

FinTechs

Innovation oder Revolution auf dem
Gebiet der Unternehmensfinanzierung



Nach Jahren der gelebten Abneigung zwischen FinTechs auf der einen sowie traditionellen Banken und Sparkassen auf der anderen Seite ist inzwischen auf beiden Seiten eine Akzeptanz der jeweils anderen Partei, manchmal auch Ernüchterung, eingezogen. Konkurrenz ist überwiegend durch Kooperation abgelöst worden. Weder können FinTechs den traditionellen Bank- und Finanzsektor verdrängen, noch sind sie eine vorübergehende Erscheinung, die sich aufgrund der Kapitalkraft, Marktmacht oder dem langjährigen Kundenzugang der Banken und Sparkassen bald von selbst erledigt.

Die Reaktionen von Banken und Sparkassen auf die neuen Marktteilnehmer umfassen heute, neben engen Kooperationen in einzelnen Geschäftsfeldern, Unterstützungsprogramme sowie Beteiligungen an und Übernahmen von FinTechs. Doch auch eigene Entwicklungen als Reaktion auf FinTech-Innovationen und Kopieren von deren erfolgreich erscheinenden Lösungen gehören als Antworten hinzu. Entscheidend für die Akzeptanz der FinTechs war die Erkenntnis, aufgrund der gegebenen Strukturen in überschaubarer Zeit aufschließen zu können und die Absicht, durch neue Angebote im Wettbewerb die Neuen zu verdrängen. Mithilfe der FinTechs lassen sich vor dem Hintergrund der schwachen Ertragslage und fehlender finanzieller Ressourcen, aber auch mangelnden Know-hows und mangelnder Erfahrung, Bankgeschäfte schneller digitalisieren. Nach einer Analyse der Deutschen Bank kooperieren inzwischen 90 Prozent der Kreditinstitute mit einem FinTech.¹

Die Offenheit von FinTechs zur Kooperation mit der Konkurrenz beruht auf der Überzeugung, dass der Angriff auf etablierte und kapitalstarke Marktteilnehmer teuer und lang werden würde und sie mit der Hürde der letztlich erforderlichen Banklizenz viel von ihrer dynamischen Geschäftsstruktur einbüßen könnten. Sie sehen die Open-Banking- und Multibanking-Perspektiven und -Potenziale der etablierten Finanzinstitute, erhalten Zugang zu deren Kundenbasis und können so schneller wachsen. Außerdem wissen sie um ihre Marktvorteile als dynamische und innovative Akteure, die insbesondere weder durch starre Organisationsformen noch alte IT-Systeme gebremst werden. Trotz hoher Verluste können FinTechs in Finanzierungsrunden Investoren überzeugen und hohe Kapitalbeträge einsammeln. Der Megatrend Digitalisierung und seine Chancen und Potenziale erleichtern zwar die Gewinnung von Kapital für die nächste Entwicklungsstufe der Innovation, doch ist auch unter FinTechs mittlerweile ein intensiver Wettbewerb um Financiers entbrannt. Nachdem in den Anfangsjahren zahlreiche Neugründungen das Erscheinungsbild der neuen Branche prägten, liegt nun der Fokus auf Ausdifferenzierung und Weiterentwicklung der Geschäftsmodelle sowie Expansion in ausländische Märkte.

1) Vgl. KAYA/MAI (2018), S. 1.



1. Rolle der FinTechs

Der Begriff der Plattformökonomie ist branchenübergreifend in aller Munde. Im B2C-Bereich sind Amazon, Ebay und Zalando nicht mehr wegzudenken und fester Bestandteil des persönlichen Informations-, Auswahl- und Einkaufsverhaltens. Rückblickend auf die Ausstrahlung der Tagesschau am 9. Oktober 1998 kann man heute nur schmunzeln, wie der stationäre Buchhandel die Wettbewerbssituation zum Onlinehandel einschätzte:

