Mittelstand 4.0
Kompetenzzentrum
Augsburg

Kompaktwissen Finanzen 4.0

DIGITALE FINANZDIENSTLEISTUNGEN FÜR KMU

Mittelstand-
Digital

Gefördert durch:

Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

INHALT

1 Einleitung *Seite 4*

2 Digitale Finanzdienstleistungen für KMU: Nachfrage und Angebot *Seite 5*

» 2.1 Zahlungsverkehr Seite 5

» 2.2 Finanzierung Seite 10

» 2.3 Anlage Seite 14

» 2.4 Sonstige Services Seite 16

3 Vergleichende Analyse *Seite 18*

4 Zukünftige Entwicklung und Trends: Plattform-Ökonomie als mögliche Alternative *Seite 20*

5 Fazit *Seite 21*

IMPRESSUM

Verleger:
ibi research an der Universität Regensburg GmbH
Galgenbergstraße 25
93053 Regensburg
Geschäftsführer: Dr. Anja Peters, Dr. Georg Wittmann

Registergericht: Amtsgericht Regensburg
Registernummer: HR Regensburg B 5409
Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß § 27 a
Umsatzsteuergesetz: DE 814337479

Telefonnummer: 0941 943-1901
E-Mail-Adresse: info@ibi.de
Website: https://kompetenzzentrum-augsburg-digital.de

Soweit keine redaktionelle Kennzeichnung für den Inhalt Verantwortlicher im Sinne des Presserechts und gem. § 55 II Rundfunkstaatvertrag:
Dr. Anja Peters, Dr. Georg Wittmann, Galgenbergstraße 25, 93053 Regensburg

Bildquellen:
© Sergej Khackimullin / Adobe Stock (Titelseite)

Text und Redaktion:
Elisabeth Rung, ibi research an der Universität Regensburg GmbH

ISBN:
978-3-945451-82-3

Stand:
November 2020

HAFTUNGSERKLÄRUNG

Das Werk mit seinen Inhalten wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und gibt den zum Zeitpunkt der Erstellung aktuellen Stand wieder. Dennoch kann für seine Vollständigkeit und Richtigkeit keine Haftung übernommen werden.

Interviews und Kommentare Dritter spiegeln deren Meinung wider und entsprechen nicht zwingend der Meinung von ibi research. Bei der Nennung von O-Tönen wurden diese ggf. sprachlich und grammatikalisch ohne den Sinn zu verändern dem Stil der Studie angepasst. Fehlerfreiheit, Genauigkeit, Aktualität, Richtigkeit, Wahrheitsgehalt und Vollständigkeit der Ansichten Dritter können seitens ibi research nicht zugesichert werden.

Die Informationen Dritter, auf die Sie möglicherweise über die in diesem Werk enthaltenen Internet-Links und sonstigen Quellenangaben zugreifen, unterliegen nicht dem Einfluss von ibi research. ibi research unterstützt nicht die Nutzung von Internet-Seiten Dritter und Quellen Dritter und gibt keinerlei Gewährleistungen oder Zusagen über Internet-Seiten Dritter oder Quellen Dritter ab.

Die Angaben zu den in diesem Werk genannten Anbietern und deren Lösungen beruhen auf Informationen aus öffentlichen Quellen oder von den Anbietern selbst.

Bitte beachten Sie, alle genannten Preise sind Momentaufnahmen und können sich jederzeit ändern.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen, Handelsnamen und dergleichen in diesem Werk enthaltenen Namen berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Marken im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann genutzt werden dürften. Vielmehr handelt es sich häufig um gesetzlich geschützte, eingetragene Warenzeichen, auch wenn sie nicht als solche gekennzeichnet sind. Bei der Schreibweise hat sich ibi research bemüht, sich nach den Schreibweisen der Hersteller zu richten.

Trotz der Vielzahl an Informationen sowie aufgrund einer dem ständigen Wandel unterzogenen Sach- und Rechtslage kann das Werk jedoch keine auf den konkreten Einzelfall bezogene Beratung durch jeweilige fachlich qualifizierte Stellen ersetzen. ibi research empfiehlt deshalb grundsätzlich bei Fragen zu Rechts- und Steuerthemen und rechtsverwandten Aspekten, sich an einen Anwalt oder an eine andere qualifizierte Beratungsstelle zu wenden. Bei Anregungen, Kritik oder Wünschen zu diesem Werk würden wir uns sehr über Ihre Rückmeldung freuen. Schreiben Sie uns an ehr@ibi.de eine E-Mail.

1 EINLEITUNG

Die Beziehung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu ihrer Hausbank ist traditionell geprägt und im Grunde durch eine hohe Kundenloyalität gekennzeichnet. Im Zuge der Digitalisierung bieten sich aber auch im Finanzdienstleistungsbereich neue Möglichkeiten an. Denn für 80 Prozent der KMU spielt der digitale Zugang zu ihrer Bank eine entscheidende Rolle.[1] Die Anforderungen und Wünsche der mittelständischen Unternehmen gehen mittlerweile jedoch über den reinen digitalen Zugang hinaus. Sie möchten ihre Bank als unterstützenden Partner wissen, der die veränderten Geschäftsbedingungen versteht und diese gemeinsam mit ihnen im digitalen Zeitalter angeht.

Allerdings konzentrierten sich die Digitalisierungsbestrebungen der Banken bisher vorrangig auf den Privatkundenbereich. Doch nun ergreifen die Kreditinstitute auch im Geschäftskundenbereich die Initiative. Denn steigende digitale Bedürfnisse seitens der KMU führen zur einer abnehmenden Kundenbindung und bringen die Banken in Bedrängnis. Aber inzwischen treten die ersten Kreditinstitute an die KMU mit digitalen Lösungen heran. Diese noch zögerliche Annäherung ist u. a. auf die Heterogenität der Kundengruppe zurückzuführen. Schließlich benötigt ein exportorientierter Mittelständler andere Finanzdienstleistungen als beispielsweiße ein regional tätiges Unternehmen und daraus resultiert ein vielseitiges, aber auch komplexes Portfolio an Services und Produkten. Dabei ist der Wunsch des Mittelstands nach schnellen und digitalen Lösungen groß – und ein entsprechendes Angebot in naher Zukunft unabdingbar. Das haben auch die sogenannten Fintechs erkannt, die als meist junge Unternehmen innovative Finanzinstrumente oder -dienstleistungen anbieten bzw. sich als Vermittler von Finanzprodukten positionieren. Beginnend im Privatkundenbereich, bedienen sie nun auch verstärkt verschiedene Geschäftskundensegmente.

Die Broschüre richtet sich an KMU, die an digitalen Angeboten im Finanzdienstleistungsbereich interessiert sind und sich einen Überblick verschaffen möchten.

Daher werden im Folgenden zunächst die Anforderungen der KMU im Bereich digitale Finanzdienstleistungen in den Kategorien Zahlungsverkehr, Finanzierung, Anlage und sonstige Services aufgezeigt. Dafür wurden 20 mittelständische Unternehmen interviewt und deren Wünsche an Bankinstitute bzw. Fintechs ermittelt. Diese werden anschließend der Angebotsplatte der größten Bankinstitute und Fintechs gegenübergestellt. Schließlich werden Lücken zwischen Angebot und Nachfrage identifiziert und Entwicklungspotenziale aufgezeigt.

