgeschwenkt wäre.

Das Gewerbegebiet wird nun über ein Richtfunknetz mit schnellem Internet versorgt. „Das ist genauso gut und sicher wie ein Glasfaserkabel. Es kostet für den Start nur ein Bruchteil eines Glasfasernetzes und kann sich nahezu beliebig erweitern lassen“, meint Hösterey. Zudem lässt es sich auch technisch schneller umsetzen.

Veränderungen in der Planung und Durchführung sind nicht ungewöhnlich für Breitbandprojekte. Schließlich ist der Breitbandausbau ein komplexes Thema. Diverse technische, rechtliche und wirtschaftliche Aspekte sind zu beachten. Eine Blaupause etwa für den Geschäftsplan oder das Finanzierungsmodell kann es nicht geben.

Zu den individuellen Entscheidungen gehört auch die Frage, ob ein Großinvestor, die Kommune, eine öffentlich-private Partnerschaft oder eine Kooperation von Unternehmen beziehungsweise den Nutzern die beste Lösung ist. Für die beiden letztgenannten Varianten ist eine Genossenschaft gut geeignet.

Wichtig für ein solches Projekt ist auch die Auswahl der richtigen Partner. Nicht immer hat man alle erforderlichen Kompetenzen im Gründungsteam vereint. Die Hagener Initiatoren arbeiten bei den technischen Fragen mit einem mittelständischen Unternehmen aus der Telekommunikationsbranche zusammen. Die Betreiberfirma mietet später das von der Genossenschaft installierte Richtfunknetz an. Bei der Finanzierung ist die örtliche Genossenschaftsbank mit an Bord.

DAS PILOTPROJEKT

Im August 2017 wurde der erste Spatenstich für drei Antennenanlagen im Lennetal gesetzt. Sie verfügen jeweils über eine Reichweite von 50 Kilometern und können Unternehmen wie auch Privathaushalte mit einer Leistung von einem Gigabyte pro Sekunde an das Netz anbinden, eine entsprechende Empfangsantenne bei den Nutzern vorausgesetzt.

Während der Pilotphase haben 15 Unternehmen die Mitgliedschaft in der Breitbandgenossenschaft erworben. An Geschäftsguthaben sind mindestens 1750 Euro zu zahlen. Als Gegenleistung wird die Empfängerschüssel installiert und der Zugang zum Gebäude gelegt. Das Mitglied muss sich nur noch um die Verkabelung innerhalb des Gebäudes kümmern.

Mit der Einrichtung der Antennenanlagen plant die Genossenschaft jetzt weitere Mitglieder und Kunden aufzunehmen. „Wichtig bei der Ansprache ist, den Unternehmen den konkreten Nutzen zu erläutern. Sie müssen verstehen, dass man gemeinsam aktiv werden muss. Aus Hagen – für Hagen, das ist unsere große Stärke“, so Hösterey.

Dann wird er grundsätzlich: „Die örtliche Infrastruktur gehört in die Hände der Bürger und Kommunen. Und die Genossenschaft ist ein gutes Instrument, den Bürger zum Miteigentümer zu machen“.

Und noch etwas ist wichtig: Da die Genossenschaft von vielen Eigentümern getragen wird, kann sie nicht einfach von einem Investor weggekauft werden. Ohne die entsprechende Mehrheit in der Generalversammlung wird das Breitband immer in den Händen der Mitglieder bleiben. Nur gemeinsam wird über das Eigentum entschieden.

Für die Initiatoren ist die Versorgung der Unternehmen im Lennetal nur der erste Schritt, das schnelle Internet auch für andere Interessenten nutzbar zu machen. Mit der Richtfunktechnik können problemlos auch Wohnhäuser versorgt werden.

Ein leistungsfähiger Internetanschluss ist ein wichtiger Standortfaktor. Nicht immer aber können Einzelinvestoren oder die öffentliche Hand eine Versorgungslücke schließen. Gemeinschaftliche Eigeninitiative kann die Lösung sein. So auch in der südwestfälischen Großstadt Hagen.

Zur Genossenschaft: www.bbg-hagen.de

LESSONS LEARNED



- Die frühzeitige und kontinuierliche Einbindung von Unternehmen, der Kommune, der Bank und weiteren Akteuren vor Ort in die Entscheidungsprozesse war ein wichtiger Erfolgsfaktor für das Projekt.
- Die Genossenschaft arbeitet mit kompetenten technischen Partnern zusammen, die den (Provider-)Betrieb übernehmen.
- Als die ursprünglich geplante technologische Lösung sich als unwirtschaftlich erweist, zeigt die Genossenschaft mit der Abänderung des Geschäftsmodells und der Umstellung auf eine andere Technologie große Flexibilität.

So geht's auch

Lippe Bildung eG

Als Standortfaktor für eine Region ist ein gutes Bildungsangebot mindestens ebenso wichtig wie eine schnelle Internetanbindung. Gut ausgebildete Bürger können ihr Know-How vor Ort besser und gezielter einsetzen. Das kurbelt die Wirtschaft an und bringt die Region nach vorn. Das weiß man auch im Landkreis Lippe. Dort hat es sich eine Genossenschaft zur Aufgabe gemacht, die Region als Bildungsstandort zu profilieren.

Bisher gibt es in Deutschland noch kaum gesamtregionale Ansätze für den Bildungsbereich. Entscheidungen werden meist in vielen unterschiedlichen Instanzen getroffen. Jugendämter, Schulen oder auch Weiterbildungseinrichtungen agieren dabei unabhängig voneinander. Das führt zu vielen fragmentarischen Bildungsangeboten, die nicht aufeinander abgestimmt sind. Selbst erfolgreiche Initiativen können dadurch oft nur lokal begrenzt wirken.

Dieses Problem haben auch die Behörden im Lippe-Kreis erkannt. Man wollte daher einen Weg finden, um Angebote zu bündeln, Doppelungen zu vermeiden und insbesondere bestehende Lücken im Bildungsbereich zu schließen. 2005 wurde im Lippe-Kreis, der ländlich geprägt ist und einen starken Mittelstand vorzuweisen hat, der Aufbau des Faktors Bildung als regionales Leitziel festgelegt.

Im Juni 2008 ging das Projekt in die konkrete Umsetzung: Vertreter des Kreises Lippe, der regionalen Wirtschaft, der Stiftung Standortsicherung, der Arbeitsagentur und des Netzwerks Lippe gründeten die Genossenschaft Lippe Bildung eG. Unter dem Leitziel „Bildung gemeinsam verantworten“ arbeiten sie seither zusammen mit Beteiligten aus Kammern, Hochschule, Unternehmen, Bildungsträgern, Wirtschaftsförderung, Theater und engagierten Privatpersonen an der Umsetzung eines regionalen Bildungsnetzwerkes. Durch koordinierte Zusammenarbeit wollen die Mitglieder ein ganzheitliches Bildungssystem entwickeln.

Im Mittelpunkt stehen dabei vor allem die Bürger der Region, denen unter dem Ansatz „Lebenslanges Lernen“ die Chance auf eine bestmögliche Bildungsbiographie geboten werden soll. Ein zentrales Kernthema der Genossenschaft ist unter anderem die konsequente Abstimmung von Bildungsangeboten auf die (spätere) Arbeitswelt. Verbesserte Bildungs- und damit Berufschancen sollen zur regionalen Zukunftsfähigkeit beitragen und den Kreis Lippe als Bildungsregion profilieren.

Zur Genossenschaft: www.lippe-bildung-eg.de



So geht's auch

Stadtmarketing Seesen eG

Wie können Kommune, Unternehmen und Bürger gemeinsam für ihre Stadt werben? Die niedersächsische Gemeinde Seesen nordwestlich vom Harz macht es vor. Hier hat es sich eine Genossenschaft zur Aufgabe gemacht, nicht nur die Vielfalt der Region neu zu präsentieren, sondern auch das kulturelle und wirtschaftliche Leben vor Ort zu fördern.

Im Juni 2007 schlossen sich 93 Betriebe, Institutionen und Privatpersonen zur „Stadtmarketing Seesen eG“ zusammen, um die Marketingaktivitäten der Stadt zu bündeln und vorhandene Synergien besser zu nutzen. Für dieses Ziel konnte die Genossenschaft EU-Fördermittel akquirieren und bekam zudem wichtige Unterstützung von kommunaler Seite. Die Zusammenarbeit mit der Kommune ist auch heute noch eng. So ist beispielsweise der Vorstandsvorsitzende der Genossenschaft gleichzeitig Leiter des Fachbereichs Kultur und Jugend der Stadt Seesen.

Die Stadtmarketing Seesen hat heute über 160 Mitglieder, zu denen neben der Stadt selbst zahlreiche Einzelhändler, Handwerker, Industriebetriebe, Banken, Steuerberater, Dienstleister, Medien und auch Privatpersonen zählen.

Zentrale Ideenschmiede der Genossenschaft sind verschiedene Beiräte, in denen jedes Mitglied mitarbeiten kann. Hier werden mögliche Handlungsfelder und Themen diskutiert, die die Entwicklung der Stadt voranbringen sollen. Zentrale Arbeitsfelder sind dabei vor allem das City-, das Tourismus- und das Standortmarketing.

Im Bereich Citymarketing geht es vor allem um die Entwicklung des Einzelhandels, die Stärkung der Innenstadt sowie die Steigerung der Attraktivität von Seesen. Es werden Events wie Frühlings- und Herbstfest, Sommer- und Weihnachtsmarkt oder auch die „Seesener

Nacht“ veranstaltet, die mit ihren Open-Air-Konzerten jährlich bis zu 2500 Gäste anlockt.

Der Bereich Tourismusmarketing zielt darauf ab, Seesen als lohnenswertes touristisches Ziel interessanter zu machen. Das soll mit verschiedenen, zum Teil überregionalen Projekten erreicht werden. Unter anderem werden Verzeichnisse für Unterkünfte, Wanderwege und Radwege in und um Seesen erstellt.

Mit dem Standortmarketing wird insbesondere das Ziel verfolgt, Seesen als attraktiven Wirtschaftsstandort zu etablieren. Hier pflegt die Genossenschaft eine enge Zusammenarbeit sowohl mit Partnern aus der Wirtschaft als auch mit städtischen Vertretern. In Zusammenarbeit mit der regionalen Wirtschaftsförderung werden zum Beispiel Seminare zur Existenzgründung angeboten. Und mit der zentralen Gewerbedatenbank bietet die Stadtmarketing Seesen eG lokalen und regionalen Unternehmen eine optimale Plattform, um sich auch online gut sichtbar zu präsentieren.

Zur Genossenschaft: www.stadtmarketing-seesen.de



Kommunale Einkaufsgenossenschaft KoPart eG

Kosten sparen zu müssen ist keine neue Herausforderung für Städte und Gemeinden. Fraglich ist vielmehr, wo noch Potenziale zu heben sind. Kommunen in Nordrhein-Westfalen haben einen Ansatz beim Einkauf und der Beschaffung gefunden. Mit ihrer Genossenschaft werden Bedarfe gebündelt und der Verwaltungsaufwand reduziert.


„Es gibt viele Produkte, die man gemeinsam günstiger einkaufen kann“ sagt Dr. Peter Queitsch, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der KoPart eG mit Sitz in Düsseldorf. „Jede Kommune kauft täglich kleinteilige C-Artikel wie Büromaterial, Reinigungsmittel oder Schulbedarf. Aber eben jede für sich selbst. Das wollen wir ändern“, erläutert Queitsch, der als Hauptreferent für den Bereich Umweltrecht beim Städte- und Gemeindebund Nordrhein-Westfalen tätig ist.

Die KoPart eG bündelt die Nachfrage von über 100 Kommunen und kommunalen Unternehmen. Durch die großen Bestellmengen können bei Herstellern und Lieferanten im Rahmen einer durchgeführten öffentlichen Ausschreibung im Regelfall niedrigere Preise für die Produkte erzielt werden. Zu einzelnen Artikelgruppen werden für die teilnehmenden Kommunen zudem Rahmenverträge öffentlich ausgeschrieben.

KOSTEN UND QUALITÄT

Doch es geht nicht nur um bessere Preise. Das zuletzt im Jahr 2016 geänderte öffentliche Vergaberecht wird immer komplexer. „Das erforderliche Know-how haben wir zentral in der Genossenschaft gebündelt. Das spart Zeit und Nerven“, bringt Queitsch die Vorteile auf den Punkt.

AUF EINEN BLICK

- 
- **Ausgangslage:** Beim kommunalen Einkauf (insbesondere kleinteiliger C-Artikel) gibt es bislang ungenutzte Kostensenkungspotenziale.
 - **Lösungsidee:** Eine Einkaufsgenossenschaft der Kommunen bündelt die Einkaufsmengen und erzielt Preisvorteile durch Skaleneffekte.
 - **Ergebnis:** Die Genossenschaft ermöglicht nicht nur Kostenvorteile, sondern unterstützt die Kommunen auch bei öffentlichen Vergabeverfahren.

Über einen elektronischen Katalog kann der zuständige Mitarbeiter in der Kommune bequem vom Schreibtisch aus bestellen und damit den eigenen Beschaffungsprozess verkürzen. Schließlich ist der elektronische Einkaufskatalog bereits das Ergebnis eines Vergabeverfahrens, welches hierfür im Vorfeld durch die KoPart eG durchgeführt worden ist. Wie bei einem gewöhnlichen Online-Händler bringt der Paketdienstleister die bestellte Ware bis zur Eingangstür.

Aktuell hat die Genossenschaft 13 E-Kataloge im Programm, die alle relevanten Warenbereiche für kommunale Kunden abdecken. Die Produktpalette reicht von Reinigungsartikeln oder Büromaterialien über KiTa- und Schulbedarf bis hin zu Feuerwehrbedarf oder Arbeitssicherheit. Die Vielfalt ist groß und dennoch werden Größenvorteile genutzt. Die Gemeinschaft macht es möglich.

Auch wenn die Beschaffung so kostengünstig wie möglich organisiert wird, es soll nicht am Komfort und an der Qualität der Produkte geizt werden. Die Devise der Genossenschaft lautet deshalb: „Sparen ohne zu leiden“.

INDIVIDUALBETREUUNG

Neben dem Massengeschäft unterstützt die KoPart eG ihre Mitgliedskommunen auch bei Einzelaufträgen und größeren Besorgungen, wenn zum Beispiel nach einem

Erfüllungsgehilfen für die Abfallentsorgung gesucht wird oder ein Kanalspülfahrzeug angeschafft werden soll. Die Individualbetreuung durch die Genossenschaft bringt administrative Vorteile mit Blick auf das Vergabeverfahren.

Die rechtlichen Rahmenbedingungen bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen sind in den letzten Jahren nicht einfacher geworden. Für eine vergaberechtskonforme Lieferung oder Leistung müssen die Regeln im GWB, den entsprechenden Verordnungen und dem Tariftreue- und Vergabegesetz NRW beachtet werden. „Die muss man alle kennen und man muss auch immer auf dem aktuellen Stand bleiben. Den Zeitaufwand können wir den Kommunen abnehmen“, meint Queitsch. „Zentrale Vergabestelle Plus (ZVS+)“ heißt der Service der Genossenschaft.

Die KoPart eG entwickelt Leistungsverzeichnisse, erstellt Bewerbungs- und Vertragsbedingungen, entwirft formale Unterlagen bis hin zur Vergabebekanntmachung, übernimmt die Kommunikation mit den Bietern und bewertet eingehende Angebote. Kurzum, über den Service ZVS+ wird der Vergabeprozess soweit optimiert, dass der öffentliche Auftraggeber nur noch den Zuschlag erteilen muss.

Die Genossenschaft bereitet die Entscheidung nur vor, die Kommune beschließt immer selbst in eigener Verantwortung. Durch die Verlagerung der Beschaffungsaufgabe in die KoPart können Ressourcen eingespart werden, die in der Verwaltung für andere Aufgaben nutzbar sind.

Die Mitglieds-Kommune kann die KoPart eG übrigens auch direkt mit der Betreuung des Vergabeverfahrens beauftragen. Ein weiteres Ausschreibungsverfahren für diese Dienstleistung ist bei der „genossenschaftlichen Inhouse-Betreuung“ nicht erforderlich.

EIN MITGLIED, EINE STIMME

An der KoPart eG sind große und kleine Kommunen beteiligt. Unabhängig von ihrer Größe haben aber alle Mitglieder die gleichen Rechte. Bei den grundsätzlichen Entscheidungen in der Generalversammlung gilt immer die Regel: „Ein Mitglied, eine Stimme“. Das fördert ein vertrauensvolles Miteinander. Und dafür steht auch das Kürzel „KoPart“: Kommunal und partnerschaftlich.

Gegründet wurde die Genossenschaft im Sommer 2012. Die federführende Initiative ging vom Städte- und Gemeindebund NRW und dessen Dienstleistungsunternehmen Kommunal Agentur NRW aus. Der Genossenschaft können nur Kommunen und 100-prozentige kommunale Unternehmen beitreten.

Aus den 6 Gründungsmitgliedern sind mittlerweile 115 Kommunen geworden. Das Potenzial ist aber noch erheblich größer, auch wenn man nur innerhalb des Bundeslandes

aktiv sein möchte. Schließlich sind 359 Städte und Gemeinden beim StGB NRW organisiert. Sie alle könnten von den Vorteilen der Genossenschaft profitieren.

Ein Genossenschaftsanteil kostet 750 Euro. Das finanzielle Engagement einer Kommune an der Genossenschaft steht selbstverständlich im Einklang mit der Gemeindeordnung in NRW. Allerdings muss diese Beteiligung von der Bezirksregierung genehmigt werden.

„Die genossenschaftliche Initiative hat sich für unsere Mitglieder definitiv gelohnt“, meint Queitsch. Besonders stolz ist man, dass die Zusammenarbeit zwischen den Kommunen reibungslos funktioniert. Er sieht die Genossenschaft für kommunale Zwecke deshalb nicht nur auf den Einkauf begrenzt. „Der gemeinsame Betrieb von Hallenbädern, kommunale Energiegenossenschaften oder gemeinschaftliche Initiativen bei der Breitbandversorgung, das sind alles Möglichkeiten“, so Queitsch.

Für die Zukunft ist die KoPart gut gerüstet. Der Unterstützungsbedarf bei den Kommunen wird nicht geringer werden. Ein großes Thema ist beispielsweise die elektronische Ausschreibung. „Wir müssen immer am Ball bleiben und die Genossenschaft weiter entwickeln, denn die Mitglieder können unsere Leistungen in Anspruch nehmen, sie müssen es aber nicht. Das treibt uns an“, resümiert Queitsch.

Zur Genossenschaft:
www.kopart.de



LESSONS LEARNED



- Mit der Genossenschaft wurden für die beteiligten Kommunen nicht nur finanzielle Größenvorteile, sondern auch administrative Erleichterungen geschaffen (Outsourcing).
- Eine professionelle Information der Mitglieds-Kommunen über die Angebote und Dienstleistungen der Genossenschaft ist wesentlich für das Geschäftsmodell.
- Für den langfristigen Erfolg der Genossenschaft war es wichtig, die ursprüngliche Geschäftsidee im Sinne der Mitgliederbedürfnisse weiterzuentwickeln.

Klinik-Kompetenz Bayern eG

In keinem anderen europäischen Land wurden in den vergangenen 15 Jahren so viele Krankenhäuser privatisiert wie in Deutschland. Die finanzielle Lage der Kommunen ist häufig so angespannt, dass sich ein Verkauf der Kliniken an private Betreiber kaum vermeiden lässt. Doch für eine flächendeckende und hochwertige medizinische Versorgung gerade im ländlichen Raum sind die kommunalen und freigemeinnützigen – von Kirchen oder Wohlfahrtsverbänden getragenen – Kliniken ein wichtiger Bestandteil.

Unter dem Motto „Kooperation für Gesundheit mit Zukunft“ gründeten zehn Träger mit 25 angeschlossenen Kliniken im Januar 2011 die Klinik-Kompetenz-Bayern eG mit dem Ziel einer verbindlichen Form der Zusammenarbeit. Dem Verbund sind inzwischen 33 kommunale und freigemeinnützige Träger mit 66 Akut-Kliniken, zahlreiche Medizinische Versorgungszentren und Reha-Kliniken aus ganz Bayern angeschlossen. Diese vereinen über 11 400 Betten im akutstationären Bereich und fast 400 Reha-Betten. Über 30 000 Mitarbeiter arbeiten in den angeschlossenen Häusern, in denen ein Gesamtumsatz von rund 1,8 Milliarden Euro erwirtschaftet wird. Eine enge Kooperation besteht seit kurzem auch mit der Ende 2016 gegründeten Arbeitsgemeinschaft „Kommunale Pflege Bayern“, die mit kommunalen 12 Trägern und 44 Pflegeheimen die Versorgungsstruktur abrundet.

Mit der Kooperation soll die Markt- und Wettbewerbsposition der angeschlossenen Kliniken gegenüber den privaten Kliniken, aber auch gegenüber den Krankenkassen gestärkt werden – zum Beispiel durch Einsparungen beim gemeinsamen Materialeinkauf. Die Kooperation ist aber weit mehr als eine klassische Einkaufsgenossenschaft. Mindestens ebenso wichtig ist den

Mitgliedern ein gegenseitiger Erfahrungsaustausch und Know-how-Transfer. Zu diesem Zweck wurden Arbeitskreise und Foren gebildet, die sich etwa mit den ständig neuen Vorschriften im Hygienebereich, aber auch mit Marketing, Öffentlichkeitsarbeit, Interner Revision, Controlling, Fördermittelberatung, Arbeitssicherheit oder Datenschutz befassen. In Projektgruppen werden darüber hinaus berufsgruppenübergreifend aktuelle Klinikthemen (z.B. Entlassmanagement) bearbeitet.

Ein weiteres zentrales Aufgabenfeld der Genossenschaft ist die gemeinsame Personalentwicklung. Ärzte und Pflegepersonal können in Eigenregie zielgerichtet weitergebildet werden und müssen nicht an kostspieligen Fortbildungen externer Träger teilnehmen. Mit einem dreisemestrigen Leadership-Lehrgang wurde gemeinsam mit der Hochschule Ansbach eine eigene Führungskräfte-Weiterbildung etabliert. Zudem betreibt die Genossenschaft gemeinsam Qualitätsentwicklung im medizinischen und pflegerischen Bereich.

Das Interesse am Beitritt in die Genossenschaft ist weiterhin groß. Potenzielle neue Mitglieder müssen in Bayern ansässige kommunale oder freigemeinnützige Klinikträger sein. Bei Eintritt zeichnet jedes Mitglied einen Genossenschaftsanteil in Höhe von 1000 Euro. Um die bereits getätigten Anfangsinvestitionen der Gründungsmitglieder auszugleichen, wird zudem für neue Mitglieder ein einmaliges Eintrittsgeld fällig. Darüber hinaus zahlen alle Mitglieder einen nach der Bettenzahl gestaffelten Jahresbeitrag zwischen 7000 und 14 000 Euro.

Zur Genossenschaft:

www.klinik-kompetenz-bayern.de



Genossenschaften erfolgreich gründen

PARTNER FINDEN

Am Anfang steht die Idee: Gemeinsam soll eine Genossenschaft auf den Weg gebracht werden. Für die Gründung einer Genossenschaft benötigt man mindestens drei Gründungsmitglieder. Dies können sowohl Privatpersonen, als auch Unternehmen, Kommunen, Vereine, öffentliche Einrichtungen etc. sein. Wichtig ist, dass die Initiatoren die gleichen Ziele und Interessen verfolgen. Je früher alle in Frage kommenden Kooperationspartner in den Gründungsprozess eingebunden sind, desto besser ist das für die spätere Genossenschaft. Die Auswahl der richtigen Partner ist ebenso Grundvoraussetzung für den erfolgreichen Start einer Genossenschaft wie eine ausreichend große Zahl an Mitstreitern.

KAUFMÄNNISCHE GRUNDLAGEN

Mit der Genossenschaft wird ein Unternehmen gegründet. Wie bei jeder Unternehmensgründung kann dies nur mit fundierter und sorgfältiger Planung des unternehmerischen Konzepts gelingen. Die Erarbeitung eines Businessplans gehört aus diesem Grund zu den wichtigsten Vorbereitungsarbeiten für die Genossenschaftsgründung. Das wirtschaftliche Konzept ist auch eine wichtige Grundlage für das Gründungsgutachten durch den Genossenschaftsverband, für Gespräche mit Banken und Geschäftspartnern sowie für das zukünftige Controlling der Genossenschaft.

RECHTLICHER RAHMEN

Die Satzung ist die Verfassung der Genossenschaft und regelt insbesondere die rechtlichen Beziehungen zwischen den Mitgliedern und der Genossenschaft. Neben einigen zwingend notwendigen Satzungsinhalten können zahlreiche individuelle Regelungen getroffen werden, um die Satzung individuell auf das Gründungsvorhaben abzustimmen. Diese Regelungen werden von den Mitgliedern selbst vereinbart und in der Satzung festgelegt. Insbesondere bei der Ausgestaltung der Satzung stehen die Gründungsberater der Genossenschaftsverbände mit Rat und Tat zur Seite (Kontakt unter www.genossenschaften.de).

GRÜNDUNGSVERSAMMLUNG

Die Gründungsversammlung ist die erste offizielle Versammlung der (potenziellen) Mitglieder. Den versammelten Personen werden das wirtschaftliche Konzept und die rechtlichen Rahmenbedingungen des Vorhabens umfassend erläutert. Durch die Verabschiedung der Satzung,

die Wahl der Aufsichtsratsmitglieder und die Bestellung der Vorstandsmitglieder wird die Genossenschaft in Gründung (eG i.G.) offiziell ins Leben gerufen. Ein Notar muss bei der Gründungsversammlung nicht anwesend sein, die Gründung erfolgt durch die Unterschrift unter die Gründungssatzung. Bei der Vorbereitung und Durchführung der Gründungsversammlung steht der Gründungsberater des Genossenschaftsverbands unterstützend zur Seite (Kontakt unter www.genossenschaften.de).

GRÜNDUNGSGUTACHTEN

Die Genossenschaft stellt einen Antrag auf Mitgliedschaft bei einem genossenschaftlichen Prüfungsverband. Nach den Vorschriften des Genossenschaftsgesetzes überprüft der Verband im Interesse der Mitglieder und Gläubiger die neu gegründete Genossenschaft. Schwerpunkte des Gründungsgutachtens sind die wirtschaftliche Tragfähigkeit, die wirtschaftlichen und persönlichen Verhältnisse der Genossenschaft, die rechtlichen Grundlagen (Satzung) und die Effektivität der Mitgliederförderung. Nach der erfolgreichen Gründungsprüfung wird die Genossenschaft in das Genossenschaftsregister eingetragen. Die Anmeldung erfolgt durch den Vorstand der Genossenschaft.

GRÜNDUNGSBERATUNG

Die Fachberater der genossenschaftlichen Prüfungsverbände unterstützen gerne bei allen Fragen rund um den Gründungsprozess. Sie finden Ihren persönlichen Ansprechpartner unter www.genossenschaften.de. Dort finden Sie auch aktuelle Gründungsbeispiele, innovative Modelle und viel Wissenswertes über die Gründung einer Genossenschaft.

Genossenschaften im Überblick

MITGLIEDSCHAFT

Eine Genossenschaft kann **bereits von drei Personen oder Unternehmen** gegründet werden. Sie ist jedoch auch für eine sehr große Anzahl von Mitgliedern sehr gut geeignet. Im Vordergrund der Genossenschaft steht die Förderung der (wirtschaftlichen) Interessen der Mitglieder.

Jedes Mitglied ist zugleich **Eigentümer und Nutznießer** seiner Genossenschaft und profitiert unmittelbar von den Leistungen des Unternehmens.

Bei einer Genossenschaft erfolgen der **Ein- und Austritt ohne großen Verwaltungsaufwand**. Für den Eintritt reicht schlicht eine Beitrittserklärung, die Mitwirkung eines Notars

ist nicht erforderlich. Der Vorstand entscheidet über die Mitgliedschaft.

Der Austritt erfolgt durch Kündigung. Die entsprechenden Fristen, maximal fünf Jahre, werden gemeinsam in der Satzung vereinbart. Das Mitglied hat dann einen Anspruch auf Auszahlung seines Geschäftsguthabens, muss also keine Käufer für seine Geschäftsanteile suchen. **Ein Kursrisiko wie bei Aktien gibt es nicht.**

Jedes Mitglied hat unabhängig von seiner Kapitalbeteiligung nur eine Stimme in der Generalversammlung. Deshalb ist die Genossenschaft vor der Dominanz einzelner Mehrheitseigner und damit auch **vor „feindlichen Übernahmen“ geschützt.**

ORGANE

Jede Genossenschaft hat grundsätzlich **drei Organe: Generalversammlung, Aufsichtsrat und Vorstand.** Bei Genossenschaften mit weniger als 20 Mitgliedern kann auf einen Aufsichtsrat verzichtet werden und der Vorstand kann aus nur einer Person bestehen. Bei mehr als 20 Mitgliedern müssen mindestens zwei Personen in den Vorstand und drei Personen in den Aufsichtsrat gewählt werden.

Die Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat sind selbst Mitglieder der Genossenschaft oder Vertreter einer juristischen Person, die Mitglied der Genossenschaft ist.

Die grundsätzlichen Entscheidungen in der Genossenschaft, wie Satzungsänderungen, werden in der **Generalversammlung** der Mitglieder getroffen. Sie wählt den Aufsichtsrat und entscheidet über die Verwendung der erwirtschafteten Überschüsse.

Der **Aufsichtsrat** kontrolliert die Tätigkeit des Vorstands im Interesse der Mitglieder und bestimmt (soweit nicht durch die Generalversammlung gewählt) die Vorstandsmitglieder.

Der **Vorstand** ist umfassend leitungsbefugt und führt die Geschäfte der Genossenschaft. Bei wesentlichen Entscheidungen kann in der Satzung festgelegt werden, dass die Zustimmung des Aufsichtsrats erforderlich ist.

Mit einem Vorstand und einem Aufsichtsrat hat die Genossenschaft **eine klare Leitungs- und Kontrollstruktur.** Damit bietet sie weitreichende Sicherheit im alltäglichen Geschäftsverkehr.

FINANZIERUNG UND HAFTUNG

Die Gründung einer Genossenschaft erfordert **kein gesetzlich vorgeschriebenes Mindesteigenkapital.** Die Eigenkapitalausstattung orientiert sich ausschließlich an betriebswirtschaftlichen Kriterien. Die individuelle Festlegung eines Mindesteigenkapitals in der Satzung ist aber möglich und insbesondere bei großen Anlageinvestitionen empfehlenswert.

Jedes Mitglied zeichnet einen oder mehrere Geschäftsanteile. Die Höhe und die zu zeichnende Anzahl dieser Geschäftsanteile werden in der Satzung festgelegt. Die persönliche **Haftung ist grundsätzlich auf die Einlage begrenzt.**

Das Risikokapital in Form der Geschäftsanteile und einer eventuell zusätzlich vereinbarten Haftsumme wird bereits während der Gründungsphase festgelegt, so dass **kein unkalkulierbares Risiko** bei der Mitgliedschaft besteht.

Zusätzliches Eigenkapital kann durch neue Mitglieder oder Zeichnung weiterer Geschäftsanteile gewonnen werden. Auch Genossenschaften können alternative Finanzierungsinstrumente (Genussscheine etc.) nutzen.

VERBAND

Jede Genossenschaft ist **Mitglied in einem Prüfungsverband** und profitiert damit von einem starken Netzwerk und umfangreichen Beratungs- und Betreuungsangeboten.

Die Gründung der Genossenschaft wird von **erfahrenen Beratern** des Verbands begleitet. Sie besprechen vor Ort das Gründungskonzept und den Businessplan und geben viele Anregungen mit auf den Weg.

Die regelmäßige Prüfung durch den Verband schützt die Geschäftspartner und Mitglieder vor finanziellem Schaden. Die Genossenschaft ist auch aus diesem Grund seit vielen Jahren die mit Abstand **insolvenz sicherste Rechtsform** in Deutschland.

Grundsätzliche Hinweise für die kommunale Praxis¹

Die eingetragene Genossenschaft kommt für die Erfüllung von kommunalen Aufgaben grundsätzlich nur dann in Betracht, wenn es um eine Kooperation geht, denn das GenG verlangt für die Gründung mindestens eine Beteiligung von drei Personen (§ 4 GenG). Dadurch scheidet die eG als Rechtsform für Eigengesellschaften aus.

Die geplante Tätigkeit (der „Zweck“ des Unternehmens) muss sich zudem unter Beachtung des kommunalen Wirtschaftsrechts der Länder im gesetzlichen Aufgabenbereich der jeweiligen Kommune bewegen und zugleich der Vorgabe des § 1 Abs. 1 GenG entsprechen und „den Erwerb oder die Wirtschaft ihrer Mitglieder oder deren soziale oder

¹ Wir danken Herrn Professor Dr. Winfried Kluth (Lehrstuhl für Öffentliches Recht an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg) für die kommunal- und genossenschaftsrechtlichen Hinweise. Ausführlicher hierzu unter <https://www.genossenschaften.de/gruendungsmaterialien>. Es handelt sich um grundlegende Empfehlungen und Hinweise, die eine Einzelprüfung nicht ersetzen.

kulturelle Belange durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb zu fördern“.

Da durch § 1 Abs. 1 GenG vor allem der weite Bereich der kommunalen Daseinsvorsorge erfasst wird, aber auch gemeinsame Geschäftsbetriebe der Kommunen möglich sind, ergibt sich ein sehr weites mögliches Anwendungsfeld für die Nutzung der eG zu kommunalen Zwecken.

Ausgeschlossen sind jedoch – wie bei anderen privatrechtlichen Rechtsformen – rein hoheitliche Aufgaben. Unproblematisch ist die Wahrnehmung freiwilliger Aufgaben, die in der Praxis auch bei den entsprechenden Rechtsgestaltungen im Vordergrund steht.

Zur Begrenzung von finanziellen Risiken der Kommunen durch wirtschaftliche Aktivitäten sowie zur Sicherung eines hinreichenden Einflusses der kommunalen Leitungsorgane auf die privatrechtlichen Organisationseinheiten müssen mehrere Vorgaben beachtet werden.

Die sogenannte Schrankentrias² verlangt, dass (1) ein öffentlicher Zweck die Betätigung rechtfertigt, (2) die wirtschaftliche Betätigung nach Art und Umfang in einem angemessenen Verhältnis zur Leistungsfähigkeit der Kommune und zum voraussichtlichen Bedarf steht sowie (3) der Zweck nicht besser beziehungsweise nicht ebenso gut und wirtschaftlicher durch einen anderen erfüllt wird oder erfüllt werden kann.

Hinzu kommt, dass bei der Wahl einer privatrechtlichen Organisationsrechtsform nach den meisten Kommunalgesetzen die Haftung der Kommune auf einen ihrer Leistungsfähigkeit angemessenen Betrag begrenzt wird, der öffentliche Zweck nicht ebenso gut durch eine öffentlichrechtliche Organisationsform erreicht werden kann und die Kommune einen angemessenen Einfluss erhält. Liegt die Beteiligung der Kommune unter 50 Prozent, so gelten diese Vorgaben nur begrenzt in Form einer Hinwirkungspflicht.

Das Vorliegen eines öffentlichen Zwecks verlangt konkret, dass die geplante Betätigung der Genossenschaft der Versorgung der Einwohner dient (Daseinsvorsorge). Die Tätigkeit darf lediglich nicht ausschließlich der Gewinnerzielung dienen. Konflikte zwischen Kommunal- und Genossenschaftsrecht können auf dieser Ebene deshalb kaum auftreten.

Da es sich bei Genossenschaften um juristische Personen handelt, ist die Haftung grundsätzlich auf das Genossenschaftsvermögen beschränkt, so dass die kommunalrechtlichen Vorgaben einer Risikobegrenzung grundsätzlich erfüllt sind.

Die verschiedenen Vorrangsklauseln können nur mit Blick auf den Einzelfall sinnvoll angewendet werden. Deshalb lassen sich daraus kaum allgemeine Maßgaben ableiten.

Besondere Aufmerksamkeit verlangt auch die kommunalrechtliche Vorgabe zur Sicherung eines ausreichenden Einflusses. Diese wird in der Regel durch entsprechende Stimm- und Weisungsrechte sowie über den Unternehmenszweck abgesichert.

Im Falle der Gründung einer Genossenschaft ist der Unternehmenszweck stark durch den Satzungszweck der Genossenschaft abgesichert. Seine Verwirklichung ist auch Gegenstand der regelmäßigen Pflichtprüfung durch den Prüfungsverband. Damit ist bei dieser Rechtsform auch die kommunalrechtliche Vorgabe gut erfüllt.

Anders als bei anderen Gesellschaftsrechtsformen steht der Kommune aber selbst dann, wenn sie einen hohen Kapitalanteil beisteuert, keine privilegierte Einflussnahme zu, da die Stimmrechte in den Organen nicht an der Höhe der Beteiligung ausgerichtet sind, sondern jedes Mitglied gleiches Stimmrecht hat. Diese demokratische Binnenverfassung kann den Einfluss der Kommune mindern, wenn viele Einwohner beteiligt sind.

Da es aber dem Zweck dieser Unternehmen entspricht, eine nachhaltige Bürgerbeteiligung zu ermöglichen und die Zweckorientierung, der der kommunalrechtlich gebotene Einfluss dienen soll, bereits durch die Satzung und die Pflichtprüfung abgesichert wird, besteht insoweit kein Wertungswiderspruch. Es sollte deshalb nur darauf geachtet werden, dass die kommunale Beteiligung unter 50 Prozent liegt, so dass es sich nur um eine Bemühenspflicht handelt.

Zudem kann die Satzung vorsehen, dass einzelne Genossenschaftsmitglieder das Recht erhalten, Vertreter in den Aufsichtsrat zu entsenden. So kann festgelegt werden, dass eine Kommune, wenn sie Mitglied der Genossenschaft ist, einen Sitz im Aufsichtsrat erhält und damit Einfluss ausübt.

2 Die sogenannte Schrankentrias findet sich in leicht abweichender Ausgestaltung in allen Gemeindeordnungen beziehungsweise Kommunalverfassungen der Länder.

BISHER IN DIESER REIHE ERSCIENEN

No. 145	Elektromobilität bei kommunalen Nutzfahrzeugen – Einsatzfelder, Anwendungsbeispiele und vergaberechtliche Anforderungen	11/2017
No. 144	Auslaufende Konzessionsverträge – Ein Leitfaden für die kommunale Praxis – 3. Auflage	10/2017
No. 143	Kommunale Beleuchtung – wirtschaftliche, technische und rechtliche Rahmenbedingungen	9/2017
No. 142	Perspektiven des Breitbandausbaus – Ziele, Strategie, Technik	6/2017
No. 141	Veranstaltungen sicher machen – Kultur und Freizeit vor Ort schützen	6/2017
No. 140	WIR schaffen das! KOMMUNEN gestalten Integration Rahmenbedingungen verbessern, Überforderung vermeiden Bilanz 2016 und Ausblick 2017 der deutschen Städte und Gemeinden	1/2017
No. 139	Wasser, Abwasser, Energie – Übergreifende Lösungen und Modellvorhaben zur Integration der Infrastrukturen	11/2016
No. 138	Bundeswehr und Kommunen	11/2016
No. 137	Förderung des Radverkehrs in Städten und Gemeinden Neuauflage 2016	6/2016
No. 136	Deutschland umbauen: Reformen umsetzen, Integration gestalten – Bilanz 2015 und Ausblick 2016 der deutschen Städte und Gemeinden	1-2/2016
No. 135	Kommunale Entwicklungszusammenarbeit	12/2015
No. 134	Szenario-Management für Städte und Gemeinden Leitfaden und Anwendungsbeispiele	11-12/2015
No. 133	Starkregen und Hitzewellen: Die Stadt im Klimawandel fordert die kommunale Wasserwirtschaft heraus	11-12/2015
No. 132	Gemeinden mit Aussicht	6/2015
No. 131	Mit starken Kommunen die Energiewende zum Erfolg führen!	5/2015
No. 130	Kommunen entlasten, Reformen umsetzen, Infrastruktur-offensive starten – Bilanz 2014 und Ausblick 2015 der deutschen Städte und Gemeinden	1-2/2015
No. 129	Kommunale Impulse generationenübergreifender Arbeit – Hintergründe und Einblicke aus dem Aktionsprogramm Mehrgenerationenhäuser	12/2014



DStGB
Deutscher Städte-
und Gemeindebund
www.dstgb.de

Marienstraße 6 · 12207 Berlin
Telefon 030 77307-0
Telefax 030 77307-200
dstgb@dstgb.de



DGRV
Deutscher Genossenschafts-
und Raiffeisenverband e.V.
www.dgrv.de

Pariser Platz 3 · 10117 Berlin
Telefon 030 726220-971
Telefax 030 726220-989
info@dgrv.de

Konzeption und Druck:
Verlag WINKLER & STENZEL GmbH · Postfach 1207 · 30928 Burgwedel
Telefon 05139 8999-0 · Telefax 05139 8999-50
info@winkler-stenzel.de · www.winkler-stenzel.de

Anlage 41:

Bundeszentrale für politische Bildung: Definition von Verbraucherschutz

◀ [Das Lexikon der Wirtschaft \[Link: https://www.bpb.de/kurzknapp/lexika/lexikon-der-wirtschaft/\]](https://www.bpb.de/kurzknapp/lexika/lexikon-der-wirtschaft/)

Verbraucherschutz

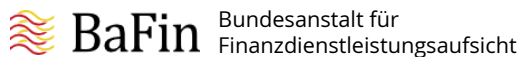
Konsumentenschutz

die Gesamtheit der rechtlichen Vorschriften, die den Verbraucher vor Benachteiligungen im Wirtschaftsleben schützen und seine rechtliche Stellung stärken sollen. Die Gesetze und Vorschriften können unterschieden werden in solche, die eine korrekte und möglichst umfassende Information des Verbrauchers als Grundlage seiner Kaufentscheidungen sichern (z. B. Lebensmittelkennzeichnungsverordnung, Preisangabenverordnung), solche, die der Sicherheit und der Gesundheit der Verbraucher dienen (z. B. neben dem Lebensmittel- auch das Arzneimittelrecht sowie die Produkthaftung und das Produktsicherheitsgesetz), und solche, die dem einzelnen Verbraucher in bestimmten Rechtsgeschäften besonderen Schutz gewähren sollen (z. B. BGB).

Duden Wirtschaft von A bis Z: Grundlagenwissen für Schule und Studium, Beruf und Alltag. 6. Aufl. Mannheim: Bibliographisches Institut 2016. Lizenzausgabe Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung 2016.

Anlage 42:

BaFin: Auslegungsschreiben zum Crowdlending



Recht & Regelungen

09.10.2015

Auslegungsschreiben zum Crowdlending

Inhalt

- 1. Allgemeines zur Erlaubnispflicht
- 2. Geschäftsmodell ohne Einschaltung eines Intermediärs
 - 2.1. Prospektpflicht
 - 2.2. Erlaubnispflicht der Plattform-Betreiber
- 3. Geschäftsmodell unter Einschaltung eines Intermediärs
 - 3.1. Prospektpflicht
 - 3.2. Erlaubnispflicht

Im Mittelpunkt der Tätigkeit des Crowdlending, das regelmäßig nicht unter den Erlaubnisvorbehalt nach § 32 Abs. 1 des Gesetzes über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz – KWG) fällt, steht die Vermittlung eines Darlehens über eine Internet-Dienstleistungsplattform zwischen einem Kunden/Darlehensnehmer und einem Kreditinstitut/Darlehensgeber, das/der über eine Erlaubnis nach § 32 Abs. 1 KWG verfügt. Teilforderungen des Rückzahlungsanspruchs aus diesem Darlehensvertrag werden — direkt oder über einen Intermediär — unter Einschaltung der Internet-Dienstleistungsplattform Anlegern öffentlich angeboten.

Dabei sind derzeit zwei Geschäftsmodelle im Inland üblich. Im **ersten** Geschäftsmodell erfolgt zunächst die Kreditvergabe an den Kreditnehmer durch ein Kreditinstitut, welches im Anschluss den Rückzahlungsanspruch aus dem Kreditvertrag in Teilforderungen an einzelne Anleger durch Forderungskaufverträge weiterveräußert und abtritt (weiter zu 2.). Beim **zweiten** Geschäftsmodell wird der Rückzahlungsanspruch aus einem Kreditvertrag vollständig von einem Kreditinstitut an einen Intermediär abgetreten, der zu 100 % im Eigentum der Internet-Dienstleistungsplattform steht (weiter zu 3.), ohne dass die mit dem Kreditnehmer vereinbarten Konditionen verändert werden.

1. Allgemeines zur Erlaubnispflicht

Durch Crowdlending-Finanzierungen kann je nach vertraglicher Ausgestaltung eine bankaufsichtsrechtliche Erlaubnispflicht sowohl für die Nutzer (insbesondere für Kreditgeber, Kreditnehmer, Anleger) als auch für den Betreiber der Crowdlending-Plattform bestehen (vergl. insoweit auch [BaFin-Merkblatt zur Erlaubnispflicht der Betreiber und Nutzer einer internetbasierten Kreditvermittlungsplattform](#)). Verbindliche Aussagen zur Erlaubnispflicht können erst gemacht werden, nachdem das jeweilige Geschäftsmodell von der [BaFin](#) geprüft wurde. Daher gibt dieses Auslegungsschreiben nur einen allgemeinen Überblick über eine mögliche Erlaubnispflicht.

Grundsätzlich ist für die reine Vermittlung von Krediten keine Erlaubnis nach dem Kreditwesengesetz (KWG) erforderlich, allerdings gegebenenfalls nach § 34c oder § 34f der Gewerbeordnung ([GewO](#)). Demnach beaufsichtigt die [BaFin](#) Kreditvermittlungsplattformen, die sich auf die Vermittlung von Krediten beschränken, nicht.

2. Geschäftsmodell ohne Einschaltung eines Intermediärs

2.1. Prospektpflicht

Die von einem Kreditinstitut öffentlich angebotenen Teilbeträge des Rückzahlungsanspruchs unterliegen grundsätzlich dem Anwendungsbereich des § 1 Abs. 2 des Vermögensanlagengesetzes ([VermAnlG](#)), insbesondere § 1 Abs. 2 Nr. 7 [VermAnlG](#).

2.1.1. Anbieter der Vermögensanlage und damit Adressat der Prospektpflicht ist derjenige, der für das öffentliche Angebot der Vermögensanlage verantwortlich ist und/oder den Anlegern gegenüber nach außen erkennbar als Anbieter auftritt (vgl. [BT-Drs. 15/3174, S. 42](#)). Im Falle des Crowdlendings ist die Internet-Dienstleistungsplattform regelmäßig selbst nicht Anbieter der Teilbeträge des Rückzahlungsanspruchs in diesem Sinne.

2.1.2. Emittent der Vermögensanlage ist die Person oder die Gesellschaft, deren Vermögensanlagen aufgrund eines öffentlichen Angebots im Inland ausgegeben sind (§ 1 Abs. 3 [VermAnlG](#)). Im Falle des Crowdlending ist dies regelmäßig der Kunde/Darlehensnehmer, nicht aber das Kreditinstitut, das das Darlehen im ersten Schritt gewährt hat (vgl. [BT-Drs. 18/4708, S. 58](#)).

2.1.3. Ausnahmen von der Prospektpflicht kann der Anbieter der Vermögensanlage unter den Voraussetzungen nach §§ 2 ff. [VermAnlG](#) in Anspruch nehmen. Im Falle des Crowdlending kommt dabei vor allem folgenden Tatbeständen praktische Bedeutung zu:

Gemäß § 2 Abs. 1 Nr. 3 [VermAnlG](#) besteht keine Prospektpflicht, wenn

- bei dem Angebot von derselben Vermögensanlage nicht mehr als 20 Anteile angeboten werden oder
- der Verkaufspreis der im Zeitraum von zwölf Monaten angebotenen Anteile einer Vermögensanlage insgesamt 100.000 Euro nicht übersteigt oder
- der Preis jedes angebotenen Anteils einer Vermögensanlage mindestens 200.000 Euro je Anleger beträgt.

§ 2 Abs. 1 Nr. 3 [VermAnlG](#) ist grundsätzlich auch auf Kreditforderungen anwendbar, die über Crowdlending-Plattformen Anlegern angeboten werden. § 2 Abs. 1 Nr. 3 [VermAnlG](#) ist dabei solange anwendbar, bis die in den einzelnen Tatbestandsalternativen genannten nominellen Schwellen erreicht sind. Erst wenn diese Schwellen im Rahmen eines öffentlichen Angebots von Vermögensanlagen überschritten werden sollen, findet allein § 2a Abs. 1 bis 3 [VermAnlG](#) Anwendung.

Die Befreiung für Schwarmfinanzierung nach § 2a VermAnlG kann nicht mit den Ausnahmetatbeständen gem. § 2 Abs. 1 Nr. 3 VermAnlG kombiniert werden. Nach § 2a Abs. 4 VermAnlG kann die Ausnahme nach § 2a Abs. 1 und 2 VermAnlG nicht in Anspruch genommen werden, solange eine Vermögensanlage des Emittenten nach § 2 Abs. 1 Nr. 3 VermAnlG öffentlich angeboten wird oder eine auf diese Weise angebotene Vermögensanlage des Emittenten noch nicht gem. § 10a Abs. 1 Satz 2 VermAnlG vollständig getilgt ist (vgl. BT-Drs. 18/3994, S. 42).

Ein Angebot, das sich nur an solche Personen richtet, die beruflich oder gewerblich für eigene oder fremde Rechnung Wertpapiere oder Vermögensanlagen erwerben oder veräußern, ist gem. § 2 Abs. 1 Nr. 4 VermAnlG ebenfalls nicht prospektpflichtig. Um solche institutionellen Anleger kann es sich insbesondere bei Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten im Sinne des § 1 Abs. 1 und 1a KWG handeln. § 2a Abs. 4 VermAnlG gilt in diesen Fällen nicht, so dass ein öffentliches Angebot im Wege des § 2a VermAnlG auch dann prospektfrei möglich ist, solange eine Vermögensanlage des Emittenten nach § 2 Abs. 1 Nr. 4 VermAnlG angeboten wird oder die angebotene Vermögensanlage nicht vollständig getilgt ist.

Ein öffentliches Angebot von Vermögensanlagen kann darüber hinaus dann von der Prospektpflicht befreit sein, wenn die Voraussetzungen des § 2 Abs. 1 Nr. 7 Buchstabe d VermAnlG vorliegen (vgl. BT-Drs. 18/3994, S. 39). Die Ausnahme des § 2 Abs. 1 Nr. 7 Buchstabe d VermAnlG setzt allerdings voraus, dass die Vermögensanlage von einem Kreditinstitut i. S. d. § 1 Abs. 1 KWG „ausgegeben wird“, d.h. ein Kreditinstitut selbst Emittent i. S. d. § 1 Abs. 3 VermAnlG, d.h. Darlehensnehmer, ist. Dies wird im Fall des Crowdfunding regelmäßig nicht der Fall sein.

2.2. Erlaubnispflicht der Plattform-Betreiber

2.2.1. Beschränkt sich die **Tätigkeit** der Internet-Dienstleistungsplattform darauf, einerseits zwischen einem Kreditnehmer und einem Kreditinstitut den Abschluss eines Kreditvertrags und andererseits zwischen dem Kreditinstitut und mehreren Anlegern den Abschluss von Forderungskaufverträgen zu vermitteln, erbringt die Plattform grundsätzlich weder Bank- noch Zahlungsverkehrsdienstleistungen (vgl. BT-Drs. 18/3994, S. 39). Grundsätzlich ist für die reine Vermittlung von Krediten somit gegebenenfalls nach § 34c oder § 34f der Gewerbeordnung (GewO) eine Erlaubnis erforderlich.

2.2.2. Abweichend von 2.2.1. kann eine **Erlaubnispflicht** nach dem Kreditwesengesetz entstehen. Denn unter Umständen erbringt der Plattformbetreiber erlaubnispflichtige Finanzdienstleistungen wie die Anlagevermittlung im Sinne des § 1 Abs. 1a S. 2 Nr. 1 KWG (vgl. BaFin-Merkblatt zum Tatbestand der Anlagevermittlung), die Abschlussvermittlung im Sinne des § 1 Abs. 1a S. 2 Nr. 2 KWG (vgl. BaFin-Merkblatt zum Tatbestand der Abschlussvermittlung) oder das Platzierungsgeschäft im Sinne des § 1 Abs. 1a S. 2 Nr. 1c KWG (vgl. BaFin-Merkblatt zum Tatbestand des Platzierungsgeschäfts).

Voraussetzung für die Erlaubnispflicht nach dem Kreditwesengesetz ist, dass es sich bei den Anlagen, die über die Plattform angeboten werden, um Finanzinstrumente im Sinne des § 1 Abs. 11 KWG (vgl. BaFin-Merkblatt zu Finanzinstrumenten nach § 1 Abs. 11 S. 1 Nr. 1 bis 7 KWG) handelt. Bei den von dem Kreditinstitut durch Forderungskaufverträge angebotenen Teilbeträgen der Kreditforderung handelt es sich nach der Änderung des Vermögensanlagengesetzes grundsätzlich um Vermögensanlagen im Sinne des § 1 Abs. 2 Nr. 7 VermAnlG (vgl. BT-Drs. 18/3994, S. 39) und damit um Finanzinstrumente im Sinne des § 1 Abs. 11 KWG.

Selbst wenn der Plattformbetreiber einen der genannten Erlaubnistatbestände erfüllt, unterliegt er nach § 2 Abs. 6 KWG nicht der Erlaubnispflicht nach dem KWG, wenn er

- ausschließlich die Anlagevermittlung für Kunden und einen der in den Buchstaben a bis e des § 2 Abs. 6 S. 1 Nr. 8 KWG abschließend aufgezählten Typus von Unternehmen erbringt und
 - sich kein Eigentum oder Besitz an den Geldern verschafft oder
 - wenn er das Platzierungsgeschäft ausschließlich für Anbieter oder Emittenten erbringt.
- Allerdings besteht für diese Finanzanlagenvermittler grundsätzlich eine Erlaubnispflicht nach § 34f GewO.

