

FinTech

Digitale Disruption und Geschäftsmodelle in der Fintech-Industrie – Deutschland und USA im Vergleich

Projekt: FinTech

Laufzeit: 01.01.2017 bis 31.12.2017

Gesamtkosten: 40.000,00 €

Fördersumme: 40.000,00 €

Projektleiter:

Prof. Dr. Matthias Fischer

Fakultät Betriebswirtschaft

Technische Hochschule

Nürnberg Georg Simon Ohm

In den USA und in Deutschland lässt sich ein starkes Wachstum technologiegetriebener Geschäftsmodelle in der Finanzdienstleistungsindustrie beobachten. Aber die Kooperation zwischen den sogenannten Fintechs und etablierten Unternehmen ist noch wenig erforscht. Der Fokus traditioneller Unternehmen liegt auf bisher erfolgreichen Produkten, während sich innovative Start-up Unternehmen beim Markteintritt oft völlig neue Dienstleistungsfelder erschließen. So hat Paypal mit seinem Internetbezahlverfahren eine Marktlücke geschlossen, die vorher von den etablierten Anbietern ignoriert worden ist. Das Projekt „Digitale Disruption und Geschäftsmodelle in der Fintech-Industrie – Deutschland und USA im Vergleich“ untersuchte im Rahmen einer empirischen Studie die Geschäftsmodelle von Fintechs und deren Finanzierung mit Venture Capital.

Ziele

In einer Analyse wurden Fintechs in Europa und den USA verglichen – mit folgenden Forschungsfragen:

1. Wie lassen sich die verschiedenen Fintech Geschäftsmodelle klassifizieren?
2. Welches Geschäftsmodell sichert die höchste Finanzierung?
3. Welches Geschäftsmodell erreicht die höchste Bewertung?
4. Welche Strategien der Zusammenarbeit ergeben sich für Fintechs und traditionelle Marktteilnehmer?

Projektverlauf

Für das Projekt wurde eine Excel-Datenbasis entwickelt, um Muster und Trends für verschiedene Fintech-Geschäftsmodelle hinsichtlich ihrer Finanzierung und ihrer Bewertung zu identifizieren. Die hierfür verwendeten Daten zu Fintechs und den Finanzierungsrunden stammen aus CB Insights, Financial Technology Partners, Mercer Capital, Mergermarket, Pitchbook, Raymond James, Thomson Reuters, crunchbase.com, empirica-software.com, fintechranking.com, letstalkpayments.com, app.dealroom.com und tech.eu. Fintechs mit Hauptsitz in Europa oder den USA stehen im Fokus der Arbeit. Insgesamt wurden 379 Fintechs für den Zeitraum der Jahre 2000 bis Mitte 2017 identifiziert, zu denen relevante Daten zu Finanzierungsrunden und zur Bewertung zur Verfügung standen. Es erfolgte eine Unterteilung der Fintechs in fünf Segmente: Financing, Investment, Payment & Account, Service & Support sowie Angrenzende Bereiche. Die Anzahl von Fintechs mit dem Geschäftsmodell Alternative Payment

Methods beläuft sich auf 70 beziehungsweise 18,7 Prozent der analysierten Unternehmen und stellt den größten Fintechbereich dar, während die Unterkategorie Comparison Sites & Search Engines mit 1,3 Prozent den kleinsten Anteil einnimmt. Die Finanzierungsrunden und Akquisitionen wurden in Euro analysiert und zum historischen Wechselkurs zum Zeitpunkt der Transaktionen von Pfund Sterling oder US-Dollar in Euro konvertiert. Insgesamt untersuchte das Projekt 379 europäische und US-amerikanische Fintechs aus 14 unterschiedlichen Fintech-Segmenten in 1.100 Finanzierungsrunden im Zeitraum von 2000 bis Juni 2017.

Ergebnisse

Der europäische Fintech-Markt scheint nicht ausgereift zu sein; er bietet jedoch noch attraktive Möglichkeiten für Neueinsteiger in jedem betrachteten Geschäftssegment. In Europa und in den USA haben die Segmente Alternative Payment Methods, Credit & Factoring und PFM (EU) beziehungsweise Robo Advice (USA) die größte Bedeutung bei Finanzierungsvolumen und Bewertung. Es zeigt sich, dass die Finanzierungsaktivitäten in den USA in allen betrachteten Fintech-Segmenten auch in späteren Finanzierungsphasen fortgeschrittener sind als in Europa. Daraus lässt sich folgern, dass der Reifegrad der Fintech-Industrie in den USA relativ hoch ist, was die hohe Zahl von Fintech-IPOs dokumentiert. Credit & Factoring gefolgt von Healthtech und Insurtech weisen die höchsten Bewertungen auf. Die Studienergebnisse zeigen, welche Fintech-Segmente von den VC-Investoren besonders geschätzt werden. Durch die Analyse der einzelnen Finanzierungsphasen sowie der Finanzierungsvolumina lässt sich ableiten, welche Fintech-Segmente die Erwartung der Investoren erfüllen beziehungsweise bislang enttäuscht haben. Für den europäischen Markt kommt die Studie zur Schlussfolgerung, dass die traditionellen Marktteilnehmer die Kooperation mit einem Fintech suchen sollten. Durch die geringere Reife der Fintechs sowie wenige nachhaltige Fintech-Geschäftsmodelle in Europa können sie aber auch Inhouse-Lösungen aufbauen. Für US-amerikanische Banken wird aufgrund der sehr hohen Fintech-Bewertungen und den damit einhergehenden hohen Investitions- oder Erwerbskosten in erster Linie eine Kooperation empfohlen. Vom Eigenaufbau wird in den USA abgeraten, da sich der Fintech-Markt bereits in einigen Segmenten in einer Phase der Konsolidierung befindet. Es ist für US-Banken aber von Vorteil, sich in dieser Konsolidierungsphase einen Kooperationspartner im jeweiligen Fintech-Segment zu sichern, um am digitalen Wachstum des Gesamtmarktes partizipieren zu können.

Projektpartner



STAEDTLER
STIFTUNG

Projektleiter
Prof. Dr. Matthias Fischer
matthias.fischer@th-nuernberg.de

Fakultät
Betriebswirtschaft

Technische Hochschule Nürnberg
Georg Simon Ohm

www.th-nuernberg.de