Eine Besonderheit ist hier die Definition der Kundengruppe der KMU bei den Banken, denn die meisten Kreditinstitute untergliedern ihre Kundengruppen in Privat- und Geschäftskunden bzw. Firmenkunden. Die Geschäftskunden wiederum werden in Gewerbetreibende und Freiberufler unterteilt, während die Firmenkunden in der Regel Großkonzerne darstellen. Eine exakter Kundentypus KMU existiert im Bankenumfeld somit weitestgehend nicht. Für diese Broschüre wurden folglich die Bereiche der Geschäfts- und Firmenkunden kombiniert und nach passgenauen digitalen Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen untersucht. Diese richten sich zwar mitunter auch an Freiberufler oder Großkonzerne, haben jedoch immer noch sehr viele Überschneidungen mit den KMU.

Diese Broschüre deckt die wesentlichen digitalen Finanzdienstleistungen ab, erhebt jedoch keinen Anspruch auf Vollständigkeit (Stand November 2020). Die genannten Firmen und Produkte stellen keine Empfehlungen vom Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Augsburg dar.

[1] *Roland Berger: Corporate Banking 2020 (S. 18)*

2 DIGITALE FINANZDIENSTLEISTUNGEN FÜR KMU: NACHFRAGE UND ANGEBOT

Für die Unternehmen war die persönliche Zusammenarbeit mit ihrer Bank vor Ort ein klassischer und notwendiger Baustein im täglichen Geschäft. Die Bank stand für Sicherheit, Liquidität und Effizienz, Innovationen wurden dabei weniger abverlangt. Aber die Digitalisierung verändert auch sukzessive die Erwartungshaltung an die Banken. So wünschen sich die KMU von ihrer Hausbank effizientere und schnellere digitale Prozesse und entsprechend moderne Kommunikationswege mit annähernd permanenter Erreichbarkeit. Dabei reicht es nicht mehr aus, nur onlineabschlussfähige Produkte und Multi-Account-Fähigkeit bereitzustellen. Eine webbasierte Beratung oder die Bündelung von Kanälen wie Internet, Filiale und Telefon stellen die grundlegendsten Anforderungen der kleinen und mittleren Unternehmen an ihre Bank dar. Die Unternehmen erwarten heutzutage Lösungsansätze, die Zusatznutzen generieren und sie in ihrem Tagesgeschäft unterstützen.

Um den Bedarf bei den KMU in diesem Bereich zu erheben, wurden 20 Experteninterviews bei mittelständischen Unternehmen (Umsatz bis 500 Millionen) geführt. Die Ergebnisse werden in die Kategorien Zahlungsverkehr, Finanzierung, Anlage und sonstige Services gruppiert. In den jeweiligen Kategorien wird nach der ermittelten Nachfrage das aktuell am Markt erhältliche Angebot von Banken und Fintechs skizziert. Repräsentanten der Fintechs entweder kooperativ mit den Banken tätig bzw. agieren selbstständig am Markt.

2.1 ZAHLUNGSVERKEHR

Der Bereich Zahlungsverkehr (ob bar oder bargeldlos) umfasst alle Zahlungsverkehrstransaktionen im In- und Ausland. Somit wird der Zahlungsverkehr auch als Liquiditätsmanagement bzw. Cash-Management bezeichnet. Auch das Electronic Banking bzw. Online-Banking, also die Verwaltung und die Dienstleistungen rund um das Thema Konten in digitaler Form, gehört dazu.

Überweisungen sind laut dem Mittelstand bereits sehr stark digitalisiert und der Bezahlvorgang dauert keine zwei Tage. Dagegen weist das Management von Rechnungen laut den Befragten (80 Prozent) mindestens einen Medienbruch auf und ist aus Digitalisierungssicht noch nicht so weit vorangeschritten wie die Überweisung. Konkrete IT-Systeme für den Zahlungsverkehr (Cash-Management-Systeme, Liquiditätsmanagementsysteme) werden von 10 Prozent der Befragten genutzt. Für 60 Prozent dagegen, besteht keinerlei Nachfrage nach solchen. Transkationen über die Blockchain werden sogar von 65 Prozent abgelehnt.

Die meisten Unternehmen wünschen sich vor allem im Bereich mobiler Zahlungsverkehr (45 Prozent) Innovationen. Dabei würden prinzipiell über 60 Prozent der mittelständischen Unternehmen Zahlungen auch über das Smartphone abwickeln, wenn es ihnen technisch möglich wäre. 30 Prozent machen dies bereits. Weiterhin sind die Unternehmen der Meinung, dass im Zahlungsverkehr PayPal dominieren wird, sowohl innerhalb Deutschlands (45 Prozent) als auch außerhalb (50 Prozent). Auch bei den mobilen Zahlungen sehen sie PayPal (55 Prozent) noch vor den traditionellen Banken.

ANGEBOTE IM BEREICH ZAHLUNGSVERKEHR

BANKEN

Bayerische Landesbank

Die Bayerische Landesbank führt die Kundengruppen Mittelstand und Global Corporates, wobei sich die Leistungen und Produkte relativ ähnlich sind. Im Bereich Zahlungsverkehr bietet die Bank im Rahmen des Electronic Banking die Plattform client.next an. Anhand dieser ist sowohl ein sofortiger Zugriff auf Kontokorrentkonten möglich, als auch eine Umsatz- und Auszugskonvertierungsfunktion für Finanzbuchhaltungssysteme. Digitale Kontodokumente können in einer Sammelpostbox erhalten werden. Somit kann der Inlands- oder Auslandszahlungsverkehr inklusive SEPA-Überweisungen gemanagt werden.[2]

Auch die App-Anwendung e.client.next beinhaltet sämtliche Funktionen des Cash Managements. So kann eine Unterschriftenmappe zur Durchführung von Zahlungen genutzt werden und die Einbindung aller weiteren Bankverbindungen deutscher Institute ist möglich. Als zusätzliche Desktop-Lösung stehen Kontoübersichten, Avise, Vormerkposten und valutarische Salden ebenso in der Anwendung zur Verfügung wie Inlands- oder Auslandszahlungen inklusive SEPA-Überweisungen.[3]

BNP Paribas S. A.

Die BNP Paribas S. A. führt den Kundenbereich Corporate & Institutional und konzentriert sich in diesem u. a. auf große deutsche und internationale Unternehmen und den großen exportorientierten Mittelstand. Für ihre Unternehmenskunden bietet die Bank die Banking Plattform Centric an. Mithilfe dieser können Konten und Umsätze überblickt werden. Des Weiteren ist eine Anbindung mit den unternehmenseigenen Treasury- und ERP-Systemen möglich.[4]

Commerzbank AG

Bei der Commerzbank wird zwischen Unternehmer- und Firmenkunden unterschieden. Im Bereich Unternehmerkunden wird neben dem Online-Banking samt mobilen Zahlmöglichkeiten und einer zugehörigen Finanz-Software (Star Money Business) ein CashRadar als Inklusivleistung angeboten. Der Cash-Radar dient als Liquiditätsmanager für das Unternehmen und berechnet anhand von Umsatzdaten Liquiditätsprognosen für etwaige Investitionsvorhaben.

Weiter bietet die Commerzbank in Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern die Automatisierung der Buchhaltung (Haufe-Lexware GmbH & Co. KG), digitales Mahnwesen (Bilendo GmbH) und den Forderungsverkauf (FLEX Financial Solutions GmbH) an. Für Händlerinnen und Händler werden Kartenzahlungsterminals angeboten (stationär und mobil) und Fremdwährungen können online bestellt werden.