2.2.2.1. Die **Anlagevermittlung** betreibt, wer Geschäfte über die Anschaffung und Veräußerung von Finanzinstrumenten vermittelt. Die Vermittlung im Sinne der Vorschrift erbringt u.a., wer als Bote die Willenserklärung des Anlegers, die auf die Anschaffung oder die Veräußerung von Finanzinstrumenten gerichtet ist, an denjenigen, mit dem der Anleger ein solches Geschäft abschließen will, weiterleitet. Die Botentätigkeit kann auch elektronisch erfolgen, etwa durch die Zurverfügungstellung eines EDV-Handlungssystems.

Wird hingegen ein Plattformbetreiber nicht als Bote, sondern als Vertreter des Anlegers tätig, kommt die **Abschlussvermittlung**, also die Anschaffung und Veräußerung von Finanzinstrumenten im fremden Namen für fremde Rechnung, in Betracht.

2.2.2.2. Ferner kommt durch die **Platzierung** der Finanzinstrumente das Betreiben des Platzierungsgeschäfts in Betracht. Dieses ist in § 1 Abs. 1a S. 2 Nr. 1 Buchstabe c KWG definiert als das Platzieren von Finanzinstrumenten im fremden Namen für fremde Rechnung. Da das Platzierungsgeschäft ein Sonderfall der Abschlussvermittlung ist, ist erforderlich, dass der Platzierende eine eigene auf den Erwerb oder die Veräußerung gerichtete Willenserklärung abgibt, woran es zumeist fehlt, da die Plattformen regelmäßig keine eigenen Willenserklärungen abgeben, sondern nur Willenserklärungen weiterleiten.

2.2.2.3. Neben einer Erlaubnispflicht nach dem KWG kommt auch eine Erlaubnispflicht nach dem **Zahlungsdienstleistungsaufsichtsgesetz (ZAG)** in Betracht, wenn der Betreiber der Internet-Dienstleistungsplattform Gelder von Anlegern entgegennimmt und an die Anbieter der Unternehmensbeteiligung weiterleitet und so das Finanztransfergeschäft erbringt (vgl. BaFin-Merkblatt zum Zahlungsdienstleistungsaufsichtsgesetz).

2.2.2.4. Darüber hinaus betreibt der Betreiber einer Kreditvermittlungsplattform eventuell selbst das erlaubnispflichtige **Einlagengeschäft** im Sinne des § 1 Abs. 1 S. 2 Nr. 1 KWG, wenn er sich beispielsweise von potenziellen Geldgebern bereits vor Abschluss konkreter Darlehensverträge (etwa im Zeitpunkt der Anmeldung als Nutzer/Geldgeber) die Geldbeträge einzahlen lässt, die diese Nutzer gegebenenfalls über die Kreditvermittlungsplattform als Darlehen ausreichen möchten.

2.2.2.5. Unabhängig davon sind die Betreiber einer Kreditvermittlungsplattform **einbezogene Unternehmen** im Sinne von § 37 Abs. 1 Satz 4 KWG, wenn ein oder mehrere Darlehensnehmer/Darlehensgeber erlaubnispflichtig das Einlagen- oder das Kreditgeschäft bzw. das Factoring betreiben. In diesem Fall kann der Plattform-Betreiber seinerseits Adressat von Maßnahmen nach § 37 Abs. 1 Satz 1 bis 3 KWG sein.

3. Geschäftsmodell unter Einschaltung eines Intermediärs

3.1. Prospektpflicht

Die von dem Intermediär öffentlich angebotenen Teilbeträge des Rückzahlungsanspruchs unterliegen grundsätzlich dem Anwendungsbereich des § 1 Abs. 2 des Vermögensanlagengesetzes (VermAnlG), insbesondere § 1 Abs. 2 Nr. 7 VermAnlG.

3.1.1. Anbieter der Vermögensanlage

Die Ausführungen zu 2.1.1. gelten entsprechend.

3.1.2. Emittent der Vermögensanlage ist die Person oder die Gesellschaft, deren Vermögensanlagen aufgrund eines öffentlichen Angebots im Inland ausgegeben sind (§ 1 Abs. 3 VermAnlG). Im Falle des Crowdfunding unter Einschaltung eines Intermediärs ist dies regelmäßig der Kunde/Darlehensnehmer, nicht aber der Intermediär oder das Kreditinstitut, das das Darlehen gewährt hat (vgl. BT-Drs. 18/4708, S. 58).

3.1.3. Ausnahmen von der Prospektpflicht

Bietet der Intermediär im Anschluss an die Kreditvergabe durch das Kreditinstitut Teilforderungen des Rückzahlungsanspruchs gegen den Kreditnehmer über die Internet-Dienstleistungsplattform einer Vielzahl von Anlegern an, unterliegt der Intermediär nicht der Prospektpflicht, wenn die Voraussetzungen eines Ausnahmetatbestands von der Prospektpflicht, insbesondere § 2 Abs. 1 Nr. 3 VermAnlG oder § 2a Abs. 1 bis 3 VermAnlG gegeben sind. Die Gesamtemissionsgrenze von 2,5 Mio. Euro ist der Gesamtbetrag des Rückzahlungsanspruchs aus einem Kreditvertrag mit identischen Konditionen, den das Kreditinstitut an einen Intermediär abtritt und den dieser in Teilforderungen weiterveräußert. Die Gesamtemissionsgrenze bezieht sich auf einen einzelnen Emittenten, d.h. einen einzelnen Darlehensnehmer. Auch bei Einschaltung eines Intermediärs findet daher im Hinblick auf die Wahrung der Gesamtemissionsgrenze keine Zusammenrechnung aller von dem Intermediär weitergeleiteter Crowdfunding-Projekte statt (BT-Drs. 18/4708, S. 58). Eine Zusammenrechnung findet hingegen dann statt, wenn verschiedene Darlehen verschiedener Ursprungsemitenten zu einer einheitlichen Refinanzierung (z.B. einer Verbriefung) zusammengeführt werden. Im Übrigen gelten die Ausführungen zu 2.1.3. entsprechend.

3.2. Erlaubnispflicht

3.2.1. Beschränkt sich die **Tätigkeit** der Internet-Dienstleistungsplattform und des Intermediärs darauf, einerseits zwischen einem Kreditnehmer und einem Kreditinstitut den Abschluss eines Kreditvertrags und andererseits zwischen dem Intermediär und mehreren Anlegern den Abschluss von Forderungskaufverträgen zu vermitteln, erbringen weder der Intermediär noch die Internet-Dienstleistungsplattform grundsätzlich Bank- oder Zahlungsverkehrsdienstleistungen (vgl. BT-Drs. 18/3994, S. 39). Daher ist für diese Vermittlungstätigkeit gegebenenfalls eine Erlaubnis nach § 34c oder § 34f der Gewerbeordnung (GewO) erforderlich.

3.2.2. Beim Geschäftsmodell unter Einschaltung eines Intermediärs kommt — neben einer **Erlaubnispflicht** für die Betreiber und Nutzer (insbesondere für Kreditgeber, Kreditnehmer, Anleger) der Plattform im Hinblick auf die unter Ziffer 2.2.2. dargelegten Tatbestände — auch eine Erlaubnispflicht für den Intermediär nach dem Kreditwesengesetz in Betracht. Auch insofern gilt, dass es für verbindliche Aussagen zur Erlaubnispflicht einer Prüfung der BaFin im Einzelfall bedarf.

Intermediäre, die dieses Geschäft gewerbsmäßig oder in einem Umfang betreiben, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, können mit dem Ankauf von Kreditforderungen auf der Grundlage eines Rahmenvertrags das erlaubnispflichtige Factoring im Sinne des § 1 Abs. 1a S. 2 Nr. 9 KWG (vgl. [BaFin-Merkblatt zum Tatbestand des Factoring](#)) erbringen oder, je nach vertraglicher Ausgestaltung, das erlaubnispflichtige Kreditgeschäft im Sinne von § 1 Abs. 1 S. 2 Nr. 2 KWG betreiben, da sie ein Gelddarlehen gewähren (vgl. [BaFin-Merkblatt zum Tatbestand des Kreditgeschäfts](#)).

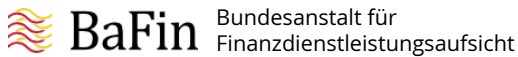
Der Finanzdienstleistungstatbestand des Factorings ist in § 1 Abs. 1a S. 2 Nr. 9 KWG legaldefiniert als der laufende Ankauf von Forderungen auf der Grundlage von Rahmenverträgen mit oder ohne Rückgriff. Somit ist nicht jeder Ankauf von Forderungen Factoring. Zwischen Käufer und Verkäufer muss vielmehr eine laufende Geschäftsbeziehung bestehen, in deren Rahmen der Käufer (Factor) planmäßig immer wieder Forderungen ankauft. Insofern kann auch bereits beim erstmaligen Ankauf den Tatbestand erfüllt sein, wenn die Parteien weitere Geschäfte dieser Art vorhaben. Darüber hinaus muss diesen Geschäften eine Rahmenvereinbarung zugrunde liegen, die nicht notwendigerweise schriftlich zu fixieren ist. Die Parteien haben es so bei echten Kaufverträgen (mit Übernahme des Delkredererisikos durch den Ankäufer) in der Hand, die Qualifikation des Geschäfts als Factoring im Sinne des § 1 Abs. 1a S. 2 Nr. 9 KWG auszuschließen, indem sie eine über den Ankauf des einzelnen Forderungsbestandes hinausgehende Rahmenvereinbarung explizit ausschließen und die Rahmenbedingungen für jeden Ankauftermin neu aushandeln. Dieser Ausweg besteht dagegen nicht, wenn sich der Käufer, wie beim sogenannten unechten Factoring, den Rückgriff auch für den Fall mangelhafter Bonität des Forderungsschuldners vorbehält und der Vertrag zivilrechtlich folgerichtig Darlehensrecht zu unterstellen ist; vielmehr lebt dann der Tatbestand des Kreditgeschäfts (§ 1 Abs. 1 S. 2 Nr. 2 KWG) wieder auf, der hinter den neuen Tatbestand des Factoring grundsätzlich zurücktritt.

<https://www.bafin.de/dok/7873114>

TWEET [HTTPS://TWITTER.COM/INTENT/TWEET?TEXT=BAFIN%20-%20AUSLEGUNGSENTSCHEIDUNGEN%20-%20AUSLEGUNGSSCHREIBEN%20ZUM%20CROWDLENDING&URL=HTTPS%3A%2F%2FWWW.BAFIN.DE%2FSHAREDDOCS%2FVEROEFFENTLICHUNGEN%2FDE%2FAUSLEGUNGS-TEILEN [HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/SHARER/SHARER.PHP?U=HTTPS%3A%2F%2FWWW.BAFIN.DE%2FSHAREDDOCS%2FVEROEFFENTLICHUNGEN%2FDE%2FAUSLEGUNGSENTSCHEIDUNG%2FWA%2FAE_151009_CROWDLENDING.I-MAIL

Anlage 43:

BaFin: Merkblatt zum Tatbestand des Einlagengeschäfts



Recht & Regelungen

11.03.2014, geändert am 20.08.2021 | Thema [Erlaubnispflicht](#)

Hinweise zum Tatbestand des Einlagengeschäfts nach § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 KWG

Inhalt

- I. Der Tatbestand des Einlagengeschäfts
 - 1. Gelder
 - 2. Annahme
 - 3. Publikum
 - 4. Fremde/rückzahlbare Gelder
 - 5. Unbedingtheit des Rückzahlungsanspruchs
 - 6. Einlage im Sinne der 1. Alternative
- II. Bereichsausnahme „Inhaber- und Orderschuldverschreibungen“
- III. Bestellung einer Sicherheit, die geeignet ist, den Tatbestand des Einlagengeschäfts auszuschließen
- IV. Betreiber des Einlagengeschäfts
- V. Erlaubnispflicht für das Betreiben des Einlagengeschäfts
- VI. Ausnahmen von der Erlaubnispflicht
- VII. Hinweise und Anschriften

Merkblatt

(Stand: August 2021)

I. Der Tatbestand des Einlagengeschäfts

Einlagengeschäft im Sinne des § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 des Gesetzes über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz – KWG) ist die Annahme

- fremder Gelder als Einlagen (1. Alternative) oder
- anderer unbedingte rückzahlbarer Gelder des Publikums (2. Alternative),

sofern der Rückzahlungsanspruch nicht in Inhaber- oder Orderschuldverschreibungen verbrieft wird. Auf eine Verzinsung der Gelder kommt es nicht an.

Die **2. Alternative** wurde im Zuge der **6. KWG-Novelle** (Inkrafttreten: 01.01.1998) als **Auffangtatbestand** eingefügt. In der Praxis hat die 1. Tatbestandsalternative seitdem keine selbständige Bedeutung mehr.

Beiden Alternativen des Einlagengeschäftstatbestands ist zunächst die „Annahme von Geldern“ gemeinsam. In der 1. Alternative werden diese angenommenen Gelder als „fremde“ Gelder näher bestimmt. Mit dem Merkmal „fremd“ soll zum Ausdruck gebracht werden, dass die angenommenen Gelder nicht endgültig bei dem annehmenden Unternehmen verbleiben, dieses vielmehr verpflichtet ist, dem Berechtigten die angenommenen Gelder nach Maßgabe der hierüber getroffenen Vereinbarungen zurückzuzahlen. **Fremde Gelder** liegen praktisch gleichauf mit **rückzahlbaren Geldern**.

Aus der Formulierung der 2. Alternative als Auffangtatbestand („oder anderer unbedingte rückzahlbarer Gelder des Publikums“) ergibt sich ferner, dass auch durch die 1. Alternative nur solche Gelder erfasst werden, die als „unbedingte rückzahlbare Gelder des Publikums“ einzuordnen sind. Die **Annahme unbedingte rückzahlbarer Gelder des Publikums** ist das übergeordnete Merkmal beider Alternativen des Einlagengeschäftstatbestands. Seit Einführung der 2. Alternative als Auffangtatbestand bildet die 1. Alternative damit nur noch einen speziellen Unterfall des Einlagengeschäfts¹.

Die **Bereichsausnahme** für **die Emission von Inhaber- und Orderschuldverschreibungen** greift für beide Alternativen.

1. Gelder

Geld im Sinne der Norm ist **jedes gesetzliche Zahlungsmittel**. **Sichtguthaben** bei lizenzierten Kreditinstituten im In- oder Ausland (Buchgeld) stehen Bargeld gleich. **Privatrechtlich geschaffene Zahlungsmittel** zählen nicht als Geld, es sei denn, die Vertragsbedingungen der ausgebenden oder verwahrenden Stelle sehen einen Umtausch in gesetzliche Zahlungsmittel oder in entsprechendes Buchgeld vor.

2. Annahme

Unter **Annahme** ist bei Bargeld die körperliche Entgegennahme zu verstehen. Bei Buchgeld besteht die Annahme in der Kontogutschrift im Rahmen des bargeldlosen Zahlungsverkehrs.

Nach Sinn und Zweck der Vorschrift sind auch Gelder, die durch eigene **Kreditschöpfung** (Gutschrift eines Kreditbetrages auf dem Konto des Kunden) oder durch Umbuchung entstehen, im Sinne des § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 KWG angenommene Gelder. Insbesondere liegt eine Annahme im Sinne des Einlagengeschäftstatbestands auch bei einer **Umwandlung** einer Geldforderung aus einem Handelsgeschäft in ein **Darlehen** oder bei einem **Stehenlassen** von

Geldern vor². Guthaben, die durch eigene Kreditschöpfung entstehen, werden dem Girokonto des Kunden in gleicher Weise gutgeschrieben wie Gelder, die der Kunde selbst einzahlt oder ihm von dritter Seite überwiesen werden. Bankwirtschaftlich sind diese Vorgänge gleichwertig; derartige Gelder unterliegen den gleichen Regeln (Verfügbarkeit, Verzinsung etc.) wie die übrigen Gelder. Sie sind Einlagengeschäft, ohne Rücksicht darauf, ob Zinsen vergütet werden.

Habensalden auf Kontokorrentkonten, über die beiderseitige **Warenlieferungen** abgewickelt werden, sind hingegen nach ständiger Verwaltungspraxis nicht vom Einlagengeschäftstatbestand erfasst, wenn ein taggleicher Ausgleich von Haben- und Sollsalden stattfindet.

3. Publikum

Durch den Begriff des Publikums soll die Herkunft der Gelder, die unter den Tatbestand des Einlagengeschäfts fallen, bestimmt und damit der **subjektive Schutzbereich** des Erlaubnisvorbehalts für das Betreiben des Einlagengeschäfts abgegrenzt werden. Im Interesse eines effektiven Anlegerschutzes sollen grundsätzlich alle Gelder, die von Dritten stammen, durch den Tatbestand erfasst werden. Auch Gelder, die lediglich aus einer kleinen, eindeutig abgegrenzten **Teilmenge des Publikums** stammen, sind Gelder des Publikums und fallen als solche in den Schutzbereich des § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 KWG.

Unter den Begriff des Publikums fällt zunächst jede natürliche oder juristische Person. Das gilt namentlich auch für Arbeitnehmer, Freunde und Bekannte, Mitglieder von Vereinen oder Genossenschaften und nicht persönlich haftende Gesellschafter³. Der Arbeitgeber, der Darlehen bei seinen Arbeitnehmern aufnimmt, kann hierdurch ein Einlagengeschäft betreiben.

Der **persönlich haftende Gesellschafter** zählt nicht zum Publikum, wenn er über seine persönliche Haftung hinaus tatsächlich in die Führung des Unternehmens eingebunden ist. Unter dieser Voraussetzung darf die Gesellschaft sich von ihm über dessen gesellschaftsrechtliche Einlage hinaus Darlehen gewähren lassen. Gleiches gilt für Gelder, die der Gesellschafter auf Privat- oder Verrechnungskonten bei der Gesellschaft stehen lässt⁴.

Diese Wertung gilt – abgesehen von Fällen des Gestaltungsmissbrauchs – auch für den persönlich haftenden Gesellschafter, der nicht in die Führung der Gesellschaft eingebunden ist.

Die Gelder, die von **verbundenen Unternehmen** hereingenommen werden, fallen ebenfalls nicht unter den Tatbestand des Einlagengeschäfts, da das verbundene Unternehmen nicht zum Publikum gerechnet wird⁵. Auf das Konzernprivileg (§ 2 Abs. 1 Nr. 7 KWG), das insoweit enger gefasst ist, da es nur auf solche Unternehmen Anwendung findet, die Bankgeschäfte „ausschließlich“ mit ihrem Mutterunternehmen oder ihren Tochter- oder Schwesterunternehmen betreiben, kommt es insoweit nicht mehr an.

Nach Sinn und Zweck der Bestimmung fallen auch **Kreditinstitute** mit einer für das Inland gültigen Erlaubnis nicht unter das Publikum. Das schließt Kreditinstitute aus anderen Staaten des Europäischen Wirtschaftsraums ein, die in Deutschland unter der Regelung des Europäischen Passes über die Errichtung einer Zweigniederlassung oder im Wege des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs tätig sind. Wer unbedingt rückzahlbare Gelder von zugelassenen Kreditinstituten annimmt, betreibt nicht das Einlagengeschäft.

Folgerichtig sind auch Gelder aus Beteiligungen von **Unternehmensbeteiligungsgesellschaften**, die bei dem zuständigen Landesministerium als solche anerkannt sind und damit unter die Bereichsausnahme des § 2 Abs. 1 Nr. 6 KWG fallen, keine Gelder des Publikums.

4. Fremde/rückzahlbare Gelder

Da die Merkmale „fremd“ im Sinne der 1. Alternative und „rückzahlbar“ im Sinne der 2. Alternative weitgehend inhaltsgleich sind, werden sie gemeinsam unter dem Begriff „**rückzahlbare Gelder**“ erörtert.

Das Kapital, das der Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft gegen die Ausgabe der Aktien bzw. für seinen Geschäftsanteil einzahlt, wechselt mit der Einzahlung aus der Sphäre des Gesellschafters in die Eigenmittel der Gesellschaft. Die Gelder sind weder rückzahlbar noch aus der Perspektive der Gesellschaft fremd. Die Einwerbung solcher Gelder fällt nicht unter den Tatbestand des Einlagengeschäfts.

Das gilt grundsätzlich auch für die Kommanditeinlage des Kommanditisten. Der persönlich haftende Gesellschafter einer KGaA oder einer Personenhandelsgesellschaft zählt grundsätzlich bereits nicht zum Publikum; unabhängig davon ist seine Kapitaleinlage nicht rückzahlbar und aus Sicht der Gesellschaft auch nicht fremd. Anders liegt der Fall, wenn dem Gesellschafter die Rückzahlung seiner Einlage in Aussicht gestellt oder ihm die Rückzahlung entweder von der Gesellschaft selbst oder von einem Dritten im Verbund mit der Gesellschaft versprochen wird. Die Einwerbung von Treugebern für Treuhandkommanditmodelle oder die Einwerbung von Anlegern als Geldgeber und Gesellschafter einer Publikums-GbR kann je nach den vertraglichen Vereinbarungen und den Umständen des Einzelfalls als Einlagengeschäft (oder auch als Investmentvermögen im Sinne des § 1 Abs. 1 des Kapitalanlagegesetzbuches - KAGB⁶) zu qualifizieren sein.

Rückzahlbar sind Gelder, wenn ein zivilrechtlicher Anspruch auf ihre Rückzahlung besteht oder bei dem Geldgeber jedenfalls der Anschein eines solchen Anspruchs erweckt wird. Auch betagte Ansprüche oder Gelder, die erst durch eine Kündigung des Anspruchsberechtigten fällig gestellt werden, sind rückzahlbar. Der Rückzahlungsanspruch muss, wie typischerweise bei einem Darlehen, bereits bei Annahme der Gelder vereinbart werden („die Annahme rückzahlbarer Gelder“).

Rückzahlbar und in diesem Sinne auch fremd ist auch die **Einlage des stillen Gesellschafters** (§§ 230 ff. HGB), wenn die Verlustteilnahme nach § 231 Abs. 2 HGB vertraglich soweit ausgeschlossen wird, dass der stille Gesellschafter aus der Einlage auch noch in einer insolvenznahen Situation des Unternehmens, an dem er sich still beteiligt, Zahlungen beanspruchen und so überhaupt erst die Insolvenz des betreffenden Unternehmens auslösen kann.

Dabei kommt es für die bankaufsichtsrechtliche Einordnung der Gelder als „rückzahlbar“ nicht auf bestimmte zivilrechtliche Vertragsgestaltungen oder die zivilrechtliche Zuordnung des zugrundeliegenden Geschäfts zu einem bestimmten Vertragstypus, etwa einem Darlehensvertrag nach § 488 Abs. 1 BGB, an. Maßgebend ist vielmehr der tatsächliche Gehalt der Geldüberlassung. Kommt es beispielsweise bei als „Kaufvertrag“ bezeichneten Verträgen dem „Käufer“ nicht auf die überlassene „Kaufsache“, sondern auf den durch deren Verwertung zu erzielenden Erlös an, der vom „Käufer“ einbehalten und zu einem späteren Zeitpunkt als „Kaufpreis“ an den „Verkäufer“ ausgezahlt werden soll, kann es sich nach dem tatsächlichen Gehalt der vertraglichen Vereinbarungen hierbei ebenfalls um rückzahlbare Gelder im Sinne des Tatbestandes handeln.

Ein **Verkäufer**, der im Rahmen eines Kaufvertrages Anzahlungsraten vom Käufer entgegennimmt, betreibt hingegen kein Einlagengeschäft, selbst wenn die Raten auf Jahre im Voraus erbracht oder gar verzinst werden, da ein Rückzahlungsanspruch hier erst bei einem Scheitern des Vertrages entsteht. Ist bei Abschluss eines Kaufvertrages der Kaufgegenstand weder bestimmt noch bestimmbar, liegt bereits zivilrechtlich kein Kaufvertrag vor. Hier kann ein Einlagengeschäft gegeben sein, wenn der „Käufer“ **Geld** im Hinblick auf eventuelle spätere Käufe **vorschießt**. An der Rückzahlbarkeit fehlt es dagegen, wenn der Rückzahlungsanspruch erst im

Rahmen einer anfänglich unvorhergesehenen Rückabwicklung des Vertrages entsteht, etwa als Schadenersatzanspruch. Wird jedoch eine Forderung, etwa ein Anspruch auf Kaufpreiszahlung, durch eine entsprechende nachträgliche vertragliche Vereinbarung in ein Darlehen umgewandelt (**Vereinbarungsdarlehen**), so betreibt der Darlehensnehmer vorbehaltlich einer hinreichenden Bedingung des Rückzahlungsanspruchs von diesem Zeitpunkt an das Einlagengeschäft.

5. Unbedingtheit des Rückzahlungsanspruchs

Für die Einordnung als **unbedingt** rückzahlbare Gelder sind unter Berücksichtigung der bankwirtschaftlichen Verkehrsauffassung insbesondere die dem Kunden angebotenen Bedingungen der Geldüberlassung, der sich hieraus ergebende tatsächliche Gehalt der Geldüberlassung sowie das werbende Auftreten des Geldannehmenden und die hierdurch beim Geldgeber bezweckte Vorstellung von der getätigten Geldanlage zu berücksichtigen⁷.

Unbedingt ist ein Rückzahlungsanspruch, wenn keine Vereinbarungen getroffen sind, die den Rückzahlungsanspruch unter einen Vorbehalt stellen, und er damit unabhängig vom Geschäftserfolg des Geldannehmenden bestehen soll⁸. Die Unbedingtheit des Rückzahlungsanspruchs kann grundsätzlich durch die wirksame Vereinbarung einer Verlustbeteiligung oder eines qualifizierten Rangrücktritts ausgeschlossen sein.

Im Folgenden werden hierzu einige wichtige Fallkonstellationen im Hinblick auf das Tatbestandsmerkmal der unbedingten Rückzahlbarkeit erläutert:

a) Mezzanine Finanzierungen

Auch so genannte „mezzanine“ oder „hybride“ Formen der Unternehmensfinanzierung, die sowohl Merkmale von Eigenkapital als auch Merkmale von Fremdkapital aufweisen, etwa partiarische Darlehen, Nachrangdarlehen, Genussrechte oder stille Gesellschaftsbeteiligungen, können im Einzelfall als **unbedingt** rückzahlbare Gelder im Sinne des Einlagentatbestands anzusehen sein.

aa) Nachrangdarlehen

Beim Nachrangdarlehen wird die Rückzahlung des Darlehens durch eine Rangrücktrittserklärung gegenüber anderen Gläubigern des Darlehensnehmers für den Fall der Insolvenz oder Liquidation des Darlehensnehmers nachrangig gestellt. Einfache Nachrangklauseln, die lediglich die Rangfolge der Rückzahlungsansprüche im Falle der Insolvenz oder Liquidation des kapitalannehmenden Unternehmens festlegen, reichen jedoch nicht aus, die Geldüberlassung als bedingt anzusehen. Für eine den Tatbestand des Einlagengeschäfts ausschließende Bedingung ist vielmehr die ausdrückliche Vereinbarung eines **qualifizierten Rangrücktritts** notwendig⁹.

Eine solche qualifizierte Rangrücktrittsklausel ist nur dann gegeben, wenn vereinbart wird, dass die Rückzahlung der zur Verfügung gestellten Gelder in der Insolvenz oder Liquidation des Schuldners erst nach Befriedigung sämtlicher anderer Gläubiger des Schuldners erfolgen soll, die Forderungen also hinter die in § 39 Abs. 1 Nrn. 1 bis 5 der Insolvenzordnung (InsO) genannten Forderungen zurücktreten, und zusätzlich vereinbart wird, dass eine Befriedigung der Ansprüche außerhalb des Insolvenzverfahrens nur aus freiem, nicht zur Schuldendeckung benötigten Vermögen der Gesellschaft verlangt werden kann (sog. vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre¹⁰). Diesen Anforderungen können auch andere hinreichend bestimmte (hierzu unten) Formulierungen genügen, die neben der Festlegung der Reihenfolge der Befriedigung in der Insolvenz oder Liquidation die rechtliche Durchsetzbarkeit des Anspruches beispielsweise davon abhängig machen, ob der Insolvenzeröffnungsgrund des § 19 InsO (Überschuldung) bei Berücksichtigung der in Rede stehenden Forderung gegeben wäre oder bei Zahlung des in Rede stehenden Geldbetrages herbeigeführt würde. Ebenso kommt in Betracht, dass zusätzlich auf den Insolvenzeröffnungsgrund des § 17 InsO (Zahlungsunfähigkeit) abgestellt wird¹¹.

Eine qualifizierte Rangrücktrittsklausel steht der Qualifikation eines Rückzahlungsanspruchs als unbedingt indes nur entgegen, wenn sie zivilrechtlich wirksam vereinbart ist¹². Die Rechtswirksamkeit der Vereinbarung, die die Unbedingtheit des Rückzahlungsanspruchs ausschließen soll, ist eine zivilrechtliche Vorfrage, die die BaFin im Rahmen der bankaufsichtsrechtlichen Beurteilung auf der Grundlage der aktuellen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zu prüfen hat.

Stellt sich eine solche Bestimmung insbesondere als überraschende Klausel im Sinne von § 305c Abs. 1 BGB dar und wurde sie deshalb nicht Vertragsbestandteil oder hält sie wegen Intransparenz einer Inhaltskontrolle nach § 307 BGB nicht stand, schließt sie die Unbedingtheit des Rückzahlungsanspruchs nicht aus¹³. Dann sind die angenommenen Gelder unbedingt rückzahlbar, und der Tatbestand des Einlagengeschäfts ist erfüllt¹⁴.

Die Verwendung einer qualifizierten Rangrücktrittsklausel in einem Darlehensvertrag bewirkt zudem eine **Wesensänderung** der Geldhingabe vom bankgeschäftstypischen Darlehen mit unbedingter Rückzahlungsverpflichtung **hin zur unternehmerischen Beteiligung mit einer eigenkapitalähnlichen Haftungsfunktion**. Diese Wesensänderung muss für die angesprochenen Verkehrskreise, insbesondere Anleger ohne Erfahrung in Fragen der Unternehmensfinanzierung oder des Insolvenzrechts, **hinreichend deutlich** zutage treten, um von einer Geldhingabe unter bewusster Inkaufnahme eines unternehmerischen Geschäftsrisikos über das ohnehin bestehende allgemeine Insolvenzausfallrisiko hinaus auszugehen. In Allgemeinen Geschäftsbedingungen darf dieses Risiko nicht verharmlost oder heruntergespielt werden; es muss insbesondere ausgeschlossen sein, dass die Erläuterungen des Verwenders geeignet sind, bei den Darlehensgebern die unzutreffende Vorstellung hervorzurufen, dass mit der Vergabe des Nachrangdarlehens im Vergleich zu einem üblichen Darlehen keine besonderen Risiken verknüpft sind¹⁵.

Werbeaussagen, wie der plakative Hinweis auf eine sichere, günstige oder rentable Geldanlage verstellen dagegen den Blick des Anlegers für die Übernahme eines unternehmerischen Risikos. In solchen Fällen kann nicht davon ausgegangen werden, dass die von dem Anlageangebot bezweckte Vorstellung bei dem unerfahrenen Geldgeber eine bedingte Rückzahlbarkeit umfassen soll¹⁶.

Die Gestaltung der Verträge liegt allein in der Risikosphäre des Betreibers. Eventuelle Verschärfungen der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs gehen zu seinen Lasten.

bb) Partiarische Darlehen

Bei partiarischen Darlehen wird vereinbart, dass der Darlehensgeber für die Überlassung des Geldes vom Darlehensnehmer eine prozentuale Beteiligung am wirtschaftlichen Erfolg des Darlehensnehmers erhält; der Rückzahlungsanspruch ist damit regelmäßig unbedingt. Die Annahme von partiarischen Darlehen erfüllt demnach grundsätzlich den Einlagengeschäftstatbestand¹⁷.

cc) Stille Gesellschaften; Genussrechte

Bei einer stillen Gesellschaft beteiligt sich der Kapitalgeber gegen Gewinnbeteiligung mit einer Vermögenseinlage am Handelsgewerbe eines anderen. Genussrechte begründen dagegen keine gesellschaftsrechtlich geprägten Mitgliedschaftsrechte, sondern sind rein schuldrechtlich verfasste Dauerschuldverhältnisse eigener Art, die sich in einem bestimmten geldwerten Anspruch erschöpfen¹⁸. Ein Genussrecht stellt typischerweise Risikokapital dar, das an Verlusten der Gesellschaft bis zum Ende seiner Laufzeit partizipiert. Ist die in § 231 Abs. 2 HGB regelmäßig ebenfalls vorgesehene Verlustbeteiligung der stillen Gesellschafter nicht vertraglich abbedungen, sind die Vermögenseinlagen der stillen Gesellschafter nur als bedingt rückzahlbar zu bewerten und erfüllen daher nicht den Tatbestand des Einlagengeschäfts. Gleiches gilt für Genussrechte, die eine Beteiligung am laufenden Verlust des kapitalnehmenden Unternehmens vorsehen¹⁹.

b) Gesellschafterdarlehen; Guthaben auf Privat- oder Verrechnungskonten bei Personenhandelsgesellschaften

Gesellschafterdarlehen und **Guthaben** von Gesellschaftern sind, soweit ihnen im Einzelfall nicht bereits die Eigenschaft von „Geldern des Publikums“ fehlt²⁰, grundsätzlich als „fremde rückzahlbare Gelder des Publikums“ anzusehen, weil sie als Forderungen gegen die Gesellschaft im Vermögen des Gesellschafters verbleiben.

Die Qualifikation dieser Gelder als Einlagengeschäft steht und fällt mit der Unbedingtheit des Rückzahlungsanspruchs. Die insolvenzrechtliche Rangfolge im Sinne des § 39 Abs. 1 Nr. 5 InsO, die für Gesellschaften ohne natürliche Person als persönlich haftenden Gesellschafter gilt (vgl. § 39 Abs. 4 InsO), stellt für sich genommen noch keine hinreichende Bedingung dar, die geeignet wäre, den Tatbestand des Einlagengeschäfts auszuschließen, da der Zahlungsanspruch außerhalb der Insolvenz unbedingt bliebe. Hinzukommen muss vielmehr eine vorinsolvenzliche Durchsetzungssperre (vgl. hierzu oben).

Eine derartige Bedingung des Zahlungsanspruchs ergibt sich grundsätzlich aus dem gesellschaftsrechtlichen **Grundsatz der Treuepflicht**²¹. Eine Ausprägung der Treuepflicht ist, dass Ansprüche des Gesellschafters gegen die Gesellschaft nicht durchsetzbar sind, wenn ihre Geltendmachung die Gesellschaft in die Zahlungsunfähigkeit triebe. Eine solche insolvenzverhindernde Entnahme- und Ausschüttungssperre ist bei Kapitalgesellschaften und diesen gleichgestellten Personenhandelsgesellschaften gesetzlich²² verankert.

Dagegen werden Gelder, die eine auf den Beitritt einer unbestimmten Vielzahl von Kapitalanlegern ausgerichtete und kapitalistisch strukturierte Kommanditgesellschaft (sog. **Publikums-KG**) von ihren Gesellschaftern direkt oder indirekt, z.B. über eine Treuhandkommanditistin, als Darlehen annimmt, entsprechend dem tatsächlichen Gehalt der Geldüberlassung in der Regel bankaufsichtsrechtlich als **unbedingt rückzahlbare Gelder** zu qualifizieren sein. Dies wird insbesondere dann gelten, wenn das der Publikums-KG gewährte Darlehen zu der unmittelbaren gesellschaftsrechtlichen Einlage des Gesellschafters außer Verhältnis steht. Das gleiche gilt auch für solche kapitalistisch strukturierten Gesellschaften in anderer Rechtsform, die darauf ausgerichtet sind, Kapitalgeber als Anlagegesellschafter aufzunehmen.

c) Warengenossenschaften

In der Vergangenheit kam es nicht nur vereinzelt vor, dass Warengenossenschaften, die im Landhandel tätig sind (z. B. Raiffeisengenossenschaften, Saatzuchten), in erheblichem Umfang Kundenkonten für Anzahlungen und Guthaben führten, die als Geldanlagekonten anzusehen sind. Auch Arbeitnehmern der Genossenschaften oder Nichtkunden war in den festgestellten Fällen die Geldanlage möglich. Die Zinssätze für diese Anlagen wurden von der Genossenschaft im Voraus festgesetzt und stets der Marktlage angepasst. Die Genossenschaften nahmen durch diese Einlagen u. a. ihre Refinanzierung vor, um nicht auf Bankkredite angewiesen zu sein. Derartige Anlageangebote sind als Einlagengeschäft im Sinne von § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 KWG einzustufen. Einlagengeschäfte in diesem Sinne liegen vor, wenn die Genossenschaft die Geldanlagen zurückzahlen muss. Sofern die betreffenden Genossenschaften ausschließlich Gelder ihrer Kunden verwahren, die für Wareneinkäufe verwandt werden, ist kein Einlagengeschäft anzunehmen. Von einem bloßen Verwahren von Geldern der Kunden, die für Wareneinkäufe verwendet werden, ist indes nur dann auszugehen, wenn die Kundenguthaben auf die Gesamthöhe des Gegenwerts des Warenbezugs des betreffenden Kunden im vorangegangenen Jahr begrenzt werden; unerheblich ist dabei, ob Kundenkonten verzinst werden oder nicht. Wird diese Nichtbeanstandungsgrenze dagegen überschritten, verstößt die Genossenschaft gegen den Erlaubnisvorbehalt nach § 32 KWG²³.

d) Geschäftsbesorgungsverträge (u.a. Weiterleitungsfälle)

Im Rahmen von (entgeltlichen) Geschäftsbesorgungsverträgen oder (unentgeltlichen) Aufträgen nimmt der Geschäftsbesorger von seinem Auftraggeber Geld an, um eine Ware, ein Werk oder eine Dienstleistung einzukaufen oder einfach um das Geld an einen Dritten weiterzuleiten. Der Auftraggeber kann das Geschäftsbesorungsverhältnis jederzeit beenden und das Geld zurückfordern, solange der Geschäftsbesorger das Geld noch nicht bestimmungsgemäß eingesetzt oder weitergeleitet hat. Die bürgerlich-rechtliche Geschäftsbesorgung und das bankaufsichtsrechtliche Einlagengeschäft schließen sich aus, solange die Geldverwahrung nur ein Teilaspekt des übrigen Geschäftsbesorungsverhältnisses und diesem klar untergeordnet ist.

Ohne weiteres außerhalb des Tatbestands des Einlagengeschäfts liegen die Fälle, in denen ein **konkreter Auftrag**, z.B. die Anschaffung eines Fahrzeugs, besteht, und der Geschäftsbesorger im Rahmen dieses Auftrages das für die Anschaffung eventuell erforderliche Geld vorab erhält. Anders als grundsätzlich bei Anspargkaufverträgen mag sich der Geschäftsherr hier zwar jederzeit umbesinnen und das Geld zurückfordern. Die Subsumtion unter das Einlagengeschäft lässt sich jedoch sowohl unter dem Tatbestandsmerkmal „rückzahlbar“ als auch unter dem Tatbestandsmerkmal „Publikum“ verneinen: das Geld ist zur Anschaffung des Fahrzeugs bestimmt und grundsätzlich erst dann wieder rückzahlbar, wenn der Geschäftsherr sich – rechtzeitig – umbesinnt.

Problematisch sind **Dauerschuldverhältnisse** mit einer Vielzahl von anstehenden Geschäftsbesorgungen, in denen der Geschäftsherr Geld anzahlt oder Geld, das er aus der Geschäftsbesorgung gewinnt, stehen lässt. Hier lässt sich die Trennlinie zwischen erlaubnispflichtigem Einlagengeschäft und erlaubnisfreier Geschäftsbesorgung nur im Wege der Wertung auf der Grundlage einer umfassenden Würdigung aller relevanten Umstände des Einzelfalls ziehen. Hierbei ist insbesondere die Frage zu stellen, ob die Verwahrung der Gelder, insbesondere die Höhe, zu denen sich Habensalden aufbauen können, und die Länge der Intervalle, an deren Ende die Salden ganz oder teilweise glattzustellen sind, in einem plausiblen Verhältnis zu der eigentlichen Geschäftsbesorgung stehen. Eine Verzinsung der Habensalden legt regelmäßig die Einstufung als Einlagengeschäft nahe; eine abschließende Wertung ist insoweit nur unter Berücksichtigung aller relevanten Umstände im Einzelfall möglich.

Werden Zahlungsverkehrsdienstleistungen, die außerhalb der eigentlichen Geschäftsbesorgung stehen, vorgenommen, wird in aller Regel ein Einlagengeschäft vorliegen.

Bei so genannten **Weiterleitungsfällen** schalten die Vertragsparteien im Rahmen eines – z.B. online geschlossenen – Kaufvertrages einen Dienstleister zur Weiterleitung des Kaufpreises ein. Der Dienstleister nimmt den Kaufpreis vom Käufer auf einem Treuhandkonto entgegen und leitet diesen erst an den Verkäufer weiter, wenn die Mangelfreiheit der Ware vom Käufer bestätigt wird. Solange die treuhänderische Verwaltung des Kaufpreises lediglich **Nebenzweck** der Dienstleistung und dieser klar untergeordnet ist, ist die Dienstleistung insgesamt als Geschäftsbesorgung und nicht als Einlagengeschäft zu werten. Unabhängig davon können derartige Dienstleistungen jedoch als Finanztransfergeschäft (§ 1 Abs. 2 Nr. 6 des Gesetzes über die Beaufsichtigung von Zahlungsdiensten - Zahlungsdienstleistungsgesetz - ZAG) einzustufen sein, das nach § 8 Abs. 1 ZAG unter Erlaubnisvorbehalt steht.

Der **Notar**, der sich bei einem Grundstückskauf den Kaufpreis überweisen lässt und auf einen Notar-Anderkonto stehen lässt, bis die Auflassung vollzogen ist und der Kaufpreis dem Verkäufer bestimmungsgemäß freigegeben werden kann, betreibt nicht das Einlagengeschäft. Selbst wenn er das Geld entgegen den Regeln des Geschäfts nicht durch die Buchung auf ein Notar-Anderkonto von seinen eigenen Vermögenswerten trennt und damit erst – was seine eigene eventuelle Insolvenz angeht – insolvenzfest macht, betreibt er dadurch noch nicht das Einlagengeschäft. Die Grenze zum Einlagengeschäft überschreitet er erst, wenn er die Gelder vertragsgemäß in einem eigenen Geschäftsbetrieb einsetzt, der auch außerhalb des Anwalts- oder Notariatsberufes liegen könnte, z.B. aus ihnen Kredite gewährt, Geldhandelsgeschäfte betreibt und dergleichen.

6. Einlage im Sinne der 1. Alternative

Der Begriff der „Einlage“ im Sinne der 1. Alternative hat angesichts des weiten Auffangtatbestands der 2. Alternative kaum noch praktische Bedeutung.

Der Begriff der „Einlage“ im Sinne des § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 Alt. 1 KWG ist im KWG nicht definiert. Die Frage, ob eine Annahme fremder Gelder als „Einlage“ zu qualifizieren ist, muss daher aufgrund einer Wertung aller Umstände des Einzelfalls unter Berücksichtigung der bankwirtschaftlichen Verkehrsauffassung entschieden werden.

Ein Unternehmen nimmt nach ständiger Verwaltungspraxis der Bundesanstalt jedenfalls dann fremde Gelder als „Einlagen“ entgegen, wenn von einer Vielzahl von Geldgebern auf der Grundlage typisierter Verträge darlehens- oder in ähnlicher Weise laufend Gelder entgegengenommen werden, die ihrer Art nach nicht geeignet besichert sind²⁴. Für die Einordnung sind insbesondere die Bedingungen der Geldanlagemöglichkeiten, der sich hieraus ergebende tatsächliche wirtschaftliche Gehalt der Anlage sowie das werbende Auftreten des Geldannehmenden und die hierdurch beim Anleger bezweckte Vorstellung von der getätigten Geldanlage zu berücksichtigen.

Einlagen im Sinne des § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 Alt. 1 KWG sind jedenfalls solche fremden Gelder, die an Unternehmen von mehreren Geldgebern, die keine Kreditinstitute im Sinne des § 1 Abs. 1 KWG sind, zur unregelmäßigen Verwahrung, als Darlehen oder in ähnlicher Weise ohne Bestellung geeigneter Sicherheiten und ohne schriftliche Vereinbarung im Einzelfall laufend zur Finanzierung des auf Gewinnerzielung gerichteten Aktivgeschäfts entgegengenommen werden.

II. Bereichsausnahme „Inhaber- und Orderschuldverschreibungen“

Der Tatbestand des Einlagengeschäfts scheidet in beiden Alternativen aus, wenn der Rückzahlungsanspruch in Inhaber- oder Orderschuldverschreibungen verbrieft wird. Der seinerzeitige Gesetzgeber wollte mit der Schaffung der Bereichsausnahme die direkte Finanzierung der deutschen Industrieunternehmen am Kapitalmarkt, ohne die Notwendigkeit der Intermediation durch staatlich lizenzierte Banken, privilegieren. Soweit sich das Angebot an den deutschen Markt wendet, kommen für die Anwendbarkeit der Bereichsausnahme daher nur Instrumente in Betracht, die – unabhängig vom Sitz des Emittenten – nach deutschem Recht als inhaltsgleiche Inhaber- oder Orderteilschuldverschreibungen aus Gesamtemissionen am Kapitalmarkt emittiert werden (§ 1 Schuldverschreibungsgesetz). **Individuell ausgestellte Schuldverschreibungen**, ob in Inhaber- oder Orderform, die ihrer Art nach nicht gegen andere Instrumente derselben Gattung austauschbar sind, sind nicht kapitalmarktfähig und fallen daher nicht unter die Bereichsausnahme.

Der **Rückzahlungsanspruch** muss nach den Grundsätzen des allgemeinen Wertpapierrechts so verbrieft sein, dass zur Geltendmachung des Anspruchs die Innehabung des Papiers erforderlich ist; das **Recht aus dem Papier muss dem Recht am Papier folgen**, das nach sachenrechtlichen Grundsätzen bzw. Indossament übertragen wird.

Werden die Papiere unter einem **ausländischen Wertpapierrechtsstatut** emittiert, so müssen sie in ihrer Struktur deutschen Inhaber- oder Orderschuldverschreibungen so ähnlich sein, dass sie unter deutschem Wertpapierrechtsstatut als inhaltsgleiche Inhaber- oder Orderteilschuldverschreibungen aus Gesamtemissionen am Kapitalmarkt zu qualifizieren wären. Eine bloß marktfunktionale Vergleichbarkeit genügt nicht. Für eine erweiternde Auslegung ist im Interesse des Anlegerschutzes kein Raum. **Ausländische Namenspapiere**, die nicht wie deutsche Orderschuldverschreibungen durch Indossament übertragen werden oder trotz Indossierbarkeit rechtsfunktional (namentlich im Hinblick auf den Einwendungsausschluss und sonstigen Erwerberschutz) mit deutschen Orderschuldverschreibungen nicht vergleichbar sind, fallen nicht unter die Bereichsausnahme; ihr Vertrieb im Inland fällt ggf. unter den Tatbestand des Einlagengeschäfts. Keinesfalls darf neben dem Wertpapier ein selbständiger Anspruch gegen die emittierende Stelle oder gegen einen Dritten, etwa im Wege einer Garantie, bestehen.

Die Ausgabe von **Namenschuldverschreibungen** fällt grundsätzlich unter den Tatbestand des Einlagengeschäfts.

III. Bestellung einer Sicherheit, die geeignet ist, den Tatbestand des Einlagengeschäfts auszuschließen

Die Bundesanstalt erkennt in ständiger Verwaltungspraxis bestimmte Sicherheiten an, die unter Berücksichtigung des normativen Zwecks den Tatbestand des Einlagengeschäfts ausschließen können. Unter der Voraussetzung, dass die Sicherheiten so bestellt werden, dass sich der Anleger im Sicherungsfall aus diesen Sicherheiten unmittelbar, d.h. ohne die rechtsgeschäftliche Mitwirkung Dritter, befriedigen kann, kommen insoweit die **Bürgschaft**, die Garantie oder ein gleichwertiges Einstandsversprechen eines im Inland zum Geschäftsbetrieb zugelassenen (§ 32 Abs. 1 KWG, auch in Verbindung mit § 53 KWG, oder § 53b KWG) **Kreditinstituts** oder die Versicherung eines im Inland zum Geschäftsbetrieb befugten **Versicherungsunternehmens** grundsätzlich in Betracht. Einer Bankbürgschaft insoweit gleichwertig sind Guthaben des Darlehensnehmers bei im Inland zum Geschäftsbetrieb berechtigten Kreditinstituten, die sich der Gläubiger der Einlage verpfänden oder anderweitig als Sicherheit geben lässt, so dass er sich im Sicherungsfall ohne rechtsgeschäftliche Mitwirkung Dritter aus dieser Sicherheit befriedigen kann.

Die Bundesanstalt erkennt unter der Voraussetzung, dass die Sicherheiten so bestellt werden, dass sich der Anleger im Sicherungsfall aus diesen Sicherheiten unmittelbar, d.h. ohne die rechtsgeschäftliche Mitwirkung Dritter, befriedigen kann, darüber hinaus **Grundpfandsicherheiten** an, die an im **Inland** belegenen Immobilien bestellt werden.

Der Gesetzgeber hat diese Praxis grundsätzlich bestätigt²⁵.

IV. Betreiber des Einlagengeschäfts

Fallen die Stelle, die das Geld annimmt, und die Stelle, die die Rückzahlung schuldet, auseinander, so ist derjenige der Betreiber des Einlagengeschäfts, der vertraglich die Rückzahlung der angenommenen Gelder schuldet. Wird das betreffende Einlagengeschäft ohne die hierfür erforderliche Erlaubnis betrieben, ist die das Geld annehmende Stelle in das unerlaubte Betreiben im Sinne des § 37 Abs. 1 Satz 4 KWG einbezogen. Schuldet eine Stelle die Rückzahlung, nur bedingt, während die andere die Rückzahlung für den Fall des Bedingungeintritts garantiert, betreiben beide das Einlagengeschäft.

V. Erlaubnispflicht für das Betreiben des Einlagengeschäfts

Nach § 32 Abs. 1 Satz 1 KWG bedarf der schriftlichen Erlaubnis der Bundesanstalt, wer im Inland gewerbsmäßig oder in einem Umfang, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, Bankgeschäfte betreiben oder Finanzdienstleistungen erbringen will²⁶. Die Erfüllung einer Alternative genügt, um die Erlaubnispflicht des Geschäfts zu begründen. Auf die Rechtsform des Unternehmens (natürliche Person, Personengesellschaft, juristische Person) kommt es dabei nicht an.

Bank- und Finanzdienstleistungsgeschäfte werden, auch wenn der Umfang dieser Geschäfte objektiv keinen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, **gewerbsmäßig** betrieben, wenn der Betrieb auf eine gewisse Dauer angelegt ist und der Betreiber ihn mit der Absicht der Gewinnerzielung verfolgt.

Alternativ gilt das Kriterium des Erfordernisses eines in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetriebs. Hierbei ist es unerheblich, ob tatsächlich ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb geführt wird. Maßgebend ist allein, ob für den Betrieb der Geschäfte nach der bankwirtschaftlichen Verkehrsauffassung die Einrichtung eines solchen Betriebs objektiv erforderlich ist. Dies ist im Einzelfall zu bestimmen und kann sich beim gleichzeitigen Betreiben mehrerer Bank-/Finanzdienstleistungsgeschäfte auch bei einem vergleichsweise geringen Umfang ergeben.

Von einem **Umfang**, der einen in **kaufmännischer** Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, geht die Bundesanstalt beim Einlagengeschäft in ständiger Verwaltungspraxis aus, wenn

- der Einlagenbestand bei mehr als fünf Einzelanlagen die Summe von 12.500,00 € überschreitet oder
- unabhängig von der Summe des Einlagenbestands mehr als 25 Einzeleinlagen bestehen.

Hieraus folgt, dass – sofern nicht bereits Gewerbsmäßigkeit vorliegt – ein Einlagenvolumen von 12.500,00 € nur dann erlaubnisfrei überschritten werden darf, wenn es sich aus weniger als 6 Einzeleinlagen zusammensetzt.

Unter den Erlaubnisvorbehalt nach § 32 Abs. 1 KWG fällt das Geschäft nur, wenn es (auch) im Inland betrieben wird. Dazu muss der Betreiber nicht hierzulande seinen Geschäftssitz haben oder eine rechtlich unselbständige Zweigniederlassung errichten, von der aus er die Geschäfte betreibt. Der erforderliche Inlandsbezug besteht bereits, wenn sich das Angebot aus dem Ausland auch und gerade an Personen richtet, die ihren Sitz oder gewöhnlichen Aufenthalt in der Bundesrepublik Deutschland haben. Der Erlaubnisvorbehalt besteht auch, wenn sich das Angebot nur an das Ausland wendet, solange es nur aus Deutschland heraus betrieben wird. Nähere Hinweise gibt das Merkblatt „Hinweise zur Erlaubnispflicht nach § 32 Abs. 1 KWG in Verbindung mit § 1 Abs. 1 und Abs. 1a KWG von grenzüberschreitend betriebenen Bankgeschäften und/oder grenzüberschreitend erbrachten Finanzdienstleistungen“.

Der erforderliche Inlandsbezug besteht auch, wenn aus dem Inland heraus die Geschäfte gezielt nur mit Nicht-Gebietsansässigen betrieben werden.

VI. Ausnahmen von der Erlaubnispflicht

In den in § 2 Abs. 1 KWG genannten Fällen ist das Betreiben des Einlagengeschäfts nicht erlaubnispflichtig.

VII. Hinweise und Anschriften

Dieses Merkblatt enthält grundlegende Informationen zum Tatbestand des Einlagengeschäfts. Es erhebt keinen Anspruch auf eine erschöpfende Darstellung aller den Tatbestand betreffenden Fragen und ersetzt insbesondere nicht die einzelfallbezogene Erlaubnisanfrage an die BaFin.

Für eine abschließende Beurteilung möglicher Erlaubnispflichten im Einzelfall wird eine vollständige Dokumentation der vertraglichen Vereinbarungen, die dem Betreiben des Einlagengeschäfts zugrunde liegen, benötigt.

