

# Die Bedeutung von FinTech-Unternehmen für österreichische Banken

## Masterarbeit

Eingereicht von: **Tina Kallinger, BA**

Matrikelnummer: 52210614

im Fachhochschul-Masterstudiengang Wirtschaftsinformatik

der Ferdinand Porsche FernFH

zur Erlangung des akademischen Grades

## Master of Arts in Business

Betreuung und Beurteilung: MMag. Vera Glinz

Zweitgutachten: Dr. Alexander Fleischer

Wiener Neustadt, 02.06.2024

# Ehrenwörtliche Erklärung

Ich versichere hiermit,

1. dass ich die vorliegende Masterarbeit selbständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt habe. Alle Inhalte, die direkt oder indirekt aus fremden Quellen entnommen sind, sind durch entsprechende Quellenangaben gekennzeichnet.
2. dass ich diese Masterarbeit bisher weder im Inland noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit zur Beurteilung vorgelegt oder veröffentlicht habe.
3. dass die vorliegende Fassung der Arbeit mit der eingereichten elektronischen Version in allen Teilen übereinstimmt.

Wiener Neustadt, am  
02.06.2024

---

Unterschrift

## **Kurzzusammenfassung: Die Bedeutung von FinTech-Unternehmen für österreichische Banken**

Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist es das tatsächliche Bedrohungspotenzial von FinTech-Unternehmen gegenüber Banken zu untersuchen. Im Rahmen der Untersuchung wurde eine Fallstudie als qualitatives Analyseinstrument gewählt. Es wurden insgesamt neun FinTech-Unternehmen untersucht und anhand Porter's Wettbewerbsanalyse und rechtlicher Rahmenbedingungen bewertet. Die Studie zeigt, dass das tatsächliche Bedrohungspotenzial der untersuchten Fälle anhand oben beschriebener Kriterien als mittelmäßig eingestuft werden kann. Der den FinTech-Unternehmen nachgesagte disruptive Charakter kann aufgrund der fehlenden Produktdifferenzierung und der starken Wettbewerbsrivalität nicht widergespiegelt werden.

### **Schlagwörter:**

Wettbewerbsanalyse, rechtliche Rahmenbedingungen, digitalisierte Finanzinstitute, traditionelle Banken, disruptive Technik

### **Abstract: English Master Thesis Title**

The aim of the present study is to examine the actual threat potential of FinTech companies to banks. Within the scope of the investigation, a case study was chosen as a qualitative analysis tool. A total of nine FinTech companies were examined and evaluated based on Porter's competitive analysis and legal framework. The study indicates that the actual threat potential of the cases examined can be considered moderate based on the criteria described above. The disruptive character attributed to FinTech companies cannot be reflected due to the lack of product differentiation and strong competitive rivalry.

### **Keywords:**

Competitive analysis, legal framework, digitized financial institutions, traditional financial institutions, disruptive technology

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b>	<b>1</b>
1.1	Ausgangspunkt und Motivation . . . . .	4
1.2	Forschungsfrage . . . . .	4
1.3	Zielsetzung . . . . .	4
1.4	Vorgehensweise und Aufbau der Arbeit . . . . .	5
<b>2</b>	<b>Digitalisierte Finanzinstitute</b>	<b>7</b>
2.1	FinTech . . . . .	7
2.1.1	Definition . . . . .	7
2.1.2	Marktsegmente . . . . .	8
2.1.2.1	Finanzierung . . . . .	13
2.1.3	Historische Entwicklung . . . . .	15
2.2	Retailbanken . . . . .	16
2.2.1	Definition . . . . .	16
2.2.2	Charakteristika . . . . .	17
2.2.3	Österreichische Banken . . . . .	18
2.2.4	Geschäftsbereiche . . . . .	21
2.2.5	Chancen und Risiken der Digitalisierung . . . . .	25
<b>3</b>	<b>Konzeptionelle Grundlagen</b>	<b>27</b>
3.1	Porter's Fünf Kräfte Modell . . . . .	27
3.1.1	Bedrohung durch neue Anbieter . . . . .	29
3.1.2	Verhandlungsstärke der Kunden . . . . .	32
3.1.3	Verhandlungsstärke der Zulieferer . . . . .	33
3.1.4	Bedrohung durch Ersatzprodukte . . . . .	34
3.1.5	Wettbewerb innerhalb der Branche . . . . .	35
3.2	Rechtliche Rahmenbedingungen . . . . .	36
3.2.1	nationale Bestimmungen . . . . .	36
3.2.2	Europäische Union . . . . .	46

<b>4</b>	<b>Empirie</b>	<b>50</b>
4.1	Fallstudie . . . . .	50
4.1.1	österreichischer Bankenmarkt . . . . .	50
4.1.2	österreichischer FinTech Markt . . . . .	52
4.1.3	Zahlungsverkehr . . . . .	53
4.1.4	Vermögensmanagement . . . . .	58
4.1.5	Finanzierungen . . . . .	61
4.2	Betrachtung der Fälle nach Porter's Fünf Kräfte Modell . . . . .	64
4.2.1	Bedrohung durch neue Anbieter . . . . .	64
4.2.2	Verhandlungsmacht der Kunden . . . . .	76
4.2.3	Verhandlungsmacht der Lieferanten/Stakeholder . . . . .	78
4.2.4	Bedrohung durch Substitute . . . . .	79
4.2.5	Wettbewerbsrivalität . . . . .	81
4.2.6	Ergebnis nach Porter's Fünf Kräfte Analyse . . . . .	82
4.3	Rechtliche Aspekte . . . . .	83
4.3.1	Zahlungsverkehr . . . . .	83
4.3.2	Vermögensmanagement . . . . .	84
4.3.3	Finanzierung . . . . .	84
4.3.4	Ergebnis nach Analyse der rechtlichen Rahmenbedingungen . . . . .	85
<b>5</b>	<b>Ergebnisse aus der Fallstudie</b>	<b>86</b>
5.1	Ergebnisse aus der Fallstudie nach Porter's Fünf Kräfte Modell . . . . .	87
5.2	Ergebnisse aus der Untersuchung der rechtlichen Rahmenbedingungen . . . . .	88
5.3	Zusammenfassende Erkenntnisse . . . . .	89
	<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>90</b>
	<b>Abbildungsverzeichnis</b>	<b>100</b>

