



DER SPIEGEL

### Direktbank

2003 gegründet  
seit 2009 Banklizenz  
Firmensitz: München  
Vorstandschef: Matthias Kröner  
Mitarbeiter: 59

# -1,9 Mio. €

Konzernergebnis  
1. Halbjahr 2013



### Kreditplattform

2013 gegründet  
Firmensitz: Berlin  
Mitgründer: Dominik Steinkühler  
Mitarbeiter: 102

# 2 Mrd. €

Kreditvolumen sind in den  
nächsten Jahren geplant



### Kreditplattform

2005 gegründet  
Firmensitz: London  
Chef: Giles Andrews  
Mitarbeiter: 52 in London

# ca. 400 Mio. £

Kreditvolumen 2013

FINANZMÄRKTE

# David gegen Goliath

Wendige Start-ups attackieren die etablierten Banken. Sie vermitteln Kredite und andere Geldgeschäfte zu günstigen Konditionen im Netz. Noch ist es ein Kampf mit ungleichen Waffen, doch die Finanzwelt steht vor gewaltigen Veränderungen.

Vor ein paar Wochen machte Martin Zielke eine Fortbildungsreise. Der Commerzbank-Vorstand für Privatkunden verließ sein Büro in Frankfurts höchstem Bankturm für eine Stippvisite in einem Hinterhof in der Münchner Maxvorstadt, einem Viertel, das so gar nichts Glamouröses hat. Doch die Suche nach der Zukunft des Bankgeschäfts trieb den Manager her.

In dem Hinterhof entwickeln auf zwei Etagen eines funktionalen Bürogebäudes die Mitarbeiter der Fidor Bank Angebote für „Digital Natives“. Für Menschen also, die mit Internet und Mobiltelefon aufge-

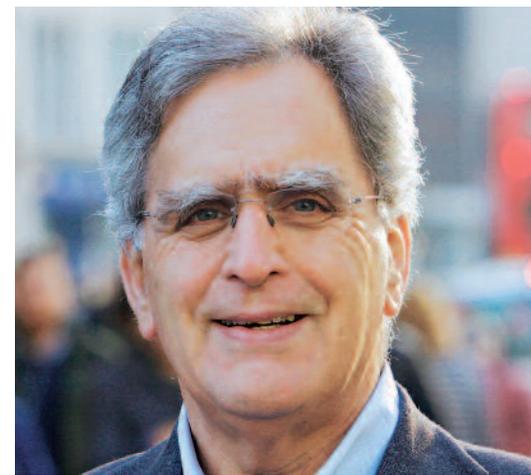
wachsen sind. Die Bank wurde 2009 von Matthias Kröner gegründet. Zusammen mit seiner Kunden-Community hat der drahtige Endvierziger, der bei der Arbeit gern Jeans und Pullover trägt, ein „Moneyfest für modernes Cash-Management“ verfasst.

Kröner erzählte dem Besucher aus Frankfurt vom Geld-Notruf, über den Kunden auf die Schnelle einen Minikredit an ihr Smartphone schicken lassen können; er sprach von 66-Sekunden-Banking, vom Konto als digitalem Lebensmittelpunkt und der Bank als offenem System.

Als er fertig war, fragte der Commerzbanker Zielke: „Und wie bringe ich das alles in die Filiale?“

Kröner sagt: „Die Filiale ist tot.“

Es gibt derzeit häufig solche Begegnungen zwischen alter und neuer Bankenwelt. Im Schatten der etablierten Geldkonzerne sind in den vergangenen Jahren Dutzende Start-ups entstanden, die Finanzdienstleistungen anbieten und dabei voll auf neue Technologien setzen. Und es werden immer mehr. Binnen fünf Jahren haben sich die Investitionen in Neugründungen aus der Finanzbranche verdreifacht, auf drei Milliarden Euro im Jahr 2013.



the currency cloud

## Internationaler Zahlungsverkehr

2012 gegründet

Firmensitz: London

Chef: Michael Laven

Mitarbeiter: 35

# 400 Mio. \$

monatlich abgewickelte  
Zahlungen

MATTHIAS LUEDECKE: MICHAEL CRABTREE; ANEL GRIGESCU/ANF

Auslandsüberweisungen, und Anbieter wie GoCardless oder The Currency Cloud vereinfachen für Firmen und Verbraucher den Zahlungsverkehr.

