

IfM-Materialien

Institut für
Mittelstandsforschung

IfM
BONN

www.ifm-bonn.org

Fintechs: Chancen für die KMU-Finanzierung?

von Arthur Korus, Jonas Löher, Sebastian Nielen, Philipp Pasing

IfM-Materialien Nr. 288

Impressum

Herausgeber

Institut für Mittelstandsforschung Bonn
Maximilianstr. 20, 53111 Bonn
Telefon +49/(0)228 / 72997 - 0
Telefax +49/(0)228 / 72997 - 34

Ansprechpartner

Dr. Jonas Löher

IfM-Materialien Nr. 288

ISSN 2193-1852 (Internet)

ISSN 2193-1844 (Print)

Bonn, Juli 2021

Das IfM Bonn ist eine Stiftung
des privaten Rechts.

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



Fintechs: Chancen für die KMU-Finanzierung?

Fintechs: Opportunities for SME Financing?

Arthur Korus, Jonas Löher, Sebastian Nielen, Philipp Pasing

IfM-Materialien Nr. 288

Zusammenfassung

Die Studie untersucht die Potenziale von Fintechs für kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Fintechs bringen Kapitalangebot und -nachfrage oftmals effizienter zusammen als Banken. Ihre Lösungen können in Einzelfällen Finanzierungsgeschwindigkeiten beschleunigen, Kreditkonditionen verbessern und Finanzierungen ermöglichen. Darüber hinaus erhöhen Fintechs den Innovationsdruck auf etablierte Banken, ihre Prozesse und Dienstleistungen zu optimieren. Zunehmend kooperieren beide Seiten hierzu miteinander, wodurch Banken vermehrt als Plattformen agieren. Insbesondere etablierte KMU können demzufolge sowohl innerhalb als auch außerhalb der bestehenden Hausbankbeziehung von den verbesserten Angeboten profitieren.

Schlagwörter: Unternehmensfinanzierung, KMU-Finanzierung, Mittelstandsfinanzierung, Fintechs, digitale Finanzierung

Abstract

The study examines the potential of fintechs for SME financing. Fintechs often bring together capital supply and demand more efficiently than banks. In individual cases, their solutions can accelerate the speed of financing, improve lending conditions and enable financing. In addition, fintechs increase the innovation pressure on established banks to optimize their processes and services. Increasingly, both sides are cooperating with each other to this end, making banks increasingly acting as platforms. As a result, established SMEs in particular can benefit from the improved offerings both within and outside the existing relationship with their principal bank.

JEL: G20, G23, G30, O16

Keywords: Corporate Financing, SME Financing, Fintech, Digital Finance

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	II
Übersichtsverzeichnis	II
Kurzfassung	III
1 Einleitung	1
2 Finanzierung in KMU	2
3 Finanzierungsmöglichkeiten durch Fintechs: Eine Einordnung	4
4 Methodisches Vorgehen	7
5 Fintechs und ihre Potenziale für KMU	8
5.1 Geschäftsmodelle und Zielgruppen	8
5.2 Chancen für KMU	11
5.2.1 Unmittelbare Chancen von KMU	12
5.2.2 Mittelbare Chancen für KMU	14
5.3 Herausforderungen von Fintechs bei der KMU-Finanzierung	15
6 Aktuelle und zukünftige Entwicklungen	18
6.1 Auswirkungen der Covid 19-Krise	18
6.2 Zukünftige Entwicklungen	19
7 Fazit	20
Literatur	22

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Einordnung von Fintech im Bereich Finanzierung	4
---	---

Übersichtsverzeichnis

Übersicht 1: Interviewpartnerinnen und -partner	7
Übersicht 2: Digitale Kreditvergabe - Geschäftsmodelle und Zielgruppen der Interviewpartner und -partnerinnen	10
Übersicht 3: Chancen für KMU durch Fintechs	11
Übersicht 4: Herausforderungen von Fintechs in der KMU-Finanzierung	16

Kurzfassung

In den vergangenen Jahren haben Fintechs innovative Finanzierungsmöglichkeiten für Unternehmen entwickelt. Die Studie untersucht die Chancen, die sich daraus für KMU ergeben. Im Fokus der Analyse steht die digitale Kreditvergabe. Zudem wird das Verhältnis zwischen den Fintechs und den traditionellen Kreditinstituten eingeordnet sowie die Auswirkungen der Corona-Krise beleuchtet.

Fintechs agieren oftmals in Nischenmärkten

Die neuen Finanzierungslösungen adressieren unterschiedliche Zielgruppen: Während Crowdfunding, Crowdinvesting und sogenannte Initial Coin Offerings (ICOs) tendenziell auf junge Unternehmen bzw. Vorhaben abzielen, bietet die digitale Kreditvergabe vor allem Chancen für etablierte KMU. So sind Fintechs dort stark aufgestellt, wo sich Kreditvergabeprozesse standardisieren bzw. digitalisieren lassen. Sie agieren dabei oftmals in Nischenmärkten, die für Hausbanken bisher wenig lukrativ sind, wie etwa unbesicherte Kleinkredite oder kurzfristige Betriebsmittelfinanzierungen.

KMU profitieren auf unterschiedliche Weise von besseren Lösungen

Fintechs können einige Finanzierungen für KMU erst ermöglichen. Zudem können sie Finanzierungsprozesse beschleunigen und bessere Kreditkonditionen anbieten als die klassischen Kreditgeber. Auch für die Innenfinanzierung bieten sie innovative Lösungen an, wovon insbesondere kleinere Unternehmen profitieren. Das erhöht den Druck auf die etablierten Banken ihre bestehenden Angebote anzupassen und Lösungen der Fintechs zu integrieren. Dazu gehen Banken gezielt Kooperation mit Fintechs ein. Entsprechend profitieren KMU auch innerhalb bestehender Bankenbeziehungen von den neuen Angeboten.

Etablierte Banken mit strukturellen Vorteilen

Trotz hoher Wachstumsraten in den vergangenen Jahren spielt die Online-Kreditvergabe bisher noch eine untergeordnete Rolle in der KMU-Finanzierung. Um Kunden zu gewinnen und auch zukünftig hohe Wachstumsraten zu erzielen, stehen Fintechs vor einigen Herausforderungen: So besteht zwischen etablierten Banken und KMU eine langjährig gewachsene Vertrauensbasis. Dieses Verhältnis und die Individuelle Beratung sind noch immer entscheidend für die Wahl des Finanzierungspartners. Auch die fehlende Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen in KMU kann dazu führen, dass diese nicht mit Fintechs zusammenarbeiten, weil schlicht die technischen Voraussetzungen fehlen.

Corona-Pandemie hat das Nachfrageverhalten verändert

Die KMU haben während der Pandemie ihre Investitionen aufgeschoben oder durch Förderbanken finanziert. Das hindert Fintechs, das eigene Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Zudem setzen KMU in der Krise häufiger auf bewährte Partner und greifen für notwendige Investitionen auf die Finanzierungsangebote ihrer Hausbank zurück. Lediglich Unternehmen mit kurzfristigen Liquiditätsgaps haben vermehrt Kredite bei Fintechs nachgefragt. Perspektivisch könnte die digitale Kreditvergabe durch den pandemiebedingten gestiegenen Digitalisierungsgrad einen Schub erhalten.

Die etablierten Unternehmensfinanzierer passen sich an

Die eigene Hausbank wird auch in naher Zukunft die erste Adresse für die KMU-Finanzierung bleiben. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass die etablierten Kreditinstitute ihr Geschäftsmodell weiterentwickeln und sich auch als Plattformen verstehen, die laufend neue Dienstleistungen in ihr Angebot integrieren. Langfristig haben Pay-per-Use oder die Blockchain Technologie das Potenzial für weitreichender Veränderungen in der Finanzierungslandschaft.

Fintechs erhöhen die Effizienz des Finanzsystems

Indem Fintechs die Effizienz beim Vermitteln von Angebot und Nachfrage in der Unternehmensfinanzierung erhöhen, wird auch die Wettbewerbsfähigkeit von KMU gestärkt. Perspektivisch sollte die Wirtschaftspolitik ihre öffentlichen Finanzierungshilfen überall dort kritisch hinterfragen, wo durch neue Geschäftsmodelle (von Fintechs) die Finanzierungsprobleme mittlerweile marktgerecht gelöst werden können.