# 1 Einleitung

Die heutigen Märkte sind geprägt durch hohe Komplexität, große Dynamik und Internationalität. Die rasante Entwicklung im Bereich der Informationstechnologie treibt diese Veränderungen effektiv voran. Das Internet und die damit verbundene Digitalisierung verbinden die Welt immer mehr miteinander. Distanzen spielen eine immer weniger wichtige Rolle, Grenzen scheinen bedeutungslos. Die Digitalisierung umfasst nicht nur die Möglichkeit digitalisierter Handlungen, sondern stellt vielmehr einen Prozess dar, bei dem analoge Informationen, Prozesse oder Dienstleistungen in digitale Formate umgewandelt werden. Die Leistungsfähigkeit von computergestützten Verfahren nimmt stetig zu und die Integration dieser gewinnt in sämtlichen Lebensbereichen immer mehr an Bedeutung. Dabei werden im Allgemeinen Daten in digitale Form gebracht, Prozesse automatisiert und neue digitale Technologien eingeführt um innovative Geschäftsmodelle zu schaffen. [GLC22] [KE20]

Wertschöpfungsketten werden neu definiert. Neue Wettbewerber erobern Marktanteile und bedrohen etablierte Unternehmen. Traditionelle Firmen stehen vor dem Druck, sich den Veränderungen anzupassen und digitale Märkte zu erschließen. Die Dynamik wird aufgrund neuester technischer Möglichkeiten und moderner Innovationstreiber verstärkt, die aktiv von der Digitalisierung profitieren und diese somit vorantreiben. Als Beispiele hierfür sind Unternehmen, wie Amazon, Apple oder auch Google erwähnt, die ihre Marktanteile immer mehr ausbauen. Aber auch kleinere Betriebe prägen den Markt durch digitale Möglichkeiten immer wieder neu. Bestehende Unternehmen müssen sich dieser Veränderung anpassen und setzen immer mehr auf Automatisierung und Standardisierung. [KB16] [KE20]

Dieser digitale Wandel betrifft auch den Bankensektor. Finanzinstitutionen sind vom Wesen her traditionell aufgestellt und unterliegen strengen regulatorischen Vorgaben, wodurch die Dynamik im Finanzsektor gebremst wird. Früher war der Bankberater/die Bankberaterin in der Filiale der/die erste Ansprechpartner:in für sämtliche Fragen betreffend Finanzdienstleistungen, heute ist es das Internet. Die Kommunikation erfolgt größtenteils nur mittels E-Mail oder automatisiert über verschiedene Online-Banking Portale. Die Digitalisierung hat somit den gesamten Kaufprozess verändert - Kunden und Kundinnen wollen nicht nur die Dienste der jeweiligen Hausbank erfragen, sondern Vergleichsmöglichkeiten im Internet finden. Durch

bessere Markttransparenz und weltweiten Vernetzungen werden Finanzdienstleistungen nicht mehr ausschließlich durch Banken angeboten. [MH23]

Bereits im Jahr 1994 äußerte sich Bill Gates. *"Banking is necessary, Banks are not."* Diese Aussage deutete darauf hin, dass zwar die Funktionen der Finanzdienstleistungsunternehmen für das Funktionieren eines Wirtschaftssystems erforderlich sind, traditionelle Banken jedoch nicht unbedingt unverzichtbar. Starke Innovationstreiber sind die sogenannten FinTech-Unternehmungen. Die Entwicklung von FinTechs fand in den letzten Jahren statt und verdrängte immer mehr die klassischen Finanzdienstleistungen. Das Wort FinTech stammt vom englischen Wort "finance" und "technology" und steht für Digitalisierung von finanziellen Aktivitäten. Es handelt sich somit um technologiegestützte Innovationen bei Finanzdienstleistungen. Das Ziel ist es, digitale Anwendungen zu entwickeln, welche aufgrund der hohen Benutzerfreundlichkeit schnell und bequem Lösungen für Akteure hervorbringen. Durch diese digitale Innovationen werden Finanzdienstleistungen revolutioniert. [AE16] [GRR16]

Auch strategisch gesehen, kommt FinTech-Unternehmen eine wesentliche Bedeutung zu. Die IT-Kosten für traditionelle Banken liegen bei rund 15-20 Prozent der Gesamtkosten. Damit zählt die Bankbranche zu jener Branche mit den höchsten relationalen IT-Kosten. Der Schwerpunkt der strategischen Ausrichtung von Finanzdienstleistern liegt daher auch an anbieterorientierten Lösungen. [Pu17]

Die vorliegende Arbeit baut zum einen auf der Masterarbeit von Michael Rosenauer, BSc aus dem Jahr 2019 mit dem Titel "Der Einfluss von FinTechs auf den österreichischen Bankensektor aus Sicht der Innovationstreiber, Banken und Behörden" auf. In der Arbeit wurden die Erfolgsfaktoren von FinTech-Unternehmen gegenüber traditionellen Banken in Österreich untersucht. Diese wurden zum einen aufgrund der Spezifikation der Kundenbedürfnisse und zum anderen aufgrund einer ganzheitlich moderner Ausrichtung herausgearbeitet. Außerdem wird auf die Kooperationen von FinTechs und Banken eingegangen. Weiters wird in der Arbeit die Richtlinie PSD2, welche innerhalb der Europäischen Union den einheitlichen elektronischen Zahlungsverkehr regelt beschrieben. Durch Experteninterviews wurde die zukünftige Entwicklung von Banken im Vergleich zu FinTech-Unternehmungen als schwierig eingestuft. Es soll aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklungen von traditionellen Banken zu Einsparungen kommen, was zum Beispiel Filialschließungen und Fusionen mit sich bringt. Als zukünftiger Ausblick wurde in der Masterarbeit die teilweise Zusammenarbeit von klassischen Banken und FinTech-Unternehmen, sowie die in Zukunft schwierigere Lage von klassischen Finanzdienstleistern und den damit verbundenen Herausforderungen aufgrund alternativer Lösungen aufgezeigt. [MR19]

