Bernd R. Müller (Hrsg.)

Praxis der betrieblichen Finanzwirtschaft

2. Auflage

Cuvillier Verlag Göttingen
Internationaler wissenschaftlicher Fachverlag

Praxis der betrieblichen Finanzwirtschaft

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Bernd R. Müller (Hrsg.)

Praxis der betrieblichen Finanzwirtschaft

(2. Auflage)

Jubiläumsband zum zwanzigjährigen Bestehen des

Forums Banking & Finance

an der Hochschule Niederrhein

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften

1998 - 2018

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.
2. Aufl. - Göttingen: Cuvillier, 2019

© CUVILLIER VERLAG, Göttingen 2019
Nonnenstieg 8, 37075 Göttingen
Telefon: 0551-54724-0
Telefax: 0551-54724-21
www.cuvillier.de

Alle Rechte vorbehalten. Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es nicht gestattet, das Buch oder Teile daraus auf fotomechanischem Weg (Fotokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen.
2. Auflage, 2019
Gedruckt auf umweltfreundlichem, säurefreiem Papier aus nachhaltiger Forstwirtschaft.

ISBN 978-3-7369-9942-8
eISBN 978-3-7369-8942-9

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen
des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften
der Hochschule Niederrhein, Mönchengladbach

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Autorenübersicht

Autor/ Funktionsbezeichnung	Aufsatzthema	Unternehmen
Dr. Bartsch, Daniel (Vorstand)	Neue Finanzierungsformen im Rahmen der Digitalisierung	creditshelf AG, Frankfurt a.M.
Dr. Bechtold, Harmut (Geschäftsführer bis 31.12.2018)	Verbriefungen – Vergangenheit und Zukunft eines heiß diskutierten Kapitalmarktinstruments	TSI, Frankfurt a.M.
Frankenbach, Oliver (Finanzvorstand)	Interview	Eintracht Frankfurt Fußball AG
Geiger, Charlotte (Senior Communications Officer)	Weshalb Reformen seit der Finanzkrise unzureichend sind	Finance Watch, Brüssel
Grewe, Ralf (Dipl. Sparkassenbetriebswirt)	Von der Idee zum Start-Up!	Stadtsparkasse Mönchengladbach
Haller, Dirk Oliver (Vorstand)	Finetrading: Bankenunabhängige Warenfinanzierung für den Mittelstand	DTF Deutsche Finetrading AG, Ladbergen
Hloch, Stefan (Leiter Treasury / Asset Management)	Die Behandlung von Translationsrisiken als Bestandteil des Währungsmanagements in multinationalen Unternehmen am Beispiel des E.ON Konzerns	E.ON SE, Essen
Dr. Halstrick, Christoph (Vorsitzender der Geschäftsführung) Badecke, Romina (Senior Spezialistin Transaktionsmanagement)	Mobilienleasing in Deutschland	Commerz Real Mobilienleasing GmbH Düsseldorf
Klose, Olaf (Diplom-Kaufmann, Düsseldorf) Moitzheim, Benjamin (MSc. Sustainable Finance, München)	Mezzanine-Kapital – ein attraktiver Baustein der Unternehmensfinanzierung	

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Maske, Andreas (Geschäftsführer)	Zukünftige Veränderungen in der Finanzierung und der Nutzung von Fahrzeugen	Maske Unternehmensgruppe Hamburg
Mock, Tobias (Managing Director Standard & Poor's Global Ratings)	Was leisten Kreditratings für Unternehmen und Investoren?	Standard & Poor´s Frankfurt a.M.
Dr. Munsch, Michael (Vorstand) Dr. Benjamin Mohr (Leiter Volkswirtschaftliche Abteilung und Sovereign Rating)	Solide wie nie zuvor – Deutsche Unternehmen mit hohen Eigenkapitalpuffern für nächsten wirtschaftlichen Abschwung gerüstet	Creditreform Rating AG, Neuss
Prof. Dr. Müller, Bernd R (Dozent)	Die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Finanzdienstleistungsindustrie in Deutschland	Hochschule Niederrhein, Mönchengladbach
Prof. Dr. Müller, Bernd R. (Dozent)	Deutschland und Russland als Wirtschaftspartner im Sanktionszeitalter	Hochschule Niederrhein, Mönchengladbach
Patt, Harald (Managing Director Wealth Management and Fintech / CEO – Fosun Europe Innovation Hub GmbH)	Wie finanziere ich ein Start-Up und mit wem?	Fosun High Technology Group Co., Ltd.
Dr. Probst, Manuel (Head of Export Finance) Bohlen, Janes (Manager Export Finance)	Grundlagen der mittel- bis langfristigen Exportfinanzierung	Ferrostaal Equipment Solutions GmbH, Hamburg
Dr. Wirbel, Klaus (Leiter Finanzen)	Der Schuldschein im Finanzierungsmix eines Unternehmen	REWE Group, Köln

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Inhaltsverzeichnis

Grußwort 11

Hans-Hennig von Grünberg

Vorwort 13

Bernd R. Müller

Neue Finanzierungsformen im Rahmen der Digitalisierung 15

Daniel Bartsch

Die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Finanzdienstleistungsindustrie in Deutschland 29

Bernd R. Müller

Grundlagen der mittel- bis langfristigen Exportfinanzierung 51

Manuel Probst & Janes Bohlen

Finetrading: Bankenunabhängige Warenfinanzierung für den Mittelstand 67

Dirk Oliver Haller

Interview Oliver Frankenbach (Eintracht Frankfurt Fußball AG) 79

Bernd R. Müller

Finanzierungsformen Start-ups 89

Harald Patt

Von der Idee zum Start-up! 109

Ralf Grewe

Was leisten Kreditratings für Unternehmen und Investoren? 131

Tobias Mock

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Der Schuldschein im Finanzierungsmix eines Unternehmens 153

Klaus Wirbel

Verbriefungen – Vergangenheit und Zukunft eines heiß diskutieren Kapitalmarktinstruments 173

Hartmut Bechtold

Weshalb Reformen seit der Finanzkrise unzureichend sind 179

Charlotte Geiger

Deutschland und Russland als Wirtschaftspartner im Sanktionszeitalter 201

Bernd R. Müller

Die Behandlung von Translationsrisiken als Bestandteil des Währungsmanagements in multinationalen Unternehmen am Beispiel des E.ON Konzerns 231

Stefan Hloch

Solide wie nie zuvor – Deutsche Unternehmen mit hohen Eigenkapitalpuffern gut für nächsten wirtschaftlichen Abschwung gerüstet 243

Benjamin Mohr & Michael Munsch

Mobilienleasing in Deutschland 261

Christoph Halstrick & Romina Badecke

Mezzanine-Kapital – ein attraktiver Baustein der Unternehmensfinanzierung 273

Ole Klose & Benjamin Moitzheim

Zukünftige Veränderungen in der Finanzierung und der Nutzung von Fahrzeugen 291

Andreas Maske

Anhang:

Referenten und Themen Forum „Banking und Finance“ 301

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Grußwort

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

20 Jahre sind in unserer schnelllebigen Zeit ein langer Zeitraum. 1998 saß die Regierung noch in Bonn, Helmut Kohls Kanzlerschaft näherte sich dem Ende. Die Hochschule Niederrhein hieß noch Fachhochschule Niederrhein und hatte nicht einmal 8500 Studierende. Die Summe der eingeworbenen Drittmittel betrug knapp 1,5 Millionen D-Mark. Tempi Passati.

