Wettbewerb

Paypal greift an

Seit Juli 2017 verfügt Paypal über eine EU-Banklizenz, ausgestellt von der Luxemburger Bankenaufsicht. Was das Unternehmen mit dieser Lizenz vorhat, wird jetzt mit Macht deutlich. Punkt eins auf dieser Agenda: Paypal begnügt sich im Zahlungsverkehr nicht mehr mit der großen und zudem wachsenden „Nische" des E-Commerce, in der die Banken die Aufholjagd kaum noch gewinnen können, sondern strebt nun auch an den stationären Point of Sale. Unter „Paypal Stories" im Internet wird das in aller Deutlichkeit kommuniziert: „Jetzt auch mit Paypal im Geschäft bezahlen." Möglich macht dies die Partnerschaft mit Google in Sachen Google Pay. Der Nutzer muss lediglich Google Pay auf seinem Handy installieren und sein Paypal-Konto als Zahlungsquelle hinterlegen. Für die Transaktion selbst kommt eine von Paypal selbst emittierte virtuelle Mastercard Debit zum Einsatz. Damit greift Paypal an einer fast ausschließlich von der Kreditwirtschaft besetzten Nische an.

Nur einen Monat später folgte der zweite Schritt – der Einstieg ins Firmenkreditgeschäft und damit gewissermaßen das Allerheiligste des Bankgeschäfts. Der Businesskredit, der seit Mitte November zunächst nur ausgewählten Händlern zur Verfügung steht und Anfang 2019 in voller Breite angeboten werden soll, richtet sich an kleinere und mittlere Online-Händler, die eine Finanzierungslösung brauchen, um ihr Geschäft weiter ausbauen zu können. Der zu leihende Maximalbetrag soll zum Start 24 999 Euro betragen. Wenngleich Paypal hier nahe am eigentlichen Kerngeschäft E-Commerce bleibt, muss diese Nachricht die Branche aufschrecken. Denn dem unkomplizierten Procedere können viele Kreditinstitute nichts entgegensetzen. Beantragt wird der Kredit selbstredend online, die Kreditentscheidung erfolgt innerhalb weniger Minuten.

Für die Auszahlung des Geldes wie auch für die Tilgung wird selbstverständlich das Paypal-Konto genutzt. Und auch die Tilgung erfolgt äußerst Kunden- in diesem Fall Händlerfreundlich, nämlich automatisch über die laufenden Verkaufserlöse. Den Umsatzanteil, der für die Rückzahlung verwendet wird und der zwischen 10 und 30 Prozent betragen kann, legt der Händler im Antragsprozess fest. Dieser Rückzahlungsanteil wird dann beim Empfang von Zahlungen über Paypal automatisch abgezogen und mit der alle 90 Tage verpflichtenden Mindestrückzahlung von maximal 10 Prozent des Gesamtbetrags verrechnet. Einzige Gebühr ist eine einmalige Festgebühr, Zinsen oder weitere Entgelte gibt es nicht.

In dem gerade in Deutschland extrem stark wachsenden E-Commerce-Markt hat sich Paypal damit aufgemacht, den Banken in einer weiteren weitgehend sicher geglaubten Domäne Marktanteile abzunehmen. Dass es dafür durchaus Potenzial gibt, zeigen die gleich mitgelieferten Zahlen. Seit der Einführung der Finanzierungslösung im September 2013 in den USA sowie in Australien und Großbritannien im Oktober 2014 wurden bereits Kredite im Volumen von 6 Milliarden US-Dollar gewährt. Und: 85 Prozent der Händler haben sich nach der Rückzahlung für die Aufnahme einer weiteren Finanzierung entschieden. Mit anderen Worten: Das Konzept überzeugt. Wen die Banken an dieser Stelle einmal verloren haben, den gewinnen sie so schnell nicht wieder.

Das Ende der Fahnenstange ist damit vermutlich noch nicht erreicht – und das nicht nur, weil Paypal bereits angekündigt hat, die Obergrenze für die Kreditaufnahme mittelfristig weiter anzuheben. Wie sich das Paypal-Universum mit Finanzdienstleistungen noch weiter abrunden lässt, dafür fehlt vielen Marktteilnehmern vermutlich noch die Fantasie. Aber: Wenn sich Banken und Versicherer heuten weniger vor Fintechs als vielmehr den Bigtechs fürchten, ist diese Sorge sicher berechtigt.