Der Artikel von Rainer Alt und Dieter Ehrenberg aus dem Jahr 2016 befasst sich ebenfalls

mit der Entwicklung von FinTech-Unternehmungen und zeigt die Entwicklungen bis zum Jahr 2016 in den verschiedenen Bank- und Produktbereichen. Inhaltlich ist bei diesem Artikel von besonderer Bedeutung für vorliegende Masterarbeit, wie die Strukturierung des Gestaltungsraumes von FinTech-Unternehmen erfolgt. Die Masterarbeit baut auf dem grundlegenden Verständnis von Alt und Ehrenberg auf. Wobei die Entwicklungen und die Auswirkungen auf die Bankbranche seit dem Jahre 2016 betrachtet werden. [AE16]

Von Sebastian Reinig, Katharina Ebner und Stefan Smolinik stammt ein weiterer für die vorliegende Masterarbeit relevanter Bericht, der den Markt von FinTech-Unternehmen analysiert und das Bedrohungspotenzial für etablierte Finanzdienstleister betrachtet. Der Artikel beschreibt als wesentlichste Bedrohung für den traditionellen Bankensektor den Zahlungsverkehr, die Infrastrukturanbieter für Blockchain, Kryptowährungen, sowie das Vermögensmanagement. Es wurde eine Marktanalyse durchgeführt und diverse FinTech-Unternehmen ausgewählt. Diese wurden schließlich in Bedrohungsklassen eingeteilt. Als Anknüpfungspunkt dient die Entwicklung seither auf der Seite der Bank und der FinTech-Unternehmungen. Weiters werden die in dem Artikel vorgeschlagenen unterschiedlichen Marktsegmente untersucht. Dabei wird der Fokus auf die Entwicklung des Zahlungsverkehrs, auch in Bezug auf Kryptowährungen, Blockchain und Mobile Payment, sowie im Finanzierungsbereich auf die Potenziale des Crowdfundings und des Factorings. Weiters wird der Bereich des Vermögensmanagement insbesondere Sparformen und Veranlagungsmöglichkeiten begutachtet. Weitere Anknüpfungspunkte für die vorliegende Masterarbeit finden sich zum einen aufgrund aktueller wirtschaftliche Veränderungen und zum anderen soll auf den theoretischen Grundlagen und mit Hilfe der geführten Expertenmeinungen die praktischen Aspekte erläutert werden. [RES18]

Im Masterstudiengang "Wirtschaftsinformatik" an der Ferdinand Porsche FernFH wurden grundlegende theoretische Aspekte in Bezug auf das Bankengeschäft in den Fächern Corporate Finance und Unternehmensanalyse und -planung behandelt. Dabei wurden Finanzierungsarten, sowie Bereiche der Unternehmensfinanzierung und Unternehmensbewertung beschrieben. Die Inhalte der Wahlpflichtfächer E-Government und Technische Sicherheitsaspekte werden ebenfalls als relevante Themengebiete eingeordnet.

Aus der Einleitung geht hervor, dass die Schwierigkeiten und Herausforderungen für traditionelle Banken aufgrund der Digitalisierung zunehmen und auch zukünftige etwaige Veränderungen nach sich ziehen. Die Möglichkeiten, die aufgrund immer moderner Technologien entstehen, könnten als disruptiv bezeichnet werden. Diese disruptive Technologien zwingen Banken das traditionelle Geschäftsmodell zu überarbeiten und in Digitalisierung zu investieren. [Br19]

## **1.1 Ausgangspunkt und Motivation**

Als Ausgangspunkt wird der Jetzt-Status in Österreich tätiger FinTech-Unternehmen betrachtet. Aufgrund der aktuell schwierigen Situation im Bereich des Bankgeschäftes und dem Entstehen von modernen, technisch innovativen Banksystemen wird das Bedrohungspotenzial ausgewertet. Da zu diesem Thema bereits etliche theoretische Arbeiten existieren, wird die vorliegende Masterthesis die praktischen Aspekte im Hinblick auf das Bedrohungspotenzial von FinTech-Unternehmen auf österreichische Banken betrachten. Das Fünf-Kräfte Modell von Porter und die rechtlichen Rahmenbedingungen bilden hierbei die Grundpfeiler der Arbeit.

## **1.2 Forschungsfrage**

Die Forschungsfrage stellt sich aus der Einleitung und der beschriebenen Problemstellung wie folgt: "Welches Bedrohungspotenzial ergibt sich aufgrund der von FinTech-Unternehmungen angebotenen Finanzdienstleistungen für österreichische Finanzinstitutionen?"

## **1.3 Zielsetzung**

Das Ziel der Arbeit soll zum einen ein grundlegendes Verständnis für die Bedeutung von FinTechs und die damit entstehenden Herausforderungen für Retailbanken beschreiben, sowie ein mögliches Zukunftsszenario erläutern. Inwieweit die Umpositionierung der traditionellen Banken erfolgen muss und wie FinTech-Unternehmen durch gesetzliche Regelungen und Verordnungen reguliert werden, soll Ziel der vorliegenden Arbeit sein und die wissenschaftliche Aspekte anhand einer praxisrelevanten Fallstudie darstellen. Da bereits einige Experteninterviews und wissenschaftliche Fachmeinungen zu der Entwicklung von FinTech-Unternehmen existieren, wird durch diese Masterarbeit die Lücke zur Praxis anhand der durchgeführten Fallstudie geschlossen. Validierbare Ergebnisse sollen einen Anhaltspunkt für Banken geben, wie sie zukünftig gegenüber modernen und innovativen FinTech-Unternehmungen wettbewerbsfähig bleiben oder eventuell durch Kooperationen neue Märkte erschließen können. Ziel ist es das komplexe Thema der Digitalisierung in der Finanzdienstleistungsbranche zu beschreiben und tatsächliche Bedrohungspotenziale zu erkennen und aufzuzeigen.

