
CARF Luzern 2019

Controlling.Accounting.Risiko.Financen.

Konferenzband

Konferenz Homepage: www.hslu.ch/carf



Finanzierungs-FinTechs für KMUs. Eine disruptive Innovation?

Marktüberblick und erste Einschätzung auf Basis einer qualitativen Inhaltsanalyse.

Extended Abstract

Julius Beck

University of the West of Scotland und HAW Hamburg, Paisley und Hamburg, E-Mail: juliusbeck@freenet.de.

Abstract

Eine potenzielle Herausforderung für traditionelle Banken sind sogenannte FinTechs. Hierbei handelt es sich um technologie-getriebene Unternehmen, die Finanzdienstleistungen anbieten. Nicht nur für Konsumenten, sondern auch für die Finanzierung von Klein-und-Mittelständischen-Unternehmen (KMU) können FinTechs eine Alternative zum klassischen Bankgeschäft sein. Disruptive Innovationen zeichnen sich u. a. dadurch aus, dass sie von den etablierten Unternehmen nicht rechtzeitig erkannt werden, da die neuen Anbieter als erstes Nicht-Kunden und/oder Low-End-Kunden bedienen und die etablierten Unternehmen Verluste der unprofitablen Kunden mit höhermargigen Einnahmen aus Geschäft mit High-End-Kunden kompensieren. Auf Basis einer qualitativen Inhaltsanalyse wurden 21 natürliche Datensätze, d.h. die Webpräsenzen von deutschen Crowdfunding-, Crowdfunding- und Factoring-Plattformen, die KMU-Dienste anbieten, analysiert, um das Geschäftsmodell von Finanzierungs-FinTechs qualitativ zu analysieren und anhand der disruptiven Innovationstheorie zu bewerten. Die vorläufige Konklusion der Untersuchung ist, dass unter bestimmten additiven Bedingungen, das Geschäftsmodell der Finanzierungs-FinTechs eine New-Market- und Low-End-Disruption sein könnte.

1 Einleitung

Eine Herausforderung traditioneller Banken sind FinTechs (Financial Stability Board, 2017, S. 6). Der Neologismus ergibt sich aus den Begriffen Finanzen und Technologie und steht für technologie-getriebene, insbesondere Internet-bezogene, Unternehmen, die Finanzdienstleistungen anbieten (Gomber, Koch, & Siering, 2017, S. 540). Nicht nur für Konsumenten, sondern auch für die Finanzierung von Klein-und-Mittelständischen-Unternehmen (KMUs) können FinTechs eine Alternative zum klassischen Bankgeschäft sein (Dimler, Peter, & Karcher, 2018, S. 219 ff.).

Das übergeordnete Ziel dieser Untersuchung in Zusammenarbeit mit der University of the West of Scotland und der HAW Hamburg, besteht darin, die disruptive Innovation von Finanzierungs-FinTechs d.h. Crowdlending-, Crowdfunding- und Factoring-Plattformen, die KMU-Dienste erbringen, qualitativ zu bewerten. Das hier dargestellte Ergebnis bezieht sich auf das Teilziel, das Geschäftsmodell von Finanzierungs-FinTechs qualitativ zu analysieren und anhand der disruptiven Innovationstheorie zu bewerten.

2 Theoretischer Hintergrund

Crowdfunding ist ein Überbegriff für die Finanzierung von Projekten, Unternehmen oder Konsumgütern durch eine Vielzahl von kleinen Beträgen von privaten und institutionellen Investoren über eine Web-basierte Plattform (Kirby & Worner, 2014, S. 4). Crowdlending und Crowdfunding sind eine Unterkategorie. Beim Crowdlending ist das Finanzierungsinstrument ein Kredit und beim Crowdfunding ein Mezzanine-Instrument (Beck, 2014, S. 136; European Banking Authority, 2015, S. 8). Factoring-Plattformen sind Web-basierte Plattformen, über die KMUs ihre Forderungen verkaufen können (Dorfleitner, Hornuf, Schmitt, & Weber, 2017, S. 8).

