

Crowdlending

Sturm im Wasserglas oder
signifikante Bedrohung für Banken?



Anhand internationaler Entwicklungen lässt sich beobachten, dass das Thema Crowdlending zunehmend an Beachtung in der Presse gewinnt. Die amerikanische Peer-to-Peer-Kreditvermittlungsplattform Lending Club wagte Ende 2014 in den USA nach vergebenen Krediten im Wert von mehr als 5 Mrd. US-Dollar den IPO bei einer Bewertung von rund 8 Mrd. US-Dollar. Aktuelle, internationale Studien zeigen global ein rasantes Marktwachstum. Gleichzeitig führen die digitale Disruption von Geschäftsmodellen und -prozessen sowie das zunehmende Agieren von Fintech-Start-Ups dazu, dass Kundeninteressen und deren sich veränderndes Verhalten in den Vordergrund rücken, da sie durchaus Marktanteile bringen können.

Wie sieht es diesbezüglich in Deutschland aus, insbesondere im traditionsreichen Mittelstands-Kreditgeschäft? Ist die häufig gehörte Argumentation, dass der internationale Trend nach Deutschland „schwappet“ und deutsche Banken durch neue Spieler bedroht werden, richtig? Oder setzen kleine und mittlere Unternehmen auch künftig bei Finanzierungsfragen auf die bewährte Hausbank?

Studie zeigt: Crowdlending ist keine Ad-hoc-Bedrohung für deutsche Banken – Hohe Zufriedenheit mit der traditionellen Hausbankbeziehung.

Vor diesem Hintergrund hat Deloitte in Zusammenarbeit mit dem Europäischen Kompetenzzentrum für Mittelstandsforschung der Universität Bamberg Mittelständler in Deutschland angeschrieben. Diese Befragung fokussiert vor allem die Tendenzen zu Crowdlending, was laut einer Cambridge-Studie¹ den größten Anteil der deutschen Crowd-Finanzierungen ausmacht. Insgesamt 414 Teilnehmer stellen eindeutig dar, dass Trends aus den USA oder UK nicht zwingend auf dem deutschen Markt gelten – zumindest was die Kreditthematik bei KMU betrifft.

¹ <http://www.crowdfunding.de/cambridge-ey-european-alternative-finance-benchmarking-report/>.

Die teilnehmenden Unternehmen weisen einen Median von 89 Mitarbeitern bei 12,5 Mio. Euro Umsatz aus. Fast 60 Prozent der Befragten geben an, dass Finanzierung ein aktuelles Thema ist, und 46 Prozent sehen im aktuellen Umfeld die Notwendigkeit der Aufnahme weiterer Finanzmittel. Bezogen auf die präferierten Finanzierungsinstrumente zeigt sich jedoch ein eher klassisches Bild – 69 Prozent der Unternehmen bevorzugen die Innenfinanzierung, 64 Prozent die Fremdfinanzierung über Banken und 35 Prozent die kurzfristige Fremdfinanzierung über Factoring oder Lieferantenkredite. Hinzu kommt, dass fast zwei Drittel mit ihrer aktuellen Finanzierung vollumfänglich zufrieden sind.

Die 414 teilnehmenden Unternehmen weisen einen Median von 89 Mitarbeitern bei 12,5 Mio. Euro Umsatz aus. Innerhalb der Unternehmen haben hauptsächlich Geschäftsführer und kaufmännische Leiter die Umfrage beantwortet.

Trotz des geringen Anteils von Bankfinanzierungen am Gesamtfinanzierungsbestand – deutsche KMU schätzen den persönlichen Kontakt zu ihren Banken. 58 Prozent der Befragten haben nach wie vor nur eine bzw. max. zwei Hausbankverbindungen, wobei es sich hauptsächlich um lokale Banken (VR-Bank, Sparkasse) handelt, und über 80 Prozent sehen den persönlichen Ansprechpartner als besonders wichtig an. Diese Hausbankbeziehungen werden von 67 Prozent der KMU als sehr gut bzw. gut bezeichnet und derselbe Prozentsatz will auch in Zukunft mit der Hausbank als wichtigstem Ansprechpartner in Finanzierungsfragen zusammenarbeiten. Die Qualität der Zusammenarbeit mit der Hausbank bezeichnen sogar 80 Prozent als gut bzw. sehr gut. Die Tendenz zu verschiedenen Akteuren im Finanzbereich bei Nicht-Familienunternehmen ist deutlich größer als bei Familienbetrieben.