Aus dieser Zeit stammt das Forum Banking & Finance, ins Leben gerufen von meinem geschätzten Kollegen Professor Bernhard Müller. Ein Forum, das Studierenden interessante Vorträge aus der Praxis bieten und zugleich die lokale Öffentlichkeit in der Stadt ansprechen sollte. Über 60 Entscheider aus Banken, Unternehmen und Verbänden haben in den vergangenen 20 Jahren über neueste Entwicklungen in der Finanzwirtschaft gesprochen. Sie haben damit die Hochschule Niederrhein zu einem Ort des Wissens gemacht, zu einem Ort der Möglichkeiten, der in einer komplexen Welt Orientierung bietet.

Im Forum wurde über Finanzierung im Profifußball gesprochen, über die Durchführung von Ratingprozessen, Flugzeugfinanzierung oder Methoden der Sanierungsfinanzierung. Immer hochaktuell, immer anwendungsnah, immer eng an der Praxis – so wie wir unseren Auftrag als Hochschule für angewandte Wissenschaften verstehen. 2015 sind wir dann einen weiteren, folgerichtigen Schritt gegangen: Gemeinsam mit Banken und Kreditinstituten der Region haben wir den Studiengang Banking & Finance ins Leben gerufen, um in den für die Banken schwierigen Zeiten neue Wege der Nachwuchsgewinnung zu gehen.

Dass wir Partner der regionalen Wirtschaft sind und schon immer waren, das wird nicht nur an dem Forum Banking & Finance oder an dem gleichnamigen Studiengang deutlich. Seit der Gründung unserer ersten Vorgängerinstitution, der Crefelder Königlichen Webschule im Jahre 1855, haben wir uns schon immer den Nachwuchsproblemen der regionalen Unternehmen angenommen. Damit leisten wir einen wichtigen Dienst, weil wir nicht nur akademisch bilden, sondern zugleich den regionalen Arbeitsmarkt versorgen und Wissenstransfer ermöglichen.

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Das Forum Banking & Finance hat in diesem stolzen Portfolio unserer Hochschule Niederrhein einen ehrenvollen Platz. Seit nun schon 20 Jahren.

Ihr Hans-Hennig von Grünberg

Präsident Hochschule Niederrhein

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Vorwort

Angeregt durch das von Universitätsprofessor Hans E. Büschgen an der Universität zu Köln organisierte „Bank- und Börsenseminar“, das von hochrangigen Gastdozenten der Finanzwirtschaft geprägt wurde, hat es sich der Herausgeber dieses Bandes zum Ziel gesetzt, ein vergleichbares Vortrags- und Diskussionsforum an der Hochschule Niederrhein in Mönchengladbach zu etablieren. Ab Herbst 1998 wurde dieser Plan als Ausdruck der praxisorientierten Ausbildung an der Hochschule Niederrhein verwirklicht. Seit dem berichten Kompetenzträger, entsandt von Banken, Unternehmen und Verbänden über neueste Entwicklungen in der Finanzwirtschaft. Dabei wurden auch gezielt Themen ausgewählt, die abseits des „Mainstream“ finanzwirtschaftlicher Lehrinhalte angesiedelt sind. In den letzten 20 Jahren haben über 60 Gastreferenten finanzwirtschaftliche Themen erörtert und mit Bachelor-/Master-Studierenden sowie mit Gästen aus dem Umfeld der Hochschule diskutiert. Ohne das (unentgeltliche) Engagement unserer Gastdozenten wäre es nicht möglich gewesen das Forum Banking & Finance aufzubauen und über 2 Jahrzehnte fortzuführen, weshalb ihnen mein besonderer Dank gebührt. Eine Themen- und Autorenübersicht befindet sich im Anhang. Unverzichtbar für die Durchführung des Forums war und ist die Unterstützung der Mitarbeiter(innen) in der Verwaltung des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften, denen dieser Band gewidmet ist. Besonders hervorheben möchte ich meine studentischen und wissenschaftlichen Mitarbeiter(innen). Einige haben mich über mehrere Jahre begleitet und wertvolle Arbeit bei der Betreuung der Forumsveranstaltungen und der Veröffentlichung der Jubiläumsbände geleistet.

Mönchengladbach, im Januar 2019

Prof. Dr. Bernd R. Müller (Herausgeber)

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Neue Finanzierungsformen im Rahmen der Digitalisierung

Daniel Bartsch

Die deutsche Wirtschaft unterliegt in den kommenden Jahren einem tiefgreifenden Wandel. Neben soziodemographischen Veränderungen und der weiter voranschreitenden Globalisierung stellt insbesondere die Digitalisierung die Unternehmen vor große Herausforderungen. Dies betrifft die gesamte Wertschöpfungskette, die Vertriebswege sowie Art und Umfang der Wettbewerber. Aus finanzwirtschaftlicher Sicht entstehen durch die Digitalisierung zum einen neue Finanzierungserfordernisse – Stichwort Industrie 4.0 – zum anderen aber auch neue Finanzierungsformen und -anbieter.

Im Folgenden sollen in Kapitel 1 zunächst die Gründe für neuen Finanzierungsbedarf aufgezeigt werden, bevor in Kapitel 2 dargestellt wird, wie digitale Plattformen aus dem FinTech-Bereich hier Lösungen generieren. In Kapitel 3 wird dies anhand des konkreten Beispiels des digitalen Mittelstandsfinanzierers creditshelf verdeutlicht. Kapitel 4 zeigt dann mögliche Reaktionsmuster der etablieren Banken auf.

Finanzierungserfordernisse durch Investitionen der Unternehmen in Industrie 4.0

Die Unternehmen müssen sich diesen Herausforderungen stellen, wenn sie auch in den nächsten Jahren ihre erfolgreiche Position national und international verteidigen wollen. In diesem Zusammenhang fällt immer wieder das Schlagwort Industrie 4.0 als Synonym für Zukunftsfähigkeit. In der historischen Sukzession soll nach der Mechanisierung mit Wasser- und Dampfkraft (erste industrielle Revolution), der Massenfertigung mit Fließbändern (zweite industrielle Revolution), dem Einsatz von Elektronik und IT (dritte industrielle Revolution) eine vierte industrielle Revolution eingeleitet werden.