Leasing

Neue Bedrohung

Ob vieles besser geworden ist, seit sich die Leasingbranche den Vorschriften der Bankenregulierer zumindest teilweise unterwerfen musste, ist nur schwer zu beweisen. Denn für große Verwerfungen an den Finanzmärkten hat die Branche ohnehin noch nie gesorgt. Dass vieles aber aufwendiger geworden ist durch die Erfüllung der vielen neuen Auflagen, ist unbestritten. Und neues Ungemach droht. Die Verantwortlichen des Bundesverbandes deutscher Leasingunternehmen malen ein düsteres Sze-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

nario, wenn sie auf die neuen Brüsseler Überlegungen der „Richtlinie des Europäischen Parlamentes und des Rates über präventive Restrukturierungsrahmen, die zweite Chance und Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz von Restrukturierungs-, Insolvenz- und Entschuldungsverfahren" zu sprechen kommen. BDL-Präsident Kai Ostermann warnt vor erheblichen Auswirkungen auf die mittelständisch geprägte Unternehmenslandschaft in Deutschland, wenn die Richtlinie ohne nationale Anpassungen in deutsches Recht übernommen würde. „Viele Leasing-Finanzierungen wären künftig nicht mehr darstellbar oder nur zu deutlich höheren Kosten. In der Konsequenz würden die Europapolitiker mit ihrem Richtlinienvorschlag ihr eigenes hehres Ziel konterkarieren, Investitionen von kleinen mittelständischen Unternehmen besonders zu unterstützen", stellt Ostermann fest.

Dabei ist der Grundansatz des Richtlinienvorschlags durchaus begrüßenswert. Denn er soll wesentliche Hindernisse für den grenzüberschreitenden Kapitalverkehr, die sich aus den unterschiedlichen Rahmen für Unternehmens- und Konzernrestrukturierungen in den Mitgliedsstaaten ergeben, durch die Schaffung eines gemeinsamen rechtsverbindlichen Mindeststandards verringern. Im Kern sollen Sanierungsverfahren schneller eingeleitet werden können, um eine frühere Restrukturierung betroffener Unternehmen zu ermöglichen und eine Insolvenz zu vermeiden. Das Problem: Durch die deutlich verlängerte Kündigungssperre im Rahmen des sogenannten Moratoriums würde Leasinggesellschaften das Eigentum an den Leasinggegenständen bis zu 12 Monaten entschädigungslos entzogen werden. Und zwar immer dann, wenn diese Maßnahme „betriebsnotwendig" ist. Neben den entgangenen Einnahmen aufgrund von fehlenden Leasingraten befürchten die Leasingunternehmen zudem einen drastischen Wertverlust der Leasingobjekte, da notwendige Wartungen und Reparaturen in der Zeit des Moratoriums vermutlich unterlassen würden. Nach herrschender deutscher Insolvenzordnung haben Leasinggesellschaften dagegen durch den gesetzlich verankerten Aussonderungsanspruch jederzeit Zugriff auf ihr Objekt. Dafür plädiert Ostermann auch weiterhin und pocht bei der nationalen Umsetzung der Richtlinie auf eine Ausnahme der Eigentümer von Betriebsmitteln und für die Anwendung lediglich auf Geldkreditgeber.

Auch sonst ist das Zeugnis, das die Leasingunternehmen dem Unternehmensstandort Deutschland ausstellen, keineswegs „summa cum laude". So verlangsamt sich das Wachstum der Ausrüstungs- und Unternehmensinvestitionen stetig. Der BDL geht davon aus, dass die Ausrüstungsinvestitionen 2019 nur noch um knapp 3 Prozent zulegen, 2020 dann nur noch um 2,7 Prozent. Für Unternehmensinvestitionen rechnet das Kieler Institut für Weltwirtschaft sogar damit, dass sich das Wachstum in den kommenden Jahren abschwächt und 2021 ins Negative umkehrt. Der Grund ist für Ostermann schnell ausgemacht: Mit einer durchschnittlichen Gesamtsteuerbelastung der Unternehmen von 32 Prozent sei Deutschland ein Hochsteuerland, der EU-Durchschnitt betrage lediglich 22 Prozent. Dadurch würden verstärkt Investitionen in das Ausland verlagert.

