

Start-ups kommen in die Wachstumsphase

Einige vom Bankmagazin gekürte „Fintechs des Monats“ wollen deutlich expandieren. Um andere ist es wegen neuer Vorschriften zwischenzeitlich stiller geworden. Sie sammeln sich und wollen neu durchstarten.

Bianca Baulig, Stefanie Hühlig, Christian Kemper, Eva-Susanne Krah

Alle Jungunternehmen, die das Bankmagazin in seiner Reihe „Fintechs des Monats“ im Jahr 2017 vorgestellt hat, sind noch auf dem Markt und schrauben kräftig an ihren Angeboten. Zwei Start-ups mussten wegen der Finanzmarktrichtlinie Mifid II Luft holen, nutzten aber die Zeit und entwickelten sich und ihre Produkte weiter. Einem weiteren Fintech und seinem Geschäftsmodell spielt die Neuregulierung des Zahlungsverkehrs sogar in die Karten. Ob erfolgreicher Marktstart, Großkundengewinn, Auszeichnungen, Zukäufe und grenzüberschreitende Tätigkeit, das Engagement der Gründer kann sich sehen lassen.

Kern der Geschäftsidee des Frankfurter Regtechs Blockchain Helix, Fintech des Monats Januar 2017, ist eine Blockchain-basierte Lösung für die Verwaltung digitaler Identitäten über eine Plattform. Ein hoch skalierbares Identitätsnetzwerk soll es Banken, Versicherern und Online-Diensten ermöglichen, schnell und einfach Identitätsdaten unter Einwilligung der Nutzer auszutauschen. Endverbraucher können über ein geschütztes Archiv ihre Identitätsdaten verwalten. Ende November 2017 hat das Unternehmen seine Lösung Helix Alpha veröffentlicht. User können damit testen, wie eine Zwei-Faktor-Authentifizierung funktioniert. Die nächste Stufe der Anwendung soll 2018 speziell für Banken auf den Markt kommen und den digitalen Onboarding-Prozess zwischen Unternehmen und Kunden vereinfachen. 2019 plant das Start-up nach eigenen Angaben neue Services und Partnerschaften in den Bereichen Finanzdienst-

leistungen, Gesundheitswesen, E-Commerce sowie Bürger- und Mobilitätsservices.

Wroomer, Fintech der Bankmagazin-Ausgabe Februar-März 2017, wächst mit seinen Partnern. Insbesondere die Einbindung bei Autoscout24.de verschafft dem Münchener

Unternehmen immer neue Kundenschaft. Laut einer Umfrage des Kfz-Handelsportals können sich deutsche Konsumenten problemlos im Internet über den Fahrzeugmarkt informieren. Doch sie sehen noch Verbesserungsbedarf, beispielsweise bei der Beratung und Individualisierung von Angeboten. Speziell junge Kunden, die

vermehrt online Fahrzeugfinanzierungen anfragen, sollten den Vergleichsservice für Leasingangebote über Wroomer also zu schätzen wissen.



Kompakt

- Alle Fintechs, die das Bankmagazin im Jahr 2017 vorgestellt hat, sind noch am Markt aktiv.
- Einige der Start-ups sind nicht nur in Deutschland, sondern international tätig.
- Die Regulierung zwang zwei Jungunternehmen zu einer Pause, eines profitiert davon.
- Kooperationen mit traditionellen Geldhäusern sind weiterhin ein Thema, aber kein alleiniges.



Auch das Fintech des Monats April, Finprove, hat sich seit seinem Marktstart weiterentwickelt. Das Geschäftsmodell des Unternehmens zielt darauf ab, dass Geldhäuser als Kooperationspartner ihre Kunden im Onlinebanking auf Sparpotenziale bei regelmäßigen Ausgaben hinweisen. „Ist der Kunde interessiert, vermittelt das Institut den Kunden an Finprove, indem er aus dem Onlinebanking heraus direkt in den Wechselagenten von Finprove übergeben wird“, erläutert Arne Westphal, Chef des Start-ups. Spätestens Ende Februar 2018 soll die Anwendung in einer Großbank für die Bereiche Strom und Gas live gehen. Ein weiteres Kreditinstitut, so der Plan des Jungunternehmens, wird im März folgen. Erste Umsätze sollen im ersten Quartal 2018 fließen.