Gemeint ist damit die Notwendigkeit zur umfassenden Digitalisierung der industriellen Produktion, um sie für die Zukunft besser zu rüsten. Sie muss mittels intelligenter und digital vernetzter Systeme mit moderner Informations- und Kommuni-

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

kationstechnik verzahnt werden mit dem Ziel einer weitestgehend selbstorganisierten Produktion und Leistungserstellung.

Dabei soll die gesamte Wertschöpfungskette optimiert werden mit Ziel, dass Menschen, Maschinen, Anlagen, Logistik und Produkte direkt miteinander kommunizieren und kooperieren. Hieraus entsteht zunehmend Handlungsdruck für das produzierende Gewerbe und die Dienstleistungsunternehmen, um hier mithalten zu können.

Die meisten Unternehmenslenker messen dem Aufbau einer kompetitiven Digitalisierungskompetenz hohe Relevanz zu, aber nur wenige sind hier mit ihrer aktuellen Wertschöpfungskette ausreichend stark aufgestellt. Die Digitalisierung verlangt umfangreiche neue Hardware und Software und eine Optimierung der vertikalen und horizontalen Systemschnittstellen. Dies erleichtert zum Beispiel die Auswertung und Analyse von Kundendaten und bietet damit die Chance für individualisierte Angebote, was als Differenzierungsmerkmal erfolgsrelevant sein kann.

Ein weiterer Aspekt ist die Umsetzungsgeschwindigkeit von Innovationsprojekten. Unternehmensprozesse können und müssen durch kurze Planungs- und Umsetzungszyklen, schnelle Entscheidungswege und unmittelbare Anpassungsmöglichkeiten verbessert werden, um neue Produkte schnell marktfähig zu machen.

Der ganze Veränderungsprozess setzt in den nächsten Jahren umfangreiche Investitionen in den Unternehmen voraus, die finanziert werden müssen. Soweit sie nicht über ausreichend eigene Mittel verfügen, stellt die optimale und bedarfsgerechte Fremdfinanzierung für alle Unternehmen eine besonders große Herausforderung dar, von deren erfolgreicher Bewältigung auch der Erfolg in den nächsten Jahren abhängt.

Die klassischen Banken bieten die benötigten Geldmittel prinzipiell an. Allerdings tun sie sich entweder aus geschäftspolitischen oder aufsichtsrechtlichen Gründen wie zum Beispiel Basel III mit der Kreditvergabe an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und auch mit unbesicherten Darlehen schwer. Dagegen kümmern sie sich heute vorzugsweise um die Unternehmenskunden mit der besten Bonität. Dies sind häufig Konzerne und sehr große Mittelständler. Hier herrscht enormer Wettbewerb in der Kreditvergabe und die Finanzinstitute verleihen Geld oft zu Minizinsen.

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Die kleineren und mittleren Unternehmen tun sich dagegen oftmals deutlich schwerer an Kreditmittel in gewünschter Höhe zu gelangen. Ab einer bestimmten Bonitätsgrenze geht ohne Sicherheiten nichts. Die Krux dabei: Meist haben die Mittelständler ihre Sicherheiten etwa via Generalzessionen bereits vollständig an die Hausbanken abgetreten. Diese wiederum finanzieren nicht den vollständigen Gegenwert der Betriebsmittel, sondern ziehen einen Sicherheitspuffer („haircut") ab, um bei einem Zahlungsausfall in einer möglichen Verwertung ihre Chancen auf eine vollständige Rückzahlung zu erhöhen. Im Ergebnis führt dies dazu, dass etwa ein typisches Warenlager im Wert von einer Million Euro oft nur zu 500.000 Euro bis 600.000 Euro von den Banken finanziert wird. Die restliche Finanzierung muss also aus anderen Quellen kommen. Dies können Eigenmittel sein, die das Unternehmen über die Jahre aufgebaut hat oder Lieferantenkredite, indem Zahlungsziele maximal ausgenutzt werden. Auch ein Forderungsverkauf mittels Factoring kann sich anbieten, um die Liquidität zu generieren, die für den Warenankauf benötigt wird.

All diese Alternativen haben jedoch gemeinsam, dass sie in der Regel wirtschaftlich betrachtet nicht günstig sind. So kommt es, dass selbst etablierte Unternehmen mit über Generationen markterprobtem Geschäftsmodell gezwungen sind, in ihrem Finanzierungsmix auch auf sehr teure Bausteine zurückzugreifen (vgl. Abbildung 1).

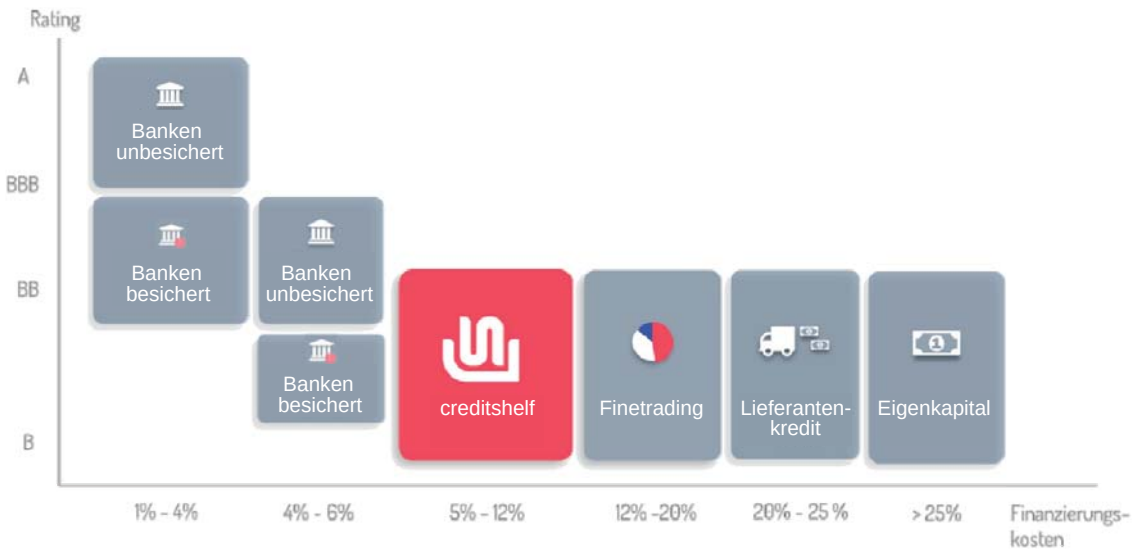

Abbildung 1: Finanzierung aus Kundenperspektive – Fintechs überbrücken die Lücke zwischen günstigen Bankkrediten und teuren Alternativen (creditshelf 2016)

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Zwei Drittel der KMU halten künftig sogar noch schwierigere Kreditkonditionen durch steigende Zinsen für wahrscheinlich, 67 Prozent fürchten die Folgen einer verschärften Regulierung und 63 Prozent eine restriktivere Kreditvergabe seitens der Hausbanken. 60 Prozent von ihnen wünschen sich vor allem eine schnellere Kreditentscheidung, 47 Prozent die Möglichkeit, ihre Finanzierung breiter aufzustellen, und 45 Prozent den besseren Zugang zu unbesicherten Krediten. Das sind die Ergebnisse des „Finanzierungsmonitors 2017“, für den der Kreditmarktplatz Creditshelf einhundert Finanzentscheider aus mittelständischen Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen befragt hat.