## 1.4 Vorgehensweise und Aufbau der Arbeit

Die methodische Vorgehensweise umfasst zum einen eine ausführliche Literaturrecherche und zum anderen die Durchführung einer validierbaren Fallstudie.

Vor Beginn der wissenschaftlichen Arbeit werden Literatur und Informationen zusammengetragen. Die Vorrecherche gibt einen groben Überblick, bei dem die verschiedenen Autoren und Beiträge die Dimensionen des Themas aufzeigen. Nach der Vorrecherche soll eine systematische Literaturrecherche durchgeführt werden. Während der Recherche wird bereits eine Vorauswahl getroffen, welche Literatur für die konkrete Fragestellung relevant sein könnten. Für das grundlegende Verständnis des Themas werden zum einen zitierfähige öffentliche Datenbanken durchsucht und zum anderen die Bibliothek der Fern Fachhochschule. [KM22] [BM16]

Für komplexe Themen bietet sich die Durchführung einer Fallstudie an. Fallstudien können einen oder mehrere Fälle gleichzeitig untersuchen. Dabei kann das Thema sehr detailliert betrachtet werden. Durch die Untersuchung mehrerer Fälle können Ergebnisse auf andere Situationen übertragen werden. [BH14]

Ziel der Fallstudie ist es Erkenntnisse aus der vorhandenen Theorie durch praxisrelevante Aspekte zu ergänzen. Es können komplexe Vorgangsweisen anschaulich dargestellt werden. Im Falle der vorliegenden Masterarbeit wird die Fallstudie gewählt, da es sich um ein Themengebiet mit geringem theoretischen Erkenntnisstand handelt. Die methodische Vorgangsweise startet mit dem Entwurf des Forschungsdesigns, dabei kann eine Einzelfall- oder Mehrfallstudie gewählt werden. Für die Masterarbeit wird eine Mehrfallstudie gewählt, da damit bessere Forschungsergebnisse erlangt werden können. Es werden insgesamt neun relevante Unternehmen betrachtet, welche in den drei Bereichen des Zahlungsverkehrs, Sparen und Veranlagens, sowie in den Bereich der Finanzierungen einzuordnen sind. Im zweiten Schritt werden die ausgewählten Fälle anhand eines Wettbewerbsanalysemodells analysiert. Nach der Analyse werden die Ergebnisse miteinander verglichen. Dabei können Hinweise auf erste Erkenntnisse gegeben werden - zeigen die untersuchten Fälle gleiche oder ähnliche Ergebnisse oder sind starke Abweichungen zu sehen? Als Grundlage für die Fallstudie wird Porter's Fünf Kräfte Modell gewählt. Dieses wird im dritten Kapitel "Konzeptionelle Grundlage" anhand theoretischer Grundlagen beschrieben. Außerdem werden die rechtlichen Rahmenbedingungen ausgearbeitet. Im letzten Schritt werden die Daten analysiert, dabei werden Unterschiede und Gemeinsamkeiten gefunden und diese vor dem Hintergrund der genutzten Datenquellen untersucht. Diese Ergebnisse und die theoretischen Ausarbeitungen werden zu Hypothesen zusammengetragen. Dabei sollen bestehende Ansichten hinterfragt und praktisch relevante Herausforderungen gefunden werden. Die angefragten Produkte sollten als vergleichbar gelten, um so die grundlegende Funktionsfähigkeit der FinTech-Produkte zu erörtern. Bankprodukte

werden auf Grundlage der von Reinig beschriebenen drei Segmente ausgewählt, die sich aus den klassischen Bankprodukten ableiten lassen. Die Ergebnisse werden anschließend untersucht und zusammengefasst. Zur Validierung der Ergebnisse werden die auf Grundlage der Literaturrecherche aufgestellten Hypothesen geprüft und das Bedrohungspotenzial für klassische Banken abgeleitet. [BEE19] [BEE19] [RES18]

Im einleitenden Teil der Masterarbeit wird der Ausgangspunkt, die Forschungsfrage, sowie die Zielsetzung und die Vorgehensweise erläutert. Der zweite Teil befasst sich mit grundlegenden Definitionen und soll ein Verständnis für die wesentlichen Begrifflichkeiten geben. Weiters wird auf die Entwicklung von FinTech-Unternehmungen eingegangen und die verschiedenen Geschäftsbereiche dieser Unternehmensform auch anhand rechtlicher Grundlagen betrachtet. Um ein grundlegendes Verständnis für die Geschäftsfelder einer traditionellen Bank zu schaffen, werden diese ebenfalls anhand theoretischer Grundlagen erläutert. Im dritten Teil werden die theoretischen Grundlagen für die Durchführung der Fallstudie geschaffen. Dabei wird das Modell von Porter für eine Wettbewerbsanalyse gewählt. Die rechtlichen Rahmenbedingungen geben Aufschluss auf das Bedrohungspotenzial unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen. Der vierte Teil beschäftigt sich mit dem empirischen Teil der Untersuchung. Als Methodik wird, wie oben beschrieben, eine Fallstudie gewählt, wobei klassische Bankprodukte bei FinTech-Unternehmungen angefragt werden. Hierzu zählen die klassischen Giro- und Sparprodukte, Finanzierungen und auch Anlagemöglichkeiten. Als Validierungskriterium werden auf Grundlage der theoretischen Aspekte die tatsächlichen Bedrohungspotenziale durch die untersuchten Fälle betrachtet. Die Fälle stellen repräsentative Unternehmen dar, welche in Österreich tätig sind. Besonderes Augenmerk wird auf der einen Seite auf die Wettbewerbssituation zwischen FinTech-Unternehmen und Finanzinstitutionen gelegt und auf der anderen Seite auf möglichen Einschränkungen, die FinTech-Unternehmen unterliegen. Im letzten Teil der Arbeit werden die Ergebnisse vorgestellt und die Vorzüge der jeweiligen Unternehmungen herausgearbeitet und auch diverse Kooperationsmodelle erläutert. Außerdem wird das Ergebnis der Forschungsfrage dargestellt und bearbeitet.