In der Kategorie Firmenkunden kann mithilfe der Online-Banking Anwendung Global Payment Plus auf Konten, auch von Drittbanken, zugegriffen werden. Die Autorisierung von Aufträgen erfolgt anhand photoTAN-Verfahrens. Zudem dienen elektronische Unterschriften, unter Berücksichtigung der unternehmensinternen Freigabestrukturen, ebenfalls zur Erteilung von Freigaben. Eine Cash-Management-App ermöglicht Kontenübersichten und Transaktionen.[5]

[2] *https://digitalnext.bayernlb.de/de/kunden/clientnext.html*
[3] *https://digitalnext.bayernlb.de/de/kunden/eclientnext.html*
[4] *https://centric.bnpparibas.com/public/marketing*
[5] *https://www.firmenkunden.commerzbank.de*

Deutsche Bank

Die Deutsche Bank fasst in der Kategorie Unternehmenskunden u. a. Branchen wie Automotive & Engineering sowie Greentech & Energy als auch handwerkliche Betriebe und Start-ups zusammen. Im Bereich Zahlungsverkehr bietet die Deutsche Bank neben dem klassischen Online-Banking und dem mobilen Bezahlverfahren am Smartphone auch die digitale Plattform BluePort an. Diese webbasierte Softwarelösung kann individuell konfiguriert und um relevante Apps erweitert werden. Zu Beginn steht die Zahlungsverkehrslösung bankline+ zur Verfügung. Diese Anwendung bietet anhand von Schnittstellen die Anbindung aller Bankverbindungen, die sogenannte Multibankfähigkeit, an. Auch die Integrierung von Tools wie z. B. der Upload von Zahlungsverkehrsdateien aus einer Buchhaltungssoftware (z. B. SAP) ist möglich. Rechte und Rollen können ebenfalls hinterlegt werden.

Über BluePort können Unternehmenskunden auch sogenannte „Mehr als Banking"-Lösungen (Beyond Banking Services) von Kooperationspartnern der Deutschen Bank erhalten. So können ausstehende Rechnungen online finanziert (Advanon Deutschland GmbH), Buchhaltungsprozesse automatisiert (FastBill GmbH) und Zahlungen digital freigegeben (SMACC GmbH) werden. Ferner können Selbstständige (Freelancer) für bestimmte unternehmensinterne Projekte engagiert werden (Twago-Plattform der Team2Venture GmbH).

Als weitere Services können dort Geschäftsreisen gebucht sowie abgerechnet (Comtravo GmbH) und unternehmensinterne Trainings für die Belegschaft im Bereich Cybersicherheit (Perseues Technologies GmbH) absolviert werden.

Darüber hinaus bietet die Deutsche Bank für Händlerinnen und Händler verschiedene Bezahllösungen mithilfe des Deutsche Bank smartPOS an. Dabei ist es einerseits möglich, im stationären Geschäft am Point-of-Sale kontaktlos zu bezahlen, andererseits auch diverse Bezahlmethoden in den eigenen Webshop einzubinden.

Exportorientierte mittelständische Unternehmen können beispielsweiße ihren Auslandszahlungsverkehr über die FX4Cash-Plattform abwickeln. Darüber hinaus können Eingangszahlungen automatisch in die landesspezifische Kontowährung konvertiert werden. Auch Zahlungsausgänge werden hier unterstützt. Die Zahlungsabwicklung benötigt kein Fremdwährungskonto mehr. Eine Integration in das jeweilige unternehmenseigene ERP-System ist ebenfalls möglich.[6]

ING-DiBa AG

Die ING-DiBa bietet für kleine und mittlere Unternehmen und Selbstständige im sogenannten Bereich Business Banking aktuell nur das Produkt Firmenkredit an.

Landesbank Hessen-Thüringen

Die Landesbank Hessen-Thüringen richtet ihr Angebot an verschiedene Branchen (z. B. Automotive, Handel, Maschinen- und Anlagebau). Das Geschäftsfeld Cash Management bietet dabei Anwendungen für alle notwendigen Funktionen im Bereich Liquiditätstransfer und -management wie Kontoinformationen, Avise und nationale bzw. internationale Zahlungen.[7] Des Weiteren steht den Firmenkunden ein Kundenportal bereit, über das auch der Finanzstatus und Übersichten z. B. zu Kreditständen und Projekten abgefragt werden können.[8]

[6] *https://www.deutsche-bank.de/ub.html*
[7] *https://www.helaba.com/de/ueber-uns/geschaeftsfelder/cashmanagement.php*
[8] *https://www.helaba.com/de/informationen-fuer/medien-und-oeffentlichkeit/news/meldungen/2018/digitale-kundenportale-fuer-immobilien-und-firmenkunden-gehen-an-den-start.php*

Landesbank Baden-Württemberg

Die Landesbank Baden-Württemberg führt die Kategorien Unternehmenskunden und Geschäftskunden. Für die Unternehmenskunden steht bei der Landesbank Baden-Württemberg das Corporates-Portal zur Verfügung. Innerhalb des Portals gibt es für den Bereich Zahlungsverkehr eine App. Mithilfe dieser können z. B. Kontostände eingesehen und SEPA-Transaktionen abgewickelt werden. Zusätzlich bieten weitere Apps die Möglichkeit, Avale zu beantragen, Kontovollmachten einzusehen und Geschäftsumfangsbestätigungen anzufordern.[9]

In der Kategorie Geschäftskunden präsentiert die Landesbank Baden-Württemberg ihr Internetportal mit der Möglichkeit eines separaten Online-Bankings für den Zahlungsverkehr von Selbstständigen, Freiberuflern und Unternehmern. Diese können den nationalen und internationalen Zahlungsverkehr (z. B. Kontenverwaltung, Multibankfähigkeit und Fremdwährungskonten) über den Online-Banking-Zugang verwalten. Zusätzlich stehen Lösungen im Bereich Bezahlmethoden für Online-Shops zur Verfügung.[10]

Ferner bietet die Bank gemeinsam mit ihrem Partner Haufe-Lexware GmbH & Co. KG die Buchhaltungssoftware Lexoffice an.

Norddeutsche Landesbank

Die Norddeutsche Landesbank führt u. a. die Kategorien Geschäftskunden und Firmenkunden. Für Geschäftskunden steht ein Online-Banking-Tool bereit, welches sich aus einem Zahlungsverkehrs- und Datenfernübertragungsmodul zusammensetzt. Dabei richtet sich diese Banking-Software hauptsächlich an mittelständische Unternehmen, Gewerbetreibende und Selbstständige.[11] Firmenkunden, i. d. R. Großkonzerne, können diese Software ebenfalls nutzen, zusätzlich zu weiteren spezifischen Zahlungsverkehrsangeboten wie bankenübergreifende Liquiditätssteuerung.

UniCredit Bank AG

Die UniCredit Bank bietet ihre Leistungen gebündelt für die Gesamtkategorie Unternehmenskunden an. Ihnen steht die Online-Banking-Lösung UC eBanking global im Bereich Zahlungsverkehr sowohl mobil als auch browserbasiert zur Verfügung. Somit können u. a. Zahlungen direkt im Portal erfasst oder aus der Finanzbuchhaltung übernommen werden. Des Weiteren existiert eine serverbasierte Möglichkeit mit zahlreichen Cash-Management-Funktionen: Salden, Auszüge, Avise, Plandaten und Cash Forecast. Auch die Multibankenfähigkeit ist gegeben.[12]

Es werden zudem auch Bezahlsysteme für den Online-Handel (z. B. paydirekt) und für den stationären Vertrieb (Bezahlterminals) angeboten.