Online-Kreditplattformen als neuer Spieler bei der Unternehmenskreditvergabe in Deutschland

In diese Lücke stoßen seit einigen Jahren erfolgreich Finanztechnologie- (kurz FinTech-) Unternehmen, insbesondere digitale Kreditplattformen. Die weltweit schnell wachsende FinTech-Industrie mit ihren neu konfigurierten Wertschöpfungsketten und einer Vielzahl an neuen Produkten, Dienstleistungen und Geschäftsmodellen bieten einen vereinfachten Zugang zu Finanzierungsquellen und Finanzdienstleistungen. Internetbasierte Kreditplattformen, wie creditshelf, Lendico oder iwoca, setzen auf das Standardgeschäft und sind dabei auf möglichst hohe Automatisierung und Prozesseffizienz getrimmt. Dies erlaubt ihnen bei entsprechenden Fallzahlen die Abwicklung von wesentlich kleineren Kredittickets (vgl. Abbildung 2).

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

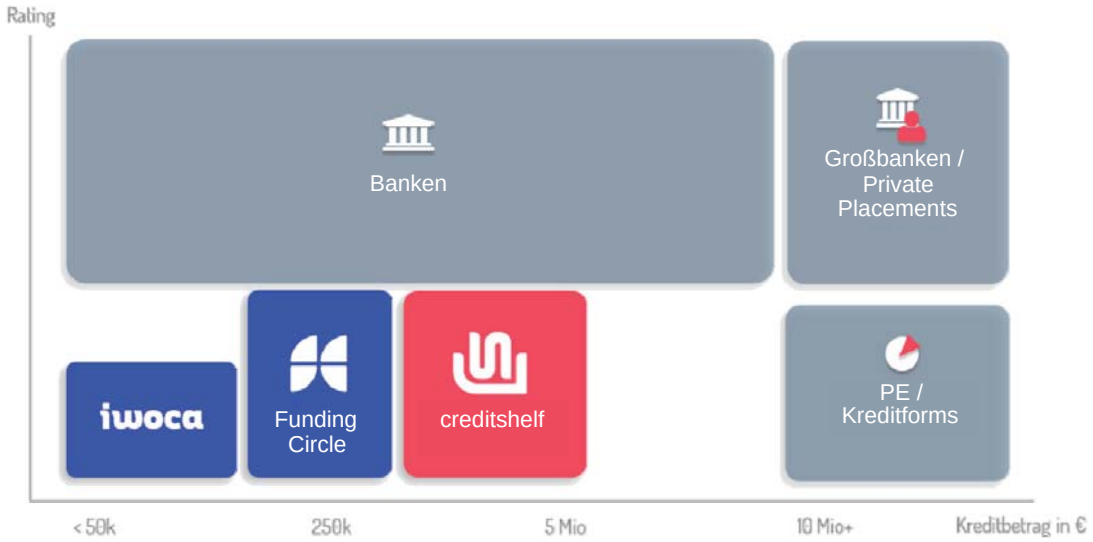

Abbildung 2: Finanzierungslandschaft – Fintechs besetzen Nischen im KMU-Kreditgeschäft (Quelle: creditshelf 2016)

Diese oftmals jungen hocheffizienten Finanzdienstleister besetzen heute Marktnischen, welche

Banken oder alternative Spieler wie Debt-Fonds ihnen überlassen. Während die erst genannten sich wie oben ausgeführt in gewissen Größen- und Bonitätsklassen zunehmend zurückhalten, sind für letztere Einzelkredite unterhalb von 10 Millionen Euro i.d.R. nicht wirtschaftlich: die Kosten einer Due Diligence und das Verhandeln der oftmals komplexen Kreditverträge, welche zudem meist sehr individuelle Nebenabreden (covenants) enthalten, bedürfen einer kritischen Größe, um den damit verbundenen Aufwand zu decken.

Mittelständische Unternehmen können also von dem Produktangebot der neuen auf interessante Teile des Bankgeschäfts fokussierten Anbieter profitieren. Die meistens plattformbasierten Geschäftsmodelle der FinTechs bieten neben einem direkten Zugriff auf neue Finanzierungquellen wie z.B. Crowdfunding, Crowdlending oder Factoring auch einen Überblick über vielleicht attraktivere Finanzierungskonditionen als die der Hausbank an.

Dabei führt eine zunehmende Kosten- und Markttransparenz nicht nur zu einem höheren Kundennutzen, sondern können auch die Verhandlungsmacht von Banken hin zu KMUs verlagern, sofern die Bonität der Unternehmen gegeben ist. Dies führt auch zu einer weiteren Verstärkung des ohnehin schon hohen Margendruck

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

im Kreditgeschäft, da das spezifische Wissen der Banken über wertvolle Marktressourcen und -informationen nicht länger vor Wettbewerb von außen schützt.

Der technologische Fortschritt und eine zunehmende Digitalisierung der Geschäftsprozesse bei Finanzintermediären verändern insbesondere die Art und Weise, wie und durch wen Fremdkapital für unternehmerische Aktivitäten bereitgestellt wird. Dabei finden Finanztransaktionen zunehmend automatisiert auf anonymen Märkten statt, was es High-Tech Startups mit innovativen und digitalen Geschäftsmodellen ermöglicht, Finanzierungen transparenter, kostengünstiger und flexibler als klassische Finanzinstitutionen anzubieten.

Das gelingt, weil der Kunde systemisch in die Wertschöpfungskette der Kreditplattform integriert wird und damit sichergestellt werden kann, dass digitale Prozessketten in Echtzeit bearbeitet wer-den können. Denn damit kann erreicht werden, dass die Überwachung der Überprüfungstermine, die medienbruchfreie, elektronische Übermittlung der aktuellen Bilanzen und Vermögensstati (und darauf aufbauend der Abruf der aktualisierten Finanzkennzahlen des Kunden) und die Interaktion mit dem Kundenbetreuer inklusive Kundenkommunikation optimal funktioniert.

Finales Ziel ist, die Integration des Risikomanagements in einen durchgängigen Prozess zu erreichen, der das Rating nach definierten Regeln aktualisiert und die Anreicherung des finanziellen Ratings um eine Bewertungsmethode zum Marktwert des Kunden ermöglicht, basierend auf einer Big-Data-Analyse von Internet und Social Media.