1 Einleitung

Das jährliche Investitionsvolumen in deutsche Fintechs steigt seit Jahren kontinuierlich – von 51 Mio. Euro in 2012 auf rund 1,75 Mrd. Euro in 2019 (vgl. Comdirect 2021). Investoren glauben demzufolge daran, dass die Geschäftsmodelle von Fintechs zukünftig an Bedeutung gewinnen werden. Den zumeist jungen Unternehmen wird das Potenzial zugeschrieben, einige Bereiche der Finanzindustrie grundlegend zu revolutionieren, wie etwa die Unternehmensfinanzierung (vgl. The Economist 2015).

Fintechs – zusammengesetzt aus den Begriffen „Financial“ und „Technology“ – sind innovative, technologiebasierte Unternehmen, die mit dem Thema Finanzen in Zusammenhang stehende Anwendungssysteme anbieten (vgl. Bundesbank 2021). Sie greifen dabei auf digitale Technologien bzw. Entwicklungen – wie etwa Blockchain, Peer-to-Peer oder die Analyse von Big Data – zurück (vgl. Bundesbank 2021; Gomber et al. 2017). Hierdurch können sie Suchkosten reduzieren, Skalenerträge generieren, günstigere und sicherere Informationsübertragung ermöglichen sowie Überprüfungskosten minimieren (vgl. Thakor 2020).

Auch in der KMU-Finanzierung halten Fintechs Einzug. Finanzierungsmöglichkeiten wie Crowdfunding, ICOs oder die digitale Kreditvergabe etablieren sich zunehmend. Bisher ist jedoch unklar, welche KMU hiervon profitieren können und in welcher Form. Das Gros dieser Unternehmen pflegt traditionell eine enge Beziehung zu ihrer Hausbank. Zudem ist ihr Zugang zu Krediten hierzulande gut. Dennoch bieten neue Ansätze möglicherweise die Chance, effizienter an die nötigen finanziellen Mittel zu kommen. Auch kleine und innovative Unternehmen, deren Zugang zu finanziellen Mitteln aus unterschiedlichen Gründen problembehaftet ist, könnten erleichterten Zugang zu Kapital erhalten.

In der vorliegenden Studie untersuchen wir daher, welche Chancen Fintechs KMU bei der Finanzierung bieten. Dabei möchten wir ein differenziertes Bild über die Potenziale geben, die durch das Aufkommen von Fintechs entstanden sind. Im Zentrum der Analyse stehen die unterschiedlichen neuen Finanzierungslösungen und hier insbesondere – aufgrund stark gestiegener Umsätze in den vergangenen Jahren – die digitale Kreditvergabe.

Das folgende Kapitel beschreibt die klassische Finanzierung von KMU und wann verstärkt Finanzierungsrestriktionen auftreten, aus denen sich für Fin-

techs wiederum Marktchancen ergeben können. Kapitel drei erläutert neue Finanzierungslösungen durch Fintechs und benennt deren Zielgruppen. Um sowohl die Potenziale der digitalen Kreditvergabe für KMU als auch die Herausforderungen, mit denen sich Fintechs konfrontiert sehen, zu identifizieren, wurden 19 Interviews¹ mit Vertreterinnen und Vertretern von Fintech-Unternehmen und etablierten Banken sowie weiteren Expertinnen und Experten geführt. Die Erkenntnisse aus den Gesprächen werden in Kapitel fünf dargelegt. Zudem werden im darauffolgenden Kapitel sechs die Auswirkungen der Covid 19-Krise sowie zukünftige Entwicklungen erörtert. Abschließend erfolgt im Fazit eine Einordnung der Ergebnisse.

2 Finanzierung in KMU

Im Zentrum der Außenfinanzierung KMU steht die Hausbank, zu der sie eine lange, enge Geschäftsbeziehung pflegen. Im Durchschnitt entfielen im Jahr 2017 etwa vier Fünftel des Kreditvolumens eines KMU auf die jeweilige Hausbank (vgl. Schwartz/Gerstenberger 2019). Je größer ein Unternehmen ist, desto mehr unterschiedliche externe Finanzierungsquellen sind im Finanzierungsmix zu finden (vgl. Butkowski et al. 2019). Als vorteilhaft für KMU in Deutschland erweist sich das hiesige Regionalbankensystem (vgl. Löher/Schröder 2017). Durch die räumliche Nähe und die enge Beziehung zur Hausbank fließen häufig auch weiche Informationen, wie beispielsweise persönliche Eindrücke über die Managementfähigkeiten des Unternehmers bzw. der Unternehmerin, in den Kreditvergabeprozess ein. Dies kann den Zugang zu Krediten für die Unternehmen erleichtern.

Insgesamt haben KMU hierzulande wenig Probleme bei der Beschaffung finanzieller Mittel (vgl. Schwartz 2017). Dies gilt auch im europäischen Vergleich (vgl. Butkowski et al. 2019). Trotz der allgemein guten Finanzierungssituation gibt es Unternehmen mit spezifischen Charakteristika, die überproportional häufig von

¹ Unser Dank gilt der FinMatch AG, der creditshelf AG, der Comepon GmbH, der Lendico Deutschland GmbH, der Kapilendo AG sowie der iwoca Deutschland GmbH. Ebenso danken wir Herrn Prof. Dr. Sander von der Frankfurt School of Finance sowie Herrn PD Dr. Christian Fisch von der Universität Trier, Herrn Dr. Tim Scheuerer der Deutsche Börse Venture Network der Deutsche Börse AG, der KfW, dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V., dem Bundesverband deutscher Banken e.V. sowie dem Verband deutscher Kreditplattformen e.V., der VR Ventures Management GmbH, dem Sparkassen Innovation Hub, der Main Incubator GmbH und der Helaba Digital GmbH & Co. KG sowie weiteren Gesprächspartnern für die Teilnahme an den Interviews.

Finanzierungsrestriktionen betroffen sind (vgl. Löher/Schröder 2017). Dazu gehören beispielsweise junge Unternehmen (vgl. Levenson/Willard 2000). Dies liegt unter anderem daran, dass junge Unternehmen über keine Kredithistorie verfügen und das Problem der asymmetrischen Informationen zwischen ihnen und potenziellen Kreditgebern stärker ausgeprägt ist als bei etablierten Unternehmen (vgl. Cosh et al. 2009). Ein weiteres Hindernis junger Unternehmen beim Zugang zu externer Finanzierung sind die fehlenden Sicherheiten (vgl. Carpenter/Petersen 2002). Ebenso sind häufig sehr kleine Unternehmen von Kreditrationierung betroffen (vgl. Aghion et al. 2007; Beck et al. 2005) sowie innovative und schnell wachsende Unternehmen (vgl. Ughetto 2009). Gerade kleinere Unternehmen benötigen oft nur geringe finanzielle Mittel. Ihre Finanzierungen sind für Banken, im Vergleich zu größeren Kreditvolumen wenig attraktiv, da die Kosten, also der Aufwand für die Kreditprüfung hoch und der Zinsertrag aus einem kleinen Kreditvolumen niedrig ist. In Folge dessen verzichten Kleinstunternehmen und innovative Unternehmen oft auf die Beantragung von Bankkrediten, weil sie fürchten, diese nicht gewährt zu bekommen (vgl. Butkowski et al. 2019). Junge, innovative Unternehmen benötigen häufig Kapital, um ihr Wachstum zu finanzieren – gleichzeitig ist es Kreditinstituten zu riskant ihnen Kredite zu geben, da sie aufgrund des Unternehmensalters und der Neuartigkeit ihres Geschäftsmodells ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt noch nicht unter Beweis stellen konnten.

Zudem führen relativ lange Wartezeiten auf ausstehende Kreditentscheidungen zu einer Verzögerung des Unternehmenswachstums (vgl. Cassar 2004). Daher sind innovative, schnell wachsende Unternehmen unter anderem bereit, auf relativ teure, aber kurzfristig schnell verfügbare Finanzierungsmittel wie Lieferantenkredite zurückzugreifen (vgl. Bönte/Nielen 2011). Sie tun dies jedoch nicht freiwillig. Der zumeist teure Lieferantenkredit (vgl. Ng et al. 1999) stellt für kleine, junge und innovative Unternehmen lediglich die einzig schnell verfügbare Quelle kurzfristiger Finanzierung dar. Bevorzugen würden kreditrationierte Unternehmen, die Lieferantenkredite in Anspruch nehmen, jedoch eine andere Art der kurzfristigen Finanzierung (vgl. Petersen/Rajan 1994). Das Angebot kurzfristig verfügbaren Kapitals für innovative und schnell wachsende Unternehmen stellt somit für Fintechs eine Marktlücke dar. Möglicherweise gibt es auch weitere Finanzierungslösungen von Fintechs, die einige Bereiche von KMU unterstützen könnten, z.B. die Finanzierung von Investitionen in sehr spezifisches Anlagevermögen.