# 2 Digitalisierte Finanzinstitute

## 2.1 FinTech

Im folgenden Kapitel wird zunächst eine für die vorliegende Masterarbeit wesentliche grundlegende Definition für FinTech-Unternehmen gefunden, gefolgt von einer Vorstellung der verschiedenen FinTech-Segmente, um das Verständnis für ihre Tätigkeitsbereiche zu verbessern. Zur Schaffung eines Überblicks betreffend der Entwicklung von FinTech-Unternehmen, wird auf die historische Entwicklung dieser innovativen Finanzinstitute eingegangen. Der folgende Teil beschäftigt sich mit dem Thema der Retailbanken. Dabei wird eine einheitliche Definition geschaffen, auf die Charakteristika der Banken eingegangen und die größten österreichischen Banken vorgestellt. Anhand von wissenschaftlichen Quellen werden die verschiedenen Geschäftsbereiche beschrieben. Zur Vervollständigung werden noch Chancen und Risiken der digitalen Finanzdienstleister erläutert.

### 2.1.1 Definition

FinTech ist eine Kurzform für "Financial Technology", auf Deutsch Finanztechnologie, und fasst ein interdisziplinäres Gebiet zusammen, das Finanzen, Technologiemanagement und Innovation verbindet. Dabei beschreibt der Begriff FinTech die Verbindung von kommerziellen Produkten und Dienstleistungsaktivitäten des Finanzsektors mit internetfähigen Technologien. Der Begriff erreichte erst ab 2014 die breite Öffentlichkeit, als die ersten Plattformen für den Vertrieb von Finanzdienstleistungen entworfen wurden. Während die Stakeholder sich im Kern über den Begriff FinTech einig sind, wurde der Umfang und die Rahmenbedingungen von FinTech-Unternehmen nie geklärt. Es gibt somit keine einheitliche Definition. [Gi21]

Die österreichische Nationalbank (OeNB) definiert FinTech-Unternehmen als "neuartige technische Lösungen für Anwendersysteme im Finanzdienstleistungsbereich". Laut OeNB kann es sich bei diesen Finanzdienstleistern um kleinere Start-Ups oder bekannte internationale Unternehmen handeln. Charakteristisch ist, dass diese FinTech-Unternehmen keine Bankkonzession besitzen. Die österreichische Nationalbank sieht FinTech-Unternehmen als in direkter Konkurrenz stehend mit klassischen Banken. [Oe24c]

Die Finanzmarktaufsicht (FMA) definiert FinTech Unternehmen als finanzielle Innovationen, die mit Hilfe von Informationstechnologie vertrieben werden können. Dabei geht auch die FMA davon aus, dass diese Lösungen von nicht konzessionierten Unternehmen entwickelt wurden und zukünftige Veränderungen für den österreichischen Bankensektor mit sich bringen. [FM24b]

Die Definitionen fassen den Begriff von FinTech-Unternehmen sehr weit. Für ein besseres Verständnis werden im Folgenden die Merkmale von FinTech-Unternehmen erläutert. FinTech-Unternehmen gelten als:

- digital
- innovativ
- skalierbar
- spezialisiert
- grenzüberschreitend

FinTech-Unternehmen nutzen digitale Technologien um Finanzdienstleistungen und -produkte anzubieten und betriebliche Abläufe zu verbessern. Dabei werden Online-Plattformen, mobile Anwendungen und andere digitale Kanäle verwendet. FinTech-Unternehmen zeichnen sich durch Innovationen aus und sind oft Vorreiter bei der Entwicklung neuer Produkte. Sie gelten weiters auch als skalierbar, wodurch sie großen Nachfrigesteigerungen standhalten können ohne die Qualität einzuschränken. Dies ist oft charakteristisch für digitale Lösungen. FinTech-Unternehmungen sind weiters spezialisiert: sie bieten nur wenige Produkte der Wertschöpfungskette eines Finanzdienstleisters an, wie zum Beispiel nur Girokonten oder nur Finanzierungen. Weiters ist charakteristisch für solche Technologien, dass sie über Grenzen hinaus genutzt werden können und, dass sie von einer Vielzahl von Nutzern weltweit angefragt werden können. [Ma19] [BL21] [mc16]

Zum grundlegenden Verständnis wird in vorliegender Masterarbeit ein FinTech-Unternehmen als innovatives Technologieunternehmen bezeichnet, welches mit Hilfe des Internets standardisierte Finanzdienstleistungen anbietet. In folgendem Abschnitt werden die verschiedenen Segmente von FinTech-Unternehmen beschrieben.

## **2.1.2 Marktsegmente**

Um ein besseres Verständnis für die angebotenen Leistungen von FinTech-Unternehmen zu erhalten, wird der Sektor in vier Kategorien unterteilt. Dabei wird der Markt in die

Bereiche Finanzierung, Vermögensmanagement, Zahlungsverkehr und sonstige FinTechs strukturiert. Diese Struktur beschreibt auch Teile des klassischen Bankgeschäftes. Weitere FinTechs, wie zum Beispiel Versicherungsunternehmen oder Vergleichsportale werden in vorliegender Masterarbeit nicht näher behandelt, da es sich beim strategischen Geschäftsfeld dieser Unternehmen nicht um klassische Bankprodukte handelt und daher kein potenzielles Bedrohungspotenzial für den Bankensektor ableitbar ist. In folgender Grafik wird ein Überblick über die verschiedenen Segmente gegeben.