Die Kreditanfrage geschieht i.d.R. online über eine Eingabemaske im geschützten Bereich der jeweiligen Plattform. Für die Kreditanalyse werden üblicherweise die letzten Jahresabschlüsse, eine aktuelle BWA sowie Kontoauszüge der vergangenen Monate angefordert, die das Unternehmen direkt hochladen kann. Die Branche legt dabei sehr hohen Wert auf Datensicherheit.

Als Investoren für die Online-Unternehmenskredite fungieren je nach Plattformanbieter Privatkunden („crowdlending“) als auch professionelle und institutionelle Investoren, die diese Anlageklasse im aktuell anspruchsvollen Zinsumfeld längst als interessanten Baustein für ihre Asset Allocation entdeckt haben. In Deutschland unterliegt das Kredit- und Einlagengeschäft allerdings strengen regulatorischen

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Regeln. Daher werden die Plattformkredite üblicherweise zunächst durch eine voll aufsichtsrechtlich lizensierte Partnerbank vergeben, welche die resultierende Kreditforderung dann direkt an die Investoren weiterverkauft.

Die etablierten Online-Kreditplattformen bedienen mittlerweile unterschiedliche Finanzierungsanlässe, Volumina und Laufzeiten im deutschen Markt. Ein wesentliches Element ihres Leistungsversprechens ist Prozessgeschwindigkeit. Die meisten der Onlinekreditanbieter haben Prozesse, die es ihnen erlauben Kreditentscheidungen innerhalb sehr kurzer Zeit zu treffen. Die kreditsuchenden Unternehmen erhalten dadurch sehr schnell Planungssicherheit in Bezug auf ihre Finanzierung und können sich um das operative Geschäft kümmern.

Mehr und mehr Unternehmen in Deutschland – insbesondere Mittelständler – kennen bereits alternative Finanzierungsmöglichkeiten über Online-Kreditmarktplätze als Variante beispielsweise für Betriebsmittelkredite. Oft weisen deren Hausbanken sie sogar darauf hin. Der „Finanzierungsmonitor 2017“ zeigt, dass sogar schon zwei Drittel der befragten Unternehmen mittlerer Größenordnung schon über die Möglichkeit von Online-Betriebsmittelkrediten als Kreditvariante informiert sind, wenn es um den Finanzierungsmix geht. 28 Prozent der Mittelständler haben davon über ihre Hausbank erfahren, 19 Prozent über ein anderes Kreditinstitut.

Beinahe jedes zweite Unternehmen hat die Angebote der FinTechs, die mit solchen Kreditplattformen im Finanzmarkt agieren, aktiv bei der eigenen oder einer anderen Bank angesprochen. Die „Empfehlungen durch die Hausbanken und Hinweise der Steuerberater werden künftig dazu beitragen, die Akzeptanz der Internet-Kreditplattformen im deutschen Mittelstand noch zu steigern“, glaubt Professor Dirk Schiereck von der Technischen Universität Darmstadt und wissenschaftlicher Begleiter des Finanzmonitors.

Gerade als Finanzierungsmöglichkeit im Zusammenhang mit Industrie 4.0 sind Online-Kreditplattformen sind für die Befragten aus der obengenannten Studie aus mehreren Gründen interessant, so schätzen bei den digitalen Kreditvarianten

- 60 Prozent vor allem die schnellere Kreditentscheidung
- 47 Prozent die Möglichkeit, ihre Finanzierung breiter aufzustellen, und
- 45 Prozent den Zugang zu unbesicherten Krediten

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Etablierte Geldinstitute, die Unternehmenskredite selbst wegen fehlender Sicherheiten eines Kreditnehmers ablehnen würden, kooperieren auch im Firmenkundenkreditgeschäft teilweise bereits mit FinTechs. Damit können sie ein attraktives Gesamtpaket erstellen, das in der Summe die notwendigen Investitionen in Industrie 4.0 abdecken kann. Man kann also sagen, dass FinTech-Unternehmen und insbesondere Kreditplattformen einen sinnvollen Mehrwert für die gesamte Wirtschaft leisten, indem sie neue intelligente und flexible Produkte anbieten.

Im Gegensatz zu den USA, China und auch Großbritannien ist das Marktvolumen für Online Direct Lending in Europa aktuell noch überschaubar, wächst aber bereits rasant. Das Analysehaus Liberum geht davon aus, dass bis zum Jahr 2025 knapp 10 Prozent des gesamten Kreditaufkommens an KMU über Online-Plattformen finanziert werden wird. Dies entspricht einer Verfünfzigfachung des Volumens in den kommenden 8 Jahren auf dann 90 Milliarden Euro jährliches Neugeschäft.

Das Beispiel creditshelf

Wie das Beispiel creditshelf AG zeigt, stoßen Online-Kreditplattformen auf überaus rege Nachfrage. creditshelf ist einer der ersten Anbieter im Bereich der digitalen Mittelstandsfinanzie-

rung in Deutschland, der über seine Online-Plattform www.creditshelf.com Kredite ermöglicht.

Als Mittelstandsfinanzierer hat creditshelf seine Plattform entwickelt, um den Finanzierungsbedarf von deutschen KMU-Kreditnehmern durch Kredite von an dieser Anlageklasse interessierten Investoren zu bedienen. In diesem Prozess bietet creditshelf an, unbesicherte Kredite zu vermitteln, und ermöglicht kleinen und mittelständischen Unternehmen so den Zugang zu hochattraktiven Finanzierungsalternativen.

Gleichzeitig bietet das Unternehmen professionellen Investoren auf der Suche nach attraktiven Anlagemöglichkeiten Zugang zur KMU-Finanzierung und damit zu einer bisher für sie nicht verfügbaren Assetklasse. creditshelf übernimmt die Auswahl geeigneter Kreditprojekte, die Analyse der Kreditwürdigkeit potenzieller Kreditnehmer und die Bereitstellung eines Kreditscorings sowie einer indikativen

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Kouponspanne. Für ihre Dienstleistungen erhält creditshelf sowohl von den KMU-Kreditnehmern als auch von den Investoren Gebühren.