Hinsichtlich aller Angaben sind die Bediensteten der Bundesanstalt und der Deutschen Bundesbank zur Verschwiegenheit verpflichtet (§ 9 KWG).

Ob ein Unternehmen der Erlaubnispflicht nach § 32 Abs. 1 KWG unterliegt, entscheidet in Zweifelsfällen die

Kontakt

**Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
Abteilung Integrität des Finanzsystems (IF)**

Graurheindorfer Straße 108
53117 Bonn

Telefon: +49 (0) 228 / 4108 - 0

Fax: + 49 (0) 228 / 4108 - 1550

E-Mail: poststelle@bafin.de

Homepage: <https://www.bafin.de> [<https://www.bafin.de>].

Falls Sie zu diesem Merkblatt weitere Fragen haben, steht es Ihnen auch frei, sich an die für Sie zuständige Hauptverwaltung der Deutschen Bundesbank zu wenden. Das hat für Sie den Vorteil, dass die Hauptverwaltung vor Ort mit den Verhältnissen in der Region vertraut ist. In Zweifelsfällen wird die Hauptverwaltung Ihre Frage mit einer Stellungnahme an die Bundesanstalt weiterleiten:

Für Berlin und Brandenburg:

Kontakt

**DEUTSCHE BUNDESBANK
Hauptverwaltung in Berlin und Brandenburg**

**Leibnizstr. 10
10625 Berlin**

Telefon: (030) 34 75 - 0

Fax: (030) 34 75 - 12 90

Für Nordrhein-Westfalen:

Kontakt

DEUTSCHE BUNDESBANK
Hauptverwaltung in Nordrhein-Westfalen

Berliner Allee 14
40212 Düsseldorf
Telefon: (0211) 8 74 - 0
Fax: (0211) 8 74 - 36 35

Für Hessen:

Kontakt

DEUTSCHE BUNDESBANK
Hauptverwaltung in Hessen

Taunusanlage 5
60047 Frankfurt am Main
Telefon: (069) 23 88 - 0
Fax: (069) 23 88 - 11 11

Für die Freie und Hansestadt Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein:

Kontakt

DEUTSCHE BUNDESBANK
Hauptverwaltung in Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein

Willy-Brandt-Straße 73
20459 Hamburg
Telefon: (040) 37 07 - 0
Fax: (040) 37 07 - 41 72

Für die Freie Hansestadt Bremen, Niedersachsen und Sachsen-Anhalt:

Kontakt

DEUTSCHE BUNDESBANK
Hauptverwaltung in Bremen, Niedersachsen und Sachsen-Anhalt

Georgsplatz 5
30159 Hannover
Telefon: (0511) 30 33 - 0
Fax: (0511) 30 33 - 27 96

Für die Freistaaten Sachsen und Thüringen:

Kontakt

DEUTSCHE BUNDESBANK
Hauptverwaltung in Sachsen und Thüringen

Straße des 18. Oktober 48
04103 Leipzig
Telefon: (0341) 8 60 - 0
Fax: (0341) 8 60 - 25 99

Für Rheinland-Pfalz und das Saarland:

Kontakt

DEUTSCHE BUNDESBANK
Hauptverwaltung in Rheinland-Pfalz und dem Saarland

Hegelstr. 65
55122 Mainz

Telefon: (06131) 3 77 - 0
Fax: (06131) 3 77 - 33 33

Für Baden-Württemberg:

Kontakt

DEUTSCHE BUNDESBANK
Hauptverwaltung in Baden-Württemberg

Marshallstr. 3
70173 Stuttgart

Telefon: (0711) 9 44 - 0
Fax: (0711) 9 44 - 19 21

Für den Freistaat Bayern:

Kontakt

DEUTSCHE BUNDESBANK
Hauptverwaltung in Bayern

Ludwigstr. 13
80539 München

Telefon: (089) 28 89 - 5
Fax: (089) 28 89 - 38 54

Die Hauptverwaltung der Deutschen Bundesbank bietet Ihnen den Vorteil, dass Sie einen Ansprechpartner in Ihrer Region haben.

Fußnoten

- 1 Zur 1. Alternative siehe unter 6.
- 2 Vgl. BGH, Urteil vom 19.03.2013, VI ZR 56/12, BGHZ 197, 1 ff., Rn. 18.
- 3 Vgl. EZB, Stellungnahme vom 05.12.2008, ABl. EU vom 6.2.2009, C 30, S. 1 ff., 4: „[...] wird jede natürliche oder juristische Person, die kein Kredit- oder Finanzinstitut ist, für die Definition des Begriffs ‚Kreditinstitut‘ dem Publikum zugeordnet“.
- 4 Vgl. unter 5.b).
- 5 Vgl. RegBegr. zum Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung von EG-Richtlinien zur Harmonisierung bank- und wertpapieraufsichtsrechtlicher Vorschriften (6. KWG-Novelle), BT-Drs. 13/7142, S. 63.
- 6 Vgl. Auslegungsschreiben zum Anwendungsbereich des KAGB und zum Begriff des „Investmentvermögens“
- 7 Vgl. RegBegr. zum Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie 2002/87/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16.12.2002 (Finanzkonglomeraterichtlinie-Umsetzungsgesetz), BT-Drs. 15/3641, S. 36.
- 8 Vgl. BGH, Urteil vom 10.02.2015, VI ZR 569/13, juris, Rn. 15
- 9 Vgl. RegBegr. zum Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie 2002/87/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16.12.2002 (Finanzkonglomeraterichtlinie-Umsetzungsgesetz), BT-Drs. 15/3641, S. 36.
- 10 Vgl. BGH, Urteil vom 16.05.2017, VI ZR 266/16, juris, Rn. 14; Urteil vom 10.07.2018, VI ZR 263/17, juris, Rn. 21; Urteil vom 01.10.2019, VI ZR 156/18, juris, Rn. 16; Teilurteil vom 12.12.2019, IX ZR 77/19, juris, Rn. 19.
- 11 Vgl. RegBegr. zum Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie 2002/87/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16.12.2002 (Finanzkonglomeraterichtlinie-Umsetzungsgesetz), BT-Drs. 15/3641, S. 36.
- 12 Vgl. BGH, Urteil vom 10.07.2018, VI ZR 263/17, juris, Rn. 22, Urteil vom 01.10.2019, VI ZR 156/18, juris, Rn. 18; Teilurteil vom 12.12.2019, IX ZR 77/19, juris, Rn. 20] Vgl. BGH, Urteil vom 10.07.2018, VI ZR 263/17, juris, Rn. 22, Urteil vom 01.10.2019, VI ZR 156/18, juris, Rn. 18; Teilurteil vom 12.12.2019, IX ZR 77/19, juris, Rn. 20.
- 13 Vgl. BGH, Urteil vom 10.07.2018, VI ZR 263/17, juris, Rn. 22; Urteil vom 01.10.2019, VI ZR 156/18, juris, Rn. 18; Teilurteil vom 12.12.2019, IX ZR 77/19, juris, Rn. 20.
- 14 Vgl. BGH, Teilurteil vom 12.12.2019, IX ZR 77/19, juris, Rn. 31.
- 15 Vgl. BGH, Teilurteil vom 12.12.2019, IX ZR 77/19, juris, Rn. 30.
- 16 Vgl. RegBegr. zum Finanzkonglomeraterichtlinie-Umsetzungsgesetz, a.a.O.
- 17 Vgl. RegBegr. zur 6. KWG-Novelle, a.a.O.
- 18 Vgl. BGH, Urteil vom 21.07.2003, II ZR 109/02, BGHZ 156, 38 ff., Rn. 9.
- 19 Vgl. RegBegr. zur 6. KWG-Novelle, a.a.O.
- 20 Vgl. hierzu oben unter 3.
- 21 Vgl. OLG Bamberg, Urteil vom 17.06.2005, 6 U 56/04, NZG 2005, 808 f.
- 22 Vgl. § 64 Satz 3 GmbHG, § 92 Abs. 2 Satz 3 AktG, § 130a Abs. 1 Satz 3 HGB, §§ 177a Satz 1 i.V.m. 130a HGB.
- 23 Vgl. BMF, Stellungnahme vom 16.12.2002, IV C 1 S 2400 35/02; BStBl. 2002 I, S. 1396, zu der analogen Situation im Steuerrecht.
- 24 Vgl. RegBegr. zur 6. KWG-Novelle, a.a.O., S. 62.
- 25 Vgl. RegBegr. zum Finanzkonglomeraterichtlinie-Umsetzungsgesetz, a.a.O., S. 36.
- 26 Vgl. auch das Merkblatt der Deutschen Bundesbank und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht über die Erteilung einer Erlaubnis zum Betreiben von Bankgeschäften gemäß § 32 Abs. 1 KWG und das Merkblatt der Deutschen Bundesbank über die Erteilung einer Erlaubnis zum Erbringen von Finanzdienstleistungen gemäß § 32 Abs. 1 KWG.

<https://www.bafin.de/dok/7851608>

TWEET [<https://twitter.com/intent/tweet?text=Bafin%20-%20Merkblatt%20-%20Einlagengesch%C3%A4fte&url=https://www.bafin.de/fshareddocs/veroeffentlichungen/fde/fmerkblatt/fmb-teilen>]
TEILEN [https://www.facebook.com/sharer/sharer.php?u=https://www.bafin.de/fshareddocs/veroeffentlichungen/fde/fmerkblatt/fmb_140311_tatbestand_einlagengeschaeft.html]
MAIL

© BaFin

Anlage 44:

David Gerginov (GeVestor): Transaktionskosten - Aufwände, Höhe & Grenzen



+++ GRATIS Online-Webinar: 54.000 Euro Zeitenwende - Die größte Chance für private Anleger seit 14 Jahren | 25.06., 11 Uhr +++

Transaktionskosten – Aufwände, Höhe & Grenzen

[Depot](#)

6 min | Stand 16.09.2019

[David Gerginov](#)



Watchara Ritjan / Shutterstock.com

INHALTSVERZEICHNIS



Alles über Transaktionskosten

Definition: Kosten für die Übertragung von Kapital & Gütern sowie der zugrundeliegenden Verfügungsrechte

Arten: Informationskosten, Vereinbarungskosten, Abwicklungskosten, Anpassungskosten

Höhe: Wird beeinflusst von Faktorspezifität, Unsicherheit, Häufigkeit

Transaktionskostentheorie: Wettbewerb & Markttransparenz im Abhängigkeitsverhältnis zu den Transaktionskosten

Bald kommt der große Crash



Ihre E-Mail-Adresse

Report kostenlos downloaden

Hrsg.: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG. Hiermit melde ich mich zum kostenlosen Newsletter "Hannich vertraulich" an. Sie können sich jederzeit wieder abmelden. [Hinweis zum Datenschutz](#)

Definition Transaktionskosten: Aufwände bei Übertragungen von Kapital & Gütern

Der Begriff der Transaktionskosten beschreibt per Definition **alle Kosten, die für die Übertragung von Kapital und Gütern anfallen**. Dies beinhaltet auch die zugrundeliegenden **Verfügungsrechte** von Gütern und Kapital.

Dementsprechend beschreibt der Begriff also die Kosten, die bei der Übertragung von Gütern oder Kapital zwischen den Wirtschaftssubjekten entstehen. Als konkretes Beispiel können dies **Anbahnungskosten** sein, die auftreten, bevor ein Geschäftsabschluss zustande kommt.

Niedrige Transaktionskosten haben sich in der Wirtschaft als ein **entscheidender Wettbewerbsvorteil** herauskristallisiert. Daher sollten alle Betriebe bestmöglich daran arbeiten, diese so effizient wie möglich zu senken.

Was sind Verfügungsrechte?

Das Verfügungsrecht beschreibt die **Eigentumsrechte eines Wirtschaftssubjektes an einem Gut**. Wenn eine weitere Definition auch Menschen (Arbeitsleistung) oder Tiere umfassen, so sind die Arten von Verfügungsrechten nur teilweise anwendbar.

Arten von Verfügungsrechten:

- Nutzungsrechte an dem Gut
- Ertrags- & Verlustrecht, wenn die Güter Rendite oder Verluste abwerfen
- Veränderungsrechte in Form & Gestaltung
- Das Verfügungsrecht als solches, also die Möglichkeit, zu entscheiden, was mit einem Gut passieren soll;
- Recht auf Veräußerungsgewinne, die einbehalten werden können

Der Grundgedanke dieser Theorie besteht darin, den **Wert eines Gutes zu bestimmen**. Dieser besteht nicht nur aus dem reinen

Sachwert, sondern auch aus den **Nutzungsmöglichkeiten**. So ist ein neues Auto ohne Fahrzeugschein weniger wert als ein altes Auto, welches im Straßenverkehr aber bewegt werden darf.

Was sind Wirtschaftssubjekte?

Ein Wirtschaftssubjekt beschreibt eine **selbstständige Entscheidungseinheit** mit einem einheitlichen Wirtschaftsplan. Wer also eigenständig Entscheidungen trifft, die die Wirtschaft betreffen, wird als Wirtschaftssubjekt bezeichnet.

Es gibt vier Gruppen, die sich als Wirtschaftssubjekte bezeichnen lassen:

- Private Haushalte
- Unternehmen
- Staat
- Ausland

Arten von Transaktionskosten

Informationskosten	Kosten, die bei der Vorbereitung der Transaktion stattfinden. Dazu gehört unter anderem die Beschaffung und Suche nach geeigneten Geschäftspartnern; man spricht auch von Anbahnungskosten
Vereinbarungskosten	Kosten, die bei Vertragsverhandlungen, Entscheidungen, Einigungen und Vertragsgestaltung entstehen
Abwicklungskosten	Kosten für den Vertrag oder den Verkauf und die Vertragsabwicklung; dazu zählt beispielsweise Abwicklung von Qualitätsvereinbarungen
Anpassungskosten	Kosten, die bei Vertragsveränderungen oder Insolvenz eines Partners anfallen

Abgrenzung zu den Produktionskosten

Der Begriff der Produktionskosten impliziert alle **Kosten, die während dem tatsächlichen Produktionsprozess entstehen**. Als Produktionskosten werden alle Kosten verstanden, die **aufgrund des Produktionsvorganges** vom Betrieb aufgebracht werden müssen. Diese Kosten sind ein maßgeblicher Faktor dafür, welchen Preis der Endverbraucher für das Produkt zu zahlen hat.

Es ist für das Unternehmen von enormer Wichtigkeit, die **Produktionskosten im Auge zu behalten**. Andernfalls kann es, besonders bei kleinen Unternehmen, existenzgefährdende Folgen haben, wenn diese ausufern. Ein Unternehmen kann seine Produktionskosten **anhand der Fixkosten und der variablen Kosten berechnen**. Ein Businessplan kann Aufschluss darüber geben, in welchem Rahmen sich die Produktionskosten befinden.

HinweisProduktionskosten sind die Summe von Material- und Fertigungskosten.

Was beeinflusst die Höhe der Transaktionskosten?

Es gibt drei Faktoren, die die Höhe der Transaktionskosten maßgeblich beeinflussen.

1. **Spezifität:** Innerhalb eines Transaktionsvorganges kann es zu Investitionen kommen, die den Ausgang des Prozesses optimieren. Durch diese Investitionen können die Transaktionskosten erheblich gesenkt werden. Wird nicht im richtigen Ausmaß vorgegangen, kann allerdings auch das Gegenteil bewirkt werden. Die Transaktionskosten können steigen.

2. **Unsicherheit:** Auch Unsicherheit kann die Höhe der Transaktionskosten beeinflussen. Parametrische Unsicherheit

bezeichnet hier die Ungewissheit über zukünftige Umweltzustände und ihre Wirkung auf die Transaktion.

Verhaltensunsicherheit basiert auf dem Verhalten der Akteure. Diese Art der Unsicherheit spielt aber nur dann eine Rolle, wenn parametrische Unsicherheit vorliegt.

3. **Häufigkeit:** Wird ein Produkt vermehrt produziert, kann hieraus eine Senkung der Transaktionskosten erzielt werden.

Transaktionskosten in der Ökonomie: Was ist die Transaktionskostentheorie?

Mit Blick auf Transaktionskosten kommt auch der Transaktionskostentheorie eine wichtige Rolle zu. Laut dieser Theorie wird davon ausgegangen, dass **Wettbewerb und Markttransparenz in einem Abhängigkeitsverhältnis zu den Transaktionskosten** stehen. Nimmt der Wettbewerb zu, die Markttransparenz aber ab, wird die Rolle der Transaktionskosten von größerer Bedeutung.

Unterscheidung von fixen & variablen Transaktionskosten

Bei Transaktionskosten ist es wichtig, zwischen fixen und variablen Transaktionskosten zu unterscheiden. **Fixe Transaktionskosten** sind hierbei die Aufwände, die **immer anfallen**. Diese können zu keinem Zeitpunkt mehr rückgängig gemacht werden und **gleichen sich häufig stark in der Höhe**. Als Beispiel sind hier Anbahnungskosten für einen Erstkontakt zu nennen.

Variable Transaktionskosten hängen von **Art und Umfang einer Transaktion** ab. So reicht es bei der Anbahnung von einem Kunden vielleicht aus, einen Vertragsentwurf zu senden, der direkt unterzeichnet wird. Ein anderer Kunde könnte hier aber einige Punkte nachverhandeln oder rechtlich überprüfen lassen wollen, was die variablen Transaktionskosten in die Höhe treibt.

Transaktionskosten – Grundbegriffe der Wirtschaft – Grundwissen Wirtschaft



Was besagt der Transaktionskostenansatz nach Coase & Williamson?

Der Ursprung des Transaktionskostenansatzes liegt in den Theorien des britischen Wirtschaftswissenschaftlers Ronald Coase. Coase war der erste Wissenschaftler, der sich mit der Frage beschäftigt hat, weshalb die Theorie des vollkommenen Marktes nicht auf alle Unternehmensformen anzuwenden ist. Er kam zu dem Entschluss, dass der Grund hierfür die **Ignoranz gegenüber den Kosten** sei, die während des **Entwicklungsprozesses für das Unternehmen entstehen**.

Coase vertritt den Standpunkt, dass **jedes Handeln in einem Zusammenhang mit der Wirtschaft steht**. Diese Zusammenhänge

können direkter oder indirekter Natur sein. Williamson hat diese Theorie noch weiter ausgebaut. Hier werden Transaktionskosten in **ex-ante-Transaktionskosten** und **ex-post-Transaktionskosten** differenziert.

Was sind Ex-ante- & Ex-post-Transaktionskosten?

Unter den **Ex-ante-Transaktionskosten** werden die **Kosten** verstanden, die noch **vor der tatsächlichen Transaktion** entstehen. Geläufig sind die Kosten auch unter dem Begriff der **Werbekosten**.

Dementsprechend handelt es sich also um Kosten, die noch vor einer vertraglichen Vereinbarung anfallen.

Ex-ante-Transaktionskosten gliedern sich in:

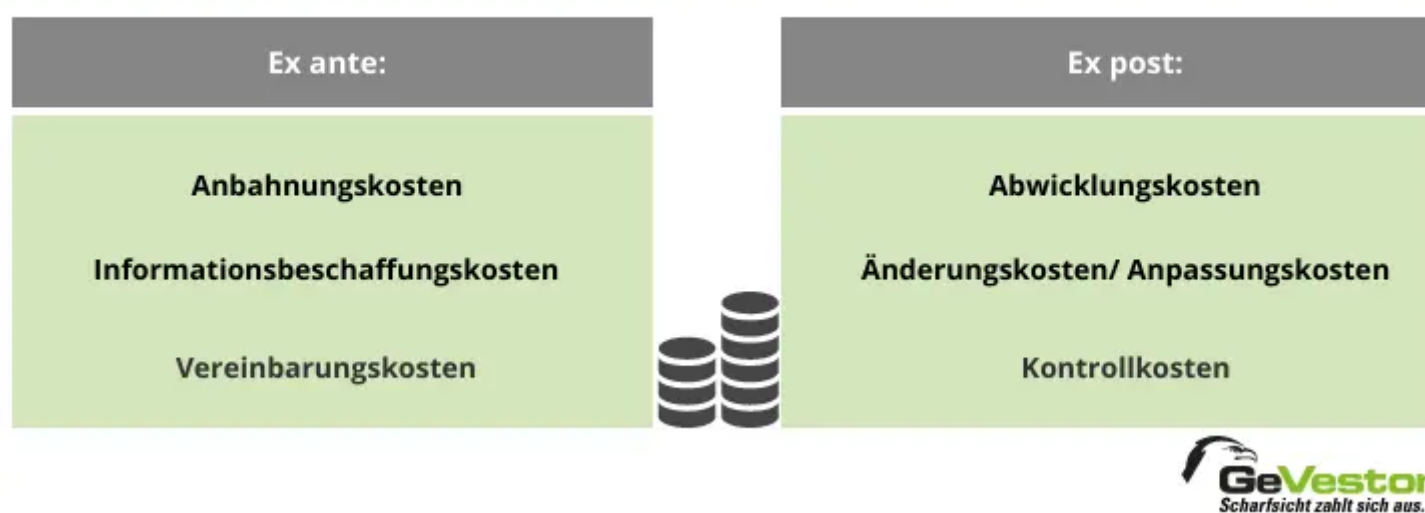
- **Anbahnungskosten** (bspw. Kontaktaufnahme mit Interessenten)
- **Informationsbeschaffungskosten** (bspw. Informationssuche über potenzielle Transaktionspartner)
- **Vereinbarungskosten** (bspw. Verhandlungen mit potenziellem Partner, Vertragsformulierung, Einigung)

Ex-post-Transaktionskosten bezeichnen die Kosten, die entstehen, **nachdem die Transaktion stattgefunden hat**. Es handelt sich hier um die **Kosten nach Vertragsabschluss**.

Ex-post-Transaktionskosten gliedern sich in:

- **Abwicklungskosten** (bspw. Bezahlung des Maklers, Transportkosten)
- **Änderungskosten/Anpassungskosten** (bspw. Termin-, Qualitäts-, Mengen- und Preisänderungen)
- **Kontrollkosten** (bspw. Einhaltung von Absprachen jeder Art, Abnahme der Lieferung)

Welche Arten von Transaktionskosten gibt es?



Anwendung von Transaktionskosten: Make-or-buy-Entscheidungen treffen

Unternehmen müssen sich häufig mit der Frage auseinandersetzen, ob sie die **Produkte selbst produzieren**, oder sie **von einem anderen Unternehmen anfertigen** lassen. Insbesondere wenn eine Abhängigkeit von den Produkten besteht, tendiert ein Unternehmen in der Regel eher dazu, sie eigenständig zu produzieren. Ferner führt die Eigenherstellung des Produktes innerhalb des Unternehmens zu mehr Effizienz.

Was sind interne Transaktionskosten?

Interne Kosten beschreiben jene Kosten, die aufgrund von **Strukturen innerhalb des Unternehmens entstehen**. Hierbei handelt es sich unter anderem um **Kosten für die Koordination** und **Überwachung der Arbeitsvorgänge** im Unternehmen. Aber auch die Kosten, die für den **Informationsfluss** aufgebracht werden müssen, werden zu den internen Transaktionskosten gezählt. Dazu zählt insbesondere der Wissenstransfer.

Entscheidung für oder gegen Outsourcing

Ein Produkt selbst herzustellen, ist für das Unternehmen dann sinnvoll, wenn die internen Transaktionskosten hierfür geringer

sind als die Transaktionskosten beim externen Bezug. Umgekehrt bedeutet dies, dass es für ein Unternehmen dann sinnvoll ist die Produktion nach außen zu verlagern oder Produkte von Drittanbietern zu beziehen, **wenn die internen Transaktionskosten höher sind** als die externen.

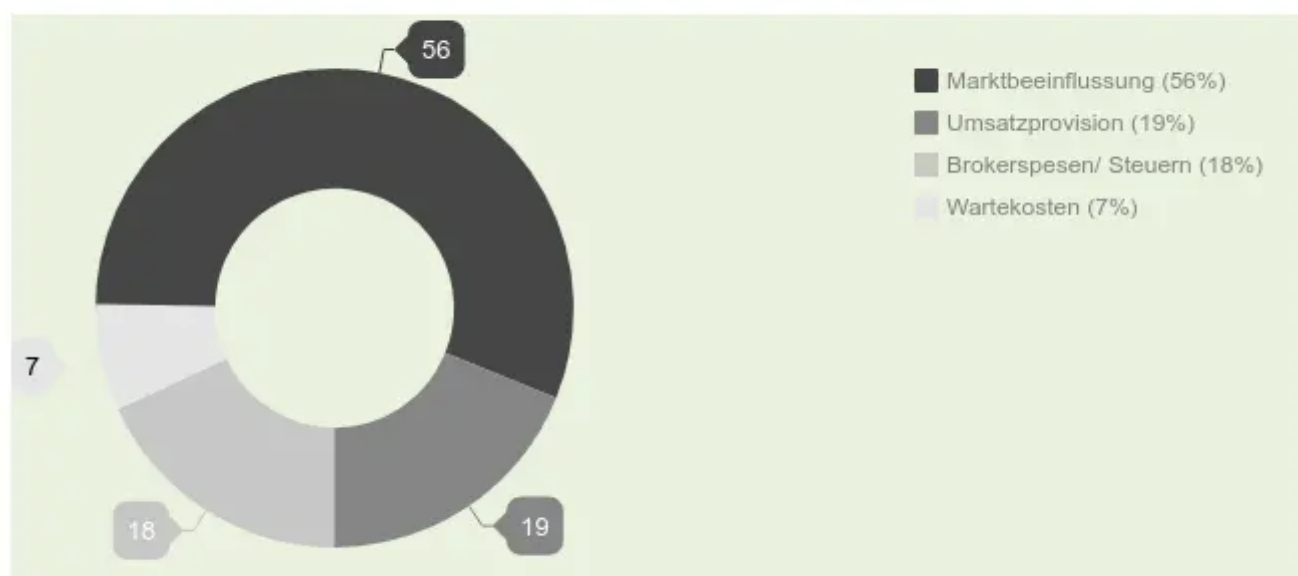
Transaktionskosten im Finanzwesen

Im Bereich der Wertpapiergeschäfte beschreibt der Begriff der Transaktionskosten die anfallenden **Gebühren beim Kauf und Verkauf von Wertpapieren**. Diese Kosten stehen hier in erster Linie im Zusammenhang mit den Provisionen der Banken und der Broker. Aber auch für den Makler können Kosten anfallen.

Depotgebühren, die bei Fonds anfallen, gehören nicht zu den Transaktionskosten.

Zusammensetzung der Transaktionskosten

Analyse Aktie Europa mit zehn Fondsgesellschaften im Segment Stoxx 600



Quelle: Alpha Portfolio Advisors

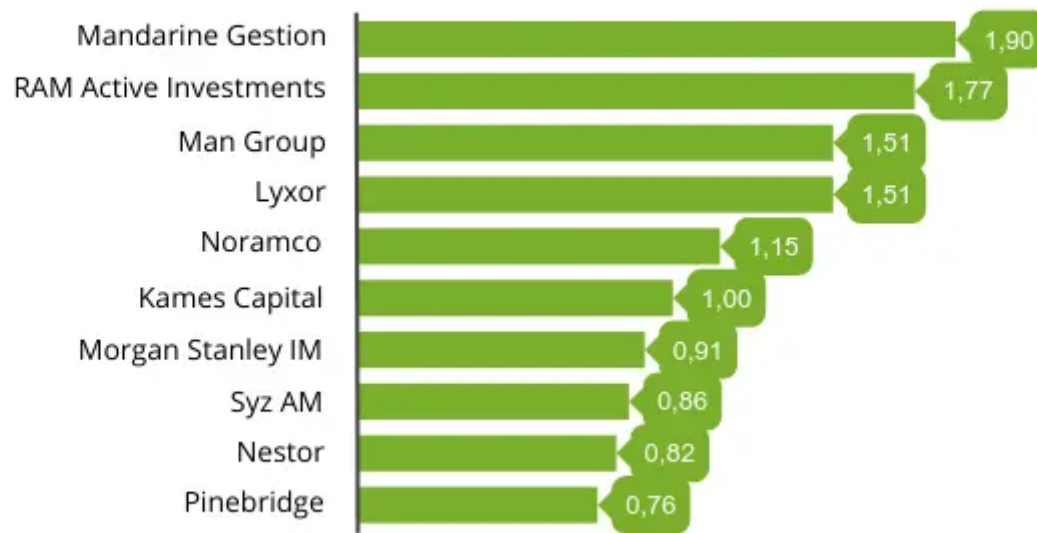


Transaktionskosten für Fonds im Überblick

Mit Blick auf Fonds fallen bei Betrachtung der Transaktionskosten einige unterschiedliche Aspekte ins Gewicht.

Transaktionskosten bei Fonds:

- Managementgebühr
- Depotbankgebühr
- Sonstige Betriebskosten, wie z. B. die Erstellung von Prospekten oder Werbeschaltung
- Ongoing charges
- Ongoing costs
- Performanceabhängige Gebühren
- Ausgabeaufschlag, was im Grunde mit einer Provision vergleichbar ist



Quelle: Berechnungen auf Basis von Morningstar



Bald kommt der große Crash

Jetzt Spezial-Report
kostenlos herunterladen ↓

↶ Noch einmal ansehen

Ihre E-Mail-Adresse

Report kostenlos downloaden

Hrsg.: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG. Hiermit melde ich mich zum kostenlosen Newsletter "Hannich vertraulich" an. Sie können sich jederzeit wieder abmelden. [Hinweis zum Datenschutz](#)

Grenzen der Transaktionskostentheorie

Wirft man einen Blick auf die Transaktionskosten in der **Politik**, wird schnell deutlich, dass diese **Theorie hier an ihre Grenzen stößt**. Die Transaktionskosten, die mit Blick auf politische Güter anfallen, sind nur sehr schwer zu quantifizieren. Dementsprechend ist es beinahe unmöglich, sie vertraglich zu fixieren.

Die Politik arbeitet daher mit einem System in Anlehnung an die Principal-Agent-Theorie bzw. an das **Repräsentations- und Delegationsprinzip**.

Abschließend lässt sich zusammenfassen, dass unter Transaktionskosten der finanzielle Aufwand bei der Übertragung von Kapital oder Gütern verstanden wird. Sie lassen sich unterscheiden in fixe und variable Transaktionskosten. Weiter differenziert wird in ex-ante und ex-post Transaktionskosten. Die Höhe der Transaktionskosten lässt sich aufgrund verschiedener Faktoren beeinflussen.

Nicht zu verwechseln sind die Transaktionskosten mit den Produktionskosten. Transaktionskosten können unter Umständen von einem Unternehmen gespart werden, wenn es sich für Outsourcing entscheidet. Im Hinblick auf die gesamtwirtschaftliche Situation ist den Transaktionskosten eine gewichtige Rolle zuteilgeworden. Sie haben das Potenzial, echte Wettbewerbsvorteile zu etablieren, wenn sie möglichst effizient reduziert werden.

Bald kommt der große Crash

Jetzt Spezial-Report
kostenlos herunterladen ↓

↶ Noch einmal ansehen

Ihre E-Mail-Adresse

Report kostenlos downloaden

Hrsg.: VNR Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG. Hiermit melde ich mich zum kostenlosen Newsletter "Hannich vertraulich" an. Sie können sich jederzeit wieder abmelden. [Hinweis zum Datenschutz](#)

Von: David Gerginov >

David Gerginov publizierte unter anderem zum Thema Schuldenbremse und beschäftigt sich heute mit allen Fragen rund um Wirtschaft, Politik und Finanzen.



GeVestor-Experten analysieren für Sie das Finanzmarktgeschehen

Immer am Puls der Zeit bleiben

Kostenfrei mit sicheren Empfehlungen

Ihre beste E-Mail-Adresse

BÖRSENRATGEBER KOSTENLOS ANFORDERN

Mehr zum Thema Depot

Depot

[Volker Gelfarth](#)

[Machen Sie doch Ihr Depot etwas grüner](#)

[2 min | 09.09.2021](#)



Depot

[Alexander Mittermeier](#)

[Diese Branchen sollten Sie im Depot haben](#)

[3 min | 02.11.2015](#)



Depot

[Rainer Heißmann](#)

[Aktien-Depots absichern – So geht's!](#)

[4 min | 20.09.2012](#)



Depot

[Volker Gelfarth](#)

[Immobilien fürs Depot? Das sagen wir!](#)

[2 min | 14.10.2021](#)



Depot

[Michael Kelnberger](#)

[Was tun mit dem Aktien-Depot während des Urlaubs?](#)

[3 min | 16.07.2019](#)



Depot

[Ralf Hartmann](#)

[Depot absichern gegen fallende Kurse](#)

[3 min | 06.03.2013](#)



Depot

[Jan Aalto](#)

[Ein ideales Depot: Rohstoffe, Gold und Dax](#)

[2 min | 30.07.2012](#)



Depot

[David Gerginov](#)

[So vermeiden Sie böse Überraschungen bei der Depotgebühr](#)

[2 min](#) | [30.06.2015](#)



Depot

[Michael Berkholz](#)

[Anleger können dieser Software für Depotverwaltung vertrauen](#)

[2 min](#) | [05.03.2015](#)



Depot

[David Gerginov](#)

[Depotbank – Funktion & Abgrenzung](#)

[8 min](#) | [11.09.2019](#)



Depot

[David Gerginov](#)

[Lynx Broker: Alle Informationen auf einen Blick](#)

[2 min](#) | [11.02.2011](#)



Depot

[David Gerginov](#)

[Wie Depotbanken die Einhaltung von Anlagegrenzen sichern](#)

[3 min](#) | [24.10.2012](#)



Depot

[Peter Hermann](#)

[Depotgebühren und Steuern: Was Anleger wissen sollten](#)

[2 min](#) | [20.06.2015](#)



Depot

[David Gerginov](#)

[IG Markets Broker unter der Lupe](#)

[2 min](#) | [18.12.2012](#)



Depot

[Sascha Mohaupt](#)

[Steuern sparen mit einem Minderjährigendepot](#)

[3 min](#) | [31.10.2013](#)



Depot

[David Gerginov](#)

[Diese Hürden müssen Anleger für ein Depot in der Schweiz nehmen](#)

[2 min](#) | [31.07.2015](#)



Depot

[Alexander Mittermeier](#)

[Aktienkauf: Hausbank vs. Online-Broker](#)

[2 min](#) | [03.01.2013](#)



Depot

[Peter Hermann](#)

[Gestattet der Fiskus Anlegern das Absetzen von Depotgebühren?](#)

[2 min](#) | [22.06.2015](#)



Depot

[Rolf Morrien](#)

[Depot-Absicherung für Ihren Sommerurlaub](#)

[2 min](#) | [06.07.2021](#)



Depot

Ralf Hartmann

[Ein Wertpapierdepot für Kinder – hilft auch beim Steuernsparen](#)

3 min | [18.08.2015](#)



Depot

Judith Engst

[Vererben von Konten und Depots: So sparen Anleger bares Geld und Steuern](#)

4 min | [28.08.2015](#)



Depot

Tobias Schöneich

[Warum Ihr Aktien-Depot auch eine Bankenpleite übersteht](#)

2 min | [10.12.2014](#)



Depot

Rolf Morrien

[Depot-Absicherung für Ihren Sommerurlaub mit Stop-Loss-Marken](#)

2 min | [08.07.2021](#)



Broker

Ralf Hartmann

[Broker – Auswahl, Gebühren & Expertentipps](#)

14 min | [04.08.2019](#)



Depot

Rolf Morrien

[Die stabilsten Aktien im Crash](#)

4 min | [14.02.2016](#)



Depot

David Gerginov

[Flatex: Günstiger Broker mit Einschränkungen](#)

2 min | [24.02.2012](#)



Depot

Judith Engst

[Auf einen Blick: Welche Kosten beim Wertpapierhandel anfallen \(können\).](#)

4 min | [03.08.2014](#)



Depot

David Gerginov

[Depot eröffnen: Worauf müssen Anleger achten?](#)

3 min | [01.07.2019](#)



Depot

Rolf Morrien

[Depot-Struktur: Aktien und Zinsanlagen richtig mischen](#)

3 min | [22.06.2015](#)



Depot

Judith Engst

[Gewinne im einen, Verluste im anderen Depot: So sparen Sie Steuern](#)

2 min | [15.11.2015](#)



Depot

Max Fassbender

[Trading: Der richtige Broker für Ihren Anlagentyp](#)

3 min | [11.06.2013](#)



Depot

[Volker Gelfarth](#)

[Die richtige Bank – und was Sie als Einsteiger wissen müssen](#)

[12 min | 10.11.2014](#)



Depot

[Christian Klein](#)

[Depotübertrag: Prämie beim Depotwechsel](#)

[3 min | 02.08.2013](#)



Depot

[Michael Kelnberger](#)

[Worauf Sie beim Depotaufbau achten sollten](#)

[2 min | 07.06.2022](#)



Depot

[Peter Hermann](#)

[Steuerliche Aspekte und Konditionen von Kinderdepots](#)

[2 min | 12.06.2017](#)



Depot

[Jürgen Nawatzki](#)

[Diese Musterdepots sind besonders vorteilhaft](#)

[3 min | 05.06.2014](#)



Depot

[David Gerginov](#)

[Direktbank oder Filialbank? Entscheiden Sie selbst](#)

[3 min | 23.03.2015](#)



Depot

[Rainer Heißmann](#)

[Broker ohne Abgeltungssteuer im Ausland ausnutzen](#)

[2 min | 07.08.2008](#)



Depot

[Rolf Morrien](#)

[Einlagensicherung in Deutschland: Depots überstehen auch Bankenpleiten](#)

[5 min | 21.09.2021](#)



Themen

[Aktienmarkt & Börse](#) [Finanzwissen](#) [Immobilien](#) [Unsere Experten](#)

Service

| Partner

[Investor Verlag](#) [One Click Trading](#) [Du kannst Börse](#)

| Rechtliches

[Über GeVestor](#) [Impressum](#) [Datenschutz](#) [Widerruf](#) [AGB](#)

© 2022 - GeVestor Financial Publishing Group

Vestor

Die GeVestor Financial Publishing Group steht seit mehr als 25 Jahren für seriöse, qualitativ hochwertige und geprüfte Finanz-Informationen für die Bereiche Börse, Immobilien, Finanz und Wirtschaft.

[FOLGEN SIE UNS AUF FACEBOOK](#)

[FOLGEN SIE UNS AUF TWITTER](#)

[FOLGEN SIE UNS AUF PINTEREST](#)

[FOLGEN SIE UNS AUF YOUTUBE](#)

Hinweis: Selbstverständlich können Sie unsere kostenlosen Sonder-Reports auch ohne einen E-Mail-Newsletter anfordern. Schreiben Sie uns dafür einfach eine kurze Email. Wenn Sie den schnellsten Weg beibehalten wollen gilt wie immer unser Versprechen: Alle ausgewiesenen Sonder-Reporte sind zu 100% kostenlos und jeden Newsletter können Sie sofort am Ende des Newsletters wieder abbestellen.

Anlage 45:

Cordula Heldt/Helge Peukert: Definition von Transaktionskosten

[Transaktionskosten](#)

Aktuelle Version : <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/transaktionskosten-48987>

Zitierfähige URL : <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/transaktionskosten-48987/version-272231>

Ausführliche Definition im Online-Lexikon

Wirtschaftstheorie

[Transaktion](#), [Transaktionskostenökonomik](#), [Verfügungsrechte](#), [Ordnungsökonomik](#), [Agency-Kosten](#).

Wertpapiergeschäft

[Gebühren](#), die der Investor bei Kauf und Verkauf von [Wertpapieren](#) an seine depotführende Bank abführen muss. Sie sind nicht zu verwechseln mit den Ausgabeaufschlägen der [Investmentfonds](#).

Autoren

Dr. Cordula Heldt, Referentin und Rechtsanwältin, Deutsches Aktieninstitut e.V.

Apl. Prof. Dr. Dr. Helge Peukert, , Universität Siegen, Masterstudiengang Plurale Ökonomik

Anlage 46:

Norbert Dautzenberg/Birgitta Dennerlein/Malte Stöfen: Definition von Schenkung

Schenkung

Aktuelle Version : <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/schenkung-45937>

Zitierfähige URL : <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/schenkung-45937/version-269223>

Definition

Unentgeltliche vertragliche Vermögenszuwendung.

Ausführliche Definition im Online-Lexikon

Begriff

unentgeltliche vertragliche Vermögenszuwendung (§§ 516–534 BGB).

Zu unterscheiden: 1. Die sog. Handschenkung, die sofort (z.B. durch Übereignung der verschenkten Sache) erfüllt wird, ist formfrei.

2. Wird eine (künftige) Leistung schenkweise versprochen, ist der Vertrag nur gültig, wenn die Erklärung des Schenkers (Schenkungsversprechen) in Form der [öffentlichen Beurkundung](#) vorgenommen ist.

Im BGB Einzelheiten u.a. über Haftung des Schenkers, Auflagen, Rückforderungsrecht wegen Bedürftigkeit und Widerruf wegen groben Undanks.

Steuerliche Behandlung

1. Einkommen- und Körperschaftsteuer: Eine Schenkung unterliegt als [einmaliger Vermögensanfall](#) nicht der Einkommen- und Körperschaftsteuer.

2. Erbschaftsteuer: im Rahmen der für die [Erbschaftsbesteuerung](#) maßgebenden Vorschriften sind Schenkungen erbschaftsteuerpflichtig (§ 1 I Nr. 2, § 7 ErbStG).

3. Umsatzsteuer: Schenkung unterliegt wegen fehlendem [Entgelt](#) grundsätzlich nicht der Umsatzsteuer, wenn es sich nicht um einen Fall von steuerbaren [unentgeltlichen Wertabgaben](#) handelt.

4. Betriebliche Aufwendungen für Geschenke an (natürliche oder juristische) Personen, die nicht Arbeitnehmer des Steuerpflichtigen sind, sind als [Betriebsausgaben](#) nur abzugsfähig, wenn:

(1) die Anschaffungs-/Herstellungskosten bei dem Empfänger jeweils die Freigrenze von 35 Euro im Wirtschaftsjahr nicht übersteigen und

(2) die Aufwendungen für Geschenke einzeln und getrennt von den anderen Betriebsausgaben aufgezeichnet werden (§ 4 V 1 Nr. 1 und VII EStG).

Autoren

Dr. Norbert Dautzenberg, Verwalter einer Professur für Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Jade Hochschule Wilhelmshaven/Oldenburg/Elsfleth/, Standort Wilhelmshaven

StB Birgitta Dennerlein, Diplom-Betriebswirtin (BA), Steuerberaterin, selbständig

Malte Stöfen, ,

Anlage 47:

Jürgen K. Wittlinger: Stille Gesellschaft/2.2.3 Behandlung beim Inhaber

Stille Gesellschaft / 2.2.3 Behandlung beim Inhaber

Lexikonbeitrag aus Haufe Finance Office Premium

Jürgen K. Wittlinger

Für die steuerliche Würdigung beim Inhaber des Handelsgeschäfts ist es unerheblich, ob die typisch stille Beteiligung zum Privat- oder zum Betriebsvermögen des Stillen rechnet. Die vom Stillen geleistete Einlage wird in der Handelsbilanz des Geschäftsinhabers als Verbindlichkeit passiviert.

Der Inhaber erzielt Einkünfte aus Gewerbebetrieb. Die Aufwendungen für die Ergebnisbeteiligung des Stillen stellen beim Inhaber Finanzierungsaufwand und damit grundsätzlich abziehbare Betriebsausgaben dar.

Ist der Stille auch an einem negativen Ergebnis beteiligt und wurde deshalb ein Verlustanteil durch den Stillen übernommen, reduziert diese Verlustübernahme als Ertrag den steuerlichen Verlust des Inhabers.

Achtung

Kapitalertragsteuerabzug

Der Gewinnanteil eines typisch stillen Gesellschafters unterliegt der Kapitalertragsteuer i. H. v. 25 %. Diese muss der Inhaber für den Stillen einbehalten und an das Finanzamt abführen. Diese Verpflichtung wird in der Praxis sehr oft übersehen. Dies führt ggf. zur Haftung des Inhabers für den nicht einbehaltenen Steuerabzug.

Das ist nur ein Ausschnitt aus dem Produkt Haufe Finance Office Premium. Sie wollen mehr? Dann testen Sie hier live & unverbindlich Haufe Finance Office Premium 30 Minuten lang und lesen Sie den gesamten Inhalt.

Anlage 48:

Saskia Böhme: Die ertragsteuerliche Behandlung des Crowdfunding

Die ertragsteuerliche Behandlung des Crowdfunding

Diplomarbeit

an der Hochschule Meißen (FH) und Fortbildungszentrum

vorgelegt von

Saskia Böhme

aus Polenz

Meißen, 16.03.2020

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis.....	IV
Abbildungsverzeichnis.....	VI
Tabellenverzeichnis.....	VII
1 Einleitung	1
2 Entwicklung des Crowdfunding.....	3
3 Die Crowdfunding-Kampagne.....	5
3.1 Die Crowdfunding-Prinzipien	5
3.2 Geeignete Projekte und Branchen für das Crowdfunding	6
3.3 Ablauf einer Crowdfunding-Kampagne	7
3.3.1 Vor der Kampagne	7
3.3.2 Während der Kampagne	11
3.3.3 Nach der Kampagne.....	11
3.4 Crowdfunding-Plattformen und deren ertragsteuerliche Behandlung	12
4 Arten des Crowdfunding.....	13
4.1 Donation-Based Crowdfunding (Crowddonation).....	13
4.1.1 Definition und Funktionsweise	13
4.1.2 Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Unterstützers	14
4.1.3 Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Starters.....	15
4.2 Reward-Based Crowdfunding (Crowdsupporting).....	18
4.2.1 Definition und Funktionsweise	18
4.2.2 Vorfinanzierung (Pre Sales).....	18
4.2.3 Sponsoring.....	19
4.2.4 Sonstige Gegenleistungen	21
4.3 Lending-Based Crowdfunding (Crowdlending).....	23
4.3.1 Definition und Funktionsweise	23
4.3.1.1 Modell 1	24
4.3.1.2 Modell 2.....	26
4.3.1.3 Modell 3.....	28
4.3.1.4 Einordnung des Crowdlending.....	29
4.3.2 Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Unterstützers	29
4.3.3 Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Starters.....	31
4.4 Equity-Based Crowdfunding (Crowdinvesting).....	32
4.4.1 Definition	32
4.4.2 Rechtliche Rahmenbedingungen in Deutschland	33
4.4.3 Mezzanine-Kapital.....	35
4.4.3.1 Genussrechte	35
4.4.3.2 Beteiligungen.....	36
4.4.3.2.1 Typisch stille Beteiligung.....	36

4.4.3.2.2	Atypisch stille Beteiligung.....	37
4.4.3.3	Nachrangdarlehen	38
4.4.3.4	Partiarische Darlehen	38
4.4.4	Eigenkapital.....	39
4.4.4.1	GmbH-Anteile	39
4.4.4.2	Aktien	39
4.4.5	Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Unterstützers	41
4.4.6	Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Starters.....	45
5	Chancen und Risiken des Crowdfunding	49
5.1	Chancen und Risiken aus Sicht des Starters	49
5.2	Chancen und Risiken aus Sicht des Investors	51
6	Fazit	53
	Verzeichnis der Anhänge	V
	Anhang 1 - Crowdfunding-Plattform betterplace.org	VI
	Anhang 2 - Crowdfunding-Plattform startnext.de	VII
	Anhang 3 - Crowdfunding-Plattform auxmoney.de	VIII
	Anhang 4 - Crowdfunding-Plattform bergfuerst.com	IX
	Quellenverzeichnis	X
	Literaturverzeichnis	X
	Verzeichnis der Internetlinks.....	XI
	Gesetzesverzeichnis	XIV
	Rechtsprechungsverzeichnis.....	XVI
	Beschlüsse	XVI
	Urteile	XVI
	Verzeichnis der Verwaltungsanweisungen	XVII
	BMF-Schreiben	XVIII
	Verfügungen	XVIII
	Eidesstattliche Erklärung	XIX

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
AktG	Aktiengesetz
Alt.	Alternative
AO	Abgabenordnung
Bafin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BFH	Bundesfinanzhof
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BMF	Bundesministerium der Finanzen
BStBl	Bundessteuerblatt
bzw.	Beziehungsweise
CD	Compact Disc
d.h.	das heißt
DIN	Deutsches Institut für Normung
EK	Eigenkapital
ErbStG	Erbschaftsteuergesetz
EStDV	Einkommensteuerdurchführungsverordnung
EStG	Einkommensteuergesetz
EStH	Einkommensteuerhinweise
EStR	Einkommensteuerrichtlinie
et. Al.	et alii (lat.) – und Andere
EUR	Euro
f.	Folgende
ff.	Fortfolgende
FK	Fremdkapital
HGB	Handelsgesetzbuch

HS	Halbsatz
i.d.R.	in der Regel
i.S.d.	im Sinne des
i.V.m.	in Verbindung mit
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer
KGaA	Kommanditgesellschaft auf Aktien
KStG	Körperschaftsteuergesetz
KWG	Kreditwesengesetz
Mio.	Millionen
Nr.	Nummer
Rz.	Randziffer
Tab.	Tabelle
Tz.	Textziffer
UG	Unternehmergesellschaft
US	United States
VerAnlG	Vermögensanlagengesetz
VIB	Vermögensanlagen-Informationsblatt
z. Bsp.	zum Beispiel

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1	Crowdinvest Entwicklung	S. 1
Abb. 2	Modell 1 – Einbindung eines Kreditinstitutes ohne Intermediär	S. 24
Abb. 3	Modell 2 – Einbindung eines Kreditinstitutes unter Einbeziehung eines Intermediärs	S. 26
Abb. 4	Modell 3 – Einbindung eines Zahlungsdienstleisters	S. 28

Tabellenverzeichnis

Tab. 1	Überblick über die Einkünfte	S. 41
Tab. 2	Verantwortlichkeit für Kapitalertragsteuerabzug	S. 42
Tab. 3	Erfassung der Finanzierungsinstrumente als EK oder FK	S. 46

1 Einleitung

Crowdfunding erfreut sich einer wachsenden Beliebtheit wie die nachfolgende Abbildung aus dem Crowdinvest Marktreport 2018¹ beweist.

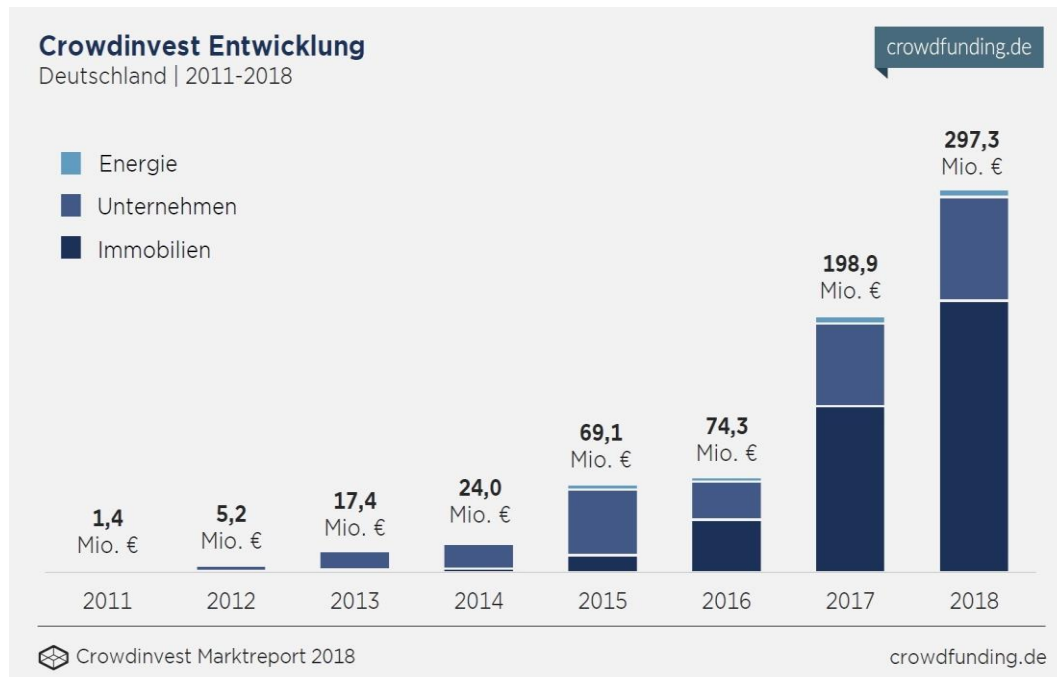


Abb. 1: Crowdinvest Entwicklung²

Die Abbildung zeigt, dass der Crowdfunding-Markt als Unterform des Crowdfunding im Jahr 2018 auf knapp 300 Mio. EUR angestiegen ist. Im Vergleich dazu waren es im Vorjahr noch rund 200 Mio. EUR. Es ist deutlich erkennbar, dass es sich um einen wachsenden Markt handelt, welcher immer populärer wird.³ Doch was verbirgt sich eigentlich dahinter?

Crowdfunding ist ein Kunstwort und heißt ins Deutsche übersetzt Schwarmfinanzierung. Die Funktionsweise lässt sich dabei in wenigen Worten zusammenfassen. Eine Projektidee wird von einem Starter, Beginner oder Initiator auf einer Internetplattform vorgestellt. Die Zielgruppe, also die Crowd, die Unterstützer, Anleger oder Investoren haben die Möglichkeit die Idee finanziell zu unterstützen. Dieser Prozess wird als Funding bezeichnet. In der Regel wird ein bestimmtes Fundingziel ausgegeben, d.h. eine bestimmte Geldsumme muss mindestens erreicht werden, damit das Funding-Projekt umgesetzt werden kann. Dabei ist es unerheblich wie viel Geld der Einzelne gibt oder wie umfangreich das Projekt ist. Oftmals sind bereits kleine Beträge möglich. Beim Crowdfunding kommt es darauf an, dass sich

¹ Vgl. crowdfunding.de (a), S. 4, online, abgerufen am 22.02.2020.

² Vgl. ebenda.