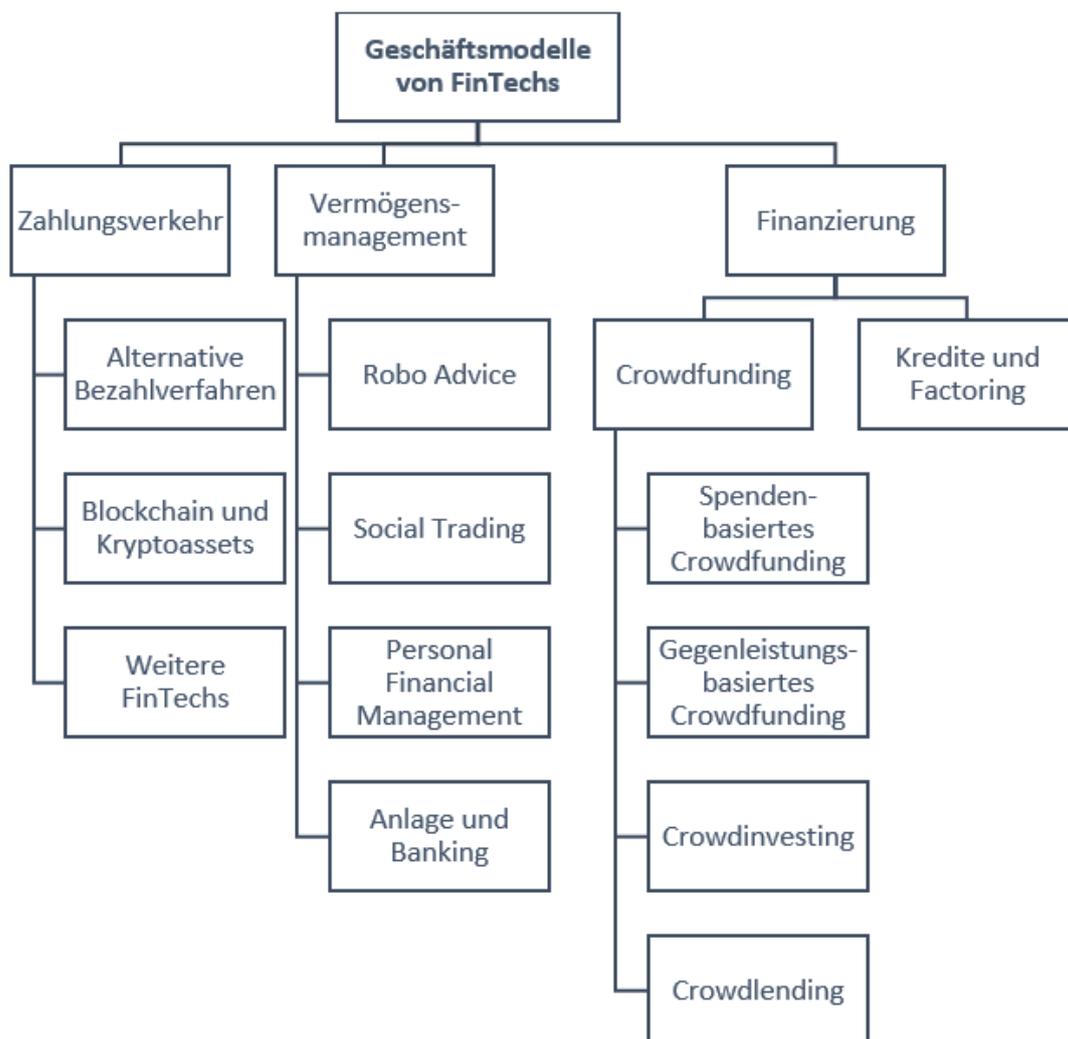


Abbildung 2.1: Segmente FinTech [Re22]

## **Zahlungsverkehr**

Im Bereich des Zahlungsverkehrs werden alternative Bezahlverfahren, Blockchain, Kryptowährungen, sowie weitere FinTechs, insbesondere Smart Contracts beschrieben.

Aufgrund der Corona-Pandemie und der damit verbundenen Maßnahmen, insbesondere der "Lockdowns" hat sich das Zahlungsverhalten der Menschen stark weiter verändert. . Im Bereich des Zahlungsverkehrs siedeln sich derzeit die meisten FinTechs an. Insbesondere alternative Bezahlverfahren gewinnen aufgrund der hohen Nachfrage nach Online-Käufen eine besondere Bedeutung. Es werden beispielsweise Mobile-Payment-Lösungen und E-Wallets angeboten. Dabei sind digitale Zahlungssysteme zum einen kostengünstiger als klassische Systeme. Die heutige Verbreitung von digitalen Zahlungssystemen ist sehr hoch. Daher werden diese auch von einem Großteil der Händler und Unternehmen akzeptiert. Sie freuen sich derzeit über eine große Akzeptanz, weil sie sehr benutzerfreundlich sind. Die Systeme sind oft einfach zu bedienen und die Funktionsweisen ist klar nachvollziehbar. Ein wesentlicher Aspekt, wenn man von digitalen Zahlungssystemen spricht, ist die Sicherheit. Es soll vor Manipulation während einer Transaktion geschützt werden. Die Zeitspanne der Transaktion sollte dabei möglichst kurz gehalten werden. [Ba21] [Wi22] [vPW]

### **alternative Bezahlverfahren**

Als alternative Bezahlverfahren werden FinTechs wie zum Beispiel Klarna oder Paypal beschrieben. Automatische Schnittstellen zu den Kontoführungssystemen der Banken werden mittels Applikationen bereitgestellt. Der Zahlungsdienstleister "Klarna" ist seit 2012 in Österreich vertreten. Die Funktionsweise von Klarna ist einfach: Kunden können per Rechnung bezahlen und Verkäufer erhalten vorab ihren Rechnungsbetrag. Klarna ist also in der Transaktion zwischengeschaltet. Neben dem klassischen Bezahlverfahren betreibt der schwedische Anbieter Klarna noch ein Einlagengeschäft, sowie Factoring. Auch Paypal hat das ursprüngliche Banken-Geschäftsmodell digitalisiert. Als Erfolgsfaktor wird genannt, dass Klarna und Paypal keine Banken per se sind, auch wenn sie eine Banklizenz besitzen, vielmehr ist das Geschäftsmodell auf die Probleme der Kunden fokussiert. Die Erweiterung des Kundenstamms mittels Zusammenschluss mit etlichen E-Commerce Plattformen, sowie der Bereich des flexiblen Zahlens mittels Handy oder E-Wallet haben das Geschäftsmodell dermaßen erfolgreich gemacht. Apple oder Google nutzen ihre eigenen Zahlungssysteme, so können Nutzer nur über Apple bzw. Google den gesamten Kaufprozess abschließen. [LM22]

### **Blockchain**

Die Blockchain-Technologie wurde ursprünglich als Basis für die Kryptowährung Bitcoin entwickelt. Inzwischen genießt diese Technologie den Ruf einer disruptiven Technologie. Die Blockchain als solche ist eine Open-Source-Datenbank, die auf Kryptografie basiert.

