

3. BDL Forum Digitalisierung

***Kollaboration mit Finanzierungsplattformen
Vorteile auf allen Seiten ?!***

02. Oktober 2018



FinCompare

Das Finanzierungsportal für den Mittelstand

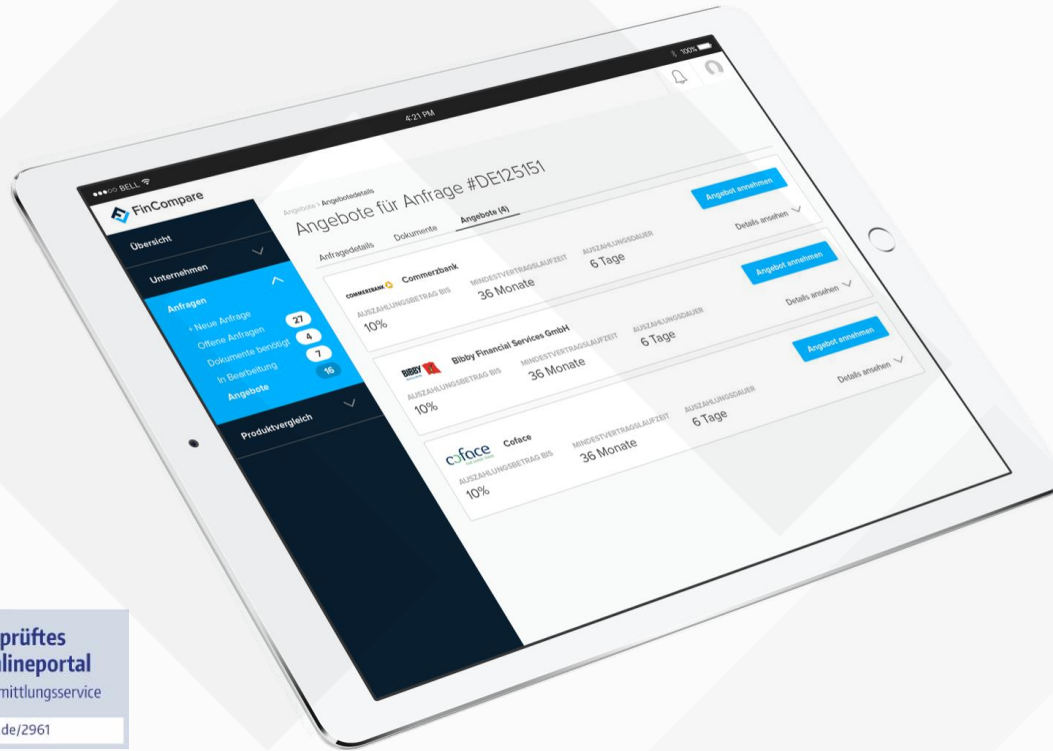
AGENDA

- Kurzpräsentation FinCompare
- Exemplarische Anfragen bei FinCompare
- FinTech/ Start-Up vs. „old economy“
- Diskussion

FINCOMPARE

AUF EINEN BLICK

FinCompare ist das führende Finanzierungsportal für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) in Deutschland



ZIELGRUPPE: **KMU aller Branchen**

PRODUKTE: **Kredit, Leasing, Factoring, Einkaufsfinanzierung**

USP: **Digitale Antragsstrecke und Konditionsvergleich**

NETZWERK: **Über 200 Finanzierer**

ANGEFRAGTES VOLUMEN: **Über 1,5 Mrd. Euro**

ANKERINVESTOR: **ING-DiBa**

STANDORT & TEAM: **Berlin, 40 Mitarbeiter**

www.fincompare.de

TÜV
SAARLAND
Geprüftes
Onlineportal
Vermittlungsservice

01/2018 tuev-saar.de/2961

Wirtschafts
Woche

Handelsblatt

finanzen net

Süddeutsche Zeitung

 FinCompare

PROBLEM

75% der KMU haben deutlichen Handlungsbedarf, um ihre Finanzierungs- und Bankensituation zu verbessern*