3 Finanzierungsmöglichkeiten durch Fintechs: Eine Einordnung

Die Grundlagen der Geschäftsmodelle von Fintechs sind oftmals neue technologische Möglichkeiten, wie etwa Blockchain, Peer-2-Peer, Big Data Analytics oder digitale soziale Netzwerke (vgl. Gomber et al. 2017). Diese bieten sowohl Fintechs als auch etablierten Finanzinstituten die Chance, digitale Dienstleistungen zu schaffen bzw. bestehende Angebote zu digitalisieren. Demzufolge sind zahlreiche Lösungen bspw. im Bereich der Versicherungen, des Zahlungsverkehrs oder auch der Finanzierung entstanden.

Abbildung 1: Einordnung von Fintech im Bereich Finanzierung

Merkmale Fintech	Spenden- und gegenleistungsbasiertes Crowdfunding	Crowd-investing	Crowd-lending	ICO/STO	Factoring/Leasing	Digitale Kreditvergabe
Finanzierungsform, die angeboten wird	EK	Mezzanine	FK	EK	EK	FK
Investorentyp	Privat	Privat/Institutionell/Banken	Privat	Privat/Institutionell/Banken	Institutionell/Banken	Institutionell/Banken
Anzahl der Investoren	Hoch	Hoch	Hoch	Hoch	Gering	Gering
Finanzierungsvolumen (2019)	73,6 Mio. Euro	31,2 Mio. Euro	2,4 Mrd. Euro	51 Mio. Euro	Factoring: 4,4 Mrd. Euro Leasing: 1-2 FinTechs	3,8 Mrd. Euro
Zielgruppe	(Gemeinnützige) Organisationen und Projekte, (innovative) Unternehmensgründungen	Junge, innovative Wachstumsunternehmen	Unterschiedliche Unternehmensgruppen, insbesondere KMU	Blockchainbasierte Geschäftsmodelle	Unterschiedliche Unternehmensgruppen	Kleinere Großunternehmen, KMU

© IfM Bonn 21 982008 02

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Dorfleitner et al. (2020); Häfner/Schiereck (2020); PwC (2020); eigene Erhebung.

Der Fokus der vorliegenden Studie liegt auf dem Bereich der digitalen KMU-Finanzierung und hier insbesondere auf der digitalen Kreditvergabe (Abbildung 1). Bei dieser können Unternehmen Kredite über eine Internetplattform nachfragen. Die Angebote dieser Plattformen richten sich oftmals gezielt an mittelständische Unternehmen bzw. KMU. Das Gesamtvolumen im Bereich der digitalen Kreditvergabe lag 2019 in Deutschland bei 3,8 Mrd. Euro (vgl. Dorfleitner et al. 2020). Damit gehört die digitale Kreditvergabe zu den größeren Fintech-Finanzierungsmärkten in Deutschland. Zudem sind die Volumina in den vergangenen Jahren stark gestiegen. So beträgt die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate seit dem Jahr 2015 etwa 150 Prozent (Dorfleitner et al. 2020). Demzufolge scheinen Angebote der Plattformen Anklang bei KMU zu finden. Auch

aufgrund dieser zunehmenden praktischen Relevanz stellen sie einen Schwerpunkt der nachfolgenden Analyse dar. Zudem ist unklar, unter welchen Voraussetzungen sich diese Art der Finanzierung für Unternehmen eignet.

Auch andere digitale Angebote der Unternehmensfinanzierung bieten Chancen für KMU. Diese adressieren verschiedene Zielgruppen (vgl. Abbildung 1) und werden nachfolgend kurz erläutert:

Eine dieser Finanzierungslösungen ist das **Crowdfunding** (auch Schwarmfinanzierung genannt). Dabei versucht eine Person oder Organisation durch einen gezielten öffentlichen Aufruf, finanzielle Mittel für ein bestimmtes Vorhaben zu generieren. Der Aufruf erfolgt meist über spezialisierte Internetplattformen. Je nach Art der Gegenleistung lässt sich Crowdfunding in die folgenden vier Bereiche unterteilen (vgl. Belleflamme et al. 2014; Löher et al. 2015):

- **Spendenbasiertes Crowdfunding:** Hierbei spenden der Geldgeber bzw. die Geldgeberin während eines bestimmten Zeitraums finanzielle Mittel für ein Projekt, ohne hierfür eine Gegenleistung zu erhalten. Finanziert werden so hauptsächlich gemeinnützige Organisationen und Projekte.
- **Belohnungsbasiertes Crowdfunding:** Der Geldgeber bzw. die Geldgeberin erhalten eine materielle oder immaterielle, jedoch keine finanzielle Gegenleistung. Diese orientiert sich in der Regel an der jeweiligen Höhe des bereitgestellten Kapitals. Finanziert werden hier unterschiedliche Vorhaben in zumeist frühen Entwicklungsstadien.
- **Kreditbasiertes Crowdfunding:** Im Rahmen des kreditbasierten Crowdfundings (Crowdlending) vermitteln Internetplattformen Kredite zwischen mehreren Privatpersonen und Kapitalsuchenden. Als Kapitalsuchende treten sowohl junge als auch etablierte KMU auf.
- **Crowdinvesting:** Die Investoren und Investorinnen erhalten hierbei Eigenkapital- oder eigenkapitalähnliche Beteiligungen an Unternehmen. Sie partizipieren somit an dessen zukünftiger Entwicklung. Hierzulande wird das Crowdinvesting vor allem von jungen, innovativen Wachstumsunternehmen genutzt.

Des Weiteren können sich KMU über **ICOs** (Initial Coin Offering) und **STOs** (Security Token Offering) finanzieren. Im Rahmen von ICOs verkaufen Unter-

nehmen sogenannte Tokens – ohne Intermediär – an eine Vielzahl von Investoren. Diese erhalten dafür Kryptowährungen, z.B. Bitcoin oder staatlich emittierte Währungen. Mit ICOs generieren vor allem junge Unternehmen Kapital, deren Geschäftsmodelle auf der Blockchain-Technologie basieren. Investoren erwerben mit den Tokens das Recht, Produkte oder Dienstleistungen auf der Plattform des Unternehmens zu kaufen (vgl. Block et al. 2020). Zudem können sie über Kurssteigerungen der Tokens am Erfolg des Unternehmens beteiligt werden.

Beim STO verkaufen Unternehmen ebenfalls Tokens an Anleger. Die Käufer erhalten im Gegenzug Anteile bzw. partizipieren an der Wertsteigerung des Unternehmens (vgl. Block et al. 2020). STOs können als eine Unterkategorie von ICOs verstanden werden. Während die Tokens beim ICO später auf der Plattform des jeweiligen Unternehmens benutzt werden können, werden bei STOs Tokens verkauft, hinter denen Unternehmensanteile stehen. Käufer haben demzufolge ähnliche Rechte gegenüber dem Emittenten wie traditionelle Wertpapierinvestoren, also z.B. Ansprüche auf dividendenähnliche Zahlungen sowie Mitbestimmungsrechte. In der Praxis hat sich der ICO/STO-Markt nach rasantem Anstieg stark abgekühlt. So brach das weltweite Emissionsvolumen von 19,6 Mrd. USD im Jahr 2018 auf 4,1 Mrd. USD im Jahr 2019 ein (vgl. PwC 2020).

Fintech-Unternehmen bieten zudem **Factoring-Lösungen** an und treten dabei hauptsächlich als Vermittler auf. Unternehmen verkaufen hierbei ihre Forderungen an Finanzinstitute. Fintechs stellen Plattformen für das Factoring zur Verfügung, auf denen sowohl Forderungen als auch Verbindlichkeiten gehandelt bzw. versteigert werden. Als Bieter treten Banken, institutionelle Investoren und Factoring-Gesellschaften auf, die zumeist das Ausfallrisiko übernehmen. Die Plattformen bieten diverse Factoring-Lösungen für Unternehmen unterschiedlichen Größen und Alters an. Das Volumen der durch Fintechs erworbenen Forderungen erreichte im Jahr 2019 in Deutschland einen Wert in Höhe von 4,4 Mrd. Euro (vgl. Dorfleitner et al. 2020).

