

Jürgen Hoffmann Hamburg

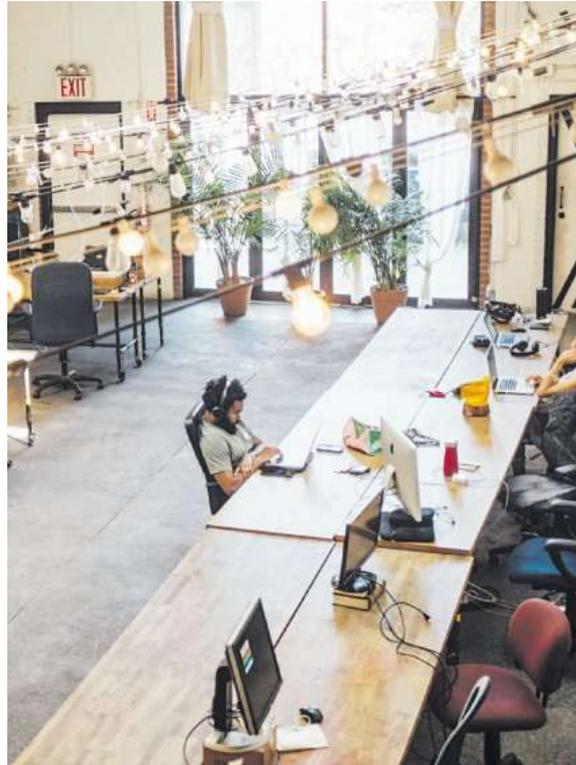
Wagniskapital

Raum für Kreativität schaffen

Innovative Unternehmen im Finanz- und Versicherungssektor benötigen viel Kapital. Derzeit sprudeln private und staatliche Quellen.

Wie fühlt es sich an, wenn man als Gründer gerade 43 Millionen Euro Wagniskapital bekommen hat? „Gut“, sagt Simon Brunke. „Wir müssen vieles richtig gemacht haben, wenn gleich vier Investmentgesellschaften so viel Geld in unser Unternehmen stecken.“ Brunke ist Chef von Exporo, dem größten deutschen Fintech für digitale Geldanlagen in Immobilien.

Gerade haben sich eVentures, Holtzbrinck Ventures, der dänische Fonds Heartcore und der französische Venture-Capital-Riese Partech an dem Senkrechtstarter beteiligt. Die frischen Millionen will der junge Hamburger Mittelständler in die Auslandsexpansion und die Weiterentwicklung seines Produktangebots investieren. Eine Innovation ragt dabei hervor: digitale Wertpapiere auf Basis der Blockchain-Technologie, mit de-



tenrisiko“, erklärt Lawio-Geschäftsführerin Lea Böttcher. BMP-Ventures-Chef Andreas von Bon ist voll des Lobes: „Wir investieren immer auch in ein gutes Team.“

Den höchsten Wagniskapitalberg in der Fintech-Szene hat bislang die Direktbank N26 angehäuft, die sich auf die Kontoführung per Smartphone spezialisiert hat. Rund 610 Millionen Euro haben Investoren wie Allianz X, Insight Venture Partners, Tencent, Earlybird, Redalpine Ventures und Greyhound Capital den Berliner Bankern überlassen. Georg Hauer, Unternehmenschef von N26, hat ehrgeizige Ziele: Sein Unternehmen soll „in weniger als zehn Jahren die wertvollste deutsche Bank“ sein. Andere Tech-Start-ups sind Rentable, eine Plattform für Vermögens- und Investmentplanung, der digitale Sparkapitalplatz Raisin, die digitale Versi-

Coworking-Space: In offener Atmosphäre Ideen entwickeln.

