

Getty Images

Fintech-Krise

Wagniskapitalgeber werden wählerischer

Die Bewertungen von Finanz-Start-ups stürzen ab, den Investoren reicht Wachstum allein nicht mehr.

Eli Hamacher Berlin

Zur Feier des Tages gab's ein gemeinsames Müsli-Frühstück. Nicht gerade üppig, wenn man bedenkt, dass es Christian Grobe und seinen Mitgründern gerade gelungen war, eine Finanzierungsrunde über 100 Millionen Dollar zu stemmen. „Wegen der Pandemie musste die große Party leider ausfallen“, sagt der Co-Chef des Online-Zahlungsdienstleisters Billie. Das auf Rechnungskauf spezialisierte Fintech hatte sich im Oktober 2021 gerade noch rechtzeitig ein komfortables Finanzpolster gesichert, um die geplante Europaexpansion zu stemmen. Dank der Kapitalzufuhr und einer zeitgleich geschlossenen Partnerschaft mit Klarna kann Billie nun auch allen Geschäftskunden des schwedischen Branchenschwergewichts seinen digitalen Rechnungskauf („Buy now, pay later“) anbieten.

Jetzt, knapp ein Jahr später, hätten sie einen Deal in dieser Größenordnung wohl nicht mehr in so kurzer Zeit hinbekommen, sagt Grobe. „Die Finanzierungsbedingungen sind katastrophal geworden, die Unsicherheit im Markt lähmt die Kapitalbeschaffung von Start-ups massiv.“

Inflation, steigende Zinsen und der Krieg in der Ukraine haben an der Börse nicht nur die Skepsis gegenüber Technologie-Aktien geschürt, auch die Bewertungen von Fintechs gingen zum Teil deutlich nach unten – selbst bei Firmen, die sich noch in einer frühen Finanzierungsphase befinden und vergleichsweise wenig Wagniskapital benötigen. Im ersten Halbjahr 2022 flossen nach Zahlen der Prüfungs- und Be-

ratungsgesellschaft EY nur noch rund 760 Millionen Euro in deutsche Finanz- und Versicherungs-Start-ups – gut 60 Prozent weniger als im gleichen Zeitraum des Vorjahres (siehe Kasten). International sieht es nicht besser aus. Die Bewertung des Bezahlendienstes Klarna etwa stürzte binnen eines Jahres um 85 Prozent ab. Bei ihrer jüngsten Finanzierungsrunde im Juli 2022 mussten die Schweden eine Bewertung

760

Millionen Euro

Wagniskapital erhielten deutsche Fintechs und Insurtechs im ersten Halbjahr 2022 – rund 60 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum.

Quelle: EY

von nur noch 6,7 Milliarden Dollar akzeptieren, im Juni 2021 hatten die Investoren dem Unternehmen noch einen Wert von 45,6 Milliarden Dollar beigemessen. Statt mit Erfolgsmeldungen machte Klarna zuletzt mit massivem Stellenabbau Schlagzeilen.

Andere Fintechs traf es noch ärger: Das einst gehypte Krypto-Start-up Nuri bekam die Mittel für die nächste Finanzierungsrunde nicht zusammen und meldete Insolvenz an. Die Neobank Penta wurde vom französischen Konkurrenten Qonto übernommen.

Einst großzügige Geldgeber denken inzwischen radikal um. Habe bis-

Deutsche Fintechs knapp bei Kasse

Finanzierungsvolumen pro Einwohner im Vergleich*, Volumen in Euro

Schweden	170
Großbritannien	153
Dänemark	94
Niederlande	67
Schweiz	50
Irland	47
Österreich	46
Deutschland	39
Finnland	31
Frankreich	26

*Fintechs, die nach 2000 gegründet wurden und seit 2010 mind. eine Finanzierungsrunde absolviert haben
HANDELSBLATT Quellen: Dealroom, Weltbank, McKinsey 2021

lang das Wachstum im Fokus gestanden, spiele jetzt die Profitabilität eine größere Rolle, heißt es in einer im Juni veröffentlichten Studie von McKinsey. Das bestätigt auch Florian Heinemann, Mitgründer und Partner des Berliner Frühphaseninvestors Project A Ventures, zu dessen Geldgebern Pensionskassen, Unternehmen und Family Offices wie Oetker und Henkel zählen, aber auch bekannte Gründer wie Verena Pausder oder About-You-Chef Tarek Müller.