„Immer mehr Bücher werden über das Internet gekauft, 1998 schon für etwa 70 Mio. Deutsche Mark. Der Onlinehandel habe, laut Börsenverein des deutschen Buchhandels, aber eine andere Kundenstruktur und werde dem traditionellen Handel nur beschränkt schaden.“

An eben dieser Stelle der öffentlichen Wahrnehmung stehen heute Finanzierungsplattformen, die nicht den klassischen Privatkunden adressieren, sondern ihr Angebot nun auch ganz explizit an mittelständische Unternehmen richten. Die Unternehmensfinanzierung war bisher ein Kerngeschäftsfeld von Banken und Sparkassen, häufig im Verhältnis zum Unternehmenskunden geprägt durch eine langjährig gewachsene Hausbankbeziehung. Es gibt an die 172 FinTechs, die auf dem Gebiet der Finanzierung tätig sind², hierunter 21 digitale SME Kreditanbieter. Darunter sind Vergleichsplattformen,

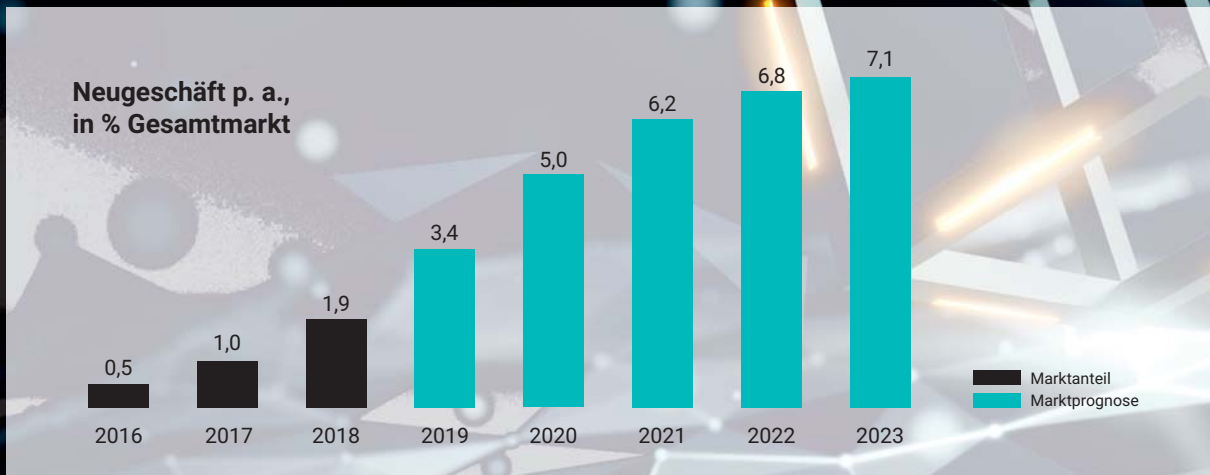
Vertriebsplattformen und P2B Marktplätze.³ Die Innovation durch diese FinTechs stützt sich im Wesentlichen auf die Herausbildung von internetbasierten Finanzierungsplattformen. Unabhängige Finanzierungsplattformen verändern die gewohnten Mechanismen in diesem Geschäftsfeld nun nachhaltig. Die Frage ist: „Warum nimmt diese Entwicklung erst dieser Tage an Fahrt auf?“ Ist die Finanzbranche doch aufgrund ihrer großen Segmentierung auf Produktebene, aufgrund großer Informationsasymmetrien und aufgrund bisheriger Kreditberater unter hohem Margendruck wie geschaffen für Plattformen.

Einerseits bleiben durch die Einführung dieser Plattformen die klassischen Finanzierungsinstrumente, wie beispielsweise der Unternehmenskredit oder das Schuldscheindarlehen, weiterhin erhalten. Andererseits führt die Digitalisierung zu Prozessinnovationen. Somit können vielfach bekannte Finanzierungsformen schneller, einfacher, intelligenter und kostensparender umgesetzt werden.

2) Vgl. COMDIRECT (2019), Stand 18.11.2019.

3) Vgl. BARKOW CONSULTING/SOLARISBANK (2019), S. 6.