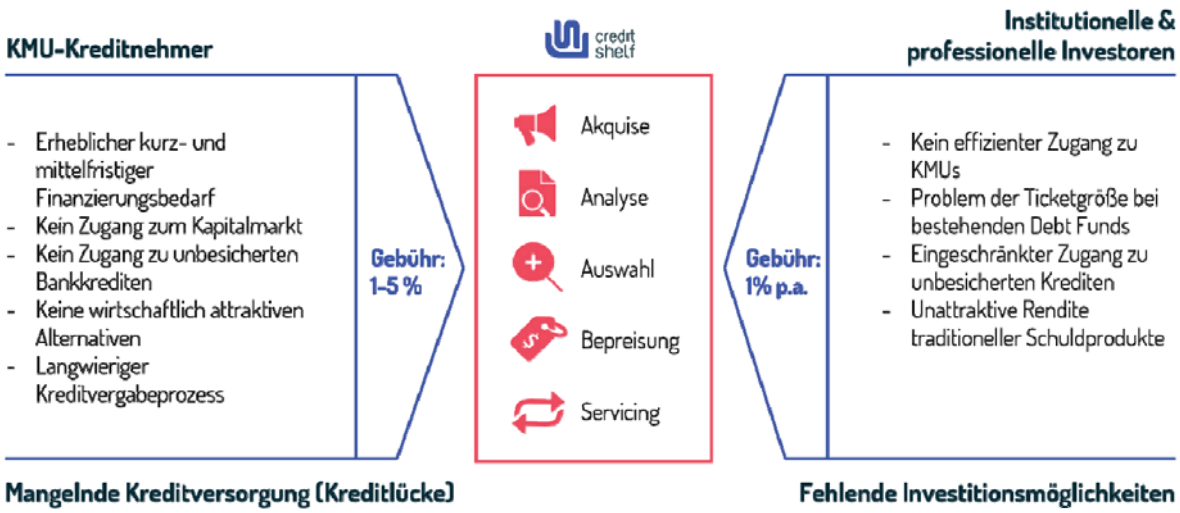

Abbildung 3: Das creditshelf-Geschäftsmodell (Quelle: creditshelf 2018)

Seit dem Start der creditshelf-Plattform im Jahr 2015 gingen bei der Gesellschaft bis zum Ende des ersten Halbjahres 2018 mehr als 1.400 Anfragen für Kreditprojekte mit einem Gesamtvolumen von mehr als EUR 1 Mrd. ein. Davon hat der digitale Mittelstandsfinanzierer creditshelf insgesamt 144 Kredite mit einem Gesamtvolumen von ca. EUR 66 Mio. vermittelt.

creditshelf geht aufgrund der hohen Skalierbarkeit des eigenen Geschäftsmodells, der großen Nachfrage nach KMU-Krediten sowie des dynamischen Marktumfelds von einem signifikanten weitern Wachstum aus.

Darüber hinaus hat das Unternehmen drei Säulen identifiziert, auf deren Basis weiteres Wachstum angestrebt wird: Weiterentwicklung der Software, Bank-Kooperationen sowie eine Erweiterung des Produktportfolios. Beispielsweise plant das FinTech-Unternehmen creditshelf zur Hebung von Synergiepotentialen neben dem bisherigen Angebot von Betriebsmittelkrediten auch den Ausbau in Richtung Factoring, Revolverkredite und Bankgarantien und es wurde vor kurzem eine erste M&A-Transaktion erfolgreich begleitet.

Außerdem ergeben sich durch das Kreditgeschäft auch Anknüpfungspunkte für weitere Dienstleistungen. Beispielsweise können die Ergebnisse der Informations-

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

auswertung auch unabhängig vom Kreditgeschäft als eigenständiges Produkt den Firmenkunden angeboten werden. Denkbar ist ein Gebührenmodell, bei dem bei späterer Inanspruchnahme eines Kredites die Gebühr rückerstattet wird.

Oder aber Unterstützungen bei der Nachfolgeproblematik. Jeder sechste mittelständische Unternehmer in Deutschland plant, in naher Zukunft sein Unternehmen an einen Nachfolger zu übergeben oder zu verkaufen. Einen geeigneten Nachfolger zu finden wird jedoch nicht leichter: Die Zahl der Gründer in Deutschland sinkt insgesamt – und mit ihr auch die Zahl derjenigen Gründer, die in Form einer so genannten Übernahmegründung ein bestehendes Unternehmen weiterführen. Somit ist es auch hier denkbar, dass Kreditplattformen Unterstützungen geben können im Rahmen der Akquise neuer Kreditkunden. Diese erfolgt in vielen Fällen durch Zusammenarbeit mit Verbänden, öffentlichen Einrichtungen und Freiberuflern oder das Auftreten auf Messen und Konferenzen.

Wenn nun die Nachfolgersuche bei einem mittelständischen Unternehmen bekannt ist, ergibt sich eventuell im Rahmen der genannten Aktivitäten ein Lösungsansatz. Entweder ein Verkauf, ein Management Buy Out oder Buy In. Oder einfach nur das Finden eines geeigneten Geschäftsführers. Auch hier wieder entweder kostenlos oder entgeltlich, je nachdem wie groß der Aufwand zur Lösungserstellung war.

Die Filialstrategien der etablierten Banken unter dem Einfluss der FinTech-Angebote

Auch im Firmenkundengeschäft macht sich die durchgehende Digitalisierung in allen Bereichen des Wirtschaftslebens bemerkbar. So drastisch wie im Retail Banking ist hier die Situation zwar noch nicht. Aber das kann sich sehr schnell ändern, denn Disruption geht schnell und neue Geschäftsmodelle verbreiten sich in der Digitalisierung wie ein Lauffeuer. Dies wird nachhaltige Auswirkungen auf die Anzahl und Art der Bankfilialen im Firmenkundengeschäft haben.

Da immer mehr netzaffine Unternehmen verstärkt im Sinne des papierlosen Büros auch Controlling, Finanz- und Rechnungswesen digitalisieren, bestehen gerade beim Firmenkundengeschäft neue Angriffspunkte für Quereinsteiger. Für Bereiche wie Kreditgeschäft und Liquiditätsbeschaffung drängen bereits jetzt immer mehr neue Anbieter auf den Markt. Vor allem FinTechs eröffnen Unternehmen die Möglichkeit, ihre gesamte Financial Supply Chain mit Internet- bzw. Cloud-basierten

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Lösungen zu optimieren. Die Kunden erwarten hier neben Kosteneinsparungen auch ein mehr an Bequemlichkeit und Zusatznutzen.

Die neuen Wettbewerber wollen oftmals nicht eine Vollbank für die Kunden ersetzen, sondern sie picken sich lukrative einzelne Bereiche heraus, in denen sie einen Vorteil haben und für die sie kein teures Filialnetz benötigen.

Auch im Kreditgeschäft etablieren sich FinTechs immer mehr als Teil der Branche. Denn gerade kleine Firmenkunden haben es dort einfacher, an Kredite zu kommen, als bei Banken. Insgesamt ist es nur eine Frage der Zeit und der Erziehung. Denn Kunden, die auch privat bevorzugt digitale Angebote nutzen, werden dies geschäftlich ebenfalls bevorzugen. Derzeit spielt den Banken noch in die Hände, dass gerade das Gros des Mittelstandes die meisten FinTech-Unternehmen noch gar nicht entdeckt hat. Wenn sich das ändert, ist zu erwarten, dass die Erträge des klassischen stationären Vertriebs nachhaltig erodiert werden.