Abhängigkeit von Hausbank

- Konventionelle Anbieter auf eigenes Produktportfolio beschränkt (fehlende objektive Beratung)
- Mittlere Bonitäten „unterversorgt“ aufgrund ungünstiger Stückkosten und zunehmender Regulierung



Ineffiziente Prozesse

- Zeitintensive Suche nach passendem Anbieter und Produkt
- Hoher Aufwand und unterschiedliche Anforderungen bei Aufbereitung von Unterlagen



Hohe Intransparenz

- Angebotsvielfalt alternativer Finanzierungslösungen oft nicht bekannt (“Unbundling”)
- Kein wirklicher Preis- und Servicevergleich möglich (Konditionen, Vertragsbestandteile, etc.)

EXEMPLARISCHE ANFRAGEN BEI FINCOMPARE



International tätige Spedition mit rund EUR 70 Mio. Gruppenumsatz, Flotte von ca. 250 Fahrzeugen



Kunde wollte einen Finanzierungspartner/Finanzierungsrahmen für weitere 10-15 LKW geordnet wissen



Kontakt über Outbound-Kanal (vor DSGVO)



Leasingrahmen über 1,5 Mio. Euro (bereits ausgeschöpft)

EXEMPLARISCHE ANFRAGEN BEI FINCOMPARE



Druckgussunternehmen mit knapp EUR 10 Mio. Umsatz,
47 Mitarbeiter, gegründet 1982



Kunde wollte Factoring (und hat bis heute weiter eine
Einkaufsfinanzierung sowie 2 Leasingverträge abgeschlossen)



Kontakt über Empfehlung



Factoringrahmen über 1,3 Mio. Euro (EF 200Tsd, Leasing 220 Tsd)

EXEMPLARISCHE ANFRAGEN BEI FINCOMPARE



Stadtwerke

Kunde hat durch Fehlentscheidungen hohes negatives Ergebnis erzielt.
Externer Berater wurde zur Optimierung eingesetzt.

- 2 Factoringlinien über zusammen 125 Mio. Euro
- Leasinglinien 5 Mio. Euro
- Kreditlinie 5 Mio. Euro
- Immobilien SLB 15 Mio. Euro.



Kontakt über Webseite



Mandatierung von FinCompare + Besuchsvereinbarung mit FIs

FINTEC VS. OLD ECONOMY

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich bin im Internet auf Ihre Kontaktdaten gestoßen. Wir planen beginnend 12/2018 und folgend 06/2019 eine Investition im Wesentlichen in die Automatisierung von Produktionsmaschinen. Einen Investitionsantrag habe ich Ihnen beigefügt. Bitte teilen Sie mir mit, ob Sie uns dafür ein Partner sein können und daran interessiert sind, uns ein Angebot zu erstellen. Für ein erstes Bild über unser Unternehmen besuchen Sie uns bitte auf unserer Homepage. Danke für Ihre Nachricht und bis dahin !

Anhang: 11-seitiger – professionelle Beschreibung und Investitionsübersicht

FINTEC VS. OLD ECONOMY

Was ist der Unterschied...

FINTEC VS. OLD ECONOMY



Die Zeit ist reif für einen Umbruch – und für Umdenken

Die Versicherungsbranche ist bei Weitem nicht die Erste, die vor solch einem Umbruch steht. Banken, Taxis, Hotels und Tourismus – viele wurden durch neue Technologien und junge Unternehmen auf den Kopf gestellt. Und immer wieder beobachte ich die gleichen Reaktionen und Emotionen seitens der großen, etablierten Marktteilnehmer: Neugier und konstruktive Kritik auf der einen Seite, Angst und aggressive Machtgebärden auf der anderen.

