Fintechs – vom harten Wettbewerber zum ergänzenden Kooperationspartner

Einsatzmöglichkeiten am Beispiel von Online-Finetrading

Michael Sudahl

Die klassische Finanzdienstleistungsbranche steht vor enormen Herausforderungen verbunden mit tiefgreifenden technologischen Umbrüchen. Etliche Finanzdienstleister bangen um ihr angestammtes Geschäftsmodell, das ihnen technologieaffine Fintech-Unternehmen streitig machen. Rund 87 Prozent deutscher Banken kooperieren mit Fintech-Unternehmen, ergab eine Umfrage des Bundesfinanzministeriums. Welche Wachstums- und Marktchancen sich daraus ergeben – insbesondere am Beispiel von Online-Finetrading – beschreibt der Beitrag.

Wenngleich es bis heute an einer eindeutigen Definition des Begriffs Fintech mangelt, steht die Wortschöpfung aus den Begriffen Financial Services und Technology im Allgemeinen für junge Unternehmen, die mittels technologiebasierter Systeme spezialisierte und besonders kundenorientierte Finanzdienstleistungen anbieten.

Damit folgen Fintechs dem Trend der Digitalisierung und Personalisierung und beflügeln zugleich den digitalen Fortschritt im Finanzmarkt. Sie setzen auf kundenfreundliche, schnelle und bequeme Anwendungen für den Nutzer. Fintechs entwickeln dadurch neue Lösungen, die sich an den Wünschen der Verbraucher und Unternehmen orientieren.

Fintechs bringen wesentliche Unternehmensmerkmale mit, die den traditionellen Finanzdienstleistern wie Banken, Versicherern und Wertpapierdienstleistern oftmals fehlen. Mit ihrem technologischen Verständnis und innovativen Kundenlösungen treten sie in ernsthafte Konkurrenz zu den angestammten Marktakteuren.

Doch aus einer anfangs harten Wettbewerbsposition heraus erkennen klassische Finanzdienstleister ebenso die Chance, ihr Angebot mit Unterstützung der neuen „Kundenversteher“ zu ergänzen. In der Folge suchen die Banken nach Partnerschaften mit den Finanz-Start-ups, um ihre angestammten Geschäftsfelder zu sichern und neue zu erschließen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Pricewaterhouse Coopers (PwC), Frankfurt am Main.[1)]

Demnach sehen die etablierten Finanzinstitute rund 23 Prozent ihres Geschäfts in Gefahr. Zwei Drittel der klassischen Finanzdienstleister befürchten aufgrund des Wettbewerbs zu Fintechs eine Belastung ihrer Gewinnmargen und rund 59 Prozent sogar den Verlust von Marktanteilen. Zahlungsdienstleister und Banken sehen sich am stärksten unter Druck: Sie halten innerhalb der kommenden fünf Jahre einen Rückgang ihrer Marktanteile von bis zu 28 Prozent beziehungsweise 24 Prozent für möglich. Die Fintech-Unternehmen hingegen erkennen ihr Potenzial und wollen den traditionellen Anbietern bis zu einem Drittel des Geschäfts abtrotzen.[2)]

Deutscher Fintech-Markt zweitgrößter Europas

Daten zu den Markvolumina deutscher Fintech-Unternehmen hat das Bundesministerium der Finanzen (BMF) erstmals für den Zeitraum 2007 bis 2015 untersuchen lassen.[3)] Danach konnten in Deutschland 433 Fintech-Unternehmen mit einer Geschäftstätigkeit identifiziert werden. Eine aktive Geschäftstätigkeit wiesen 346 von ihnen auf, die verbleibenden 87 Unternehmen waren entweder vor 2016 noch nicht aktiv oder hatten ihre Geschäftstätigkeit bereits wieder eingestellt (siehe Abbildung 1, Seite 106).

Zur Abgrenzung der Fintechs legt die Studie folgende Definition zugrunde: „Zu den Fintechs zählen in diesem Zusammenhang neben Unter-

DER AUTOR:

Michael Sudahl,
Schondorf,

publiziert als freier Wirtschaftsjournalist. Schwerpunktthemen des gelernten Bankkaufmanns sind Wirtschaft und Finanzen.