Das **Leasing** hat sich als eine weitere Form der Unternehmensfinanzierung in Deutschland etabliert. Die Leasing-Branche generierte im Jahr 2019 ein jährliches Investitionsvolumen in Höhe von 74,4 Mrd. Euro (Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen 2020). Sowohl für große als auch kleine und mittlere Unternehmen ist Leasing eine wichtige Finanzierungsform geworden. Bisher bieten allerdings nur sehr wenige Fintechs Leasing-Lösungen in Deutschland an.

4 Methodisches Vorgehen

Um das Verständnis für die Chancen von KMU bei der Fintech-Finanzierung zu erhöhen, wurden von September bis November 2020 18 Leitfadeninterviews mit 19 Expertinnen und Experten geführt. Da die Online-Kreditvergabe hinsichtlich ihrer Potenziale für KMU bisher nur unzureichend untersucht worden ist, lag ein Schwerpunkt bei der Auswahl der Gesprächspartner in diesem Bereich. Um die Finanzierungschancen von KMU aus mehreren Perspektiven einordnen zu können, wurden neben Entscheidungsträgerinnen und Trägern von Lending-Plattformen auch Expertinnen und Experten von etablierten Finanzinstituten, der Wissenschaft und Verbänden interviewt (Übersicht 1 gibt einen Überblick). Bei der Auswahl der Stichprobe wurde darauf geachtet, sowohl unterschiedliche Geschäftsmodelle als auch die Relevanz der Akteure zu berücksichtigen. Die Interviews wurden verschriftlicht, kodiert und analysiert. Die Ergebnisse finden sich im nachfolgenden Kapitel.

Übersicht 1: Interviewpartnerinnen und -partner

Interview	Experte(n)	Unternehmen/Organisation	Position	Perspektive
1	Experte 1	Plattform 1	Mitgründer und CEO	Plattform
2	Experte 2	Plattform 2	Mitgründer und CEO	Plattform
3	Experte 3	Plattform 3	Mitgründer und Geschäftsführer	Plattform
4	Experte 4	Universität 1	Professor	Experte
5	Experte 5	Plattform 4	Geschäftsführerin	Plattform
6	Experte 6	Finanzinstitut 1 - Venture Network	Global Sales und Relationship Manager	Experte
7	Experte 7	Plattform 5	Mitgründer und CEO	Plattform
8	Experte 8	Finanzinstitut 2	Chief Digital Officer	Experte
9	Experte 9	Universität 2	Wissenschaftler	Experte
10	Experte 10	Verband 1	Referatsleiter	Experte
11	Experte 11	Finanzinstitut 3 - VC	Mitgründer und Geschäftsführer	Etabliert
12	Experte 12/13	Verband 2	Mitarbeiter	Experten
13	Experte 14	Finanzinstitut 4 - Inkubator	Leiter	Etabliert
14	Experte 15	Finanzinstitut 5 - Inkubator und VC	Geschäftsführer	Etabliert
15	Experte 16	Plattform 6	Geschäftsführer	Plattform
16	Experte 17	Universität 3	Wissenschaftler	Experte
17	Experte 18	Verband 3	Geschäftsführer	Experte
18	Experte 19	Finanzinstitut 6 - VC	Geschäftsführer	Etabliert

© IfM Bonn

Quelle: Eigene Darstellung.

5 Fintechs und ihre Potenziale für KMU

5.1 Geschäftsmodelle und Zielgruppen

Die in der Forschungsfrage aufgeworfenen Chancen für KMU leiten sich aus den Geschäftsmodellen der Plattformen ab. Diese haben wir in Monoliner und Multiliner unterschieden: Bei den betrachteten Plattformen bieten Erstere kapital-suchenden Unternehmen schwerpunktmäßig jeweils nur ein bestimmtes Produkt an, wie etwa unbesicherte Kredite, Working Capital oder einen klassischen Unternehmenskredit. Das zur Verfügung gestellte Kapital kommt entweder von der Plattform selbst oder mehreren Klein- oder institutionellen Investoren. Der zentrale Unterschied zu bestehenden Anbietern liegt im Finanzierungsprozess. Von der Anbahnung bis zum Abschluss verläuft dieser digital und vergleichsweise unpersönlich. Eine Risikobewertung wird auf Basis von Kennzahlen mithilfe spezieller Algorithmen vorgenommen. Die untersuchten Monoliner agieren vor allem in Nischen, in denen es etablierten Banken schwerfällt, Finanzierungsprozesse ähnlich effizient abzubilden.

Multiliner greifen dagegen auf die Services mehrerer Finanzdienstleister zurück. Sie agieren als Vermittler zwischen dem kapital-suchenden Unternehmen und einem Netzwerk zumeist etablierter Finanzdienstleister. Der zentrale Mehrwert liegt demzufolge im Abbau von Informationsasymmetrien bzw. in der Reduzierung von Suchkosten. Für die angeschlossenen Finanzdienstleister werden die Kennzahlen entsprechend aufbereitet und ggf. weitere Teile des Kreditvergabe-prozesses übernommen. Da sie nur als Vermittler tätig sind, tragen sie nicht das Risiko eines etwaigen Kreditausfalls.

Die Zielgruppen der einzelnen Plattformen unterscheiden sich teils deutlich (Übersicht 2): So gibt es Angebote für Kleinstunternehmen bis hin zu kleineren Großunternehmen, die vor sehr unterschiedlichen Finanzierungsherausforderungen stehen. Gleichwohl liegt der Fokus bei nahezu allen Plattformen auf etablierteren KMU, also solchen, die schon seit längerem aktiv sind. Ihr Nachteil im Vergleich zur Hausbank: Ihnen fehlen weiche Informationen. Die rein kennzahlenbasierte, vergangenheitsbezogene Analyse kann — etwa in Krisensituationen — an ihre Grenzen stoßen. Auch junge, innovative Unternehmen haben es aus diesen Gründen schwer, hier einen Kredit zu erhalten. Ferner stehen größere Unternehmen zumeist nicht im Fokus von Fintechs, da sich mit zunehmender Unternehmensgröße auch die Finanzierungsoptionen erweitern und Fi-

finanzierungsbedarfe weniger standardisierbar sind. Auch fällt der vergleichsweise höhere Kostenblock, den der aufwändigere Hausbankprozess mit sich bringt, mit zunehmender Unternehmensgröße weniger stark ins Gewicht.

Die Geschäftsmodelle der Lending-Fintechs führen zu neuen Angeboten. Die daraus resultierenden Chancen werden nachfolgend aus Sicht von KMU gezielt erläutert.

Übersicht 2: Digitale Kreditvergabe - Geschäftsmodelle und Zielgruppen der Interviewpartner und -partnerinnen

	Plattform 1	Plattform 2	Plattform 3	Plattform 4	Plattform 5	Plattform 6
Service	Verschiedene Finanzierungslösungen → Multiliner	Unbesicherte Kredite → Monoliner	Verschiedene Finanzierungslösungen → Multiliner	Unternehmenskredite → Monoliner	Nicht dinglich besicherte Kredite → Monoliner	Working Capital – Betriebsmittelfinanzierung → Monoliner
Herkunft Kapital	Insgesamt 160 Partner deutschlandweit darunter: Geschäftsbanken, Sparkassen und Volksbanken, Förderbanken, Landesbanken	Investoren auf der Plattform: Spezialisierte Fonds, Banken, Versicherungen, Stiftungen, Family Offices	250 Finanzierungspartner: Banken, Leasing- und Factoring Gesellschaften, Mezzaninkapitalgeber, Crowdlending-Plattformen, Private-Debt-Fonds	Mutterbank; früher Crowdfunding + institutionelle Investoren	80 % Crowd / private Anleger, 20 % institutionelle Anleger	Plattform selbst über Fondstruktur (On-balance-sheet-Lender)
Kreditvolumen	Durchschnittlich 10 Mio. EUR	0,1 bis 5 Mio. EUR	Durchschnittlich 0,5 Mio. EUR	Bis 0,75 Mio. EUR	Durchschnittlich 0,44 Mio. EUR;	Durchschnittlich 25.000 EUR
Zielgruppe nach Umsatz	> 5 Mio. EUR Umsatz	> 1 bis 100 Mio. EUR Umsatz	0,5 bis 100 Mio. EUR Umsatz	bis 50 Mio. EUR Umsatz	1 bis 15 Mio. EUR Umsatz	Kleine Unternehmen; 85 % < 11 Mitarbeiter
Einordnung der Zielgruppe nach Umsatz ²	KMU (ohne Kleinstunternehmen), kleinere Großunternehmen ³	KMU, kleinere Großunternehmen	KMU, kleinere Großunternehmen	KMU	KMU	Kleinstunternehmen, Kleinunternehmen

© IfM Bonn

Quelle: Eigene Darstellung.