Sustaining Innovations sind Verbesserungen bestehender Dienste/Produkte in etablierten Märkten. Disruptive Innovationen schaffen entweder neue Märkte oder gestalten bestehende Märkte neu. Es gibt zwei Arten, die auch gleichzeitig auftreten können: Die New-Market-Disruption richtet sich an Nicht-Kunden, deren Probleme von den etablierten Unternehmen zuvor nicht erfüllt wurden. Die Low-End-Disruption richtet sich an Low-End-Kunden, die nicht die vollen Funktionalitäten (Performance) des Dienstes/Produktes benötigen, die von den High-End-Kunden geschätzt werden. Die Disruption findet statt, indem am Anfang Low-End-Kunden und/oder Nicht-Kunden und schließlich, während sich die Performance verbessert, Mainstream-Kunden bedient werden. Da die Marktteilnehmer gegen Nicht- oder Low-End-Kunden konkurrieren und die etablierten Unternehmen die unrentablen Kunden mit höhermargigen Einnahmen durch Sustaining Innovations an High-End-Kunden kompensieren, erkennen die etablierten Unternehmen erst die Bedrohung, wenn die neuen Anbieter sich am Markt etabliert haben (Christensen & Raynor, 2003; Christensen et al., 2015).

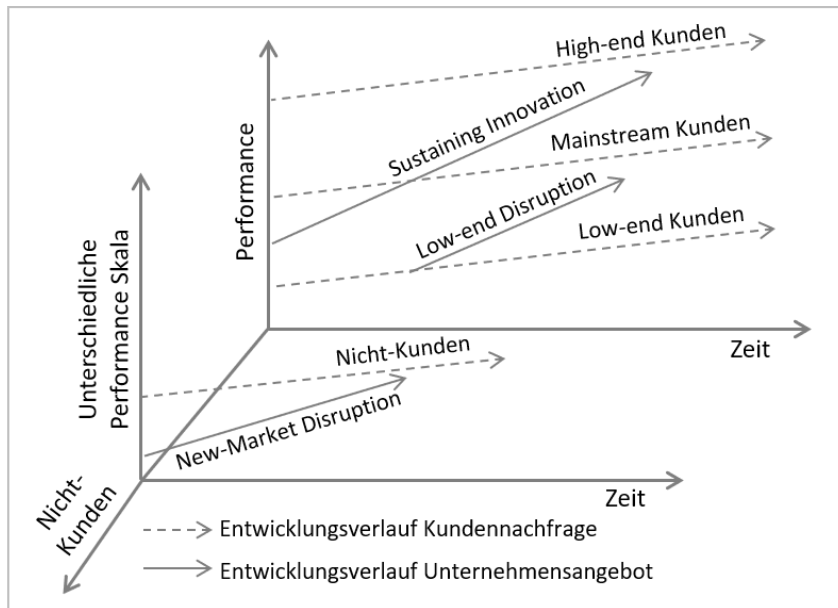


Abbildung 1: Disruptive Innovation nach Christensen & Raynor, 2003; Christensen et al., 2015.

3 Methodik und Datenerhebung

Mit der Anwendung einer strukturierenden und zusammenfassenden qualitativen Inhaltsanalyse in Anlehnung an Mayring (2010a, S. 602, 2014, S. 64) wurden 21 natürliche Datensätze, d. h. die deutschsprachigen Webpräsenzen von fünf Crowdlending-, sieben Crowdfunding- und neun Factoring-Plattformen auf Basis einer deduktiven und induktiven Kategorienbildung analysiert. Die Daten wurden zwischen dem 11. November und 1. Dezember 2017 erhoben und mit einer QDA Software kodiert und analysiert.

4 Ergebnisdarstellung

Alle Crowdlending- und Crowdfunding- und zwei Factoring-Plattformen haben ein zweiseitiges Marktplatz-Geschäftsmodell. Die restlichen Factoring-Plattformen erfüllen die folgenden Kriterien von Täuscher und Laudien (2018, S. 320) nicht. Die Plattform führt unabhängige Akteure auf Nachfrage- und Angebotsseite über eine digitale Plattform zusammen. Die Akteure interagieren direkt miteinander und die Plattform bietet einen Rahmen für Transaktionen ohne Produktion/Handel des Dienstes/Produktes.

