



Ökonomie von Darlehen im Crowd Funding

Dr. Matthias Günter directlending.net

Inhalt

- Kurzinfo zu Direct-Lending.net
- Typisierung von Crowd-Financing
- Ökonomie von Finanzierungen
- Folgen/Konsequenzen/Chancen für Crowd-Financing



Wieso direkte Darlehen?

Direkt und transparent...

Es kann gezielt entschieden werden, in was und in wen man investiert.

Risikoarm...

Werden gewisse Grundregeln beachtet, sind direkte Darlehen relativ risikoarm. Risikostreuung ist möglich.

Gute Renditen und geringe Kosten...

Da Vermittler umgangen werden, entfallen Gebühren und andere Kosten und es können gute Renditen erzielt werden.

Persönlich...

Vom Projekt, in das investiert werden soll, bis zum Vertrag kann alles nach persönlichen Wünschen ausgewählt und angepasst werden.

Was ist Direct-Lending.net?

Direct-Lending.net ist eine innovative Business-Plattform, die ihren Mitgliedern die Möglichkeit von Investments und Finanzierungen über direkte Darlehen ermöglicht.

Interessant für Unternehmens- oder Projektinhaber, welche kein Bankdarlehen wünschen oder erhalten.

Erfolgsversprechend für Investoren, welche selber entscheiden wollen, was für Projekte sie unterstützen.

Was ist Direct-Lending.net?

Direkt...

Unternehmer und Projektinhaber treffen direkt auf interessante Investoren. Vermittler für Darlehen, wie z.B. Banken, werden vermieden.

...einfach...

Die Plattform ist übersichtlich strukturiert und bietet umfassende Informationen zu direkten Darlehen. Projekte sind einfach zu registrieren und zu finden.

...und sicher...


Direct-Lending.net bietet die Möglichkeit von offiziellen Projektbewertungen sowie umfassende Informationen zu Risiken an, um die Sicherheit des Investments zu erhöhen.

...zum Erfolg.

Direct-Lending.net bietet verschiedene Vertragsformen an, welche über einen Vertragsgenerator personalisiert werden können.



Screen Shot


Direct-Lending





[PROJEKTE SUCHEN](#) | [MEIN PORTFOLIO](#) | [UPDATES](#)

[Login](#) | [Registrieren](#)

de ▼

Direct-Lending.net ist eine Plattform, welche es auf einfache und direkte Weise erlaubt, Darlehensgeber und Darlehensnehmer für direkte Geschäftsdarlehen zusammenzuführen. Die Darlehensgeber und -nehmer können auf einfache Weise miteinander in Verbindung treten.

Unterstütze grossartige Projekte

-  Warum direkte Darlehen?
-  Wie funktioniert Direct-Lending.net?
-  Registrierung und Mitgliedschaft
-  Risiken und Risikominimierung


Beschreiben Sie eine Idee

Ob Sie einen ungekannten Darlehensgeber suchen oder ob Freunde oder Verwandte Ihnen helfen wollen. Auf jeden Fall brauchen Sie einen guten Vertrag. Auf diese Weise können Schwierigkeiten und Missverständnisse vermieden werden. Sie gewinnen Zeit für die wichtigste Sache: Die Umsetzung Ihres Projektes.


[Start](#)

Neuste 6


[Search](#)



**Aktienkapitalerhöhung
Alternative Bank ...**
Darlehensnehmer Bruno Bisang
Typ Darlehen
Betrag 11'934'500 CHF



**Energie Genossenschaft
Schweiz**
Darlehensnehmer Amadeus Wittwer
Typ Darlehen
Betrag 1'000'000 CHF



**npg AG für nachhaltiges
Bauen: ...**
Darlehensnehmer Günther Ketterer
Typ Darlehen



Features

- **Darlehen (nur für Business)**
- Intermediäre
- **Relending**
- Kommentieren
- Liken
- Raten
- **Verwendung von standardisierten Verträgen**
- Pledge