E-Mail: michael.sudahl@email.de

1) Vgl. PwC-Studie (2016) „Blurred Lines: How FinTech is shaping Financial Services“, abrufbar unter: www.pwc.de/de/finanzdienstleistungen
2) Ebenda.
3) Vgl. Prof. Dr. Dorfleitner, G., Jun.-Prof. Dr. Hornuf, L. (2016): „Fintech-Markt in Deutschland – Abschlussbericht vom 17. Oktober 2016“, abrufbar unter: www.bundesfinanzministerium.de

nehmen, die Produkte und Dienstleistungen aus dem Bankbereich anbieten, auch solche, die Versicherungen und weitere finanznahe Dienstleistungen vertreiben oder als Drittanbieter vermitteln."[4] Weiterhin heißt es: „Im weiteren Sinne beinhaltet die Definition auch Unternehmen, die nur die Technologie wie beispielsweise Software-Lösungen für Finanzdienstleister bereitstellen."[5] In Anlehnung an die klassischen Wertschöpfungsbereiche einer Universalbank werden Fintech-Unternehmen in die Segmente Finanzierung, Vermögensmanagement, Zahlungsverkehr und sonstige Fintechs eingeteilt (siehe Abbildung 2, Seite 107).

Das Marktvolumen 2015 der in Deutschland tätigen Fintech-Unternehmen in den untersuchten Segmenten Finanzierung und Vermögensmanagement umfasste demnach 2,2 Milliarden Euro. Finanzierungen im Wert von 270 Millionen Euro wurden dabei über Crowdfunding-Plattformen vermittelt und Vermögen in Höhe von mehr als 360 Millionen Euro durch Social-Trading-Plattformen und Robo-Advice-Anbieter – einer automatisierten Anlageberatung – verwaltet. Im Zahlungsverkehr kamen Fintechs auf ein Transaktionsvolumen von 17 Milliarden Euro.[6]

Der deutsche Fintech-Markt nimmt nach Großbritannien den zweiten Platz in Europa ein. Zugleich hat Deutschland in den vergangenen Jahren im globalen Wettbewerb aufgeholt. Der BMF-Studie zufolge verzeichneten fast alle Fintech-Segmente im Untersuchungszeitraum sehr hohe Wachstumsraten: Das Teilsegment Robo-Advice kam auf eine Verzehnfachung des Marktvolumens und verzeichnete damit die größte durchschnittliche jährliche Wachstumsrate. Die Segmente Social-Trading und Crowdinvesting steigerten sich im Durchschnitt mit dreistelligen Wachstumsraten pro Jahr. Während einige Länder spezielle Förderprogramme für Fintechs aufgelegt haben, ist Deutschland damit eher zurückhaltend.

Fintechs ohne systemische Risiken

Das Umfeld der gesamten deutschen Fintech-Branche wird als sehr schnelllebig und dynamisch beschrieben, die Geschäftsmodelle vielfältig und -schichtig. Daher geht das Bundesfinanzministerium davon aus, dass – wie in allen Branchen mit einem hohen Start-up-Anteil – nicht alle Jungunternehmen mit ihren Innovationen am Markt bestehen werden. An die Stelle dieser Marktaustritte werden wiederum andere, neuartige Ideen und Geschäftsmodelle nachrücken.

Die Fintech-Studie stellt fest, dass von den deutschen Fintech-Unternehmen aktuell keine systemischen Risiken ausgehen. Derartige Risiken könnten sich jedoch entwickeln, sofern das dynamische Wachstum der Branche weiter anhalten und das sehr große Wachstumspotenzial ausgeschöpft werde.

Das Gesamtmarktvolumen der Fintech-Unternehmen könne bis zum Jahr 2020 auf 58 Milliarden Euro anwachsen, bis zum Jahr 2025 werde sich dieser Wert nochmals nahezu verdoppeln auf rund 97 Milliarden Euro, so die Prognose.