Marktanteil und -prognose am SME-Kreditmarkt



2. Marktwachstum der FinTechs

Der deutsche SME Kreditbestand insgesamt beträgt über EUR 219 Mrd. (Stand 12/2018). Es wird jährliches Neugeschäft in Höhe von 7 % erwartet.⁴ An diesem Neugeschäft waren die FinTechs bereits mit einem Marktanteil von 1,9 %, in 2018 beteiligt.

Bis zum Jahr 2023 kann der Marktanteil von FinTechs am Neugeschäft im Segment der SMEs auf 7,1 % steigen. Die Prognose zeigt zwar, dass FinTechs starke Zuwachsraten erwarten können. Die FinTechs haben die Banken und Sparkassen im Rahmen der Unternehmensfinanzierung jedoch bei weitem noch nicht abgelöst.



3. Zusammenarbeit zwischen Banken und FinTechs

Um die Herausforderung in einem wettbewerbsintensiven Markt zu bewältigen, findet im Unternehmenskundenbereich zunehmend eine Zusammenarbeit auf unterschiedlichsten Ebenen zwischen Banken und FinTechs statt. Hinzu kommt, dass viele FinTechs im Finanzierungsbereich über keine Lizenz zum Betreiben des Kreditgeschäftes verfügen. Deshalb nutzen sie

für ihr Geschäftsmodell die Lizenz einer Bank oder Sparkasse. Aufgrund dieser Situation haben sich verschiedene Formen der Zusammenarbeit am Markt herausgebildet, sofern die Bank nicht die Entscheidung getroffen hat, sich in Teilbereichen selbst fintechähnliche Strukturen zu geben.



4) Vgl. BARKOW CONSULTING/SOLARISBANK (2019), S. 12.



3.1 Finanzierungsplattformen

Zu den Finanzierungsportalen, über die Unternehmen mit guter Bonität individuelle Finanzierungsanfragen stellen können, gehört die FinMatch AG in Stuttgart. Die FinMatch AG verkürzt dank digitaler Prozesse unter anderem die komplette Aufbereitung aller unternehmensrelevanten Unterlagen sowie die gesamte Kommunikation mit den vom Unternehmen selbst mitausgewählten Banken. Eine Anfrage ist ausreichend, damit das Unternehmen über die Finanzierungsplattform der FinMatch AG eine Vielzahl von Finanzierungspartnern erreicht. Die binnen weniger Tage eintreffenden Finanzierungsangebote werden einheitlich aufgearbeitet und in einer Vergleichsübersicht für das Unternehmen digital zur Verfügung gestellt. Das Unternehmen kann nun in kurzer Zeit die geeignete Auswahl treffen.

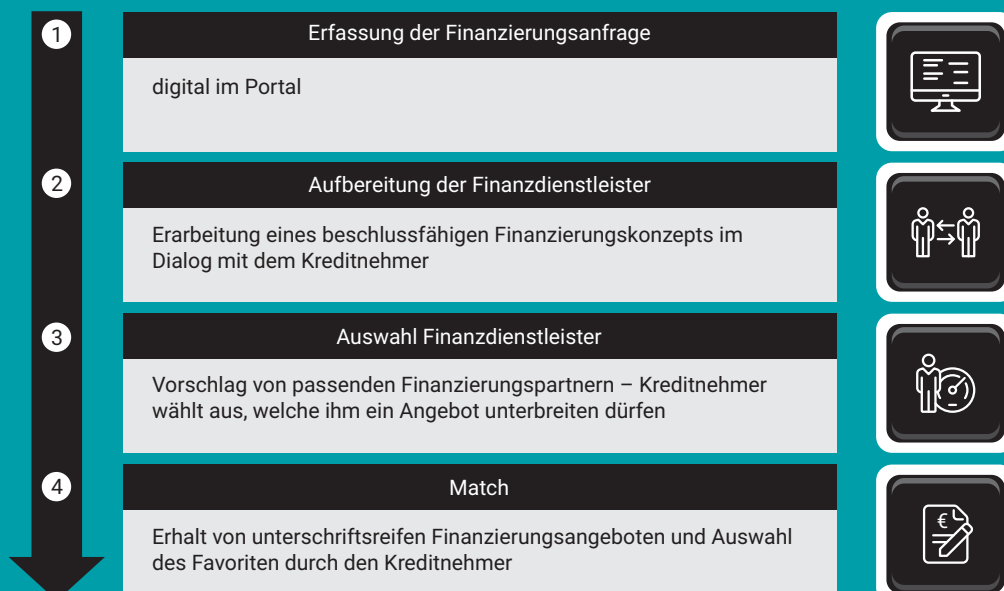
3.1.1 Komplexe Finanzierungslösungen für mittelständische Unternehmen