Der Crowdlending- und Factoring-Prozess unterteilt sich in vier und der Crowdfunding-Prozess in fünf Phasen. Auf allen Plattformen stellen die KMUs als erstes eine Anfrage und die Plattformen selektieren diese. Die Mindestumsatzanforderungen sind 50 bis 2.500 Tsd. €. Das Mindestunternehmensalter ist ein bis drei Jahre. In Crowdlending ist der nächste Schritt das Zusammenführen von Investoren mit den KMUs und anschließend die Kreditausgabe über eine White-Label Bank, die wiederum die Forderungen an die Investoren verkauft. Teilweise muss der Kreditnehmer eine persönliche Garantie geben. Die Zinshöhe ist 2,49% bis 16,61%, die Einmalgebühr der KMUs an die Plattform ist 1,8% bis 5% und die jährliche Gebühr ist 0,75% bis 5%. Nach (Bullet-Darlehen) oder während (Annuitäts-Darlehen) einer Laufzeit zwischen 1 und 60 Monaten wird der Kredit zurückbezahlt. Im Crowdfunding ist die Kontrahierung die nächste Phase, in der das Mezzanine-Instrument und die Konditionen definiert werden. Diese können non-equity- und virtual-equity-kicker beinhalten. Die angegebenen gesamten Zinsen sind 4% bis 11%, die Einmalgebühr der KMUs an die Plattform ist 1,8% bis 11,5% und die jährliche Gebühr ist 0,1% bis 1,5%. Die nächsten Phasen sind das Zusammenführen von Investoren mit den KMUs. Anschließend werden die Mittel ausbezahlt (teilweise über ein Treuhandkonto) und die Forderungen seitens der Investoren gehalten. Diese erhalten Zinsen bis zum Exit. Dieser ist nach 6 bis 120 Monaten und impliziert die Rückzahlung des Betrages zusätzlich der vereinbarten Erfolgsbeteiligung. Aufgrund der Prospektpflichtgrenze ist die maximale

Finanzierungshöhe für Crowdlending und Crowdinvesting 2,5 Mio. €. Im Factoring ist die zweite Phase das Zusammenführen von Investoren mit den KMUs oder die direkte Angebotsabgabe durch die Plattform. Im Gegensatz zum klassischen Factoring ist der Fokus im Wesentlichen der Verkauf von Forderungsausgleich. Die Gebühr ist 0,5% bis 3,97% des Rechnungsbetrages. Anschließend erfolgt die Sofortzahlung an die KMUs (teilweise mit Sicherheitsvorbehalt) und der Rechnungsausgleich durch den Endkunden. Stilles oder offenes und echtes oder unechtes Factoring sind möglich.

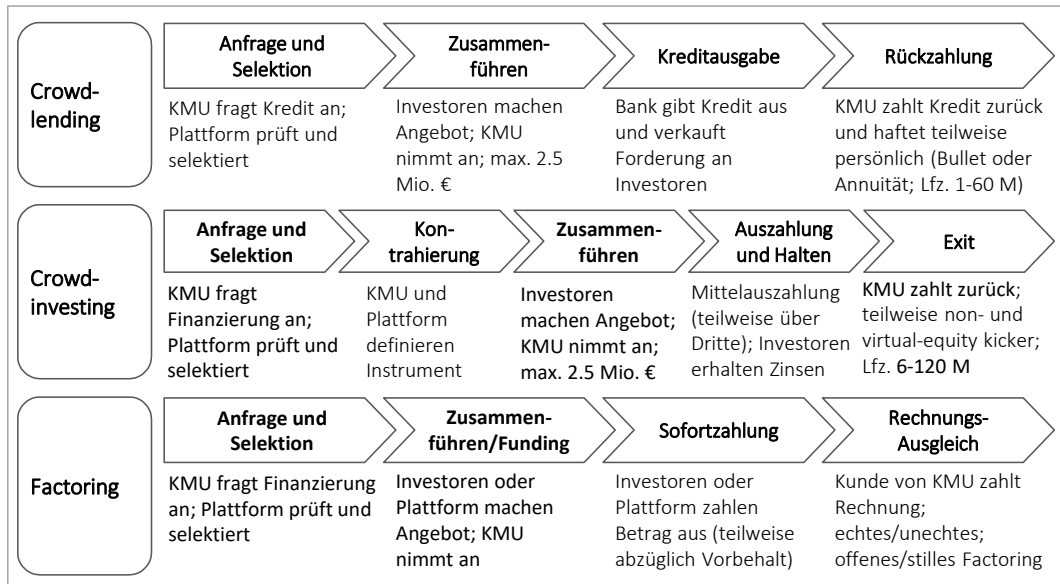


Abbildung 2: Phasen Finanzierungs-FinTechs

5 Konklusion

Die niedrigen Umsatzerfordernungen, das maximale Finanzierungsvolumen, die teilweise geforderte persönliche Garantie und die relativ hohen Zinsen und Gebühren sind Indikatoren, dass aktuell Finanzierungs-FinTechs für kleinere KMUs mit einer relativ geringen Bonität interessant sind. Im Gegensatz dazu fokussieren sich Banken auf größere KMUs mit besseren Bonitäten (Scardovi, 2016, S. 38; Schwartz, 2016, S. 16). Die Informationsasymmetrie ist bei kleineren KMUs höher und die Stückkosten der Finanzierung nehmen mit steigendem Kreditvolumen ab (Fouché, Neugebauer, & Uthemann, 2016; Schwartz, 2016, S. 16).