[9] *https://www.lbbw.de/leistungen/unsere-kunden/unternehmenskunden/unternehmenskunden_7uj6ztk9w_d.html*
[10] *https://www.bw-bank.de/fi/home.html*
[11] *https://www.nordlb.de/privat-und-geschaeftskunden/geschaeftskunden/leistungsspektrum*
[12] *https://www.hypovereinsbank.de/hvb/unternehmen*

FINTECHS

Holvi Payment Services Oy

Das aus Finnland stammende Fintech Holvi, ermöglicht mithilfe einer App, in Echtzeit über Kontobewegungen informiert zu werden, sowie den Export von Daten und die Verwaltung von Spesen für Selbstständige.[13]

Kontist GmbH

Kontist stellt speziell für Selbstständige Mobile-Banking-Lösungen sowie Echtzeit-Steuerschätzungen zur Verfügung. Kontist berechnet automatisch die Ertrags- und Umsatzsteuer auf Eingänge und Ausgaben und bildet Rücklagen auf virtuellen Teilkonten.[14]

Penta Fintech GmbH

Das Fintech Penta erstreckt sich vom einfachen Banking für Start-ups und KMU bis hin zur Buchhaltung, Kostenverwaltung oder Kreditanfragen. Die Unternehmensausgaben können hier mithilfe von Limits kontrolliert und Belege digital gespeichert werden. Verschiedenen Unterkonten bieten die Möglichkeit, Steuerrücklagen zu bilden oder für Investitionen zu sparen. Auch die Integration von Drittanbietern und die Anbindung von verschiedenen Buchhaltungssystemen ist möglich. Ein Cashflow-Analysetool zur zukünftigen Voraussage von Zahlungsströmen steht ebenfalls zur Verfügung.[15]

Pleo Technologies GmbH

Pleo bietet eine Softwarelösung, um Abrechnungen zu automatisieren und die Buchhaltung zu vereinfachen. Durch die Ausgabe von Pleo Karten können Unternehmensausgaben mit Limits gemanagt werden. Pleo kann direkt ins unternehmensinterne Buchhaltungssystem integriert werden.[16]

Qonto (Olinda SAS)

Das französische Fintech Qonto bietet ein Konto für Selbstständige und kleinere mittelständische Unternehmen sowie eine zusätzliche Beratung in der Gründungsphase eines Unternehmens an.[17]

sevDesk GmbH

Die sevDesk stellt eine Buchhaltungssoftware für die verschiedensten Branchen zur Verfügung, mit der Angebote und Rechnungen digital erstellt werden können. Zusätzlich kann mit der Software ein Bankkonto verknüpft und Zahlungseingänge automatisch der passenden Rechnung zugewiesen werden. Eingangsrechnungen können direkt in sevDesk an den Lieferanten überweisen werden.[18]

[13] *https://www.holvi.com/de*
[14] *https://kontist.com*
[15] *https://getpenta.com/de*
[16] *https://www.pleo.io/de*
[17] *https://qonto.com/de*
[18] *https://sevdesk.de*

2.2 FINANZIERUNG

Die Kategorie Finanzierung umfasst insbesondere die Fremdfinanzierung bzw. das Kreditgeschäft. Die Kreditleistungen in diesem Bereich sind klassische Bankkredite und Schuldscheindarlehen sowie alternative Kreditformen, wie zum Beispiel Factoring oder Leasing. Die Themen Handelsfinanzierung (z. B. Dokumenteninkasso) und Schuldscheindarlehen werden im Folgenden ebenfalls vorgestellt.

Innovative Finanzdienstleistungen stellen z. B. Pay-per-Use-Kredite dar. Dabei wird mittels einer Software die tatsächliche Maschinenauslastung eines Produktionsguts gemessen. Aus diesen Daten ergibt sich die Tilgungshöhe des Pay-per-Use-Kredits. Auch Crowdfunding-Plattformen (Schwarmfinanzierung) zählen als digitale Marktplätze zu den innovativen Finanzprodukten. Auf diesen werden kreditsuchende KMU und private Anlegerinnen und Anleger zusammengebracht und somit u. a. Innovationsprojekte, Produktentwicklungen, Anlageinvestitionen oder Betriebsmittelfinanzierungen realisiert.

Im Bereich Finanzierung besteht mit 50 Prozent eine klare Nachfrage nach klassischen, vollständig digitalisierten Krediten. Weiter werden mit 40 Prozent auch die Kreditarten Factoring bzw. Leasing nachgefragt. Dagegen besteht mit 70 Prozent bei den mittelständischen Unternehmen kein Wunsch nach digitalisierten Schuldschein-Emissionsprozessen.

Laut den befragten mittelständischen Unternehmen werden vor allem im klassischen Kreditbereich traditionelle Banken dominieren (55 Prozent). Alternative Kreditformen (Leasing, Factoring) werden jedoch mehr von Fintechs eingenommen (45 Prozent) und auch die Kreditvermittlung wird ihnen zugeschrieben (50 Prozent). Knapp 10 Prozent der Unternehmen sehen jedoch auch Anbieter wie Amazon im Bereich klassischer Kredite (10 Prozent), alternativer Kredite (10 Prozent) und Kreditvermittlung (15 Prozent).

Dabei fordert der Mittelstand insbesondere im Bereich Kredite medienbruchfreie und durchgängig digitalisierte Prozesse. Aber die Prüfung der Kreditwürdigkeit ist online nicht möglich (70 Prozent) und es sind dafür zu viele Prozessschritte erforderlich. Hier ist ein klarer Wunsch seitens der KMU nach einem effizienten, einfachen und schnellen Prozess abzusehen. Die Sicherheitsaspekte im Bereich der online Kreditbeantragung werden laut 60 Prozent der Befragten erfüllt.

ANGEBOTE IM BEREICH FINANZIERUNG

BANKEN

Bayerische Landesbank

Bei der Bayerischen Landesbank können über das Firmenkundenportal Kontokorrent- und Avalkredite sowie weitere Darlehen eingesehen werden. Die Kreditstände werden tagesaktuell dargestellt und auch die Möglichkeit zur Weiterverarbeitung der Kreditdaten via Excel-Export ist gegeben.[19]

Commerzbank AG

Die Commerzbank bietet einen onlinefähigen Kontokorrentkredit über deren Firmenkundenportal an. So können alle Unterlagen hochgeladen werden und basierend auf den Finanzkennzahlen wird ein konkretes Kreditangebot seitens der Bank gemacht. Auch Geldmarktkredite, Avale und Importakkreditive können online beantragt werden.[20] Des Weiteren bietet die Commerzbank einen datenbasierten Investitionskredit, den sogenannten „Pay-per-Use-Kredit", an.[21]

Die Commerzbank stellt ihren Unternehmerkunden zusammen mit der FLEX Financial Solutions GmbH auch Factoring zur Verfügung. Dabei lassen sich Rechnungen hochladen und auf das Commerzbank-Konto auszahlen. Als Abwicklungspartner für Schuldscheine gilt die Fintech Plattform vc trade.[22] Die Commerzbank stellt außerdem noch einen Online-Fördermittelfinder bereit, der den Unternehmen die passenden Förderprogramme für ihre Finanzierungen vorschlägt.[23]

Deutsche Bank AG

Finanzierungslösungen für Unternehmenskunden gibt es bei der Deutschen Bank viele: Betriebsmittel-, Investitions-, Konsortial-, Kapitalmarkt- und Eigenkapitalfinanzierung. Eine digitale Beantragung bzw. Abschlussfähigkeit ist jedoch selten gegeben, was u. a. mit der Komplexität der Produkte zusammenhängt. Die Betriebsmittelfinanzierung lässt sich allerdings online beantragen. Dafür werden die notwendigen Unterlagen (z. B. Businessplan, Rentabilitäts-/Liquiditätsplan, betriebswirtschaftliche Auswertung, letzter vollständiger Jahresabschluss) hochgeladen und geprüft. Im Falle einer positiven Kreditentscheidung wird der Kreditvertrag zur Unterschrift versandt.