³ Vgl. ebenda.

eine bestimmte Zielgruppe über das Internet zusammenfindet und etwas unterstützt, was sie anspricht. Dabei könnten die Projekte unterschiedlicher nicht sein. Vom Spendenaufruf für Straßenhunde in Rumänien, über die Unterstützung eines Hausbaus in Nepal bis hin zur Finanzierung eines Start-Up Unternehmens ist alles denkbar, was legal ist.

Ziel der vorliegenden Diplomarbeit ist es, über diese Möglichkeit des Sammelns von Geld über das Internet für unterschiedliche Zwecke zu informieren und einen Leitfaden für die ertragsteuerliche Behandlung zu bieten. Zunächst sollen die Prinzipien des Crowdfunding und der Ablauf einer solchen Kampagne vorgestellt werden. Anschließend folgt die Erläuterung der unterschiedlichen Arten. Für den Umgang mit Crowdfunding existieren im deutschen Steuerrecht nur sehr wenige explizite Regelungen. Daher gilt es, die verschiedenen Möglichkeiten der Ausgestaltung in die vorhandenen gesetzlichen Strukturen einzuordnen, um eine korrekte ertragsteuerliche Behandlung für Projektstarter und Unterstützer zu gewährleisten. Schließlich soll auf die Vor- und Nachteile des Crowdfunding eingegangen werden, um ein abschließendes Fazit für diese Arbeit ziehen zu können.

2 Entwicklung des Crowdfunding

Die Geschichte des Crowdfunding ist noch sehr jung. 2003 startete die erste Crowdfunding-Plattform *artistshare.com*. Hierüber konnten Fans Musikproduktionen von Künstlern vorfinanzieren. Damals wurde noch der Begriff Fanfunding verwendet.⁴ Die erste Künstlerin, die dieses Angebot nutzte, war die US-Amerikanerin Maria Schneider, deren Album sogar einen Grammy gewann.⁵ 2005 ging *fundable.com* online. Dies war die erste Plattform für Crowd-Finanzierungen nach dem „Alles-oder-nichts-Prinzip“. Hier konnten neben musikalischen Projekten auch andere Projekttypen unterstützt werden.⁶ Der Begriff „crowd“ wurde im Jahr 2006 erstmals verwendet. In einem Artikel für das US-Magazin „Wired“ schrieb der Autor und Blogger Jeff Howe über Crowdsourcing.⁷ Das Wort setzt sich zusammen aus „Crowd“ für eine Menschenmenge und Outsourcing für die Nutzung von externen Dienstleistern. Seine These besteht darin, dass sich das sogenannte Open-Source-Prinzip von Programmierern auf andere Bereiche übertragen lässt. Mit dem Open-Source-Prinzip ist gemeint, dass kostenlose Software wie z. Bsp. Linux entwickelt wird, die frei zugänglich ist und von allen genutzt werden kann. Beim Crowdsourcing wird eine Fragestellung an eine Vielzahl von Menschen weitergegeben. Diese stellen Ihre Meinungen und Ideen kostenlos zur Verfügung. Unternehmen nutzen dieses Prinzip für sich, um Kunden bei der Produktentwicklung mitarbeiten zu lassen.⁸ Tchibo beispielsweise hat hierfür auf der Internetseite eine eigene Kategorie, die „Tchibo Community“. Hier können sich Interessenten mit den Experten austauschen, neue Produkte entdecken und bewerten oder als Produkttester ausprobieren.⁹ Ebenfalls im Jahr 2006 verwendete der US-amerikanische Gründer der Plattform *fundavlog.com*, Michael Sullivan, als Erster den Begriff Crowdfunding.¹⁰ Er gründete den Blog, um Künstlern die Möglichkeit zu bieten, Geld für ihre Projekte zu sammeln. In Europa ging parallel eine weitere Plattform online: *sellaband.com*. Hier konnten Musikbegeisterte die Produktion von neuen CD's unterstützen in dem Crowdfunding zum Einsatz kam.¹¹

Im Jahr 2007 wurden zwei heute noch aktive Crowdfunding-Plattformen in Deutschland gegründet: *betterplace.org*¹² und *auxmoney.de*¹³. Betterplace.org ist

⁴ Vgl. crowdfunding.de (b), online, abgerufen am 22.02.2020.

⁵ Vgl. Sterblich et. Al., S. 10.

⁶ Vgl. ebenda.

⁷ Vgl. Kuhn, online, abgerufen am 22.02.2020.

⁸ Vgl. ebenda.

⁹ Vgl. Tchibo GmbH, online, abgerufen am 22.02.2020.

¹⁰ Vgl. crowdfunding.de (c), online, abgerufen am 22.02.2020.

¹¹ Vgl. Sterblich et Al., S. 11.

¹² Siehe hierzu Anhang 1.

¹³ Siehe hierzu Anhang 2.

eine Plattform, die sich auf das spendenbasierende Crowdfunding fokussiert hat. Auxmoney.de hingegen ist ein Vertreter des Crowdlending und hilft Kreditsuchenden dabei ihren Finanzierungswunsch zu erfüllen. Ein Jahr später starteten zwei große US-amerikanische Plattformen: *indiegogo.com* und *kickstarter.com*. Im gleichen Jahr finanzierte Barack Obama seinen Präsidentschaftswahlkampf durch Crowdfunding. Er verzichtete auf öffentliche Wahlkampfgelder und konzentrierte sich stattdessen auf private Spenden. So schaffte er es von ca. vier Millionen Menschen 750 Millionen US-Dollar einzusammeln.¹⁴

2011 wurde in Deutschland ein Crowdfunding-Projekt gestartet, welches den Bekanntheitsgrad dieser neuen Finanzierungsform schlagartig erhöhte. Dabei handelte es sich um die Crowdfunding-Kampagne zum Kinofilm „Stromberg“. Innerhalb einer Woche wurde das Fundingziel von 1 Mio. EUR erreicht.¹⁵ Von diesem Erfolg beflügelt, gingen in Deutschland in den Jahren 2012 und 2013 eine Vielzahl von Plattformen online. 2014 wurde die Volksbank Raiffeisenbank als erste deutsche Bankengruppe mit dem Dachportal „Vielen-schaffen-mehr“ mit einem eigenen Crowdfunding-Angebot aktiv. Diese Plattform dient dazu soziale und gemeinnützige Projekte zu unterstützen.¹⁶

Auf der Internetseite *crowdfunding.de* können heute alle wichtigen Informationen rund um das Thema Crowdfunding abgerufen werden. Hier wird u.a. ein jährlicher Report zur Entwicklung des Crowdfunding in Deutschland veröffentlicht. Während das Finanzierungsvolumen im Jahr 2014 noch bei ca. 24 Mio. EUR lag, stieg dieses innerhalb von fünf Jahren auf rund 300 Mio. EUR an.¹⁷

¹⁴ Vgl. *crowdfunding.de* (b), online, abgerufen am 22.02.2020.

¹⁵ Vgl. ebenda.

¹⁶ Vgl. ebenda.

¹⁷ Vgl. *crowdfunding.de* (a), online, abgerufen am 22.02.2020.

3 Die Crowdfunding-Kampagne

3.1 Die Crowdfunding-Prinzipien

Crowdfunding ist ein Oberbegriff. Es werden insgesamt vier Arten unterschieden. Dabei handelt es sich um das spendenbasierende Crowdfunding, das Crowdfunding, das Crowdlending und das gegenleistungsbasierende Crowdfunding. Alle vier Arten werden unterschiedlich definiert. Dies wird im Punkt 4 dieser Arbeit genauer erläutert.

Die Funktionsweise aller Crowdfunding-Arten ist grundsätzlich gleich. Es werden zwei Prinzipien unterschieden. Zum einen das Alles-oder-nichts-Prinzip und zum anderen das Nimm-was-du-kriegen-kannst-Prinzip.¹⁸

Beim Alles-oder-nichts-Prinzip ist ein Projekt stets mit einem vorher definierten Finanzierungsziel kombiniert. Dieses selbstgewählte Finanzierungsziel muss am Ende einer ebenfalls vorher festgelegten Projektlaufzeit erreicht werden. Nur dann wird das Geld an den Starter ausgeschüttet. Wird diese Summe nicht erreicht, kann auch das Projekt nicht umgesetzt werden. Jeder Geldgeber aus der Crowd erhält in diesem Fall sein Geld zurück. Dieses Prinzip soll sicherstellen, dass die Crowd darauf vertrauen kann, dass das Projekt auch wirklich umgesetzt wird, wie es in der Kampagne beschrieben wurde. Außerdem schützt dieses Prinzip die Projektinitiatoren davor, ihr Projekt mit weniger Geld trotzdem auf die Beine stellen zu müssen. Im Falle einer Unterfinanzierung sind sie nicht verpflichtet, das Projekt umzusetzen oder gegebenenfalls das Projekt mit Eigenmitteln zu finanzieren.¹⁹

Davon zu unterscheiden ist das Nimm-was-du-kriegen-kannst-Prinzip. Auch hier gibt es grundsätzlich ein Fundingziel und eine bestimmte Laufzeit. Jedoch verbleibt das Geld auf jeden Fall beim Beginner. Dies kann dazu führen, dass ein Projekt unterfinanziert ist und in der Umsetzungsphase aus Geldmangel noch scheitern kann. Mit dem Nimm-was-du-kriegen-kannst-Prinzip werden daher oftmals eher Aktionen umgesetzt. So ist diese Art des Crowdfunding beispielsweise für Spenden denkbar. Da die meisten Projekte ein Mindestbudget benötigen, hat sich das Alles-oder-nichts-Prinzip durchgesetzt.²⁰

¹⁸ Vgl. Sterblich et. Al., S. 16.

¹⁹ Vgl. ebenda.

²⁰ Vgl. ebenda.

Ein weiterer wichtiger Faktor beim Crowdfunding ist das Transparenzprinzip. Das Projekt muss gegenüber der Crowd so transparent wie möglich sein. Die Investoren müssen über alle Eckpunkte der Kampagne, wie Mittelverwendung, Laufzeit und Fundingziel, informiert werden. Dadurch wird das Interesse geweckt und Vertrauen aufgebaut.²¹

Schließlich ist für das Crowdfunding, das Crowdlending und das gegenleistungsbasierende Crowdfunding außerdem das Gegenleistungs-Prinzip²² zu beachten. Die Geldgeber erhalten etwas dafür, dass sie ihr Geld in das Projekt investieren. Diese Gegenleistung erfolgt je nach Art in den unterschiedlichsten Formen, z. Bsp. materiell, finanziell oder auch ideell. Sie ist charakteristisch dafür, welche Art des Crowdfunding vorliegt und wie die ertragsteuerliche Behandlung erfolgen muss. Dies wird an Punkt 4 dieser Arbeit noch näher betrachtet.

3.2 Geeignete Projekte und Branchen für das Crowdfunding

Mit Crowdfunding können innovative, kreative oder technologische Ideen verwirklicht werden. Die Starter können Privatpersonen oder Unternehmen sein. Es gibt jedoch einige Projekte, die leichter umzusetzen sind als andere und sich daher für Crowdfunding zur Geldmittelbeschaffung besonders gut eignen. Dabei handelt es sich zum einen um Projekte mit sozialem und kreativem Hintergrund.²³ Zum anderen sind auch Vorhaben, die sich lokalen bzw. gesellschaftlichen Themen widmen, sowie Kampagnen aus den Bereichen Sport, Bildung, Wissenschaft und Umwelt oft erfolgreich.

Ein wichtiger Faktor für eine erfolgreiche Kampagne ist die Zielgruppe. Je genauer diese bestimmt werden kann, desto besser. Aus diesem Grund können beispielsweise lokale Projekte über Crowdfunding gut realisiert werden. Wenn das Projekt etwas betrifft, was für die Gemeinde oder die Region eine situative Verbesserung darstellt, dann ist das öffentliche Interesse und entsprechende Aufmerksamkeit gegeben. Diese wiederum ist nötig, um die Kampagne bekannt zu machen, um möglichst viele Menschen zu erreichen. Ebenso gut umsetzbar sind daher auch Projekte von Sportvereinen oder Künstlern, da diese von einer bereits vorhandenen Fanbasis profitieren.²⁴

²¹ Vgl. Sterblich et Al., S. 16.

²² Vgl. ebenda.

²³ Vgl. Sterblich et. Al., S. 23.

²⁴ Vgl. Sterblich et. Al., S. 25.

Darüber hinaus könne Unternehmen Crowdfunding nutzen, um ihren späteren Absatzmarkt zu testen. Eine Crowdfunding-Kampagne eignet sich gut, um herauszufinden, ob ein Produkt nachgefragt wird. Mit Hilfe eines solchen Markttestes kann geprüft werden, ob sich Investitionen lohnen werden. Selbst beim Scheitern einer Crowdfunding-Kampagne können dennoch wertvolle Erkenntnisse gewonnen werden. So kann die weitere Investition in ein Produkt, welches nicht rentabel wäre, vermieden werden.²⁵

3.3 Ablauf einer Crowdfunding-Kampagne

3.3.1 Vor der Kampagne

Die Kampagne ist das zentrale Instrument des Crowdfunding. Sie findet auf einer Online-Plattform statt. Kommunikation und Präsentation laufen zum größten Teil über das Internet ab. Für die Vorbereitung einer Kampagne sind folgende Schritte zu beachten.

Von zentraler Bedeutung ist, dass eine Crowdfunding-Kampagne gut vorbereitet sein sollte. Der Starter kann sich hierfür im Vorhinein informieren. Da das Angebot der Crowdfunding-Plattformen groß ist, sollte der erste Schritt sein von den Erfahrungen anderer zu lernen. Die Plattformen werben mit erfolgreich durchgeführten Kampagnen. Daher kann ein Beginner hierüber Inspiration erhalten. In dem der zukünftige Initiator z. Bsp. selbst Teil einer Kampagne wird und ein Projekt seiner Wahl unterstützt, wird er Teil des Ganzen. Er erlebt wie die Kommunikation zwischen dem Starter und den Unterstützern gestaltet werden kann. Er bekommt somit einen direkten Einblick. Daraus kann der Starter ein Fazit für seine eigene Kampagne ziehen.²⁶

Eine grundlegende Entscheidung ist die Wahl der Plattform. Sie unterscheiden sich vor allem in ihrer inhaltlichen Ausrichtung. Die Anbieter unterstützen die unterschiedlichsten Projekte und Crowdfunding-Arten sowie Investoren- und Initiatorengruppen. So gibt es beispielsweise eine Plattform, welche sich ausschließlich auf die Finanzierung von Immobilienprojekten fokussiert hat namens *bergfuerst.com*²⁷. Große Plattformen, wie *auxmoney.de*²⁸ oder *kapilendo.de* finanzieren private Projektinitiatoren und Unternehmen mit Ihren Projekten. Eine sächsi-

²⁵ Vgl. Theil, online, abgerufen am 01.03.2020.

²⁶ Vgl. Sterblich et. Al., S. 62.

²⁷ Siehe hierzu Anhang 4.

²⁸ Siehe hierzu Anhang 2.

sche Regionalbank betreibt seit November 2015 eine eigene Plattform, *99funken.de*, um gemeinnützige Projekte in der Region zu unterstützen. Auf der Internetseite *crowdfunding.de* ist eine aktualisierte Liste deutscher, regionaler, internationaler und inhaltlich spezialisierter Plattformen zu finden. Für die Wahl einer Plattform sprechen weiterhin Faktoren wie das Design, mögliche Unterstützungsangebote, die möglichen Bezahlmethoden, eine App-Funktion und die Partner, mit denen eine Plattform zusammenarbeitet. Es ist daher immer ratsam unterschiedliche Plattformen miteinander zu vergleichen und die zu wählen, die am besten zum Projekt passt.²⁹ Ein weiterer wichtiger Aspekt bei der Wahl der Plattform ist deren Reichweite. Eine Crowdfunding Kampagne ist umso erfolgreicher je mehr Menschen sie erreicht. Dabei kann es sehr wertvoll sein, wenn auch die Plattform für sich Werbung macht und so Menschen auf die Internetseite lockt. Eine große Plattform hat mehr Lauf- bzw. Browserkundschaft. Das heißt es gibt mehr Menschen, die die Seite anklicken, weil sie durch die sozialen Netzwerke oder andere Internetseiten auf die Crowdfunding-Plattform aufmerksam gemacht wurden.³⁰ Des Weiteren sollte ein Starter darauf achten in welcher Sprache ein Anbieter auftritt. Es gibt deutschsprachige aber auch internationale Plattformen. Dies ist für die Kommunikation mit den potentiellen Unterstützern wichtig und auch bei der Erstellung der Kampagne zu beachten. Eine englischsprachige Plattform hat zwar eine größere Reichweite. Nicht für jedes Projekt ist dies jedoch notwendig. Für ein regionales Projekt ist ein deutschsprachiger Anbieter besser geeignet, da die Zielgruppenansprache einfach gestaltet werden kann.³¹

Für die Planung einer Crowdfunding-Kampagne ist die Aufgabenverteilung zu beachten. In den seltensten Fällen kann so ein Projekt allein bewältigt werden. Häufig wird ein ganzes Team benötigt. Natürlich gibt es Crowdfunding-Kampagnen, die damit abgeschlossen sind, dass das eingesammelte Geld an den vorgesehenen Zweck überwiesen wird. Dies ist in der Regel beim spendenbasierenden Crowdfunding der Fall. Bei anderen Projekten gilt es sich im Vorhinein bereits mit den verschiedenen Arbeitsstufen auseinanderzusetzen. Dabei sollte eingeplant werden, ob externe Hilfe nötig ist. Denn ist das Projekt einmal finanziert, muss es auch umgesetzt werden. Die Aufgabenverteilung sollte daher klar und verbindlich sein.³²

²⁹ Vgl. Sterblich et. Al., S. 65.

³⁰ Vgl. Sterblich et. Al., S. 67.

³¹ Vgl. Sterblich et. Al., S. 63 ff.

³² Vgl. Sterblich et. Al., S. 76 ff.

Sind diese Arbeitsschritte geschafft, muss die Kommunikation mit der Crowd vorbereitet werden. Die Zielgruppe des Projektes muss definiert werden. Diese bestimmt im Wesentlichen wo und auf welche Art und Weise für die Kampagne geworben werden sollte. Wichtig ist, dass die Kampagne von Anfang an möglichst effektiv ist.³³ Der Starter muss sich daher informieren, ob er eine Vielzahl von Menschen individuell ansprechen muss oder ob er auf bereits vorhandene Gruppen zurückgreifen kann. Dies ist dann der Fall, wenn für einen Künstler bereits eine Fanbasis besteht oder der Starter vielleicht schon Teil einer Gruppe in den sozialen Netzwerken ist. Es ist sinnvoll mit der Kommunikation bereits vor Kampagnenbeginn zu starten. Das Werben für das Crowdfunding-Projekt wird als Crowdbuilding³⁴ bezeichnet. Als Faustregel gilt: je mehr Menschen von Beginn an Vertrauen in ein Projekt setzen, desto besser wird die Kampagne starten und verlaufen. Ist das Interesse entsprechend groß, wird die Zahl der Unterstützer ebenfalls steigen. In diesem Zusammenhang sollte der positive Effekt von sogenannten Multiplikatoren nicht unterschätzt werden. Wichtig ist, das Projekt soweit wie möglich zu verbreiten und die Reichweite zu erhöhen. Möglicherweise können bekannte Namen, Unterstützer oder Influencer gewonnen werden. Diese Personen haben selbst wiederum einen hohen Bekanntheitsgrad und können weitere Menschen anwerben. Bekannte Multiplikatoren können einen Beitrag zur Glaubwürdigkeit und Anziehungskraft eines Projektes leisten. Diese zu gewinnen bedarf jedoch einer gewissen Zeit, welche eingeplant werden muss.³⁵ Besonders gut kann die Zielgruppe über das Internet angesprochen werden. Konkret ist die Benutzung von sozialen Netzwerken, wie Facebook, Twitter und Instagram hierfür notwendig. Je nachdem um welches Projekt es sich handelt, kann es sinnvoll sein, sich auf verschiedenen Blogs und Internetforen anzumelden. Denn hier versammelt sich die Zielgruppe und kann direkt angesprochen werden.³⁶

Ein weiterer Fokus sollte auf der Konzeption der Projektseite liegen. Sie ist das Herzstück der Crowdfunding-Kampagne. Sie muss vier Anforderungen erfüllen. Die Projektseite muss Aufmerksamkeit erregen, das Projekt vorstellen, Vertrauen schaffen und Unterstützer gewinnen. Je nach Plattform können die Projektseiten unterschiedlich gestaltet werden. In der Regel können Texte, Bilder aber auch Videos hochgeladen werden. Die Projektseite muss auf die Zielgruppe abgestimmt sein. Für die Darstellung eines Projektes ist das sogenannte Storytelling wichtig.³⁷

³³ Vgl. Sterblich et Al., S. 85, 87.

³⁴ Vgl. Sterblich et. Al., S. 85.

³⁵ Vgl. Sterblich et. Al., S. 86.

³⁶ Vgl. Sterblich et. Al., S. 89.

³⁷ Vgl. Sterblich et. Al., S. 97.

Zu jedem Projekt gehört eine Geschichte und diese sollte genutzt werden, um die Crowd anzusprechen. Die Frage nach der Entstehung der Idee, deren Bedeutung und warum das Projekt genau jetzt umgesetzt werden sollte, bestimmt im Wesentlichen den Inhalt der Projektseite. Dabei gilt: weniger ist mehr. Eine Seite sollte prägnant und nicht überladen sein. Die Besucher und möglichen Projektunterstützer sollen schnell erfassen können, um was es bei dem jeweiligen Projekt geht. Das schafft Vertrauen, was die Basis für ein gelingendes Projekt sein sollte.³⁸

Darüber hinaus muss der Projektstarter beachten, dass eine Crowdfunding-Kampagne in der Regel nicht kostenlos abläuft. Die überwiegende Anzahl der Plattformen verlangt eine Provision. Des Weiteren entstehen je nach Crowdfunding-Art Projektkosten. Die Gegenleistungen müssen gekauft und versendet werden, ein Produkt wird hergestellt, Honorare an externe Berater und Team-Mitglieder müssen geleistet werden und es fallen Kosten für Werbung an. Außerdem müssen Steuern gezahlt werden. Die Kalkulation ist notwendig um das Fundingziel festlegen zu können.³⁹

Ein Crowdfunding-Projekt kann grundsätzlich einen Gewinn erzielen.⁴⁰ Dies ist von der Crowdfunding-Art abhängig. Beim spendenbasierenden Crowdfunding wird das Geld, welches über dem Fundingziel liegt in der Regel mit gespendet. Bei der Mehrzahl der Projekte geht es darum, eine Initiative zu starten, einen Markt auszutesten oder etwas Ungewöhnliches bzw. Neues zu realisieren. Eine Gewinnspanne mit zu kalkulieren, ist jedoch sinnvoll. So können auch unvorhergesehene Kosten abgedeckt werden. Es gibt Projekte bei denen eine Gewinnrealisierung durchaus ein Teil sein kann. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn es sich um Start-Ups handelt und die Initiatoren mit ihrer Geschäftsidee Geld verdienen wollen. Diese Projekte unterscheiden sich von den sozialen oder ökologischen Projekten bei denen der ideelle Wert im Vordergrund steht.

Zu guter Letzt kommt es auch auf die richtige Laufzeit der Crowdfunding-Kampagne an. Die ideale Laufzeit liegt bei 30 bis 40 Tagen. Dies haben die Erfahrungen der großen Plattformen gezeigt.⁴¹ Die Länge einer Kampagne kann natürlich auch von bestimmten Veranstaltungen oder Terminen abhängen. Es sollte daher auf den richtigen Zeitpunkt für den Beginn geachtet werden.

³⁸ Vgl. Sterblich et. Al., S. 96 ff.

³⁹ Vgl. Sterblich et. Al., Seite 130 ff.

⁴⁰ Vgl. Theil, online, abgerufen am 01.03.2020.

⁴¹ Vgl. Sterblich et. Al., Seite 160.

3.3.2 Während der Kampagne

Während der Kampagne sollte der Projektinitiator nicht untätig bleiben. Es ist immer sinnvoll das Projekt weiterhin bekannt zu machen und dafür zu werben. Die Kommunikation mit der Crowd gehört ebenfalls dazu. Die Menschen sollten über alle Fortschritte informiert werden. Auch das steigert das Vertrauen. Die Kampagne kann während der Laufzeit immer weiter optimiert werden, indem z. Bsp. das Feedback der Crowd eingearbeitet wird. Möglicherweise können weitere Kommunikationskanäle erschlossen werden. So könnte eine Veröffentlichung eines Artikels in der Zeitung für mehr Aufmerksamkeit sorgen. Andere Projekte eignen sich wiederum dazu auf Messen oder Festivals publik gemacht zu werden.⁴²

3.3.3 Nach der Kampagne

Nach der Kampagne müssen zunächst die Provision und die Transaktionsgebühr beglichen werden.⁴³ Danach geht es an die Umsetzung des eigentlichen Projektes. Mit dem eingesammelten Geld kann zum Beispiel die Herstellung eines Produktes beginnen oder ein Konzert kann stattfinden. Des Weiteren sollten die Gegenleistungen versendet werden, sofern es welche gibt.⁴⁴

Aus einem erfolgreichen Projekt können sich Folgeprojekte entwickeln. Eine Firmengründung ist möglich oder das Produkt wird mit der Crowd weiterentwickelt. Eine Kampagne kann weitere Geldgeber anlocken, die in eine neue Geschäftsidee investieren möchte. Eine Kreditverhandlung mit der Bank kann mit einem erfolgreichen Crowdfunding-Projekt ebenfalls begünstigt sein.⁴⁵ Neben der gewonnenen Erfahrung kann die Kampagne zu einem Businessplan ausgearbeitet werden. Außerdem dient eine erfolgreiche Crowdfunding-Kampagne auch als Markttest, so dass Aussagen zur Marktgängigkeit getroffen werden können. Es wird deutlich, dass mit Crowdfunding als Startpunkt vieles möglich ist.⁴⁶

⁴² Vgl. Sterblich et. Al., S. 165 ff.

⁴³ Vgl. Sterblich et. Al., S. 198.

⁴⁴ Vgl. Sterblich et. Al., S. 199.

⁴⁵ Vgl. Theil, online, abgerufen am 01.03.2020.

⁴⁶ Vgl. Sterblich et. Al., S. 197 ff.

3.4 Crowdfunding-Plattformen und deren ertragsteuerliche Behandlung

Crowdfunding-Plattformen können von natürlichen oder juristischen Personen sowie Personengesellschaften betrieben werden. Eine natürliche Person mit Wohnsitz oder gewöhnlichem Aufenthalt im Inland⁴⁷ ist unbeschränkt einkommensteuerpflichtig. Eine juristische Person mit Sitz oder Geschäftsleitung im Inland⁴⁸ ist unbeschränkt körperschaftsteuerpflichtig. Die unbeschränkte Einkommensteuer- bzw. Körperschaftsteuerpflicht erstreckt sich auf sämtliche inländische und ausländische Einkünfte. Dies wird auch als Welteinkommensprinzip⁴⁹ bezeichnet.

Wenn eine natürliche Person eine Crowdfunding-Plattform betreibt, dann erzielt sie Einkünfte aus Gewerbebetrieb, da eine selbständige und nachhaltige Betätigung mit der Absicht Gewinn zu erzielen vorliegt, und sie sich am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr beteiligt. Bei dieser Tätigkeit handelt es sich nicht um Land- und Fortwirtschaft, keine selbständige Arbeit und keine private Vermögensverwaltung.⁵⁰ Eine Kapitalgesellschaft erzielt Kraft Gesetz Einkünfte aus Gewerbebetrieb.⁵¹ Ist der Betreiber eine Crowdfunding-Plattform eine Personengesellschaft, erzielen die Gesellschafter aus der Beteiligung an dieser als Mitunternehmer ebenfalls Einkünfte aus Gewerbebetrieb.⁵²

Die Einkünfte aus Gewerbebetrieb unterliegen der Einkommensteuer⁵³ bzw. der Körperschaftsteuer⁵⁴ und sind der Gewinn⁵⁵. Dieser wird mittels Einnahmen-Überschussrechnung⁵⁶ oder (bei Kapitalgesellschaften zwingend) Betriebsvermögensvergleich⁵⁷ ermittelt.

Für die Nutzung der Dienste einer Crowdfunding-Plattform verlangt diese eine Provision. Diese beträgt i.d.R. zwischen sieben und zehn Prozent der Fundingsumme.⁵⁸ Des Weiteren müssen Transaktionsgebühren für den Dienstleister entrichtet werden, welcher die Zahlungen abwickelt. Dies ist meistens eine Bank.⁵⁹

⁴⁷ Gemeint ist das deutsche Inland.

⁴⁸ Gemeint ist das deutsche Inland.

⁴⁹ Vgl. H 1a „Allgemeines“ EStH 2018.

⁵⁰ Vgl. § 15 Abs. 2 Satz 1 und 2 EStG.

⁵¹ Vgl. § 8 Abs 2 KStG.

⁵² Vgl. § 15 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 Satz 1, 1. HS EStG.

⁵³ Vgl. § 2 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 EStG.

⁵⁴ Vgl. § 7 Abs. 1 KStG.

⁵⁵ Vgl. § 2 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 EStG und § 7 Abs. 2 KStG.

⁵⁶ Vgl. § 4 Abs. 3 EStG.

⁵⁷ Vgl. § 4 Abs. 1 EStG.

⁵⁸ Vgl. Sterblich et. Al., Seite 198.

⁵⁹ Vgl. Bafin (a), online, 20.11.2019.

4 Arten des Crowdfunding

4.1 Donation-Based Crowdfunding (Crowddonation)

4.1.1 Definition und Funktionsweise

Donation-Based-Crowdfunding ist eine Form der Spende. Im deutschsprachigen Raum werden daher die Begriffe spendenbasierendes Crowdfunding oder Spenden-Crowdfunding verwendet. Dabei werden anlassbezogene Spendensammlungen organisiert, die ein festes Sammlungsziel haben.⁶⁰ Wenn das Fundingziel innerhalb der vorgegebenen Zeit erreicht wird, leitet die Plattform das Geld an das entsprechende Projekt weiter.

Grundsätzlich ist eine Spende eine freiwillige Zuwendung zur Förderung gemeinnütziger, mildtätiger oder kirchlicher Zwecke. Diese steuerbegünstigten Ziele werden in den §§ 52 bis 54 AO definiert und im Folgenden näher erläutert.

Nach § 52 Abs. 1 AO verfolgt eine Körperschaft immer dann gemeinnützige Zwecke, wenn ihre Tätigkeit darauf gerichtet ist die Allgemeinheit auf materiellem, geistigem oder sittlichem Gebiet selbstlos zu fördern. Dabei gilt die Förderung der Allgemeinheit in unterschiedlichen Bereichen als gemeinnützig. Zu diesen Bereichen zählen beispielsweise die Wissenschaft und Forschung, die Jugend- und Altenhilfe, Kunst und Kultur sowie der Katastrophen- und Zivilschutz. In § 53 AO ist die Definition für mildtätige Zwecke zu finden. Danach verfolgt eine Körperschaft immer dann mildtätige Zwecke, wenn ihre Tätigkeit darauf gerichtet ist, Personen selbstlos zu unterstützen. Der zu unterstützende Personenkreis muss aufgrund des körperlichen, geistigen oder seelischen Zustands auf die Hilfe anderer angewiesen sein oder sich in einer wirtschaftlichen Notlage befinden. Gemäß § 54 Abs. 1 AO hat eine Körperschaft kirchliche Ziele, wenn ihre Tätigkeit darauf gerichtet ist, eine Religionsgemeinschaft, die Körperschaft des öffentlichen Rechts ist, selbstlos zu fördern. Zu diesen Zwecken gehören nach Abs. 2 u.a. die Errichtung und Unterhaltung von Gotteshäusern, die Abhaltung von Gottesdiensten und die Erteilung von Religionsunterricht.

Ein Tatbestandsmerkmal aller drei Ziele ist das Wort selbstlos. Die Bedeutung dieses Adjektivs wird durch den Duden umschrieben als „nicht auf den eigenen Vorteil bedacht bzw. uneigennützig zu Opfern bereit sein“. Im Bezug zum Crowdfunding ist herauszustellen, dass bei dieser Form keine Gegenleistungen vorhanden sein

⁶⁰ Vgl. BMF, Schreiben v. 15.12.2017, IV C 4 – S 2223/17/10001, BStBl I 2018 S. 246, Tz. III.

dürfen. Eine Spende oder Zuwendung in diesem Sinne ist daher eine Ausgabe, die freiwillig und unentgeltlich geleistet wird und beim Spender abfließt.

Die Unentgeltlichkeit würde gerade nicht vorliegen, wenn dem Spender vom Empfänger oder einem Dritten Vorteile gewährt würden. Dabei müssten diese Vorteile nicht unmittelbar wirtschaftlicher Natur sein. Es wäre ausreichend, wenn die Zuwendung im eigenen Interesse des Zahlenden steht. Damit wäre sie schädlich für die Beurteilung als Spende.⁶¹ Spenden dürfen weder Werbungskosten noch Betriebsausgaben sein.⁶²

4.1.2 Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Unterstützers

Für einen Steuerpflichtigen, welcher über eine Crowdfunding-Plattform eine Zahlung an ein Projekt im Rahmen eines Spenden-Crowdfundings geleistet hat, kann diese Ausgabe grundsätzlich im Rahmen des Sonderausgabenabzuges nach § 10b EStG geltend gemacht werden. Hierfür müssen jedoch die Tatbestandsmerkmale erfüllt sein, welche das Gesetz vorsieht. Dies bedeutet, dass es sich bei den Zuwendungen um Spenden oder Mitgliedsbeiträge handeln muss, die freiwillig geleistet wurden. Die Zuwendung muss weiterhin unentgeltlich sein und für einen steuerbegünstigten Zweck geleistet werden. Außerdem darf der Empfänger keine Privatperson sein, sondern es muss sich um eine steuerbegünstigte Körperschaft handeln. Eine weitere Voraussetzung für den Sonderausgabenabzug ist das Vorliegen einer Zuwendungsbestätigung i.S.d. § 50 Abs. 1 EStDV.

Beim Spenden-Crowdfunding sind die Voraussetzungen der Spende, der freiwilligen Leistung und der Unentgeltlichkeit unproblematisch. Der Unterstützer wendet einen Geldbetrag im Rahmen des Crowdfunding freiwillig auf. Er verlangt hierfür keine Gegenleistung oder einen besonderen Vorteil. Allein die Motivation zu Spenden und damit zu helfen steht für ihn im Vordergrund.⁶³ Die Beurteilung, ob ein Projekt einen grundsätzlich steuerbegünstigten Zweck hat, ist von Fall zu Fall zu prüfen.

Die Schwierigkeit bei der Beurteilung, ob die Zahlung im Rahmen eines Spenden-Crowdfunding als Sonderausgabe berücksichtigt werden kann, liegt darin zu prüfen, wer der Empfänger der Geldleistung ist. Es sind Konstellationen denkbar, bei

⁶¹ Vgl. FG Münster, v. 13.10.2010, 14 K 1789/08 E, 14 K 1792/08 E, EFG 2011, S. 610-616, Rz. 95.

⁶² Vgl. Dauber/Schneider, 10. Auflage, S. 403.

⁶³ Vgl. BMF, Schreiben v. 15.12.2017, IV C 4 – S 2223/17/10001, BStBl I 2018 S. 246, Tz. II.

denen die Voraussetzungen an den Spendenempfänger und die Zuwendungsbestätigung für den Sonderausgabenabzug nicht erfüllt sind. Über eine Crowdfunding-Plattform kann jede natürliche und juristische Person ein Crowdfunding-Projekt ins Leben rufen. Es ist daher möglich, dass die Zahlung an eine Privatperson geleistet wird oder an eine Körperschaft, welche nicht die Voraussetzungen für die Steuerfreiheit erfüllt. Diese Personengruppen sind nicht berechtigt eine Zuwendungsbestätigung i.S.d. § 50 Abs. 1 EStDV auszustellen. In diesen Fällen liegen daher Schenkungen vor. Sie sind innerhalb des Freibetrages gemäß § 16 Abs. 1 ErbStG steuerfrei.

Sind jedoch alle Voraussetzungen erfüllt, können die Zuwendungen in Form von Spenden gemäß § 10b Abs. 1 Satz 1 EStG insgesamt in Höhe von bis zu 20 Prozent des Gesamtbetrags der Einkünfte oder vier Promille der Summe der gesamten Umsätze und der im Kalenderjahr aufgewendeten Löhne und Gehälter als Sonderausgaben abgezogen werden. Der Höchstbetrag für Körperschaften beträgt gemäß § 9 Abs. 1 Nr. 2 KStG 20 Prozent des Einkommens oder vier Promille der Summe der gesamten Umsätze und der im Kalenderjahr aufgewendeten Löhne und Gehälter.

4.1.3 Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Starters

Ein Tatbestandsmerkmal für den Sonderausgabenabzug nach § 10b EStG ist, dass die Zahlung an eine steuerbegünstigte Körperschaft i.S.d. § 5 Abs. 1 Nr. 9 KStG geleistet wird. Denn diese sind nach den allgemeinen gemeinnützigkeits- und spendenrechtlichen Regelungen berechtigt, für die erhaltenen Zahlungen Zuwendungsbescheinigungen gemäß § 50 Abs. 1 EStDV auszustellen.⁶⁴ Die Zulässigkeit des Spendenabzugs hängt demnach von den Eigenschaften der Beteiligten und den zwischen ihnen bestehenden rechtlichen Verbindungen ab.⁶⁵

Die Gemeinnützigkeit wird vom Finanzamt gemäß § 60a AO festgestellt. Im Rahmen des Feststellungsverfahrens wird die Einhaltung der satzungsmäßigen Voraussetzungen gesondert festgestellt. Der Feststellungsbescheid enthält die Feststellung der satzungsmäßigen Voraussetzungen und Hinweise zur Ausstellung von Zuwendungsbestätigungen.⁶⁶

⁶⁴ Vgl. BMF, Schreiben v. 15.12.2017, IV C 4 – S 2223/17/10001, BStBl I 2018 S. 246, Tz. III.

⁶⁵ Vgl. ebenda.

⁶⁶ Vgl. Dauber/Schneider, 9. Auflage, Seite 127.

Der Betreiber der Crowdfunding-Plattform kann unterschiedliche Positionen einnehmen. Zum einen kann dieser selbst die Voraussetzungen für die Gemeinnützigkeit erfüllen.⁶⁷ Es wird in diesem Zusammenhang auch von einer Mittelbeschaffungskörperschaft oder einer Förderkörperschaften gemäß § 58 Nr. 1 AO gesprochen.⁶⁸ Sie ist eine eigenständige juristische Person des privaten Rechts. Ihr einziger Zweck besteht darin, Mittel für die Verwirklichung steuerbegünstigter Zwecke zu erlangen. Der Betreiber der Plattform muss selbst eine unbeschränkt steuerpflichtige Körperschaft des privaten Rechts sein und die Voraussetzungen für die Steuerbegünstigung erfüllen. In dieser Fallkonstellation vereinnahmt die Crowdfunding Plattform die Mittel für eigene Rechnung. In Verwirklichung der eigenen satzungsgemäßen Zwecke leitet die Plattform das Geld dann an den Projektveranstalter weiter. Die Weiterleitung der Mittel ist unschädlich.⁶⁹ Dieser muss ebenfalls eine steuerbegünstigte Körperschaft oder eine juristische Person des öffentlichen Rechts sein. In diesen Fällen ist die Crowdfunding Plattform selbst berechtigt die Zuwendungsbestätigungen nach § 50 Abs. 1 EStDV auszustellen. Eine vereinfachte Nachweisführung ist in diesen Fällen möglich.⁷⁰

Ein Beispiel für eine solche Mittelbeschaffungskörperschaft ist das Unternehmen *gut.org* gemeinnützige Aktiengesellschaft. Die AG betreibt Deutschlands größte Crowdfunding-Plattform *betterplace.org*⁷¹, welche ausschließlich Spenden sammelt.⁷²

Es ist aber auch möglich, dass der Empfänger der Spenden selbst eine steuerbegünstigte Körperschaft nach § 5 Abs. 1 Nr. 9 KStG i.V.m. § 51 ff. AO oder eine juristische Person des öffentlichen Rechts ist.⁷³ Der Betreiber der Crowdfunding-Plattform tritt in dieser Konstellation lediglich als Treuhänder auf. In dieser Funktion dient die Crowdfunding-Plattform dazu, Geld für einen Dritten einzunehmen und dessen Interessen als Rechtssubjekt zu wahren. Bei Erreichen des Finanzierungszieles leitet die Crowdfunding-Plattform das eingezahlte Geld direkt an den Projektinitiator weiter. In diesem Fall ist der Projektinitiator zur Ausstellung der Zuwendungsbescheinigungen berechtigt, wenn er die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt.⁷⁴

⁶⁷ Vgl. BMF, Schreiben v. 15.12.2017, IV C 4 – S 2223/17/10001, BStBl I 2018 S. 246, Tz. III. 3.

⁶⁸ Vgl. Dauber/Schneider, 9. Auflage, S. 112.

⁶⁹ Vgl. Dauber/Schneider, 9. Auflage, S. 113.

⁷⁰ Vgl. BMF, Schreiben v. 15.12.2017, IV C 4 – S 2223/17/10001, BStBl I 2018 S. 246, Tz. III. 2.

⁷¹ Siehe hierzu Anhang 1.

⁷² Vgl. *gut.org* gemeinnützige Aktiengesellschaft (a), online, abgerufen am 12.01.2020.

⁷³ Vgl. BMF, Schreiben v. 15.12.2017, IV C 4 – S 2223/17/10001, BStBl I 2018 S. 246, Tz. III. 3.

⁷⁴ Vgl. ebenda.

Die Projektinvestoren dürfen keine Gegenleistungen für ihre Zahlung erhalten. In diesem Zusammenhang erlaubt ist jedoch ein Dankeschön, zum Beispiel in Form eines Projektberichtes. Des Weiteren muss das unterstützte Projekt auch so durchgeführt werden, dass es seinen satzungsmäßigen und steuerbegünstigten Zweck erfüllt. Ebenfalls notwendig ist, dass eine zweifelsfreie Zuordnung der Spenden zum jeweiligen Zuwendenden möglich ist. In der Regel führen die Crowdfunding Plattformen die Namen und die Adressen der Spender sowie die jeweilige Höhe der Spende in einer Liste auf, welche an den Projektinitiator übermittelt wird. Dieser benötigt wiederum die Daten, um die Zuwendungsbescheinigungen korrekt ausstellen zu können. Die Summe der Spenden gemäß der Spenderliste darf natürlich nicht den tatsächlich zugewandten Betrag überschreiten. Denn sonst wäre das Fehlen einer Gegenleistung nicht mehr garantiert und eine der beschriebenen Voraussetzungen wäre nicht erfüllt.⁷⁵

Da die Zahlungen bei dieser Variante an die Crowdfunding-Plattform überwiesen werden und nicht direkt an den Starter, scheidet die vereinfachte Nachweisführung für den Spendenabzug als Sonderausgabe gemäß § 50 Abs. 4 Satz 1 Nr. 2 EStDV aus.⁷⁶

⁷⁵ Vgl. BMF, Schreiben v. 15.12.2017, IV C 4 – S 2223/17/10001, BStBl I 2018 S. 246, Tz. III. 1.

⁷⁶ Vgl. ebenda.

4.2 Reward-Based Crowdfunding (Crowdsupporting)⁷⁷

4.2.1 Definition und Funktionsweise

Anders als beim spendenbasierenden Crowdfunding steht beim gegenleistungs-basierenden Crowdfunding oder Crowdsupporting die Gegenleistung im Mittel-punkt, anhand derer sich diese Form abgrenzen lässt. Die Geldgeber erhalten als Gegenleistung für ihre finanzielle Zuwendung entweder das fertige Produkt, ein individuelles Geschenk oder eine mediale Leistung in Form von Werbung. Anhand der zu erwartenden Gegenleistung ist wiederum die ertragsteuerliche Beurteilung bei Geldgeber und Geldnehmer vorzunehmen. Die drei Arten der Gegenleistung sollen nun im Folgenden vorgestellt werden.

4.2.2 Vorfinanzierung (Pre Sales)

Bei der Vorfinanzierung besteht die Gegenleistung im fertigen Produkt.⁷⁸ Mit Hilfe des Crowdfunding wird daher für ein bestimmtes Produkt Geld eingesammelt, da-mit dieses hergestellt oder angeschafft werden kann. Dabei handelt es sich somit um die Vorfinanzierung des Produktes durch die Crowd. Die Geldgeber erhalten als Gegenleistung das Produkt nach Herstellung oder Anschaffung. Der Vorteil für den Geldgeber besteht bei dieser Variante der Finanzierung darin, dass er das Produkt günstiger erwerben kann. Der spätere Kaufpreis wird in diesem Fall höher sein. Eine weitere Möglichkeit kann sein, dass das Produkt lediglich exklusiv für die Crowd hergestellt oder beschafft wird. Zivilrechtlich wird ein Kaufvertrag nach § 433 BGB mit einer definierten Lieferfrist geschlossen.⁷⁹

Ist der Geldgeber ein Unternehmer und soll das Produkt für das Unternehmen er-worben werden, so ist es dem Betriebsvermögen⁸⁰ zuzuordnen. Die Zahlungen in das Crowdfunding führt zu Anschaffungskosten⁸¹ für das Produkt. Wenn der Geld-geber eine Privatperson ist und er das Produkt für seinen privaten Bedarf erwirbt, so handelt es sich um Kosten der privaten Lebensführung⁸². Diese sind ertragsteu-erlich weder abziehbar noch abzugsfähig.

Beim Geldnehmer ist zu prüfen, ob eine natürliche oder juristische Person vorliegt. Bei einer natürlichen Person, können aufgrund des Crowdfunding Einkünfte aus

⁷⁷ Siehe hierzu Anhang 2.

⁷⁸ Vgl. Sixt, Crowdfunding und Steuern 2014, S. 9-16 [13].

⁷⁹ Vgl. Sixt, Crowdfunding und Steuern 2014, S. 9-16 [14].

⁸⁰ Vgl. R 4.2 Abs. 1 Satz 1 EStR 2018.

⁸¹ Vgl. R 6.2 EStR 2018, § 255 Abs. 1 HGB.

⁸² Vgl. § 12 Nr. 1 EStG.

Gewerbebetrieb erzielt werden. Dies ist der Fall, wenn eine selbständige und nachhaltige Betätigung vorliegt, mit der Absicht Gewinn zu erzielen und der Beteiligung am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr. Des Weiteren darf es sich nicht um Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, selbständiger Arbeit oder eine private Vermögensverwaltung handeln.⁸³ Sind diese Tatbestandsmerkmale erfüllt, liegen zum Zeitpunkt der Zahlungen Betriebseinnahmen⁸⁴ vor. Ist der Geldnehmer eine juristische Person, dann erzielt diese mit dem Crowdfunding zwingend Einkünfte aus Gewerbebetrieb gemäß § 8 Abs. 2 KStG. Die Zahlungen in Form der Vorfinanzierung sind auch hier als Betriebseinnahmen⁸⁵ zu erfassen. Bei beiden Varianten führt das Bereitstellen des Produktes als Gegenleistung zu Betriebsausgaben.⁸⁶

4.2.3 Sponsoring

Beim Sponsoring besteht die Gegenleistung in Werbung. Sponsoring beschreibt das zur Verfügung stellen von Geld oder geldwerten Vorteilen zur Förderung von Personen, Gruppen oder Organisationen in bedeutsamen gesellschaftspolitischen Bereichen.⁸⁷

Mit Hilfe des Sponsorings möchte der Geldgeber seine Reputation verbessern, Bekanntheit erlangen, neue Kundenkontakte erwerben, Werbung in eigener Sache machen und Öffentlichkeitsarbeit betreiben.⁸⁸ Oftmals liegen beim Sponsoring vertragliche Gestaltungen zu Grunde, der sogenannte Sponsoringvertrag. Hierin werden Art und Umfang der Leistungen des Sponsors und des Empfängers geregelt.⁸⁹ Da eine Gegenleistung vorhanden ist, liegt hierin der entscheidende Unterscheid zur Spende.⁹⁰

Es werden fünf unterschiedliche Formen des Sponsorings unterschieden: Sportsponsoring, Mediensponsoring, Kultursponsoring, Soziosponsoring und Ökosponsoring.⁹¹ Beim Sportsponsoring steht die Förderung im sportlichen Bereich im Vordergrund. Die Gegenleistung besteht z. Bsp. in der Werbung an der Bande oder auf Sportflächen, auf der Sportbekleidung oder den Eintrittskarten. Beim Mediensponsoring werden verschiedene Bereiche über verschiedene Medien, zum

⁸³ Vgl. § 15 Abs. 2 Satz 1 und 2 EStG.

⁸⁴ Vgl. § 4 Abs. 4 EStG analog.

⁸⁵ Vgl. ebenda.

⁸⁶ Vgl. ebenda.

⁸⁷ Vgl. Dauber/Schneider, 10. Auflage, S. 628.

⁸⁸ Vgl. Dauber/Schneider, 9. Auflage, S. 584.

⁸⁹ Vgl. ebenda.

⁹⁰ Vgl. ebenda.

⁹¹ Vgl. BMF, Schreiben v. 18.02.1998, IV B 2-S 2144-40/98, BStBl I 1998, S. 212, Rz. 1.

Beispiel im Fernsehen, im Radio oder in der Tageszeitung gefördert. Das Kultur-sponsoring dient der Unterstützung im kulturellen Bereich, wie etwa bei Ausstellungen. Beim Soziosponsoring stehen soziale Projekte im Mittelpunkt, wie z. Bsp. die Unterstützung einer Kindertagesstätte. Das Öko-Sponsoring dient zur Förderung des ökologischen Bereichs durch Förderung entsprechender Projekte.⁹²

Die im Zusammenhang mit dem Sponsoring gemachten Aufwendungen können aus steuerlicher Sicht unterschiedlich behandelt werden. Gemäß Beschluss des 4. Senats des BFH vom 02.02.2011⁹³ sind bei der Abgrenzung von Betriebsausgaben und Spenden bei Aufwendungen für gemeinnützige Zwecke die Motive des Steuerpflichtigen maßgebend. Diese müssen durch die äußeren Umstände erkennbar sein.⁹⁴ Zum Thema Sponsoring wurde bereits in den 1990er Jahren ein BMF-Schreiben⁹⁵ veröffentlicht. Die steuerliche Behandlung der Zahlungen beim Sponsor ist unterschiedlich. Es kann sich zum einen um Betriebsausgaben handeln aber auch um Zuwendungen oder Kosten der privaten Lebensführung.⁹⁶ Betriebsausgaben werden durch § 4 Abs. 4 EStG definiert. Dabei handelt es sich um Aufwendungen, die durch den Betrieb veranlasst sind. Eine betriebliche Veranlassung kann somit gegeben sein, wenn der Sponsor wirtschaftliche Vorteile, wie z. Bsp. die Sicherung seines unternehmerischen Ansehens anstrebt. Des Weiteren kann der betriebliche Zweck in der Werbung für die Produkte des Unternehmens liegen, indem öffentlichkeitswirksam auf die Leistungen des Unternehmens hingewiesen oder das Firmenlogo eingeblendet wird.⁹⁷ Die Leistungen des Sponsors können in Geld oder Sachwerten erbracht werden.⁹⁸

Können die Ausgaben des Unternehmers nicht als Betriebsausgaben behandelt werden, so ist zu prüfen, ob eine Zuwendung vorliegt. Dazu müssen die Aufwendungen zur Förderung steuerbegünstigter Zwecke freiwillig geleistet worden sein. Es darf kein Entgelt für eine bestimmte Leistung des Zuwendungsempfängers vorliegen. Zudem dürfen die Aufwendungen nicht in einem tatsächlichen Zusammenhang mit den Leistungen des Empfängers stehen.⁹⁹ Dies ist beim Crowdsupporting jedoch nie der Fall, da bei dieser Form immer eine Gegenleistung vorhanden sein muss.

⁹² Vgl. Dauber/Schneider, 9. Auflage, S. 584.

⁹³ Vgl. BFH, Beschluss v. 02.02.2011, IV B 110/09, BFH/NV 2011, S. 792-793.

⁹⁴ Vgl. BFH, Beschluss v. 02.02.2011, IV B 110/09, BFH/NV 2011, S. 792-793, 1. Leitsatz.

⁹⁵ Vgl. BMF, Schreiben v. 18.02.1998, IV B 2-S 2144-40/98, BStBl I 1998, S. 212.

⁹⁶ Vgl. BMF, Schreiben v. 18.02.1998, IV B 2-S 2144-40/98, BStBl I 1998, S. 212, Rz. 2.

⁹⁷ Vgl. BMF, Schreiben v. 18.02.1998, IV B 2-S 2144-40/98, BStBl I 1998, S. 212, Rz. 3-5.

⁹⁸ Vgl. Dauber/Schneider, 9. Auflage, S. 585.

⁹⁹ Vgl. BFH, Urteil v. 25.11.1987, I R 126/85, BStBl II 1988, S. 220 und BFH, Urteil v. 12.09.1990, I R 65/86, BStBl II 1991, S. 258.

Zuwendungen einer Kapitalgesellschaft sind nach § 9 Abs. 1 Nr. 2 KStG als abzugsfähige Aufwendungen zu behandeln, wenn die Zuwendung zur Förderung begünstigter Zwecke eingesetzt werden.¹⁰⁰

Erfüllen die Aufwendungen für Sponsoring nicht die Voraussetzungen für den Betriebsausgabenabzug und liegt keine Spende vor, so handelt es sich um Kosten der privaten Lebensführung. Diese sind nicht abziehbar und nicht abzugsfähig.¹⁰¹

Liegen bei einer Kapitalgesellschaft weder Betriebsausgaben noch Spenden vor, so ist eine verdeckte Gewinnausschüttung zu prüfen.¹⁰² Eine verdeckte Gewinnausschüttung ist eine Vermögensminderung oder verhinderte Vermögensmehrung, die durch das Gesellschaftsverhältnis veranlasst ist, sich auf die Höhe des Unterschiedsbetrages nach § 4 Abs. 1 Satz 1 EStG auswirkt, nicht auf einem Gewinnverteilungsbeschluss beruht und einem Fremdvergleich nicht standhält.¹⁰³ Liegt eine verdeckte Gewinnausschüttung vor, so ist diese innerbilanziell als Betriebsausgabe zu erfassen, da die Zahlung tatsächlich erfolgt ist. Wegen § 8 Abs. 3 Satz 2 KStG dürfen sich verdeckte Gewinnausschüttungen jedoch nicht auf das Einkommen der Kapitalgesellschaft auswirken. Daher hat außerbilanziell eine entsprechende Abrechnung zu erfolgen.