Dabei kann auf das Einschalten eines Intermediäres bei nicht vertrauensvollen Transaktionen verzichtet werden. Das bedeutet, dass eine traditionelle Bank nicht mehr zwischengeschaltet werden muss. Schuster et. al bezeichnet die Blockchain als eine Art Kassabuch, bei der sämtliche Transaktionen aufgezeichnet werden. Dabei wird die Blockchain als wachsende Liste geführt, Daten können stets hinzugefügt werden, ein Löschen ist allerdings nicht möglich. Sie enthält somit sämtlich getätigten historischen Transaktionen. Blockchains scheinen mühsam und speicherintensiv, allerdings kann mit ihrer Hilfe die Transparenz und Betrugssicherheit bei Online Transaktionen gewährleistet werden. Die Blockchain wird als solche bezeichnet, weil die Daten in verschiedenen Blöcken verkettet werden. Ein weiterer wichtiger Sicherheitsfaktor ist, dass sie dezentral organisiert ist. Das bedeutet, dass sie jederzeit auf den verschiedenen Computern vollständig repliziert werden kann. Die Anwendungsbereiche der klassischen Blockchain sind Kryptowährungen. [STUH20a]

### **Kryptowährungen**

Als Kryptowährungen werden digitale Währungen verstanden, die mittels Verschlüsselung verwendet werden können. Bekannte Kryptowährungen sind Bitcoin, Ethereum und Ripple. Die Währungen sind bargeldlos und dezentral. Sie sind auf verschiedene Servern verteilt und kryptografisch gesichert. Kryptowährungen als Zahlungsmittel konnten sich bis heute nicht richtig durchsetzen - das liegt an der Abhängigkeit der Akzeptanz. Ein Zahlungsmittel sollte von allen Akteuren akzeptiert werden um als geeignetes Tauschmittel am Markt zu funktionieren. Die Komplexität und die stark schwankenden Transaktionskosten sind zum großen Teil dafür verantwortlich. Weiters ist zu beachten, dass Kryptowährungen immer wieder starken Kursschwankungen unterliegen und daher nicht als Recheneinheit dienen, sondern eher für spekulative Anlageformen geeignet sind. Rosenberger geht davon aus, dass Banken zu einer funktionierenden Gesellschaft gehören, jedoch Kryptowährungen als Zahlungsmittel nur gleichberechtigt funktionieren können. Jedoch war in den letzten Jahren ein Gegentrend zu beobachten. Kryptowährungen gelten als spekulativ und hoch volatil. Der Handel an Kryptobörsen, welche im Vergleich zur "normalen" Börse stets erreichbar sind, bringt ebenfalls den Veranlagungs-Charakter in den Fokus. [Om23] [Ro23] [Pi19]

### **Weitere FinTechs**

Als weitere FinTech-Unternehmen werden Smart Contracts beschrieben. Smart Contracts bezeichnen Verträge, welche bestimmte Bedingungen beinhalten. Dabei wird ein Programmcode hinterlegt, der abhängig von den Bedingungen ausgeführt wird. Der Ersteller kann nach Freigabe des Smart Contracts keine Änderungen mehr vornehmen. Die Vertragspartner können daher mit Sicherheit darauf vertrauen, dass der Smart Contract zu den genau vordefinierten Bedingungen ausgeführt wird. Diese Bedingungen lassen keinen Handlungsspielraum, da sie maschinenlesbar und unabänderlich gewählt werden müssen. Es gibt keine bürokratischen

Strukturen oder sonstige Auszahlungshindernisse. Initial Coin Offerings (ICOs) verkaufen Tokens, also Wertmünzen. Diese können als Verbriefungen an Firmen verstanden werden oder als "Zahlungsmittel" für das jeweilige Unternehmen. Auch für Wertpapierabwicklungen wird ein Smart Contract oft verwendet. Dabei wird in der automatisierten Abwicklung die Übertragung des Eigentums und die Transaktion abgebildet, sobald ein Konsens stattfindet - es soll das Clearing (Festlegen der Lieferverpflichtungen) und das Settlement (Kaufabwicklung) über den Contract erfolgen. Allerdings ist die Praxis noch nicht soweit. Fragen über datenschutzrechtliche, wertpapierrechtliche und auch steuerrechtliche Aspekte müssen zuerst beantwortet werden. [STUH20b]

## **Vermögensmanagement**

Im Bereich des Vermögensmanagements beschäftigen sich FinTech-Unternehmen mit der Verwaltung und dem Management von Vermögen. Dabei werden Handelsplätze für diverse Anlageformen geschaffen. Im Folgenden werden die unterschiedlichen Bereiche des Vermögensmanagement der derzeit am Markt verfügbaren FinTech-Lösungen vorgestellt.