Darüber hinaus steht den Unternehmen ein FinanzierungsFinder bereit. Dieser sucht nach passenden öffentlichen Förderprogrammen oder Bankdarlehen. Nach Durchsicht und Prüfung der Angaben können die Unternehmenskunden von einer beschleunigten Bewilligung der Kreditmittel profitieren, da sie ihre Angaben bereits im Tool hinterlegt haben.[24]

ING-DiBa AG

Die ING vergibt digitale Firmenkredite an ihre Geschäftskunden über ihren Kreditvermittler Lendico Deutschland GmbH.[25]

[19] *https://digitalnext.bayernlb.de/de/kunden/clientnext.html*
[20] *https://www.firmenkunden.commerzbank.de/portal/de/cb/de/firmenkunden/angebote/produkte-online/kontokorrent-online/kontokorrent.html*
[21] *https://www.firmenkunden.commerzbank.de/portal/de/cb/de/firmenkunden/produkte-4/corporate-finance/betriebsmittelfinanzierung/Payperuse.html*
[22] *https://www.dertreasurer.de/news/finanzierung-corporate-finance/dz-bank-wird-zehnter-partner-von-vc-trade-2014301*
[23] *https://www.firmenkunden.commerzbank.de/portal/de/cb/de/firmenkunden/angebote/anwendungen/foerdermittelfinder-2/foerdermittelfinder-landingpage.html*
[24] *https://www.deutsche-bank.de/gk/lp/service-seite-corona/kfw-kredit-beantragen.htm*
[25] *https://www.lendico.de/wie-funktionierts*

Landesbank Hessen-Thüringen

Auf der digitalen Emissionsplattform vc trade, genutzt u. a. von der Landesbank Hessen-Thüringen, können Schuldscheintransaktionen durchgeführt werden.[26]

UniCredit Bank AG

Bei der Unicredit können verschiedene Finanzierungsangebote über das Online-Portal Kredit4Business abgerufen und abgewickelt werden. Dabei reicht das Portfolio von Kontokorrentlinien hin zur Finanzierung von Waren bzw. Ausständen.[27]

Darüber hinaus bietet der Working Capital Calculator, anhand der Unternehmensangaben, Handlungsempfehlungen für das gebundene Unternehmenskapital an. Auch ein Vergleich mit der Branche wird zur Verfügung gestellt.[28] Der Leasing-Kalkulator ermöglicht die Online-Berechnung bzw. -Beantragung von Leasing oder Mietkauf. Anhand der Investitions- und Unternehmensangaben werden Echtzeit-Konditionen für das gewerbliche Finanzierungsvorhaben ermittelt.[29]

FINTECHS

auxmoney GmbH

auxmoney ist eine Online-Kreditmarktplatz auf der neben Privatpersonen u. a. auch Gründerinnen und Gründer sowie Selbstständige einen Kredit von Privatpersonen bzw. institutionellen Anlegern beantragen können. Auf Grundlage des Scorings werden die Kreditkonditionen berechnet. auxmoney arbeitet mit der deutschen Süd-West-Kreditbank Finanzierung GmbH (SWK Bank) als Partner für die Vergabe und Abwicklung der Kredite zusammen.[30]

Billie GmbH

Billie bietet Factoring an, begleicht offene Rechnungen und übernimmt die Debitorenbuchhaltung inklusive Mahnwesen und Ausfallschutz. Alle Transaktionen können über ein Dashboard verfolgt werden.[31]

Compeon GmbH

Compeon ist ein Finanzportal für den Mittelstand. Die Plattform arbeitet mit mehr als 250 Banken, Sparkassen und alternativen Finanzpartnern zusammen. Bei jedem Antrag wird überprüft, ob das Finanzierungsprojekt förderfähig ist, d. h. ob Fördermittel des deutschen Staates und der Europäischen Union als Unterstützung hinzugezogen werden können. Neben Krediten, Darlehen und Leasing vermittelt Compeon auch Factoring und alternative Finanzierungen wie Mezzanine-Kapital, Einkaufs- und Projektfinanzierungen.[32]

[26] *https://www.helaba.com/de/loesungen-fuer/ausgewaehlte-projekte/vctrade.php*
[27] *https://kredit4business.hypovereinsbank.de*
[28] *https://workingcapital.hypovereinsbank.de*
[29] *https://www.unicreditleasing.de/de/kalkulator.html*
[30] *https://www.auxmoney.com/kredit/darlehen-firmenkredit.html*
[31] *https://www.billie.io*
[32] *https://www.compeon.de*

Fincompare GmbH

Die Fincompare ist ein Online-Kreditvermittler und vergleicht Kreditangebote von über 250 Anbietern. Nach der Eingabe der Anfrage im Portal mitsamt den angeforderten Dokumenten (Jahresabschluss, Betriebswirtschaftliche Auswertung, Kontoauszüge etc.) werden Angebote präsentiert, aus welchen die finale Finanzierung ausgewählt und abgeschlossen werden kann.[33]

iwoca Deutschland GmbH

Die Kreditplattform vergibt Kredite bis 100.000 Euro mit kurzer Laufzeit an kleine Unternehmen. Gerade dieses Kundensegment haben Banken in der Vergangenheit oft vernachlässigt. Ein Grund dafür ist die i. d. R. für traditionelle Banken aufwändige Kreditprüfung bei Unternehmen.[34]

Marco Polo Network

Über die Plattform Marco Polo können Handelsfinanzierungen abgewickelt werden. Die Blockchain-basierte Plattform vernetzt teilnehmende Banken und Unternehmen untereinander. Dabei bietet das Netzwerk sowohl Bezahllösungen als auch einen digitalen Zugang zu Zulieferern, Versicherungen oder Logistikanbietern.[35]

Pair Finance GmbH

Pair Finance ist im Bereich Inkasso und Forderungsmanagement tätig. Durch digitale Kommunikationswege und Verhaltensanalytik sollen die offenen Forderungen säumiger Kundinnen und Kunden effizienter, schneller und gleichzeitig kundenorientierter realisiert werden.[36]

Valendo GmbH

Valendo richtet sich mit seinem Angebot insbesondere an schnell wachsende E-Commerce-Unternehmen. Dabei ist es hauptsächlich im Bereich der Vorfinanzierung von Handelswaren tätig und stellt Finanzierungslinien vor allem auf Basis des Waren- und Forderungsbestands zur Verfügung.[37]

vc trade GmbH

Auf der digitalen Emissionsplattform vc trade können Schuldscheindarlehen bzw. Namensschuldverschreibungen platziert werden. Dabei werden die unterschiedlichen Prozessschritte von den Verhandlungen zwischen Arrangeur und Emittenten über die Einladung ausgewählter Investoren und die Platzierung der Order bis zum Allokationsprozess von der Plattform unterstützt.[38]

we.trade Innovation DAC

Die Plattform we.trade ist im Bereich Blockchain-basierter Handelsfinanzierung tätig. Auf ihr wird der Transaktionsprozess online abgebildet und die Zahlungsanweisungen werden automatisch (z. B. beim Versand der Ware) aktiviert.[39]

