

FINANCE-Studien

Marktforschung für Finanzchefs

Gegner, Helfer, Partner

Fintechs und das Firmenkundengeschäft
der Banken

FINANCE
Das Magazin für Finanzchefs

C/M/S/
Law. Tax

Deloitte. **ING** 

IMPRESSUM

Mai 2017

Haftungsausschluss Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernehmen Redaktion, Verlag und Herausgeber keine Gewähr.

© 2017

FINANCE

FINANCE-Research

V.i.S.d.P. FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH
Der F.A.Z.-Fachverlag
Frankenallee 68–72, 60327 Frankfurt am Main

ISBN-13: 978-3-945999-50-9

Alle Rechte vorbehalten, auch die der fotomechanischen Wiedergabe und der Speicherung in elektronischen Medien.

Projektleitung und Redaktion Bastian Frien
(FINANCE-Research)

Datenerhebung Barkow Consulting GmbH

Gestaltung und Satz Daniela Seidel (FRANKFURT BUSINESS MEDIA)

Korrektur Anna-Luise Knetsch

Druck & Verarbeitung Boschen Offsetdruck GmbH, Frankfurt am Main,
www.boschendruck.de

1 Inhalt

1 Inhalt	3
2 Einleitung	4
3 Executive Summary	5
4 Datenanalyse	6
4.1 Zielsetzung und Studiendesign	6
4.2 B2B – ein Schlagwort mit vielen Facetten	7
4.2.1 B2B und seine Varianten	7
4.2.2 Sonderfall Plattformbetreiber	8
4.3 Das B2B-Segment – eine Analyse	10
4.3.1 Gibt es einen Trend von B2C zu B2B?	10
4.3.2 Die aktuelle Landschaft	11
4.3.3 Investitionen in Fintechs	13
4.4 Fintechs und Firmenkundengeschäft	17
4.4.1 Die Unternehmenssicht	17
4.4.2 Die Bankensicht	19
4.5 Ergebnis und Ausblick	23
5 Interviews	25
Compeon	25
CRX Markets	27
Debitos	29
Fintura	32
Firstwire	34
Traxpay	36
TrustBills	38
6 Fachbeiträge	41
6.1 Marktchancen und Grenzen für Fintechs im Firmenkundengeschäft	41
6.2 Fintechs und Firmenkundengeschäft – der Blick einer Bank	43
6.3 Damoklesschwert Regulierung – immer am Ball bleiben	46

2 Einleitung

Fintechs erfahren derzeit eine gewaltige Aufmerksamkeit. Sogar in der Öffentlichkeit, vor allem aber natürlich in der Finanzbranche. In der Öffentlichkeit werden vor allem solche Startups heiß diskutiert, die das Leben der Privatanleger und Sparer verändern – im Fachjargon B2C (Business-to-Consumer) genannt. Unter Experten dagegen hat sich längst herumgesprochen, dass der wahre Wandel im sogenannten B2B-Segment (Business-to-Business) liegen könnte.

Die vorliegende Studie nimmt für sich einen Benchmark-Charakter in Anspruch. Zum ersten Mal wird das deutsche Fintech-Segment analysiert, das sich auf B2B konzentriert. Welche unterschiedlichen Kategorien gibt es im B2B-Sektor? Wie viele Fintechs sind am Markt, in welchen Geschäftsfeldern sind sie aktiv, wo sind sie beheimatet? Auf all diese Fragen gibt diese Studie Antworten.

Die Studie ist außerdem von einer wichtigen inhaltlichen Frage geleitet: An welchen Stellen nehmen die Fintechs Einfluss auf das Firmenkundengeschäft der Banken? Um auf diese Frage Antworten zu finden, erfolgt ein zweiteiliger Ansatz. Der erste ist statistischer Natur: Erstmals werden die deutschen B2B-Fintechs kategorisiert und eingeordnet. In einem mehrstufigen Prozess werden diejenigen Startups herausgefiltert, die für das Firmenkundengeschäft von Banken eine Rolle spielen. Gut hundert Unternehmen erfüllen dieses Kriterium.

Kern des ersten Teils ist die Analyse der Geschäftsmodelle. Sie mündet in zwei Kategorisierungen: In welchem Geschäftsgebiet ist das Fintech tätig? Und ist es aus Sicht einer Firmenkundenbank als Freund, Herausforderer oder neutral einzustufen?

Der zweite Teil der Studie greift anekdotisches Erfahrungswissen auf. In sieben ausgiebigen Tiefeninterviews wurden die Gründer vielversprechender B2B-Fintechs nach ihren Geschäftsmodellen und ihren bisherigen Erfahrungen befragt. Diese Gespräche geben tiefe Einblicke in die Realität der Fintech-Szene und erlauben eine weitergehende Einschätzung, wie die „jungen Wilden“ das Firmenkundengeschäft der Banken in Deutschland beeinflussen werden. Abgerundet wird die Studie durch die Einschätzung von Experten, die B2B-Fintechs beobachten und in ihrer Entwicklung begleiten.

Die vorliegende Studie ist eine erste Bestandsaufnahme. Die nächsten Jahre werden zeigen, welchen Weg die Fintechs und die Banken in ihrer Zusammenarbeit einschlagen. Noch ist die Gründungswelle nicht abgeebbt, doch der erste Shake-out wird nicht mehr lange auf sich warten lassen. Schon in einem Jahr dürfte die Landschaft sich verändert haben. Auch dieser Wandel wird dokumentiert werden: Die dauerhafte Begleitung der Beziehung von Fintechs und Firmenkundenbanken ist das Ziel dieses Studienprojekts.



Bastian Frie (FINANCE)