Geschäftlich gibt es dagegen nicht viel zu meckern: Nach zwei Rekordjahren in Folge stieg das Neugeschäft Leasing und Mietkauf 2018 erneut um 4,5 Prozent und erreichte ein Volumen von fast 70 Milliarden Euro. Der Anteil des Leasings an den gesamten Ausrüstungsinvestitionen ist durch eine Eintrübung beim Fahrzeugleasing zwar leicht vom Rekordwert 23,6 auf 23,2 Prozent zurückgegangen, der Anteil an den außenfinanzierten Investitionen verharrt dagegen auf dem bisherigen Höchstwert von 54 Prozent. Das zeigt: Das Leasing hat sich längst über die reine Finanzierungsalternative hinaus entwickelt.

Nachhaltigkeit

Das neue Bio

„Wir sehen, dass die Verbraucher viel bewusster konsumieren und wissen wollen, wo etwas herkommt." Dieser Satz stammt von Bundeslandwirtschaftsministerin Julia Klöckner und ist eigentlich auf die ökologische Landwirtschaft bezogen. Denn die Nachfrage nach Erzeugnissen mit Biosiegel steigt stetig und die Zahl der Biobauern ist das dritte Jahr in Folge gewachsen. 2017 betrug der Umsatz in Deutschland mit Biolebensmitteln erstmals mehr als 10 Milliarden Euro. Wüsste man jedoch den Zusammenhang des Zitates nicht, könnte man es genauso auf nachhaltiges Investment beziehen. Damit die EU ihre Klima- und Energieziele bis 2030 verwirklichen kann, muss der Kontinent

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

nach Schätzung der Europäischen Kommission einen jährlichen Investitionsrückstand von fast 180 Milliarden Euro aufholen, weltweit reichen die Schätzungen sogar bis zu 6 Billionen Euro pro Jahr. Es ist offensichtlich, dass der größte Teil der Länder dieser Erde den zusätzlichen Finanzbedarf aus öffentlichen Geldern nicht aufbringen kann. Es wird langfristig nur Unterstützung aus privatem Vermögen helfen. Banken und Förderbanken haben bereits in den vergangenen Jahren eine zentrale Rolle in der Finanzierung nachhaltiger Projekte gespielt, beispielsweise mit der Finanzierung von erneuerbaren Energien oder energieeffizienten Gebäuden.

Und sie treffen damit den Nerv der Zeit. Denn ebenso wie die Menschen bereit sind, mehr Geld für gesunde Ernährung, energieeffizientes Wohnen und saubere Fortbewegung auszugeben, steigt die Nachfrage nach grünen Finanzanlagen bei institutionellen wie privaten Investoren stetig an. Das zeigt sich auch in einer aktuellen Umfrage der Union Investment: Nachhaltige Geldanlagen haben in den letzten Jahren deutlich an Bekanntheit und Zustimmung gewonnen. Jeder zweite deutsche Sparer (49 Prozent) hat bereits von dieser Geldanlageform gehört, 10 Prozent mehr als noch vor vier Jahren. Knapp die Hälfte der Befragten (46 Prozent) hält nachhaltiges Anlegen für attraktiv. Das ist laut der Union ein Anstieg um zwölf Prozentpunkte gegenüber dem Vergleichswert 2013. Ganze 85 Prozent der Befragten wären sogar bereit, zugunsten der Nachhaltigkeit weniger Gewinn in Kauf zu nehmen, 2010 waren es nur 63 Prozent.

Die Union Investment schließt aus den Ergebnissen der Befragung, dass das Thema Nachhaltigkeit längst keine Modeerscheinung mehr ist. Doch genauso wie beim Bio-Hype wirkt der steigende Absatz von nachhaltigen Geldanlagen teilweise, als würde die Wirtschaft versuchen, Menschen ein gutes Gewissen zu verkaufen. Jedoch ist es leider nicht immer so einfach. Bio ist nicht gleich Bio. Regulierungsbehörden auf nationaler und europäischer Ebene liefern sich ein Tauziehen mit Lobby-Organisationen der Industrie. Das hat zu einem wahren Wirrwarr von Bedeutungen, Regelungen und Siegeln geführt. Beim Thema nachhaltiger Geldanlage verhält es sich ähnlich. Bisher gibt es aufgrund fehlender Definitionen noch kein branchenweit einheitliches Verständnis von „Sustainable Finance“ oder „Green Assets“ und erst recht noch keine allgemein anerkannten Standards geschweige denn eine einheitliche Regulierung.