[33] *https://fincompare.de*
[34] *https://www.iwoca.de*
[35] *https://www.marcopolo.finance*
[36] *https://www.pairfinance.com*
[37] *https://www.valendo.de*
[38] *https://www.bayernlb.de/internet/de/blb/resp/bayernlb_rd/nachricht_211778.jsp*
[39] *https://we-trade.com*

2.3 ANLAGE

Im Bereich der Anlage wird grundsätzlich zwischen Sach- und Geldwerten unterschieden. Dabei stellen Sachwertanlagen beispielsweise Immobilien, Gold und Aktien aber auch Investmentfonds, die in Sachwerte investieren, dar. Dagegen sind klassische Geldwertanlagen Festgelder oder Sparbriefe. Banken oder Finanzdienstleister (z. B. Fintechs) übernehmen die Anlageberatung sowie die Vermögens- bzw. die Depotverwaltung für Unternehmen.

Die Anlage per Mausklick wird laut der mittelständischen Unternehmen zu 70 Prozent bereits angeboten. Die Nachfrage ihrerseits besteht allerdings nur zu 30 Prozent. Die virtuelle Anlageberatung per Video oder Chat wird sogar von 60 Prozent nicht nachgefragt. Auch Anlagevermittlungs-Plattformen werden kaum nachgefragt und entsprechend nicht angeboten.

Jedoch scheitert die fehlende Nachfrage nicht an Sicherheitsaspekten, denn diese werden mit 65 Prozent erfüllt, sondern an der bevorzugten persönlichen Beratung. 85 Prozent der befragten mittelständischen Unternehmen erachten diese ausdrücklich für relevant, um offene bzw. komplexe Fragestellungen klären zu können. Weiterhin werden die Produkte des Kapitalmarkts als nicht vollständig digitalisiert empfunden (36 Prozent) bzw. sind von Medienbrüchen gezeichnet (45 Prozent) und weisen eine fehlende Transparenz (40 Prozent) auf.

Traditionelle Banken (65 Prozent) werden die klassische Anlageberatung, laut den befragten Mittelständlern, zukünftig auch weiterhin dominieren. Das Wertpapiergeschäft sehen sie dagegen verstärkt bei den Fintechs verortet (30 Prozent). Dabei wünschen sich die mittelständischen Unternehmen Innovationen vor allem auch in den Bereichen Wertpapiergeschäft (40 Prozent) und Vermögensverwaltung (45 Prozent). Das Thema Robo-Advisory wird hingegen nur in geringem Maße nachgefragt und wird auch weiterhin nur für wenige nachhaltig von Interesse bleiben.

ANGEBOTE IM BEREICH ANLAGE

BANKEN

Bayerische Landesbank

Die Bayerische Landesbank stellt ihren beiden Kundengruppen Mittelstand und Global Corporates verschiedene Dienstleistungen in den Bereichen Liquiditäts-, Währungs- und Zinsmanagement zur Verfügung. Dabei erfolgt ein Großteil der Beratung persönlich bzw. es wird auf drei Handelsplattformen verwiesen: 360T, FX-all und Bloomberg.[40]

Innerhalb der bankeigenen Plattform client.next können die beiden Kundengruppen Mittelstand und Global Corporates Depotinformationen abrufen. Fondsmandate von Kapitalverwaltungsgesellschaften sind ebenso wie Depotbestandsveränderungen und abgerechnete Umsätze ersichtlich. Zusätzlich steht hier eine Excel-Export-Funktion zur Verfügung. Über die Plattform im Customer Valuation Tool ist eine Bewertungsübersicht für Zinsderivate, Devisenmarktprodukte, Energie- und Rohstoffderivate und Edelmetalle verfügbar. Individuelle Reports davon stehen im PDF oder Excel-Format zum Download bereit.[41]

BNP Paribas S. A.

Bei der BNP Paribas ist für die Kundengruppen Corporate & Institutional der Währungshandel online möglich. Zusätzlich können Kassa-, Termin- oder Swapgeschäfte abgewickelt werden.[42]

Commerzbank AG

Die Commerzbank bietet im Anlagenbereich sowohl für ihre Unternehmerkunden, als auch für die Firmenkunden Produkte und Services an. Dabei stellt sie den Unternehmerkunden eine Vermögensverwaltung an die Seite, die stark an die persönliche Beratung gebunden ist. Der aktuelle Anlagestatus kann allerdings jederzeit online eingesehen werden und umfassende Berichte sind über das elektronische Postfach abrufbar. Des Weiteren kann online ein Festgeld abgeschlossen werden.[43] Für Firmenkunden wird eine digitale Anlage- und Risikoberatung angeboten. Mit diesem Angebot hat die Bank vor allem Unternehmen im Blick, die keine eigene Treasury-Abteilung haben. Zugang zum Treasury-Management-System erhalten die Kundinnen und Kunden durch das Firmenkundenportal. Dabei sind personalisierbare Dashboards und vorkonfigurierte Berichtsets wesentliche Bestandteile der Anwendung.[44] Mithilfe eines Szenario-Rechners können Unternehmen Wechselkursänderungen und ihre Auswirkungen auf ein Grundgeschäft (z. B. Liefervertrag) nachvollziehen.[45] Auch im Bereich Termineinlagen kann aus einer breiten Angebotspalette an Laufzeiten und Währungen gewählt werden.[46]

[40] *https://www.bayernlb.de/internet/de/blb/resp/kunden_1/mittelstand_1/produkte_und_services_1/zinsen_und_waehrungen_managen_1/treasury_1/ueberblick_2.jsp*
[41] *https://digitalnext.bayernlb.de/de/kunden/clientnext.html*
[42] *https://centric.bnpparibas.com/public/marketing*
[43] *https://www.commerzbank.de/portal/de/unternehmerkunden/startseite.html*
[44] *https://www.firmenkunden.commerzbank.de/portal/de/cb/de/firmenkunden/angebote/anwendungen/treasury-management/TreasuryManagementSystem.html*
[45] *https://www.finance-magazin.de/banking-berater/banking/commerzbank-startet-zwei-digitale-produkte-fuer-firmenkunden-2011621*
[46] *https://www.firmenkunden.commerzbank.de/portal/de/cb/de/firmenkunden/produkte-4/investment-solutions/anlagemanagement/anlagemanagement.html*

FINTECHS

auxmoney GmbH

auxmoney bietet Privatpersonen und Unternehmen die Möglichkeit, Kapital in Kreditprojekte zu investieren. Die Mindestanlagesumme liegt bei 25 Euro. Es wird allerdings empfohlen, in mindestens 200 verschiedene Kreditprojekte à 25 Euro zu investieren, um eine Risikostreuung zu erzielen. Mit dem Portfolio Builder kann dieser Vorgang automatisch erfolgen.[47]

Raisin GmbH (Weltsparen)

Die Plattform Weltsparen bietet Geschäftskunden Zugang zu Fest- und Tagesgeldern aus Deutschland und Europa.[48]

2.4 SONSTIGE SERVICES

Zu den sonstigen Finanzdienstleistungen zählen die Finanzdienstleistungen, die keinem der anderen Bereiche zugeordnet werden können oder unterstützend bzw. vorbereitend für den jeweiligen Bereich dienen.