Nicht nur die Unternehmen erkennen die Vorzüge der digitalen Ausschreibung ihrer Projekte. Nach unseren Erfahrungen nehmen immer mehr Finanzinstitute Finanzierungsportale und

Plattformen als Chance wahr, digital an zusätzliches Geschäft bei Neukunden, auch überregional, zu gelangen und dies ohne zusätzliche Vertriebs- und Fixkosten zu generieren. Durch die standardisierte bankengerechte Aufarbeitung der Unterlagen und detaillierte Beschreibung der Finanzierungsprojekte liefert die FinMatch AG zudem den Banken beschlussfähige Unterlagen, auf deren Basis diese inhouse qualifiziert und zeiteffizient entscheiden können. Deshalb schließen sich vermehrt klassische Banken und Sparkassen solchen Finanzierungsplattformen als Kooperationspartner an.

To make a long story short: Finanzierungsportale wie die FinMatch AG digitalisieren komplexe und zeitintensive Prozesse aus der analogen Welt der Unternehmensfinanzierung, gestalten sie effizient für Unternehmen ebenso wie für Banken und erhöhen ganz nebenbei die Preis- und Konditionstransparenz im Markt. Für alle diejenigen Unternehmen, die einerseits von der Plattformökonomie profitieren wollen, aber andererseits nicht auf einen persönlichen Ansprechpartner und bankfachliches Know-how verzichten wollen, ist die FinMatch AG mit ihrem digitalen Finanzierungsportal für bonitätsstarke mittelständische Unternehmen der geeignete Partner.

Vier Schritte bis zum Match - Binnen 10 Bankarbeitstagen zum perfekten Match





3.1.2 Standardisierte Finanzierungslösungen für mittelständische Unternehmen

Zu den Finanzierungsportalen, die standardisierte Unternehmensfinanzierungen anbieten, zählen, je nach Größenordnung des Kreditbetrages, z. B. Lendico und Creditsheff. Für mittelständische Unternehmen decken sie häufig den Bereich zwischen günstigen Bankkrediten und wesentlich teureren Finanzierungsalternativen wie Factoring und Lieferantenkrediten ab. Sie stoßen damit in eine Marktlücke bei der Finanzierung von SMEs. Typische Finanzierungssituationen sind saisonaler Kapitalbedarf, starkes Wachstum oder Erweiterung der Finanzierungspartner.

Die Finanzierungsportale treten in einem ersten Schritt als Kreditvermittler auf. Ihr Geschäftsmodell basiert wesentlich auf einer engen Zusammenarbeit mit Kapitalgebern und Investoren. Nicht selten handelt es sich bei dem Kapitalgeber um eine Bank, da diese über eine entsprechende aufsichtsrechtliche Lizenz zur Vergabe von Krediten verfügt. Der Kreditanspruch wird dann über den Betreiber des Finanzierungsportals an den Investor abgetreten. Dies sind in vielen Fällen in- oder ausländische Fonds, können aber auch Banken sein, sogar die Bank, die ursprünglich den Kredit gewährt hat.