Fintech-Aktivitäten deutscher Banken

Laut eigenen Angaben kooperieren 87 Prozent der im Rahmen der BMF-Studie befragten Banken mit einem Fintech-Unternehmen und werden auch künftig eine Beteiligung oder Kooperation mit ihnen anstreben. Der Großteil der Finanzinstitute stellt inzwischen Personal-Financial-Managementsysteme den Kunden zur Verfügung, bislang jedoch auf die Finanzvolumina der eigenen Bank beschränkt.

Zudem sind alternative Bezahlmöglichkeiten, wie beispielsweise das Bezahlen mit einer App, möglich. Auch werden Robo-Advice-Lösungen von mehreren deutschen Banken angeboten. Crowdfunding ist hingegen weniger verbreitet. Hinsichtlich der Formen der Zusammenarbeit geben die Banken an, entweder an Fintech-Unternehmen beteiligt zu sein oder mit diesen zu kooperieren. Die meisten Banken gaben an, dass sie die Fintechs weniger als Bedrohung ihres Geschäftsmodells ansehen, sondern vielmehr als Ergänzung und Chance wahrnehmen, Innovation und Digitalisierung voranzutreiben.

Banken erweitern Portfolio

Die PwC-Studienergebnisse weisen in die gleiche Richtung. Die Marktbeobachter sehen bei rund 40 Prozent der Banken Partnerschaften mit Fintechs. Die Aufgeschlossenen unter ihnen gehen inzwischen auf die Markt-Newcomer zu und kollaborieren. Dabei bringen die Start-ups Produktdesign und Entwicklung ein. Die Banken liefern Vertriebs- und Infrastruktur. Manche entdecken darin sogar ein Geschäft. Sie richten Risikokapitalfonds für die Finanzierung der Fintechs ein. Besonders erfolgreich sind die jungen Marktteilnehmer darin, einfache Produkte zu entwickeln und diese nahtlos zu implementieren. Schwächen haben sie oft in passender IT- oder bei der Rechtssicherheit. Bei beidem können die Banken punkten. Zudem verfügen die Banken (noch) über den Kundenzugang.

„Das stärkste Argument für klassische Kreditinstitute, mit frischen Fintechs zu kollaborieren, ist eine Erweiterung des eigenen Produktportfolios", meint Dirk Oliver Haller, Vorstand der Deutsche Finetrading AG. Um das eigene Risiko zu mindern, biete sich die Zusammenarbeit etwa mit einem Online-Finetrader an. Analysten sehen zudem einen Image-

4) Vgl. Prof. Dr. Dorfleitner, G., Jun.-Prof. Dr. Hornuf, L. (2016): „Fintech-Markt in Deutschland – Abschlussbericht vom 17. Oktober 2016", S. 4.
5) Ebenda.
6) Ebenda.

gewinn, den sich Banken über die Zusammenarbeit mit einem Fintech einkaufen. Die innovative und moderne Strahlkraft der Start-ups geht auf die Banken über, die ihren Kunden gegebenenfalls kurzfristig einen erweiterten Finanzierungsspielraum anbieten können. Gelingt die Kollaboration, profitiert die Bank langfristig davon. Denn mit überschaubarer Investition und einer für sie unkomplizierten Abwicklung kann sie vor allem expandierenden Firmenkunden helfen.

Schöpfen diese ihren Rahmenkredit bei der Hausbank schnell aus, kann der Firmenkundenberater zwar eine begrenzte Überziehung genehmigen. Diese wiederum ist jedoch teuer und wirkt sich lange Zeit negativ auf das Rating des Kunden aus. Die Überziehung ist länger als ein Jahr negativ zu bewerten. Das Rating der Firma wird schlechter – unabhängig davon, wie gut oder schlecht sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verändern. Letztlich kommt eine kurzfristige Überziehung des Kontokorrentkredits aufgrund der deutlich höheren Zinsen erheblich teurer. Fallen Überziehungen zudem häufiger an, wird die Bank Sicherheiten nachfordern müssen, was sich wiederum als Aufwand ohne echten Ertrag herausstellen kann und die Beziehung zum Kunden zudem belastet.