<https://www.deutsche-startups.de/2016/04/19/der-merkwuerdige-umgang-der-old-economy-mit-start-ups/>

FINTEC VS. OLD ECONOMY



Der Unterschied zu traditionellen Unternehmen besteht vor allem darin, dass Startups neue Dinge systematisch ausprobieren. Sie bringen kein fertiges Produkt auf den Markt, sondern zunächst einen Prototypen. Dieser wird durch ständiges radikales Testen – und zwar nicht in einer Testumgebung wie bei Marktforschungsinstituten, sondern in der Realität, direkt beim Nutzer – stetig hinterfragt, adaptiert und im Sinne des Kunden verbessert. Im Vordergrund steht eine lösungsorientierte Denkweise....

...Build – measure – learn. Repeat.

<https://www.startplatz.de/was-die-old-economy-von-startups-lernen-kann-i/>

FINTEC VS. OLD ECONOMY



Das Verhältnis von Banken und Fintechs hat sich in den vergangenen Jahren erheblich gewandelt. Viele Fintechs, die als Angreifer der traditionellen Banken gestartet sind, sind mittlerweile zu Partnern der Kreditinstitute geworden. Andersherum sind auch viele Banken innovativer als früher, vor allem durch den Druck der Fintech-Angebote...

<https://www.linkedin.com/pulse/wind-change-%C3%BCber-die-daseinsberechtigung-von-der-kunde-dirk-rudolf/>

FINTEC VS. OLD ECONOMY



Sehr leistungsorientiert, sehr leidensfähig



Es wird alles infrage gestellt –
ABER keine Basisdemokratie
DISAGREE and COMMIT



Extrem gut ausgebildete, internationale Leute



Firm in der Nutzung aller Tools zur digitalen
Zusammenarbeit - Slack, Atlassian, Officevibe,
Workpath, Salesforce, ekomi, google, Zoom,
Saas-Anwendungen (z. B. personio, recruitee)

FINTEC VS. OLD ECONOMY



German FinTech Overview - Unbundling Banks

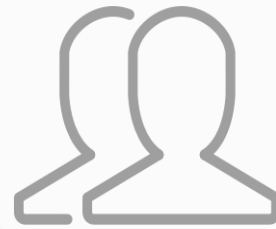
LAST UPDATE 10. SEPTEMBER 2018
WWW.PAYMENTANDBANKING.COM



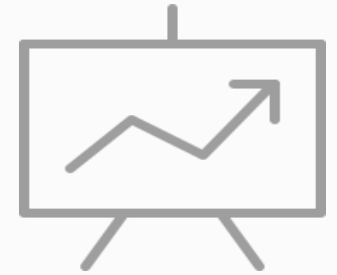
FINTEC VS. OLD ECONOMY



WOLLEN



KÖNNEN



OUTPUT

FINTEC VS. OLD ECONOMY



COLLABORATE OF **THE WILLING**

<https://buschmeier.wordpress.com/2018/09/11/die-bank-als-plattform-diese-idee-zeugt-von-naivitaet-und-unkenntnis/>

<https://www.linkedin.com/pulse/die-bank-als-plattform-diese-idee-zeugt-von-naivit%C3%A4t-und-dohms/>

<https://www.linkedin.com/pulse/wind-change-%C3%BCber-die-daseinsberechtigung-von-der-kunde-dirk-rudolf/>

<http://finanz-szene.de/newsletter/>

<https://www.rolandberger.com/de/Publications/Zukunft-des-Retail-Banking-Plattformen-besetzen-zunehmend-die-Kundenschnittstel.html>

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:ugcPost:6445147280063365120/>

„Wenn sie einen Scheißprozess digitalisieren, dann haben sie einen scheiß digitalen Prozess,“

Thorsten Dirks, CEO der Telefónica Deutschland AG,

Ich/ Wir freuen uns auf den Dialog!



Sven Romberg
Head of Sales

sven.romberg@fincompare.com
0157 -76801410



www.fincompare.de