Noch kämpft die FinTech-Industrie wie ein David gegen Goliath, und manch ein Newcomer wird eingehen, noch ehe er seine digitale Steinschleuder gegen die übermächtigen Banken richtig in Stellung gebracht hat. Dennoch könnten die Startups und ihre Geschäftsmodelle die Finanzbranche ähnlich dramatisch verändern wie einst Amazon den Buchhandel oder iTunes das Musikgeschäft.

Die Unternehmensberatung Accenture erwartet, dass traditionelle Banken in Nordamerika bis zum Jahr 2020 mehr als ein Drittel ihres Marktanteils verlieren. In Europa dürfte es ähnlich kommen.

Als Gewinner sieht Accenture neue Anbieter, die sich „wie Rennbote im Vergleich zu Segelschonern“ bewegen. Aber auch Internetkonzerne wie Google, Apple oder Amazon und solche Banken, die mit den Technologiefirmen kooperieren, profitieren vom Trend zur Digitalisierung.

„Wir werden in den nächsten zehn Jahren unglaubliche Veränderungen in der Bankenwelt sehen“, glaubt Christoph Kaserer, Professor für Finanzmanagement und Kapitalmärkte an der Technischen Universität München.

Michael Laven treibt diesen Wandel in einem Großraumbüro am Rande des Londoner Finanzdistrikts voran. Laven, der mit seinen strubbeligen, grauen Haaren eher an Christian Ströbele als an einen Banker erinnert, gilt als eine Art Grandseigneur der FinTech-Szene. Mehrere solcher Start-ups hat er in den vergangenen 15 Jahren entwickelt, seit 2012 führt er The Currency Cloud.

Hinter dem wolkigen Namen verbirgt sich eine Software-Firma, die kleinen Unternehmen günstige Auslandsüberweisungen in verschiedenen Währungen ermöglicht. Zahlungen in Höhe von 400 Millionen Dollar werden über die Currency-Cloud-Software monatlich getätigt, Tendenz schnell steigend. Weil auch Mittelständler immer mehr globale Geschäfte betreiben, wächst der internationale Zahlungsverkehr rapide.

Laven hat sich mit einem früheren Manager der Dresdner Bank zusammengesetzt, der erlebt hat, wie kleine Firmen von den Großbanken vernachlässigt werden. In der FinTech-Szene tummeln sich viele Ex-Banker, die die starren Strukturen ihrer Branche satt haben.

So geht es auch den Kunden, glaubt Laven. „Vor zehn Jahren haben die Leute den Banken fast bedingungslos vertraut. Jetzt hören sie jede Woche, dass etwas falsch läuft. Ihr Vertrauen ist erschüttert.“ Neue Anbieter sind davon unbelastet.

Deshalb bekommen sie auch politische Unterstützung. „Unser Marktanteil ist noch klein, aber politisch kämpfen wir

weit über unserer Gewichtsklasse“, sagt Laven. „Wir haben es geschafft, die Diskussionshoheit über die Zukunft des Bankgeschäfts zu gewinnen.“

Nirgendwo ist das so sichtbar wie in London. Dort treffen sich regelmäßig führende Vertreter der Regierung, der Finanzaufsicht und der Bank of England mit den Chefs der Mini-Firmen. In Großbritannien wird das Bankgeschäft von wenigen Großbanken dominiert, deshalb wollen Regierung und Aufsichtsbehörden neue Wettbewerber. Haben die neuen Finanzfirmen Erfolg, können sie das Image der City aufpolieren, Jobs schaffen und für besseren Service sorgen.

Deshalb hat die Regierung einen eigenen Regulierungsrahmen für Plattformen geschaffen, auf denen Internetanbieter Kredite von Investoren an Verbraucher und kleine Firmen vermitteln. Künftig sollen die Anlagen auf solchen Plattformen unter bestimmten Voraussetzungen sogar als steuerbefreite Sparkonten anerkannt werden. Analysten schätzen, der britische Markt für solche Kredite könne so binnen zehn Jahren von rund einer Milliarde auf 45 Milliarden Pfund wachsen.