Geschichte

- Idee ca. 2009
- Andere Projekte
- Erste Version 2010 (etwas rudimentär)
- September 2011: Version mit erweitertem Vertrags-Engine
- August 2012: Aktuelle Softwareversion

Typisierung von Crowd Financing

Kapital-“Art“

- Equity
- Darlehen
 - Privat
 - Geschäft
 - Normal
 - Mikro
- Projekte (Art)
- Produkte



Typisierung von Crowd Financing

Optionen

- Pledge vs Teilfinanzierungen
- Inkrementelle Finanzierungen
- Lokal/Global
- Co-Finanzierung
- Minimales Investment (CHF 500 oder CHF 5000)
- Inkasso oder nicht
- Verträge auf Papier oder nicht


Ökonomische Betrachtungsweise

- Sicht „Unternehmer“ vs Sicht Investor
- Cost of Capital
- Rendite
- Risiko
- Anderer Nutzen



Sicht Unternehmer

Cost of Capital

- Aufwand Vorbereitung
 - Transaktionskosten
 - Zinsen
 - „Nachbearbeitung“
 - Risiken (z.B. Währungen)
 - Steuern (Fremdkapital bevorzugt)
- 

Sicht Unternehmer

Beispiel Bankkredit

- Aufwand Vorbereitung: 8h
- Diskussion mit 3 Banken: 6h
- Transaktionskosten: CHF 40 - CHF 200
- Zinsen: 5.5%-8%+
- Zusätzliche Bedingungen (Kreditlimiten)

Vorteile

- „Markt“
- Rascher Entscheid
- 1 Ansprechpartner

Sicht Unternehmer

Gründe für Crowd Financing

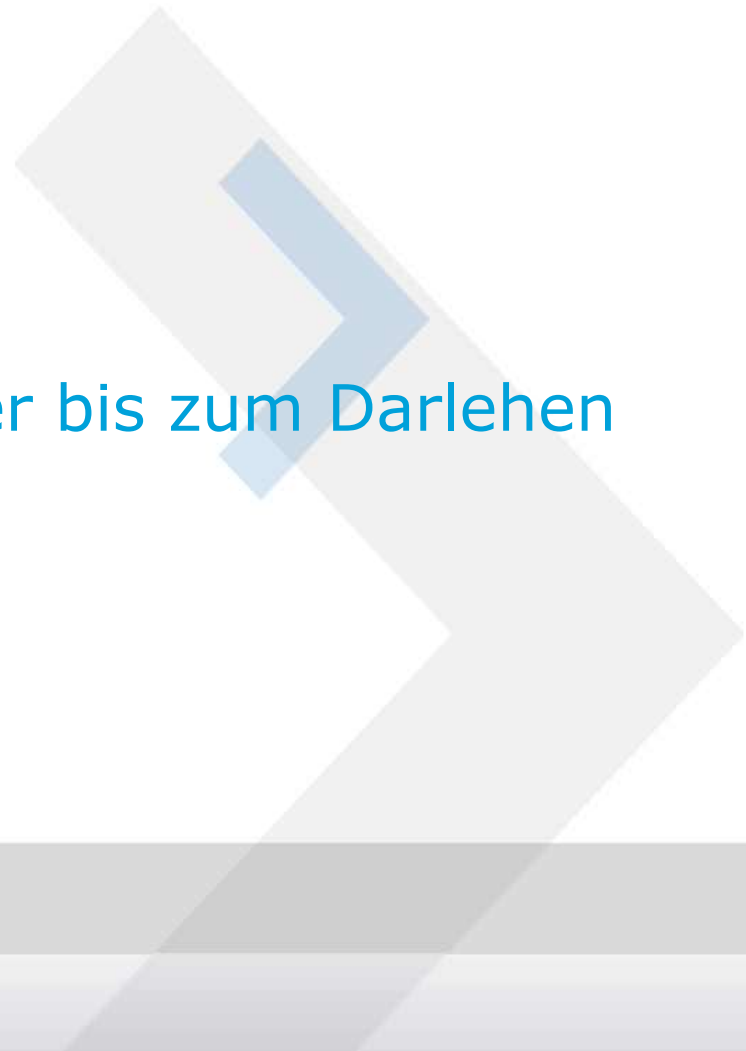
- Kein Zugang zu Banken
 - Risiken?
 - Unorthodox?
 - Zu klein?
- Zins zu hoch
 - Rendite
- Kunden/Umfeld als „Bank“
- Prinzip-Frage



