

# Digitales Fremdkapital in der KMU-Finanzierung

Von Constantin Fabricius



Die Hausbank ist immer noch ein Fixpunkt für kleine und mittelgroße Unternehmen in Deutschland. Allerdings könnte sich diese Situation mit Basel IV und dem EU Referral Scheme ändern. Zusätzlich befeuern die Digitalisierung und Corona diesen Wandel. Hier sieht Constantin Fabricius für Kreditplattformen eine große Chance. Er beobachtet allerdings auch, dass Banken und Plattformen sich zunehmend aufeinander zubewegen und verstärkt kooperieren. Davon, ist er überzeugt, können Kreditinstitute, Plattformen und die Unternehmen gleichermaßen profitieren. Red.

Die Mittelstandsfinanzierung ist im Umbruch. Eine wichtige Ursache dafür liegt in der Ertragsschwäche der Banken. Nach einer jüngeren Studie von Teylor und Barkow Consulting liegt die Eigenkapitalrendite bei KMU-Darlehen im langfristigen Durchschnitt mit 3,7 Prozent unter den Eigenkapitalkosten von geschätzt 8 Prozent<sup>1)</sup> und führt bei den Instituten zu wachsender Vorsicht bei der Kreditvergabe.

## Politik zugunsten alternativer Finanzierung?

Basel IV macht die Situation nicht besser. Nach Einschätzung des Bankenverbandes kann sich das berühmteberühmte „Banking Package“<sup>2)</sup> der Europäischen Kommission negativ auf das Finanzierungsangebot auswirken.<sup>3)</sup>

Und hinter dem Regulierungshorizont bewegt sich mit dem „EU Referral Scheme“ bereits die nächste Herausforderung auf die Hausbanken zu. So prüft die Brüsseler Behörde aktuell, „ob ein System eingerichtet werden könnte und sollte, das Banken in die Pflicht nimmt, KMU, deren Kreditantrag sie abgelehnt haben, an alternative Geldgeber weiterzuverweisen, um den Finanzierungszugang für KMU zu erleichtern.“<sup>4)</sup>

Auslöser ist die von der Kommission festgestellte EU-weite Finanzierungslücke zum Nachteil des Mittelstands.<sup>5)</sup> Da sie hierdurch ihre Wachstums- und Beschäftigungsziele bedroht sieht, die für sie die oberste Priorität besitzen,<sup>6)</sup> will sie das Geld privater und institutioneller Investoren mobilisieren.<sup>7)</sup>

Aus Sicht des Alternativfinanzierungssektors ist diese Politik zu begrüßen,

weil sie zu einer Stärkung von Kapitalmarktlösungen in Ergänzung zum Bankkredit führt. Und der Mittelstand darf sich freuen, denn die Produktvielfalt nimmt zu. Welchen Beitrag aber können hier konkret Kreditplattformen leisten, die als sogenannte Marketplace Lender die Fremdfinanzierungsbedürfnisse des Mittelstands mit dem Geld privater und institutioneller Anleger zusammenführen?

## KMU in Deutschland vertrauen auf ihre Hausbank

Zunächst einmal ist festzustellen, dass die Hausbank noch immer ein Fixpunkt für die KMU in Deutschland ist. Eine Studie aus dem vergangenen Jahr kommt zu dem Ergebnis, dass rund 90 Prozent von ihnen Kontakte in diese Richtung pflegen; zumeist mit sehr langer Historie von im Durchschnitt 20 Jahren.<sup>8)</sup>

Allerdings zeigt sich auch seit 2017 der Trend einer immer restriktiveren Kreditvergabe.<sup>9)</sup> Er deckt sich mit den Erkenntnissen der Kommission zur wachsenden Finanzierungslücke.<sup>10)</sup> Vor diesem Hintergrund kann es nicht überraschen, dass sich (auch) deshalb bereits mehr als 80 Prozent aller deutschen KMU mit dem Thema der digitalen Fremdfinanzierung beschäftigt haben.<sup>11)</sup> Sie spüren den Wandel.



in

Constantin Fabricius, Geschäftsführer, Verband deutscher Kreditplattformen e.V., Berlin

Eine aktuelle Befragung zeigt darüber hinaus, dass im Vergleich zu 2020 mit 11 Prozent im vergangenen Jahr bereits 23 Prozent der Unternehmen eine alternative Finanzierungsform genutzt haben.<sup>12)</sup> Damit setzen also noch immer große Teile des deutschen Mittelstands Vertrauen in ihre Hausbankbeziehung, allerdings ist ein wachsendes Interesse an frischen Ideen nachweisbar.

