

Fintech ist in der Wirtschaftswelt ein Zauberwort. Viele Marktbeobachter sprechen Firmen dieser jungen Branche die Fähigkeit zu, traditionelle Finanzdienstleister überflüssig zu machen. Das Fintech-Potenzial in der Schweiz ist gross. Um einen globalen Spitzenplatz zu erreichen, müsste die hiesige Branche allerdings viele Hindernisse überwinden.



Ein beliebtes Betätigungsfeld von Fintech-Unternehmen sind digitale Währungen. Diese Technologie könnte das Geschäftsmodell von traditionellen Banken über den Haufen werfen.

Bild Key

Jung, dynamisch und vielleicht disruptiv

VON ZOLTAN TAMASSY

Eine gute Geschäftsidee aber weder genügend Eigenkapital noch ein Bankkredit? Wer in früheren Jahren vor diesem Problem stand, dem blieb nicht viel anderes übrig, als innerhalb des Bekanntenkreises und der Familie nach Donatoren zu suchen oder bei als spendabel geltenden Unternehmern – sogenannten Business Angels – die Türklippen zu putzen. DealMarket möchte diesen Weg der Mittelbeschaffung revolutionieren. Das Zürcher Unternehmen hat eine Onlineplattform entwickelt, auf der sogenannte Fundraising betrieben werden kann. Wo also Jungunternehmer potenziellen Geldgebern ihre Ideen schmackhaft machen können. «Unsere Plattform funktioniert vom Prinzip her wie Homegate für Immobilien», sagt Geschäftsführer und Miteigentümer Urs Häusler.

Einen Preis gewonnen

Damit verdient die Firma kein Geld, die Benutzung ist kostenlos. Geld einbringen tun dagegen die für professionelle Investmentfirmen massgeschneiderten Plattformen von DealMarket. Mittels einer solchen Lösung können Investoren alle ihre eigenen internen Investitionsanfragen strukturiert und effizient managen. Zum Beispiel ermöglicht die Plattform den Kunden einer Bank, institutsintern für ihre Anlagemöglichkeiten Käufer zu finden. Das können Immobilien, aber auch schon mal Oldtimer oder Kunstgegenstände sein. Zu den Kunden von DealMarket zählen namhafte Institute wie die UBS oder die Zürcher Kantonalbank. Mit diesen Produkten hat das Unternehmen 2015 gar einen Innovationspreis gewonnen.

DealMarket ist ein typischer Vertreter der Fintech-Branche. Ein junges Unternehmen – ein sogenanntes Startup –, das in einem dynamischen Markt tätig ist, dem grosses Potenzial nachgesagt wird: der Finanztechnologie oder kurz Fintech. Entsprechend selbstbewusst gibt sich Häusler. In ein paar Jahren würden weltweit zwei bis drei

solche Matchmaking-Plattformen den Investmentmarkt beherrschen. «Eine davon soll DealMarket sein», sagt er.

Mehrere Fintech-Hubs

Im Zusammenhang mit Fintech ist oft von «disruptiv» die Rede. Demnach habe die junge Branche die Fähigkeit, das Geschäftsmodell von Banken und auch von Versicherungen über den Haufen zu werfen, sie sogar überflüssig zu machen. Getreu dem Motto, mit dem Microsoft-Gründer Bill Gates 1994 die Finanzwelt provozierte: «Bankgeschäfte sind notwendig, Banken nicht.» Die Bank oder Versicherung der Zukunft also nur ein Stück Software? Weltweit arbeiten Hunderte von Unternehmen daran, Gates' Worte Realität werden zu lassen. Eigentliche Fintech-Hubs haben sich in London, New York, Singapur, Berlin und im Silicon Valley gebildet. Dort wird neben Fundraising-Plattformen beispielsweise auch an Roboadvisors gewerkelt – Plattformen, auf denen Anlegern mittels Algorithmen automatisch ein massgeschneidertes Portfolio erstellt wird. Potenziell können damit klassische Bankfilialen umgangen werden. Auch an Blockchain-Lösungen wird in der Fintech-Branche getüftelt (siehe Kasten). «Wenn eine dieser Technologien sich zu

einer für Banken disruptiven entwickeln könnte, dann diese», zeigt sich Andreas Dietrich, Wirtschaftsprofessor an der Hochschule Luzern, überzeugt.

Wenig Risikokapital

In der Schweiz fristet Fintech ein eher bescheidenes Dasein, nimmt man das der Branche zur Verfügung gestellte Risikokapital als Masszahl. Gemäss einer Studie der Digital-Marketing-Agentur Bluegrass und der IG Bank Schweiz sollen 2014 vom gesamten globalen Fintech-Investitionskapital gerade mal 0,7 Prozent in die Schweiz geflossen sein, rund 8 Millionen Franken. Anders sieht es aus, wenn die Anzahl Fintech-Unternehmen herangezogen wird. Gemäss derselben Studie ist jede elfte Fintech-Firma in der Schweiz angesiedelt. Ein Grossteil davon sei in den Jahren 2014 und 2015 gegründet worden. Allerdings sei laut Dietrich von der Hochschule Luzern nicht trennscharf definiert, was eigentlich zur Branche zu zählen ist. «Die Medien berichten meist nur von Start-ups. Die sind spannender. Aber auch etablierte Firmen wie Avaloq oder Finnova können als

Fintech-Unternehmen bezeichnet werden», sagt Dietrich. Die beiden Schweizer Anbieter von Bankensoftware sind seit über zehn Jahren im Geschäft, sie beschäftigen rund 1700 Mitarbeitende.