So stellt das z. B. das digitale Onboarding, also die Vorstellung und Handhabung des Firmenkundenportals, eine sonstige Dienstleistung dar. Das wird auch entsprechend gut nachgefragt. Über 60 Prozent der befragten Unternehmen bestätigen die Notwendigkeit eines verständlichen Einstiegsprozesses in die digitalen Angebotswelten der Banken und Fintechs.

Über 60 Prozent der Befragten gaben an, dass sie die Schnittstellen der unternehmensinternen ERP-Systeme zu den Bankportalen nutzen. Ebenfalls wird von 60 Prozent der Unternehmen eine vollständig digitalisierte Vertragserstellung von Bankgeschäften nachgefragt. Digitale Identifikationslösungen (z. B. Fingerabdrucksensoren oder elektronischer Personalausweis) wünschen sich 40 Prozent der Unternehmen. Dagegen wird die mehrmalige Eingabe gleicher Informationen in verschiedenen Bankprozessen bemängelt (90 Prozent). Und auch der Aufwand für die Erhaltung von Konto- und Kreditkarten erscheint für 70 Prozent der Unternehmen als zu hoch.

[47] *https://www.auxmoney.com/faq/anleger*
[48] *https://www.weltsparen.de/geschaeftskunden*

ANGEBOTE IM BEREICH SONSTIGE SERVICES

BANKEN

Commerzbank AG

Die Commerzbank bietet zum Thema Funktionalitäten des Firmenkundenportals, Videos an. So können sich potenzielle Kundinnen und Kunden mit der Umgebung vertraut machen und auch die ersten Funktionalitäten wie Auftragsneuanlage ansehen.

Als Autorisierungsverfahren für Firmenkunden steht die photoTAN zur Verfügung. Mit dieser erfolgt sowohl die Anmeldung zum Firmenkundenportal, als auch die Freigabe von Zahlungsaufträgen. So wird aus der photoTAN-Grafik eine Transaktionsnummer generiert, welche zur Auftragsfreigabe genutzt werden kann.

Deutsche Bank AG

Die Deutsche Bank stellt ebenfalls Videomaterial zum Kennenlernen ihres Portals BluePort bereit.

FINTECHS

Qonto (Olinda SAS)

Das Fintech Qonto bietet den Zugang zu einer Demoanwendung für das Online-Banking an. Dort können beispielsweiße Überweisungen in Fremdwährung durchgeführt werden und weitere Services wie Zahlungslimits bei Firmenkreditkarten geändert werden.

3 VERGLEICHENDE ANALYSE

Nachdem die Bedarfe der KMUs und die Angebote der Banken und Fintechs zusammengetragen wurden, lässt sich feststellen, dass die Banken und Fintechs bereits eine Vielzahl von innovativen Finanzdienstleistungen für den Mittelstand anbieten. Allerdings ist gemessen an den Bedarfen der KMU noch viel Luft nach oben. In den vier Hauptkategorien (Zahlungsverkehr, Finanzierung, Anlage und sonstige Services) ist vor allem das Angebot im Bereich Zahlungsverkehr und Finanzierung am größten. Dies ist weitgehend übereinstimmend mit der Nachfrage seitens der KMU.

In der Kategorie Zahlungsverkehr konzentrieren sich die Angebote auf das Online-Banking bzw. die Buchhaltung. Darüber hinaus sind auch komplexe Cash-Management Systeme für größere bzw. international aufgestellte Unternehmen verfügbar. Der mobile Zahlungsverkehr wird anhand bankeigener Apps und zusätzlicher Angebote der Fintechs ergänzt und gut bedient. Zudem existieren bereits vermehrt Services im Bereich des Firmenkundenportals, diese werden jedoch überwiegend von Bankinstituten angeboten. Fintechs wie Penta oder Kontist setzten dagegen auf simple Funktionalitäten wie Konto- und Kreditkartenmanagement.

Von den hier vorgestellten vier Kategorien ist der Bereich Finanzierung wohl am ertragsreichsten, weshalb vermutlich die Digitalisierungsbestrebungen seitens der Banken dort am größten sind. Auch die hohe Nachfrage seitens der KMU nach medienbruchfreien, vollständig digitalisierten Prozessantragsstrecken bekräftigt die Bestrebungen der Banken. Die Fintechs konzentrieren sich stark auf das Finanzierungsgeschäft mit dem Mittelstand, ob als Plattform oder als selbstständige Kreditgeber. Fintechs wie Fincompare, Kapilendo, Iwoca und Penta bieten gezielt digitale und schnelle Kreditprozesse für KMU an, um das steigende Bedürfnis nach dynamischen und individuellen Lösungen zu decken. Ein bequemer und umfangreicher Konditionenvergleich spart den Unternehmen viel manuellen Suchaufwand und ermöglicht ihnen oftmals bessere Konditionen als bei der eigenen Hausbank. Hier haben die Fintechs in Deutschland schon längst das Geschäft mit den KMUs für sich entdeckt und sind vor allem mit Maklerangeboten zur Vermittlung von klassischen Bankprodukten oder dem einfachen Finanzierungsgeschäft mit moderaten Risikoprozessen präsent.

In der Anlage sind bisher fast nur klassische Anlageschäfte am Kapitalmarkt per Mausklick verfügbar. So ist die digitale und automatisierte Anlageberatung und -durchführung für Geschäftskunden i. d. R. weder bei Banken noch bei Fintechs präsent. Es lassen sich lediglich einzelne digitalisierte Produkte wie Fest- oder Tagesgelder feststellen. Doch auch die geringe Nachfrage seitens der KMU in diesem Bereich spricht für sich, denn so ist der Wunsch nach persönlicher Beratung bei Anlageentscheidungen heutzutage noch hoch.

In der Kategorie sonstige Services sind insbesondere die Verfügbarkeit und Nutzung von Schnittstellen von Bankanwendungen zu anderen IT-Systemen weit verbreitet, das bestätigen auch die mittelständischen Unternehmen in der Umfrage. Diese funktionieren auch laut beiden Seiten zum Großteil einwandfrei. Vor allem das Thema Onboarding wird sowohl bei den Banken als auch bei den Fintechs beispielhaft gelebt, denn es stehen zahlreiche Videos, Tutorials bzw. Demoanwendungen zur Verfügung, die die Unternehmen auch nachfragen und gern annehmen. Innovative Identifikationslösungen, wie der Fingerabdrucksensor oder der digitale Personalausweis sind hingegen kaum vorhanden und werden jedoch mit 40 Prozent nachgefragt.

Es wurde deutlich, dass zunehmend auch Lösungen, die über das Standard-Banking hinausgehen, die zukünftigen Bedarfe der KMU besser abdecken können, als isolierte Lösungen. Das muss nicht als alleinstehendes Angebot mit dem Aufbau eigener Plattformen in allen Bereichen geschehen. Dazu können Banken untereinander, mit Fintechs und weiteren Unternehmen entlang der Wertschöpfungsketten ihrer Kunden gemeinsam Angeboten oder Services bereitstellen. Die Blockchain-basierte Handelsfinanzierungs-Plattform we.trade oder die Schuldscheinplattform vc trade sind hier ein Schritt in diese Richtung. Finanzdienstleister müssen sich als Finanzplattform verstehen und Serviceangebote entwickeln, die in andere Ökosysteme, aber auch in die Prozesse der KMU integriert werden können. Dies soll im Folgenden als zukünftiger Ausblick näher erläutert werden.