4.2.4 Sonstige Gegenleistungen

Die Besonderheit bei sonstigen Gegenleistungen liegt in den Gegenleistungen, die von den Projektinitiatoren gewährt werden. Sie entsprechen i.d.R. nicht dem Wert der erhaltenen Geldleistung. Dies bedeutet, dass mehr Geld an das Crowdfunding-Projekt gegeben wird, als die Gegenleistung wert ist. Damit handelt es sich um eine Mischform zwischen Spenden-Crowdfunding und dem Crowdsupporting. Aufgrund dessen, dass eine Gegenleistung gewährt wird, liegt jedoch keine Spende vor und kann daher ertragsteuerlich nicht entsprechend behandelt werden.

Die Gegenleistungen können unterschiedlich ausgestaltet werden. Dabei kann es sich um kleine Geschenke, sogenannte Goodies oder anderweitige Anerkennungen handeln. Mit den Gegenleistungen heben sich die einzelnen Projekte voneinander ab. Sie können daher ein entscheidender oder zusätzlicher Anreiz sein für die Investoren. Von den Projektinitiatoren müssen diese kleinen Gegenleistungen im Vorfeld genau geplant werden. Neben den Kosten für Einkauf oder Herstellung,

¹⁰⁰ Vgl. Dauber/Schneider, 9. Auflage, S. 591.

¹⁰¹ Vgl. BMF, Schreiben v. 18.02.1998, IV B 2-S 2144-40/98, BStBl I 1998, S. 212, Rz. 8.

¹⁰² Vgl. ebenda.

¹⁰³ Vgl. R 8.5 Abs. 1 Satz 1 KStR 2015.

müssen auch die Kosten für den Versand kalkuliert werden. Daneben ist auch der zeitliche Aufwand nicht außer Acht zu lassen.

Handelt es sich bei dem Starter um einen Unternehmer, so stellen die über das Crowdfunding eingesammelten Geldmittel Betriebseinnahmen dar. Die Kosten für die Herstellung oder den Einkauf der Goodies sowie die Versandkosten sind demnach grundsätzlich Betriebsausgaben.

Fraglich ist in diesem Zusammenhang, ob das Betriebsausgabenabzugsverbot gem. § 4 Abs. 5 Satz 1 Nr. 1 EStG für Geschenke einschlägig ist. Dafür müssen die Voraussetzungen für das Vorliegen eines Geschenkes gegeben sein. Ein Geschenk ist eine unentgeltliche Zuwendung an einen Dritten. Die Unentgeltlichkeit ist nicht gegeben, wenn die Zuwendung als Entgelt für eine bestimmte Gegenleistung des Empfängers anzusehen ist.¹⁰⁴ Ein Geschenk i. S. d. § 4 Abs. 5 Satz 1 Nr. 1 EStG ist danach regelmäßig anzunehmen, wenn ein Steuerpflichtiger einem Geschäftsfreund oder dessen Beauftragten ohne rechtliche Verpflichtung und ohne zeitlichen oder sonstigen unmittelbaren Zusammenhang mit einer Leistung des Empfängers eine Bar- oder Sachzuwendung gibt.¹⁰⁵ Beim Crowdsupporting sind jedoch eben solche Gegenleistungen vorhanden. Sie stehen im zeitlichen und unmittelbaren Zusammenhang mit der Zahlung des Investors. Daher kann nicht von Geschenken im steuerlichen Sinn gesprochen werden. Die Betriebsausgaben sind in jedem Fall abziehbar und abzugsfähig.

¹⁰⁴ Vgl. R 4.10 Abs 4 EStR 2018.

¹⁰⁵ Vgl. ebenda.

4.3 Lending-Based Crowdfunding (Crowdlending)

4.3.1 Definition und Funktionsweise

Unter dem Begriff Crowdlending ist dem Grunde nach die klassische Bankfinanzierung durch festverzinsliche Darlehen zu verstehen. Die Crowdfunding-Plattform fungiert als Darlehensvermittler zwischen einem Darlehensnehmer und einem Darlehensgeber. Bei der Ausgestaltung der Durchführung können insgesamt drei Modelle unterschieden werden.¹⁰⁶ Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin) hat sich in einem Auslegungsschreiben¹⁰⁷ mit Crowdlending aus aufsichtsrechtlicher Sicht beschäftigt. Dabei wurden zwei Gestaltungsmöglichkeiten betrachtet. Darüber hinaus gibt es noch eine weitere Variante, die nachfolgend vorgestellt wird.

Grundsätzlich können die Kredite von Privatpersonen an Privatpersonen oder an Unternehmen vergeben werden. Daher werden Kredite von Privat an Privat als Peer-to-Peer-Kredite bezeichnet. Die Kredite von Privat an Unternehmen werden als Peer-to-Business-Kredite bezeichnet.¹⁰⁸ Bei einem Kredit, welcher von einem Unternehmen an ein Unternehmen vergeben wird, handelt es sich um eine klassische Bankfinanzierung. Das geldgebende Unternehmen müsste in diesem Fall über eine Banklizenz verfügen. Dies ist jedoch regelmäßig nicht gewollt.¹⁰⁹

Auf der Crowdfunding-Plattform bieten Kreditsuchende ihre Projekte zur Investition an. Die Investoren können zwischen den einzelnen Angeboten wählen. Die Plattform übernimmt die Vorprüfung der Bonität der Kreditsuchenden und legt den Zinssatz fest.¹¹⁰ Mit Hilfe dieser Bonitätseinschätzung können die Investoren die Projekte gezielt auswählen.

Die Kredite werden in Form von Annuitätendarlehen ausgegeben.¹¹¹ Für den Darlehensnehmer hat dies zum Vorteil, dass die monatliche Rate über die Laufzeit stets gleichbleibt. Die Annuität besteht aus einer Zins- und einer Tilgungsrate. Dabei steigt der Tilgungsanteil über die Laufzeit, während der Zinsanteil sinkt.

¹⁰⁶ Vgl. Jansen/Huget, UR 2018, S. 417-426 [417].

¹⁰⁷ Vgl. Bafin (a), online, abgerufen am 20.11.2019.

¹⁰⁸ Vgl. auxmoney GmbH (a), online, 20.11.2019.

¹⁰⁹ Siehe Ausführungen hierzu unter Punkt 4.3.2. Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Unterstützers.

¹¹⁰ Vgl. Kapilendo AG, online, 26.01.2020.

¹¹¹ Vgl. auxmoney GmbH (a), online, 20.11.2019.

4.3.1.1 Modell 1

Das erste Geschäftsmodell des Crowdlending kann nach Auffassung der Bafin wie folgt dargestellt werden.

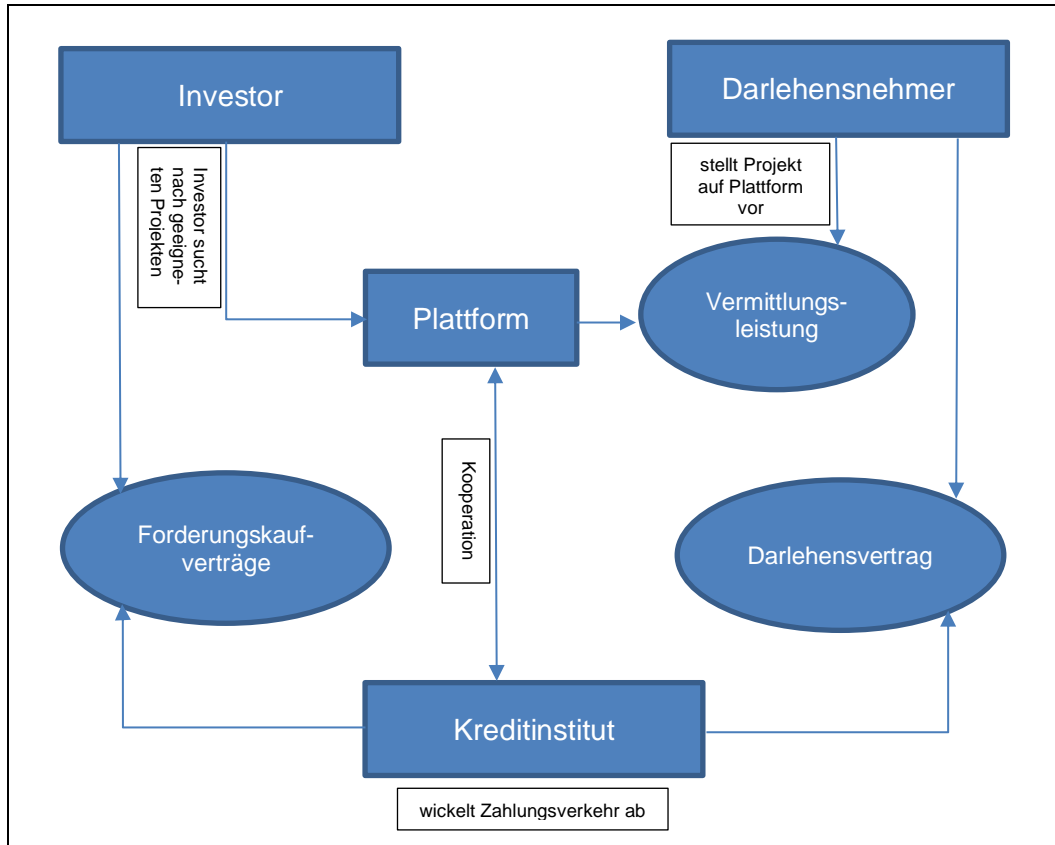


Abb. 2: Modell 1 – Einbindung eines Kreditinstitutes ohne Intermediär¹¹²

Der spätere Kreditnehmer veröffentlicht sein Projekt auf der Plattform. Dort können sich die Anleger informieren und ihr Interesse bekunden. Jedes Projekt hat ein definiertes Fundingziel und eine feste Laufzeit. Wird das Fundingziel innerhalb der Laufzeit erreicht, weil genügend Investoren für das Projekt akquiriert werden konnten, vermittelt die Plattform den Abschluss eines Darlehensvertrages zwischen dem kooperierenden Kreditinstitut und dem Darlehensnehmer. Das Kreditinstitut seinerseits hat einen Rückzahlungsanspruch gegenüber dem Darlehensnehmer aus dem Darlehensvertrag. Diese Hauptforderung unterteilt das Kreditinstitut in mehrere Teilforderungen. Diese werden an die Investoren durch Forderungskaufverträge (§§ 433, 453 BGB) veräußert und die Forderung wird abgetreten gemäß § 398 BGB. Der Darlehensnehmer zahlt für das Darlehen einen Zins. Diesen erhalten die Investoren als Vergütung für die Kapitalüberlassung.¹¹³

¹¹² Vgl. Bafin (a), online, abgerufen am 20.11.2019.

¹¹³ Vgl. Jansen/Huget, UR 2018, S. 417-426 [418].

Die Tätigkeit der Plattform besteht bei dieser Konstellation in der Vermittlung des Abschlusses eines Darlehensvertrages zwischen dem Projektstarter bzw. dem späteren Darlehensnehmer und dem Kreditinstitut. Des Weiteren vermittelt die Plattform die Forderungskaufverträge zwischen dem Kreditinstitut und den Investoren. Sie erbringt selbst keine Bank- und Zahlungsverkehrsdienstleistungen.¹¹⁴

Wird ein Kreditvertrag wirksam abgeschlossen, wird in der Regel eine einmalige Gebühr für den Darlehensnehmer fällig, welche er an die Plattform leisten muss. Diese ist von der Bonität und der Laufzeit abhängig. Die Gebühr wird mit den Zins- und Tilgungsraten geleistet.

Es gibt Plattformen, welche von den Investoren ebenfalls eine Gebühr, abhängig von der Anlagesumme, verlangen. Diese fällt jedoch gering aus. Die Plattform *kapilendo.de* erhebt beispielsweise kein Entgelt für die Geldgeber¹¹⁵, *auxmoney.de* hingegen ein Prozent der Anlagesumme.¹¹⁶

¹¹⁴ Vgl. Bafin (a), online, abgerufen am 20.11.2019 und Jansen/Huget, UR 2018, S. 417-426 [419, 420].

¹¹⁵ Vgl. Kapilendo AG, online, abgerufen am 26.01.2020.

¹¹⁶ Vgl. auxmoney GmbH (b), online, abgerufen am 01.03.2020.

4.3.1.2 Modell 2

Das zweite Geschäftsmodell wird von der Bafin wie folgt beschrieben.

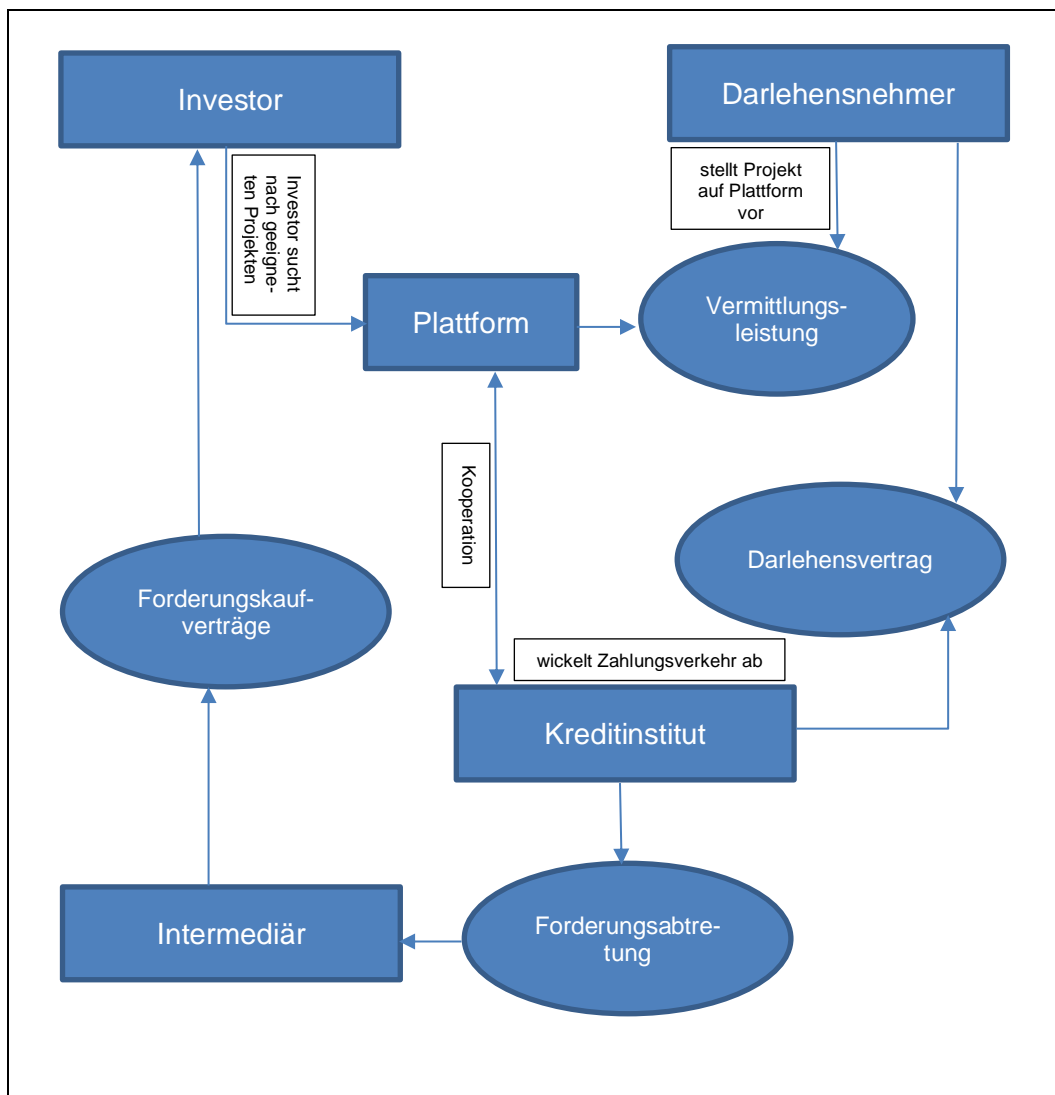


Abb. 3: Modell 2 – Einbindung eines Kreditinstitutes unter Einbeziehung eines Intermediärs¹¹⁷

Bei Modell zwei besteht der Unterschied zu Modell eins in der Einschaltung eines sogenannten Intermediärs. Dieser steht im Eigentum des Crowdfunding-Plattformbetreibers.¹¹⁸ Das Kreditinstitut tritt die Forderung aus dem Darlehensvertrag an den Intermediär ab. Dieser veräußert dann die Teilforderungen an die Investoren.¹¹⁹

¹¹⁷ Vgl. Bafin (a), online, abgerufen am 20.11.2019.

¹¹⁸ Vgl. ebenda.

¹¹⁹ Vgl. Jansen/Huget, UR 2018, S. 417-426 [418].

Intermediäre, die gewerbsmäßig Forderungen ankaufen erfüllen die Voraussetzungen des Factorings. Dabei handelt es sich um eine Finanzdienstleistung gemäß § 1 Abs. 1a Satz 2 Nr. 9 KWG. Factoring wird definiert als laufender Ankauf von Forderungen auf der Grundlage von Rahmenverträgen mit oder ohne Rückgriff. Allgemein wird das Factoring in ein sogenanntes echtes und ein unechtes Factoring unterschieden.¹²⁰ Beim echten Factoring übernimmt der Faktor das Ausfall- bzw. das Bonitätsrisiko durch den Ankauf der Forderungen. Von einem unechten Factoring wird gesprochen, wenn das Ausfallrisiko beim Forderungsverkäufer verbleibt.¹²¹ Die Fallgestaltung des Crowdlending unter Einschaltung eines Intermediärs würde die Voraussetzungen des echten Factorings erfüllen. Die Folge ist, dass der Intermediär die aufsichtsrechtlichen Voraussetzungen eines Finanzdienstleistungsinstitutes erfüllen müsste. I.d.R. ist dies nicht gewünscht. Daher müssen die Intermediäre vertraglich ausschließen, dass die Vereinbarung über den Ankauf des einzelnen Forderungsbestandes hinaus geht. Es dürfen keine Rahmenverträge geschlossen werden. Jeder Ankauf ist neu auszuhandeln.¹²²

Die Tätigkeit der Plattform besteht bei dieser Konstellation in der Vermittlung des Abschlusses eines Darlehensvertrages zwischen dem Projektstarter bzw. dem späteren Darlehensnehmer und dem Kreditinstitut. Des Weiteren vermittelt die Plattform die Forderungskaufverträge zwischen dem Intermediär und den Investoren. Sie erbringt selbst keine Bank- und Zahlungsverkehrsdienstleistungen. Auch bei diesem Modell ist die Erfüllung des Kreditvertrages durch die Zahlung des vereinbarten Zinses und der vertragsgemäßen Rückzahlung des Geldbetrages gekennzeichnet.¹²³

¹²⁰ Vgl. Tolkmitt, S. 221.

¹²¹ Vgl. Tolkmitt, S. 222.

¹²² Vgl. Jansen/Huget, UR 2018, S. 417-426 [421].

¹²³ Vgl. Grill/Perczynski, S. 363.

4.3.1.3 Modell 3

Neben den bereits vorgestellten Modellen ist noch eine dritte Variante vorstellbar.

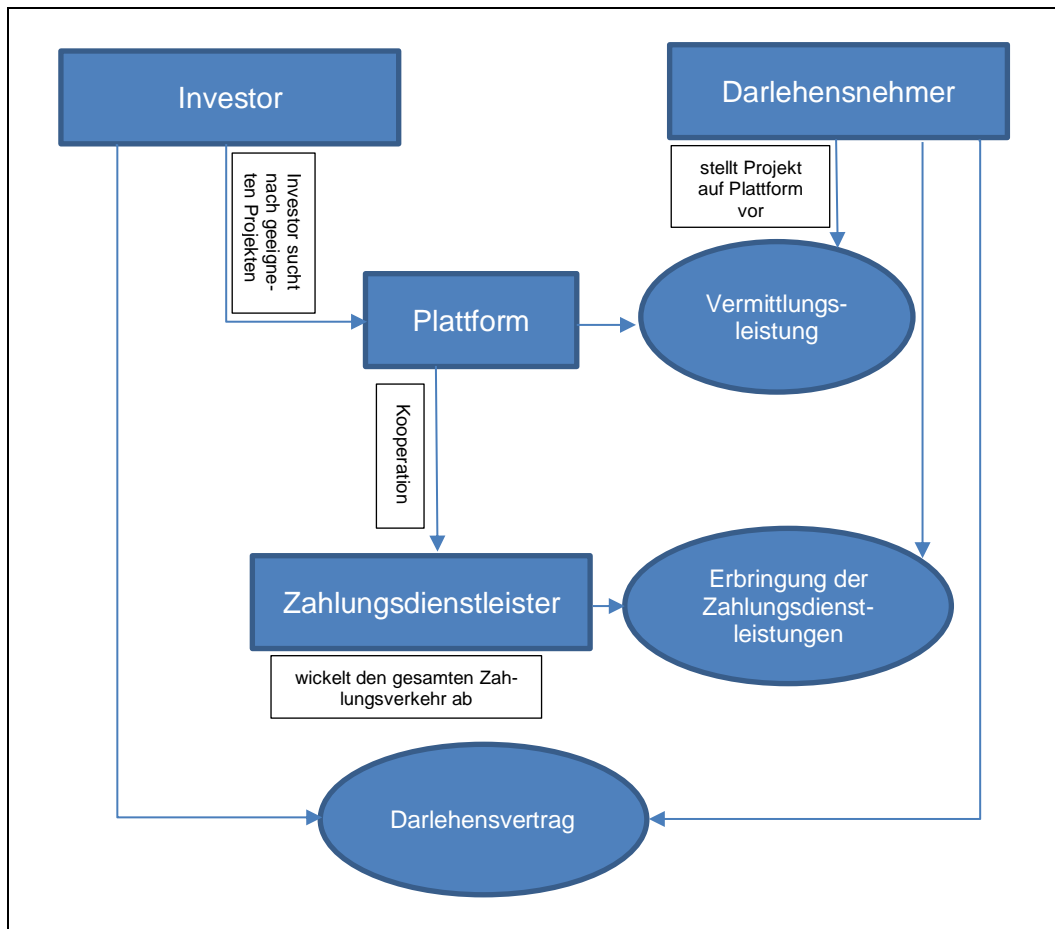


Abb. 4: Modell 3 – Einbindung eines Zahlungsdienstleisters¹²⁴

In diesem Modell suchen sich die Anleger ebenfalls die Projekte über die Plattform aus, in die sie investieren wollen. Können ausreichend Interessenten gefunden werden, vermittelt die Plattform den Abschluss eines Darlehensvertrages zwischen dem Anleger und dem potentiellen Kreditnehmer. Ein Zahlungsdienstleister fungiert als Zahlstelle zwischen den Akteuren. Dieser ist strikt von der Plattform zu unterscheiden, welche wiederum lediglich als Vermittlerin für die Abschlüsse von Darlehensverträgen auftritt. Die Plattform muss in dieser Konstellation die Regelungen des Vermögensanlagegesetzes (VermAnlG) beachten. Dazu gehören im Wesentlichen umfangreiche Informationspflichten zur Erstellung eines Verkaufsprospektes und eines Lageberichtes.¹²⁵ § 2a VermAnlG sieht jedoch Ausnahmen

¹²⁴ Vgl. Jansen/Huget, UR 2018, S. 417-426 [422].

¹²⁵ Siehe hierzu Punkt 4.4.2 Rechtliche Rahmenbedingungen in Deutschland.

für sog. Schwarmfinanzierungen vor. Danach reduzieren sich die Informationspflichten auf das sogenannte Vermögensanlagen-Informationsblatt (VIB).¹²⁶ Dieses enthält u.a. Informationen über die Identität des Anbieters, die Art der Vermögensanlage, die Laufzeit und die Konditionen der Zinszahlung und der Rückzahlung sowie die mit der Vermögensanlage verbundenen Risiken. Es darf drei DIN-A4-Seiten nicht überschreiten.¹²⁷

4.3.1.4 Einordnung des Crowdlending

Bei Modell eins und zwei kann aufgrund der beschriebenen Konstellation bei Crowdlending auch von einer Art Versicherung gegen Zahlungsausfall für die kooperierende Bank gesprochen werden. Das Kreditinstitut fungiert als Darlehensgeber. Aufgrund des Verkaufs der Forderungen wird das Risiko des Kreditausfalls jedoch auf die Investoren ausgelagert. Es handelt sich demnach im Grunde um ein Kreditversicherungsinstrument. Crowdlending kann durchaus als Alternative zur klassischen Bankfinanzierung betrachtet werden. Aufgrund der aufsichtsrechtlichen Regelungen ist jedoch stets ein Kreditinstitut zur Durchführung der Finanzierung oder zumindest des Zahlungsverkehrs notwendig. Der Grund hierfür besteht darin, dass die Betreiber der entsprechenden Crowdfunding-Plattformen nicht selbst über eine Banklizenz verfügen.

4.3.2 Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Unterstützers

Der Projektunterstützer als Investor erhält als Gegenleistung für das geliehene Geld einen fest vereinbarten Zins. Er erzielt demnach Einkünfte aus Kapitalvermögen gemäß § 20 Abs. 1 Nr. 7 EStG. Die Einkünfte unterliegen der Einkommensteuer und sind der Überschuss der Einnahmen über den Sparer-Pauschbetrag. Die Einkünfte unterliegen der Abgeltungsbesteuerung gemäß § 32d Abs. 1 EStG.

Der Kapitalertragssteuerabzug gemäß § 43 Abs. 1 Satz 1 Nr. 7 Buchstabe b EStG kommt im vorliegenden Fall nicht zur Anwendung. Die gesetzliche Regelung wäre einschlägig, wenn der Schuldner der Kapitalerträge ein inländisches Kreditinstitut i.S.d. KWG ist. Dies sind gemäß § 1 Abs. 1 Satz 1 KWG Unternehmen, die Bankgeschäfte gewerbsmäßig oder in einem Umfang betreiben, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert. Zu den Bankgeschäften zählt u.a. die Gewährung von Gelddarlehen, das sogenannte Kreditgeschäft.¹²⁸

¹²⁶ Vgl. Jansen/Huget, UR 2018, S. 417-426 [422].

¹²⁷ Vgl. § 13 VermAnlG.

¹²⁸ Vgl. § 1 Abs. 1 Satz 2 Nr. 2 KWG.

Eben diese Bankgeschäfte betreiben Crowdlending-Plattformen nicht. Sie werden nicht als Kreditinstitute geführt und verfügen nicht über eine Banklizenz.

Dies führte im Fall des Crowdlending in der Vergangenheit dazu, dass keine Kapitalertragsteuer vom Plattformbetreiber einbehalten wurde, da er lediglich als Kreditvermittler tätig wurde. Die Besteuerung der Kapitalerträge hing davon ab, dass die Anleger diese in ihrer Steuererklärung gem. § 32d Abs. 3 EStG offenlegten.¹²⁹

Mit dem Jahressteuergesetz 2019, welches seit dem 01.01.2020 gültig ist, hat der deutsche Gesetzgeber diese Lücke geschlossen. Durch den neu eingeführten § 43 Abs. 1 Satz 1 Nr. 7 Buchstabe c EStG wird die Kapitalertragsteuer nun auch erhoben, wenn es sich um Zinsen aus Forderungen handelt, die über eine Internet-Dienstleistungsplattform erworben wurden. Der Gesetzgeber definiert eine Internet-Dienstleistungsplattform als ein webbasiertes Medium, das Kauf- und Verkaufsaufträge in Aktien und anderen Finanzinstrumenten sowie Darlehensnehmer und Darlehensgeber zusammenführt und so einen Vertragsabschluss vermittelt. Unter eben jene Definition können auch die Crowdlending-Plattformen subsumiert werden.

Schuldner der Kapitalertragsteuer ist in den Fällen des § 43 Abs. 1 Satz 1 Nr. 7 Buchstabe c EStG der Gläubiger der Kapitalerträge.¹³⁰ Die Kapitalertragsteuer entsteht zu dem Zeitpunkt, in dem die Kapitalerträge dem Gläubiger zufließen.¹³¹ Die die Kapitalerträge auszahlende Stelle hat den Steuerabzug für Rechnung des Gläubigers der Kapitalerträge vorzunehmen. Die Kapitalerträge auszahlende Stelle ist entweder der Betreiber der Internet-Dienstleistungsplattform, der die Kapitalerträge an den Gläubiger auszahlt bzw. gutschreibt oder das inländische Kreditinstitut bzw. das inländische Finanzdienstleistungsinstitut im Sinne des § 43 Absatz 1 Satz 1 Nr. 7 Buchstabe b, das die Kapitalerträge im Auftrag des inländischen oder ausländischen Betreibers einer Internet-Dienstleistungsplattform im Sinne des § 43 Absatz 1 Satz 1 Nr. 7 Buchstabe c Satz 2 an den Gläubiger auszahlt oder gutschreibt.¹³²

Der Kapitalertragsteuerabzug entfaltet grundsätzlich abgeltende Wirkung.¹³³ Der Steuerpflichtige hat die Möglichkeit einen Freistellungsauftrag gemäß § 44a Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 EStG zu stellen. Tut er dies nicht, müssen die Zinserträge nach

¹²⁹ Vgl. Mohr, online, abgerufen am 26.01.2020.

¹³⁰ Vgl. § 44 Abs. 1 Satz 1 EStG.

¹³¹ Vgl. § 44 Abs. 1 Satz 2 EStG.

¹³² Vgl. § 44 Abs. 1 Satz 4 Nr. 2a EStG.

¹³³ Vgl. § 43 Abs. 5 Satz 1 EStG.

§ 32d Abs. 4 EStG gegenüber dem Finanzamt erklärt werden. Die Festsetzung der Steuer erfolgt gemäß § 32d Abs. 3 Satz 2 EStG unter Berücksichtigung des gesonderten Steuertarifs nach § 32d Abs. 1 EStG sowie des Sparer-Pauschbetrages in Höhe von 801 EUR.¹³⁴ Der Abzug der tatsächlichen Werbungskosten ist ausgeschlossen. Beahlt der Investor eine Gebühr an die Crowdlending-Plattform, so kann diese nicht im Rahmen des Werbungskostenabzuges berücksichtigt werden.

Für die Betreiber der Crowdlending-Plattformen bedeutet diese neue gesetzliche Regelung, dass sie eine Kapitalertragsteuererklärung abgeben und Bescheinigungen für die Anleger ausstellen müssen.

4.3.3 Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Starters

Die Kredite werden von Privatpersonen an Privatpersonen oder an Unternehmen vergeben. Handelt es sich bei dem Kreditnehmer um eine Privatperson ergeben sich keine ertragsteuerlichen Konsequenzen. Des Weiteren kann der Geldzufluss nicht als Schenkung bewertet werden, da eine Rückzahlung aufgrund des Kreditvertrages erfolgen muss.

Bei der Darlehensgewährung von Privatpersonen an Unternehmen stellt sich die Situation anders dar. Die Auszahlung der Darlehensmittel ist beim Starter zwar keine Betriebseinnahme. Es handelt sich jedoch um eine Einzahlung. Er muss eine Verbindlichkeit passivieren. Die Ratenzahlung ist in Zins und Tilgung aufzuteilen. Bei der Darlehenstilgung handelt es sich um einen Aktiv-Passiv-Tausch, da die Verbindlichkeit mit jeder Überweisung vom Bankkonto kleiner wird. Hier besteht keine Gewinnauswirkung. Die Zinszahlungen führen beim Projektinitiator zu Betriebsausgaben. Sie sind der Aufwand bzw. die Gegenleistung für das geliehene Geld. Die Zinszahlung ist daher gewinnwirksam, da sie den Gewinn schmälert.

Die zu zahlende Provision an die Crowdfunding-Plattform ist ebenfalls eine Betriebsausgabe und als Aufwand zu verbuchen. Sie mindert den Gewinn.

¹³⁴ Vgl. § 20 Abs. 9 EStG.

4.4 Equity-Based Crowdfunding (Crowdinvesting)

4.4.1 Definition

Beim Crowdinvesting handelt es sich um eine Finanzierungsform, bei der Investoren über ein hybrides Finanzierungsinstrument oder direkt über Anteile an einem Projektunternehmen an dessen Erfolg teilhaben.¹³⁵

Hybride Finanzierungsinstrumente gehören zum Bereich Mezzanine-Finanzierung. Sie sind wirtschaftlich weder der Fremdfinanzierung noch der Eigenmittelfinanzierung eindeutig zuordenbar. Sie stellen eine Möglichkeit dar, das Eigenkapital von Unternehmen zu stärken oder den Unternehmer in seiner Entscheidungsgewalt zu beschränken.¹³⁶ Sie weisen Beschaffenheiten auf, die typischerweise dem Eigenkapital zugeschrieben werden und haben gleichzeitig Eigenschaften, die prägend für das Fremdkapital sind. Steuerrechtlich muss jedoch eine klare Zuordnung zum Eigen- oder Fremdkapital eines Unternehmens getroffen werden.¹³⁷ Eine direkte Beteiligung an einem Unternehmen kann bei einer GmbH über GmbH-Anteile und bei einer AG über Aktien realisiert werden.¹³⁸ Bei dieser Form des Crowdfunding handelt es sich bei den Projektstartern immer um Unternehmen und nicht um Privatpersonen.

Das Hauptmotiv eines Unterstützers liegt beim Crowdinvesting auf der Rendite. Aufgrund der aktuellen Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank sind Sparer auf der Suche nach Alternativen zu klassischen Anlagevarianten wie etwa dem Tagesgeldkonto oder dem Sparbuch. Der Anleger kann beim Crowdinvesting völlig frei entscheiden, in welches Projekt oder Start-Up er investieren möchte. Er ist nicht auf einen Fondmanager angewiesen und dessen Geschick die verschiedenen Positionen eines Fonds zu belegen. Der Unterstützer hat die Investitionsentscheidung selbst in der Hand.

¹³⁵ Vgl. Beck, S. 36.

¹³⁶ Vgl. Tolkmitt, S. 241.

¹³⁷ Vgl. Beck, S. 177.

¹³⁸ Vgl. Beck, S. 37.

4.4.2 Rechtliche Rahmenbedingungen in Deutschland

Am 10. Juli 2015 trat das Kleinanlegerschutzgesetz in Kraft.¹³⁹ Hierdurch wurden für Anbieter von Vermögensanlagen neue Pflichten eingeführt. So wurde die Prospektpflicht konkretisiert und erweitert. Ein Wertpapierprospekt soll den Anleger über das Produkt, die Vermögensanlageklasse und den Emittenten informieren.¹⁴⁰ Zudem mussten die Anbieter fortan mehr Angaben zu personellen Verflechtungen machen und bestimmte Informationen mitteilen. Darüber hinaus hat das Gesetz eine Mindestlaufzeit von 24 Monaten für Vermögensanlagen eingeführt und die Rechnungslegungspflichten verschärft.¹⁴¹ Wesentliche Regelungen sind im Vermögensanlagenschutzgesetz (VermAnlG) zu finden. Das Bundesministerium der Finanzen erläutert auf seiner Internetseite, dass das Kleinanlegerschutzgesetz dazu dient, den Anlegern mehr Informationen hinsichtlich der Finanzprodukte des „Grauen Kapitalmarkts“ zu gewähren und die Sanktionsmöglichkeiten gegen Anbieter und Vermittler von Vermögensanlagen zu verschärfen.¹⁴²

Am 15. Juli 2019 trat eine Gesetzesänderung in Kraft, die die Investitionen über Crowdfunding erleichtern sollte. Die neuen Regelungen gelten ausschließlich für Projekte, die nach dem 15. Juli 2019 gestartet werden. Crowdfunding-Projekte, die aus der Zeit vor dem Inkrafttreten des neuen Gesetzes stammen, unterliegen weiterhin den vormals bestehenden Regulierungen. Im Folgenden werden die derzeit geltenden Regelungen vorgestellt. Die Gesetzesänderungen schlugen sich auch im VermAnlG nieder.

§ 1 Abs. 2 VermAnlG definiert, was der Gesetzgeber unter Vermögensanlagen versteht. Darunter fallen u.a. partiarische Darlehen, Nachrangdarlehen und Genussrechte. Dabei handelt es sich um wesentliche Finanzierungsformen, welche für das Crowdfunding verwendet werden. Grundsätzlich unterliegt der Emittent solcher Vermögensanlagen einer Prospektpflicht. Ein Verkaufsprospekt beinhaltet alle tatsächlichen und rechtlichen Angaben, um dem Publikum eine zutreffende Beurteilung des Emittenten der Vermögensanlage und der Vermögensanlage selbst zu ermöglichen. Verkaufsprospekte müssen durch die Bafin gebilligt werden. Des Weiteren besteht die Notwendigkeit der Veröffentlichung und der Aktualisierung.¹⁴³ Das Erstellen eines solchen Verkaufsprospektes ist sehr zeitaufwen-

¹³⁹ Vgl. Kleinanlegerschutzgesetz in der Fassung vom 3.7.2015 (BGBl 2015 I S. 1114).

¹⁴⁰ Vgl. Bafin (c), online, abgerufen am 29.02.2020.

¹⁴¹ Vgl. Bafin (b), online, abgerufen am 02.02.2020.

¹⁴² Vgl. BMF, online, abgerufen am 02.02.2020.

¹⁴³ Vgl. § 7 VermAnlG.

dig und kostenintensiv, da viele gesetzlichen Rahmenbedingungen beachtet werden müssen und diese Unterlagen einer strengen Kontrolle durch die Bafin unterliegen. Von einem ordnungsgemäß erstellten Verkaufsprospekt hängt schließlich ab, ob die Vermögensanlage in den Vertrieb gehen kann. Dies ist im Rahmen eines Crowdfunding-Projektes hinderlich, da dieses möglichst kostengünstig durchgeführt werden soll. Der Gesetzgeber hat mit den neuen Regelungen auf diese Anforderungen reagiert. Im § 2a VermAnlG sind Ausnahmen zu den Regelungen des VermAnlG für Schwarmfinanzierungen festgehalten. Danach sind die Regelungen zum Erstellen eines Verkaufsprospektes nicht auf partiarische Darlehen, Nachrangdarlehen und Genussrechte anzuwenden, wenn der Verkaufspreis sämtlicher in einem Zeitraum von zwölf Monaten angebotenen Vermögensanlagen desselben Emittenten 6 Mio. EUR nicht übersteigt. Des Weiteren gelten die Befreiungen für Vermögensanlagen, die ausschließlich im Wege der Anlageberatung oder Anlagevermittlung über eine Internet-Dienstleistungsplattform (= Crowdfunding-Plattformen) vermittelt werden.

Die Betreiber der Crowdfunding-Plattformen müssen sicherstellen, dass bestimmte Grenzen bei der Investition in eine Vermögensanlage eingehalten werden, damit die Prospektspflicht entfällt.¹⁴⁴ So darf das Investitionsvolumen eines Anlegers grundsätzlich 1.000 EUR nicht übersteigen. Es kann bis zu 10.000 EUR betragen, wenn der Anleger nachweist, dass er ein frei verfügbares Vermögen von mindestens 100.000 EUR hat. Möglich ist auch ein Investment, wenn es den zweifachen Betrag des durchschnittlichen monatlichen Nettoeinkommens nicht überschreitet, höchstens jedoch 25.000 EUR. Die genannten Beträge gelten nicht für einen Anleger, der eine Kapitalgesellschaft ist.¹⁴⁵

Aufgrund dieser Regelungen sind die Finanzierungsformen partiarisches Darlehen, Nachrangdarlehen und Genussrechte für das Crowdfunding besonders praxisrelevant. Dennoch sollen im Nachfolgenden alle Möglichkeiten aufgezeigt werden, da es den jeweiligen Projektstartern natürlich freisteht zu entscheiden, ob sie eine Finanzierungsform wählen, für die die Befreiung von der Prospektspflicht nicht gilt.

¹⁴⁴ Vgl. § 2a Abs. 1 Satz 1 VermAnlG.

¹⁴⁵ Vgl. Kretzschmar, online, abgerufen am 02.02.2020.

4.4.3 Mezzanine-Kapital

4.4.3.1 Genussrechte

Unter dem Begriff Genussrechte sind Forderungsrechte zu verstehen. Sie werden durch sogenannte Genussscheine verbrieft.¹⁴⁶ Diese können von Unternehmen jeder Rechtsform ausgegeben werden. Die gesetzlichen Regelungen hierzu sind im AktG zu finden.¹⁴⁷ Gemäß § 221 Abs. 3 i.V.m. Abs. 1 AktG dürfen Genussrechte nur aufgrund eines Beschlusses der Hauptversammlung ausgegeben werden. Der Beschluss bedarf einer dreiviertel Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals. Durch die Satzung können jedoch auch eine andere Kapitalmehrheit und weitere Erfordernisse bestimmt werden. Die Aktionäre haben ein Bezugsrecht für die Genussscheine.¹⁴⁸ Die Ausgestaltung der Genussscheine ist gesetzlich nicht geregelt und kann daher frei von den Emittenten vorgenommen werden.¹⁴⁹ Je nachdem welche Ausgestaltungsmerkmale verwendet werden, haben Genussscheine entweder Eigenkapital- oder Fremdkapitalcharakter. Sie können sowohl Gläubigerrechte verbrieften als auch Rechte, die nur Eigentümern von Unternehmen zustehen.¹⁵⁰ Sie werden daher der Mezzanine-Finanzierungsform zugeordnet. Im schuldrechtlichen Sinn handelt es sich um Beteiligungsrechte.¹⁵¹

Alle Genussscheine haben gemeinsam, dass sie keine Stimmrechte und keine Mitwirkungsrechte an der Geschäftsführung verbrieften.¹⁵² Die weiteren Ausstattungsmerkmale können unterschiedlich sein. Der Ertrag aus einem Genussschein kann in einer festen Verzinsung liegen.¹⁵³ Ebenfalls kann eine variable Verzinsung vereinbart werden, die an den Unternehmenserfolg anknüpft.¹⁵⁴ Dabei können unterschiedliche Bezugsgrößen, wie etwa der Jahresüberschuss oder das Betriebsergebnis vereinbart werden. Die Ausschüttung des Ertrages kann an bestimmte Bedingungen geknüpft werden. Dazu können ein Höchstsatz für die Dividendenhöhe bei Aktiengesellschaften oder eine garantierte Mindestausschüttung zählen. Außerdem kann vereinbart werden, dass die Gewinnansprüche vor-, gleich- oder nachrangig zu denen der Gesellschafter sind. An den Genussschein können Wandlungsrechte in Aktien oder Bezugsrechte auf Aktien einer Aktiengesellschaft

¹⁴⁶ Vgl. Grill/Perczynski, S. 264.

¹⁴⁷ Vgl. Grill/Perczynski, S. 265.

¹⁴⁸ Vgl. § 221 Abs. 4 AktG.

¹⁴⁹ Vgl. Tolkmitt, Seite 327.

¹⁵⁰ Vgl. Grill/Perczynski, S. 265.

¹⁵¹ Vgl. ebenda.

¹⁵² Vgl. Grill/Perczynski, S. 265.

¹⁵³ Vgl. Seltenreich/Miertsch, S. 48.

¹⁵⁴ Vgl. Tolkmitt, S. 332.

geknüpft sein.¹⁵⁵ Ebenfalls möglich ist die Beteiligung an Nutzungsrechten, wie zum Beispiel Lizenzen.¹⁵⁶ Des Weiteren kann vereinbart werden, dass die Einlage nach einer festen Laufzeit zurückgezahlt wird oder eine Beteiligung am Liquidationserlös erfolgt.¹⁵⁷

Die Geldmittel, welche durch die Ausgabe von Genussscheinen generiert werden, haben Eigenkapitalcharakter, wenn sie dem Unternehmen langfristig oder unbefristet zur Verfügung stehen, der Genussscheininhaber am Gewinn und am Verlust beteiligt ist und er im Insolvenzfall nachrangig gegenüber anderen Gläubigern befriedigt wird.¹⁵⁸ Im Regelfall haftet das Genussrechtskapital für Verluste und Verbindlichkeiten des Emittenten.¹⁵⁹

4.4.3.2 Beteiligungen

Beteiligungen werden in typisch stille und atypisch stille Beteiligungen unterschieden. Der Vorteil von stillen Beteiligungen liegt darin, dass für das Hinzutreten oder das Ausscheiden keine notarielle Beurkundung notwendig ist. Der Beteiligte tritt des Weiteren nicht nach außen auf. Es handelt sich um eine reine Innengesellschaft.¹⁶⁰

4.4.3.2.1 Typisch stille Beteiligung

Der typisch stille Gesellschafter wird gesetzlich geregelt in den §§ 230 ff. HGB. Der Geldgeber beteiligt sich am Handelsgewerbe eines Dritten durch eine Einlage. Diese geht in das Vermögen des Inhabers des Handelsgeschäftes über. Es handelt sich bei diesem um Eigenkapital. Bei der typisch stillen Beteiligung erfolgt ein Rangrücktritt.¹⁶¹

Es besteht eine gemeinsame Zweckverfolgung, welche vertraglich vereinbart wird. Der typisch stille Gesellschafter kann sowohl am Gewinn als auch am Verlust beteiligt sein.¹⁶² Die Verlustbeteiligung kann jedoch vertraglich ausgeschlossen werden.¹⁶³ Wird die Verlustbeteiligung nicht ausgeschlossen, so ist sie jedoch auf den Betrag der eingezahlten Einlage begrenzt.¹⁶⁴ Dem stillen Gesellschafter stehen bestimmte Informations- und Kontrollrechte zu. So kann er beispielsweise eine

¹⁵⁵ Vgl. Tolkmitt, S. 332.

¹⁵⁶ Vgl. Grill/Perczynski, S. 264.

¹⁵⁷ Vgl. Tolkmitt, S. 332.

¹⁵⁸ Vgl. Grill/Perczynski, S. 265.

¹⁵⁹ Vgl. Tolkmitt, S. 331.

¹⁶⁰ Vgl. Beck, S. 180.

¹⁶¹ Vgl. Tolkmitt, S. 242.

¹⁶² Vgl. Schmidt/Levedag EStG § 20 Rz. 90.

¹⁶³ Vgl. § 231 Abs. 2 HGB.

¹⁶⁴ Vgl. § 232 Abs. 2 HGB.

Ausfertigung des Jahresabschlusses einfordern und dessen Richtigkeit unter Einsicht der Bücher und Papiere prüfen.¹⁶⁵

Die Vergütung für die geleistete Einlage kann in einer festen oder einer gewinnabhängigen Verzinsung bestehen. Die Kombination von fester und gewinnabhängiger Vergütung ist möglich.¹⁶⁶

Für stille Beteiligungen werden im Rahmen eines Crowdinvestings regelmäßig Mindestlaufzeiten vereinbart. Nach Ablauf der Mindestlaufzeit kann der Investor aussteigen und erhält dann seinen ursprünglichen Einsatz zurück.¹⁶⁷

4.4.3.2.2 Atypisch stille Beteiligung

Der atypisch stille Gesellschafter beteiligt sich als Mitunternehmer an der Innengesellschaft. Die Beteiligung erfolgt nicht nur am Gewinn, sondern auch an den stillen Reserven, dem Risiko und der Initiative des Handelsgewerbes.¹⁶⁸ Die Haftung ist jedoch auf die Höhe der Einlage begrenzt. Vom Eigenkapital unterscheidet sich diese Finanzierungsform durch die Nichtanwendbarkeit der Gesellschafterrechte. Geschäftsführungs- oder ausgeprägte Kontrollrechte müssen explizit vertraglich vereinbart werden.¹⁶⁹ Im Rahmen eines Crowdinvesting ist es nicht üblich, dass die atypisch still Beteiligten Mitspracherechte erhalten. Die Kontrollrechte werden ebenfalls auf ein Minimum begrenzt.¹⁷⁰

Scheidet der stille Gesellschafter am Laufzeitende aus, wird die atypisch stille Beteiligung zurückgezahlt. Dies hat zur Konsequenz, dass der ursprüngliche Investitionsbetrag zurückgezahlt wird. Des Weiteren hat er einen Anspruch auf den Liquidationserlös der Gesellschaft und somit auf die Wertsteigerung des Unternehmens.¹⁷¹ Es besteht außerdem die Möglichkeit eine Kaufoption am Grundkapital der Gesellschaft zu vereinbaren.¹⁷²

¹⁶⁵ Vgl. § 233 Abs. 1 HGB.

¹⁶⁶ Vgl. Schlotter/Jansen, S. 36.

¹⁶⁷ Vgl. Beck, S. 180.

¹⁶⁸ Vgl. Schmidt/Levedag EStG § 20 Rz. 91.

¹⁶⁹ Vgl. Tolkmitt, S. 242.

¹⁷⁰ Vgl. Beck, S. 181.

¹⁷¹ Vgl. ebenda.

¹⁷² Vgl. Tolkmitt, S. 242.

4.4.3.3 Nachrangdarlehen

Als Nachrangdarlehen werden Darlehen bezeichnet, die im Rang hinter anderen Zahlungsverpflichtungen stehen. Ein Nachrang ist gegeben, wenn der Darlehensgeber im Insolvenzfall des Darlehensnehmers mit seiner Forderung hinter allen anderen Gläubigern zurücktritt. Wenn das Vermögen des Unternehmens verwertet werden muss, wird ein Nachrangdarlehen in der Reihenfolge nach allen anderen Bank- oder Gläubigerforderungen bedient. Aufgrund dieser Eigenschaft haben Nachrangdarlehen in der Regel Eigenkapitalcharakter.¹⁷³

4.4.3.4 Partiarische Darlehen

Bei partiarischen Darlehen handelt es sich um Darlehen mit Gewinnbeteiligung. Die Gegenleistung besteht demnach nicht in einem fest vereinbarten Zins, sondern in einer gewinn- oder umsatzabhängigen Verzinsung. Sie ist somit erfolgsabhängig. Sie kann jedoch durch eine feste Verzinsung ergänzt werden. Schuldrechtlich liegt ein Darlehensvertrag mit einem Kapitalrückzahlungsanspruch vor. Eine Verlustzuweisung ist nicht möglich.¹⁷⁴

Der Vorteil von partiarischen Darlehen für das Crowdfunding besteht darin, dass sie keine Prospektpflicht i.S.d. Vermögensanlagegesetzes auslösen. Es ist jedoch darauf zu achten, dass keine Bankenerlaubnis gemäß § 32 KWG notwendig ist. Dies kann vermieden werden, wenn das partiarische Darlehen mit einem qualifizierten Nachrang verbunden oder mit einer banküblichen Besicherung ausgestattet wird. Im Rahmen des Crowdfunding wird i.d.R. ein qualifizierter Nachrang vereinbart. Denn eine bankenübliche Besicherung kommt lediglich bei Immobilienprojekten in Frage. Der Nachrang muss dabei besonders streng formuliert sein. Das heißt die Nachrangigkeit bezieht sich sowohl auf den Anspruch auf Zinszahlungen und Erfolgsbeteiligungen als auch auf den Tilgungsanspruch.¹⁷⁵

¹⁷³ Vgl. Tolkmitt, S. 241.

¹⁷⁴ Vgl. Schmidt/Levedag EStG § 20 Rz. 94.

¹⁷⁵ Vgl. Beck, S. 186.

4.4.4 Eigenkapital

4.4.4.1 GmbH-Anteile

Grundsätzlich könnten alle Unternehmen jeder Rechtsform Crowdfunding betreiben. Die Möglichkeit der Eigenmittelfinanzierung über die Ausgabe von GmbH-Anteilen steht jedoch nur den Gesellschaften mit beschränkter Haftung zu. Ebenfalls möglich wäre die Ausgabe von Gesellschafteranteilen an einer haftungsbeschränkten Unternehmergesellschaft.

Diese Form der Eigenmittelfinanzierung hat den Nachteil, dass bei jeder Änderung im Gesellschafterbestand eine notarielle Beurkundung notwendig ist. Diese Finanzierungsform ist somit in der Praxis nicht für das Crowdfunding geeignet, denn jeder der Crowdfunder müsste zum Notar und schließlich auch im Handelsregister eingetragen werden. Das Vorgehen ist zu umständlich.

4.4.4.2 Aktien

Die Ausgabe von Aktien als Mittel des Crowdfundings ist ebenfalls eine Möglichkeit der Eigenkapitalfinanzierung für die Rechtsformen Aktiengesellschaft (AG) oder Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA). Aktien verbriefen Teilhaberrechte an einer Aktiengesellschaft. Der Eigentümer einer Aktie ist am Grundkapital der Aktiengesellschaft beteiligt.¹⁷⁶ Der Anteil am Grundkapital (das Miteigentum) wird gegen Zahlung des festgelegten Aktienpreises (Ausgabebetrag) erworben. Ein Rückzahlungsanspruch besteht nicht. Aber es besteht ein Anspruch auf Zahlung einer Dividende, welche jedoch vom Unternehmenserfolg abhängt.¹⁷⁷ Veränderungen des Unternehmenswertes oder der Erwartungen führen zu Schwankungen des Aktienpreises. Aktien können an der Börse gehandelt werden. Hierfür muss das Unternehmen jedoch an einer Börse notiert sein.¹⁷⁸

Für Aktien gibt es unterschiedliche Gestaltungsformen. Zum einen können sie in Stückaktien und Nennwertaktien unterschieden werden. Nennwertaktien müssen auf mindestens einen EUR bzw. volle EUR lauten. Der Anteil am Grundkapital richtet sich nach dem Verhältnis des Aktiennennbetrages zum Grundkapital.¹⁷⁹ Im Gegensatz dazu lauten Stückaktien auf einen Anteil am Grundkapital. Der Anteil

¹⁷⁶ Vgl. Grill/Perczynski, S. 242.

¹⁷⁷ Vgl. Tolkmitt, S. 299.

¹⁷⁸ Vgl. Tolkmitt, S. 300.