ANZEIGE

www.datev.de/
steuerberater

cherung Coya und das Versicherungsportal Wefox. Ausgestattet werden die Fin-, Insur- und Legaltechs nicht nur von Waemiskapitalfirmen, zu denen auch

branchenfremde Investoren wie Holtzbrinck Ventures, Tengemann Ventures oder Vorwerk Ventures gehören. Auch das Bundeswirtschaftsministerium unterstützt über das Programm EXIST Technologie-Startups mit jährlich fast 100 Millionen Euro. Die neue KfW Capital, Tochter der KfW-Bankengruppe, soll bis 2029 sogar vier Milliarden Euro zur Verfügung stellen. Das Ziel: Technologieorientierte Wachstumsunternehmen in Deutschland sollen leichter Zugang zu Kapital erhalten.

Und auch die Bundesländer ziehen mit. So hat die Investitionsbank Berlin (IBB) Getsurance gefördert, eine Online-Versicherung bei Berufsunfähigkeit und Krebs. Ebenso Remind, ein Erinnerungs- und Optimierungsservice für Verträge, der auch vom High-Tech Gründerfonds und einigen Business-Angels Geld bekommen hat.

In der Hauptstadt haben fast 250 der schätzungsweise 700 deutschen Fintechs ihren Sitz. Der von der IBB initiierte Digital Hub stellt den Hoffnungsregener rund 11 000 Quadratmeter Büroraum zur Verfügung. Für Techprojekte gewährt das Förderinstitut Darlehen von bis zu einer Million Euro, Zuschüsse von 400 000 Euro und Venture-Capital bis eine Million Euro bei Erstinvestments und bis zu vier Millionen Euro bei Folgefinanzierungen. Die Hoffnung des IBB-Generals Matthias

ANZEIGE

Ihr Steuerberater macht, dass es auch so bleibt.

von Bismarck-Osten: „Fintechs und die Digitalisierung in herkömmlichen Geldhäusern schaffen bis 2030 rund 40 000 zusätzliche Jobs in Berlin.“

Während die meisten jungen Techunternehmen im B2C-Bereich unterwegs sind, verkauft Ingo Weber, Chef der Digital Insurance Group, althergebrachten Banken, Versicherungen und Maklern wie der Zurich-Gruppe, Santander und Aon eine modulare Plattform, mit der sie die Assekuranz fit für die digitale Zukunft machen: „Die derzeitige historische Transformation erinnernt an die Goldgräberzeit“, erklärt Weber. „Wir liefern dafür die Schaufeln und Hacken.“ Sein B2B-Geschäftsmodell läuft ohne hohe Kosten für die Akquisition von Kunden.

Das kommt an: In der ersten Finanzierungsrunde sind die US-Geldgeber Route66 und QED, ein holländischer Investor und die Zurich-Gruppe eingestiegen, für die geplante zweite Runde möchte Weber auch andere Gesellschaften gewinnen: „Die können uns neue Türen öffnen.“

Finanzierungsexperte Sachsenhammer sieht darin „intelligentes Kapital“, das doppelt wertvoll ist, „weil die Fin-, Insur- und Legaltechs so neben frischem Geld auch Zugang zu Großkunden bekommen und das für sie notwendige regulatorische Einmaleins lernen“. Insur-Techs und Fintechs benötigen viel Kapital, weil der Aufbau ihrer Infrastruktur besonders teuer ist: „Das sind ja keine kleinen E-Commerce-Shops.“

Digitalisierung

Buchhaltung hinkt der Zeit hinterher

Viele Insolvenzen gehen auf eine schlechte Planung der Liquidität zurück. Dabei müssen moderne Hilfen nicht teuer sein.

Jürgen Hoffmann Hamburg

Engangskorb, Ausgangskorb, Stempel. Auf einigen Buchhalter-Schreibtischen liegen noch die gleichen Utensilien wie vor 40 Jahren. Gerade kleine und mittlere Firmen arbeiten noch mit ausgedruckten Rechnungen und Belegen.