Als Clinec im Mai 2017 zum Fintech des Monats gekürt wurde, konnte die App des Start-ups über eine Dateneingabe und einen Algorithmus berechnen, wie viel Geld ein Sparer monatlich zurücklegen muss, um sein gewünschtes finanzielles Ziel zu erreichen. Seitdem erhielt Clinec weltweit Auszeichnungen und entwickelte sich auch technisch weiter. Mittlerweile behält die Anwendung den Überblick über alle Geldgeschäfte. Auch im Nachhinein kann sie nachvollziehen, wie teuer beispielsweise der Großeinkauf am vergangenen Wochenende war. Solche komplexen Fragen und die passenden Antworten laufen über Amazons Alexa. Dazu koee-

riert Clinec unter anderem mit dem US-amerikanischen Finanzdienstleister USAA.

Um das Fintech des Monats Juni, Moomoc, wurde es im Laufe der Zeit dagegen still. Laut Geschäftsführer Thomas Vittner lässt das Start-up seit Mai 2017 aus drei Gründen den Vertrieb ruhen. Erstens stellte Moomoc von einem Schweizer auf ein EU-Haftungsdach um. Zweitens machte die Finanzmarkttrichtlinie Mifid II einige organisatorische Änderungen nötig. Drittens gründet das Fintech eine Tochterge-

Fintechs des Jahres 2017

Januar: Blockchain Helix
 Februar-März: Wroomer
 April: Finprove
 Mai: Clinec
 Juni: Moomoc
 Juli-August: Transfer Wise
 September: Transaction Factory
 Oktober: iautofinance
 November: Heidepay
 Dezember: Fincompare

sellschaft, die Vermögensberatung anbietet. Dieser Prozess, ließ Vittner im Dezember 2017 wissen, sei nahezu abgeschlossen. Zu den weiteren Neuigkeiten gehören das völlig webbasierte und papierlose Onboarding, die neue Produktlinie Moomoc Liquidity, die Verbriefung von Strategien als Zertifikat oder Fonds, wofür ein strategischer Partner bereits gefunden sei, und eine vor dem Abschluss stehende Finanzierungsrunde.

Jungunternehmen tritt in Konkurrenz zu bisherigem Kooperationspartner

Anfang Januar 2018 rollte Transfer Wise, das Fintech der Juli-August-Ausgabe 2017, das damals angekündigte grenzenlose Konto aus. „Borderless“ heißt die Anwendung des Zahlungsdienstleisters, mit der Konsumenten über Ländergrenzen hinweg Geld überweisen können. Künftig können Kunden von Transfer Wise auch eine Debitkarte erhalten, mit der Barabhebungen weltweit gegen Gebühr und zum jeweiligen Umrechnungskurs der gewünschten Währung möglich sind. Damit tritt das Fintech in Konkurrenz beispielsweise zur Onlinebank N26 auf, mit der es bislang kooperierte.