Corporate Banking

Die fetten Jahre sind vorbei

Niedrige Zinsen, kontinuierliche Veränderungen von digitalen Angeboten und Produkten und hohe regulatorische Anforderungen erschweren Banken und Sparkassen in Deutschland das Dasein. Was sich bislang vor allem im Privatkundengeschäft bemerkbar gemacht hat, wurde durch verstärkte Aktivitäten im Firmenkundengeschäft teilweise wettgemacht. Zu viel offensichtlich. Denn die Banken heizen mit ihren Expansionsplänen und dem aggressiven Preiskampf den Margenverfall und damit die rückläufigen Erträge selbst immer stärker an. „Zu viele Jäger, zu wenig Wild“, heißt es demzufolge in der Studie „Corporate-Banking: Das Ende der Wachstumsillusionen“ der Managementberatung Bain & Company.

Die Macher der Studie sehen das Firmenkundengeschäft noch immer als den Hoffnungsträger der Banken in Deutschland. Bis 2020 wollen viele Institute ihre Erträge deutlich steigern – und zwar auf ein Niveau, das klar über dem Gesamtmarktwachstum liegt. Ein gutes Beispiel dafür ist die Commerzbank. Im Zuge der Umsetzung ihrer Strategie „Commerzbank 4.0“ ist seit Ende 2016 die Zahl der Nettoneukunden im Firmenkundengeschäft der Großbank von 1300 auf 7500 angestiegen. Bis 2020 sollen es netto 10000 neue Kunden sein mit einem Kreditvolumen von über 85 Milliarden Euro. Dabei steht den Beratern ein Verzicht auf Gebühren im Zeitraum von 6 bis 12 Monaten zur Verfügung.

Dieser Wettbewerb über den Preis ist das große Problem: Bain zufolge verdienen die Banken und Sparkassen bei Erträgen im Firmenkundengeschäft von rund 27 Milliarden Euro derzeit rund 9 Milliarden Euro pro Jahr. Von 2014 bis 2017 stiegen die Erträge dabei im Durchschnitt jährlich um 1,4 Prozent – ein magerer Wert angesichts des längsten Aufschwungs seit vielen Jahren. Nun kommt laut Bain ein spürbar verlangsamtes Wachstum des Gesamtmarktes auf rund 28 Milliarden Euro bis 2020 hinzu. Da kann es nicht nur Gewinner geben, wenn alle schneller als der Markt wachsen wollen. Sollte sich die konjunkturelle Ent-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH

wicklung sogar noch etwas stärker eintrüben als bislang vorhergesehen, halten die Experten von Bain sogar einen Rückgang der Erträge auf dann nur noch 8 Milliarden Euro für denkbar. Aber vielleicht steigen bis dahin ja die Zinsen wenigstens ein bisschen?

Kammergericht Berlin

Bitcoins keine Rechnungseinheit i. S.d. KWG

Unter diesen Leitsatz hat das Berliner Kammergericht sein Revisionsurteil vom 25.9.2018 gestellt (AZ (4)161 Ss 28/18 (35/18) abgedruckt u.a. in ZIP 2018, S. 2015), mit dem es einen vom AG Berlin-Tiergarten zu einer Geldstrafe verurteilten, auf seine Berufung vom LG Berlin freigesprochenen Internethändler und -vermittler von Bitcoins gegen die Revision der Staatsanwaltschaft von dem strafrechtlichen Vorwurf freigesprochen hat, unerlaubte Finanzgeschäfte im Sinne des § 32 Abs.1 KWG zu betreiben. Das KG stellte fest, der Angeklagte habe sich nicht nach § 54 Abs. 1 Nr. 2 KWG strafbar gemacht, weil es sich bei der virtuellen „Währung" Bitcoins nicht um ein Finanzinstrument im Sinne des KWG handele, „insbesondere nicht um Rechnungseinheiten im Sinne § 1 Abs. 11 KWG". Mit dieser Einordnung stellte sich das KG ausdrücklich gegen die Ansicht der BaFin.