Viele deutsche Mittelständler sind in den vergangenen Jahren bei Buchhaltung und Finanzen, insbesondere bei der Liquiditätsplanung, technisch kaum vom Fleck gekommen, wie die Studie „Industrieller Mittelstand und Finanzierung 4.0“ der Online-Finanzierungsplattform Creditsheff zeigt.

Dabei gibt es moderne Tools, um die Liquidität zu steuern: „Doch nur jeder vierte Mittelständler vergleicht auf Knopfdruck über ein elektronisches Tool seine eigene Liquiditätsplanung mit den Zahlungsströmen Tausender anderer Firmen“, legt Daniel Bartsch, Vorstand bei Creditsheff, den Finger in die Wunde. „Nur wenige Industriebetriebe unterhalb der Konzerne nutzen Big-Data-Lösungen für die Planung ihrer Ein- und Ausgaben.“ Die Widerstände sind groß: So sind 35 Prozent der Befragten überzeugt, dass ihre Buchhaltungssoftware auf dem modernsten Stand sei. Außerdem scheuen viele Unternehmen die Ausgaben. „Firmenchefs sehen nicht, wie schnell sich die digitale Welt verändert, und schieben wichtige Innovationen viel zu spät an“, sagt Professor Dirk Schiereck von der TU Darmstadt.

Rudolf Weichert, Vorstand der Indus-Holding, zu der 46 mittelständische Firmen gehören, sieht Liquiditätsplanung gerade in volatilen Zeiten als ein zentrales Thema an. vielerorts seien aber noch ältere ERP-Systeme im Einsatz, um die Finanzen zu steuern und zu planen. Mittelständler müssten sie modernisieren oder ersetzen. Für innovative Ansätze fehle vielen Betrieben allerdings das Know-how. Software- und Systemhäuser wiederum machten bei der Implementierung oft Fehler, „weil sie die Individualität eines Unternehmens nicht kennen und erfahrene Implementierungsberater schwer zu finden sind“, so Weichert.

Daten sind die Basis

Um moderne Analytics- oder Predictive-Analytics-Tools mit Erfolg einzusetzen, sollten Unternehmen alle relevanten Daten vollständig erfassen. Sie sind für die Liquiditätsplanung zentral, sagt Fatmir Kjkiku von der IT-Beratungsgesellschaft DXC Technology. Er empfiehlt vier Schritte: „Daten in vernünftiger Qualität erheben, strukturieren, mit externen Daten anreichern und entsprechend der Fragestellung auswerten.“ Danach sollte ein Pilotprojekt anschließen, um den Analyseprozess zu simulieren und zu verbessern. Die Verantwortung sollte beim Buchhaltungsleiter oder beim Finanzchef liegen, sagt Kjkiku: „Sie wissen, wo die benötigten Daten liegen und was sie mit dem neuen IT-Werkzeug erreichen wollen.“

„Firmenchefs schieben wichtige Innovationen viel zu spät an.“

Dirk Schiereck
Professor an der
TU Darmstadt

Mit der gewonnenen Transparenz könnten Firmenchefs künftig auf Basis von Daten fundierte Entscheidungen treffen: „Er muss sich nicht mehr auf sein Bauchgefühl verlassen“, so Kjkiku. Seiner Erfahrung nach hinken vor allem kleine Fertigungsbetriebe mit breiter Produktpalette hinterher. Dabei muss ein Betrieb keine Riesensummen ausgeben, um seinem Finanzverantwortlichen bessere Instrumente an die Hand zu geben.