Ähnlich wie Moomoc hat die Transaction Factory mit ihrer in der September-Ausgabe vorgestellten Reg App wegen Mifid II eine Vertriebspause bis Januar 2018 eingelegt. Laut Gründer und Vorstand Marco Marty nutzte das Unternehmen die Zeit, um das Risikomanagement-Tool weiterzuentwickeln. So wurde es um IT-Kennzahlen wie die Systemverfügbarkeit erweitert und um eine Web-Version ergänzt. Die App ermöglicht nun auch eine Kommunikation unabhängig von Vorfällen über einen gesicherten Kanal. Des Weiteren wurde die Anwendung in Standard-App-Infrastrukturen integriert. Aktuell entwickelt die Transaction Factory im Auftrag eines Partners eine Software für die vollständige Automatisierung der so genannten Distribution-Waterfall-Berechnungen für Private-Equity-Unternehmen. „Der Waterfall definiert – grob zusammengefasst – wer wie viel im Falle einer Ausschüttung erhält“, erklärt Marty. Die Branche arbeite für diese zum Teil komplexen Berechnungen vielfach noch mit Excel oder unspezialisierten Tools, was ein hohes Risiko berge und nicht den Anforderungen entspreche.

Ein Ziel für 2017 hat iautofinance, Fintech des Monats Oktober 2017, mittlerweile erreicht. Neben der Berechnung von Finanzierungen für den Fahrzeugkauf kann das Berliner Start-up nun auch Leasingangebote kalkulieren. Überdies sind Ballon- oder Restratenmodelle beziehungsweise eine Drei-Wege-Finanzierung möglich, bei der am Vertragsende der jeweilige Wagen zurückgegeben werden muss. Die online eingepreisten Konditionen stammen von Werksfinanzierern

und von Non-Captives, also nicht herstellerebundenen Geldinstituten wie der Santander Consumer Bank.

2017 war für Heidelberg, vorgestellt in der November-Ausgabe, das Jahr der Zukäufe. Zu den bereits bestehenden Beteiligungen kamen drei Unternehmen hinzu, darunter Startech, ein Hamburger Dienstleister für Zahlungslösungen am Point of Sale. Seit Januar 2018 profitiert der Zahlungsdienstleister von den strengeren Vorschriften der nun gültigen Payment Service Directive 2, kurz PSD 2. Seitdem können sich Online-Marktplätze, die als zwischengeschaltete Stelle zwischen Käufer und Verkäufer fungieren, nicht mehr auf eine regulatorische Ausnahme berufen. Sie brauchen für ihre Geschäftstätigkeit eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) oder müssen sich für den Zahlungsverkehr einen Partner wie Heidelberg mit entsprechender Lizenz suchen.

Fincompare, das Fintech des Monats Dezember, ist auf Expansionskurs und wird in Kürze den Bereich Absatzfinanzierung vorstellen. Mit dem Webservice sollen Hersteller und Händler ihren B2B-Kunden Echtzeitangebote von bis zu 40 Leasinggesellschaften und anderen Finanzdienstleistern anbieten können. In einem weiteren Entwicklungsschritt soll das Angebot zu einem „Finanzierungsvergleich as a Service“ ausgebaut werden, der dann auch als White-Label-Lösung in B2B-Onlineshops, Marktplätzen und E-Commerce-Unternehmen integriert werden kann. Darüber hinaus arbeitet Fincompare an einer Factoring-Schnittstelle zwischen Accounting-Software-Herstellern und Factoringanbietern. ■

Autoren: Stefanie Hüthig ist Chefredakteurin, Christian Kemper stellvertretender Chefredakteur des Bankmagazins. Bianca Baulig ist Redakteurin des Bankmagazins und verantwortet als stellvertretende Chefredakteurin die Bankfachklasse. Eva-Susanne Krahe war Managerin des Channels Finance + Banking auf Springer Professional. Seit dem Jahreswechsel ist sie stellvertretende Chefredakteurin der Springer-Zeitschrift Sales Excellence und Channelmanagerin Marketing + Vertrieb.

📌 Interviews mit den Verantwortlichen der Fintechs lesen Sie unter www.springerprofessional.de/link/6626706.

Veranstaltungstipp

Besuchen Sie die Fintech-Revolution | 4. Konferenz für Finanztechnologie am 20. September 2018 in Frankfurt am Main! Mehr Infos bald im Web unter www.springerprofessional.de/link/11088626.