### Corona und Digitalisierung als Treiber für Veränderung

Das liegt aber nicht allein an der restriktiven Kreditvergabepraxis der Institute. Einen wichtigen Schub verleihen dieser Entwicklung die Corona-Pandemie sowie die mit ihr eng verknüpfte Digitalisierung. Durch die zeitweise erheblichen Einschränkungen des öffentlichen Lebens in den vergangenen zwei Jahren und die Verlagerung beruflicher sowie privater Aktivitäten ins Eigenheim haben die Menschen festgestellt: Es geht auch sehr gut online.

Das gilt natürlich nicht weniger für Unternehmen auf der Suche nach einer Finanzierung. Ihnen bleibt auch nichts anderes übrig, als sich auf digitalen Pfaden zu bewegen, wenn ihre Bankfiliale pandemiebedingt wieder einmal vorübergehend geschlossen ist oder, wie jetzt immer öfter, gleich für immer geschlossen bleibt, weil sie mangels Nachfrage einfach nicht mehr gebraucht wird. Die Bankfiliale ist kein Must-have für eine erfolgreiche Kreditanfrage – das wissen die kleinen und mittelgroßen Unternehmen jetzt.

### „Turbolader“ für die Kreditplattformen

Für Kreditplattformen ist das eine große Chance, da sie bereits viele Jahre erfolgreich Erfahrung mit virtuellen Kundenkontakten und Vertriebsmodellen haben sammeln können. Corona wirkt hierbei wie ein Turbolader, denn auch der Mittelstand hat in die Digitalisierung investiert und die Wertschöpfungsprozesse aus schierer Not heraus investiv angepasst. Der persönliche Kontakt mit der eigenen Kundschaft ist nunmehr weitgehend digitalisiert. Das erwarten die kleinen und mittelgroßen Unternehmen jetzt selbstverständlich auch von ihren Kreditgebern.

Für viele Hausbanken ist das eine große Herausforderung, da die Verbesserung der digitalen Performance lange Zeit nicht im Mittelpunkt ihrer strategischen Überlegungen stand. Das kann unerfreulich enden. Für viele KMU ist die persönliche Erreichbarkeit ihres Kreditinstituts nämlich vor allem deshalb noch immer am wichtigsten,<sup>13)</sup> weil sie natürlich darauf hoffen, durch den Kontakt zu ihrem Berater leichter an die begehrte Finanzierung zu gelangen.

### Effizienz und Nutzererfahrung als Schlüsselfaktoren

Wenn sich der Kundenkontakt bei einer Bank aber nicht mehr anders darstellt als bei einer Kreditplattform, treten die digitale Effizienz, Schnelligkeit und User Experience in den Vordergrund.

– So konnte als Ergebnis einer umfassenden Untersuchung durch Deloitte festgestellt werden, dass die größte Abweichung zwischen dem klassischen Anbieter und dem „digitalen Champion“ in der Erfüllung der Kundenerwartungen beim Kauf von Kreditprodukten liegt.<sup>14)</sup>

– Und das Thema Geschwindigkeit beispielsweise ordnet der wachstumsorientierte Mittelstand primär den Kreditplattformen zu.<sup>15)</sup>

### Alle Instrumente der Unternehmensfinanzierung erfasst

Tatsächlich macht der laufende Veränderungsprozess beim gängigen Senior-Loan nicht Halt. Im Angebot der Fremdfinanzierungsplattformen gibt es zahlreiche Alternativen. Dazu gehören digitales Factoring, Finetrading, Lieferantenkredite, Sale & Lease Back, Schuldscheine oder auch Anleihen.

Aufgrund der weiter anziehenden Restriktionen für die Banken, die sich im Wesentlichen aus der Basel-Regulierung und den damit zusammenhängenden Eigenkapitalvorschriften ergeben, werden die verschiedenen über Kreditplattformen angebotenen Instrumente gleichsam angewandlungsfähig eine immer bedeutendere Rolle spielen (müssen). Besonders dürfte dies für das unbesicherte und ungeratete Geschäft gelten. So hatten beispielsweise junge Wachstumsunternehmen auf-

grund der fehlenden Sachvermögenswerte in der Bilanz auch schon ohne die Pandemie oft Schwierigkeiten, eine Finanzierung zu erhalten.

In diesem Bereich tut sich die eingangs genannte Finanzierungslücke, die die Europäische Kommission festgestellt hat, besonders drastisch auf. Kreditplattformen erachtet sie hier ausdrücklich als sinnvolle Ergänzung im Finanzierungsmix der Mittelständler, weil sie den „Finanzierungszugang für Unternehmer, Start-ups sowie kleine und mittlere Unternehmen im Allgemeinen“<sup>16)</sup> verbessern können.

### Banken und Kreditplattformen bewegen sich aufeinander zu

Digitales Fremdkapital soll also immer stärker und insbesondere dann ins Spiel kommen, wenn die Banken nicht mehr können oder wollen. Da das durch die Kombination aus Basel IV und EU Referral Scheme zukünftig noch viel häufiger als heute schon vorkommen könnte, ist es nicht verwunderlich, dass Kreditinstitute begonnen haben, in Kooperationen mit Kreditplattformen einzusteigen.