Das sind glänzende Aussichten für Giles Andrews, den Chef von Zopa. Am britischen Markt für unbesicherte Privatkredite hat Zopa einen Anteil von zwei Prozent, im letzten Jahr hat sich das Kreditvolumen verdoppelt. „In den nächsten fünf Jahren können wir 20 Prozent erreichen“, glaubt Andrews.

Optimistisch stimmt ihn der marode Zustand der Platzhirsche. „Banken sind die einzige Branche, die trotz enormer Produktivitätssprünge in der gesamten Wirtschaft schlechter geworden ist“, sagt Andrews. Das liege daran, dass traditionelle Institute technologisch auf dem Stand der neunziger Jahre arbeiteten.

Mit ihren großen Filialnetzen und über Jahrzehnte zusammengeflackten IT-Systemen arbeiten Finanzkonzerne ineffizient und teuer. Außerdem sind die Aufsichtsräte weitgehend frei von IT-Fachwissen und werden von der Generation 60 plus dominiert. Experten wie Markus Nöth von der Uni Hamburg sehen in Deutschland vor allem Sparkassen unter Druck, die ihre Filialnetze schon aus politischen Gründen nicht einfach abbauen können. „Neue Anbieter haben das Problem nicht, sie fangen auf der grünen Wiese an.“

Sie können viele Leistungen günstiger anbieten und besser auf die Bedürfnisse einer Generation zuschneiden, die von Google und Facebook dazu erzogen wurde, sich jederzeit und überall mit dem Smartphone durchs Leben zu navigieren. Selbst Sicherheitsstandards für Datenschutz und zur Abwehr von Hackern können kleine FinTechs leichter erfüllen, weil sie vom Start weg mit der neuesten Soft-

ware arbeiten, sagt Bankenprofessor Kaserer.

So brechen bislang von Banken beherrschte Märkte auf. Besonders lukrativ ist für die neuen Wettbewerber der Zahlungsverkehr, weil hier die Banken bei den Gebühren oft unverschämt zugreifen.

Ismail Ahmed, der im Londoner Westen die Firma WorldRemit führt, attackiert den Quasi-Monopolisten für private Geldtransfers ins Ausland: Western Union. Die amerikanische Firma kassiert Gebühren von teilweise weit über zehn Prozent, oft von den Ärmsten der Armen, die Geld an ihre Familien in der Heimat schicken. Afrikanische oder asiatische Gastarbeiter in Europa und den USA konnten bislang nur auf informelle Netzwerke kleinster Agenturen ausweichen, die das Geld oft physisch transportierten.

Bei WorldRemit können Kunden online oder über Smartphones Zahlungen anweisen, die Empfänger erhalten die Beträge auf Wunsch als direkten Transfer zu ihren mobilen Geldbörsen.

„Wir wollten vom ersten Tag an global agieren und Alternativen zu Western Union anbieten“, sagt Firmenchef Ahmed, der früher für die Vereinten Nationen an besseren Geldtransfersystemen arbeitete. Mittlerweile finanziert ihn die Risikokapitalfirma Accel mit 40 Millionen Dollar.

Auch Taavet Hinrikus hat seine Firma TransferWise mit seinem Freund Kristo Käärmann aus Frust über die hohen Überweisungsgebühren gegründet. Sie betreiben eine Art virtuelle Tauschbörse, über die Kunden Geld in 20 Währungen über Grenzen hinweg überweisen können. Bis vergangenen Herbst habe TransferWise 300 Millionen Euro um die Welt geschickt, in Kürze will die Firma die Milliardengrenze knacken.

„Die Digitalisierung hat die Telefonie, den Musikvertrieb, die Reise- und viele andere Branchen billiger, schneller und transparenter gemacht“, sagt Hinrikus. „Jetzt verlangen die Kunden das auch von den Banken.“

Hinrikus ist auch ein Beispiel dafür, wie die neuen Anbieter Marketing und Selbstdarstellung beherrschen, mit weit kleineren Budgets als die Banken. Vor allem über soziale Netzwerke verbreiten sie ihre Botschaften, provozieren die Banken und umgarnen die Kunden.