¹⁷⁹ Vgl. Grill/Perczynski, S. 242.

bestimmt sich durch die Zahl der umlaufenden Aktien. Alle Stückaktien eines Unternehmens sind am Grundkapital in gleichem Umfang beteiligt.

Weiterhin besteht ein Unterschied zwischen Inhaber- und Namenspapieren. Dies ist für die Übertragbarkeit von Bedeutung. Inhaberpapiere werden durch Einigung und Übergabe übertragen. Namensaktien lauten auf den Namen des Aktionärs. Die Weitergabe kann nur durch Indossamente erfolgen. Vinkulierte Namensaktien haben die Besonderheit, dass sie nicht ohne Zustimmung des Emittenten veräußert werden können.¹⁸⁰

Außerdem kann eine Unterscheidung in Stammaktien und Vorzugsaktien erfolgen. Stammaktien gewähren den Aktionären alle Rechte nach dem Aktiengesetz. Dazu gehören die Teilnahme, Auskunft und das Stimmrecht auf der Hauptversammlung. Vorzugsaktien sind mit bestimmten Vorrechten, wie z. Bsp. ein höherer Dividendenanspruch, ausgestattet.¹⁸¹

Der Ertrag einer Aktie besteht in der Ausschüttung, der sogenannten Dividende. Des Weiteren kann die Aktie an Wert gewinnen. Auch darin besteht ein Ertrag, welcher jedoch erst im Zeitpunkt der Veräußerung realisiert wird.¹⁸²

¹⁸⁰ Vgl. Tolkmitt, S. 301.

¹⁸¹ Vgl. ebenda.

¹⁸² Vgl. ebenda.

4.4.5 Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Unterstützers

Es ist zu unterscheiden, ob der Projektunterstützer eine Privatperson ist oder ob es sich um ein Unternehmen handelt. Für eine Privatperson ist zunächst zu prüfen, welche Einkunftsart aufgrund des Crowdinvestings vorliegt. Die nachstehende Tabelle zeigt, welche Finanzierungsform zu welcher Einkunftsart führt.

Finanzierungsform	Einkünfte aus	Art des Ertrags	Fundstelle im EStG
Genussrechte ¹⁸³	Kapitalvermögen	Gewinnausschüttung Zins	§ 20 Abs. 1 Nr. 1 § 20 Abs. 1 Nr. 7
Typische stille Beteiligung ¹⁸⁴	Kapitalvermögen	Zins und/oder Gewinnausschüttung	§ 20 Abs. 1 Nr. 4
Atypisch stille Beteiligung	Gewerbebetrieb	Gewinn	§ 15 Abs. 1 Nr. 2
Nachrangdarlehen	Kapitalvermögen	Zins	§ 20 Abs. 1 Nr. 7
Partiarische Darlehen ¹⁸⁵	Kapitalvermögen	Zins	§ 20 Abs. 1 Nr. 4
GmbH-Anteile	Kapitalvermögen	Gewinnausschüttung	§ 20 Abs. 1 Nr. 1 Satz 1
Aktien	Kapitalvermögen	Gewinnausschüttung	§ 20 Abs. 1 Nr. 1 Satz 1

Tab. 1: Überblick über die Einkünfte

Der Projektunterstützer als Investor erhält als Gegenleistung für das geliehene Geld eine feste oder variable Verzinsung bzw. ist am Gewinn beteiligt. Er erzielt Einkünfte aus Kapitalvermögen gemäß der in der Tabelle genannten Vorschriften. Die Einkünfte unterliegen der Einkommensteuer und sind der Überschuss der Einnahmen über den Sparer-Pauschbetrag. Die Einkünfte unterliegen der Abgeltungsbesteuerung gemäß § 32d Abs. 1 EStG. Die Einkommensteuer wird durch Abzug vom Kapitalertrag erhoben. Je nach Finanzierungsform liegt die Pflicht zur Erstellung der Kapitalertragsteuererklärung und Abführung der Kapitalertragsteuer

¹⁸³ Vgl. Schlotter/Jansen, S. 28.

¹⁸⁴ Vgl. Schmidt/Levedag EStG § 20 Rz. 90.

¹⁸⁵ Vgl. Schlotter/Jansen, S. 35.

entweder bei dem Betreiber der Crowdfunding-Plattform oder bei dem Unternehmer, welcher um eine Finanzierung über die Crowdfunding-Plattform wirbt. Die nachfolgende Tabelle soll die Verantwortlichkeit darstellen:

Fundstelle im EStG	Kapitalerträge i.S.d.	Anmerkung	Wer führt die Kapitalertragsteuer ab?
§ 43 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1	§ 20 Abs. 1 Nr. 1 → Genussrechte, GmbH-Anteilen, Aktien	§ 43 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1a EStG dürfte nicht einschlägig sein, da es regelmäßig an der Zulassung zur Sammelverwahrung durch eine Wertpapier-sammelbank mangeln wird.	Starter
§ 43 Abs. 1 Satz 1 Nr. 3	§ 20 Abs. 1 Nr. 4 → Partiarische Darlehen, typisch stille Beteiligung		Starter
§ 43 Abs. 1 Satz 1 Nr. 7 Buchstabe c	§ 20 Abs. 1 Nr. 7 → Nachrangdarlehen, Genussrechte	Voraussetzung ist, dass es sich um Zinsen aus Forderungen handelt, die über eine Crowdfunding-Plattform erworben wurden.	Betreiber der Crowdfunding-Plattform

Tab. 2: Verantwortlichkeit für Kapitalertragsteuerabzug¹⁸⁶

Die Kapitalertragsteuer entsteht zu dem Zeitpunkt, in dem die Kapitalerträge dem Gläubiger zufließen.¹⁸⁷

Der Kapitalertragsteuerabzug entfaltet grundsätzlich abgeltende Wirkung.¹⁸⁸ Der Steuerpflichtige hat die Möglichkeit einen Freistellungsauftrag gemäß § 44a Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 EStG zu stellen. Tut er dies nicht, müssen die Zinserträge nach § 32d Abs. 4 EStG gegenüber dem Finanzamt erklärt werden. Die Festsetzung der Steuer erfolgt gemäß § 32d Abs. 3 Satz 2 EStG unter Berücksichtigung des gesonderten Steuertarifs nach § 32d Abs. 1 EStG sowie des Sparer-Pauschbetrages

¹⁸⁶ Vgl. Mohr, online, abgerufen am 26.01.2020.

¹⁸⁷ Vgl. § 44 Abs. 1 Satz 2 EStG.

¹⁸⁸ Vgl. § 43 Abs. 5 Satz 1 EStG.

in Höhe von 801 EUR.¹⁸⁹ Der Abzug der tatsächlichen Werbungskosten ist ausgeschlossen.

Eine Ausnahme bei der steuerlichen Behandlung bilden Einnahmen aus einer atypisch stillen Beteiligung, da es sich hier nicht um Einkünfte aus Kapitalvermögen handelt. Der atypisch stille Gesellschafter wird selbst unternehmerisch tätig. Er trägt das Mitunternehmerrisiko und übt Mitunternehmerinitiative aus. Er erzielt daher Einkünfte aus Gewerbebetrieb gem. § 15 Abs. 1 Nr. 2 EStG. Die Einkünfte sind der Gewinn. Die Gewinnermittlung erfolgt entweder über eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung oder einen Betriebsvermögensvergleich durch den Projektstarter. Der Gewinn wird gemäß § 180 Abs. 2 AO durch das Betriebsstättenfinanzamt des Starters gesondert und einheitlich festgestellt.¹⁹⁰ Die Mitteilungen über die Besteuerungsgrundlagen werden dann an die Wohnsitzfinanzämter der Beteiligten versendet und dort entsprechend bei der Besteuerung berücksichtigt.

Handelt es sich bei dem Projektunterstützer um ein Unternehmen, dann ist die jeweilige Beteiligung Betriebsvermögen und nicht abnutzbares Anlagevermögen, welches mit den Anschaffungskosten bewertet wird. Je nachdem um welche Finanzierungsform es sich handelt, wird entweder ein Wertpapier, eine Unternehmensbeteiligung oder eine Forderung aktiviert.

Die Erträge aus der jeweiligen Beteiligung führen zu Betriebseinnahmen, da das Subsidiaritätsprinzip des § 20 Abs. 8 EStG zur Anwendung kommt. Diese Vorschrift sieht vor, dass die Einkünfte aus Kapitalvermögen, wenn sie zu den Einkünften aus Gewerbebetrieb gehören, diesen zuzurechnen sind. Die jeweiligen Ausschüttungen bzw. Zinszahlungen unterliegen ebenfalls der Kapitalertragsteuer. Da es sich hierbei jedoch um eine Personensteuer handelt, darf sie den Gewinn gemäß § 12 Nr. 3 EStG nicht mindern. Die Betriebseinnahme ist daher in Höhe der Bruttoauszahlung zu erfassen. Da die Kapitalertragsteuer auf die private Steuerschuld des Unternehmers anrechenbar¹⁹¹ ist, muss des Weiteren eine Entnahme¹⁹² erfasst werden.

Eine Besonderheit gilt für die Bezüge gem. § 20 Abs 1 Nr. 1 EStG aus Genussrechten je nach Ausgestaltung, Ausschüttungen auf GmbH-Anteile oder Dividenden. Für diese Erträge gilt das Teileinkünfteverfahren gemäß § 3 Nr. 40 Buchstabe

¹⁸⁹ Vgl. § 20 Abs. 9 EStG.

¹⁹⁰ Vgl. Schmidt/Levedag EStG § 20 Rz. 91.

¹⁹¹ Vgl. § 36 Abs 2 Nr. 2 EStG.

¹⁹² Vgl. § 4 Abs. 1 Satz 2 EStG.

d i.V.m. Satz 2 EStG. Danach sind die Bezüge zu 40 % steuerfrei, müssen jedoch außerbilanziell dem Gewinn wieder hinzugerechnet werden.

Für Kapitalgesellschaften gelten diese Aussagen grundsätzlich analog. Die Beteiligung ist Betriebsvermögen Kraft Eigentum der Kapitalgesellschaft. Es handelt sich um nicht abnutzbares Anlagevermögen, welches mit den Anschaffungskosten bewertet wird. Die Erträge aus der jeweiligen Beteiligung führen zu Betriebseinnahmen. Es handelt sich um Einkünfte aus Gewerbebetrieb gemäß § 8 Abs. 2 KStG. Die Betriebseinnahme ist in Höhe der Bruttoauszahlung zu erfassen. Die Kapitalertragsteuer führt innerbilanziell zu einer Betriebsausgabe, da sie tatsächlich gezahlt wird. Sie ist jedoch nicht abzugsfähig aufgrund der Regelung des § 10 Nr. 2 KStG und muss daher außerbilanziell dem Gewinn wieder hinzugerechnet werden. Je nachdem um welche Art von Bezügen es sich handelt und wie hoch die Beteiligung ist, sind die Regelungen des § 8b KStG zu beachten. Danach sind u.a. Bezüge in Form von Dividenden und Ausschüttungen auf Genussrechte i.S.d. § 20 Abs. 1 Nr. 1, 2 EStG bei der Ermittlung des Einkommens der Kapitalgesellschaft grundsätzlich außer Ansatz zu lassen. Dies gilt jedoch nur, wenn die Beteiligungsquote 10 % und mehr beträgt.¹⁹³ Im Rahmen des Crowdfunding wird diese jedoch regelmäßig kleiner als 10 % sein, so dass die Bezüge bei der Ermittlung des Einkommens berücksichtigt werden müssen. Es gilt das Teileinkünfteverfahren.

¹⁹³ Vgl. § 8b Abs. 4 Satz 1 KStG.

4.4.6 Ertragsteuerliche Betrachtung aus Sicht des Starters

Wie bereits unter Punkt 4.4.1 dargestellt ist der Starter eines Crowdinvestings immer ein Unternehmen, niemals eine Privatperson. In der Praxis handelt es sich meistens um haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung oder Aktiengesellschaften. Aus diesem Grund liegt der Fokus bei der ertragsteuerlichen Betrachtung aus Sicht des Projektinitiators auf der Behandlung von Kapitalgesellschaften.

Eine Kapitalgesellschaft, die ihre Geschäftsleitung oder ihren Sitz in Deutschland hat ist gem. § 1 Abs. 1 Nr. 1 KStG unbeschränkt körperschaftsteuerpflichtig. Die Vorschrift des § 8 Abs. 2 KStG bestimmt, dass bei solchen Kapitalgesellschaften alle Einkünfte als Einkünfte aus Gewerbebetrieb zu behandeln sind. Eine GmbH, eine UG (haftungsbeschränkt) und eine AG sind Handelsgesellschaften i.S.d. § 6 Abs. 1 HGB und daher Formkaufmänner. Aufgrund dessen sind die Regelungen des HGB auf die Kapitalgesellschaften anzuwenden. Sie sind zur Buchführung verpflichtet und ermitteln ihren Gewinn mit Hilfe des Betriebsvermögenvergleiches¹⁹⁴.

Fraglich ist, wie sich die durch die Investoren zur Verfügung gestellten Mittel auf die Bilanzierung beim Starter auswirken. Aufgrund des Geldzuflusses erhöht sich das Bankguthaben auf der Aktivseite der Bilanz. Je nachdem welche Finanzierungsform für das Crowdinvesting gewählt wurde, muss die bilanzielle Behandlung auf der Passivseite der Bilanz erfolgen. Dabei ist zu unterscheiden, ob die Erfassung im Eigenkapital oder im Fremdkapital erfolgt. Es ist stets auf die konkrete Ausgestaltung der Finanzierungsinstrumente zu achten. Wie bereits dargestellt, werden im Rahmen des Crowdinvesting diverse hybride Finanzierungsmittel verwendet. Diese weisen teils Eigen-, teils Fremdkapitalcharakter auf. Sie stellen eine Möglichkeit dar, das Haftkapital eines Unternehmens zu stärken ohne die Entscheidungsgewalt einzuschränken.¹⁹⁵ Steuerlich ist jedoch eine konkrete Zuordnung erforderlich, da es den Bilanzposten „Mezzanine-Kapital“ nicht gibt. Die Gliederung einer Bilanz bestimmt § 266 HGB.

¹⁹⁴ Vgl. §§ 4 Abs. 1, 5 Abs. 1 EStG.

¹⁹⁵ Vgl. Tolkmitt, S. 241.

Die nachfolgende Tabelle soll verdeutlichen, wie die Bilanzierung erfolgen sollte.

Finanzierungsmittel	Bilanzierung im EK	Bilanzierung im FK	je nach Ausgestaltung EK oder FK
Genussrecht			X
Typisch stille Beteiligung		X	
Atypisch stille Beteiligung			X
Nachrangdarlehen		X	
Partiarisches Darlehen		X	
GmbH-Anteil	X		
Aktie	X		

Tab. 3: Erfassung der Finanzierungsinstrumente als EK oder FK¹⁹⁶

Werden GmbH-Anteile oder Aktien ausgegeben, so handelt es sich stets um Eigenkapital. Diese Beträge werden unter dem gezeichneten Kapital zusammengefasst. Bei einer UG (haftungsbeschränkt) und einer GmbH ist als gezeichnetes Kapital das Stammkapital und bei einer AG das Grundkapital auszuweisen. Es ist mit dem Nennbetrag anzusetzen.¹⁹⁷

Nachrangdarlehen, Partiarische Darlehen und typisch stille Beteiligungen werden als Fremdkapital auf der Passivseite der Bilanz ausgewiesen. Es handelt sich hierbei um Verbindlichkeiten. Diese werden mit dem Nennwert gemäß § 6 Abs. 1 Nr. 3 EStG bewertet.¹⁹⁸

Bei Genussrechten und atypisch stillen Beteiligungen ist für die handelsrechtliche Bilanzierung auf die konkrete vertragliche Ausgestaltung abzustellen. Im Jahr 1994 hat das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) einen Kriterienkatalog entwickelt und veröffentlicht.¹⁹⁹ Wenn Genussscheine so ausgestaltet sind, dass sie eine erfolgs-

¹⁹⁶ Vgl. Tolkmitt, S. 241.

¹⁹⁷ Vgl. § 272 Abs. 1 HGB.

¹⁹⁸ Vgl. H 6.10 „Anschaffungskosten“ EStH 2018.

¹⁹⁹ Vgl. Oberfinanzdirektion des Landes Nordrhein-Westfalen, Erlass v. 12.05.2016, S 2742-2016/0009-St 131, FMNR26a380015, juris.

abhängige Vergütung gewähren, eine Verlustbeteiligung inkludieren, die Kapitalüberlassung langfristig ist und die überlassenen Geldmittel nachrangig sind, muss die Bilanzierung im Eigenkapital erfolgen.

Unter Verlustbeteiligung ist zu verstehen, dass das Genussrechtskapital in voller Höhe durch Verluste aufgebraucht werden kann. Dies soll sicherstellen, dass die anderen Eigenkapitalbestandteile erst nach dem Genussrechtskapital zum Ausgleich von Verlusten herangezogen werden. Mit dem zusätzlichen Kriterium der erfolgsabhängigen Vergütung soll sichergestellt werden, dass Ausschüttungen auf Genussrechte nur aus dem erwirtschafteten Gewinn möglich sind. Das Genussrechtskapital muss dem Unternehmen für einen längeren Zeitraum überlassen werden. Unter einer längerfristigen Kapitalüberlassung ist eine Laufzeit von 15 bis 25 Jahren zu verstehen. Diese vier Kriterien müssen kumulativ erfüllt sein. Ist ein Punkt nicht erfüllt, erfolgt die Bilanzierung im Fremdkapital.²⁰⁰ Im Zeitpunkt der Einlage ist das Genussrechtskapital in Höhe des Nennwertes zu erfassen.²⁰¹

Für die Steuerbilanz gilt grundsätzlich der Maßgeblichkeitsgrundsatz des § 5 Abs. 1 EStG. Die steuerliche Beurteilung des Genussrechtskapitals richtet sich daher nach den handelsrechtlichen Kriterien. Dies hat zur Folge, dass die Bilanzierung des Genussrechtskapitals als Eigen- oder Fremdkapital grundsätzlich analog der Kriterien für die Handelsbilanz erfolgt.

Am 18.07.2018 wurde ein Erlass durch das Finanzministerium des Landes Nordrhein-Westfalen veröffentlicht. Dieser behandelt den steuerbilanziellen Ausweis von Genussrechtskapital. Hinsichtlich der Abgrenzungen von Eigen- und Fremdkapital bei Genussrechten wurde beschlossen, dass Genussrechtskapital in der Steuerbilanz immer als Verbindlichkeit anzusetzen ist. Dies bedeutet, es erfolgt stets eine Bilanzierung im Fremdkapital. Dies widerspricht den bisher angewendeten Regelungen. Als Begründung für diese Einschätzung wird der schuldrechtliche Charakter von Genussrechten genannt. Da handelsrechtlich eine Beurteilung des Genussrechtskapitals als Eigenkapital erfolgen kann, wird durch die Regelung des Erlasses die Maßgeblichkeit der Handels- für die Steuerbilanz durchbrochen. Für Sachsen liegt kein derartiger Erlass vor.²⁰² Die Regelung aus Nordrhein-Westfalen

²⁰⁰ Vgl. Beck, Seite 198.

²⁰¹ Vgl. Oberfinanzdirektion des Landes Nordrhein-Westfalen, Erlass v. 12.05.2016, S 2742-2016/0009-St 131, FMNR26a380015, juris.

²⁰² Die Recherche bei Revosax am 28.02.2020 hat kein Ergebnis geliefert.

ist für die sächsische Finanzverwaltung nicht bindend. Um dem Maßgeblichkeitsgrundsatz Rechnung zu tragen, sollten daher die Standards des IDW weiterhin für die Zuordnung zum Eigen- oder Fremdkapital angewendet werden.

Die Dividenden, Zinsen, Vergütungen auf Genussrechte und sonstigen Bezüge, die von der Kapitalgesellschaft aufgrund der Beteiligung ausgezahlt werden, sind grundsätzlich als Betriebsausgaben abzugsfähig. Sie mindern den Gewinn.²⁰³ Es ist jedoch § 8 Abs. 3 Satz 1 und 2, 2. Alt. KStG zu beachten.²⁰⁴ Ausschüttungen jeglicher Art stellen eine Einkommensverwendung dar. Diese darf das Einkommen der ausschüttenden Gesellschaft nicht mindern. Es muss daher außerbilanziell eine Hinzurechnung erfolgen.

²⁰³ Vgl. Grill/Perczynski, Seite 265.

²⁰⁴ Vgl. Finanzministerium des Landes Nordrhein-Westfalen, Erlass v. 18.07.2018, S 2133-000036-V B 1, FMNR2c1400018, juris.

5 Chancen und Risiken des Crowdfunding

Crowdfunding hat verschiedene positive als auch negative Eigenschaften sowohl für die Projektstarter als auch die Investoren. Die wichtigsten Aspekte sollen auf den folgenden Seiten angesprochen werden. Gleichwohl hat diese Aufzählung keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie soll lediglich aufzeigen, wie in Zukunft von Crowdfunding profitiert werden kann. Gleichzeitig soll jedoch auch auf die Risiken hingewiesen werden.

5.1 Chancen und Risiken aus Sicht des Starters

Ein Vorteil des Crowdfunding ist, dass die gesamte Kommunikation sowie alle Transaktionen über das Internet stattfinden. Dazu steht eine Vielzahl von entsprechenden Plattformen zur Verfügung, je nachdem um welche Art des Crowdfunding es sich handelt. Der Vorteil besteht für die Projektstarter darin, dass sie lediglich einen Computer benötigen, um eine Crowdfunding-Kampagne ins Leben zu rufen. Das Internet ist vielen Menschen zugänglich. Daher ist das Publikum grundsätzlich groß. Zudem ist es schnell und kostengünstig.²⁰⁵ Die Plattformen bieten auf Ihren Websites in der Regel viele Informationen an, die kostenlos genutzt werden können.

Des Weiteren bietet Crowdfunding für die Unternehmen einen nicht zu unterschätzenden Marketingeffekt. Neben der eigenen Werbung, die ein Starter für sein Projekt z. Bsp. in den sozialen Netzwerken macht, bietet auch die Crowdfunding-Plattform zusätzlich Werbung an. Auf der Startseite werden oftmals einzelne Projekte bzw. Unternehmen vorgestellt. Dies soll das Interesse der Besucher wecken und die Klickzahlen erhöhen. Für die präsentierten Projekte/Unternehmen sorgt dies in positiver Art und Weise für Aufmerksamkeit. Gleichzeitig nehmen potentielle Kunden das Unternehmen wahr.²⁰⁶ Ein weiterer positiver Nebeneffekt ist die wachsende Reputation. Wer einmal eine Crowdfunding Kampagne erfolgreich umsetzen konnte, hat einen positiven Fingerabdruck im Netz hinterlassen. Dies ist vor allem deshalb so wichtig, da es sich um ein Online-Netzwerk handelt, welches aufgebaut wurde und weiter genutzt werden kann.²⁰⁷

Über das spendenbasierte Crowdfunding können ganz konkrete soziale bzw. gesellschaftliche Projekte unterstützt werden. Der entsprechende Mehrwert, welcher aus einem erfolgreichen Projekt geschöpft wird, ist daher ebenfalls als positiver

²⁰⁵ Vgl. Beck, S. 16.

²⁰⁶ Vgl. ebenda.

²⁰⁷ Vgl. Beck, S. 55.

Nebeneffekt anzusprechen. Oftmals dienen die Projekte dazu mit gutem Beispiel voranzugehen. Sie weisen auf schlechte Bedingungen in der Industrie, Missstände oder Verschwendung hin. Bei solchen Projekten ist es sogar gewollt, dass die Idee kopiert wird und die breite Masse partizipieren kann.²⁰⁸

Eine Crowdsupporting Kampagne kann ein Test für die Markteinführung eines Produktes sein. Marketing, Vertrieb und Werbung sind in der Regel große Kostenfaktoren für ein Unternehmen. Über Crowdfunding können diese Faktoren gebündelt werden. Denn während der Zeit, in der das Finanzierungsziel erreicht werden soll, wird es automatisch beworben. Das Vorhaben wird über die sozialen Netzwerke bekannt gemacht. Die Zahl der Menschen, die am Ende von einem Projekt erfahren haben ist natürlich noch viel größer als die Zahl der Unterstützer. Es zeigt sich, ob das Interesse in der Zielgruppe wirklich vorhanden ist oder nicht. Scheitert das Projekt noch in der Finanzierungsphase, verhindert dies das Scheitern einer viel teureren Produkteinführung auf dem echten Markt.²⁰⁹

Crowdlending ermöglicht denjenigen, die bei Banken aus unterschiedlichen Gründen keinen Kredit bekommen, die Darlehensaufnahme. Zu dieser Zielgruppe können Existenzgründer, Jungunternehmer oder Studenten zählen. Fehlende Sicherheiten oder das Ausbleiben eines geregelten Einkommens können Gründe sein, warum eine klassische Finanzierung über ein Kreditinstitut nicht möglich ist. Crowdfunding ist ebenfalls eine Möglichkeit neue Finanzierungsmittel zu akquirieren. Diese Instrumente können dazu beitragen, die Eigenkapitalrentabilität eines Unternehmens zu verbessern.

Jedoch sind auch einige Nachteile zu nennen. Im Rahmen des Crowdlending und Crowdfunding ist das Problem der Regulierung durch das VermAnlG gegeben.²¹⁰ Um die Kosten einer Kampagne möglichst gering zu halten, sind die Starter bestrebt die Prospektpflicht des VermAnlG zu vermeiden. Dadurch stehen nur begrenzte Finanzinstrumente zur Verfügung und die Summe der Geldmittel, welche durch Crowdfunding eingenommen werden kann, ist limitiert. Dies schränkt die Möglichkeiten der Unternehmen ein. Muss ein Verkaufsprospekt erstellt werden, weil die Voraussetzungen für den Verzicht nicht erfüllt werden, führt dies zu hohen Kosten für den Gründer. Diese fallen dann zusätzlich zu den Gebühren und Vermittlungsprovisionen der Plattform-Betreiber an.

²⁰⁸ Vgl. Beck, S. 56.

²⁰⁹ Vgl. Sterblich et. Al., S. 54.

²¹⁰ Vgl. Beck, S. 21.

Nicht zu vernachlässigen ist der hohe organisatorische Aufwand. Die Vorbereitung einer Crowdfunding-Kampagne kann mehrere Monate in Anspruch nehmen.

Schließlich kann solch ein Kampagne auch scheitern. Dies ist der Fall, wenn das Fundingziel nicht innerhalb der Laufzeit erreicht wird. Das Projekt kann dann nicht umgesetzt werden. Wenn ein Projekt nicht richtig kalkuliert wurde, ist die Umsetzung ebenfalls gefährdet. Darüber hinaus kann ein Unternehmen aufgrund der vielen anderen Herausforderungen kapitulieren. Crowdfunding ist keine Garantie für Erfolg am Markt.

5.2 Chancen und Risiken aus Sicht des Investors

Für Unterstützer bietet Crowdfunding ebenfalls eine Reihe von Vorteilen. Beim Spendenbasierenden Crowdfunding können einzelne Projekte unterstützt werden. Die Interessierten spenden ihr Geld nicht an Organisationen, bei denen ein Großteil der Gelder in die Administration fließt. Es können gezielt Menschen, Schicksale und einzelne Projekte unterstützt werden. Der soziale Gedanke und der Wunsch zu helfen kann so viel besser umgesetzt werden und steht auch tatsächlich im Vordergrund.

Durch das Crowdfunding und Crowdlending haben die Anleger eine Alternative zu den bisher vorhandenen Anlageformen Depot und Tagesgeldkonto zu attraktiven Konditionen. Sie können gezielt in Start-Ups investieren, von deren Geschäftsideen sie überzeugt sind. Sie sind nicht vom Geschick und der Marktkenntnis eines Dritten abhängig, wie dies beispielsweise bei einem Fonds der Fall ist. Der Investor kann sich die Projekte nach seinen Interessen oder seinem Fachgebiet selbst aussuchen.

Die Interaktion der Personen findet bei Crowdfunding ausschließlich über das Internet statt. Die Menschen hinter den einzelnen Projekten können nur virtuell kennengelernt werden. Der Unterstützer weiß nur das von seinem Gegenüber, was dieser ihn wissen lässt. Alle zwischenmenschlichen Informationen, die bei einem direkten Kontakt ausgetauscht werden, fehlen. Am Ende entscheiden nur die Projektpräsentation und die Idee selbst. Dies kann sowohl vorteilhaft sein, als auch Nachteile mit sich bringen.

Beim Crowdlending übernehmen die Plattformen eine Vorprüfung der Bonität für die Kreditsuchenden. Mit Hilfe dieser Bonitätseinschätzung können die Investoren die Projekte gezielt auswählen.²¹¹ Dennoch besteht ein Kreditausfall- und somit eine Totalverlustrisiko. Es kann sein, dass das Geld weg ist und auch die versprochene Gegenleistung nicht erfüllt wird. Es gibt keine Erfolgsgarantie.

²¹¹ Vgl. auxmoney GmbH (a), online, abgerufen am 20.11.2019.

6 Fazit

In Deutschland überwiegen derzeit die altbekannten Finanzierungsformen. Der Deutsche investiert in der Regel äußerst konservativ. Alles Neue wird zunächst kritisch beäugt. Die Art und Weise, wie wir unser Geld anlegen ist stark durch unser Elternhaus geprägt. Dieses hat einen maßgeblichen Einfluss auf unseren Umgang mit Geld. Das anhaltende Niedrigzinsniveau bewegt viele potentielle Investoren dazu nach Alternativen zum klassischen Sparbuch oder Tagesgeldkonto zu suchen. Dabei kommt dem Internet eine Hauptrolle bei der Informationsbeschaffung zu. Soziale Medien sind eine Plattform zur Kommunikation und spielen eine wichtige Rolle im Alltag von vielen Menschen. Vor allem die technische Entwicklung der letzten Jahre hat zur flächendeckenden Nutzung von Smartphones und Apps geführt. Dadurch sind wir stets verbunden und haben ungehinderten Zugang zum Internet. Dies sind die perfekten Voraussetzungen für Crowdfunding.²¹² Mit Hilfe der Schwarmfinanzierung können nicht nur soziale und kulturelle Projekte realisiert werden. Ebenso sind Immobilieninvestments oder die Finanzierung eines Start-Ups möglich. Anhand des Crowdinvesting-Marktes wird das Wachstum der vergangenen Jahre beispielhaft deutlich. Gemäß Crowdinvest-Marktreport 2018 betrug die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate im Bereich Crowdinvesting seit 2011 in Deutschland 114 Prozent.²¹³ Im Jahr 2018 wurden im Bereich Immobilien 210,7 Mio. EUR über diese neue Finanzierungsform akquiriert. Im Jahr zuvor waren es noch knapp 129 Mio. EUR.²¹⁴

Crowdfunding ist daher ein geeignetes Mittel, um Projekte in die Tat umzusetzen, die aus unterschiedlichen Gründen sonst niemals realisiert werden könnten. Es bietet sehr attraktive Renditechancen. Durch die ausschließliche Umsetzung über das Internet ist es ein Instrument, welches vor allem von der sogenannten Generation Y & Co. genutzt wird. In der Einleitung zu dieser Diplomarbeit wurde mit Hilfe einer Grafik verdeutlicht, dass es sich um einen wachsenden Markt handelt. Im Fokus stand die ertragsteuerliche Behandlung. Denn das Crowdfunding ist bisher nicht durch eine Vielzahl von spezifischen Vorschriften geprägt. Vielmehr müssen die bestehenden Regelungen auf die verschiedenen Arten des Crowdfunding angewendet werden. Dies kann zuweilen recht komplex sein und erfordert stets die

²¹² Vgl. crowdfunding.de (a), online, abgerufen am 22.02.2020.

²¹³ Vgl. crowdfunding.de (a), S. 4, online, abgerufen am 22.02.2020.

²¹⁴ Vgl. crowdfunding.de (a), S. 6, online, abgerufen am 22.02.2020.

genaue Prüfung der jeweils gegebenen gesetzlichen Tatbestandsmerkmale. Der vorliegende Leitfaden kann dabei unterstützen die gegebenen Gesetze richtig anzuwenden.

In der jüngeren Vergangenheit wurde z. Bsp. in Bezug auf den Kapitalertragsteuerabzug eine Gesetzeslücke geschlossen und die Regelungen hinsichtlich des Verzichts auf die Prospektspflicht wurden gelockert. Anhand dieser Reaktionen des Gesetzgebers wird deutlich, dass dieser durchaus erkannt hat, dass es sich bei Crowdfunding um eine Finanzierungsalternative mit Wachstumspotential handelt. Daher ist es nicht ausgeschlossen, dass in Zukunft weitere neue Regelungen geschaffen werden, die das Crowdfunding betreffen. Diese Entwicklung bleibt abzuwarten.

Verzeichnis der Anhänge

Anhang 1	Crowdfunding-Plattform betterplace.org	VI
Anhang 2	Crowdfunding-Plattform startnext.de	VII
Anhang 3	Crowdfunding-Plattform auxmoney.de	VIII
Anhang 4	Crowdfunding-Plattform bergfuerst.com	IX

Anhang 1 - Crowdfunding-Plattform betterplace.org

Die Crowdfunding-Plattform betterplace.org wird von der gut.org gemeinnützige Aktiengesellschaft mit Sitz in Berlin betrieben, welche ausschließlich Spenden-Crowdfunding anbietet. Die Kapitalgesellschaft verfolgt satzungsgemäß steuerbegünstigte Zwecke i.S.d. §§ 51 ff. AO. Ihr Zweck ist das nationale und internationale Einwerben von Spenden und Schenkungen zur Finanzierung und Durchführung gemeinnütziger, mildtätiger und kirchlicher Projekte im In- und Ausland. Es handelt sich um eine sogenannte Mittelbeschaffungskörperschaft.²¹⁵ Die AG finanziert sich durch private Förderer, freiwillige Spender, eine Transaktionsgebühr i.H.v. 2,5 % der Spende und die Entwicklung und den Vertrieb digitaler Produkte für soziales Engagement.²¹⁶

²¹⁵ Vgl. gut.org gemeinnützige Aktiengesellschaft (a), online, abgerufen am 12.01.2020.

²¹⁶ Vgl. gut.org gemeinnützige Aktiengesellschaft (b), online, abgerufen am 01.03.2020.

Anhang 2 - Crowdfunding-Plattform startnext.de

Die Crowdfunding-Plattform startnext.de wird von der Startnext Crowdfunding GmbH mit Sitz in Dresden betrieben. Bei dieser Plattform handelt es sich um einen Vertreter des sogenannten Crowdsupporting. Die Unterstützer können als Gegenleistung z. Bsp. das fertige Produkt wählen (je nachdem was der Starter anbietet). Die Plattform nutzt das Alles-oder-nichts-Prinzip. Der Starter bekommt das Geld nur dann ausgezahlt, wenn das Fundingziel erreicht wird. Startnext wird über freiwillige Provisionen finanziert. Sowohl die Starter als auch die Unterstützer entscheiden selbst, ob und mit welchem Betrag sie die Plattform mitfinanzieren.²¹⁷

²¹⁷ Vgl. Startnext Crowdfunding GmbH, online, abgerufen am 01.03.2020.

Anhang 3 - Crowdfunding-Plattform auxmoney.de

Die Crowdfunding-Plattform auxmoney.de wird von der auxmoney GmbH mit Sitz in Düsseldorf betrieben. Sie bietet Crowdlending an. Über die Plattformen werden Kredite von Privatpersonen an Privatpersonen oder Unternehmen vermittelt. Auxmoney bewertet die Bonität eines Starters mit einem Scorewert, welcher neben den Daten der Schufa, rund 300 weitere Merkmale berücksichtigt. Von dem jeweiligen Scorewert ist der Zinssatz abhängig. Wird die Bonität als ausreichend bewertet, wird das Kreditprojekt auf der Plattform freigegeben. Zuvor kann der Starter es ausführlich beschreiben um mit Informationen hinterlegen, um seine Finanzierungschancen zu erhöhen. Anleger können alle Projekte mit dem dazugehörigen Zins und allen Bonitätsinformationen einsehen. Die maximale Laufzeit für das Funding beträgt 20 Tage. Die Plattform finanziert sich über Provisionen. Diese entstehen für den Starter i.H.v. 3,5 Prozent des Nettokreditbetrages, wenn das Fundingziel erreicht wurde. Die Anleger zahlen ein Prozent ihrer jeweiligen Anlagesumme. Wird ein Kredit nicht finanziert, müssen beide Parteien keine Gebühren zahlen und das Projekt verfällt.²¹⁸

²¹⁸ Vgl. auxmoney GmbH (b), online, abgerufen am 01.03.2020.

Anhang 4 - Crowdfunding-Plattform bergfuerst.com

Die Crowdfunding-Plattform bergfuerst.com wird von der Bergfürst AG mit Sitz in Berlin betrieben. Dabei handelt es sich um einen Vertreter des Crowdinvestings. Die Plattform hat sich auf die Finanzierung von Immobilienprojekten spezialisiert. Starter, die mit bergfuerst.com zusammenarbeiten, sind i.d.R. Immobiliengesellschaften. Diese erhalten über die Plattform die Möglichkeit Mezzanines Kapital zu generieren. Denn Banken decken oftmals nur ca. 70 Prozent der Finanzierung ab. Die Differenz muss durch den Starter mit Eigenkapital oder anderweitigem Fremdkapital finanziert werden. Die Plattform bietet Anlegern daher die Möglichkeit in große Immobilienprojekte zu investieren, die sonst nur institutionellen Anlegern oder Großanlegern zur Verfügung stehen würden. Die Zinsen liegen hierbei zwischen 5 und 7,5 Prozent. Des Weiteren können Beteiligungen auf der Handelsplattform vor Ende der eigentlichen Laufzeit zum Verkauf angeboten werden.²¹⁹

²¹⁹ Vgl. Bergfürst AG, online, abgerufen am 01.03.2020.

Quellenverzeichnis

Literaturverzeichnis

Beck, Ralf: Crowdfunding, Börsenbuchverlag, 4. Auflage, Kulmbach, 2016

Dauber, Harald/Schneider, Josef: Vereinsbesteuerung Kompakt, HDS-Verlag, Weil im Schönbuch, 9. Auflage, 2016

Dauber, Harald/Schneider, Josef: Vereinsbesteuerung Kompakt, HDS-Verlag, Weil im Schönbuch, 10. Auflage, 2017

Grill, Wolfgang/Perczynski, Hans: Wirtschaftslehre des Kreditwesens, Deutscher Sparkassenverlag, Stuttgart, 44. Auflage, Buch, Stand 2010

Jansen, Thomas/Huget, Dennis: Umsatzsteuerrechtliche Beurteilung des Crowdfunding, Verlag Dr. Otto Schmidt, Köln, Aufsatz erschienen in UR 2018, 417-426

Schlotter, Josef/Jansen, Gabi: Abgeltungsteuer, Verlag Schäffer Poeschel, Stuttgart, Buch, Stand 2008

Seltenreich, Stephan/Miertsch, Cornelia: Besteuerung von Dividendenerträgen und wesentlichen Beteiligungen, HDS-Verlag, Weil im Schönbuch, Buch, Stand 2017

Sterblich, Ulrike/Kreßner, Tino/Theil, Anna/Bartelt, Denis: Das Crowdfunding Handbuch, orange press, Freiburg, 2015

Tolkmitt, Volker: Neue Bankbetriebslehre, Verlag Dr. Th. Gabler, Wiesbaden, 2. Auflage, Stand 2007

Weber-Grellet, Heinrich (Hrsg.): Schmidt Kommentar Einkommensteuergesetz, Verlag C. H. Beck oHG, 38. Auflage, München, 2019

Sixt, Elfriede: Steuern und Crowdfunding – Ein Überblick, epubli GmbH, Berlin, Aufsatz erschienen in Crowdfunding und Steuern 2014, 9-16, Hrsg. Karsten Wenzlaff

Verzeichnis der Internetlinks

auxmoney GmbH (a): Kredit – Crowdlending, online, abgerufen am 20.11.2019,

URL: <https://www.auxmoney.com/kredit/darlehen-crowdlending.html>

auxmoney GmbH (b): Kredit >> Crowdfunding, online, abgerufen am 01.03.2020

URL: <https://www.auxmoney.com/kredit/darlehen-crowdfunding.html>

Bafin (a): Crowdlending, Artikel vom 14.01.2018, online, abgerufen am 20.11.2019

URL: https://www.bafin.de/DE/Aufsicht/FinTech/Crowdfunding/Crowdlending/crowdlending_artikel.html

Bafin (b): Kleinanlegerschutz: Neues Gesetz in Kraft, Artikel vom 10.07.2015, online, abgerufen am 02.02.2020

URL: https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Meldung/2015/meldung_150710_kleinanlegerschutzgesetz.html

Bafin (c): Prospekte für Wertpapiere und Vermögensanlagen, Artikel vom 04.01.2019, online, abgerufen am 29.02.2020

URL: https://www.bafin.de/DE/Verbraucher/GeldanlageWertpapiere/Prospektpflicht/prospekte_node.html

Bergfürst AG: Über Bergfürst, online, abgerufen am 01.03.2020

URL: <https://de.bergfuerst.com/ueber-bergfuerst>

BMF: Kleinanlegerschutzgesetz, Artikel vom 09.07.2015, online, abgerufen am 02.02.2020

URL: https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Gesetzestexte/Gesetze_Verordnungen/2015-07-09-kleinanlegerschutzgesetz.html

crowdfunding.de (a): Crowdinvest Marktreport 2018 Deutschland, Stand vom 19.03.2019, online, abgerufen am 22.02.2020

URL: https://www.crowdfunding.de/app/uploads/2019/04/Crowdinvest-Marktreport-2018-Deutschland-crowdfunding.de_.pdf

crowdfunding.de (b): Die Meilensteine – Crowdfunding Chronik, Artikel vom 31.01.2020, online, abgerufen am 22.02.2020

URL: <https://www.crowdfunding.de/magazin/crowdfunding-chronik/>

crowdfunding.de (c): Crowdfunding-Wortschöpfer Michael Sullivan im Interview, Artikel vom 28.10.2015, online, abgerufen am 22.02.2020

URL: <https://www.crowdfunding.de/magazin/crowdfunding-wortschoepfer-michael-sullivan-im-interview/>

gut.org gemeinnützige Aktiengesellschaft (a): Satzung der gut.org gemeinnützige Aktiengesellschaft, Stand vom 14.10.2016, online, abgerufen am 12.01.2020

URL: <https://www.betterplace.org/c/medien/files/2016/11/Satzung-gut.org-gAG-Stand-2016-10-14.pdf>

gut.org gemeinnützige Aktiengesellschaft (b): Über uns, online, abgerufen am 01.03.2020

URL: <https://www.betterplace.org/c/ueber-uns>

Kapilendo AG: Was ist Crowdlending?, online, abgerufen am 26.01.2020

URL: <https://www.kapilendo.de/anleger/crowdlending-geld-verleihen>

Kretzschmar, Ralf: Vermögensanlagengesetz, Gesetzesänderung erleichtert Crowdinvesting 2019, Artikel vom 04.02.2020, online, abgerufen am 28.02.2020

URL: <https://de.bergfuerst.com/ratgeber/gesetzesaenderung>

Kuhn, Lothar: Crowdsourcing?, in Harvard Business Manager, Ausgabe November 2009, online, abgerufen am 22.02.2020

URL: <https://www.harvardbusinessmanager.de/heft/artikel/a-658914.html>

Mohr, Martin: Crowdlending könnte für Startups bald teurer werden, Artikel vom 27.05.2019, online, abgerufen am 26.01.2020

URL: <https://www.gruenderszene.de/perspektive/kapitalertragsteuer-crowdlending?interstitial>

Startnext Crowdfunding GmbH: Über Startnext, online, abgerufen am 01.03.2020

URL: <https://www.startnext.com/info/startnext.html>

Tchibo GmbH, online, abgerufen am 22.02.2020

URL: https://community.tchibo.de/de-de/start?_ga=2.35979424.1668637321.1582388639-1343151323.1582388639&_gac=1.177865361.1582388639.EAlalQob-ChMI2Zu5-sjl5wIVmKztCh0CEg-pkEAYASAAEgIK_vD_BwE&_ga=2.35979424.1668637321.1582388639-1343151323.1582388639&_gac=1.177865361.1582388639.EAlalQob-ChMI2Zu5-sjl5wIVmKztCh0CEgpkEAYASAAEgIK_vD_BwE

Theil, Anna: 7 Mehrwerte einer Crowdfunding-Kampagne, an die viele nicht sofort denken, Artikel vom 07.01.2020, online, abgerufen am 01.03.2020

URL: <https://www.startnext.com/blog/Blog-Detailseite/7-mehrwerte-einer-crowdfunding-kampagne-an-die-viele-nicht-sofort-denken~ba1238.html>

Gesetzesverzeichnis

Abgabenordnung in der Fassung der Bekanntmachung vom 01.10.2002 (BGBl I S. 3866; 2003 I S. 61), die zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 21.12.2019 (BGBl I S. 2875) geändert worden ist

Aktiengesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 06.09.1965 (BGBl I S. 1965, 1089), das zuletzt durch den Artikel 1 des Gesetzes vom 12.12.2019 (BGBl I S. 2637) geändert worden ist

Bewertungsgesetz in der Fassung vom 1.2.1991 (BGBl I 1991, S. 230), das zuletzt durch den Artikel 25 des Gesetzes vom 12.12.2019 (BGBl I S. 2451) geändert worden ist

Bürgerliches Gesetzbuch in der Fassung vom 2.1.2002 (BGBl I 2002, S. 42, 2909; 2003, S. 738), das zuletzt durch den Artikel 1 des Gesetzes vom 21.12.2019 (BGBl I S. 2911) geändert worden ist

Einkommensteuergesetz in der Fassung vom 8.10.2009 (BGBl I 2009, S. 3366, 3862), das zuletzt durch den Artikel 8 des Gesetzes vom 26.11.2019 (BGBl I S. 1794) geändert worden ist

Erbschaftsteuergesetz in der Fassung vom 27.2.1997 (BGBl I 1997, S. 378), das zuletzt durch den Artikel 12 des Gesetzes vom 26.11.2019 (BGBl I S. 1794) geändert worden ist

Handelsgesetzbuch in der Fassung vom 10.05.1897 (RGBl 1897, S. 219), das zuletzt durch den Artikel 8 Abs. 4 des Gesetzes vom 8.7.2019 (BGBl I S. 1002) geändert worden ist

Kleinanlegerschutzgesetz in der Fassung vom 3.7.2015 (BGBl I 2015, S. 1114), das zuletzt durch den Artikel 23 des Gesetzes vom 23.06.2017 (BGBl I, S. 1693) geändert worden ist

Körperschaftsteuergesetz in der Fassung vom 15.10.2002 (BGBl I 2002, S. 4144), das zuletzt durch den Artikel 7 des Gesetzes vom 12.12.2019 (BGBl I S. 2451) geändert worden ist

Kreditwesengesetz in der Fassung vom 9.9.1998 (BGBl I 1998, S. 2776), das zuletzt durch den Artikel 91 des Gesetzes vom 20.11.2019 (BGBl I, S. 1626) geändert worden ist

Vermögensanlagengesetz in der Fassung vom 6.12.2011 (BGBl I 2011, S. 2481), das zuletzt durch den Artikel 5 des Gesetzes vom 8.7.2019 (BGBl I, S. 1002) geändert worden ist

Rechtsprechungsverzeichnis

Beschlüsse

BFH, Beschluss v. 02.02.2011, IV B 110/09, *BFH/NV* 2011, S. 792-793

Urteile

BFH, Urteil v. 25.11.1987, I R 126/85, *BStBI II* 1988, S. 220

BFH, Urteil v. 12.9.1990, I R 65/86, *BStBI II* 1991, S. 258

BFH, Urteil v. 12.8.2000, V R 142, *BStBI II* 2002, S. 178

BFH, Urteil v. 12.6.2007, V R 589, *BStBI II* 2008, S. 456

BFH, Urteil v. 12.12.2013, V R 634, *BStBI II* 2014, S. 123

FG Münster, Urteil v. 13.10.2010, 14 K 1789/08 E, 14 K 1792/08 E, *EFG* 2011, S. 610-616 (Leitsatz und Gründe)

Verzeichnis der Verwaltungsanweisungen

EStR – Einkommensteuer-Richtlinien 2012 vom 25.3.2013, BStBl I S. 276, in der Fassung vom 26.11.2018, gültig ab 01.3.2019, abgedruckt im Einkommensteuerhandbuch 2018

KStR – Körperschaftsteuer-Richtlinien 2015 vom 6.4.2016 (BStBl 2016 I Sondernummer 1/2016 S.2), gültig ab 15.4.2016, abgedruckt im Körperschaftsteuerhandbuch 2015

BMF-Schreiben

BMF, Schreiben v. 18.02.1998, IV B 2 – S 2144-40/98, BStBl I 1998, S. 212

BMF, Schreiben v. 15.12.2017, IV C 4 – S 2223/17/10001, BStBl I 2018, S. 246

Verfügungen

Oberfinanzdirektion des Landes Nordrhein-Westfalen, Erlass v. 12.05.2016, S 2742-2016/0009-St 131, FMNR26a380015, juris

Finanzministerium des Landes Nordrhein-Westfalen, Erlass v. 18.07.2018, S 2133-000036-V B 1, FMNR2c1400018, juris

Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere hiermit an Eides Statt, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht. Die gedruckte und digitalisierte Version der wissenschaftlichen Abschlussarbeit sind identisch.

Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Meißen,

Saskia Böhme

Anlage 49: Cindy Feldbauer: Crowdfunder aufgepasst:

Felix!
smart beraten.

BLOG

So müssen Sie Ihre Einnahmen versteuern

NEWSLETTER ABONNIEREN

[Felix! Blog/Steuertipps/Crowdfunder aufgepasst: So müssen Sie Ihre Einnahmen versteuern](#)



Crowdfunder aufgepasst: So müssen Sie Ihre Einnahmen versteuern

Veröffentlicht am [4. Juni 2018](#) von [Cindy Feldbauer](#)

Kategorien

[Adventskalender](#)

[Auto](#)

[Betriebswirtschaft](#)

[Buchhaltungstipps](#)

[Business](#)

[FAQ / Mandantenfragen](#)

[Gastartikel](#)

[GoBD](#)

[Gründer](#)

[Hilfe zur Steuererklärung](#)

[Infografik](#)

[Interview](#)

[Kassenführung](#)

[Onlinehandel](#)

[Skurriles](#)

[Steuer goes Digital](#)

[Steueränderungen](#)

[Steuerbegriffe](#)

[Steuertermine und Fristen](#)

[Steuertipps](#)

[Studenten](#)

[Studie](#)

[Top-News](#)

[Über uns](#)

[Veranstaltungen](#)

[Videos](#)

Schlagwörter

[Abgeltungssteuer](#) [Amazon](#) [berlin](#) [startup](#)

[betrieblich](#) [Betriebsprüfer](#) [BFH](#)

[Buchhaltung](#) [Digitalisierung](#) [E-](#)

[Commerce](#) [ebay](#)

[Einkommensteuer](#)



„Haben Sie denn genug Geld?“ fragt in einem aktuellen Werbespot der Verkäufer. „Ich nicht“, antwortet der Käufer, „aber die.“ Die Kamera schwenkt auf jede Menge Menschen, die dem Käufer ihr Geld geben wollen, damit er aus einem alten Schulbus einen Imbisswagen machen kann. Gruppenfinanzierung oder Schwarmfinanzierung sind die deutschen Begriffe, Crowdfunding die wohl bekanntere englische Bezeichnung für diese Art der Finanzierung. Bevor Sie der Verlockung des schnellen Geldes erliegen, sollten Sie die steuerlichen Folgen des Crowdfunding kennen.

Vom Prinzip her ist das Crowdfunding eigentlich ganz einfach. Braucht ein Unternehmer Geld, startet er eine Crowdfunding-Kampagne und sucht damit Geldgeber. Diese erhalten als Gegenleistung Zinsen, Sachleistungen, Beteiligungen am Unternehmen oder am Verkaufserlös, das Projektergebnis oder das finanzierte Produkt zu einem günstigeren Kaufpreis.

Auch humanitäre oder gemeinnützige Projekte sammeln mit Hilfe des Crowdfunding Geld. Selbst die Filmbranche hat schon den einen oder anderen mittels Crowdfunding finanziert (z.B. „Stromberg“).

Bei aller Euphorie über leicht verdientes Geld sollte man als Unternehmer bzw. Crowdfunder eines nicht vergessen: Für das gesammelte Geld können unter Umständen Umsatzsteuer, Gewerbesteuer und Einkommensteuer bzw. Körperschaftsteuer fällig werden.

Das hängt insbesondere davon ab, welche Form des Crowdfunding Sie wählen. Zur Auswahl stehen das klassische Crowdfunding, Crowdfunding, Crowdfunding, Crowdfunding und Crowdfunding. Diese Formen der Finanzierung unterscheiden sich vor allem hinsichtlich der Gegenleistung, die die Geldgeber erhalten.

Das klassische Crowdfunding: Für Start-ups geeignet

Beim klassischen Crowdfunding erhalten die Geldgeber für ihren Geldeinsatz eine Gegenleistung, zum Beispiel das jeweilige Produkt, das sie mitfinanziert haben. Beispiel: Ein Elektroantrieb für Skateboards. Hier wird der Kaufpreis vorab bezahlt und der Antrieb bei Erreichen der Investmentsumme an den „edlen Spender“ ausgeliefert. Lesen Sie hierzu auch unsere Pressemitteilung [„Crowdfunder aufgepasst: Bundesregierung stellt klar, wann Einnahmen versteuert werden müssen“](#).

Beim Empfänger sind die Zahlungen umsatzsteuerpflichtig, und zwar sofort und nicht erst bei Lieferung des Produkts als Gegenleistung. Einkommensteuer bzw. Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer werden hier ebenfalls fällig, denn bei den gezahlten Beträgen handelt es sich um Betriebseinnahmen des Unternehmers. Da eine Gegenleistung vorliegt, kann der Empfänger seine Zahlungen nicht als Spende steuerlich abziehen.