Für die kleinen und mittelgroßen Unternehmen bringt das Vorteile mit sich, da sie sich über diese Finanzierungs-Ökosysteme einfach die passende Lösung zusammenstellen können, zu der dann im Ergebnis sowohl alternative Finanzierer als auch Banken mit ihrem klassischen Kreditangebot zählen.

Für Unternehmen mit vielen Sicherheiten und klar abschätzbaren Projekten wird vermutlich auch in Zukunft die Hausbank die beste Ansprechpartnerin sein.

Für die schnelle und unbesicherte Betriebsmittelfinanzierung, den Schuldschein oder die kleinvolumige Anleihe über die Blockchain beispielsweise dürften hingegen eher die Kreditplattformen der richtige Partner sein.

### Vorteile für beide Seiten

Doch auch aus Sicht der Institute macht die Kooperation mit einer Kreditplattform Sinn. Über die eben genannte Rolle im Vertrieb hinaus bieten sie sich als potenzielle Technologiepartner an, etwa

für das Outsourcing von Prozessen. Und das funktioniert in beide Richtungen: Banken können beispielsweise die Technologie von Kreditplattformen zur Kreditrisikoanalyse oder zum Monitoring verwenden, während Kreditplattformen sich die Banklizenz über eine Partnerbank „einkaufen“ und nicht selbst zur Bank werden müssen, sofern sie nicht auf die Fronting-Bank verzichten wollen, wenn sie sich in den Anwendungsbereich der EU-Schwarmfinanzierungsverordnung oder der EU-Fondsmanager-Richtlinie begeben, die die direkte Kreditvergabe ohne Bank erlauben.

Vorteile bieten sich für die Kreditinstitute allerdings auch mit Blick auf ihren Einlagenstau. Immer mehr Banken investieren direkt über Kreditplattformen oder in einen ihrer angeschlossenen Fonds. Hier ist sogar schon der Europäische Investitionsfonds auf den Geschmack gekommen.<sup>17)</sup> Und das war kein Fehler: In einer aktuellen Studie wird nachgewiesen, dass etwa das Investment in KMU-Kredite privaten und institutionellen Anlegern ein Renditepotenzial bietet, das dem der Aktie ähnlich ist.<sup>18)</sup>

Unter dem Strich lässt sich also festhalten: Regulierung, Covid-19 und Digitalisierung üben einen hohen Änderungsdruck auf die Mittelstandsfinanzierung durch Banken aus. Noch ist in Deutschland die Beziehung der KMU zur Hausbank stabil. Die Dinge beginnen sich jedoch zu ändern. Hier können Kreditplattformen mit ihrer digitalen Leistungsfähigkeit und dem breiten Produktangebot an Fremdkapitalinstrumenten ein Baustein im Finanzierungsmix der wachstumsorientierten kleinen und mittelgroßen Unternehmen sein. Zugleich bieten sie sich den Kreditinstituten als Vertriebs- und Technologiepartnerin an, die ihnen darüber hinaus attraktive Investitionsmöglichkeiten zu bieten vermag.

#### Fußnoten

- 1) „Unternehmenskredite & COVID19 – Kommt die zweite Nachfragerwelle?“, gemeinsame Studie zur Kreditnachfrage auf dem deutschen Markt für Firmenkredite der Teylor AG und Barkow Consulting GmbH v. 13.09.2021 - <https://www.blog.teylor.io/teylor-und-barkow-consulting-veroeffentlichen-studie-zur-kreditnachfrage/> (Abruf: 23.01.2022), S. 5.
- 2) Website der Europäischen Kommission zum Bankenpaket - [https://ec.europa.eu/info/publications/211027-banking-package\\_en](https://ec.europa.eu/info/publications/211027-banking-package_en) (Abruf: 23.1.2022).
- 3) Unternehmensfinanzierung Aktuell v. 1.12.2021 - [https://bankenverband.de/media/files/2021-12-1-Unternehmensfinanzierung\\_AKTUELL\\_Dezember\\_2021.pdf](https://bankenverband.de/media/files/2021-12-1-Unternehmensfinanzierung_AKTUELL_Dezember_2021.pdf) (Abruf: 23.01.2022), S. 9.