² In Anlehnung an die KMU-Definition des IfM Bonn: Kleinstunternehmen: bis 9 Beschäftigte und bis 2 Mio. Euro Umsatz; Kleinunternehmen: bis 10-49 Beschäftigte und bis 10 Mio. Euro Umsatz; Mittlere Unternehmen bis 50-499 Beschäftigte und bis 50 Mio. Euro Umsatz.

³ Kleinere Großunternehmen werden im Rahmen der Studie als Unternehmen mit 50 – 100 Mio. Euro Umsatz definiert.

5.2 Chancen für KMU

Die Angebote von Fintechs können – je nach Geschäftsmodell – zu mehr Transparenz, einer Reduzierung der Transaktionskosten und erhöhtem Wettbewerbsdruck führen. Daraus erwachsen konkrete unmittelbare und mittelbare Chancen für KMU. Unmittelbare Chancen entstehen, wenn sich Unternehmen direkt an Fintechs wenden und deren Dienstleistungen in Anspruch nehmen. Mittelbare bzw. indirekte Chancen entstehen dadurch, dass Fintechs Veränderungen in der bestehenden Bankenlandschaft hervorrufen. So passen etablierte Banken in Folge des Wettbewerbsdrucks, den die Fintechs ausgelöst haben, ihre Geschäftsmodelle an. Letztlich profitieren hiervon KMU innerhalb bestehender Bankbeziehungen. Um die Forschungsfrage zu beantworten, werden nun diese unmittelbaren und mittelbaren Chancen genauer erläutert. Eine Zusammenfassung gibt Übersicht 3.

Übersicht 3: Chancen für KMU durch Fintechs

Dimension	Ebene	Chance/Erläuterung
Unmittelbare Chancen	Finanzierung	Ermöglichung von Finanzierungen, die teilweise vorher nicht möglich gewesen wären
	Diversifikation	Vereinfachte Möglichkeit, die Abhängigkeit von einzelnen Bankenpartnern zu verringern bzw. den Finanzierungsmix zu erweitern
	Geschwindigkeit	Schnellere Finanzierungszusage bzw. Absage erhalten aufgrund zunehmender Prozessgeschwindigkeit
	Konditionen	Verbesserte Finanzierungsbedingungen möglich aufgrund von mehr Transparenz (z.B. Zinssatz, Sicherheiten)
	Passgenauigkeit	Geeigneter Dienstleistung/Produkte für individuellen Finanzierungsbedarf angeboten bekommen
	Bekanntheitsgrad	Höhere Bekanntheit durch öffentlichen Finanzierungsauftrag erhalten
	Interne Prozesse	Zugang zu neuen Werkzeugen bzw. Programme, um etwa die Innenfinanzierung zu optimieren
Mittelbare Chancen	Digitalisierung	Nutzung verbesserter digitaler Prozesse und Produkte bei etablierten Banken
	Dienstleistungen	Nutzung neu integrierter Fintech-Dienstleistungen bei etablierten Banken
	Konditionen	Verbesserte Konditionen bei etablierten Banken erhalten

© IfM Bonn

Quelle: Eigene Darstellung.

5.2.1 Unmittelbare Chancen von KMU

Nach Meinung unserer Expertinnen und Experten machen Fintechs einige Finanzierungen erst möglich. Gerade kleinere Unternehmen benötigen geringere Kreditvolumen. Diese sind jedoch aufgrund der internen Kostenstruktur – etwa durch den aufwendigen Aufbau persönlicher Kundenbeziehungen – für Banken oft nicht rentabel. Fintechs haben dagegen digitale, standardisierte und weniger persönliche Finanzierungsprozesse. Ihr Vorgehen eignet sich bei weniger komplexen Finanzierungen und kleineren Krediten. Sofern sie eigene Finanzierungslösungen anbieten, bedienen sie oftmals Nischen: So haben bspw. jene Unternehmen Chancen, die einen stabilen Cashflow aufweisen, jedoch nicht über die bankenüblichen Sicherheiten verfügen. Auch kurzfristige Betriebsmittelfinanzierungen kleinerer Unternehmen sind so vergleichsweise effizient realisierbar. Andere Fintechs bieten dagegen keine eigenen Finanzierungslösungen an. Sie agieren als Plattform, die Unternehmen mit einem Finanzierungspartner zusammenbringt, der das Risiko ggf. besser einschätzen kann. So können auch Vorhaben finanziert werden, die für die eigene Hausbank ungewöhnlich sind:

„Wir hatten zum Beispiel auch mal einen gebrauchten Rettungshubschrauber, der für eine Bank sehr schwer zu analysieren war. Milchkühe hatten wir mal. Milchkühe kann man zum Beispiel leasen, das wusste die Bank auch nicht.“
Experte 3

Auch bieten diese Plattformen mittels Datenschnittstellen Lösungen mehrerer Finanzierungsanbieter an, wodurch Suchkosten reduziert werden. Gerade kleinere Unternehmen, die oftmals nicht über die hierfür notwendigen personellen Kapazitäten verfügen, können so parallel bei mehreren Finanzierern anfragen. Infolge dessen können sie einfacher Abhängigkeiten reduzieren bzw. ihren Finanzierungsmix erweitern, was gerade in Krisenzeiten hilfreich sein kann. Auch größere Vorhaben können in einigen Fällen einfacher auf mehrere Finanzierungspartner verteilt werden.

Eine weitere Chance für KMU besteht in der Geschwindigkeit des Finanzierungsprozesses. Auch im Falle einer Absage erhalte das Unternehmen bei bestimmten Anfragen frühzeitig mehr Planungssicherheit:

„Da geht es vor allen Dingen in dem Geschäft um die Schnelligkeit, das ist aber im digitalen Kreditvergabe-Geschäft sowieso eine Grundvoraussetzung. Wir sind immer noch bei den 48 Stunden, dass die Zusagen oder Absagen nach 48

Stunden vollzogen werden und was eigentlich noch entscheidender ist, die Standardisierung, die wir betreiben.“ Experte 5

Von der Kontaktaufnahme bis zur Bewilligung oder Ablehnung können bei Hausbanken im Vergleich dazu schonmal mehrere Wochen vergehen. Der Aufbau einer persönlichen Beziehung spielt hier oftmals eine wichtige Rolle.

Aufgrund der höheren Transparenz haben Unternehmen nach Ansicht einiger Expertinnen und Experten auch bessere Möglichkeiten, sich die besten Konditionen für den von ihnen gewünschten Service zu suchen. Dies bezieht sich nicht nur auf den Zinssatz, sondern bspw. auch auf etwaige Sicherheiten bzw. die Flexibilität bei den Konditionen. Dies gilt aller Voraussicht nach vor allem für Unternehmen mit guter Bonität bzw. solche, bei denen sich mehrere Finanzierungsanbieter eine Zusammenarbeit vorstellen können. Auch die Passgenauigkeit der Dienstleistung kann durch die erhöhte Transparenz verbessert werden. So sind Fintechs teils unabhängiger in der Auswahl von Partnern und Produkten. Infolgedessen können sie in einigen Fällen Lösungen anbieten, die sich stärker an den Bedürfnissen des Unternehmens und des Unternehmers bzw. der Unternehmerin orientieren als Banken, die einige Lösungen oftmals nicht anbieten können:

„Und da fängt der Prozess an, dass wir verstanden haben, wie wichtig der zugrundeliegende Kontext ist. Wir nennen das Contextual Banking. (...) Darum muss ich eigentlich nur wissen, (...) was deine Präferenzen sind. Unabhängigkeit, Flexibilität, Schnelligkeit, Unkompliziertheit (...) Je nachdem welche Daten und Präferenzen er mir nennt, bekommt er am Ende einen Kontokorrentkredit, einen Betriebsmitteldarlehen oder vielleicht sogar eine Factoring-Finanzierung, weil man ein System aus den Angaben ableiten kann. Mag sein, dass du eine Kontokorrentkreditlinie haben möchtest, weil du aus deiner bisherigen Erfahrung nichts anderes kennst. Aber mein System hat jetzt vollautomatisch deinen Jahresabschluss ausgewertet und lass uns doch stattdessen über Factoring nachdenken, um dich damit gegebenenfalls auch wieder unabhängiger von Bankfinanzierungen zu machen.“ Experte 3

Durch das Crowdlending können überdies der Bekanntheitsgrad bzw. die Verbundenheit mit dem Unternehmen durch die Finanzierung gesteigert werden. So könnte die Schwarmfinanzierung vor allem für Unternehmen interessant sein, bei denen es große Schnittmengen zwischen potenziellem Finanzierer und Kunden gibt (bspw. im B2C-Bereich).