Gründer gründerzene

[Immobilien Ist-Versteuerung](#) [Kasse](#)

[Kassenführung](#) [Kindergeld](#) [Lohnbuchhaltung](#)

[Lohnsteuer](#) [Online-Steuerberatung](#)

[Onlinehandel](#) [Onlinehändler](#) [PKW privat](#)

[Ranking](#) [Reisekosten](#) [SEO](#) [Soll-Versteuerung](#)

[startup](#) [Steuerberatung](#)

[Steuerbescheid](#)

Steuererklärung

[Steuersparmodell](#) [Suchmaschinenoptimierung](#) [TOP-](#)

[Steuerberater](#) [Umsatzsteuer](#)

[Umsatzsteuervoranmeldung](#)

[Werbungskosten](#)

Kontakt

Telefon: 0800 33549133

Mo. – Fr. 09:00 – 18:00 Uhr

ansprechensweise variante

Beim Crowdfunding werden die Geldgeber am Unternehmen, in das sie investieren, und damit an dessen Entwicklung beteiligt. In der Regel erhoffen sich die Investoren eine Rendite ihrer Geldanlage, die dann – bei entsprechenden Erfolgen bzw. Ausschüttungen – als Einnahmen aus Kapitalvermögen einkommensteuerpflichtig sind. Je nach Unternehmensform kann ein Crowdfunding aber auch zu gewerblichen Einkünften beim Investor führen. Ein Spendenabzug scheidet hier dagegen aus.

Für den Unternehmer und Empfänger der Investitionen kommt es für die Frage, ob die Zahlungen steuerpflichtig sind oder nicht, sehr darauf an, wie die Verträge mit den Geldgebern ausgestaltet sind, welche Rechtsform das Unternehmen hat und wie der Unternehmer seinen Gewinn ermittelt. Hier geht es richtig ans Eingemachte. Tipp: Suchen Sie zur Klärung der steuerlichen Pflichten in diesen Fällen unbedingt einen Steuerberater auf.

[adrotate banner="8"]

Crowdlending: Spart den Weg zur Bank

Hinter dem Crowdlending verbirgt sich das klassische Kreditgeschäft. Der Geldgeber leiht einem Unternehmer Geld und bekommt dafür Zinsen – die er versteuern muss. Damit ist das Crowdlending eine Alternative zu einem Bankkredit.

Der Unternehmer kann das Geld für Investitionen verwenden und zahlt Zinsen und Tilgungsbeträge. Versteuern muss der Unternehmer nichts, denn die gezahlten Beträge sind keine Betriebseinnahmen und fallen auch nicht unter die Umsatzsteuer. Der Geldgeber kann seine Zahlungen auch hier nicht als Spende absetzen.

Crowddonation: Nur etwas für gemeinnützige Organisationen

Diese Form des Geldsammelns nutzen vor allem gemeinnützige Organisationen, die damit bestimmte Projekte finanzieren wollen.

Die Geldgeber erhalten hier keine Gegenleistung, sodass die Zahlungen als Spende abgesetzt werden können, wenn der Empfänger steuerbegünstigt ist und Spendennachweise ausstellen darf. In diesem Fall muss das erhaltene Geld vom Empfänger nicht versteuert werden.

Fazit

In Zeiten der Nullzinspolitik sollte es für Unternehmen und Start-ups kein Problem sein, mit dem Crowdfunding Geldgeber zu finden – wenn Geschäftsidee und Rendite stimmen.

Wegen der nicht unerheblichen steuerlichen Risiken vor allem beim Crowdfunding sollte aber unbedingt ein Steuerberater hinzugezogen werden, bevor das Projekt auf eine Crowdfunding-Plattform gestellt wird.

Sie haben Fragen

Sie sind bereits

Anlage 50:

Karsten Wenzlaff: Welche Steuern muss ich beim
ikosom Crowdfunding zahlen?

Welche Steuern muss ich beim Crowdfunding zahlen?

BLOG

Karsten Wenzlaff

8. Februar 2014

In Crowdfunding-Diskussionen und -Workshops gibt es immer wieder die Frage, wie Crowdfunding steuerrechtlich behandelt wird. Ich probiere an dieser Stelle mal eine Übersicht zu geben unter Berücksichtigung der zahlreichen Diskussionen dazu in diversen Blogs, in der Facebook-Gruppe Crowdfunding und im [German Crowdfunding Network](#).

Im Wesentlichen beschränke ich mich hier auf das [Reward-Based Crowdfunding](#). Die Ausführungen sind nicht als Rechtsberatung zu verstehen, sondern es empfiehlt sich immer einen Anwalt oder Steuerberater zu kontaktieren, bevor man ein Crowdfunding-Projekt beginnt, insbeson-

dere dann, wenn das Projekt einen Umfang im fünfstelligen Eurobereich hat.

Die Diskussion ist natürlich lange nicht abgeschlossen, insofern ist das vorliegende nur mal ein Zusammenstellen meiner Recherchen in dem Bereich. Ich bin aber selbst nicht Steuerberater, insofern kann ich mich natürlich auch irren. Für Kommentare und Ergänzungen bin ich dankbar.

Welche Form des Rechtsgeschäfts ist Reward-Based Crowdfunding?

Die kurze Antwort: Es entsteht ein Kaufvertrag.

Wenn jemand über eine Reward-Based Crowdfunding-Plattform ein Projekt unterstützt, dann gehen die AGBs der meisten Plattform davon aus, dass dies einen Kaufvertrag zwischen Geldgeber und Geldempfänger konstituiert, unabhängig davon die Prämie materieller Natur (CD, Download eines Films, Eintrittskarte) oder

immaterieller Natur (Widmung, Danksagung, Nennung im Booklet, Logopräsenz) ist (§433ff BGB).

Da in der Regel das Crowdfunding über das Internet zustande kommt, gelten die besonderen Vorschriften für Fernabsatzverträge (§312ff BGB), insbesondere das Widerrufsrecht (§312d BGB).

Ist Crowdfunding eine Schenkung, die steuerfrei ist?

Die kurze Antwort: Nein.

Bei Beträgen, die ohne Gegenleistung gegeben werden, wird teilweise argumentiert, dass hier eine Schenkung vorliegt ([zum Beispiel in diesem Blogpost](#)). Tino Kressner argumentiert ebenso in seinem [Blog bei startnext](#). Im Erbschaftssteuergesetz ist auch die Schenkung zwischen Privatpersonen geregelt und dort wird ein Freibetrag von 20.000 Euro pro Person festgelegt, der steuerfrei ist (§16 ErbStG).

Ich persönlich bin mir aber unsicher, ob diese Analyse richtig ist. Eine Schenkung muss in der Regel unentgeltlich (§ 516 BGB) erfolgen. Unentgeltlich bedeutet nicht nur, dass die Schenkung nichts kosten darf, sondern auch dass keine Gegenleistung erfolgen darf (§ 320ff BGB). Das bedeutet aber einerseits, dass für viele der Crowdfunding-Projekte Dankeschöns, Prämien, Perks und Gegenleistungen im Zuge der Geldzahlung erworben werden können, kann ohnehin nicht von einer Schenkung geredet werden.

Aber auch für einen Crowdfunding-Betrag ohne Gegenleistung ist der Begriff der Schenkung nicht angebracht. Man könnte leicht argumentieren, dass bei einem Crowdfunding-Projekt mit der Realisierung eines bestimmten Vorhabens erworben wird, insofern jeder gegebene Geldbetrag an das Versprechen geknüpft ist, bei erfolgreicher Finanzierung das beworbene Projekt auch umzusetzen. Selbst wenn also keine Gegenleistung verlangt wird, ist das gesamte Crowdfunding-Projekt eine Gegenleistung für den Geldgeber.

Noch viel weniger ist der Begriff der Schenkung geeignet, wenn der Empfänger mit dem Crowdfunding-Projekt die Ausgaben für ein kommerzielles Projekt finanziert. Wer also ein Buch finanziert, welches er danach verkaufen will, und die Erstellung des Buchs als Crowdfunding-Projekt sich finanzieren lässt, kann vor dem Finanzamt sehr schlecht argumentieren, dass hier ein Geschenk vorgelegen hat. Es könnte ja durchaus sein, dass jemand das Crowdfunding-Projekt erstmal ohne Kauf einer Prämie finanziert, weil er später im Laden beabsichtigt, das Buch zu kaufen. Hinzu kommt, dass eine Schenkung in der Regel von Privatpersonen an Privatpersonen vorgenommen wird – und nicht von Privatpersonen an Unternehmen, die das als Erlös verbuchen müssten.

Der Vollständigkeit halber sei gesagt, dass es zwar die Möglichkeit gibt, Schenkungen mit Auflagen zu versehen und teilweise wird das auch so verstanden, dass Crowdfunding einem Schenkungsvertrag mit Auflagen entspricht, aber auch hier sind die obigen Zweifel (Gegenleistungen,

Privat-an-Unternehmen-Schenkung)
angebracht.

Der Begriff der Schenkung ist nicht trivial, deswegen würde ich empfehlen, als Projektbetreiber nicht davon auszugehen, dass die Crowd mir etwas schenken will. Es ist auch kein Trinkgeld, denn das wäre zwar eine unentgeltliche Schenkung, aber an einen Arbeitnehmer, der für seinen Arbeitgeber eine Dienstleistung zugunsten des Kunden erfüllt (§ 107 Abs. 3 GewO). Das ist bei Crowdfunding-Projekten in der Regel nicht der Fall, weil das Projekt ja nicht als Dienstleistung eines Arbeitnehmers für einen Arbeitgeber durchgeführt wird. Auch hier gilt aber das Prinzip der Unentgeltlichkeit.

Auch wenn einige Finanzämter und Plattformen den Begriff der Schenkung akzeptieren, so ist davon auszugehen, dass über kurz oder lang nicht aufrecht erhalten wird. Wer also ein Crowdfunding-Projekt gemacht hat und nach einigen Jahren eine Betriebsprüfung erlebt, kann hier garantiert mit Nachforderungen rechnen,

wenn er bestimmte Steuern nicht entrichtet hat.

Muss ich als Crowdfunding-Projektbetreiber ein Gewerbe anmelden?

Die kurze Antwort: Wenn das Crowdfunding-Projekt unternehmerischen Charakter hat, dann ja.

Ein Gewerbe anzumelden, ist nicht immer notwendig wenn man etwas verkauft, denn es gibt ja auch Möglichkeit des Privatverkaufs (Flohmärkte, Anzeigenblätter, ebay), aber die Grenzen für Privatverkäufe sind vom Gesetzgeber relativ eng gesetzt. Es hängt vor allem ab, was derjenige macht, der das Crowdfunding-Projekt betreibt.

In Deutschland muss man immer ein Gewerbe anmelden, wenn man langfristig unternehmerisch tätig sein will und Gewinnabsichten erzielen will (**§15 EStG Absatz 2**). Bei Crowdfunding-Projekten, die klar eine kommerzielle Natur aufweisen

oder einem langfristigen Aufbau eines Unternehmens dienen, ist im Zweifel eine Gewerbebeanmeldung immer angebracht.

Ausnahmen für die Gewerbebeanmeldung gibt es für bestimmte freiberufliche Tätigkeiten, zum Beispiel als Apotheker oder Anwalt – die Ausnahmen werden in **§ 6 der Gewerbeordnung** bestimmt.

Muss ich Einkommensteuer bezahlen?

Die kurze Antwort: Ja.

Ein Crowdfunding-Projekt ist in der Regel einkommensteuerpflichtig für Privatpersonen, Einzelunternehmer und Unternehmer in Personengesellschaften (GbR). Die Crowdfunding-Umsätze können aber mit den Ausgaben für Crowdfunding gegengerechnet werden und ergeben so den Gewinn bzw. das Einkommen. Da Crowdfunding-Projekte in der Regel konkrete Ausgabeziele haben, sollte das kein Problem sein, die Ausgaben zu belegen. Falls dennoch ein Gewinn entstanden ist, muss

dieser ganz normal versteuert werden, bei vielen Crowdfundern wird dazu eine einfache Gewinn- und Verlustrechnung ausreichen.

Wenn eine Kapitalgesellschaft (UG, GmbH) hinter dem Crowdfunding-Projekt steht, muss auf den Gewinn in der Regel Gewerbesteuer und **Körperschaftsteuer** bezahlt werden.

Muss ich Umsatzsteuer bezahlen?

Die kurze Antwort: Ja.

Unternehmer sind in der Regel umsatzsteuerpflichtig. Als Kleinunternehmer kann man sich von der Umsatzsteuer befreien lassen, wenn **diese Voraussetzungen** gegeben sind:

- *Im vorangegangenen Kalenderjahr darf der Umsatz zuzüglich der darauf*

entfallenden Steuern nicht höher als 17.500 Euro gewesen sein und

- *im laufenden Kalenderjahr darf der Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuern voraussichtlich nicht höher als 50.000 Euro sein*

*Bei Gründung muss **gegenüber dem Finanzamt** der voraussichtliche Gesamtumsatz realistisch geschätzt werden. Im Gründungsjahr ist allein auf den voraussichtlichen Gesamtumsatz des laufenden Kalenderjahres abzustellen, der inklusive Umsatz-*

steuer 17.500 Euro nicht übersteigen darf.

In der Konsequenz heißt dies, dass ein Crowdfunding-Projekt nicht mehr als 17.500 Euro umfassen sein darf, wenn man in der Zukunft von der Umsatzsteuer befreit bleiben möchte.

Wenn mehrere Leute gemeinsam ein Crowdfunding-Projekt machen, dann sind sie eine gemeinsame GbR und man kann dann den Umsatz auf verschiedene Personen aufteilen. Die Personen müssen aber dann einen entsprechenden Anteil in ihrer Einkommensteuererklärung angeben. Am besten sollte man die Aufteilung schriftlich festhalten.

Die Höhe der Umsatzsteuer beträgt in der Regel 19%. Wenn einzelne Prämien mit einem verringerten Umsatzsteuersatz belegt sind (beispielsweise Bücher – **vollständige Liste**), muss man bei den verkauften Prämien genau ausrechnen, wie hoch der Marktpreis des Gutes innerhalb der Prämie ist. Wer also eine Prämie zu 100 Euro verkauft, in der ein Buch enthalten ist, welches später zu 20 Euro im Laden verkauft wird, der bezahlt 7% Umsatz-

steuer auf das Buch und 19% Umsatzsteuer auf den Rest. **Andrea Kamphuis** ist diejenige, die diesen Aspekt zuerst in die Debatte eingebracht hat.

Muss ich eine Abgabe an die Künstlersozialkasse zahlen?

Die kurze Antwort: Ja, aber nur auf die Honorare der Dienstleister, die sich über die KSK versichern dürfen, und wenn man das Crowdfunding-Projekt unternehmerischer Natur ist.

Die **Künstlersozialkasse** ist die Sozialversicherung für bestimmte Berufe der Kultur- und Kreativwirtschaft, zum Beispiel Designer. In Deutschland ist jedes Unternehmen, welches regelmäßig auf Dienstleistungen aus diesen Berufen zurückgreift, abgabepflichtig für die KSK. Auch Vereine sind unter bestimmten Umständen verpflichtet, eine KSK-Abgabe zu zahlen, die Gemeinnützigkeit spielt keine Rolle (**Infos**).

Wer als Endverbraucher diese Dienstleistungen in Anspruch nimmt, braucht keine KSK-Abgabe zu zahlen. Aber wer über ein kommerziell orientiertes Crowdfunding-Projekt die Dienstleistungen in Anspruch nimmt, müsste vermutlich KSK-Abgaben zahlen. Ich bin auch der Meinung, dass die Plattformbetreiber eigentlich KSK-Abgaben leisten müssten.

Die Künstlersozialabgabe bezieht sich auf die Entgelte an die Künstler und Publizisten. Für 2014 muss man 5,2% auf die Honorare an die KSK abführen.

Related Posts:



#Crowdfunding #Steuer

Leistungen

Als Finanzdienstleister berät LeihDeinerStadtGeld Kommunen bezüglich bürgernahe Finanzierungsmodele. Weiter übernimmt LeihDeinerStadtGeld die gesamte Administration und Abwicklung bei der Finanzierung investiver Projekte durch Bürgerkredite. So wird der Zugang zu Bürgergeldern ermöglicht, ohne die Verwaltung durch zusätzliche administrative Aufgaben zu belasten.



Beratung



Vermarktung



Abwicklung



Administration

⌵ Beratung

⌵ Vermarktung

⌵ Abwicklung

⌵ Administration

> Leistungen

> Vorteile

> Kontakt

Sie haben Fragen?

069 / 2547 413 49

Oder [schreiben](#) Sie uns.

Glossar

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M
N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z

Laufzeit

Die Laufzeit gibt an wie lange der Kreditnehmer das geliehene Kapital benötigt. Am Ende der Laufzeit erhalten die Anleger ihr eingesetztes Kapital zurück.

⌵ [Alle Begriffe](#)

Gastbeitrag

Crowdlending als neuer Weg der Kommunalfinanzierung



Ein Gastbeitrag von Franziska Brill – Projektmanagerin bei der Crowdlending Plattform LeihDeinerStadtGeld.

Von Franziska Brill am 04. Februar 2015

Mit Crowdlending erhalten Städte und Kommunen Zugang zu bankenunabhängiger Finanzierung. Als bundesweit erste Kommune hat sich die Stadt Oestrich-Winkel bereits 2012 für die Durchführung eines Crowdlendings entschieden. Auf diesem Wege wurden 83.200 Euro für Investitionen in die städtische Feuerwehr direkt bei den Bürgerinnen und Bürgern geliehen, statt wie üblich von einer Bank. Mit dem Crowdlending wurde die Umrüstung von analogem Funk auf Digitalfunk finanziert, sodass die freiwillige Feuerwehr zukünftig einfacher mit anderen Rettungs- und Sicherheitskräften zusammenarbeiten kann.

In Zeiten defizitärer Haushalte und drohender Kreditklemmen müssen Kommunen stetig nach neuen Finanzierungsquellen Ausschau halten. Die LeihDeinerStadtGeld GmbH setzt das Modell des Crowdlending für Kommunen um und übernahm im Auftrag der Stadt Oestrich-Winkel die Abwicklung der Investition in die Freiwillige Feuerwehr. Das junge Unternehmen ermöglicht die Aufnahme von Geldern bei Bürgern über eine Online-Plattform und eröffnet so Gebietskörperschaften und kommunalen Unternehmen eine innovative und zinsgünstige Finanzierungsform regionaler Investitionsprojekte.

Für die Investition in die Freiwillige Feuerwehr konnte die Stadt Oestrich-Winkel folgende Konditionen anbieten: Eine Beteiligung am Projekt war bereits ab 100 Euro möglich, mit einem Zinssatz von 0,76 % und einer Darlehenslaufzeit von sechs Jahren. Die Tilgung erfolgt in jährlichen Raten. Bereits vor Ablauf der Finanzierungszeit wurde das Fundingziel erreicht.

E-Mail

JETZT ABONNIEREN

[Archiv und Infos zum Datenschutz](#)

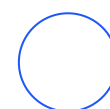
Beliebte Inhalte

[WAS IST CROWDFUNDING](#)
[CROWDINVEST-PROJEKTE](#)
[FINANZIERUNG FINDEN](#)
[CORONA-KRISE](#)
[NEWSLETTER](#)
[SUCHE](#)

ANZEIGE



auxmoney
Kredit
ab 1.000 €
Einfach und schnell ausgezahlt
[Kostenlos anfragen](#)



konventioneller Banken. Gleichzeitig werden Bürger auf wichtige gemeinschaftliche Projekte aufmerksam gemacht. So kann deren Interesse, die Kommune aktiv zu unterstützen, gezielt gesteigert werden. Zudem profitieren Bürger von Zinsen und den Nutzungsmöglichkeiten der umgesetzten Projekte.

Crowdlending stellt somit auch für Kommunen ein attraktives Finanzierungsinstrument dar. Aufgrund des Vorbildcharakters für andere Kommunen, begleitete der Hessischen Städte- und Gemeindebund (HSGB) den Bürgerkredit der Stadt Oestrich-Winkel. „Im Hinblick auf die aktuellen und zukünftigen Veränderung auf dem Kapitalmarkt, ist es sicher ein kluger Schritt der Stadt, ihre Bürgerinnen und Bürger als Gläubiger zu gewinnen!“, erklärt Karl-Christian Schelzke das Interesse des HSGB.

Das Potential für Kommunen und kommunale Unternehmen ist groß. Einerseits können Kommunen via Crowdlending ihre Bürger schnell und einfach bei regionalen Projekten einbinden und schaffen Transparenz und Sensibilität für die Kosten. Andererseits wollen sich die Bürger regional engagieren und ihr Geld einem sinnvollen Zweck zuführen. Mithilfe des Crowdlending wird ein starkes Band zwischen der Gemeinde und den partizipierenden Bürgern geknüpft.

Zur Autorin

Franziska Brill

Artikel teilen

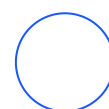


Zum Artikel

Autorin	Datum	Themen
Franziska Brill	04. Februar 2015	Stadt/Regionalentwicklung

In diesem Beitrag befinden sich keine Affiliate-Links.

Für diesen Beitrag hat crowdfunding.de keine Vergütung erhalten.



Anlage 53:

VKU Verlag: Über uns

Über uns

Als Verlagshaus des Verbandes kommunaler Unternehmen (VKU) versorgt der VKU Verlag die kommunale Wirtschaft in Deutschland mit allen relevanten Informationen rund um die Themen Energiewirtschaft, Wasser/Abwasser, Abfallwirtschaft, Breitband oder Mobilität.

Unser Plus: Journalistisches Können gepaart mit einem direkten Zugang zu 1.500 kommunalen Unternehmen in Deutschland. Wir bieten breites Branchen-Know-how und überzeugen durch hohe Qualitätsansprüche.

Das Flaggschiff des Verlages ist die Zeitung für kommunale Wirtschaft (ZfK), die mehr als 45.000 Leserinnen und Leser gedruckt erreicht und mit dem „ZfK Morning Briefing“ jeden Morgen rund 35.000 Abonentinnen und Abonenten unabhängig mit Branchennews versorgt.

Neben Fachwissen und Branchennachrichten bietet der Verlag auch immer mehr digitale Tools und fertig einsetzbare Arbeitshilfen für kommunale Unternehmen an: Dazu zählen Videos und Erklärfilme, Kommunikationsmaterialien für PR und Marketing und eine White-Label-Spenden-Plattform zur Unterstützung gemeinnütziger Projekte vor Ort. Mit dem „Live Monitor kommunale Energie“ hat der VKU Verlag zudem ein eigenes kommunales Marktforschungstool für Stadtwerke geschaffen.

Über uns

Der Verband kommunaler Unternehmen (VKU) ist die Interessenvertretung der kommunalen Versorgungs- und Entsorgungswirtschaft in Deutschland.

Die im VKU organisierten über 1.500 Mitgliedsunternehmen sind vor allem in der Energieversorgung, der Wasser- und Abwasserwirtschaft, der Abfallwirtschaft und Stadtreinigung sowie im Bereich Telekommunikation tätig. Mit rund 283.000 Beschäftigten haben sie 2019 Umsatzerlöse von rund 123 Milliarden Euro erwirtschaftet und mehr als 13 Milliarden Euro investiert. Aktuell engagieren sich rund 203 kommunale Unternehmen im Breitbandausbau. Sie investierten pro Jahr über 700 Mio Euro. Beim Breitbandausbau setzen 93 Prozent der Unternehmen auf Glasfaser bis mindestens ins Gebäude.

VKU kompakt – der VKU in Zahlen

VKU – Spitzenverband der kommunalen Wirtschaft



Unsere Verantwortung





© Julia Theek



Hausanschrift und Kontakt

VKU-Hauptgeschäftsstelle
Invalidenstr. 91
10115 Berlin

Telefon: +49 30 58580-0
Fax: +49 30 58580-100
E-Mail: [info\(at\)vku\(dot\)de](mailto:info@vku.de)
www.vku.de



Anlage 55:

VKU: Kommunales Crowdfunding feiert Geburtstag! 5 Jahre - 5 Mio. Euro Fördersumme!



“Kommunales Crowdfunding” feiert Geburtstag! 5 Jahre – 5 Mio. Euro Fördersumme!

Im Mai 2017 begann mit den ersten Pilotpartnern eine einmalige Erfolgsgeschichte, die jetzt ihren fünften Geburtstag feiert, einen ganz besonderen Meilenstein erreicht hat und noch lange nicht zu Ende geschrieben ist. Mehr als 5 Mio. Euro wurden in dieser Zeit für rund 1.100 gemeinnützige Projekte gesammelt, das sind 1.100 lokale Geschichten, die die kommunalen Unternehmen als Teil der Daseinsvorsorge erzählen und richtig viel Wirkung erzielen konnten. In enger Zusammenarbeit der Unternehmen mit engagierten Projektstartenden sowie den Bürgerinnen und Bürgern. Dabei reichen die Projektsummen von wenigen hundert Euro bis zu sechsstelligen Beträgen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor: alle Projekte und Plattformen werden durch erfahrene Crowdfunding-Profis individuell gecoach und betreut. Dank des individuellen Projektcoachings liegt die Erfolgsquote bei 90%!

40 lokale und regionale Plattformen setzen mittlerweile auf die vom VKU Verlag gemeinsam mit den Crowdfunding-Spezialisten von fairplaid und Strategieberatern von Steilpass entwickelten White Label Lösung auf. Inspiriert durch den Erfolg der deutschen Versorgungsunternehmen sind vor wenigen Tagen in Wels (www.eww-crowd.at) und Klagenfurt (www.gemeinsamfuerklagenfurt.at) die ersten beiden Plattformen in Österreich gestartet.

Für die kommunalen Unternehmen genauso wie für die Projektstartenden aus Vereinen und Initiativen ist Crowdfunding ein maximal einfaches, transparentes und faires Tool, um dringend benötigte Gelder für gemeinnützige Zwecke zu generieren.

Bereits im Jahr 2020 stellten über 20 Versorger den Menschen in ihren Geschäftsgebieten eigene Plattformen auf Basis der White Label Lösung zur Verfügung. Die zu diesem Zeitpunkt bereits erreichte erste Million war jedoch erst der Anfang einer Erfolgsgeschichte. Gerade Krisen wie die Corona-Pandemie, die Flutkatastrophe im Westen Deutschlands und aktuell der Krieg in der Ukraine untermauern die Vorteile von Crowdfunding als Teil der Daseinsvorsorge und krisensicheres sowie ganzheitliches Kommunikations- und Förderinstrument: schnell, direkt und unbürokratisch konnte geholfen und die herausragende Bedeutung der kommunalen Unternehmen als „regionale Kümmerer“ noch einmal untermauert werden.

Ein Beispiel aus Nürnberg zeigt, wie man mit einer einzelnen Aktion eine riesige Resonanz in der Stadt und Region erzeugen kann, und das wiederkehrend jedes Frühjahr aufs Neue.

„N-ERGIE für junge Menschen“ mobilisiert dort tausende und erzeugt ein ausgeschüttetes Fundingvolumen an die Nachwuchsprojekte von bis zu Faktor 4 im Vergleich zum Budgeteinsatz.

„Mit den kommunalen Crowdfunding-Plattformen schaffen wir unschätzbar wichtige Beiträge zum bürgerschaftlichen Engagement und zur gesellschaftlichen Entwicklung insgesamt in den Städten und Regionen. Es zeigt sich dabei immer wieder, wie effizient Crowdfunding als Baustein der Spenden- und Sponsoringsstrategie und damit Teil der Daseinsvorsorge vor Ort ist“ fasst Carsten Wagner, Geschäftsführer des VKU Verlags, die positiven Erfahrungen und Entwicklungen der ersten 5 Jahre zusammen.

Zur Plattform kommunales Crowdfunding



KOMMUNALES CROWDFUNDING

Die White-Label-Lösung für kommunale
Unternehmen, Städte und Kommunen –
ein Angebot der VKU Verlag GmbH

ÜBER UNS Kommunale Plattform
KOMMUNALES CROWDFUNDING FÜR DEUTSCHLAND
DIE SPEZIALISIERTE WHITE-LABEL-LÖSUNG FÜR KOMMUNALE UNTERNEHMEN, STÄDTE UND KOMMUNEN

632.716 €
gesammete Summe

9.057
UnterstützerInnen

KEY FACTS

- Keine Absagen/Limits bei Spendensund Sponsoranfragen
- Aktiver Ermöglicher werden
- Komplette Transparenz & damit aus an die Öffentlichkeit
- Wirtschaftlichkeit durch hohe soziale Rendite (Spendenvolumen bis zu 5x so hoch wie die eingesetzten Mittel)
- Content-Maschine für Ihr Unternehmen
- Beste Nutzung vorhandener Ressourcen und
- Regelmäßiger Support



MIT WENIGER MEHR ERREICHEN

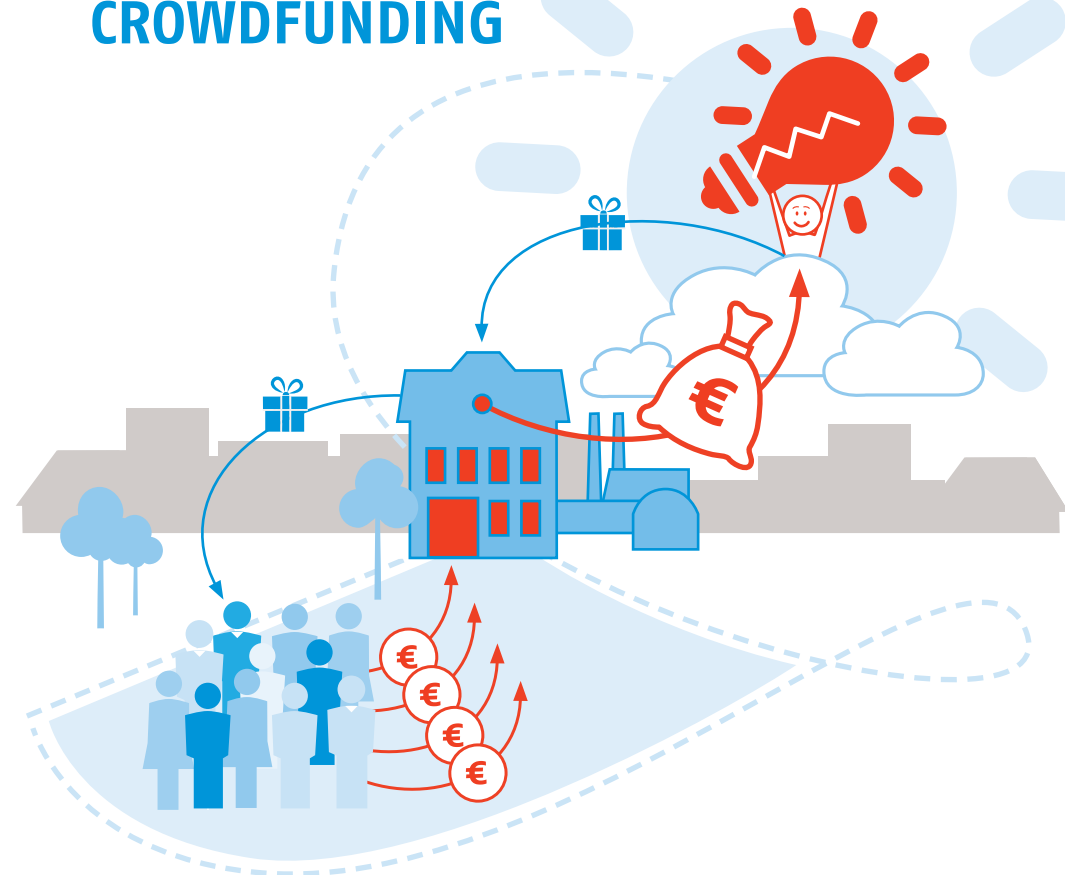
In Ihrem Geschäftsgebiet gibt es viele engagierte Mitbürger, die zahlreiche großartige Projekte anschieben? Viele der Sponsoringanfragen, die Sie dazu erreichen, würden Sie am liebsten positiv bescheiden, es sind aber einfach zu viele? Dann schaffen Sie sich jetzt ganz neue Möglichkeiten!

Mit Ihrer **eigenen kommunalen Crowdfunding-Plattform** werden Spenden aus der Bevölkerung (Crowd) für gemeinnützige, kulturelle oder soziale Projekte gesammelt.

Sie stellen die Plattform zur Verfügung und generieren damit ein Vielfaches des eingesetzten Budgets an Fördergeldern. Gleichzeitig stärken Sie nachhaltig Ihr Image und reduzieren den internen Aufwand für die Abwicklung von Sponsoring- und Spendenanfragen durch automatisierte digitale Prozesse.

Mit kommunalem Crowdfunding erreichen Sie mehr für Ihre Unternehmen und Ihre Region!

KOMMUNALES CROWDFUNDING



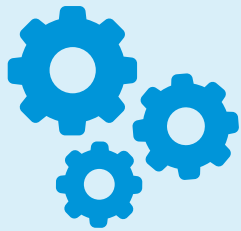
So gelangt das Geld dahin, wo es sinnvoll eingesetzt wird. Sieht kompliziert aus? Ist es aber nicht. Über die **White-Label-Lösung** bekommen Sie eine fertige, praxiserprobte Internet-Plattform, die nur noch optisch an Ihre Marke angepasst werden muss und die exakt auf die Anforderungen auf der kommunalen Ebene zugeschnitten ist.

» FÜR JEDEN DIE RICHTIGE LÖSUNG

Kleine Gemeinde, kommunales Unternehmen oder Großstadt? Ganz egal: Mit den drei skalierbaren Paketen **Silber, Gold und Platin** können Sie passgenau nach Ihren Bedürfnissen wählen. Alle drei Paketvarianten sind bereits seit 2017 im erfolgreichen Praxis-Einsatz und damit bestens an die verschiedenen Erfordernisse angepasst.

Stadtwerke Menden GmbH

Bernd Reichelt (Mitglied der Geschäftsleitung): „Unsere mendencROWD hat mit über 1.500 Spendern und Sponsoren in 2,5 Jahren mehr als 110.000 Euro für zahlreiche Mendener Vereine und soziale Einrichtungen zusammengetragen – und das mit einer Einwohnerzahl von rund 55.000. Heruntergebrochen hat also jeder Bürger bereits 2 Euro für die Herzensprojekte der Mitbürger gespendet. Das hätten wir ohne die Plattform nicht geschafft. Das Gold Paket ist dabei optimal auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten und lässt uns Spielraum für individuelle Aktivitäten in unserer Stadt und Region.“



Berlin Recycling GmbH

Stephan Hartramph (Prokurist, Leiter Marketing & Vertrieb): „Das besondere an unserer Crowd ist, dass sie ganz speziell auf die Förderung des Berliner Nachwuchssports ausgerichtet ist. Damit bildet sie einen wichtigen Baustein in unserer Initiative *ZEICHEN SETZEN für den Nachwuchs!*, mit der wir Kinder und Jugendliche im Großraum Berlin in Bewegung bringen möchten.“

Stadtwerke Potsdam GmbH

Zum Jahreswechsel 2018/2019 startete die Potsdam-Crowd und legte direkt richtig los. Innerhalb weniger Monate konnten mit der Unterstützung des Fördertopfes aus dem Goldpaket bereits über 50.000 Euro Fundingsumme erfolgreich eingesammelt werden. Und zahlreiche weitere Projekte in der Pipeline machen Hoffnung auf eine Fortführung dieser Erfolgsgeschichte.

» *Geht nicht, gibt's nicht – mehr!*



» ZUSAMMENBRINGEN, WAS ZUSAMMENGHÖRT

Von Bildung, Kultur über Sport bis zu sozialen Themen: Mit Ihrer eigenen Crowdfunding-Plattform geben Sie jeder Projektanfrage eine faire Chance. Die Erfolgsgeschichten seit der Einführung sprechen für sich:

Leipziger Gruppe

Der Fußballverein Lok Leipzig konnte über 100.000 Euro für einen neuen Kunstrasen mit Hilfe der Leipziger Crowd einsammeln. Nicht nur der Verein profitierte davon, auch die Leipziger Gruppe und die Leipziger Crowd hatten dadurch unglaubliche Reichweiten in den Medien und Social-Media-Kanälen.

Energieversorgung Oberhausen (evo)

Durch die Crowd schaffen es nicht nur die großen Projekte in die Medien und Budgettöpfe sondern auch und gerade die vielen kleinen und mittleren Projekte. So konnte auf der Oberhausen Crowd der Förderverein des St. Antonius Kindergartens einen neuen Bewegungsbereich realisieren oder das DJK Arminia Klosterhart Winterjacken anschaffen. Das waren jeweils kleine Summen mit großer Bedeutung.

WEMAG AG

Kinder haben keine Lobby? Von wegen! Der Förderverein „Unser Grambow“ e.V. konnte über die WEMAG-Crowd sehr schnell über 3.500 Euro für die Erweiterung eines Kinderspielplatzes sammeln.





Spiel und Spaß für mehr als 100 Kinder
und Jugendliche im Sand von BeachMitte:
beim BR Volleys Talente-Camp

**» Ihre Region wird
es Ihnen danken!**

» DIGITALISIERUNG – BEIM CROWDFUNDING LÄNGST REALITÄT

Alle reden davon, wir haben es einfach gemacht: Das kommunale Crowdfunding ist ein professioneller Baustein in Ihrer digitalen Strategie. Mit seiner Effizienz und Praxistauglichkeit ist es ein Musterbeispiel dafür, was die vielbeschworene Digitalisierung erreichen soll: Abläufe werden transparent, gerecht und effizient. Gleichzeitig sind die Schnittstellen zur „analogen“ Außenwelt denkbar praktikabel.

Durch die zentrale Entwicklung der White-Label-Lösung, die in drei unterschiedlichen „Größen“ auf Ihre Bedürfnisse angepasst werden kann, werden die monetären wie personellen Ressourcen für Einführung und laufenden Betrieb optimal genutzt und Projektinitiatoren mit Projektförderern zusammengebracht. Nutzen Sie diesen Vorsprung in Wissen und Technik und verhelfen Sie damit den Projekten zum Erfolg!

» VORTEILE DES KOMMUNALEN CROWDFUNDING IN DER ÜBERSICHT

» KEINE ABSAGEN & LIMITS MEHR

Bei gleichbleibendem Budget bekommt jedes Projekt durch den Crowdfunding-Service und -Mechanismus eine echte und faire Chance auf Realisierung, da die finanzielle Unterstützung aus der Bevölkerung („Crowd“) stammt. Und Crowdfunding kennt nach oben keine Grenzen. Großartige Projekte, die viele Menschen begeistern, können auch hohe Summen einwerben.

» RAUS IN DIE ÖFFENTLICHKEIT – SIE SIND IN ALLER MUNDE

Ihre eigene Crowdfunding-Plattform schafft Erfolgsgeschichten, die erzählt werden sollten, und ist damit die Content-Maschine für Ihr Unternehmen. Durch virale Effekte (Projektstarter kommunizieren persönlich und über die sozialen Netzwerke) generiert Ihr Unternehmen große Reichweiten. Ihre Positionierung als regionaler Förderer und Partner der Bürger erfährt dadurch hohe Aufmerksamkeit, die durch die Einbindung strategischer Partner (z.B. Medienpartnerschaft Radio oder Print) im Platin- oder Goldpaket zusätzlich gesteigert werden kann.

» MARKEN- UND IMAGEBILDUNG DURCH ECHTE RELEVANZ

Die lokale Presse berichtet regelmäßig über die Projekte der kommunalen Crowds – weil es Erfolgs-Stories von Bürgern für Bürger sind – das ist natürlich gut für Ihre Marke. Gemeinsam werden gemeinnützige Projekte realisiert, wodurch Ihr Unternehmen dem steigenden Erwartungsdruck der Öffentlichkeit und Politik gerecht wird.



› VORTEILE DES KOMMUNALEN CROWDFUNDING IN DER ÜBERSICHT

› TRANSPARENZ UND AKTIVE MITGESTALTUNG

Crowdfunding ist transparent, demokratisch und für alle nachvollziehbar, lässt damit keinen Platz für Misstrauen hinsichtlich Fairness und Compliance. Das Crowdfunding-Prinzip stellt sicher, dass nur Vorhaben gezielt unterstützt werden, die den Zuspruch der Menschen, der Stadt und der Region erhalten.

› HOHE WIRTSCHAFTLICHKEIT DURCH ÜBERZEUGENDE SOZIALE RENDITE

Seit Mai 2017 sind die ersten kommunalen Crowdfunding-Plattformen online und die Ergebnisse sind rekordverdächtig: Teilweise konnte eine bis zu 5x höhere „soziale Rendite“ durch Spenden erwirtschaftet werden, als der Betrieb der Plattformen in diesem Zeitraum gekostet hat.

› VORHANDENE RESSOURCEN WERDEN OPTIMAL EINGESETZT

Das vielleicht stärkste Argument für kommunales Crowdfunding: Sie können sich auf das konzentrieren, was wirklich wichtig ist. Die technische Plattform ist fertig entwickelt, praxiserprobt und erfordert nur noch geringen Aufwand ohne spezielles Know-how von Ihrer Seite. Den Prozess der Spenden-Anfragen, -Prüfungen, Zu- oder Absagen nimmt Ihnen die Plattform ebenfalls ab. Nutzen Sie Ihre Ressourcen, um Ihr kommunales Crowdfunding zu bewerben, Erfolgsgeschichten zu kommunizieren und das soziale Profil Ihres Unternehmens zu schärfen! Die technologische Plattform ist seit Jahren praxiserprobt und die Full-Service Beratung durch unseren Partner und Betreiber sichergestellt.



› ALS MITGLIED PROFITIEREN!

Die VKU Verlag GmbH bietet dezentral einsetzbare und mit den unterschiedlichen Paketen Silber, Gold und Platin auf die Bedürfnisse der kommunalen Unternehmen sowie Kommunen zugeschnittene Crowdfunding-Plattformen.

Die technische und personelle Umsetzung ist für Sie mit sehr geringem Aufwand verbunden, denn die Betreuung und Umsetzung erfolgt aus einer Hand durch die fairplaid GmbH, einem der führenden Anbieter von Crowdfunding Förder-Plattformen und Full-Service-Projektberatung und -betreuung.

Über den Rahmenvertrag profitieren Mitglieder des Verbandes kommunaler Unternehmen (VKU) von besonders attraktiven Konditionen. Zudem besteht kein Kostenrisiko z.B. durch erforderliche Fehlerkorrekturen in der Programmierung, da die Technik bereits seit Mai 2015 im Echtbetrieb im Einsatz und damit bestens praxiserprobt ist – ein Full Service aus einer Hand.



VKU VERLAG – WHITE-LABEL-PLATTFORM CROWDFUNDING

PAKETE (STAND FEBRUAR 2020)	PLATIN	GOLD	SILBER
Technolog. Entwicklung & Betrieb	✓	✓	✓
Set-up Mandant	✓	✓	✓
Eigenes Branding	✓	✓	✓
Hosting & Serverpflege	✓	✓	✓
Fullservice Projektberatung	unbegrenzt	100	50
Zahlungsabwicklung	✓	✓	✓
Projektsharing und -Archivierung	✓	✓	✓
Projekt Prämien-Shop	✓	✓	✓
Social-Media PlugIn	✓	✓	✓
Statistik Ansicht	✓	✓	✓
Presseeinbindung	✓	✓	✓
Tab Icon	✓	✓	✓
Partner Prämien-Shop	✓	✓	
Countdown & Aktions Banderole	✓	✓	
Eigener Fördertopf	✓	✓	
Fördertopf-Match & Sonderfinanzierungsmöglichkeiten	✓	✓	
Co-Sponsoring / Co-Branding	✓	✓	
Widget-Einbindung	✓	✓	
Bühnenslider	✓	✓	
Sonderwebinar Projektstarter	✓	✓	
Integriertes Helpdesk / Messenger	✓		
Projektstarter Workshop 1x jährlich	✓		
Erweiterte Designfreiheit	✓		
Monitoring / Dashboard	✓		
Web2Print Package	✓		
Blog- / Aktions-Pages	✓		
Newslettermodul	✓		
Start- und Jahresworkshop	✓		
Eigene Mail Adresse	✓		
Voucher / Gutschein Vertriebsmodul	✓		
Unternehmensprofil	✓		

› KOMMUNALES CROWDFUNDING



Werden Sie Teil der am schnellsten wachsenden White-Label-Lösung für kommunale Unternehmen!

Sie haben Interesse, benötigen aber noch mehr Informationen? Kommen Sie gerne auf uns zu. Wir beraten Sie sehr gerne, welche der maßgeschneiderten Plattformlösungen für Ihr Unternehmen die richtige ist.

Carsten Wagner
Geschäftsführer
VKU Verlag GmbH

Telefon: +49 30 58580-220
E-Mail: wagner@vku-verlag.de



Bildnachweis:
stock.adobe.com/Farknot Architect (Titel),
stock.adobe.com/ChristianSchwier (S. 5),
www.foto-herfet.de (S. 6),
stock.adobe.com/zorandim75 (S. 9 Mitte)

www.kommunales-crowdfunding.de





Kommunales Crowdfunding:
**SONDERKONDITIONEN FÜR
MITGLIEDER IM VKU**

www.kommunales-crowdfunding.de



Anlage 57:

VKU: Crowdfunding für kommunale Unternehmen



Crowdfunding für kommunale Unternehmen



White-Label-Plattform

Immer mehr Anfragen nach Spenden und Sponsorings sowie immer geringere Budgets: eine Herausforderung für kommunale Unternehmen. Crowdfunding schafft neue Möglichkeiten.

Über eine Förderplattform werden Spenden aus der Bevölkerung (Crowd) für gemeinnützige, kulturelle oder soziale Projekte gesammelt. Kommunale Unternehmen bieten die Plattform.

Der VKU Verlag bietet dezentral einsetzbare, auf die Bedürfnisse des Unternehmens vor Ort zugeschnittene Crowdfunding-Plattformen inklusive technischer Umsetzung und Betreuung.

Mehr Informationen dazu finden Sie auf der Webseite des VKU-Verlags.



Hausanschrift und Kontakt

VKU-Hauptgeschäftsstelle

Invalidenstr. 91

10115 Berlin

Telefon: +49 30 58580-0

Fax: +49 30 58580-100

E-Mail: [info\(at\)vku\(dot\)de](mailto:info@vku.de)

www.vku.de



Anlage 58: Kommunales-Crowdfunding.de: Crowdfunding für kommunale Unternehmen

CROWDFUNDING FÜR KOMMUNALE UNTERNEHMEN



AKTUELLE NEWS

Newsletter 22 – In der Rubrik "3 Fragen – 3 Antworten" berichtet diesmal Sonja Daum darüber, wie die Stadtwerke Speyer innerhalb kürzester Zeit knapp 37.000 Euro für Vereine und Initiativen in der Region gesammelt haben und warum Sie mit der Speyer-Crowd auch künftig auf Crowdfunding setzen. – Newsletter hier ansehen

(https://mailchi.mp/d2bb6bce7c69/kommunalescrowdfunding_22)

Newsletter 21 – Im vergangenen halben Jahr haben mehr als 50 kommunale Unternehmen gleichzeitig auf Kommunales Crowdfunding als kommunikationsstrategischen Baustein in der Krise gesetzt. – Newsletter hier ansehen

(https://mailchi.mp/9d33821c8a95/kommunalescrowdfunding_21)

Newsletter 20 – Sie erfahren diesmal, wie es die N-ERGIE zu Beginn des Jahres innerhalb von 30 Tagen geschafft hat, über 67.000 Euro für gemeinnützige Projekte zu sammeln und damit das eingesetzte Budget mit dem Faktor 2,4 multipliziert hat. – Newsletter hier ansehen

(https://mailchi.mp/b09c43d19efa/kommunalescrowdfunding_20)

MIT WENIGER MEHR ERREICHEN

Die kommunalen Unternehmen unterstützen jährlich tausende Spenden und Sponsoringanfragen und gehören zu den größten Förderern für Kultur, Kunst, Soziales, Bildung, Umwelt und Sport. Doch diese herausragende Bedeutung wird in der breiten Öffentlichkeit meist viel zu wenig wahrgenommen. Ein großer Teil der Anfragen müssen

Berater/In kontaktieren

abgesagt werden. Das ist mit Blick auf die regionale Verankerung nicht immer einfach. Damit Sie mit Ihrem Unternehmen langfristig und nachhaltig Ihrer Rolle gerecht werden und von der Öffentlichkeit vielmehr als „aktiver Ermöglicher“ und nicht als „Absager“ gesehen werden, haben wir die passende Lösung: eine kommunale Crowdfunding-Plattform. Der Betrieb einer solchen Plattform generiert ein Vielfaches an eingesetztem Gesamtvolumen – die „soziale Rendite“ wird skalierbar. Gleichzeitig stärken Sie nachhaltig Ihr Image und reduzieren den internen Aufwand für Sponsoring- und Spendenanfragen durch digitale Prozesse. Mit der kommunalen Crowdfunding-Plattform erreichen Sie mit weniger Aufwand deutlich mehr für Ihr Unternehmen und Ihre Region!

ZUSAMMENBRINGEN, WAS ZUSAMMENGEHÖRT

Crowdfunding ist die innovativste, digitale Form der Finanzierung („funding“) durch eine Menge („crowd“). Crowdfunding-Plattformen verbinden Initiatoren von sozialen, gemeinnützigen oder kulturellen Projekten mit Menschen, die solche Projekte finanziell unterstützen möchten. Deutschlandweit kommen so pro Jahr rund 200 Millionen Euro (Stand: 2017) zusammen.

Über eine eigene Crowdfunding-Plattform bringen kommunale Unternehmen Projektinitiatoren und -förderer zusammen und verhelfen den Projekten damit zum Erfolg.

ALS MITGLIED DES VKU PROFITIEREN

Der VKU Verlag hat mit der fairplaid GmbH, einem führenden Anbieter von Crowdfunding-Plattformen und Full-Service-Projektberatung, einen Rahmenvertrag für die VKU-Mitgliedsunternehmen geschlossen. Darüber profitieren Sie als VKU-Mitglieder von besonders attraktiven Konditionen. Es entstehen für die Mitglieder des VKU keine Setup-Gebühren, keine Entwicklungskosten, keine extra Lizenzkosten – ein Full-Service aus einer Hand, der ohne den VKU-Rahmenvertrag nicht zu erreichen ist. Wir beraten Sie sehr gerne, welche der maßgeschneiderten Plattformlösungen für Ihr Unternehmen die Richtige ist.

JETZT PARTNER WERDEN

INFO-BROSCHÜRE ([HTTPS://WWW.FAIRPLAID.ORG/FILES/IMAGES-KOMMCF/VKU_CROWD_BROSCHUERE_01-2020.PDF](https://www.fairplaid.org/files/images-kommcf/vku_crowd_broschuere_01-2020.pdf))

FLYER ([HTTPS://WWW.FAIRPLAID.ORG/FILES/IMAGES-KOMMCF/VKU-CROWD_FLYER_02-2020.PDF](https://www.fairplaid.org/files/images-kommcf/vku-crowd_flyer_02-2020.pdf))

**WEITERE INFORMATIONEN ZUM CROWDFUNDING-ANGEBOT ANFORDERN
([HTTPS://WWW.FAIRPLAID.ORG/FILES/IMAGES-KOMMCF/KONTAKTFORMULAR.HTML](https://www.fairplaid.org/files/images-kommcf/kontaktformular.html))**

VORTEILE DES KOMMUNALEN CROWDFUNDING IN DER ÜBERSICHT

KEINE ABSAGEN & LIMITS MEHR

Bei gleichbleibendem Budget bekommt jedes Projekt durch den CrowdfundingService und – Mechanismus eine echte und faire Chance auf Realisierung, da die finanziellen Unterstützungen aus der Bevölkerung stammen. Und Crowdfunding kennt nach oben keine Grenzen. Für tolle Projekte findet Ihre Crowd die Mittel.

RAUS AN DIE ÖFFENTLICHKEIT – DIE CONTENT-MASCHINE FÜR IHR UNTERNEHMEN

Crowdfunding schafft Erfolgsgeschichten – gemeinsam werden gemeinnützige Projekte realisiert – die erzählt werden sollten. Durch die viralen Effekte von Crowdfunding-Projekten generiert Ihr Unternehmen große Reichweiten und Aufmerksamkeit und stärkt dadurch die Positionierung als regionaler Förderer und Partner der Bürger.

MARKEN- UND IMAGEBILDUNG DURCH ECHTE RELEVANZ

Die lokale Presse berichtet positiv und proaktiv über die Projekte der kommunalen Crowds. Das stärkt Ihre Marke und Ihr Unternehmen wird dem steigenden Erwartungsdruck der Öffentlichkeit und Politik gerecht.

TRANSPARENZ UND AKTIVE MITGESTALTUNG

Crowdfunding ist transparent, demokratisch und für alle nachvollziehbar und lässt keinen Platz für Neid oder Missgunst. Das Crowdfunding-Prinzip stellt sicher, dass nur Vorhaben gezielt unterstützt werden, die den Zuspruch der Menschen, der Stadt und der Region erhalten. Ihr Unternehmen wird durch Crowdfunding zum „aktiven Ermöglicher“ zahlreicher sozialer und förderungswürdiger Projekte.

HOHE WIRTSCHAFTLICHKEIT DURCH ÜBERZEUGENDE SOZIALE RENDITE

Seit rund einem Jahr sind die ersten kommunalen Crowdfunding-Plattformen online und die Ergebnisse sind rekordverdächtig. Es wurde eine bis zu 5x höhere „soziale Rendite“ erwirtschaftet, als der Betrieb der Plattformen kostet.

OPTIMIERTE NUTZUNG VORHANDENER RESSOURCEN

✉ Berater/in kontaktieren

Durch den umfangreichen Service und digitalen Prozess gehen keine Kapazitäten mehr in der reinen Verwaltung durch Absagen etc. verloren, sondern können gewinnbringend in der Kommunikation und Aktivierung der Plattform eingesetzt werden. Ihr Unternehmen und jedes einzelne Projekt, das auf die Plattform möchte, wird von unserem Partner fairplaid umfassend beraten und betreut. Alle Arbeiten im Hintergrund übernimmt fairplaid.

FAIRPLAID SERVICES LEISTUNGEN / WAS MACHT FAIRPLAID CROWDFUNDING?