Zwar gelang es Project A im Frühjahr, den mit 360 Millionen Euro bislang größten Fonds der Unternehmensgeschichte aufzulegen, dennoch habe sich das Fundraising-Umfeld auch für Fonds deutlich verschlechtert, sagt Heinemann. „Wenn ein junges Unternehmen 2021 schnell genug wuchs, war der Rest fast egal“, erinnert sich der 46-Jährige. Jetzt werde viel genauer geschaut, ob sich ein Geschäftsmodell überhaupt rechnen könne. „Die Unter-

Investoren halten sich bei Start-ups zurück

Weniger Wagnis
Investitionen von Risikokapital in deutsche Start-ups sind in den ersten sechs Monaten 2022 um 20 Prozent auf rund 6,0 Milliarden Euro zurückgegangen. Im ersten Halbjahr 2021 waren es laut Start-up-Barometer der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY noch 7,6 Milliarden.

zweithöchste je gemessene Wert, doch EY-Partner Thomas Prüver gibt zu bedenken: „Zinswende, geopolitische Unsicherheiten und unklare Konjunkturaussichten sorgen für starke Verunsicherung im Markt, die in den Zahlen möglicherweise noch nicht vollständig enthalten ist.“

Zurückhaltung der Investoren
besonders heftig zu spüren. Fintechs und Insurtechs erhielten im ersten Halbjahr 2022 nur noch rund 760 Millionen Euro Risikokapital – nach mehr als zwei Milliarden Euro im Vorjahreszeitraum. Am besten schnitten Unternehmen aus dem Bereich Software & Analytics ab, die in Summe das Investitionsvolumen des ersten Halbjahres 2021 halten konnten.

Globale Gefahren
Dies ist zwar immer noch der Finanzschwache Fintechs
Auf den Finanzsektor spezialisierte Start-ups bekamen die

nehmen müssen nicht schon profitabel sein, aber ganz klar den Weg dahin aufzeigen können.“

Die Finanzierungsrunden liefen heute deutlich strukturierter ab, beobachtet Erik Podzuweit, Gründer und CEO des digitalen Vermögensverwalters und Neobrokers Scalable Capital. „Oft müssen Fintechs den Wagniskapitalgebern Kapitalgarantien geben. Das kann eine Mindestverzinsung sein oder – im Falle des Verfehlens bestimmter Ziele – das Gewähren zusätzlicher Anteile am Unternehmen.“

Erfolg durch Erfahrung

Der Kampf ums knapper werdende Venture Capital wird härter, darin sind sich die Experten einig. Die Autoren des McKinsey-Reports erwarten, dass weitere Fintechs aufgeben müssen. Einen Crash der jungen Branche befürchten sie aber nicht: „Der Aufbau widerstandsfähiger Geschäftsmodelle wird sich sicher positiv auf die langfristige Wettbewerbsfähigkeit auswirken.“

Das sieht Miriam Wohlfarth ähnlich. Sie ist eine der ersten Fintech-Gründerinnen in Deutschland, lenkte fast zwölf Jahre den Zahlungsdienstleister Ratepay und führt seit 2020 das auf Kreditvergabe spezialisierte Fintech Banxware. „Die Fokussierung auf starkes Wachstum hat oft dazu geführt, dass die Firmen zu wenig auf Profitabilität geachtet, schnell sehr viele Mitarbeiter eingestellt und es dabei versäumt haben, diese strategisch klug zu integrieren.“ Erst kürzlich habe sich jemand bei ihr beworben, der nicht gewusst habe, was genau bei seinem aktuellen Arbeitgeber seine Aufgaben seien. Sicher kein Einzelfall.

Die sich abzeichnende Konsolidierung bewegt den Wagniskapitalgeber Project A, der auch Anteile am Onlinebroker Trade Republic hält, aber nicht dazu, die Strategie grundsätzlich zu

Ein weiteres wichtiges Kriterium für Fintechs, in der aktuellen Situation an Risikokapital zu kommen, ist Erfahrung. Unternehmer wie Grobe, Podzuweit und Wohlfarth profitieren von soliden Erfolgsbilanzen. So kann beispielsweise Scalable Capital mit den 150 Millionen Euro aus der letzten Finanzierungsrunde im Sommer 2021 wie geplant die Expansion in Europa vorantreiben.

Billie kam zugute, dass seine Gründer in der Venture-Capital-Szene bereits bestens vernetzt waren. Trotz des