Ferner bieten Fintechs Dienstleistungen an, die weit über die Außenfinanzierung hinausgehen: Sie ermöglichen ihren Kunden durch unterschiedliche Werkzeuge Transparenz über die eigene Lage bzw. über die eigene Finanzsituation, indem sie automatisiert unterschiedliche Unternehmensdaten (bspw. Buchhaltungsdaten) auswerten. Kleine Unternehmen erhalten dadurch Zugang zu Analysetools, die bisher vor allem großen Unternehmen mit entsprechenden Abteilungen vorbehalten waren. Hierdurch können letztlich auch das Liquiditätsmanagement optimiert und die Möglichkeiten der Innenfinanzierung verbessert werden.

5.2.2 Mittelbare Chancen für KMU

Durch Fintechs werden, wie bereits erwähnt, die Geschäftsmodelle etablierter Banken herausgefordert, was zu Anpassungen in den Abläufen und Angeboten führt:

„Ich glaube, man hat dann immer so einen Sekundäreffekt, der sehr positiv zu bewerten ist. Durch das Auftreten der Fintechs entsteht natürlich ein Innovations- und Effizienzdruck bei den normalen, etablierten Banken. Denn diese sehen jetzt natürlich: ‚Da sind neue Konkurrenten auf dem Markt, die drängen uns geradezu dazu, uns weiter zu entwickeln‘.“ Experte 19

Nahezu alle interviewten Banken verfolgen mittlerweile eine Strategie, wie sie mit Fintechs umgehen und haben entsprechende Maßnahmen initiiert. So screenen sie beispielsweise den Fintech-Markt, um unterschiedliche Lösungen zu identifizieren und diese – etwa mit Hilfe von Inkubatoren, Hubs oder gezielten Beteiligungen – in ihr Angebot zu integrieren. Auf diese Weise können Chancen für KMU in bereits bestehenden Bankbeziehungen erwachsen. Insgesamt werden dabei drei wesentliche mittelbare Chancen identifiziert:

Erstens führt der erhöhte Wettbewerbsdruck dazu, dass Banken die eigenen Prozesse überdenken und bestehende Angebote verbessern bzw. digitalisieren. Nach Aussagen der Experten hat sich daher auch das Verhältnis zwischen Banken und Fintechs im Laufe der Zeit gewandelt: Während zunächst ein ausgeprägtes Konkurrenzdenken herrschte, agiert man heute meist kollaborativ. Ein wichtiges Element von Fintechs ist es immer gewesen, den Kunden ins Zentrum aller Überlegungen zu stellen. Dies hätten Banken inzwischen übernommen. Unsere Interviewpartner merken zudem an, dass Banken sich weiter digitalisieren und bspw. digitale Schnittstellen zum Kunden stärker zu nutzen müssen.

Zweitens haben Banken neue Lösungen in das Angebot aufgenommen. Sie agieren dabei zunehmend als Plattformen, die Dienstleistungen von Fintechs in ihr Angebot integrieren:

„Aber da seine Hausbank diese strategischen Allianzen via API (Programmierschnittstelle) angegangen ist, kommt der Mittelständler natürlich auch in den Genuss von diesen Drittangeboten, ohne, dass er seinen Zugang ändern muss. Ich denke, das ist das Erfolgsrezept in der Plattformökonomie. Alles aus einer Hand.“ Experte 8

Drittens werden durch die zunehmende Transparenz die Bedingungen, zu denen Unternehmen Kredite abschließen können, in einigen Fällen besser:

„Bei uns wissen die Banken: Da ist ein transparenter Wettbewerb. Wenn ich da ein Gebot mache, muss ich natürlich versuchen, dieses möglichst konkurrenzfähig zu machen. Deswegen ist es schon auch so, dass unsere Konditionen in der Regel besser sind, als in einer analogen Welt.“ Experte 1

Doch auch, wenn Fintechs KMU zahlreiche mittelbare und unmittelbare Chancen bieten, gibt es eine Reihe von Gründen, warum es ihnen schwerfällt, signifikante Marktanteile in der KMU-Finanzierung zu erringen.

5.3 Herausforderungen von Fintechs bei der KMU-Finanzierung

Die neuen Angebote können dazu führen, dass sich KMU schneller, effizienter und günstiger finanzieren. Das Gros der interviewten Plattformen vermittelte 2019 jeweils höhere zweistellige bis niedrige dreistellige Millionenbeträge. Trotz starken Wachstums ist ihr Anteil an der KMU-Finanzierung insgesamt gering. Die Gründe hierfür können in drei Dimensionen eingeteilt werden (vgl. Übersicht 4):

Übersicht 4: Herausforderungen von Fintechs in der KMU-Finanzierung

Dimension	Ebene	Kurze Erläuterung
Strukturelle Vorteile etablierter Banken	Bestehende Kundenbeziehung	Langjährige Kundenbeziehung zwischen etablierten Banken und KMU, in der oftmals Vertrauenskapital aufgebaut werden konnte
	Beratung	Persönliche und verbindliche Gespräche sind weiterhin von KMU gefragt
Allgemeines Marktumfeld	Finanzierungslücke	KMU sind mit der Bankenfinanzierung gut bedient
	Regulierung	Kostspielige und umfangreiche Regulatorik, was insbesondere für kleine Fintechs eine Herausforderung darstellt
Interne Hemmnisse von KMU	Interne Prozesse	Fehlende Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen in KMU
	Personenbezogene Faktoren	Junge und innovative Unternehmen, mit einer Affinität zum Digitalen, sind offener gegenüber einer Finanzierung mit FinTechs

© IfM Bonn

Quelle: Eigene Darstellung.

Erstens haben etablierte Banken einige strukturelle Vorteile. Das Hausbankprinzip ist bei KMU weit verbreitet: Rund 93 Prozent aller KMU geben an, eine Hausbank zu haben (vgl. Schwartz/Gerstenberger 2019). Dabei ist die Geschäftsbeziehung äußerst beständig. So beträgt die durchschnittliche Dauer dieser etwa 20 Jahre. Die dabei entstandene Vertrauensbasis ist für KMU wichtig. Der Bankberater kann etwaige Herausforderungen oft besser einordnen als ein Algorithmus, der mit wenigen standardisierten Informationen arbeitet. Auch ist ein persönliches und verbindliches Gespräch mit dem Kundenberater der Hausbank immer noch bedeutsam. Gerade, wenn es in diesen Gesprächen um höchst vertrauliche und mitunter komplexe Themen, wie etwa M&A-Aktivitäten und Expansionsgedanken geht, reichen den Unternehmern und Unternehmerinnen der ausschließlich digitale Kontakt nicht aus.

Für Fintechs bedeutet das, dass sie diesen Vertrauensvorsprung zunächst aufholen müssen, um bei einigen KMU Fuß zu fassen. Die Kundengewinnung ist

somit schwierig. Denkbar sind Kooperationen mit einem Bankenpartner, der seinen KMU-Kunden in bestimmten Situationen Fintech-Lösungen näherbringt.

Zweitens wird das Wachstum der Fintechs durch das allgemeine Marktumfeld gebremst. So wird der Zugang zur Finanzierung für KMU über etablierte Banken von den Experten hierzulande als leicht eingestuft. Es gebe einen intensiven Wettbewerb unter Banken und Sparkassen um KMU, der dazu führe, dass höchstens bonitätsschwächere KMU keine Kredite über etablierte Finanzinstitute erhielten.

Außerdem kann eine umfangreiche und kostspielige Regulierung dafür sorgen, dass das Wachstum junger Finanzunternehmen im Bereich der KMU-Finanzierung ausgebremst wird. Eine Banklizenz zu erhalten, ist nach Aussagen der Expertinnen und Experten sehr kostspielig, langwierig und aufwändig. Für Fintechs, die meist nur wenige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen, ist es daher besonders mühsam, Kompetenzen im Bereich der Regulierung aufzubauen. Allerdings variiert dies je nach Geschäftsmodell. So nehmen einige Experten die Regulierung von Fintechs nicht als ein Hindernis für deren Entwicklung wahr.