4 ZUKÜNFTIGE ENTWICKLUNG UND TRENDS: PLATTFORM-ÖKONOMIE ALS MÖGLICHE ALTERNATIVE

Beyond Banking beschreibt einen Trend im Geschäft mit Firmenkunden. Dabei werden plattformgestützte Geschäftsmodelle etabliert und Bankinstitute erweitern ihre Rolle als Finanzintermediär um die eines Plattformintermediärs.[49] So finden sich auf diesen Plattformen Angebote sowohl von Banken als auch von Fintechs und anderen Anbietern, die sich an die Finanzabteilungen oder an die Geschäftsführung von Unternehmen richten. Das Plattformgeschäft ist aktuell erst im Entstehen. Daher ist die Nachfrage nach solchen Plattformen zurzeit noch relativ ungewiss und auch die Produkte und Services, die auf diesen angeboten werden sollen, haben sich noch nicht klar herauskristallisiert.

Abzielend auf den Gesamtbedarf der KMU können jedoch digitale Themenplattformen entstehen, die Zugang zu verschiedenen Lösungen und Dienstleistungen bieten. So funktionieren Plattformen nicht mehr als reine Vermittler, sondern bieten KMU umfassende Lösungen über die klassische Finanzdienstleistung hinaus an z. B. die Einstellung von Personal oder die Anmietung von Produktions- oder Lagerhallen. So können u. a. auch neue bzw. weitere Angebote entdeckt werden, mit deren Hilfe die KMU ihre Wertschöpfung ausdehnen können. Denn wie bereits beschrieben ist aufgrund der Digitalisierung eine starke Vernetzung entlang der Wertschöpfungskette der Unternehmen zu beobachten. Die Unternehmen erwarten von ihren Finanzdienstleistern eine aktive Rolle als Plattform- und Vernetzungsexperten, die den reibungslosen monetären und finanztechnischen Prozess sicherstellen. So ist vor allem der Moment des Verkaufs aus Finanzierungsaspekten besonders spannend für große IT-Unternehmen, sogenannte Bigtechs wie Amazon. Dabei steht vor allem die Absatzfinanzierung z. B. eines Online-Kaufs im Vordergrund.

Amazon besitzt aufgrund seiner Kenntnisse über die Geschäftsentwicklung, der auf der Plattform tätigen Händlerinnen und Händler, die Möglichkeit, Umsatzprognosen abgeben zu können. Zudem kann auf dieser Basis eine Abschätzung für das Kreditrisiko getroffen werden. Somit werden die Bigtechs maßgeblich in Zukunft Zahlungsverkehrsoptionen und z. B. eine Risikomessung der Kreditfähigkeit der KMU vornehmen können, da sie exklusive Unternehmensinformationen im Zuge ihrer Geschäftsbeziehung generieren können. Der Geschäftskundenzugang und die Fähigkeit Informationen systematisch erheben und auswerten zu können gepaart mit Innovationskraft und finanziellen Ressourcen erweist sich als eine enorme Stärke in diesem Bereich.

KMU werden wohl in Zukunft eine Angebotspalette basierend aus Kooperationsmodellen zwischen Banken, Fintechs und Bigtechs präsentiert bekommen. Dabei sind u. a. Produktpartnerschaften, White-Labeling-Lösungen (bzw. Zweitmarke) und Plattformkooperationen denkbar.

[49] NextGen Corporate Banking, PwC Studie, 2019

5 FAZIT

Ziel dieser Broschüre war es einen Überblick über den heutigen Markt der innovativen Finanzdienstleistungen für den Mittelstand zu erhalten. Hierzu wurden Dienstleistungen der Kreditinstitute und auch von anderen Wettbewerbern im Finanzdienstleistungsmarkt betrachtet. Das Bedürfnis des Mittelstands nach innovativen Finanzdienstleistungen ist in allen vier definierten Kategorien (Zahlungsverkehr, Finanzierung, Anlage und sonstige Services) gegeben und auch die Angebotspalette seitens der Banken und Fintechs ist breit gefächert und in einigen Teilen durchgängig digitalisiert. Auch wenn sich die Fintechs bereits stellenweise etablieren, werden in den meisten Bereichen noch immer traditionelle Kreditinstitute von mittelständischen Unternehmen bevorzugt, da sie bei ihnen ein hohes Vertrauen genießen. Allerdings sind die traditionellen Banken in essentiellen Bereichen, wie bei einer schnellen, digitalen und individuellen Kreditvergabe, noch nicht auf dem Niveau, das die Unternehmen inzwischen immer öfter nachfragen. An dieser Stelle setzen die Fintechs mit ihren Angeboten an.

Die Erhöhung der Online-Abschlussfähigkeit der Bankenservices, ein Ausbau der Online-Portale um weitere Angebote und eine komfortable und einfache Prozessbearbeitung über das reine Banking hinaus, ist wohl die erste Herausforderung, die bewältigt werden muss, um den wachsenden Bedarfen der KMU entgegenzukommen. Mithilfe von definierten Schnittstellen ist eine Vernetzung mit Lieferanten, Banken und vielen weiteren Geschäftspartnern möglich. Dadurch erhöht sich nicht nur die Geschwindigkeit der Geschäftsabwicklung, sondern es erfolgt auch eine Steigerung der Transparenz. Schon heute müssen sich auch Firmenkundenbanken auf Produkte und Dienstleistungen fokussieren, die über das klassische Geschäft hinausgehen. Kurz: Ein digitales Ökosystem im Firmenkundengeschäft ist gefragt. Lösungen über das Standard-Banking (Beyond Banking) hinaus, Kooperationen mit Fintechs zur Erweiterung des Angebots oder der Services entlang der Wertschöpfungsketten, die etablierte Finanzprodukte erweitern oder ablösen, sind die neuen Anforderungen in der Beziehung von Finanzdienstleistern zu den KMU.
Auch wenn zunehmend immer mehr digital abgewickelt wird, wird weiterhin die persönliche Kundenberatung eine wichtige Rolle einnehmen. Gerade bei komplexen Fragestellungen werden auch zukünftig die KMU ein persönliches Beratungsgespräch bevorzugen. Somit ist für die bestmögliche Erfüllung der Kundenbedürfnisse ein Zusammenspiel aus digitalem Angebot und menschlicher Beratung.
KMU und Finanzdienstleister können die digitale Transformation gemeinsam schaffen und zukunftsfähige Geschäftsmodelle miteinander realisieren. Es bleibt weiterhin ein spannendes Thema, welches insbesondere Nachverfolgung genießen sollte.

Das Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Augsburg gehört zu Mittelstand-Digital. Mittelstand-Digital informiert kleine und mittlere Unternehmen über die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung. Die geförderten Kompetenzzentren helfen mit Expertenwissen, Demonstrationszentren, Best-Practice-Beispielen sowie Netzwerken, die dem Erfahrungsaustausch dienen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) ermöglicht die kostenfreie Nutzung aller Angebote von Mittelstand-Digital.

Der DLR Projektträger begleitet im Auftrag des BMWi die Projekte fachlich und sorgt für eine bedarfs- und mittelstandsgerechte Umsetzung der Angebote. Das Wissenschaftliche Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste (WIK) unterstützt mit wissenschaftlicher Begleitung, Vernetzung und Öffentlichkeitsarbeit.

Weitere Informationen finden Sie unter www.mittelstand-digital.de

9 783945 451823 >