- 4) Anhang der Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, Eine Kapitalmarktunion für die Menschen und Unternehmen – neuer Aktionsplan v. 24.09.2020, COM(2020) 590 final - [https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:61042990-fe46-11ea-b44f-01aa75ed71a1.0003.02/DOC\\_2&format=PDF](https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:61042990-fe46-11ea-b44f-01aa75ed71a1.0003.02/DOC_2&format=PDF) (Abruf: 23.01.2022), S. 3.
- 5) Call for feedback to stakeholders on the feasibility assessment for a potential EU referral scheme v. 12.03.2021 - [https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/business\\_economy\\_euro/banking\\_and\\_finance/documents/2021-eu-referral-scheme-consultation-document\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/business_economy_euro/banking_and_finance/documents/2021-eu-referral-scheme-consultation-document_en.pdf) (Abruf: 23.01.2022).
- 6) Grünbuch Schaffung einer Kapitalmarktunion v. 18.02.2015, COM(2015) 63 final, S. 2
- 7) Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, Eine Kapitalmarktunion für die Menschen und Unternehmen – neuer Aktionsplan v. 24.09.2020, COM(2020) 590 final, S. 4.
- 8) Die Bedeutung von Online-Kreditplattformen im Mittelstand: digitale Fremdfinanzierung noch Nischenprodukt, KfW Research Nr. 340 v. 29.7.2021 - <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2021/Fokus-Nr.-340-Juli-2021-Online-Kreditplattform.pdf> (Abruf: 23.01.2022), S. 4.
- 9) Geringer Kreditbedarf im Mittelstand – Kreditzugangshürden überdurchschnittlich, KfW-ifo-Kredithürde v. 20.10.2021, S. 1.
- 10) Call for feedback to stakeholders on the feasibility assessment for a potential EU referral scheme v. 12.03.2021 - [https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/business\\_economy\\_euro/banking\\_and\\_finance/documents/2021-eu-referral-scheme-consultation-document\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/business_economy_euro/banking_and_finance/documents/2021-eu-referral-scheme-consultation-document_en.pdf) (Abruf: 23.01.2022), S. 3.
- 11) Die Bedeutung von Online-Kreditplattformen im Mittelstand: digitale Fremdfinanzierung noch Nischenprodukt, KfW Research Nr. 340 v. 29.7.2021 - <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumen->

- te-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2021/Fokus-Nr.-340-Juli-2021-Online-Kreditplattform.pdf (Abruf: 23.01.2022), Grafik 1, S. 1.
- 12) Finanzierungsmonitor 2021, Studie von Creditshef unter wissenschaftlicher Begleitung der TU Darmstadt - <https://www.creditshef.com/finanzierungsmonitor-2021> (Abruf: 23.01.2022), S. 15.
- 13) Die Bedeutung von Online-Kreditplattformen im Mittelstand: digitale Fremdfinanzierung noch Nischenprodukt, KfW Research Nr. 340 v. 29.07.2021 - <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2021/Fokus-Nr.-340-Juli-2021-Online-Kreditplattform.pdf> (Abruf: 23.01.2022), Grafik 8, S. 7.
- 14) Digital Banking Maturity Study 2020 - <https://www2.deloitte.com/de/de/pages/financial-services/articles/digital-banking-maturity-study-2020.html> (Abruf: 23.01.2022), S. 20.
- 15) Die Bedeutung von Online-Kreditplattformen im Mittelstand: digitale Fremdfinanzierung noch Nischenprodukt, KfW Research Nr. 340 v. 29.7.2021 - <https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/PDF-Dokumente-Fokus-Volkswirtschaft/Fokus-2021/Fokus-Nr.-340-Juli-2021-Online-Kreditplattform.pdf> (Abruf: 23.01.2022), Grafik 8, S. 7.
- 16) Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Europäischen Rat, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, Vollendung der Kapitalmarktunion bis 2019: Beschleunigung der Umsetzung v. 08.03.2019, COM(2018) 114 final, 1. Punkt, 2. Bulletpoint, S. 4.
- 17) „Creditshef announces the launch of a diversified loan fund providing senior financing to SMEs in Germany“, Pressemitteilung des European Investment Funds v. 14.11.2019 - [https://www.eif.org/what\\_we\\_do/guarantees/news/2019/efsi-creditshef-germany.htm](https://www.eif.org/what_we_do/guarantees/news/2019/efsi-creditshef-germany.htm) (Abruf: 31.12.2021).
- 18) "Small is beautiful: How Digital SME Lending adds value to an investor's asset mix", Studie der creditshef AG und der Exaloan AG v. 25.11.2021 - <https://www.exaloan.com/author/kejsi/> (Abruf: 31.12.2021), S. 1.?

Der Autor vertritt in dem Beitrag ausschließlich seine persönlichen Ansichten. ■



IHR ANSPRUCH IST EXPERTENWISSEN.  
UNSERER AUCH!

Unser **RESEARCH SERVICE** für Sie:

**AKTUELLE STUDIEN RUND UM DAS RETAILBANKING**  
zum kostenlosen Download

[WWW.KREDITWESEN.DE/RESEARCH](http://WWW.KREDITWESEN.DE/RESEARCH)