Sicht Unternehmer

Risiken Crowd Financing

- Diskussionen
- Aufwand
- Zuverlässigkeit
- Geschwindigkeit/Dauer bis zum Darlehen
- „Line of Credit“



Sicht Unternehmer

Idealvorstellung

- Aufwand Vorbereitung: 1h
- Keine Diskussionen
- Geringe Transaktionskosten: CH 20
- Zinsen: 2-3%
- Keine zusätzlichen Bedingungen
- Rasche Zusagen
- Grosse Community
- Leute einladen möglich



Sicht Investor

- Rendite
- Vertrauen
- Risiken
- Psychologie




Psychologische Punkte Investoren

- Trust
- „Lost already“ - Abgeschrieben
- „Hätte ich doch“
- Der Betrag
- Persönliches
- Marke



Sicht Investor

- Rendite mit oder ohne Risiko
 - Häufig Teile des Risikos ausgeblendet
 - Transaktions- und Verwaltungskosten nicht vergessen
- 

Sicht Investor

Beispiel Bank

- Zins 0.25%
- Sicherheit für die ersten CHF 100'000 sehr sehr hoch
- Keine Arbeit
- Geringe Gebühren
- Rückzugsmöglichkeiten „optimal“

Sicht Investor

Risiken Crowd Financing

- Totalverlust
- Ängste
 - Kenne die nicht
 - Warum haben die keinen Bankkredit bekommen?
- Viele Ansprechpartner
- Grundlegende Risikobereitschaft des Investors
- Aufwand, sich damit zu beschäftigen
- Gebundenes Vermögen

Sicht Investor

Vertrauen

- Wie kann Vertrauen geschaffen werden?
 - Plattform
 - Projekt
- Achtung: Betrüger müssen auch gut sein, in der Herstellung von Vertrauen
- Signalisierung und Kosten derselbigen

Sicht Plattform

- Empty Bar Problem
- Warum sind Projekte dort
- Masse vs. Spezialisiert

Paradox: Garantierter Verlust ist leichter zu verkräften.





Sicht Plattform

Paradoxes Verhalten der „Investoren“: Beispiel KIVA.

Darlehen 25 USD

+15% für Betrieb Kiva (lässt sich weglassen)

ca. 1.2% Verlust wegen Default

Währungsverluste Kreditkarte

Gebühren für Kreditnehmer 8-60% =>

d.h. 28.75 USD werden bezahlt und 10-23 USD kommen an. Zurück kommen 24.7 USD

=> 14% Verlust ohne Einrechnung der Währungsverluste

Konsequenzen Crowd Financing

Preise/Zinssätze

- Billiger als Banken
- Zinssätze (ohne Risiken), niedriger als Bankkredite



Konsequenzen Crowd Financing

Community

- Einfach und klar
- Nur langfristig von Nutzen
- Diskussionsmöglichkeiten, ja aber...
 - Transaktionskosten!
- Sollte gross sein
 - Virales Wachstum
 - Einladen von Freunden/Kollegen
- Potenz
 - und auch klar. Z.B. Erfolge zeigen