Analyse-Systeme auf Basis von Big Data für kleinere Betriebe mit 20 bis 30 Mitarbeitern gibt es mittlerweile zu günstigen Konditionen. So bietet die Kölner Evy Solutions eine Software, mit der eine automatisierte Analyse und Verarbeitung von Rechnungen, Quittungen und Bestellfor-

mularen mittels Künstlicher Intelligenz möglich ist. Ein Tool des Programms trennt die Dutzenden Belege, ein zweites liest die digitalisierten Inhalte aus und überführt sie in die richtigen Buchhaltungsspalten, ein drittes erkennt Zusammenhänge, etwa das Zahlungsverhalten von Kunden: Frau Meier zahlt immer innerhalb 30 Tagen, Herr Müller erst nach der zweiten Mahnung. „Von ihm würde man künftig vielleicht Vorkasse verlangen“, erklärt Michael Vogel, Geschäftsführer von Evy Solutions.

Der Vorteil: „Firmen erkennen das Zahlungsverhalten jedes Kunden und können Stellschrauben justieren, um schneller an ihr Geld zu kommen“, so Vogel. Die Module von Evy Solutions für kleine Firmen kosten laut Vogel etwa 100 Euro monatlich: „Die automatische Verarbeitung spart Betrieben etwa 80 Prozent Zeit und erhebliche Kosten. Zusätzlich steigt durch die Analyse die unternehmerische Sicherheit bei der Liquiditätsplanung.“ Lösungen für einfaches Cashflow-Management bieten auch Häuser wie Haufe oder Datev und das Berliner Start-up Flowpilot.

Den Portfoliofirmen der Indus-Gruppe geht es besser: Sie lernen bei der Modernisierung ihrer Liquiditätsplanung voneinander. Die Firmen unter dem gemeinsamen Dach teilen ihr Know-how, erklärt Finanzchef Weichert das Prinzip: „Es muss ja nicht unbedingt jeder Betrieb den bereits woanders gemachten Fehler wiederholen.“



weil unsere Experten Ihr Unternehmen mit der richtigen Finanzierung voranbringen.

Deutsche Leasing Die Landesbanken

sparkasse.de

Wenn's um Geld geht

Ihre Ideen machen Ihr Unternehmen erfolgreich.

nen Anleger auch geringe Summen schnell, transparent und sicher investieren können. „Wir wollen in den kommenden Jahren eine Million Menschen zu digitalen Immobilienbesitzern machen. Und dann würden unsere Investoren uns auch gern an der Börse sehen“, so Brunke.

Ein für Start-ups wichtiger Dünger ist derzeit reichlich vorhanden: Wagniskapital. Die Investoren geben sich bei den Gründern die Kliniken in die Hand, „weil das niedrige Zinsniveau ihnen anderswo keine attraktiven Renditen mehr ermöglicht“, erläutert der Berliner Finanzierungsexperte Christian Saxenhammer. Aber auch langfristig sind die Newcomer interessant: „Außerdem kaufen sich strategische Investoren mit Beteiligungen an Start-ups deren digitales Know-how ein.“

Ein Beispiel ist die Beteiligung des chinesischen Assetmanagers Ping An in Höhe von 41,5 Millionen Euro an der Technologie-Schmiede Finleap. Start-ups in der Finanz-, Versicherungs- und Rechtsbranche sind derzeit die Lieblinge der Investoren: 2018 flossen 660 Millionen auf die Konten von Fintechs, Insurtechs und Legaltechs. In den ersten sechs Monaten 2019 waren es sogar schon 704 Millionen Euro.

Ein Beispiel dafür ist Lawio: Das Start-up hilft Mietern, bei Wohnungsmängeln wie Schimmel oder defekten Heizungen Mietminderung geltend zu machen. Vom Early-Stage-Investor BMP Ventures hat Lawio rund 1,5 Millionen Euro bekommen. Das Geschäftsmodell ähnelt dem des Fluggastreueportals Flightright, an dem sich die BMP Ventures 2011 schon beteiligt hatte: Nach dem Prinzip „no win, no fee“ verdienen die Magdeburger nur, wenn sie Erfolg haben. Dann aber kräftig: 35 Prozent der erreichten Mietminderung bleibt bei ihnen hängen. „Dafür hat der Mieter aber auch kein Gerichtskosten“