Wegen der begrifflichen Komplexität dieser Kryptokonstruktion sind unterschiedliche Auffassungen auch über ihre rechtliche Klassifizierung quasi „vorprogrammiert". Das KG beschreibt Bitcoins als „ein im Rechenweg durch eine Computerleistung erzeugtes verschlüsseltes elektronisches Zahlensystem, das in einem für jeden zugänglichen Netzwerk verwaltet und gespeichert wird und das auf jedermann, der ebenfalls über ein internetfähiges Computersystem verfügt, übertragen werden kann". Bitcoins würden weder von einer Zentralbank noch einer öffentlichen Behörde ausgegeben, noch existiere im Netzwerk „ein allgemein gültiger Emittent dieses als Ersatzwährung genutzten Zahlensystems". Es gebe „keine übergeordnete und bestimmbare (juristische) Person, die regulierend auf die Verteilung der Bitcoins Einfluss nehmen (könne)". Auch hätten Bitcoins „keinen eigenen darstellbaren oder vergleichbaren Wert"; es handele sich bei ihm um „keine Währung und kein Geldzahlungsmittel im klassischen Sinne, das in einem Währungsraum kraft Gesetzes von jedermann zur rechtswirksamen Erfüllung geschuldeter Leistungen akzeptiert wird". Dem Bitcoin fehle es an einer „allgemeinen Anerkennung" und „vorhersehbaren Wertbeständigkeit", die es ermögliche, ihn „zur allgemeinen Vergleichbarkeit verschiedener Waren oder Dienstleistungen heranzuziehen". Er erfülle daher „eine wesentliche begriffliche Voraussetzung von Rechnungseinheiten" nicht, wie sie der Gesetzgeber zum Ausdruck gebracht habe. Die BaFin verkenne mit ihrer Ansicht, Bitcoin sei eine unter den Begriff Rechnungseinheit zu fassende „Komplementärwährung", „dass es nicht Aufgabe der Bundesbehörden ist, rechtsgestaltend (insbesondere) in Strafgesetze einzugreifen".

Hier zeichnet sich ein Kompetenzkonflikt zwischen Strafjustiz und BaFin ab. Denn das KG geht recht breit drauf ein, dass nach Art. 103 Abs. 2 GG Fragen der Strafwürdigkeit oder -freiheit „im demokratisch-parlamentarischen Willensbildungsprozess" zu klären und die Voraussetzungen der Strafbarkeit so konkret zu umschreiben (seien), dass Tragweite und Anwendungsbereich der Straftatbestände zu erkennen sind und sich durch Auslegung ermitteln lassen". Der Bürger als Normadressat müsse aus dem Wortlaut einer gesetzlichen Vorschrift voraussehen können, ob ein Verhalten strafbar sei oder nicht. Die BaFin habe nach § 6 KWG eine allgemeine Missstandsaufsicht und Anordnungskompetenz von Verwaltungsakten gegen Institute zur vorbeugenden Gefahrenabwehr für das Kreditwesen, aber nicht zur Ausdehnung des Anwendungsbereichs strafrechtlicher Normen durch Erweiterung der Voraussetzungen für erlaubnispflichtige Bank- und Finanzgeschäfte. Die BaFin würde mit ihrer Behauptung, dass Bitcoins unter den Begriff der Rechnungseinheiten i. S. von § 1 Abs. 11 KWG fallen, den ihr zugewiesenen Aufgabenbereich „überspannen".

Auf die umfangreichen weiteren rechtlichen Aspekte des KG zur Verneinung der Erlaubnispflicht für den gewerblichen Verkehr mit Bitcoins können wir in diesem Kurzbericht nicht eingehen. Insoweit ist auf eine umfassende Analyse zum Thema von Lars Klöhn und Nicolas Parhofer in der Ausgabe Nr. 44 vom 2.11.18 der ZIP Zeitschrift für Wirtschaftsrecht (S. 2093 ff.) hinzuweisen.

RA Dr. Claus Steiner, Wiesbaden

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Fritz Knapp Verlag GmbH