Konsequenzen Crowd Financing

Vertrauen

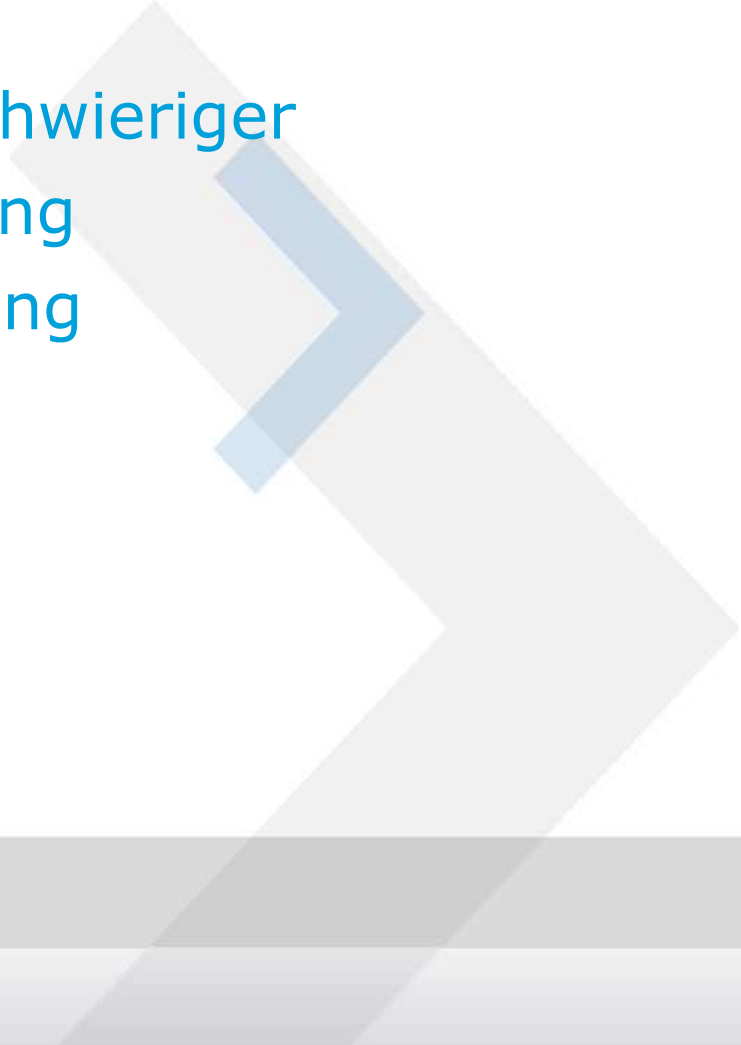
- Community als Vertrauensbildung
- Abhilfe für Neue?
- Ausland problematisch
- Trustees
- Partnerships
- Kofinanzierungen



Konsequenzen Crowd Financing


Motivationen

- Gewinnmotivierung schwieriger
- Altruistische Motivierung
- Idealistische Motivierung
- Involvement



Konsequenzen Crowd Financing

Anderes

- Einfachheit der Bedienung und des Prozesses
 - Einfachheit der Materie
 - Geldwäschereigesetz
 - Bezahlprozess
 - Qualified Investor-Problem (Konsumentenschutz)
- 

Relending

Anderes

- Löst ein Problem von anderen Institutionen (Bilanz)
- Due Diligence gemacht (mutmasslich)
- Problem: Kosteneffizienz

Kontinuierliche Finanzierung

- Im Moment primär projekt-orientiert.
- Allenfalls kontinuierlich neben anderen Formen von Finanzierung (Warenlager, Kreditbriefe etc)
- Indikator für andere Geldgeber

QI Problematik

- Qualified Investor
- QI dürfen mehr
- QI tragen Risiko
- Kann man sich erlauben, sich nicht mit Geld auseinanderzusetzen?
- Mündigkeit der Anleger herstellen?
- Immer Asymmetrie des Wissens (Principal - Agent - Problem)



Finance (2.0) Illiteracy

- „A fool and his money are soon parted“
- Rationale Wirtschaftssubjekte ?
- Zu komplexe Produkte
- Ich weiss, dass ich nichts weiss

Wie kann diese behoben werden?

Finance (2.0) Illiteracy

- Einfachere Produkte
- Transparentere Produkte
- Mehr Engagement
- Korsett hilft nicht (AHV, Pensionskasse, Zwangssparen etc)
- Crowd Financing

... Eure Vorschläge



Für weitere Informationen

contact@direct-lending.net

Direct-Lending.net GmbH
Breitfeldstrasse 40
CH – 3014 Bern



<http://Direct-Lending.net>