



🕒 09 August 2019, 06:00 (CEST)

Studienergebnisse von Barkow Consulting und solarisBank: SME-Kredite der deutschen Banken sind Wertvernichter

Digitalisierung als Königsweg aus dem Ertragsdilemma

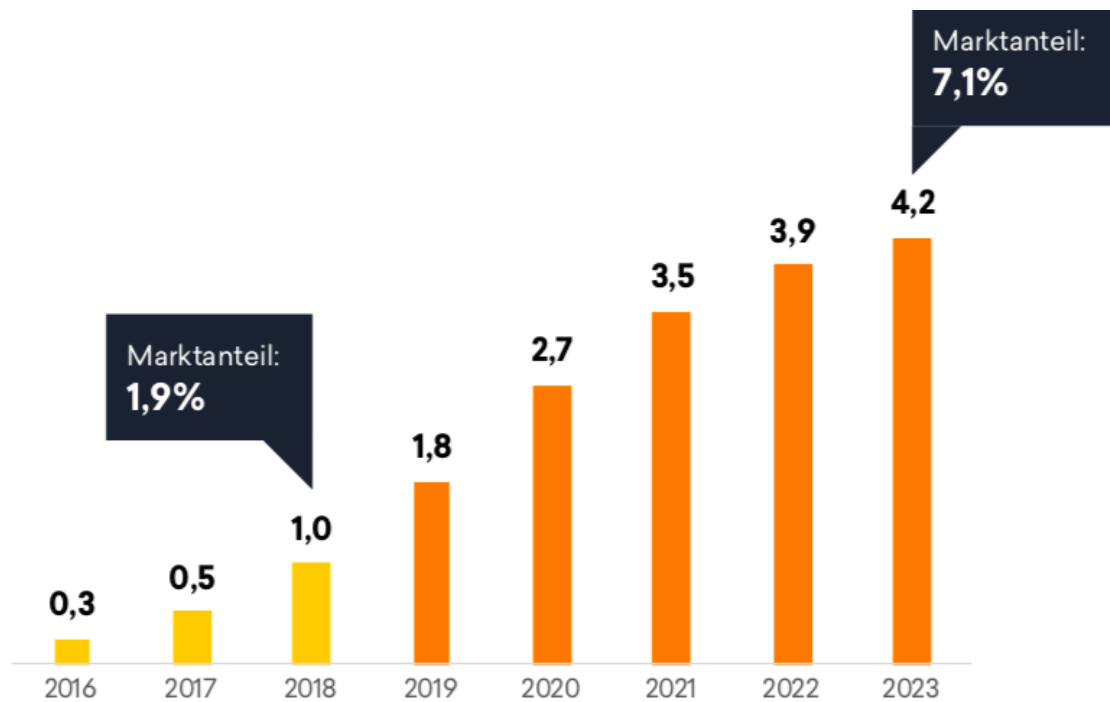
Berlin, 07.08.2019 – Die Kreditvergabe an kleine und mittelständische Unternehmen (eng. small and medium-sized enterprises – kurz: SMEs) gehört für fast alle deutschen Banken zum Kerngeschäft. Erstmalig hat nun eine Studie diesen Markt in Deutschland umfassend analysiert. Laut der Ergebnisse der Studie von Barkow Consulting und der solarisBank liegt der Kreditbestand von SME-Krediten aktuell bei über EUR 200 Mrd. mit einem Wachstum von fast 7% pro Jahr. Dennoch: Aufgrund von Margenrückgang und permanent steigenden Eigenkapitalanforderungen stehen deutsche Banken vor einem massiven Strukturproblem. Denn seit 2009 liegt die Eigenkapitalrendite von SME-Krediten durchschnittlich um 2,1% unter den Eigenkapitalkosten. Zudem erhöht sich der Druck im SME-Kreditmarkt durch das starke Wachstum von neuen, digitalen Unternehmen. Auch das Marktsegment der digitalen SME-Kreditanbieter wurde in dieser Studie zum ersten Mal eingehend untersucht.