Ein weiterer Grund für eine Kooperation mit einem Fintech-Unternehmen kann ein zweistelliges (prozentuales) Wachstum der Bank- beziehungsweise Finetrading-Kunden sein. Das kostet Liquidität. Die der Bank zur Verfügung stehenden Blankoanteile sind unter Umständen schnell ausgeschöpft. „Finetrading ist in der Regel ratingunschädlich und hat meist positive Auswirkungen auf die Finanzkennzahlen“, sagt Vorstand Haller. Zumal es keine Sicherheiten benötige. Das dadurch verbesserte Rating nütze dem Kunden wie auch der Bank. Diese könne bei künftigen Darlehen weiterhin günstige Konditionen anbieten. Vertieft sich die Kooperation zwischen Bank und Finetrader, könnten sogar Provisionen erwirtschaftet werden.

Wesen des Finetrading

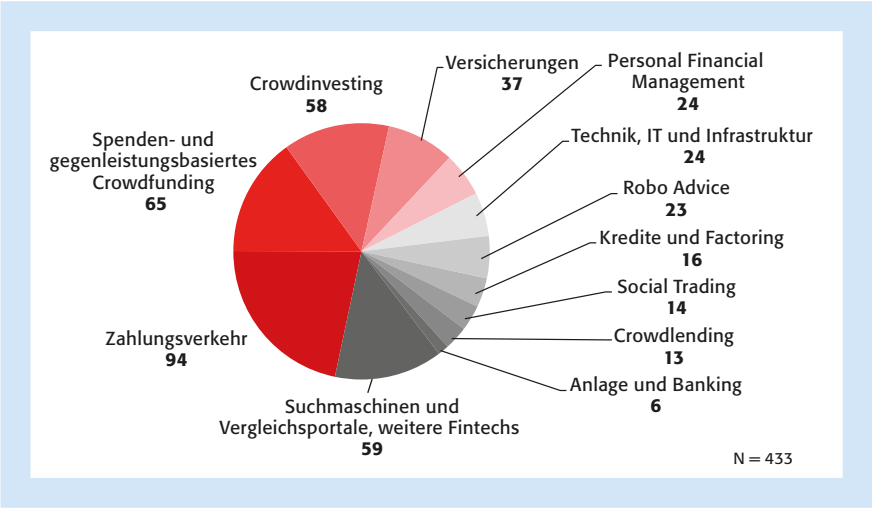
Finetrading[7] ähnelt in gewisser Weise dem Factoring. Doch statt Rechnungen zu verkaufen, wie beim Factoring üblich, und innerhalb von zwei Tagen Geld auf dem Konto zu sehen, bedeutet Finetrading ein verlängertes Zahlungsziel. Beide Finanzierungsinstrumente sorgen für eine höhere, kurzfristige Liquidität. Finetrading ist für Factoring-Unternehmen interessant, weil aus Sicht des Factors, der Anbieter des Finetrading-Geschäfts Verbindlichkeiten (aus Lieferung und Leistung) umwandelt: und zwar in factorable Forderungen (aus Lieferung und Leistung). Somit verschafft er dem Kunden gegen eine Stundungsgebühr verlängerte Zahlungsziele.

Wichtig zu wissen: Das noch nicht so bekannte Finanzierungsinstrument Finetrading ist ein finanzwirtschaftliches Streckengeschäft. Es wird von bankenunabhängigen Firmen angeboten. Im Gegensatz zum Factor sind Finetrader keine Kredit- oder Finanzdienstleistungsinstitute nach dem Kreditwesengesetz (KWG). Somit ist Finetrading kein genehmigungspflichtiges Geschäft nach dem KWG oder sonstigen Vorschriften. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat demzufolge für Finetrader auch keine Aufsichtspflicht.