Im Rahmen des Outsourcings übernimmt der Plattformbetreiber die Risikomessung sowie das gesamte Servicing der Kredite für die Bank. Je nach Umfang der Wertschöpfung auf diesen Gebieten, bleibt das FinTech „face to the customer“ gegenüber dem Kreditnehmer. Der Einsatz von digitalen Prozessen bei der Abwicklung von Scoring-Modellen im Rahmen der Risikobeurteilung sowie der unmittelbare Zugang zu betriebswirtschaftlichen Daten beim Kreditnehmer und auf Zahlungsvorgänge bei seiner kontoführenden Bank führen innerhalb kürzester Zeit zu einer Kreditentscheidung.



3.2 Offenlegung der Zusammenarbeit

Am Beispiel der Supply-Chain-Finanzierung lässt sich zeigen, dass sowohl eine offene als auch eine verdeckte Zusammenarbeit zwischen Bank und FinTech stattfinden kann.

3.2.1 Supply-Chain-Finanzierung

Bei der Supply-Chain-Finanzierung werden die Lieferantenforderungen auf der digitalen Plattform des FinTech durch den Käufer der Waren hochgeladen und freigegeben. Der Lieferant erhält den abgezinsten Kaufpreis direkt von dem die Kaufpreisforderung ankaufenden Investor. Alle Informationen, die für die Zahlungsströme im Verhältnis Investor-Lieferant und Käufer-Investor bei Fälligkeit der Forderung erforderlich sind, sowie die Zahlungsanweisungen werden vom Plattformbetreiber abgewickelt. Durch diese Verfahrensweise wird erreicht, dass dem Lieferanten das bessere Rating des Käufers teilweise zugutekommt. Beispielsweise in der Autoindustrie profitiert der Zulieferer so von dem besseren Rating des Automobilherstellers.

3.2.2 Verdeckte Zusammenarbeit

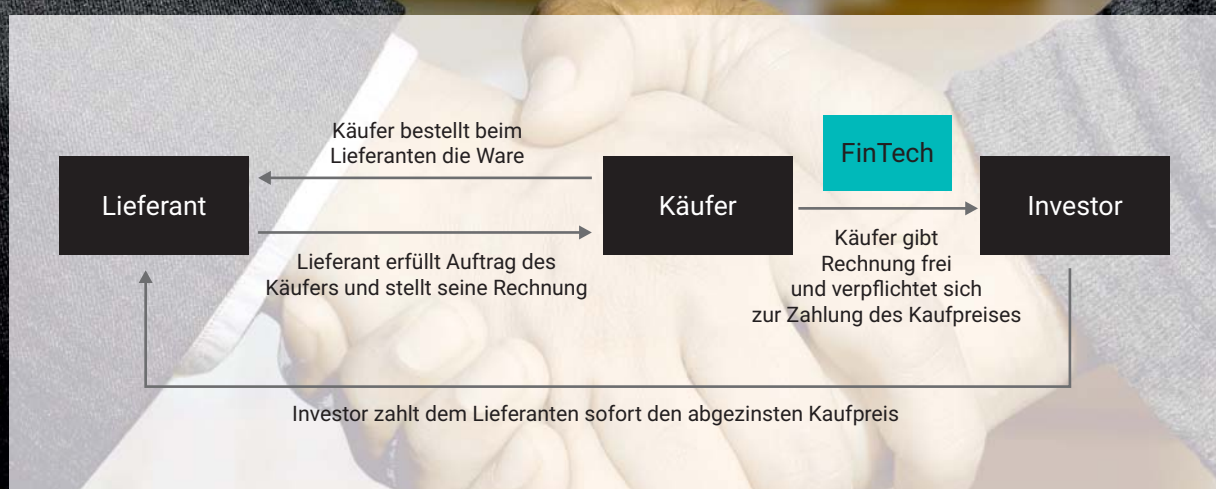
Tritt die involvierte Bank als Investor auf, handelt es sich im Regelfall um eine verdeckte Zu-

sammenarbeit. Im Rahmen des White Labelling hat das FinTech lediglich die Funktion eines technischen Plattformanbieters mit Produkt Know-how, in einigen Fällen auch mit Investorenzugang.