Milliardenmarkt mit hohem Wachstum aber struktureller Ertragsschwäche

Sie repräsentieren die deutsche Wirtschaft: 99,5% aller deutschen Unternehmen können aktuell dem Segment der SMEs zugeordnet werden. Dazu werden Unternehmen gezählt die bis zu 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen sowie bis zu EUR 50 Mio. Umsatz pro Jahr erwirtschaften. Für die deutschen Banken stellen sie einen unentbehrlichen Rückhalt dar. Laut der Studie beträgt der Bestand an SME-Krediten aktuell EUR 219 Mrd. bei einem Wachstum von 6.9% pro Jahr. Damit wächst dieses Kreditsegment stärker als beispielsweise die Bereiche der privaten Baufinanzierung (4,9% p.a.) oder Konsumentenkredite (0,8% p.a.). Seit Mitte 2015 sind die Zinserträge aus dem SME-Geschäft für deutsche Banken dabei um fast 20% gestiegen. Ende 2018 erreichten sie fast EUR 5 Mrd. und machten damit etwa 6% der Gesamtzinserträge deutscher Banken aus.

Aber: Die deutschen Banken haben im SME-Kreditmarkt ein deutliches Strukturproblem. Ein markanter Margenrückgang von 12% seit Mitte 2016 sowie steigende Eigenkapitalforderungen führen dazu, dass deutsche Banken mit SME-Krediten nur noch knapp 75% ihrer Eigenkapitalkosten erwirtschaften. Im ökonomischen Sinne ist das SME-Kreditgeschäft somit wertvernichtend. Momentan können Banken die Ertragsbelastung noch durch die außergewöhnlich niedrigen Risikokosten kompensieren. Künftig wird aber eine deutliche Effizienzsteigerung vonnöten sein, um die strukturelle Ertragsschwäche zu beheben.

Marktanteil digitaler Anbieter könnte von aktuell 2% in fünf Jahren auf 7% ansteigen



Neugeschäft p.a., in € Mrd.

Dieser dringend benötigten Effizienzsteigerung haben sich die digitalen Anbieter wie Fintechs oder Neo-Banken im SME-Kreditgeschäft verschrieben. Die Studie von solarisBank und Barkow Consulting gibt erstmalig einen detaillierten Überblick über den Markt und konnte 21 Anbieter identifizieren, die einen digitalen SME-Kredit in Deutschland vergeben oder vermitteln. Der digitale SME-Kredit zeichnet sich durch einen zumindest teilweise automatisierten Kreditvergabeprozess aus, der über das Internet initiiert wird. Dabei beträgt das Volumen des Kredites höchstens EUR 1 Mio. Obwohl viele der digitalen Anbieter erst wenige Jahre am Markt sind, ist bereits starkes Wachstum erkennlich: Allein in 2018 wurden über diese schon fast EUR 1 Mrd. an digitalen SME-Krediten vermittelt. Dies entspricht einem Marktanteil von fast 2% am Neukreditvolumen. Unter Berücksichtigung des historischen Wachstums von digitalen Hypotheken erscheint ein Ansteigen des Marktanteiles digitaler SME-Kredite auf 7% in fünf Jahren möglich. Getragen werden Nachfrage und Wachstum des Marktes von einem starken Kundenbedürfnis. So bezeichnen deutsche SMEs zu viel „Papierkram“ und zu lange Prozesse als Hauptprobleme bei der Kreditvergabe. Unternehmen wollen einen einfachen und schnellen Kreditprozess, den vor allem digitale Anbieter gewährleisten können.

"Wir sehen, dass mit der SME-Kreditvergabe das Brot und Butter-Geschäft vieler deutscher Banken unter erheblichem Ertragsdruck steht. Dazu trägt neben den ökonomischen Rahmenbedingungen vor allem bei, dass viele traditionelle Banken noch immer kein adäquates, digitales SME-Kreditprodukt am Markt haben, welches einerseits die modernen Kundenbedürfnisse erfüllt und andererseits durch niedrige Prozesskosten punktet. Hier gibt es enormen Nachholbedarf."