Bei dem deutschen Kreditvermittler Lendico hängen Steckbriefe von legendären Bankräubern wie John Dillinger an der Wand des Großraumbüros. Mit dem einstigen „Staatsfeind Nummer

eins“ hat Dominik Steinkühler mit seinem BWL-Studenten-Look wenig gemein, doch der Mitgründer von Lendico und seine Kollegen sehen sich als „gute Bankräuber“.

Wie schnell die FinTech-Start-ups den Banken Marktanteile abjagen werden, ist allerdings selbst in der Branche umstritten. Lendico will keine halben Sachen machen. Die Firma ist das neueste Projekt der Samwer-Brüder und ihrer Start-up-Fabrik Rocket Internet. Die Internetunternehmer kopieren innovative Geschäftsmodelle, die meistens schon in Amerika erprobt sind, und versuchen sie in Europa zum Erfolg zu führen.

Ende 2013 ging Lendico in Deutschland an den Start, alle vier bis sechs Wochen werden Dependancen in weiteren Ländern eröffnet. Weil in jedem Land andere regulatorische Bedingungen herrschen, sehen Wettbewerber die Pläne jedoch skeptisch.

In Deutschland sind Konsumentenkredite im Volumen von rund 200 Milliarden Euro im Umlauf, ein Prozent davon, also zwei Milliarden, möchte Lendico binnen weniger Jahre zu sich holen. „Seit 2007 haben Banken viel dafür getan, dass Verbraucher Aversionen gegen sie entwickeln. Mit Lendico sehen wir, dass die Leute dankbar sind für Alternativen“, sagt Steinkühler.

Später könnte Lendico auch Immobilienkredite vergeben. Schon an diesem

Montag schicken die Samwers die neue Firma Zencap an den Start, um parallel zu den Verbrauchern auch Kleinunternehmen über das Internet mit Krediten zu beglücken. In London hat der deutsche Ex-Goldman-Sachs-Mann Christoph Rieche mit Iwoca eine ähnliche Kreditplattform für E-Commerce-Händler schon zum Laufen gebracht.

Ohne Banken kommen die Geldunternehmer allerdings nicht aus. Sie haben meist keine Banklizenz, gerade in Deutschland sind die regulatorischen Hürden dafür hoch. „Noch brauchen diese Anbieter die Banken, um Zahlungen abzuwickeln“, erklärt Bankenprofessor Kaserer. „Aber die Wertschöpfung entsteht ja nicht bei der Abwicklung, sondern durch den Zugang zum Kunden.“

Fidor-Chef Kröner ist überzeugt, dass neue Anbieter den Banken nach und nach ihre Kundenbeziehung wegnehmen, so dass den Banken nur noch eine Art Versorgerfunktion im Hintergrund bleibt. Die Digital-Banker sind sich sicher, dass sie am längeren Hebel sitzen. Im Internet lassen sich ihrer Ansicht nach effizienter Neukunden gewinnen als in Filialen.

Deshalb fürchten die etablierten Banken nichts so sehr wie einen Angriff von Google, Apple oder Amazon.

Die erreichen mit weit geringeren Kosten Hunderte Millionen Nutzer und binden sie schon jetzt mit eigenen elektronischen Bezahlsystemen wie Google Wallet an sich. Was, wenn sie sich eines Tages als echte Banken positionieren?

Alibaba ist da schon einen Schritt weiter. Der größte chinesische Internetgigant, der gerade einen Börsengang in New York plant, gehört zu den ersten fünf privaten Firmen, die demnächst in China eine Banklizenz erhalten sollen.

Das Beispiel Alibaba zeigt auch, dass manche Schwellenländer den Westen bei der Modernisierung des Bankgeschäfts überholen könnten, weil sie einfach ein paar Entwicklungsstufen überspringen.

Werden die Banken deshalb aussterben wie die Dinosaurier?

„Nein, das wird nicht passieren“, sagt Chris Skinner, Vorsitzender des Londoner Netzwerks Financial Services Club, das sich mit der Zukunft des Bankgeschäfts befasst. Die meisten Bankkunden sind noch immer träge, gerade in Deutschland. „Die Leute verlassen nicht so leicht die vermeintlichen sicheren Häfen, die Großbanken in den Augen vieler immer noch sind.“

MARTIN HESSE



Londoner Finanzdistrikt: „Rennbote im Vergleich zu Segelschonern“

IMAGBOKER / IMAGO