3.2.3 Offene Zusammenarbeit

Werden die Forderungen von anderen Investoren über die Plattform erworben bzw. über die Plattform versteigert, vermittelt die Bank in vielen Fällen lediglich diese Finanzierungsart. Es liegt eine offene Zusammenarbeit vor, für die die Bank dann eine Provision erhält. Im Rahmen der offenen Zusammenarbeit tritt das FinTech gegenüber dem Kunden der Bank als Produktanbieter in Erscheinung. Es wird von dieser zusätzlich empfohlen, da die Bank das Produkt in dieser Form nicht selbst anbieten kann, der Kunde aber Interesse daran hat und dieses FinTech-Produkt zu keiner Kannibalisierung eines anderen Bankproduktes führt.

Supply-Chain-Finanzierung



DIGITAL TRANSFORMATION



4. Ausblick

Digitalisierung verändert den Blick auf zukünftige Entwicklungen. Offenheit und Kooperationen zwischen unterschiedlichen Unternehmen gewinnen an Bedeutung. Technologische Entwicklungen können die Marktbedingungen in ein neues Gleichgewicht bringen.

4.1 Alternative Finanzierung

Banken und FinTechs stehen im Unternehmenskundenbereich außerdem im Wettbewerb mit alternativen Finanzierern. Hierzu gehören Versorgungswerke, Pensionskassen, Kirchen und Stiftungen, aber auch Family Offices, die aufgrund des niedrigen Zinsniveaus händierend nach Anlagealternativen suchen. Auf diesem Gebiet bilden sich verschiedene Formen der Zusammenarbeit heraus. Einige FinTechs treten an diese Marktteilnehmer über ihre Plattformen heran, während Banken mit ihnen zusammenarbeiten, indem sie einen Teil ihrer langfristigen Risiken auf sie übertragen.

4.2 Big Data

Großunternehmen verfügen teilweise neben einer sehr guten Finanzausstattung über einen langjährigen Kundenzugang und die Fähigkeit, Kundendaten systematisch in großem Umfang zu erheben und auszuwerten. Hierzu zählen nicht nur IT-Unternehmen wie Apple und Google, sondern auch Händler und Dienstleister wie Amazon und diverse Kartenemittenten. Durch

Kundenzugang kennen diese Großunternehmen den Kreditbedarf ihrer Kunden. Die Datenerhebung und -auswertung ermöglicht ihnen den Aufbau von Scoring-Verfahren zur Risikomesung von Kunden sowohl im Rahmen der eigenen Kreditvergabe bei entsprechender Finanzausstattung als auch im Rahmen der Kreditvermittlung, wo das Großunternehmen weiterhin „face to the customer“ bleibt und die Risikobewertung des Kunden als eine von mehreren Dienstleistungen seitens der Bank auf das Großunternehmen ausgelagert wird.

4.3 Neue Technologien

Bisher spielte die Blockchain- und Distributed-Ledger-Technologie bei FinTechs im Bereich der Unternehmensfinanzierung mit unmittelbarem Kundenkontakt keine große Rolle, während Banken auf diese Technologie beispielsweise bei der Handels- und Schuldscheinfinanzierung setzen. Die weitere Entwicklung auf diesem Gebiet bleibt insoweit gerade auch vor dem Hintergrund des Beschlusses der Bundesregierung vom September 2019 zur Blockchain-Strategie abzuwarten.





5. Die innovative Beziehung zwischen FinTechs, Banken und mittelständischen Unternehmen erfordert eine anspruchsvolle Beratung

Die Zusammenarbeit zwischen FinTechs und Banken erfordert rechtlich verbindliche Rahmenbedingungen. Standardisierte Beteiligungsverträge oder reine Dienstleistungsverträge sind für den Abschluss einer Kooperation zwischen FinTechs und Banken nicht ausreichend. Es sollte nicht unterschätzt werden, dass das FinTech als Kooperationspartner der Bank in deren Regulierungskreis eintritt. Deshalb ist es erforderlich, bei der Vertragskonzeption ein besonderes Augenmerk auf regulatorische Fragestellungen zu legen. Daneben sind interne Banken-Policies, häufig auch auf Konzernebene, sowie Compliance-Vorgaben zu beachten. Dieser notwendige Aspekt wird exemplarisch im Outsourcingbereich deutlich, wo bankspezifische Aufgaben und Dienstleistungen auf das FinTech ausgelagert werden und dadurch das FinTech in die Regulierung der Finanzaufsicht einbezogen wird.