In Unternehmen unterschiedlicher Größenordnung gehen jährlich tausendfach Spenden- und Sponsoringanfragen ein, was einen enormen gesellschaftlichen und politischen Handlungsdruck erzeugt. Die meisten von ihnen werden nur sehr bedingt oder meist mit einer Absage und einer negativen Tonalität beantwortet. Trotz sinkender Budgets steigt gleichzeitig die Erwartungshaltung der Öffentlichkeit an die Unternehmen als gesellschaftlicher Förderer. Damit die Unternehmen langfristig und nachhaltig ihrer Rolle gerecht werden und positive Kommunikationsanlässe bieten als „Möglichmacher“ (und nicht als „Absager“), bietet fairplaid-Crowdfunding hier eine ganzheitliche Lösung. Das bisher eingesetzte Sponsoring- und Spendenvolumen wird effizienter eingesetzt und generiert ein Vielfaches an ausgeschüttetem Gesamtvolumen – die „soziale Rendite“ wird skalierbar.

PLATTFORMAUFBAU

Mockups

Testplattform

Liveplattform

Onboarding

PROJEKT BETREUUNG

Prüfung

✉ Berater/in kontaktieren

Beratung

[Unterstützen](#)

[Projektdetails](#)

[Projektstarter/in](#)

[Unterstützer/in](#)

Anlage 59:

Dominik Brasch (Kommunales-Crowdfunding.de): BSS HILFT!

[Magistrat der Stadt Bad Soden-Salmünster](#)

"BSS HILFT!" SCHUTZSUCHENDEN AUS DER UKRAINE

PROJEKT
abgeschlossen

10.000 €
von 10.000 €

73
Unterstützer/innen

 [Berater/in kontaktieren](#)

[WhatsApp](#)

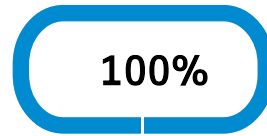
[Facebook](#)

[Twitter](#)

[E-Mail](#)

Unterstützen

Projektdetails



Projektstarter/in

Unterstützer/in

EIGENER BETRAG

50€

100€

250€

Betrag eintippen in €

JETZT UNTERSTÜTZEN

PROJEKTDDETAILS

 Berater/in kontaktieren

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

Unterstützen

Projektdetails

Projektstarter/in

Unterstützer/in

BSS HILFT!



WORUM GEHT ES IN DIESEM PROJEKT?

✉ Berater/in kontaktieren

Vielen bereitet die Aggressivität und das völkerrechtsverletzende Verhalten 'Wladimir Putins große Sorgen. Wir trauern schon jetzt um viele unnötig getötete Menschen auf beiden Seiten des Ukraine-

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

Konfliktes, sorgen uns um die vertriebenen Familien, welche sich in Richtung Westen auf der Flucht befinden. Es ist Krieg in Europa und er erreicht durch diese geflüchteten Menschen auch unsere Region und unsere Heimat Bad Soden-Salmünster. Erschüttert, aber nicht tatenlos wollen viele helfen. Dies gelingt am besten gemeinsam – gut abgestimmt und koordiniert. Aus diesem Grund haben die Stadt Bad Soden-Salmünster diese Crowdfunding-Aktion ins Leben gerufen. Unterstützen Projektdetails Projektstarter/in Unterstützer/in

Unser gemeinsames Ziel ist es, innerhalb der Projektlaufzeit eine Spendensumme in Höhe von 14.000 Euro zu sammeln – also 1 Euro pro Bürger*in. Ein Beitrag, den jeder von uns leisten kann. Bad Soden-Salmünster hilft!

WAS PASSIERT MIT DEM GELD BEI ERFOLG?

Die gesamten Spendengelder kommen Hilfesuchenden aus der Ukraine direkt in Bad Soden-Salmünster zu gute. Bereits nach wenigen Tagen sind die ersten Familien bei uns angekommen und benötigen neben Wohnraum, der von vielen Menschen vor Ort zur Verfügung gestellt wird, auch Dinge des alltäglichen Bedarfs. Sei es eine Waschmaschine, Erstausrüstungen für Kinder und Eltern oder einfach nur eine warme Mahlzeit. Die meisten Bedarfe werden organisiert und finanziert, doch gerade in den ersten Tagen ist eine unbürokratische und schnelle Hilfe erforderlich.

 Berater/in kontaktieren

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

SIE MÖCHTEN NOCH MEHR TUN? WERDEN SIE PROJEKTPARTNER!

Unterstützer/in
Alle Unternehmen, Vereine und Institutionen aus Bad Soden-Salmünster und Umgebung sind herzlich eingeladen, das Projekt auch über eine Spende hinaus zu unterstützen, bspw. durch Teilen des Projektes auf ihren Kommunikationskanälen/bei ihren Zielgruppen, mit einem eigenem Fördertopf sowie mit Prämien/Givebacks für das Projekt. Kontaktieren Sie uns dazu unter ✉ ukraine@badsoden-salmuenster.de (mailto:ukraine@badsoden-salmuenster.de).
Unterstützer/in

PROJEKTSTARTER/IN

DOMINIK BRASCH

Bürgermeister der Kurstadt Bad Soden-Salmünster

✉ Berater/in kontaktieren

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

STELLVERTRETEND FÜR: MAGISTRAT DER STADT BAD SODEN-SALMÜNSTER

Unterstützen Sie das Projekt! Das Finanzamt akzeptiert idR Beiträge bis 300 € per Kontoauszug. Wir bieten die Ausstellung von Spendenquittungen ab 300 € an.

Unterstützer/in

Impressum

Dominik Brasch

Rathausstraße 1

63628 Bad Soden-Salmünster

Deutschland

infe@badsoden-salmuenster.de

 (<https://www.facebook.com/badsodensalmuenster>) 

(<https://www.instagram.com/badsodensalmuenster>)  (<https://www.badsoden-salmuenster.de>)

UNTERSTÜTZER/INNEN

 Berater/in kontaktieren

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

Sven Rolf

Petra u. Peter Kiehl

Heinrich Bös GmbH & Co. KG

Unterstützen

Projektdetails

Projektstarter/in

Unterstützer/in

Godehard Goralewski

Medienmacha

FFH Beitrag zum Ortsfrieden BSS

Zieglers Reisewelt

Anette & Frank-Reinhard Dings

Elvira Betz

 Berater/in kontaktieren

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

Unterstützen

Karoline Betz

Projektdetails

Annette und Bernd

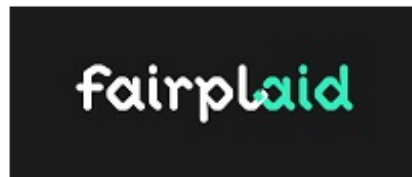
Projektstarter/in

Hamm Klinik Bellevue

Unterstützer/in

WEITERE UNTERSTÜTZER/INNEN LADEN

UNSERE PARTNER



(<https://www.fairplaid.org>)



(<https://www.vku-verlag.de>)

✉ Berater/in kontaktieren

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

FÜR Unterstützen **STARTER/INNEN**

[So funktioniert's](#)

[\(/starter/so-](#)

[funktioniert's\)](#)

[Verifizierung](#)

[\(/starter/verifizierung\)](#)

[Servicegebühr](#)

[\(/starter/preise\)](#)

[Sicherheit](#)

[\(/starter/sicherheit\)](#)

[Aktionen \(/aktion\)](#)

[Zu Main-Kinzig \(/main-](#)

[kinzig\)](#)

[Zu Guben \(/guben\)](#)

HILFE Projektdetails

[Inspiration & Ideen](#)

[\(/hilfe/inspiration\)](#)

[Online-Seminare](#)

[\(/hilfe/webinare\)](#)

[Support-Bereich](#)

[\(http://crowdfunding-](#)

[hilfecenter.de/\)](#)

ÜBER UNS Projektstarter/in

[Kommunale](#)

[Unternehmen](#)

[\(/ueber/mission\)](#)

[Team & Kontakt](#)

[\(/ueber/team\)](#)

[Unsere](#)

[Partnerplattformen](#)

[\(/ueber/partner\)](#)

PARTNER Unterstützer/in **WERDEN**

[Aktuelle News](#)

[\(/partner/aktuelles\)](#)

[Allgemeine Informationen](#)

[\(/partner/info\)](#)

[Vorteile des kommunalen](#)

[Crowdfundings](#)

[\(/partner/vorteile\)](#)

[Ansprechpartner](#)

[\(/partner/ansprechpartner\)](#)

[Infotag 2021 \(/infotage\)](#)

 [Berater/in kontaktieren](#)

ZAHLUNGSARTEN

Unterstützen

Projektdetails

Projektstarter/in

Unterstützer/in

Unser Zahlungsdienstleister Secupay AG bietet neben einer sicheren Verwahrung der Crowdfunding-Gelder für Projektstarter/innen auch alle relevanten Bezahlmethoden für Unterstützer/innen an.



LASTSCHRIFT

VORKASSE

VISA



mastercard

[AGB \(/agb\)](#) · [Datenschutz \(/datenschutz\)](#) · [Impressum \(/impressum\)](#)

 [Berater/in kontaktieren](#)

mailto:projekte@fairplaid.org?subject=Supportanfrage_fairplaid&body=Projektlink:%0D%0A%0D%0ANachricht:

[Unterstützen](#)

[Projektdetails](#)

[Projektstarter/in](#)

[Unterstützer/in](#)

 [Berater/in kontaktieren](#)

[WhatsApp](#)

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[E-Mail](#)

[Unterstützen](#)

[Projektdetails](#)

[Projektstarter/in](#)

[Unterstützer/in](#)

Anlage 60:

Roland Schröder (MendenCrowd.de): Mendener Suchtwoche 2022

Anonyme Drogenberatung der Stadt Menden

MENDENER SUCHTWOCHHE 2022

PROJEKT

abgeschlossen

1.658,10 €

von 1.500 €

23

Unterstützer/innen

JETZT UNTERSTÜTZEN

[WhatsApp](#)

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[E-Mail](#)

DAVON GEFÖRDERT DURCH

Unterstützen

Projektdetails

Projektstarter/in

Unterstützer/in

100 €

111%

ALLES ODER NICHTS

Das gesammelte Geld wird erst ausbezahlt, wenn zwischen dem 28.03.22 und dem 25.04.22 um 20:00 Uhr mindestens 1.500 € zusammenkommen. Ansonsten erhalten alle Unterstützer/innen ihr Geld zurück.

EIGENER BETRAG

50€

100€

250€

Betrag eintippen in €

JETZT UNTERSTÜTZEN

PRÄMIEN

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

Für alle

Für Privatpersonen

Für Unternehmen

Unterstützen

Preis aufsteigend

Preis absteigend

Unterstützer/in

5 €

SCHLÜSSELANHÄNGER AUS HOLZ

→ mehr Details

noch 5 mal verfügbar

AUSWÄHLEN

10 €

GUTSCHEIN FÜR DEN ONLINESHOP ASCENZIONE

→ mehr Details

noch 5 mal verfügbar

AUSWÄHLEN

15 €

SAISONKALMTERI

→ mehr Deta

noch 8 mal verfüg

20 €

GUTSCHEIN KFZ-MEISTERBETRIEB AUTOMOBIL

→ mehr Details

WhatsApp

Facebook

20 €

GUTSCHEIN / ANZAHLUNG FÜR MICRONEEDLING

→ mehr Details

Twitter

E-Mail

20 €

GUTSCHIPERMAN

→ mehr Deta

Unterstützen

Projektdetails

noch 10 mal verfügbar

AUSWÄHLEN

Projektstarter/in

Unterstützer/in

noch 4 mal verfügbar

AUSWÄHLEN

noch 5 mal verfüg

30 €

PINATA

→ mehr Details

noch 1 mal verfügbar

AUSWÄHLEN

WhatsApp

Facebook

200 €

**WERBEFLÄCHE AUF DER
RÜCKSEITE UNSERER FLYER**

→ mehr Details

noch 2 mal verfügbar

AUSWÄHLEN

10 €

**15% - AUF DEIN
INSEKTENPROTEIN**

→ mehr Details

Twitter

E-Mail

300 €

**GUTSCH
BAUMGU**

→ mehr Deta

noch 1 mal verfüg

Unterstützen

10 €

6ER MYMUESLI Projektdetails
PROBIERPAKET

→ mehr Details

von mymuesli
Gültig bis zum 31.12.22

AUSWÄHLEN

AUSVERKAUFT
MENDENVERLIEBT TASSE

→ mehr Details

WhatsApp

Facebook

Projektstarter/in

von isaac nutrition
Gültig bis zum 31.12.22

AUSWÄHLEN

10 €

**10€ RABATT AUF DEIN
RASHBALL SET**

→ mehr Details

von Rashball
Gültig bis zum 31.12.22

AUSWÄHLEN

Twitter

E-Mail

Unterstützer/in

10 €

4€ RABA'
SPITZEN

→ mehr Deta

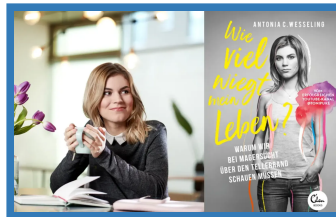
von earlybird coffe
Gültig bis zum 31.

Unterstützen

Projektdetails

Projektstarter/in

Unterstützer/in



Anonyme Drogenberatung

DROBS

m e n d e n

Fachstelle für Suchtprävention



WORUM GEHT ES IN DIESEM PROJEKT?

Auch im Jahr 2022 möchten wir von der Drogenberatung der Stadt Menden zusammen mit der Suchtberatung Menden, den ambulanten Hilfen der Stadt Menden sowie dem Netzwerk Essstörung eine Mendener Suchtwoche

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

ausrichten. Diesmal zu dem Thema Essstörungen. Wir hoffen mit unserem Programm viele Mendener Bürger für das Thema Essstörung zu interessieren und auch sensibilisieren.

[Unterstützen](#)

[Projektdetails](#)

[Projektstarter/in](#)

[Unterstützer/in](#)

WAS PASSIERT MIT DEM GELD BEI ERFOLG?

Unser Programm sieht wie folgt aus:

- Donnerstag, 12.05.2022 und Freitag, 13.05.2022 Aufführungen des Theaterstücks „Püppchen“ für die 8. Klassen des städt. Gymnasium an der Hönne
- Montag, 16.05.2022 Vernissage Eröffnung im Foyer des Rathauses. Es haben sich Klient*Innen bereit erklärt sich porträtieren zu lassen
- Dienstag, 17.05.2022 Tag der offenen Tür der Drogenberatung, Suchtberatung und der Caritas Beratungsstelle
- Mittwoch, 18.05.2022 Lesung für die 9. Klassen der Walburgisschulen mit Antonia T. Wesseling "Wieviel wiegt mein Leben" abends erfolgt ein Elternabend inklusive Lesung sowie ein Vortrag der Ernährungsberaterin Anke Kaiser zum Thema Essen & Emotionen
- Donnerstag, 19.05.2022 Fachtag zum Thema "Essen und Emotionen und Männer und Essstörung sowie Körperkult
- Freitag, 20.05.2022 findet eine Party für Teens im Franz von Hahn statt.

BEKOMME ICH EINE SPENDENQUITTUNG?

Eine Spendenquittung kann gerne ausgestellt werden. Dafür benötigen wir dann Name und Anschrift. Beim Erwerb einer Prämie ist eine Ausstellung einer Spendenquittung nicht möglich.

[WhatsApp](#)

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[E-Mail](#)

Unterstützen

Projektdetails

Projektstarter/in

Unterstützer/in

MUSS ICH MICH REGISTRIEREN UM SPENDEN ZU KÖNNEN?

Nein, du kannst auch mit einem Gastzutritt unser Projekt unterstützen. Du kannst beim Bezahlprozess entscheiden, ob Du öffentlich sichtbar fördern möchtest oder lieber anonym.

PROJEKTSTARTER/IN

DROGENBERATUNG MENDEN

Drogenberatung der Stadt Menden

STELLVERTRETEND FÜR: ANONYME DROGENBERATUNG DER STADT

WhatsApp

Facebook

MENDEN twitter

E-Mail

Die Anonyme Drogenberatungsstelle der Stadt Menden ist eine Einrichtung der Ambulanten Drogenhilfe und bietet seit Januar 2001 in Trägerschaft der Stadt Menden zahlreiche Hilfsmöglichkeiten im Bereich illegaler Drogen an.

Unterstützen Drogen an. Projektstartdetails Projektstarter/in Unterstützer/in

Das Beratungs- und Hilfsangebot ist kostenfrei. Die Mitarbeiter/innen unterliegen der gesetzlichen Schweigepflicht (§ 203 Abs. 1 StGB).

Unsere Beratungsangebote richten sich an suchtgefährdete und drogenabhängige Menschen sowie an deren Familien, Partner und andere Vertrauenspersonen. Darüber hinaus verstehen wir uns als Fach- und Informationsstelle für Fragen rund um das Thema illegale Drogen.

Impressum

Roland Schröder
Westwall 21-23
58706 Menden
Deutschland
drobs@menden.de

 (<https://facebook.com/drobsmenden>)  (<https://www.menden.de/drobs>)

UNTERSTÜTZER/INNEN

Anlage 61: Rita Stilgenbauer (EWRCrowd):

[Projekt starten](#)

[Projekt finden](#)

[Warenkorb](#)

[Login](#)

Wo sind Tisch&Stuhl geblieben für die Kita, die wir lieben?

Wo sind Tisch&Stuhl geblieben für die Kita, die wir lieben?

110%

Aktuelle Fundingsumme 4.012 €

Zielsumme 3.660 €

fehlender Betrag bis zum Ziel 0 €

[Projekt unterstützen](#) →



abgeschlossen | 15

ALLES ODER NICHTS: Das gesammelte Geld wird erst dann ausbezahlt, wenn vom 11.05.22 – 01.06.22 um 20:00 Uhr mindestens 3.660 € zusammenkommen. Ansonsten erhalten alle Unterstützer*innen ihr Geld zurück.

Davon gefördert durch

Noch verfügbar €
AUSGEZahlt €
BEREITS 200

Noch verfügbar €
AUSGEZahlt €
BEREITS 160

Über das Projekt

Worum geht es in diesem Projekt?

Unsere Katholische Kita Pustebume wird nun endlich erweitert, sodass 80 anstelle von 50 Kindern voraussichtlich ab Sommer 2022 hier spielen, lernen und gemeinsam den Tag verbringen können. Im Zuge der Umsetzung der Bauplanung wurde jedoch festgestellt, dass es an Geldern für das benötigte Mobiliar fehlt.

Da für alle Kinder das Frühstück, Mittagessen und der Nachmittagsimbiss im Kindergarten ein fester Bestandteil ist, haben wir uns entschieden einen Raum dem Essen zu widmen.

Das Bistro soll eine gemütliche und heimische Atmosphäre erhalten und durch schöne, verschiedene Sitzmöglichkeiten für alle Körpergrößen und den Bedürfnissen der Altersgruppen ansprechend sein. Deshalb gibt es für die Minis Sitzhocker und für die Großen Vierertische und Wandtische mit Bänken. So entsteht ein Wohlfühlort, an dem die Kinder unterschiedliche Geschmacksrichtungen und Rituale kennenlernen können und das gemeinschaftliche Essen erleben.

[Projekt starten](#)

[Projekt finden](#)

[Warenkorb](#)

[Login](#)



Projekt starten

Projekt finden

Warenkorb

Login



Was passiert mit dem Geld bei Erfolg?

Kennen Sie den magischen Zauber, der die Wünsche erfüllen kann?

Und so ging es weiter...

und weiter...

...bis zum Ende der Geschichte

10 €

20 €

50 €

100 €

250 €

Eigener Betrag

Jetzt unterstützen →

Durch Prämienkauf unterstützen

Beim Kauf von Prämien zahlt der Wert komplett in die Fundingsumme ein.

€↑ €↓

MEHR INFORMATIONEN

Prüfung. indem Sie einen
Werden Sie Teil der magischen

MEHR INFORMATIONEN

Rückack aus dem
Ein federleichter, dynamischer

MEHR INFORMATIONEN

interne Fach-
Smarter Begleiter mit

Projektende im neuen Bistro
aufgehängt.
fertige Pustelume wird nach
Promerheim.de sehen. Die
Homepage www.kita-
die Pustelume auf unserer
Namen bekommen. Sie können
(Kinder) nach Wunsch mit Ihrem

SCHLIESSEN

Verflegung in der
prima für die nachhaltige
ml) und Brotose eignet sich
bestehend aus Trinkflasche (500
praktische Edelstahl-Set
Nachhaltige Pause Das

MEHR INFORMATIONEN

abgeholt werden. Bitte haltet
dafür den Personalausweis
bereit.
öffnungszeiten\ewr-vor-ort)
(https://www.ewr.de/service/kontakt-
den Energieäden
in unserem Kundencenter oder
Gewicht: 700 g. Die Prämie kann
der Familie. Füllvolumen: 14 l,
~

SCHLIESSEN

Kundencenter oder den
Prämie kann in unserem
Lampen, E 27 warmweiß. Die
beinhaltet 2 LED Filament
einen guten Durchblick! Das Set
LED-Bulbs garantiert jederzeit

MEHR INFORMATIONEN

abgeholt werden. Bitte haltet
dafür den Personalausweis
bereit.
öffnungszeiten\ewr-vor-ort)
(https://www.ewr.de/service/kontakt-
Energieäden
unserem Kundencenter oder den
540 g. Die Prämie kann in
an Füllvolumen: 1 l, Gewicht:
kompakte Größe jedem Anlass

SCHLIESSEN

Ein Hingucker ist der Mundart-
Getränk jederzeit mitzunehmen.
bestens ausgestattet, um euer
(Volumen 770 ml) seid ihr
ultraleichten Trinkflasche
Durstlöcher Mit der

MEHR INFORMATIONEN

Projekt starten

Projekt finden

Warenkorb

Login

SCHLIESSEN

bereit.
dafür den Personalausweis

abgeholt werden. Bitte haltet
öffnungszeiten\ewr-vor-ort\
(https://www.ewr.de/service/kontakt-
oder den Energieläden
kann in unserem Kundencenter
noch dazu super aus. Die Prämie

SCHLIESSEN

bereit.
dafür den Personalausweis

abgeholt werden. Bitte haltet
öffnungszeiten\ewr-vor-ort\
Projekt finden

Projekt starten

SCHLIESSEN

bereit.
dafür den Personalausweis

abgeholt werden. Bitte haltet
öffnungszeiten\ewr-vor-ort\
(https://www.ewr.de/service/kontakt-
Energieläden
unserem Kundencenter oder den
Warenkorb

Login

MEHR INFORMATIONEN

Bitte Eure Anschrift bei den
versendet werden. Geld dann
Baumwolle. Die Prämie kann
besteht aus Organic
unterwegs. Die Stofftasche
optimaler Begleiter für
Fall aufzuheben und ist ein
"Als noi in die Dsch" auf jeden
Shopper erregt mit dem Spruch
Mundart-Shopper Dieser

MEHR INFORMATIONEN

Unterstützungsprozess an.
Anmerkungen im
dann bitte Eure Anschrift bei den
kann versendet werden. Geld
Organic Baumwolle. Die Prämie
Die Stofftasche besteht aus
für die Liebe zu unserer Region.
Statement "3 Rhoihesse" steht
bleibten Mundartserie. Das
Mundart-Shopper aus unserer

MEHR INFORMATIONEN

auch wunderbar in den
Koordination und Ballgefühl
durch Schnelligkeit,
Sportart zu spielen, passt aber
sowohl als eigenständige
etabliert. Dabei ist Roundnet
Brand für die Sportart Roundnet
hat sich als die europäische
gleichzeitig 10€ sparen. Rasball
Mit 10€ Gutes tun und

Projekt starten

Projekt finden

Warenkorb

Login

SCHLIESSEN

SCHLIESSEN

SCHLIESSEN
einmalig an der Kasse beim Kauf

MEHR INFORMATIONEN

Griff zu mehr Ausdauer!
von Dr. med. Horst Schüler - Dein
die Weltneuheit LAFMUS®
einmaligen Rabatt von 12,5% auf
Dir mit deiner Unterstützung den
#EinfachBesserLaufen. Sichere
RÜCKENWIND AUS DER HAND!
Laufökonomie und Laufeffizienz.
für eine Steigerung Deiner
verbesserte Haltung und damit
Hände. Sie sorgt bei Dir für eine
ultraleichtes Griffelement für die
ergonomisch geformtes und
Die LAFMUS® ist ein

MEHR INFORMATIONEN

GLÜCKLICHEN BOHNEN!
QUALITÄTS-KAFFEE! VON
FRISCH GERÖSTETER

MEHR INFORMATIONEN

einsehbar.
begrenzt. Aktionszeitraum online
der Vorrat reicht. Aktion zeitlich
online einlösbar und nur solange
*Mindestbestellwert 10€. Nur
12,90€ zu Deiner Bestellung!
Sorten Bio-Müslis im Wert von
Probierpaket mit 6 leckeren
ein gratis* mümesli
selbst zusammenstellen. Erhalte
verschiedenen Bio-Zutaten
Lieblingsmüslis aus über 80
Bei mümesli kannst du dir dein

Projekt starten

Projekt finden

Warenkorb

Login

SCHLIESSEN

SCHLIESSEN

SCHLIESSEN

MEHR INFORMATIONEN

Du bekommst 20% Rabatt auf deine Bestellung bei HNYEE. Für alle, denen hochwertige Lebensmittel und Nachhaltigkeit genauso wichtig sind wie ein zeitgemäßes Design. Das bedeutet: 100% natürlicher Honig, der von kleinen und mittleren Imkereien in Deutschland hergestellt wird. Wir glauben an Qualität und Leidenschaft, faire Produktionsbedingungen und Rücksicht auf die Natur – für eine echte Alternative zum Industriebonig.

MEHR INFORMATIONEN

Bei isac nutrition erhältst du Sporternahrung mit hochwertigem Insektenprotein. Warum Insektenprotein? Es ist so nachhaltig wie keine andere tierische Proteinquelle, ist umweltfreundlicher und enthält außerdem von Natur aus viele hochwertige Proteine, Vitamine und Ballaststoffe. Überzeug dich selbst und sicher dir 15% auf deine Bestellung auf isac-nutrition.de. Nur einmalig pro Person einlösbar.

Projekt teilen



Projektstarter*in

Mein Name ist:

Rita Stilgenbauer

Stellvertretend für:

Förderverein Katholischer Kindergarten Bingen-Dromersheim

Danke an alle Unterstützer*innen



Milena
Haus



Petra
Kaster

Sandro
Heisterkamp



Judith
Schreiner

Mathias
Liesch

Johannes
Miedema

Rita
Stilgenbauer

Natascha
Fuhlroth

Petra
Kaster

Sofia
Jammers

Selay
Rengstorf

Rita
Stilgenbauer

[Projekt starten](#)

[Projekt finden](#)

[Warenkorb](#)

[Login](#)

Dagmar
Reischl

Emily
Diehl

30
Anonyme
Unterstützer*innen

Eine Initiative von



[Projekt starten](#)

[Projekt finden](#)

[Warenkorb](#)

[Login](#)

Starter:innen

[Alles über Crowdfunding](#)

[So funktioniert's](#)

[Vorteile](#)

[Fördertopf](#)

[Servicegebühren](#)

[Weitere Services](#)

[Häufige Fragen](#)

[Hilfecenter](#)

Unterstützer:innen

[Projekte entdecken](#)

[Häufige Fragen](#)

[Stornierung/Widerruf](#)

Über uns

[Wer wir sind](#)

[Crowdfunding-Blog](#)

[Kontakt](#)

Zahlungsarten

Unser Zahlungsdienstleister Secupay AG bietet neben einer sicheren Verwahrung der Crowdfunding-Gelder für Projektstarter:innen auch alle relevanten Bezahlmethoden für Unterstützer:innen an.



[Projekt starten](#)

[Projekt finden](#)

[Warenkorb](#)

[Login](#)

Fairplaid Crowdfunding Portal Technologie Version 6463 © Fairplaid GmbH 2022

Anlage 62: Cathleen Rabe-Rosendahl (HalleCrowd): Neue Garderoben für unsere Kita

Förderverein der KiTa Amos Comenius e.V. | Bielefeld Crowd

NEUE GARDEROBEN FÜR UNSERE KITA

PROJEKT	4.853,11 €	139
abgeschlossen	von 4.000 €	Unterstützer/innen

PROJEKTDDETAILS



WORUM GEHT ES IN DIESEM PROJEKT?

Willkommen in der KiTa Amos Comenius! Morgens halb 8, die Kinder stürmen die 8 Stufen zur Kita hinauf. Sie sind wieder dick eingepackt in Matschhosen, Gummistiefeln, Mützen, Schals und Handschuhen, tragen ihre KiTa-Rucksäcke, ihr Lieblingskuscheltier und ein breites Grinsen im Gesicht. Jetzt heißt es schnell alles ausziehen - die Freund:innen und das Frühstück warten! Damit sich Kinder und Eltern schon beim Ankommen wohlfühlen, soll der in die Jahre gekommene Eingangsbereich der KiTa-Gruppen neu gestaltet werden und vor allem eine neue Garderobe bekommen. Dabei sollte der Ankommbereich im Kindergarten zugleich einladend und freundlich, sowie funktional und praxistauglich gestaltet sein und eine schöne Atmosphäre bieten für die Tier-, Wald-, Meeres- und Himmelskinder der KiTa Amos Comenius. Bitte unterstützen Sie uns mit Ihrer Spende dabei diesen besonderen Begegnungsort in der KiTa zeitgemäß umzugestalten! :)

WAS PASSIERT MIT DEM GELD BEI ERFOLG?

Mit dem Geld werden wir anfangen, den Garderobenbereich der KiTa zu erneuern. Schritt für Schritt. Gruppe für Gruppe. Alles, was über das Spendenziel hinausgeht, wird ebenfalls für die Erneuerung des Garderobenbereichs verwendet. Bis sich alle Gruppen über eine neue Garderobe freuen können :)

PROJEKTSTARTER/IN

CATHLEEN RABE-ROSENDAHL

Vorstandsvorsitzende des Fördervereins

STELLVERTRETEND FÜR: FÖRDERVEREIN DER KITA AMOS COMENIUS E.V.

Trotz großem Engagement aller KiTa-Mitarbeiter:innen und der Elternschaft wird es angesichts knapper Kassen immer dringlicher, zusätzlich etwas für die ganzheitliche Entfaltung und Bildung unserer Kinder beizutragen. So unterstützen wir, als Förderverein, mit den eingenommenen Mitgliedsbeiträgen und Spenden die pädagogische Arbeit beispielsweise durch Anschaffungen von Geräten und Spielsachen. Aber auch durch Arbeitseinsätze tragen wir dazu bei, dass das

Impressum

Cathleen Rabe-Rosendahl
Voßstraße 12
06110 Halle (Saale)
Deutschland
fvamoscomenius@aol.de



[<https://fv-amoscomenius.de/>](https://fv-amoscomenius.de/)

[Unterstützen](#)

[Projektdetails](#)

[Projektstarter/in](#)

[Unterstützer/in](#)

Anlage 63:

Eva Schnurbus/Tanja Smolenski (MendenCrowd.de): Klettergerüst für den Wald-Schulhof

Förderverein Gemeinschaftsgrundschule Platte Heide Standort Malvenweg

KLETTERGERÜST FÜR DEN WALD- SCHULHOF

PROJEKT

abgeschlossen

20.374 €

von 20.000 €

230

Unterstützer/innen

JETZT UNTERSTÜTZEN

[WhatsApp](#)

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[E-Mail](#)

DAVON GEFÖRDERT DURCH

Unterstützen

Projektdetails

Projektstarter/in

Unterstützer/in

500 €

102%

ALLES ODER NICHTS

Das gesammelte Geld wird erst ausbezahlt, wenn zwischen dem 17.01.22 und dem 18.02.22 um 20:00 Uhr mindestens 20.000 € zusammenkommen. Ansonsten erhalten alle Unterstützer/innen ihr Geld zurück.

EIGENER BETRAG

50€

100€

250€

Betrag eintippen in €

JETZT UNTERSTÜTZEN

PRÄMIEN

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

Für alle

Für Privatpersonen

Für Unternehmen

Unterstützen

Preis aufsteigend

Preis absteigend

Unterstützer/in

10 €

SELBSTGESTALTETE DANKESKARTE

→ mehr Details

AUSWÄHLEN

10 €

UNTERSTÜTZE UNS MIT 10,00 €

→ mehr Details

AUSWÄHLEN

10 €

GUTSCH

→ mehr Deta

noch 2 mal verfüg

10 €

GUTSCHEIN FÜR DEN FRISEURSALON GÖREME

→ mehr Details

WhatsApp

Facebook

15 €

SAISONKARTE ALMTERASSEN MENDEN

→ mehr Details

Twitter

E-Mail

20 €

UNTERS

→ mehr Deta

Unterstützen

Projektdetails

noch 5 mal verfügbar

AUSWÄHLEN

Projektstarter/in

Unterstützer/in

noch 2 mal verfügbar

AUSWÄHLEN

20 €
**GUTSCHEIN KFZ-
MEISTERBETRIEB AUTOMOBIL**

→ mehr Details

noch 10 mal verfügbar

AUSWÄHLEN

20 €
**GUTSCHEIN/ ANZAHLUNG FÜR
MICRONEEDLING**

→ mehr Details

noch 5 mal verfügbar

AUSWÄHLEN

20 €
**GUSCHE
PERMAN**

→ mehr Deta

noch 5 mal verfüg

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

Unterstützen

30 €

GUTSCHEIN FÜR EINE HAUTANALYSE

→ mehr Details

noch 1 mal verfügbar

AUSWÄHLEN

WhatsApp

Facebook

50 €

UNTERSTÜTZE UNS MIT 50,00 €

→ mehr Details

AUSWÄHLEN

Twitter

E-Mail

50 €

GUTSCHEN FÜR EINE HAUTANALYSE

→ mehr Details

noch 2 mal verfügbar

10 €

15% - AUF INSEKTEN

→ mehr Details

Unterstützen



Projektdetails



Projektstarter/in



Unterstützer/in

WORUM GEHT ES IN DIESEM PROJEKT?

Seit nun mehr als 4 Jahren gibt es auf dem Wald-Schulhof der Gemeinschaftsgrundschule Platte Heide, Standort Malvenweg kein Klettergerüst mehr. Das alte Klettergerüst musste, da es morsch war, abgebaut werden. Die Kinder und auch die Lehrer unserer Schule wünschen sich für die Pausen neue, spannende Kletter- und Spielmöglichkeiten. Die Pausen sollen bewegter, abwechslungsreicher und erholsamer werden. Wir als Förderverein haben uns jetzt als Ziel gesetzt, den Kindern diesen Wunsch zu erfüllen. Dazu haben wir die Kinder in einer Abstimmung entscheiden lassen, welches Gerüst ihnen am Besten gefällt. Dabei fiel die Wahl auf das auf dem Bild ersichtliche Gerüst der Firma Westfalia Spielgeräte. Auch die Stadt Menden haben wir ins Boot geholt. Diese befürwortet das Projekt und wird uns bei den vorbereitenden Tätigkeiten unterstützen. Bitte helfen Sie uns, den Wunsch der Kinder zu erfüllen.

WAS PASSIERT MIT DEM GELD BEI ERFOLG?

Bei Erfolg wird das Geld in das Klettergerüst investiert. Die Schüler haben das Spielgerät im Vorfeld ausgewählt. Ein Angebot für das Klettergerüst liegt uns vor, der Förderverein unterstützt zusätzlich und der Aufbau wird dann in Eigenarbeit stattfinden. Da es sich dabei um eine Investition in die Zukunft von Generationen von Schülern, sowie aller anderen Kinder des Stadtteils Platte Heide handelt, haben wir ein hochwertiges Klettergerüst ausgesucht. Ein Spendenaufruf an die Firmen der Region wurde bereits durchgeführt. Wenn wir mehr Spenden als unser Spendeziel bekommen, werden die Spenden ebenfalls für die Gestaltung des Wald-Schulhofs verwendet.

[WhatsApp](#)

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[E-Mail](#)

GIBT ES SPENDENBESCHEINIGUNGEN?

Unterstützen
Wir sind als gemeinnütziger Verein dazu berechtigt, Spendenbescheinigungen auszustellen. Diese stellen wir gerne
ab einer Spende in Höhe von 100,00 € aus!
Projektstarter/in
Projektstarter/in
Unterstützer/in

PROJEKTSTARTER/IN

EVA SCHNURBUS & TANJA SMOLENSKI

2019 haben wir gemeinsam mit anderen Eltern den neuen Förderverein gegründet, um unseren Kindern in ihrer Grundschullaufbahn schöne Aktionen zu ermöglichen und die Schule bei besonderen Projekten zu unterstützen. Wir sind selber beide hier zur Schule gegangen und haben jetzt Kinder hier auf der Schule - dies hat uns dazu bewegt uns aktiv hier einzubringen. Tanja Smolenski und Eva Schnurbus

STELLVERTRETEND FÜR: FÖRDERVEREIN GEMEINSCHAFTSGRUNDSCHULE PLATTE HEIDE STANDORT MALVENWEG

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

Der Förderverein der Gemeinschaftsgrundschule Platte Heide Standort Malvenweg wurde 2019 neu gegründet nachdem der alte Förderverein sich leider aufgrund fehlender Mitarbeiter 2018 aufgelöst hat. Wir wollen mit unserem Einsatz dabei helfen, unseren Kindern eine tolle Grundschulzeit zu schaffen. Wir bringen uns aktiv ins Vereinsleben auf der Platte Heide ein, verkaufen auf vielen Festen die es hier gibt Selbstgemachtes, helfen dabei die Schule zu verschönern, ermöglichen den Kindern tolle Aktionen wie Theaterausflüge oder einen Zauberer zu Karneval und unterstützen durch die Übernahme von Gebühren für Online-Lernplattformen. Der große Wunsch der Grundschul Kinder nach einer Aufwertung des Pausenbereichs steht bei uns vorne an und wir wollen helfen, diesen zu erfüllen.

Impressum

Tanja Smolenski
Eichendorffstr 15
58708 Menden
Deutschland

foerderverein_ggs_platteheide@gmx.de

 (<https://www.facebook.com/F%C3%B6rderverein-GGS-Platte-Heide-106290241893774>) 

(https://www.instagram.com/foerderverein_ggs_platteheide)  (<https://www.grundschule-platte-heide.de>)

UNTERSTÜTZER/INNEN

WhatsApp

Facebook

Twitter

E-Mail

Anlage 64: Enrico Possin (Potsdam-Crowd.de): Laufräder für die LAUFRÄDER FÜR DIE FARBENSPIELER Farbenspieler

PROJEKT	1.202 €	33
abgeschlossen	von 1.111 €	Unterstützer/innen

PROJEKTDETAILS



WORUM GEHT ES IN DIESEM PROJEKT?

Wenn sich Morgens der Nebel verzieht, weil die Sonne ihn beiseite schiebt. Wenn die Kinder im Garten der Kita ankommen, haben meist wenige Kinder gewonnen; gewonnen im Wettlauf um die Fahrzeuge - die tollen, weil alle, wirklich alle sie haben wollen. Auch sind die vorhandenen in die Jahre gekommen, und die Sicherheit der Kinder soll ja werden Ernst genommen. Bewegung an der frischen Luft tut so gut, deswegen haben wir jetzt mal Mut: Neue Laufräder wollen wir gerne haben, nur wer kann was zur Finanzierung sagen? Ah, unser Förderverein steht schon wieder zur Stelle, und hat entdeckt eine tolle Spenden-Quelle.

WAS PASSIERT MIT DEM GELD BEI ERFOLG?

Liebe Eltern, Omas und Opas, Tanten und Onkel, Freunde & Bekannte, wir finden die Aktion „Unsere 20 für Potsdam“ super toll und bitten Euch unser Projekt zu unterstützen. Wir wollen neue Laufräder "RABO zippl" anschaffen, die natürlich für den Kitagebrauch zugelassen sind. Über die Anzahl entscheidet allein die Höhe der Spendensumme. Mit der eingegebenen Zielsumme würden wir fünf Laufräder in zwei Größen (2-4 jährige und 3-6 jährige) anschaffen. Bei entsprechend höherer Summe werden es mehr Laufräder. Wer unterstützt uns mit einer Spende? Herzlichen Dank im Voraus im Namen der Kinder der Kita Farbenspiel Euer Förderverein der Kita Farbenspiel e.V.

PROJEKTSTARTER/IN

ENRICO POSSIN

Vorsitzender im Förderverein der Kita Farbenspiel e.V.

STELLVERTRETEND FÜR: FÖRDERVEREIN DER KITA FARBENSPIEL E.V.

Der gerade im März 2021 gegründete Verein hat sein erstes großes Projekt vor Augen und fiebert der Umsetzung entgegen.

Zweck des Vereins ist die Förderung und Unterstützung der Bildung, Erziehung und Persönlichkeitsentfaltung der Kinder der Kita Farbenspiel in Potsdam. Der Förderverein setzt sich für die ideelle und materielle Förderung ein.

Der Verein strebt die enge Zusammenarbeit aller an der pädagogischen Arbeit beteiligten Personen an. Hierzu gehören die Pädagogen/innen, die Leitung der Kindertagesstätte, die Eltern, der Kitaausschuss und der Träger der Kindertagesstätte.

Impressum

Förderverein der Kita Farbenspiel e.V.

Peter-Huchel-Straße 1

14469 Potsdam

Deutschland

fv.farbenspiel@gmail.com



<<https://www.fv-farbenspiel.de>>

Anlage 65:

Jörn Schulte: Definition von Off-Balance-Sheet-Instrument

Off-Balance-Sheet-Instrument

Aktuelle Version : <https://www.gabler-banklexikon.de/definition/balance-sheet-instrument-60183>

Zitierfähige URL : <https://www.gabler-banklexikon.de/definition/balance-sheet-instrument-60183/version-343692>

Ausführliche Definition im Online-Lexikon

Finanzinstrument, welches sich nicht in der [Bilanz](#) der beteiligten Parteien niederschlägt. Begründet wird die Nicht-Bilanzierung mit dem Grundsatz der Nicht-Bilanzierung schwebender Geschäfte, wonach Geschäfte, die von der zur Sachleistung verpflichteten Seite noch nicht erfüllt sind, nicht zu bilanzieren sind. § 249 I HGB schreibt allerdings eine Rückstellungsbildung für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften vor. Zu den Off-Balance-Sheet-Instrumenten zählen derivative (Finanz-)Instrumente wie z.B. [Financial Swaps](#), [Optionen](#), [Futures](#). Allerdings werden beispielsweise die Zinszahlungen bei [Couponswaps](#) an die und von der Gegenpartei als Zinsaufwand oder Zinsertrag in der [Gewinn- und Verlustrechnung \(GuV\)](#) erfasst. Über die Off-Balance-Sheet-Instrumente ist nach § 36 der Kreditinstituts-[Rechnungslegungsverordnung](#) im [Anhang](#) zu informieren. Im Gegensatz zu Off-Balance-Sheet-Instrumenten werden [On-Balance-Sheet-Instrumente](#) in der Bilanz erfasst.

Autoren

Dr. Jörn Schulte, Partner und Mitglied des Vorstands, IVC Independent Valuation & Consulting Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Invoice Trading

Invoice Trading ist ein Bereich des Crowdfunding (Schwarmfinanzierung) und die Bezeichnung für eine alternative Form der Vorfinanzierung von Debitorenrechnungen.

Ein KMU benötigt sofort Liquidität und bietet deshalb Rechnungen über eine entsprechende Plattform online zum Verkauf, mit einem Abschlag auf den Rechnungsbetrag. Diese Differenz zwischen Rechnungsbetrag und Verkaufspreis ist die Rendite für Investoren.

Finanziert ein Investor eine oder mehrere Rechnungen des KMUs, erhält das Unternehmen in der Regel den vereinbarten Nettobetrag innerhalb von wenigen Stunden überwiesen und verfügt damit kurzfristig über die notwendige Liquidität.

Invoice Trading funktioniert internetbasiert über spezialisierte Crowdlending-Plattformen, bringt Investoren und Kapitalnehmer (meistens KMUs) zusammen, ohne Banken zu involvieren.

Je nach gewähltem Modell kann eine Debitorenrechnung vorfinanziert werden (unechtes Factoring), dann bleibt das KMU der Schuldner. Oder eine Rechnung wird verkauft (echtes Factoring), dann liegt das Ausfallrisiko beim Käufer der Rechnung.

Im Kern ist Invoice Trading eine Art von Crowdlending (Geld gegen Zinsen), mit dem Unterschied, dass eine fixe Gebühr für die Vorfinanzierung oder für den Verkauf der Rechnung vereinbart wird (Abschlag). Für Investoren eine interessante Anlageklasse, für Unternehmen eine zusätzliche Möglichkeit, schnell zusätzliche Liquidität zu schaffen.

Artikel zum Thema

Crowdfunding Monitoring Schweiz 2018

Anlage 67:

Jessica Hastenteufel: Definition von Mikrokredite

[Mikrokredite](#)

Aktuelle Version : <https://www.gabler-banklexikon.de/definition/mikrokredite-81490>

Zitierfähige URL : <https://www.gabler-banklexikon.de/definition/mikrokredite-81490/version-347537>

Ausführliche Definition im Online-Lexikon

Mikrokredite sind kleinvolumige [Kredite](#) (in Industrieländern bis max. 25.000 Euro), die an arme bzw. einkommensschwache Personen oder Unternehmen entweder als [Einzel-](#) oder als [Gruppenkredite](#) vergeben werden. Mikrokredite sind anders als klassische Bankkredit i.d.R. nicht dinglich besichert; ggf. kann eine persönliche Besicherung erforderlich sein.

Autoren

Prof. Dr. Jessica Hastenteufel, Professorin, IUBH Fernstudium

Anlage 68:

WeiberWirtschaft eG: Mikrokredite



Orientierung im Beratungsangebot

Sie tragen sich mit dem Gedanken an eine Existenzgründung und suchen Informationen und Austausch?

Die „Gründerinnenzentrale – Navigation in die Selbständigkeit“ unterstützt am Standort der WeiberWirtschaft eG Berliner Gründerinnen und gründungsinteressierte Frauen auf dem Weg in die Selbständigkeit. Sie empfiehlt Beratungsangebote und bietet Veranstaltungen und Vernetzungsmöglichkeiten rund um das Thema Gründung an.

Gründerinnenzentrale in der WeiberWirtschaft

Anklamer Straße 39/40

10115 Berlin

Telefon 030-44 02 23 45

info@gruenderinnenzentrale.de

www.gruenderinnenzentrale.de

Öffnungszeiten:

montags bis freitags 10-18 Uhr, samstags: nach Vereinbarung

Die Veranstaltungen der Gründerinnenzentrale stehen natürlich auch Unternehmerinnen offen, die sich weiter qualifizieren oder vernetzen möchte

Beratung für Gründerinnen in anderen Bundesländern

Frauen aus anderen Bundesländern finden in der Datenbank der bundesweiten gründerinnenagentur (bga) Ansprechpartnerinnen in ihrer Region. Ist der Link:

http://www.gruenderinnenportal.de/bga_ifex/Beratungseinrichtungen/index.php

Die WeiberWirtschaft stellt regelmäßig sog. [Infomails](#) zusammen, in denen aktuelle Angebote für Gründerinnen und Unternehmerinnen, schwerpunktmäßig aus dem Raum Berlin-Brandenburg, zusammengestellt werden. Die Infomails können Sie [hier](#) kostenlos abonnieren.

Mikrokredite

Die überwiegende Mehrheit der Gründerinnen und Gründer braucht keine großen Budgets für Investitionen, sondern „nur“ ein paar Tausend Euro sind häufig nicht leicht zu bekommen, denn für die Banken sind kleine Kredite ein unattraktives Geschäft. Deshalb haben wir 2012 den WeiberWirtschafts-Mikrokredit ins Leben gerufen, der im Rahmen des staatlichen Mikrokreditfonds Deutschland Mikrokredite für Genossenschafterinnen bereitstellt. Als Mikrofinanzinstitut haften wir für die Kredite in Höhe von 20% der Gesamtkreditsumme. So können wir mit unseren im Jahr 2012 eingeworbenen Anteilen in Höhe von 30.000 EUR Kredite in Höhe von insgesamt 150.000 EUR an Genossenschafterinnen vergeben.

Der Kreditrahmen liegt in diesem Programm bei 1.000 - 25.000 EUR, der Zinssatz beträgt derzeit 6,9% zzgl. einer Abschlussgebühr in Höhe von 1.000 EUR pro Kredit bei einer Laufzeit von bis zu vier Jahren. Die finanzielle Belastung sowie die Laufzeit können den jeweiligen Möglichkeiten des Unternehmens angepasst werden. Die Abwicklung der WeiberWirtschafts-Mikrokredite übernimmt unsere Kooperationspartnerin Golddrausch e. V. Sie auch hier am Standort der WeiberWirtschaft finden.

GOLDRAUSCH e. V.

Ines Hecker

Anklamer Str. 38

10115 Berlin

t: ++49(0)30 284 788 80

<http://www.golddrausch-ev.de/unser-kreditangebot/>

hecker@golddrausch-ev.de

Netzwerke

Eine gute Vernetzung gilt nicht nur als Erfolgsfaktor bei der Unternehmensgründung, sondern hilft auch dabei, manche schwierige Phase im Unternehmerinnenalltag besser zu überstehen.

Deshalb bieten WeiberWirtschaft und Gründerinnenzentrale regelmäßig Veranstaltungen an, in denen es auch um Vernetzung geht. Alle aktuellen Termine finden Sie auf dieser Website unter news. Oder abonnieren Sie unsere Infomail, dann kommen alle Terminankündigungen regelmäßig per eMail auf den Bildschirm.

<http://www.frauenunternehmen-berlin.de/branchenbuch/netzwerken.html>

Alle anderen Adressen von Berliner Anlaufstellen für Frauen im Bereich Beruf und Selbständigkeit haben wir für Sie auf unserem Portal frauenunternehmen-berlin.de zusammengestellt: [Link zum Verzeichnis der Netzwerke](#).

andere Unternehmerinnen finden

Am [Standort für Chefinnen](#) im Gewerbehof der WeiberWirtschaft finden zwischen 60 und 70 Unternehmen in Frauenhand Platz: Hier ist die aktuelle [Branchenliste](#).

Wenn Sie Interesse daran haben, künftig dazuzugehören, schauen Sie sich unser aktuelles Vermietungsangebot an. Aber natürlich freuen wir uns auch über neue Mitstreiterinnen, die unsere Idee von außen unterstützen und sich unserer Genossenschaft anschließen.





WeiberWirtschaft eG

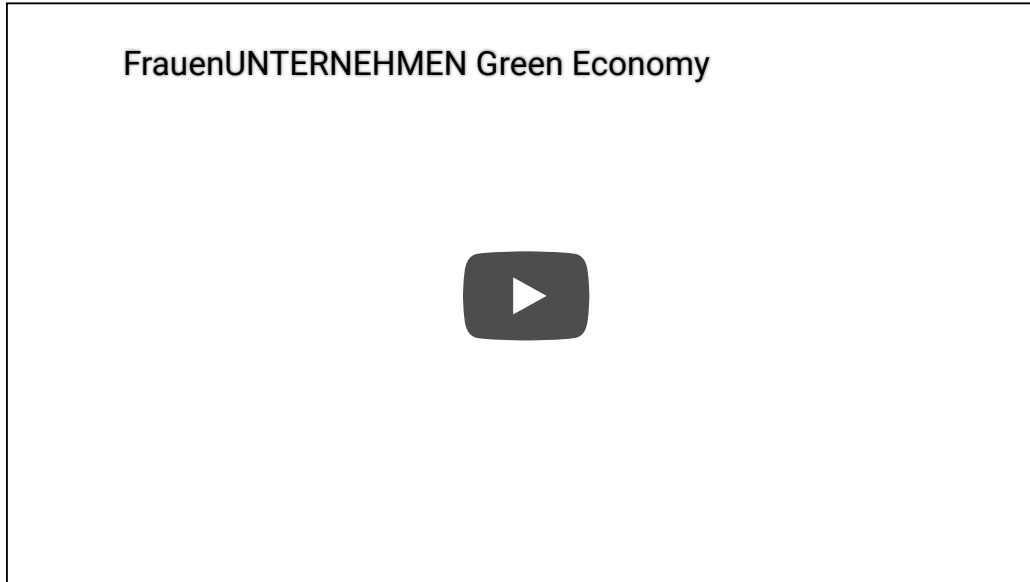


viele Unternehmerinnen und Gründerinnen haben wie die [WeiberWirtschaft Selbst](#) hohe Ansprüche an zukunftsorientiertes und sozial-gerechtes Wirtschaften!

Aber wie kann frau das bei in der Regel knappen finanziellen und zeitlichen Ressourcen in ihren kleinen Unternehmen umsetzen? Andere mache schon jede Menge, nutzen es aber kaum in ihrer Kund_innen-Kommunikation. Und nicht zuletzt fragen sich viele (angehende) Unternehmerinnen sie angesichts der Diskussion über die Verhältnismäßigkeit von Lebensstilen und an der Schwelle zu einer Postwachstumsgesellschaft überhaupt noch guten Gewissens ein Unternehmen gründen und damit zu Konsum und Wachstum beitragen dürfen.

Im Projekt FrauenUNTERNEHMEN Green Economy haben wir diese Fragen gemeinsam mit dem [genanet - Leitstelle Gender, Umwelt, Nachhaltigkeit](#) erkundet. In der Broschüre Grün.Gerecht.Gestalten haben wir Praxistipps für Gründerinnen und Unternehmerinnen zusammengetragen: [Download](#)

Der im Rahmen des Projekts entstandene Film zeigt in knackigen 9 Minuten die Portraits von drei vorbildhaften Unternehmerinnen:



[Kontakt](#)

[Newsletter](#)

[Impressum](#)

[Hinweis zum Datenschutz](#)



WeiberWirtschaft eG
Anklamer Straße 38
10115 Berlin-Mitte
DEUTSCHLAND

Fon: +49 (030) 440 223 – 0
Fax: +49 (030) 440 223 – 44

Tagungsbereich:
+49 (030) 440 223 – 22

Gewerberaumvermietung und Presse:
+49 (030) 440 223 – 11

Genossenschaftsverwaltung:
+49 (030) 440 223 – 10

Gründerinnenzentrale:
+49 (030) 440 223 – 45