Dies ist fatal, denn die Filialnetze verursachen nicht unerhebliche Fixkosten, weshalb auch die Rolle eines flächendeckenden Filialnetzes neu diskutiert werden muss. Auf der einen Seite schätzen auch Firmenkunden die Nähe zur Bank, auf der anderen Seite ist diese in Zeiten des Internets nicht mehr zwingend notwendig. Wo hier der goldene Mittelweg liegt, kann nur im Rahmen von Feldversuchen herausgefunden werden.

Zwischenzeitlich kombinieren auch FinTech-Unternehmen die Kosten- und Flexibilitätsvorteile einer Online-Plattform mit den Vorteilen einer regionalen Präsenz, wie das Beispiel creditshelf zeigt.

Bankenverantwortliche nehmen diese Bedrohung durch branchenfremde Wettbewerber zunehmend ernster und suchen nun etwas hektisch nach Möglichkeiten der Kooperation oder Übernahme. Sie haben erkannt, dass sie intelligent optimieren und Investitionen in ihre Zukunft tätigen müssen. Banken müssen dabei eine neue Balance anstreben, ihre Betriebskosten zu senken und dennoch die regulatorischen Bestimmungen zu erfüllen.

Auf jeden Fall bedarf es in den Banken einer ganzheitlichen Strategie, denn Art, Umfang und der Erfolg des Filialnetzes wird auch von den Back-Office-Prozessen determiniert. Investments in die jeweilige IT-Architektur und -Anwendung sind notwendig, um die Kosten auf lange Sicht zu senken und den wie auch immer ge-

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

arteten Firmenkundenvertrieb optimal zu unterstützen. Da somit bei den Kosteneinsparungen Grenzen bestehen, brauchen die Banken mittelfristig auch dringend neue Ertragsperspektiven, die sie sich über eine flexible und dynamische Entwicklung von Produkten schaffen müssen.

Ganz allgemein mangelt es den Banken derzeit noch an Innovationskultur, also der Fähigkeit, ergänzend zu traditionellen Prozessen und Geschäftsmodellen neue digitale Lösungen zu entwickeln. Auf der technischen Ebene haben viele Banken Probleme, beispielsweise BankingApps in den gesamten Bankprozess end-to-end zu integrieren.

Die digitale Transformation des (Filial-)vertriebs ist dann erfolgreich, wenn sämtliche Kanäle der Firmenkundenkommunikation mit einander vernetzt und diese vollständig in die Back-End-IT integriert sind. Nur dann können neue Produkte, Services und Informationen über mehrere Vertriebskanäle hinweg zur Verfügung stellen und die notwendigen neuen Ertragsquellen schaffen.

Dabei kommt es zwingend darauf an, dass der Kunde auf allen diesen Vertriebskanälen auf einen einzigen Prozess zugreift. Dazu müssen die einzelnen Kanäle entsprechend synchronisiert sein, sodass es für den Kunden keine Rolle mehr spielt, wenn er zwischen dem persönlichen Kontakt in der Filiale und den online betriebenen Kanälen hin und her wechselt. Die im einen Kanal gegebenen oder erhaltenen Informationen müssen auch im anderen sofort zur Verfügung stehen. Dies erfordert eine hohe Flexibilität und Interoperabilität der IT und der organisatorischen Schnittstellen.

Die deutschen Großbanken umschreiben dies mit Schlagworten „Digitale Filiale“ oder „Multichannelbank“ oder „Omnichannelbank“. Die dahinterstehende Umsetzung ist aber bisher nur in Teilen gelungen. Nach einer gewissen Anfangseuphorie scheitern viele tollen Ideen in der Realität dann doch an der IT-Implementierung (zu teuer, oder technisch gar nicht möglich) in den bestehenden Systemen oder an den Anforderungen der Finanzaufsicht.

Eine erfolgversprechende Strategie von Banken, Sparkassen und Volksbanken ist bisher noch nicht festzustellen. Sowohl die Großbanken wie auch die Dachverbände und Zentralinstitute im genossenschaftlichen und öffentlich-rechtlichen Bereich stricken derzeit an hauseigenen digitalen Lösungen. Dabei ist noch nicht erkenn-

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

bar, ob man willens und in der Lage ist, damit das eigene Filialnetz nutzenstiftend zu unterstützen und profitabel zu betreiben oder ob es sinnvoller erscheint, bestimmte Geschäftsarten und Produkte an FinTechs abzugeben bzw. diese gleich aufzukaufen.

Sicher erscheint aber, dass die Anzahl der Filialen mit Firmenkundenvertrieb sinken wird, wenn auch nicht in dem Masse wie im Privatkundengeschäft. Die Differenzierung innerhalb der Filialen wird noch stärker ausgeprägt werden in solche mit Vollangebot der Produkte und Dienstleistungen und solche, die nur Teile der Palette anbieten.

Aus geschäftspolitischer Sicht müssen Banken sich entscheiden, ob sie in den Wettbewerb mit den neuen Finanzierungsformen treten, diese wenn möglich selbst anbieten oder mit den Anbietern wie z.B. Online-Kreditplattformen kooperieren, denn diese werden sich aller Voraussicht schon aufgrund der enormen Größe des für sie potenziell adressierbaren Marktes nicht zurückziehen.

Kooperationen sind hier eine Möglichkeit zur Abhilfe. So können Kreditplattformen aufgrund der gewonnenen Erkenntnisse und ihres digitalen Wissens entweder geeignete Expertise vermitteln oder sogar selbst über die Banken – kostenlos oder entgeltlich – anbieten. Die Kreditprozesse der Fintechs sind derart effizient, dass sich etablierte Banken bereits heute dieser bedienen. Die Zukunft wird ein Nebeneinander von veränderten Banken und FinTechs sein, die ihre komparativen Vorteile ausspielen und damit den Kundennutzen erhöhen werden.

***

Über creditshelf wurde 2014 von Dr. Tim Thabe, Dr. Daniel Bartsch und Christoph Maichel gegründet. Das Unternehmen hat sich auf Betriebsmittelfinanzierungen für kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert. Die Kredite reichen von 100.000 Euro bis 2,5 Millionen Euro bei einer Laufzeit von maximal 12 Monaten. Das Team besteht heute aus 25 Personen und setzt sich zusammen aus ehemaligen Führungskräften internationaler Banken, die über langjährige Erfahrung im Kreditgeschäft, Risikomanagement und der Betreuung von Großinvestoren verfügen.