Crowdlending-, Crowdinvesting- und Factoring-Plattformen können eine Kombination aus New-Market- und Low-End-Disruption sein. Die Kunden der Finanzierungs-FinTechs sind entweder Nicht-Kunden, da sie eine zu geringe Bonität haben oder Low-End-Kunden, da sie nicht im wesentlichen Fokus der traditionellen Banken stehen. Die Disruption könnte unter folgenden additiven Bedingungen auftreten:

- 1) Die Plattformen bewegen sich im Marktsegment nach oben und bedienen größere KMUs mit einer höheren Bonität.
- 2) Der Dienst der Plattformen ist ein Substitut für traditionelles Banking.
- 3) Traditionelle Banken erkennen es entweder nicht als Bedrohung oder reagieren zu spät mit strategischen Entscheidungen, wenn sich die Disruption schon im Endstadium befindet.

Im zweiten Teil dieser Untersuchung werden derzeit Interviews mit CEOs/CFOs von großen KMUs mit hoher Bonität durchgeführt, um herauszufinden inwiefern das Angebot der Finanzierungs-FinTechs ein Substitut für traditionelle Bankkredite sein könnte.

Literaturverzeichnis

- Beck, R. (2014). *Crowdinvesting. Die Investition der Vielen*. 3rd ed. Börsenmedien, Kulmbach.
- Christensen, C. und Raynor, M. (2003). *The Innovator's Solution. Creating and Sustaining Successful Growth*. Harvard Business School Press, Boston.
- Christensen, C.; Raynor, M.; McDonald, R. (2015). *Disruptive Innovation. What is Disruptive Innovation?* Harvard Business Review, December 2015:44–53.
- Dimler, N.; Peter, J., Karcher, B. (2018). *Unternehmensfinanzierung im Mittelstand. Lösungsansätze für maßgeschneiderte Finanzierung*. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Dorfleitner, G.; Hornuf, L.; Schmitt, M; Weber, M. (2016). *FinTech-Markt in Deutschland*. Ministerium für Finanzen. http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Internationales_Finanzmarkt/2016-11-21-Gutachten.html. Abgerufen am 23.05.2017.
- European Banking Authority (2015). *Opinion of the European Banking Authority on Lending-Based Crowdfunding*. European Banking Authority. <https://www.eba.europa.eu/-/eba-recommends-convergence-of-lending-based-crowdfunding-regulation-across-the-eu>. Abgerufen am 03.08.2017.
- Financial Stability Board (2017). *Financial Stability Implications from FinTech*. Financial Stability Board. <http://www.fsb.org/2017/06/financial-stability-implications-from-fintech/>. Abgerufen am 27.08.2017.
- Fouché, M.; Neugebauer, K.; Uthemann, A. (2016). *SME Financing in a Capital Markets Union*. Swedish Institute for European Policy Studies, Stockholm. <http://www.sieps.se/en/publications/2016/sme-financing-in-a-capital-markets-union-20166/>. Abgerufen am 21.10.2017.
- Gomber, P.; Koch, J.; Siering, M. (2017). *Digital Finance and FinTech: Current Research and Future Directions*. Journal of Business Economics, 87(5): 537–80.
- Kirby, E. und Worner, S. (2014). *Crowd-Funding: An Infant Industry Growing Fast*. Working Paper. International Organisation of Securities Commission. <https://www.iosco.org/research/pdf/swp/Crowd-funding-An-Infant-Industry-Growing-Fast.pdf>. Abgerufen am 05.08.2017.
- Mayring, P. (2010). *Auswertung. Qualitative Inhaltsanalyse*. In: Mey, Günther; Muck, Katja (Hrsg), *Handbuch Qualitative Forschung in Der Psychologie*. Springer VS, Wiesbaden.
- Mayring, P. (2014). *Qualitative Content Analysis. Theoretical Foundation, Basic Procedures and Software Solutions*. Social Science Open Access Repository. <http://www.ssoar.info/ssoar/handle/document/39517>. Abgerufen am 29.12.2017.
- Scardovi, C. (2016). *Restructuring and Innovation in Banking*. Springer, Cham.
- Schwartz, M. (2016). *KfW-Mittelstandspanel. Mittelstand nutzt sein finanzielles Polster – Investitionsaufschwung bleibt trotzdem aus*. KfW Bankengruppe Research. <https://www.kfw.de/KfW-Konzern/Newsroom/Veranstaltungen-und-Termine/KfW-Mittelstandspanel/>. Abgerufen am 16.07.2017.
- Taeuscher, K. und Laudien, S. (2018). *Understanding Platform Business Models: A Mixed Methods Study of Marketplaces*. European Management Journal, 36(3): 319–29.