Crowdlending spielt für deutsche Mittelständler aktuell keine Rolle – keiner der Befragten hat diese Form der Finanzierung bereits genutzt und lediglich 23 Prozent haben davon bereits gehört. Daher ist es nicht überraschend, dass lediglich 8 Prozent Crowdlending eine wachsende Bedeutung in der Zukunft zurechnen. Hier lässt sich jedoch ein Zusammenhang zur IT-Affinität der befragten Personen erkennen. IT-affine Firmen zeigen signifikant mehr Interesse an Crowdlending. Fragt man dann jedoch nach der Bereitschaft, Finanzierungen online über Plattformen abzuwickeln, geben fast 60 Prozent an, Finanzierungen ausschließlich oder zumindest bevorzugt persönlich abwickeln zu wollen.

Ausblick

Die Tatsache, dass deutsche KMU hauptsächlich eigenfinanziert sind und die klassische, persönliche Kreditberatung bevorzugen, stellt eine Chance vor allem für lokale Banken dar, künftig ihre Beziehungen zu Mittelständlern weiter auszubauen. Eine Online-Vermittlungsplattform ist offenbar noch keine Alternative zu einem persönlichen Ansprechpartner. Die Studie hat zwar gezeigt, dass alternative Finanzierungsformen wie Crowdlending künftig mehr Aufmerksamkeit in Deutschland erhalten werden, dies wird allerdings viel langsamer und verhaltener ausfallen, als bisher vermutet wurde. Diese Entwicklung basiert auf der Tatsache, dass die größtenteils familiengeführten Mittelständler vorrangig eigenfinanzieren möchten und als bevorzugte Alternative hierzu das persönliche Gespräch mit der Hausbank wählen. Von einer signifikanten Bedrohung von Banken durch neue Konkurrenz im Mittelstandsfinanzierungsgeschäft kann nicht gesprochen werden, ein kleiner Sturm im Wasserglas ist es jedoch allemal.

Im Kontext des Crowd-Lending wird regelmäßig auch Crowd-Funding diskutiert: Die Argumentation der Funding-Plattformen, auch Kleinanlegern profitablen Zugang zu großen Finanzierungsvorhaben zu geben, scheint valide; Allerdings fehlen im Mittelstandsgeschäft die Projekte – hier ist auch angesichts der aktuellen Finanzierungssituation mit niedrigsten Kreditzinssätzen und hoher Eigenkapitalisierung mittelfristig keine Veränderung zu erwarten.

Ihre Ansprechpartner

Für mehr Informationen

Jano Koslowski

Director | Financial Services

Tel: +49 (0)211 8772 2450

jkoslowski@deloitte.de

Frank Thiele

Partner | Financial Services

Tel: +49 (0)511 30233 306

ftthiele@deloitte.de

Alexander Endres

Senior Consultant | Financial Services

Tel: +49 (0)69 97137 414

aendres@deloitte.de

Julia Vill

Consultant | Financial Services

Tel: +49 (0)40 32080 4859

juvill@deloitte.de

Für weitere Informationen besuchen Sie unsere Webseite auf www.deloitte.com/de

Die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft („Deloitte“) als verantwortliche Stelle i.S.d. BDSG und, soweit gesetzlich zulässig, die mit ihr verbundenen Unternehmen und ihre Rechtsberatungspraxis (Deloitte Legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH) nutzen Ihre Daten im Rahmen individueller Vertragsbeziehungen sowie für eigene Marketingzwecke. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Marketingzwecke jederzeit durch entsprechende Mitteilung an Deloitte, Business Development, Kurfürstendamm 23, 10719 Berlin, oder kontakt@deloitte.de widersprechen, ohne dass hierfür andere als die Übermittlungskosten nach den Basistarifen entstehen.

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen und ihre verbundenen Unternehmen. DTTL und jedes ihrer Mitgliedsunternehmen sind rechtlich selbstständig und unabhängig. DTTL (auch „Deloitte Global“ genannt) erbringt selbst keine Leistungen gegenüber Mandanten. Eine detailliertere Beschreibung von DTTL und ihren Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern und Gebieten verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und steht Kunden so bei der Bewältigung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen zur Seite. Making an impact that matters – für mehr als 210.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich.

Diese Veröffentlichung enthält ausschließlich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, den besonderen Umständen des Einzelfalls gerecht zu werden und ist nicht dazu bestimmt, Grundlage für wirtschaftliche oder sonstige Entscheidungen zu sein. Weder die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited, noch ihre Mitgliedsunternehmen oder deren verbundene Unternehmen (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Veröffentlichung professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendjemand im Vertrauen auf diese Veröffentlichung erlitten hat.