Drittens gibt es interne Hemmnisse von KMU, die das Wachstum bremsen. Die fehlende Digitalisierung und Automatisierung von Prozessen kann dazu führen, dass sich vor allem kleine Unternehmen nicht über Fintechs finanzieren. Diese technischen Hürden müssten zunächst abgebaut werden:

„Wir glauben, es ist für einen Mittelständler oder für einen Kleingewerbetreibenden eher die Herausforderung, überhaupt erstmal eine weitestgehende Automatisierung in der Buchhaltung zum Beispiel hinzukriegen. Um sich allein viel weniger mit dem gesamten Bereich Finanzen beschäftigen zu müssen.“ Experte

11

Auch muss zunächst eine Liquiditätsplanung aufgestellt werden, um die Serviceangebote der Fintechs in Anspruch nehmen zu können. Des Weiteren spielen personenbezogene Faktoren eine Rolle: So sind tendenziell junge und innovative Unternehmer und Unternehmerinnen, die der Digitalisierung positiv gegenüberstehen, offener gegenüber einer digitalen Finanzierung.

6 Aktuelle und zukünftige Entwicklungen

6.1 Auswirkungen der Covid 19-Krise

Wir halten fest: Fintechs bieten vor allem etablierteren KMU einige Chancen. Dies gilt insbesondere dort, wo sich Kreditvergabeprozesse mithilfe von Unternehmenskennzahlen leicht digitalisieren lassen. Ob aus diesen Chancen letztlich Mehrwerte erwachsen, ist auch davon abhängig, ob sie Zugang zum Kunden finden. Neben langfristigen bzw. strategischen Herausforderungen von Fintechs, beeinflussen auch kurzfristige Ereignisse deren weitere Entwicklung. Wie in der gesamten Wirtschaft ist diese aktuell stark von den Auswirkungen der Pandemie geprägt. Dies hat Folgen für die Nachfrage nach digitalen Finanzierungsangeboten sowie die Geschäftsmodelle der Fintechs:

Auf der Nachfrageseite führten die pandemiebedingten Unsicherheiten zu einer geringeren Investitionsbereitschaft und demzufolge Nachfrage nach Fremdkapital. Hinzu kommt, dass bestehende Finanzierungsbedarfe durch staatliche Hilfs- und Förderprogramme weitestgehend gedeckt wurden. Auch zogen KMU in der aktuellen Situation bestehende Beziehungen zu Geschäfts- und Hausbanken offenbar neuen Finanzierungsformen vor. Dennoch können auch einige Fintech-Bereiche profitieren: Insbesondere Unternehmen, die kurzfristige Liquiditätsengpässe über Banken und/oder staatliche Hilfsprogramme nicht decken konnten, fragten vermehrt alternative Finanzierungslösungen nach. Da es Unternehmen gibt, die während der Krise eine positive Marktentwicklung hatten (z.B. Online-Handel), konnten auch Fintechs, die diese Unternehmen finanzieren, während der Krise von steigender Nachfrage profitieren.

Die Corona-Pandemie wirkte sich auch auf einzelne Elemente der Fintech-Geschäftsmodelle aus: Durch die krisenbedingten Unsicherheiten hat sich zwischenzeitlich die Bereitschaft von Investoren verringert, Kapital in die Fintech-Branche zu investieren. Dies erschwerte die Außenfinanzierung von Fintechs, wovon insbesondere sehr junge Fintechs betroffen waren. Doch auch für Fintechs ist die Bewertung der Kreditwürdigkeit eine Herausforderung: Sie reagieren ebenfalls mit zunehmender Vorsicht und einer restriktiveren Kreditvergabe:

"Mit Corona ist dies enorm schwer, weil einfach der Blick in den Rückspiegel, den man macht, indem man nach Jahresabschlüssen guckt, betriebswirtschaftliche Auswertungen, der hinkt natürlich stark, weil 2019 einfach nicht 2020 ist. Dadurch haben wir uns stark dazu entschieden, deutlich weniger Kredite zu vergeben in den vergangenen 6 Monaten und das führt auf unserer Seite natürlich

zu enormen Umsatzeinbußen und eigentlich zu einem kurzfristigen Erliegen des Geschäftsmodelles in der klassischen Kreditvergabe." Experte 7

Auch beeinflusste die Pandemie die Zusammenarbeit bspw. mit Banken, die einzelne Lösungen integrieren möchten. So erschweren insbesondere die Kontaktbeschränkungen die Kooperation.

Einigen Expertinnen und Experten zufolge könnten Unternehmen, die während der Krise positive Erfahrungen mit digitalen Lösungen gemacht haben, in Zukunft vermehrt Angebote von Fintechs nutzen. Die zunehmende digitale Reife von Unternehmen erlaube somit langfristig eine Weiterentwicklung der Geschäftsmodelle, bspw. hin zu komplexeren Produkten.

6.2 Zukünftige Entwicklungen

Langfristig betrachtet werden Fintechs nicht zuletzt aufgrund der zunehmenden Digitalisierung eine größere Rolle in der KMU-Finanzierung spielen. Die Zukunft ist hier vor allem durch eine intensivere Zusammenarbeit mit Banken und die Nutzung neuer technologischer Möglichkeiten geprägt.

So ist anzunehmen, dass etablierte Banken zunehmend als Plattformen agieren, die Fintech-Lösungen in ihr digitales Ökosystem integrieren. Die Partner teilen sich dabei, je nach Dienstleistung, unterschiedliche Teile der Wertschöpfung. So könnten etablierte Banken insbesondere große, langfristige Finanzierungen realisieren, wohingegen bspw. kurzfristige Kleinkredite, um das tägliche Geschäft zu finanzieren, vom Fintech-Partner durchgeführt werden könnten. Auch weitere Dienstleistungen, die nicht zur Kernkompetenz der Bank gehören, könnten an Fintechs vermittelt werden. Demzufolge ist nicht mit einem Umsturz der Marktverhältnisse, sondern vielmehr mit einem kontinuierlichen Wandel der Dienstleistungen und Prozesse in der KMU-Finanzierung zu rechnen.

Insgesamt wird von einigen Expertinnen und Experten auch erwartet, dass die Relevanz von Fintech-Plattformen (zum Beispiel Vergleichsplattformen) in der KMU-Finanzierung weiter zunehmen wird. Diese spielen im Privatkundengeschäft (etwa in der Immobilienfinanzierung) bereits eine große Rolle. Aufgrund der Komplexität bzw. Individualität der KMU-Finanzierung ist es jedoch fraglich, ob sich Wachstumsraten der privaten Immobilienfinanzierung auf die Unternehmensfinanzierung übertragen lassen. Aufgrund von Netzwerkeffekten wird bei den Plattformen zukünftig mit einer Marktberreinigung gerechnet. Diese wird

sich, auch aufgrund demnächst eintretender einheitlicher Regulierung, nach Meinung eines Experten auf den europäischen Markt erstrecken.

Auch neue Technologien und deren Anwendungen dürften langfristig die KMU-Finanzierung weiter prägen: Eine Finanzierungsmethode, der großes Potenzial zugeschrieben wird, ist Pay-per-Use. Hierbei bekommt das KMU eine benötigte Maschine vom Hersteller zur Verfügung gestellt. Die Zahlung hängt dann direkt von der Nutzung der Maschine ab:

„Es wird noch transparenter werden. Wir werden mithilfe von Sensoren, also mit IoT Devices, direkt Maschinen als Pay-per-Use finanzieren. Es wird also neue Finanzierungsmethoden geben, wo wir anhand der Nutzung, die Finanzierung auch abrufbar oder nachvollziehbar machen können.“ Experte 15

Für die Erfassung, Nutzung und die damit verbundene Abwicklung der Zahlung ist dann oftmals ein Intermediär zwischengeschaltet. Dieser trägt meist dann auch das Risiko, ob die Maschine vom Unternehmen tatsächlich im entsprechenden Umfang genutzt wird. Nicht nur in diesem Zusammenhang wird der Blockchain-Technologie großes Potential zugesprochen. Im Moment steckt deren Nutzung jedoch noch in den Kinderschuhen und findet beispielsweise im Rahmen der Kryptowährungen eine prominente Anwendung. Für die KMU-Finanzierung spielt diese Technologie hingegen noch keine wesentliche Rolle. Technologien wie Blockchain und innovative Bezahlmodelle wie Pay-per-Use hätten jedoch durchaus das Potenzial, die KMU-Finanzierung langfristig deutlich zu verändern.