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

creditshelf setzt in der Risikoanalyse auf ein eigens entwickeltes Unternehmens-Scoringmodell, das sowohl auf traditionellen als auch nicht-traditionellen Verfahren („big data“) beruht. Gegenstand der Analyse ist dabei im Wesentlichen das Unternehmen und dessen Fähigkeit zum Kapitaldienst. Daneben stellt die Prüfung aber auch auf die wesentlichen handelnden Personen im Unternehmen ab, um auf diese Weise weitere relevante Risiken zu minimieren. Die Kredite werden nicht durch creditshelf selbst finanziert, sondern einem Netzwerk von professionellen und erfahrenen Investoren über einen Auktionsmechanismus zur Zeichnung angeboten.

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

Die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Finanzdienstleistungsindustrie in Deutschland

Bernd R. Müller

Digitalisierung und Industrie 4.0

Mit dem Begriff „Industrie 4.0“ wird ein weiterer Quantensprung in der Entwicklung industrieller Produktionstechniken umschrieben, in dessen Mittelpunkt die Verschmelzung der physikalischen (analogen) Produktion mit der virtuellen Welt steht. Ein Ergebnis dieser Verschmelzung soll die Entstehung von „Cyber-Physical-Systems“ (CPS) sein.[1] Menschen sollen nicht mehr primär Maschinen, sondern das zu fertigende Produkt steuern. Dazu müssen Produktionsmitarbeiter nicht mehr mit einzelnen Produktionsprozessen vertraut sein, sondern in der Lage sein im Sinne eines Koordinators Einzelkomponenten zu einem Endprodukt zusammenfügen zu können. Durch die digitale Vernetzung von Maschinen und Produkten sollen Objekte selbständig Informationen austauschen, Aktionen auslösen und wechselseitige Steuerungsvorgänge auslösen können. „Mit einem Chip ausgestattet, in dem alle Informationen über die Konfiguration gespeichert sind, wandert die Rohware durch die Arbeitsstationen. Digitale Helfer unterstützen die Menschen, nur die vorgegebenen Komponenten zu verbauen.“[2] Zukunftsszenarien besagen ferner, dass untereinander vernetzte Roboter künftig vermehrt Arbeitsprozesse ausführen, während Mitarbeiter in Produktion und Logistik Abläufe per Smartphone oder Tablet mit Blick auf das Endprodukt koordinieren, ohne mit der Herstellung von Einzelkomponenten befasst zu sein.[3] Beginnend mit der arbeitsteiligen Produktion in Fabriken, der Nutzung elektrischer Energie für die Fließband-

---

1 „Das heißt es entsteht eine Vernetzung zwischen Mensch, Maschine, Produkt, Objekt und IKT-System. Als Objekt werden Werkzeuge, Behälter und andere Hilfsmittel bezeichnet, die über Barcodes, Sensoren und Aktoren von passiven zu aktiven Ersatzmitteln in der Produktion mutieren. Maschinen können neben dem Bediener (= Mensch) mit anderen Maschinen auch mit den Objekten und Produkten kommunizieren, so dass permanent Informationsströme, beispielsweise über Auftragsbestand, Material- oder Wartungsbedarf, vorhanden sind.“ Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung : IAB-Forschungsbericht 8/2015. S.12.

2 Wocher, Martin: Die Digitalisierung des Lebens. In: Handelsblatt Nr. 207 vom 26.10.2016. S. 24.

3 Vgl. Stefan, Hartung : Die deutsche Wirtschaft denkt voraus. In: Handelblatt Nr. 75 vom 18.04.2018. S. 16ff.

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.

produktion und durch die Integration von Computern in die Fertigung, wird mit der Vernetzung von Maschinen, Stoffen und Produkten eine weitere Evolutionsstufe erreicht, die mit der Bezeichnung „Industrie 4.0 umschrieben wird. Schätzungen zufolge, sollen mit der Vernetzung von Maschinen, Fahrzeugen und Elektronikgeräten – ein neuer Trend, der mit dem Begriff „Internet der Dinge“ umschrieben wird – weltweit Umsätze von ca. 770 Mrd. USD generiert werden.[4] Ob (mittelständische) Unternehmen in Deutschland jedoch das Ausmaß der digitalisierungsbedingten Veränderungen in der Produktion erkannt haben, ist fraglich. Umfragen zeigen, dass nur etwa 20% der befragten Unternehmen von einer Veränderung des eigenen Geschäftsmodells ausgehen. Die Mehrheit der Firmen reduzieren die anstehenden Veränderungen auf die Digitalisierung des bestehenden Geschäftsmodells oder von analogen Prozessen. Dagegen sehen gegenwärtig lediglich etwa 30% der Unternehmen den Digitalisierungstrend als Chance zum Aufbau neuer Geschäftsmodelle.[5]

Die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Beschäftigung wird unterschiedlich beurteilt. Pessimisten gehen davon aus, dass die Arbeitsplätze von Mitarbeitern, die beispielsweise geringqualifizierte Helfertätigkeiten in der Produktion ausüben, unmittelbar bedroht sind.[6] „3,4 Millionen Stellen in den kommenden fünf Jahren sollen nach Angaben des Branchenverbandes Bitkom hierzulande wegfallen, weil Roboter oder Algorithmen die Arbeit übernehmen. Angesichts von aktuell knapp 33 Millionen sozialversicherungspflichtig Beschäftigten entspräche das mehr als jeder zehnten Stelle. Jedes vierte Unternehmen mit mehr als 20 Mitarbeitern sieht sich durch die Digitalisierung gar in seiner Existenz bedroht.“[7]

Dem halten Unterstützer des Digitalisierungstrends entgegen, dass in Deutschland der Umsatz für Industrie 4.0-Lösungen zwischen 2015 und 2018 von ca. 4,0 Mrd. €

---

4 Vgl. Kerkmann, Christof: Aufbruch in die vernetzte Welt: In: Handelsblatt Nr. 19 vom 26.01.2018. S. 17.

5 Vgl. Jansen, Jonas: Die gefährliche Selbstüberschätzung in der Digitalisierung. In: FAZ Nr. 82 vom 09.04.2018. S. 22.

6 „Insgesamt liege der Anteil der sozialversicherungspflichtigen Arbeitnehmer, deren Tätigkeiten zumindest im Grundsatz auch von Computern oder Robotern übernommen werden könnten, derzeit bei etwa 25 Prozent, schreiben die Forscherinnen Katharina Dengler und Britta Matthes. Bei einfachen Helfertätigkeiten liege der Anteil der Betroffenen mit hohem Substituierbarkeitspotential gar bei 58 Prozent.“ o.V.: Roboter und Computer könnten jede vierte Arbeitskraft ersetzen. In: FAZ Nr. 40 vom 16.02.2018. S. 21.

7 o.V.: Digitalisierung zerstört 3,4 Millionen Stellen. In: FAZ Nr. 26 vom 02.02.2018. S. 15.

Dieses Werk ist copyrightgeschützt und darf in keiner Form vervielfältigt werden noch an Dritte weitergegeben werden.
Es gilt nur für den persönlichen Gebrauch.