«Oberes Mittelfeld», lautet Dietrichs Antwort, für wie wettbewerbsfähig er die Schweizer Fintech-Branche halte. Angesichts der Stärke des heimischen Finanzplatzes müsse sich die Schweiz allerdings fragen, ob das genug sei. Als grosses Hindernis, um auf einen weltweiten Spitzenplatz zu gelangen, bezeichnet der Fachmann das zu kleine Marktpotenzial der Schweiz, insbesondere bei Business-to-Consumer-Lösungen.

Also bei Technologien zwischen Unternehmen und Privatpersonen. «Die Schweiz hat so viele Einwohner wie die Stadt New York», gibt Dietrich zu bedenken.

Zuversicht bei Roland Berger

Was die Zukunft der Schweizer Fintech-Branche anbelangt, gibt sich die Zürcher Unternehmensberatungsfirma Roland Berger zuversichtlich. «Als wettbewerbsfähig zeigt sich die Schweiz vor allem in den Bereichen

von gut ausgebildeten Arbeitskräften und einer attraktiven Kundenbasis, speziell im Banken- und Versicherungsbereich», schreibt Philipp Angehrn, Managing Partner bei Roland Berger, in einer Studie vom Oktober 2015. Es habe sich auch gezeigt, dass die Schweizer Fintech-Industrie in den Disziplinen Investment und Vermögensverwaltung sowie Blockchain derzeit stark wachse und dabei auf den Stärken des Finanzplatzes Schweiz – Vermögensverwaltung, Sicherheit und Stabilität – aufbauen könne. Aber auch Angehrn sieht Probleme. Ausbaufähig seien vor allem die politische Unterstützung und die regulatorischen Rahmenbedingungen.

In diesen zwei Bereichen ortet auch Urs Häusler von DealMarket Nachholbedarf. Die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (Finma) sei für seinen Geschmack noch nicht schnell genug bei Innovationen im Finanzbereich. «In London sind die Zulassungsverfahren für Fintech-Start-ups viel kürzer als in der Schweiz», sagt Häusler. Und die Politik habe die Dringlichkeit der Sache noch nicht zur Kenntnis genommen. Bei der Besteuerung zum Beispiel würden Schweizer Start-ups im internationalen Vergleich noch zu viele Steine in den Weg gelegt.

Start-up-Sterben prognostiziert

Die Aussichten der Fintech-Branche sind zwar verheissungsvoll. Der Milliardär und Start-up-Investor Carsten Maschmeyer geht allerdings davon aus, dass viele dieser Unternehmen – zumindest in Deutschland – von der Bildfläche verschwinden werden. Nur zehn Prozent würden dauerhaft erfolgreich sein, sei es eigenständig oder an eine Bank angedockt, so der Gründer des Finanzdienstleisters AWD. «Bestimmte Transaktionen wickeln Kunden nur ab, wenn sie es mit grossen Markennamen zu tun haben. Wer damit nicht aufwarten kann, wird künftig ein Problem bekommen. Bei Geld verstehen viele Menschen keinen Spass», sagte Maschmeyer jüngst in einem Interview mit dem deutschen «Manager Magazin».

Fintech Von Blockchain und von Chancen für die klassische Finanzindustrie

Es gibt leider keine einfache Erklärung, was Blockchain-Technologie ist. Deshalb kurz und schmerzlos: Ein dezentrales Zahlungssystem, das die Überweisung von digitalen Währungseinheiten ermöglicht. Diese werden folglich im virtuellen Raum generiert und nicht von einer Zentralbank. Der Vorteil der Blockchain-Technologie gemäss den Entwicklern: Bei jeder Währungseinheit sei immer klar, wem sie gehört.

Phantastisch muten die Möglichkeiten der Technologie an. Ein Beispiel, wie es sich die Blockchain-Visiönäre vorstellen: In Zukunft wird nicht nur die Überprüfung, ob der Käufer eines Autos auf Raten tatsächlich über

die nötigen digitalen Währungseinheiten verfügt, vereinfacht. Auch der Käufer kann viel leichter kontrollieren, ob der Verkäufer der Eigentümer des entsprechenden Autos ist. Sollte der Käufer dennoch bereits die zweite Rate schuldig bleiben, verweigert ihm das mit dem Internet vernetzte Auto kurzerhand den Zugriff.

Nicht nur Risiken, auch Chancen

Auf die Möglichkeiten von Fintech sind längst auch die Banken und Versicherungen aufmerksam geworden. Bereits 1997 lancierte die Credit Suisse mit «Direct Net» als erste Schweizer Bank ein umfassendes E-Banking. Aktuelle Beispiele: Paymit ist eine 2015

auf den Markt gebrachte Bezahl-App der Schweizer Börse SIX, der UBS und der Zürcher Kantonalbank. Und im September des vergangenen Jahres hat der Lebensversicherer Swiss Life die Mehrheit am Fintech-Unternehmen Sobrado übernommen, einer Transaktionsplattform für Broker und Versicherer. Doch auch finanzbranchenfremde Konzerne mischen munter im Fintech-Geschäft mit. So hat der Kioskbetreiber Valora zusammen mit der Glarner Kantonalbank den Online-Konsumkreditvermittler Bob Finance lanciert. Das zeigt auf: Fintech bildet für traditionelle Finanzdienstleister nicht nur eine Gefahr, sondern auch eine Chance. (taz)

«Bankgeschäfte sind notwendig, Banken nicht.»

Bill Gates
Microsoft-Gründer