Online-Finetrading finanziert den Einkauf vor. „Expansionsfreudige Firmen oder Betriebe, die ihre Angebotspalette erweitern wollen, können dies tun, ohne Banken einzubeziehen“, erklärt Dirk Oliver Haller, Vorstand der Deutsche Finetrading AG. Finetrading wird dann eingesetzt, wenn der Kreditrahmen bei der Hausbank am Limit steht – oder der Finanzierungsmix erweitert werden soll, der Unternehmer jedoch einen Wareneinkauf tätigen will, weil etwa ein Sonderangebot vorliegt oder Saisonware gekauft werden soll.

Ein anschauliches Beispiel ist die Beschaffung von Winterreifen. Die kaufen Speditionen oder Werkstätten idealerweise im Hochsommer. Da sind die Einkaufspreise günstiger als ein Quartal später, wenn im Oktober die Saison losgeht. Beim Online-Finetrading kann nun der Reifenkäufer einen Finanzrahmen vereinbaren. Das Limit pro Transaktion liegt bei 20 000 Euro

Abbildung 1: Marktaktive Fintech-Unternehmen



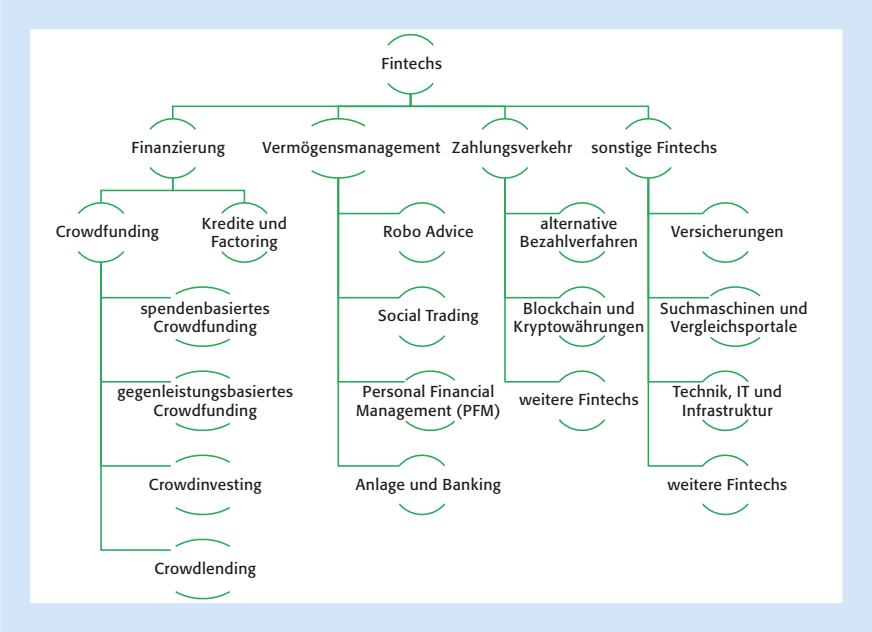
Quelle: Prof. Dr. Gregor Dorfleitner, Jun.-Prof. Dr. Lars Hornuf: Studie „Fintech-Markt in Deutschland“, S. 16, 2016

7) Vgl. dazu ausführlich: Schaaf, J. F.: „Finetrading – Mittelstandsfinanzierung unter dem Radar der Bankenaufsicht“ in: FLF 3/2016, S. 117 ff. und Krimphove, D., Lüke, C.: „Finetrading – neue Finanzierungsmöglichkeit im grenzüberschreitenden Handel“ in: FLF 2/2017, S. 82 ff.

– bei Anbietern wie Interfin. Der Mindestbestellwert beträgt zudem 500 Euro. Demnach ist die Zielgruppe für das virtuelle Finanzierungsgeschäft im Bereich von kleinen Handwerksbetrieben, Händlern oder Dienstleistern anzusiedeln. Es kommt auch für größere Mittelständler in Frage, die in diesem Korridor immer wieder kleinere Finanzlücken schließen möchten.

Beim Online-Finetrading legen die Kunden auf dem Internetportal ihre Lieferanten an und laden die zu finanzierenden Angebote hoch. Für die Bonitätsprüfung muss der Einkäufer lediglich Steuer- sowie Handelsregisternummer angeben. Bei positiver Einschätzung hat er binnen weniger Stunden die Finanzierungszusage im E-Mailpostfach. Danach kann er den Vertrag über den Finetrader abwickeln.