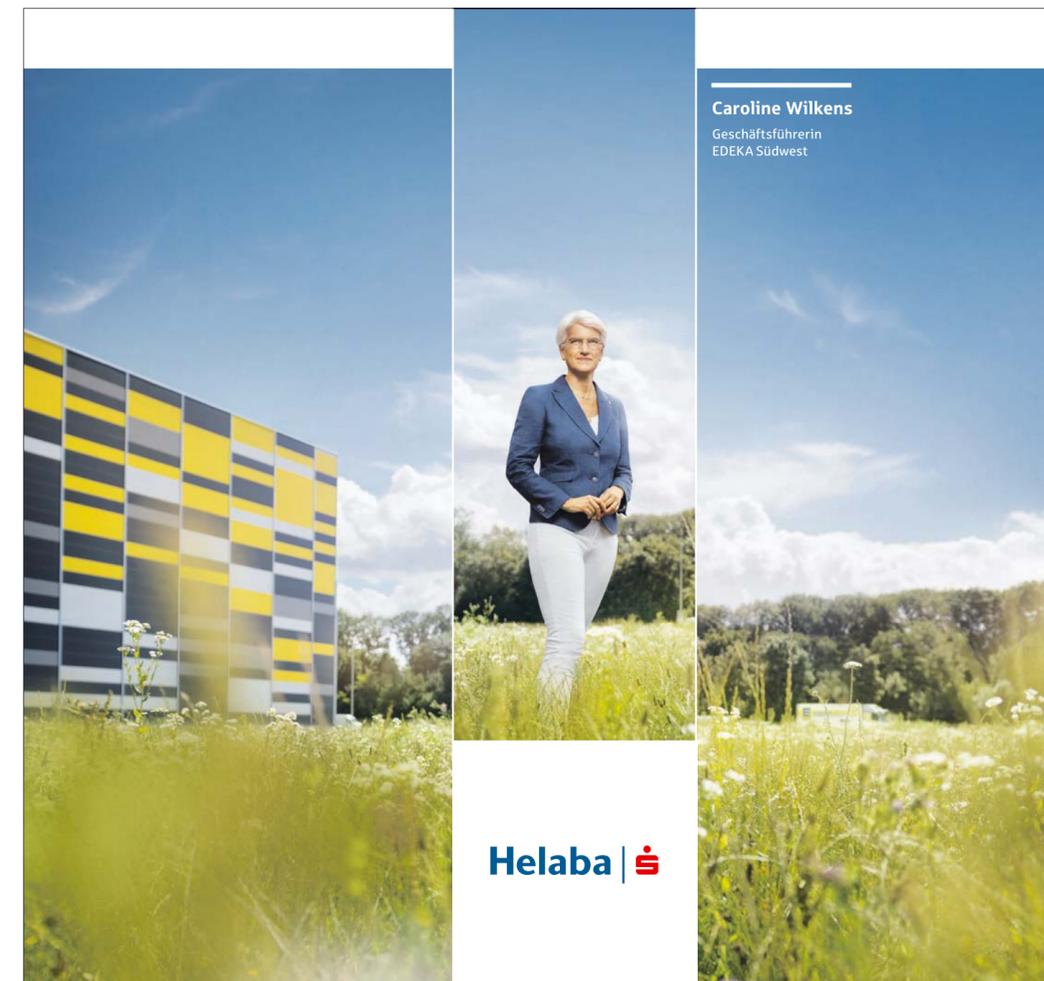
2021 noch freundlicheren Investitionsklimas sei die Finanzierungsrunde eine enorme Herausforderung gewesen, räumt Grobe ein. „Die Finanzierung innovativer Geschäftsmodelle, für die es keine amerikanischen Vorbilder gibt, erfordert noch immer viel Überzeugungsarbeit bei neuen Investoren.“

Da hilft es, wenn man so wie er bereits Erfolge vorweisen kann. Anfang 2014 hatte der heute 40-Jährige mit seinem Freund Matthias Knecht unter dem Dach von Rocket Internet die Peer-to-Peer-Kreditplattform Zencap

gegründet, über die private Sparer Geld an kleine und mittlere Unternehmen verleihen konnten. Drei Jahre später ging das Duo mit Billie an den Start – und nutzte vorhandenes Wissen und bestehende Verbindungen.

„Die Szene hat sich etabliert, zur Jahrtausendwende waren noch viel Fantasie und heiße Luft im Spiel“, zeigt sich Grobe überzeugt. Trotzdem sei im Moment Geduld gefragt. „Es wird ein bis zwei Jahre deutlich schwieriger sein, große Finanzierungsrunden zu stemmen.“

Anzeige



Caroline Wilkens
Geschäftsführerin
EDEKA Südwest

Helaba |

Wir bringen den Lebensmittelhandel voran. Nachhaltig.

Nachhaltiges Handeln ist elementarer Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Als Landesbank tragen wir in der Helaba-Gruppe besondere Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt. Wir finanzieren Partner, die aus Überzeugung den nachhaltigen Wandel voranbringen. Ein herausragendes Beispiel dafür ist EDEKA Südwest: Das Unternehmen lebt schon seit Jahren Nachhaltigkeit vor und hat mit der Helaba einen Sustainability Linked Loan vereinbart – ein Darlehen, dessen Marge eng an Nachhaltigkeitskriterien gekoppelt ist.



Hier finden Sie weitere Informationen.

Werte, die bewegen.