7 Fazit

Fintechs bieten KMU zahlreiche Chancen: Während sie in einigen Fällen die Finanzierung erst ermöglichen, führt ihr Angebot in anderen Bereichen zu mehr Geschwindigkeit, Transparenz und einem effizienteren Zusammenkommen von Kapitalangebot und -nachfrage. Mittlerweile haben sich neue Finanzierungsmöglichkeiten, wie etwa Online-Crowdfunding oder ICOs, für bestimmte Unternehmenstypen etabliert. In den vergangenen Jahren stieg jedoch vor allem die digitale Kreditvergabe stark an.

Diese scheint vor allem dort zu funktionieren, wo sich Kreditvergabeprozesse mithilfe vergangenheitsbezogener Daten leicht standardisieren lassen. Fintechs agieren demzufolge häufig in Nischen, in denen sie Kreditvergabeprozesse effizienter abbilden können als Banken. Davon profitieren vor allem etablierte

KMU, die bspw. nicht über die bankenüblichen Sicherheiten verfügen oder Kleinstunternehmen, die zügig eine Betriebsmittelfinanzierung benötigen.

Etablierte Banken passen, aufgrund des Wettbewerbsdrucks den Fintechs erzeugen, ihre Geschäftsmodelle an: Sie optimieren Prozesse und integrieren neue Lösungen für ihre Unternehmenskunden. Zunehmend agieren sie dabei als Plattformen, die über unterschiedliche Datenschnittstellen mit Drittanbietern verbunden sind. Dabei übernehmen sie unterschiedliche Teile der Wertschöpfung. KMU können somit auch innerhalb existierender Bankbeziehung von diesen neuen bzw. verbesserten Angeboten profitieren.

Trotz ihres Wachstums sind die Markteintrittsbarrieren für Fintechs insgesamt hoch. Grenzen liegen dort, wo sich Risiken schwerlich mit Algorithmen berechnen lassen, wie dies etwa bei jungen, innovativen Unternehmen der Fall ist. Für diese stellen Kreditvergabe-Plattformen ebenfalls keine Lösung dar. Auch bei komplexeren, beratungsintensiveren Finanzierungen, bei denen oftmals Vertrauen gefragt ist, scheint der Mensch weiterhin den Algorithmus zu schlagen.

Die Corona Pandemie hat in den vergangenen Monaten in der Breite eher zu einem Nachfragerückgang und zu Schwierigkeiten bei der Einschätzung von Kreditrisiken geführt. Auch fiel es Fintechs aus unterschiedlichen Gründen schwer, das eigene Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Langfristig könnte die Pandemie jedoch der Branche einen Digitalisierungsschub geben. So könnten potenzielle Kunden, aufgrund positiver Erfahrungen während der Pandemiezeit, mehr Offenheit für Dienstleistungen entwickeln, die ausschließlich digital stattfinden. Dann könnten auch Technologien und Anwendungen wie Blockchain und Pay-Per-Use an Bedeutung gewinnen.

Der Staat sollte ein Interesse an einem starken Fintech-Bereich haben, der Problemlösungen sucht und umsetzt. Fintechs leisten einen Beitrag, die Effizienz der Unternehmensfinanzierung für KMU zu erhöhen und stärken dadurch ihre Wettbewerbsfähigkeit. Dadurch, dass Fintechs Marktineffizienzen (z.B. durch Informationsasymmetrien) reduzieren, könnte perspektivisch dort staatliche Finanzierungsunterstützung zurückgefahren werden, wo Fintechs durch ihr Geschäftsmodell ein Finanzierungsproblem mittlerweile marktgerecht lösen.

Literatur

- Aghion, P.; Fally, T.; Scarpetta, S. (2007): Credit constraints as a barrier to the entry and post-entry growth of firms, *Economic policy*, 22 (52), S. 732-779.
- Beck, T.; Demirgüç-Kunt, A.; Maksimovic, V. (2005): Financial and legal constraints to growth: does firm size matter?, *The journal of finance*, 60 (1), S. 137-177.
- Belleflamme, P.; Lambert, T.; Schwienbacher, A. (2014): Crowdfunding: Tapping the right crowd, *Journal of business venturing*, 29 (5), S. 585-609.
- Block, J. H.; Groh, A.; Hornuf, L.; Vanacker, T.; Vismara, S. (2020): The entrepreneurial finance markets of the future: a comparison of crowdfunding and initial coin offerings, *Small Business Economics*, S. 1-18.
- Bönte, W.; Nielen, S. (2011): Product innovation, credit constraints, and trade credit: Evidence from a cross-country study, *Managerial and Decision Economics*, 32 (6), S. 413-424.
- Bundesbank (2021). Fintech. Abgerufen am 17.02.2021.
- Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (2020). Leasing heute. Abgerufen am 06.07.2020, <https://m.leasingverband.de/leasing/leasing-heute/>.
- Butkowski, O.; Hoffmann, M.; Nielen, S.; Schröder, C. (2019): Einflüsse auf die KMU Finanzierung: ein Vergleich ausgewählter Euroländer, in: IfM Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 275, Bonn.
- Carpenter, R. E.; Petersen, B. C. (2002): Capital market imperfections, high-tech investment, and new equity financing, *The Economic Journal*, 112 (477), S. F54-F72.
- Cassar, G. (2004): The financing of business start-ups, *Journal of business venturing*, 19 (2), S. 261-283.
- Comdirect (2021): Comdirect Fintech-Studie 2020, Quickborn/Frankfurt.
- Cosh, A.; Cumming, D.; Hughes, A. (2009): Outside entrepreneurial capital, *The Economic Journal*, 119 (540), S. 1494-1533.
- Dorfleitner, G.; Hornuf, L.; Wannenmacher, L. (2020): Der deutsche FinTech-Markt im Jahr 2020, *ifo Schnelldienst*, 73 (8), S. 33-40.
- Gomber, P.; Koch, J.-A.; Siering, M. (2017): Digital Finance and FinTech: current research and future research directions, *Journal of Business Economics*, 87 (5), S. 537-580.
- Häfner, D.; Schiereck, D. (2020): Innovative Finanzierungen über Initial Coin Offerings: Struktur und bisherige Performance, *ZfKE–Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 68 (2), S. 73-98.
- Levenson, A. R.; Willard, K. L. (2000): Do firms get the financing they want? Measuring credit rationing experienced by small businesses in the US, *Small Business Economics*, 14 (2), S. 83-94.

- Löher, J.; Schell, S.; Schneck, S.; Werner, A.; Moog, P. (2015): Unternehmensgründungen und Crowdfunding, in: IfM Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 241, Bonn.
- Löher, J.; Schröder, C. (2017): Einfluss des Regionalbankensystems auf die Mittelstandsfinanzierung, in: IfM Bonn (Hrsg.): IfM-Materialien Nr. 267, Bonn.
- Ng, C. K.; Smith, J. K.; Smith, R. L. (1999): Evidence on the determinants of credit terms used in interfirm trade, *The journal of finance*, 54 (3), S. 1109-1129.
- Petersen, M. A.; Rajan, R. G. (1994): The benefits of lending relationships: Evidence from small business data, *The journal of finance*, 49 (1), S. 3-37.
- PwC (2020): 6th ICO / STO Report: A Strategy Perspective, (Spring 2020 Edition).
- Schwartz, M. (2017): KfW-Mittelstandspanel 2017: Rekordjagd im Inland geht ungebremst weiter–neue Herausforderungen durch sektoralen Wandel, KfW Research, Frankfurt am Main.
- Schwartz, M.; Gerstenberger, J. (2019): Mittelstand mit großer Treue zur Hausbank, Fokus Volkswirtschaft Nr. 243, KfW Research, Frankfurt am Main.
- Thakor, A. V. (2020): Fintech and banking: What do we know?, *Journal of Financial Intermediation*, 41, S. 100833.
- The Economist (2015). The fintech revolution. Abgerufen am 01.04.2021, <https://www.economist.com/leaders/2015/05/09/the-fintech-revolution>.
- Ughetto, E. (2009): Industrial districts and financial constraints to innovation, *International Review of Applied Economics*, 23 (5), S. 597-624.