Abbildung 2: Segmente der Fintech-Branche



Quelle: Prof. Dr. Gregor Dorfleitner, Jun.-Prof. Dr. Lars Hornuf: Studie „Fintech-Markt in Deutschland", S. 11, 2016

Zukunft heißt Kooperation

Ein Praxisbeispiel veranschaulicht, wieso mittelständische Unternehmen immer öfter eine Finanzierungsalternative aus dem Netz nutzen und wie es in Zukunft zwischen Newcomern und Old Economy weitergehen kann: Der Hamburger Familienbetrieb Zietz-Elektrotechnik ist klassisch hanseatisch geprägt. Die Hausbank seit Jahren vertrauter Partner des Handwerkers mit 20 Mitarbeitern. Das Kreditlimit ist selten vollkommen ausgeschöpft. Man kennt sich, man schätzt sich. Doch für einen Großauftrag eines langjährigen Kunden aus dem Stadtteil Hamburg-Niendorf wählt Arno Zietz, Firmenchef der zweiten Generation, eine alternative Finanzierung.

Der Unternehmensberater des Betriebs bringt Finetrading ins Spiel. Für die anstehende Großbaustelle muss Zietz Elektroverteiler mit einer Größe von zwei mal drei Metern und erhebliche Mengen an LED-Leuchten einkaufen. Das Gesamtvolumen der Neubau-Werkshalle beläuft sich auf rund 1,5 Millionen Euro – reine Elektroinstallation. Für den Diplom-Elektroingenieur steht schnell fest, dass er darüber nicht mit seiner Bank verhandeln möchte, zumal es sich um kurzfristigen Liquiditätsbedarf handelt. Als zu träge schätzt er die Entscheidungswege ein. Und die Konditionen des Finetraders sind vielversprechend für 120 Tage Zahlungsziel.

Schnell sind sich Elektrotechniker und Finanzdienstleister einig. Ähnlich einem klassischen Kontokorrentkredit stellt der Finetrader eine Finanzierungslinie bereit. Basis für die Finanzierung ist jedoch kein Kredit, sondern ein Handelsgeschäft. Kunden wie Zietz verhandeln nach Abschluss eines Finetrading-Vertrags wie üblich die Preis- und Liefermodalitäten mit dem Lieferanten. Im Unterschied zu herkömmlichen Geschäftsabläufen springt der Finetrader bei Vertragsabschluss als Zwischenhändler ein. Er erwirbt die Ware für einen definierten Finanzierungszeitraum von bis zu 150 Tagen.

Nach Auftragsfreigabe und Bestellung durch den Finetrader wird die Ware geliefert – an die vom Kunden angegebene Anschrift. Das Fintech-Unternehmen begleicht die Rechnung des Lieferanten unverzüglich. Der Kunde kann dennoch das vom Finetrader gewährte Zahlungsziel voll in Anspruch nehmen. Auf diese Weise schont der Besteller die Liquidität seines Unternehmens und verringert die Kapitalbindung. Zudem verbessert er die Verhandlungsposition gegenüber seinem Lieferanten und kann als quasi Barzahler weitere Rabatte oder ein höheres Skonto verhandeln und durchsetzen.

Fest steht, dass eine ergänzende Zusammenarbeit bis hin zur Beteiligung zwischen klassischen Finanzinstituten und den neu auf den Markt strebenden Fintech-Unternehmen zunehmen wird. Beide Unternehmensgruppen komplettieren ihre jeweiligen Kernkompetenzen und Wesensmerkmale: Während die Banken und Finanzdienstleister Vertriebs- und Infrastruktur nebst Zugang zum Kunden einbringen, verfügen die Fintechs über technologisches Produktdesign und die Programmierungskompetenz. Insofern bleibt die weitere Entwicklung und Vermischung der Grenzen zwischen Old und New Economy spannend. Fest steht ebenfalls, dass die Entwicklung unaufhaltsam voranschreiten wird. ◄