Die Ausgestaltung von effizienten und kostensparenden Prozessen durch Einbeziehung von FinTechs bei der Unternehmensfinanzierung ersetzt in vielen Situationen nicht die klassische Beratung des mittelständischen Unternehmens und des Unternehmers auf dem Gebiet der Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Rechtsberatung. Dies betrifft insbesondere die Auswahl des FinTechs, die Zusammensetzung der Gesamtfinanzierung bzw. die Wechselwirkung zwischen bestehenden und zukünftigen Finanzierungen über ein FinTech sowie die Begleitung von komplexen Finanzierungstransaktionen, wie der Akquisitionsfinanzierung und die Beratung des Unternehmens im Falle der Sanierung.



Literaturverzeichnis

BARKOW CONSULTING/SOLARISBANK (2019): Der digitale SME Kredit in Deutschland,
<https://www.solarisbank.com/de/sme-studie/>, aufgerufen am 09.03.2020.

COMDIRECT (2019): Fintech-Wachstum nimmt wieder Fahrt auf,
<https://www.comdirect.de/cms/ueberuns/de/presse/Fintech-Studie-2019.html>,
aufgerufen am 09.03.2020.

**KAYA, ORCUN / MAI, HEIKE (2018): German FinTechs on the rise – A mixed blessing
for banks, beneficial for clients,** veröffentlicht von Deutsche Bank Research.

Autoren

**AUDIT & ADVISORY
TAX
LEGAL
CONSULTING**



Heinrich Thiele, Rechtsanwalt, Steuerberater ist Partner bei Baker Tilly in München im Bereich Financing/Regulation. Sowohl als Berater als auch Leiter der Rechtsabteilung einer Bank sowie Prokurist einer Beteiligungsgesellschaft verfügt er über langjährige Erfahrung auf dem Gebiet der Mittelstandsfinanzierung. heinrich.thiele@bakertilly.de



Prof. Dr. Martin Pätzold verantwortet als Head of den Bereich Innovation & Research bei Baker Tilly. Er war von 2013 bis 2017 Mitglied des Deutschen Bundestages. Die Berufung an der Hochschule Mittweida hat Prof. Dr. Martin Pätzold für das Themengebiet „Wettbewerb in der digitalen Wirtschaft“ erhalten. Wissenschaftlich setzt er sich mit den Folgen der Digitalisierung für die Geschäftsmodelle von Unternehmen auseinander. martin.paetzold@bakertilly.de



Karl-Heinz Bächstädt ist Diplom-Kaufmann, Certified Rating Advisor, Certified Lean & Six Sigma Black Belt, Certified IT-Tester und arbeitet als Unternehmensberater und Geschäftsführer bei der Rating & Risk Consulting GmbH, Berlin. kh.baechstaedt@ratingrisk.de

Now, for tomorrow

Follow us:      

AUDIT & ADVISORY • TAX • LEGAL • CONSULTING

Baker Tilly bietet mit mehr als 36.000 Mitarbeitern in 146 Ländern ein breites Spektrum individueller und innovativer Beratungsdienstleistungen in den Bereichen Audit & Advisory, Tax, Legal und Consulting an. Weltweit entwickeln Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater gemeinsam Lösungen, die exakt auf jeden einzelnen Kunden ausgerichtet sind, und setzen diese mit höchsten Ansprüchen an Effizienz und Qualität um. In Deutschland gehört Baker Tilly mit 1.115 Mitarbeitern an zehn Standorten zu den größten partnerschaftlich geführten Beratungsgesellschaften.

© bakertilly | 2020



Baker Tilly
T: +49 800 8481111
kontakt@bakertilly.de

bakertilly.de