— Jörg Diewald, Chief Commercial Officer solarisBank



"Die Studie zeigt deutlich: Die Zukunft des SME-Kreditgeschäfts ist digital. Wenn sich die deutschen Banken jetzt nicht bewegen, drohen ihnen mittel- bis langfristig ähnlich hohe Marktanteilsverluste wie seinerseits bei der Digitalisierung der Baufinanzierung."

— Peter Barkow, Geschäftsführer Barkow Consulting



Die komplette Studie „Der digitale SME-Kredit in Deutschland“ kann ab jetzt unter <https://solarisbank.com/de/sme-studie/> heruntergeladen werden.

Über solarisBank AG

Die solarisBank ist die erste Banking-as-a-Service Plattform mit Vollbanklizenz, die es Unternehmen ermöglicht eigene Finanzprodukte anzubieten. Partner der solarisBank können per API-Anbindung an die Plattform nicht nur die solarisBank-Produkte im Bereich Payments, Kreditgeschäft sowie Digital Banking beziehen, sondern auch auf Services von auf der Plattform integrierten Drittanbietern zugreifen. Dadurch kreiert die solarisBank ein technologisch hochentwickeltes Banking-Ökosystem für etablierte Digitalunternehmen, Fintechs sowie Banken und Corporates.

Das in Berlin ansässige Unternehmen wurde 2016 gegründet und wird von dem Vorstandsvorsitzenden Roland Folz, den Vorständen Jörg Diewald und Andreas Bittner sowie CPO Jörg Howein und CTO Hima Mandali geführt. Thom Rasser wird das Führungsteam in Zukunft als CFO verstärken. Insgesamt haben namhafte Investoren wie BBVA, Visa, Lakestar, ABN Amros Digital Impact Fund, Arvato Financial Solutions, SBI Group oder FinLeap über 95 Millionen Euro in das Unternehmen investiert.

Über Barkow Consulting GmbH

Barkow Consulting ist ein in Deutschland führendes Research-, Analyse- und Beratungshaus mit Fokus auf den Finanz- und Immobiliensektor. Zu Barkow Consultings Kunden gehören Marktführer aus den Bereichen Banking, FinTech, Asset Management, Consulting sowie Verbände. Diese nutzen Barkow Consultings Daten- und Analyseprodukte zur Beantwortung strategischer Fragestellungen, sowie zur Positionierung bei Zielkunden oder in den Medien. Barkow Consulting hat für seine Kunden in den letzten Jahren über 3.000 nationale und internationale Medienerwähnungen generiert. Selber wurde Barkow Consulting in dieser Zeit um die 2.500 Mal in der nationalen und internationalen Presse zitiert, davon über 700 Mal in deutschen Leitmedien.



Philipp Blankenagel

E: philipp.blankenagel@
solarisbank.de

VP Communications & Marketing

[PBlankenagel](#)

ÜBER SOLARISBANK

solarisBank, the tech company with a banking license, enables companies to offer their own financial products with its banking-as-a-service offering. Through APIs, partners gain access to solarisBank's platform services including payments and e-money, lending, digital banking as well as services provided by integrated third party providers. Through this, solarisBank creates a highly developed technological banking ecosystem for fintechs, established digital companies, as well as banks and corporates.

The Berlin-based company was founded back in 2016 and is led by CEO Dr. Roland Folz, board members Jörg Diewald and Andreas Bittner, as well as CFO Alexander Engel and CPO Dr. Jörg Howein. To date, solarisBank

has raised more than EUR 95 million from renowned investors, including BBVA, Visa, Lakestar, ABN AMRO's Digital Impact Fund, Arvato Financial Solutions, SBI Group, Finleap and yabeo.

www.solarisbank.com

 pr.co



solarisBank