### **Robo Advice**

Beim Segment des Robo-Advice wird eine stark automatisierte Vermögensverwaltung durch FinTech-Unternehmen angeboten. Ein Algorithmus bestimmt das jeweilige Anlegerprofil und legt das verwaltete Vermögen in den jeweiligen Bereichen an. Es soll ein vollautomatisches Vermögensmanagement erzeugt werden. Der teilweise Einsatz von künstlicher Intelligenz ist möglich. Robo Advisors treten direkt in Konkurrenz mit klassischen Anlageformen von Banken. Vorteile sind zum einen der hohe Automatisierungsgrad und zum anderen die wenigen regulatorischen Anforderungen. Weiters verfügen Robo Advisors über Kostenvorteile und können ihre Anlagemöglichkeiten günstiger an die Anwender weitergeben. Auch kleine Anlagevolumina sind möglich, da ein hoher Standardisierungsgrad vorhanden ist. Durch das Fehlen der persönlichen Beratung kann es natürlich auch zu Vertrauensproblemen kommen, welches für onlinebasierte Bankprodukte als grundlegendes Problem erscheint. Auf der anderen Seite, kann der Anleger bequem von Zuhause aus seine Geschäfte tätigen. [DHW20] [HG21]

### **Social Trading Modell**

Das Social Trading Modell soll Anlegern auf der ganzen Welt über eine Plattform die Möglichkeit geben, ihr Wissen miteinander zu teilen. Internetseiten, wie [www.etero.com](http://www.etero.com) oder auch [www.wikifolio.com](http://www.wikifolio.com), wollen mit ihren Onlineplattformen die Finanzdienstleistungsbranche nachhaltig verändern. Dabei werden Investoren über die Internetseiten animiert anderen Investoren zu "folgen". So können Portfolios und Anlagestrategien von anderen Nutzern eingesehen und ebenso verfolgt werden. Teilweise können diese Anlagestrategien bereits

automatisch durch das FinTech-Unternehmen durchgesetzt werden. [He19] [Re22]

### **Personal Financial Management**

Unter Personal Financial Management werden Applikationen oder Webseiten verstanden, welche ähnlich wie ein Informationssystem für die persönlichen Finanzen dienen. Es werden Ein- und Ausgänge der Kundenkonten zusammengefasst und die Umsätze automatisch kategorisiert. Dem Kunden wird ein Überblick über seine Finanzen gegeben. Außerdem können personalisierte Angebote dem Kunden vorgelegt und das Customer-Relationship Management ausgebaut werden. Es bietet einen größeren Überblick als klassische Online-Bank Anwendungen. Als Personal Financial Management kann eine eigene Applikation dienen oder das System kann in eine bestehende Applikation integriert werden. [Wa17]

#### **2.1.2.1 Finanzierung**

Der Bereich der Finanzierung unterteilt sich in Crowdfunding, Kredite und Factoring. Im Folgenden werden die genannten Finanzierungsbereiche näher beschrieben.

##### **Crowdfunding**

Die Finanzierungsform des Crowdfundings, oder auch crowd-basierte Finanzierung genannt, soll Einzelpersonen, Personenvereinigungen und Unternehmen durch relativ kleine Einzelbeträge dazu animieren in neue innovative Produkte und Dienstleistungsunternehmen zu investieren. Beim Crowdfunding handelt es sich um eine Finanzierungsform, bei der eine Vielzahl von Investoren, die sogenannte "Crowd" über Crowdfunding-Plattformen Kapital für junge Unternehmen generieren können. Den Investoren ist es schon mit kleineren finanziellen Mitteln möglich innovative Projekte zu unterstützen. Aufgrund der technischen Möglichkeiten wurde das System des Crowdfundings in den letzten Jahren noch attraktiver. Start-Ups können sich bei Crowdfunding-Plattformen anmelden und eine Werbekampagne starten. Dabei werden wichtige Projektdetails veröffentlicht und die Kapitalgeber haben die Möglichkeit über die Crowdfunding-Plattform finanzielle Mittel für das jeweilige Projekt zur Verfügung zu stellen. Der Vertrag zwischen Kapitalgeber und Start-Up erfolgt über einen Intermediär - der Crowdfundingplattform. Dabei wird vom Kapitalgeber Geld an einen zwischengeschalteten Treuhänder überwiesen, der die Provisionen und Spesen für den Intermediär abzieht und den Restbetrag an den Kapitalnehmer ausbezahlt. Beim Crowdfunding unterscheiden sich verschiedenen Ausgestaltungsformen. Beim Spenden-Crowdfunding werden Spenden vom Kapitalgeber an den Kapitalnehmer ausbezahlt, das bedeutet, dass der Kapitalnehmer keine Gegenleistungen erbringen muss. Beim Belohnungsmodell oder gegenleistungsbasiertem Crowdfunding bekommt der Kapitalgeber meistens eine Gegenleistung, oft ist es das zu finanzierende Produkt selbst. Eigenkapital generierende Crowdfundingmodelle werden in der Praxis

oft durch Verkauf von Genussrechten oder bestimmten Mitspracherechten vergeben. Dabei erhalten die Geldgeber Unternehmensanteile oder Beteiligungen. Besonders häufig kommt das Darlehensmodell oder Crowdfunding zum Einsatz. Dabei werden finanzielle Mittel durch den Kapitalgeber generiert und der Kapitalnehmer muss diese geleisteten Forderungen verzinst oder unverzinst zurückbezahlen. Es handelt sich hierbei um die Vergabe von Finanzierungen ohne der Einbindung von klassischen Finanzinstitutionen. [Re22] [HL20]

### **Factoring**

Factoring ist in den letzten Jahren insbesondere bei FinTech-Unternehmen stark gewachsen. Unternehmen, welche gerade erst mit einer innovativen Lösung in den Markt eintreten wollen oder Unternehmen, die sich gerade in der ersten starken Wachstumsphase befinden, benötigen häufig auch Working Capital-Finanzierungen. Working Capital bezeichnet die Betrachtung der kurzfristigen Posten (Restlaufzeit weniger als ein Jahr) und ist die Differenz zwischen dem Umlaufvermögen und den kurzfristigen Verbindlichkeiten. Das Working Capital kann als solches ein Indikator für die Finanzkraft eines Unternehmens darstellen: Die Fähigkeit der Zahlung von zukünftigen kurzfristig zu leistenden Außenständen. Factoring beschreibt den laufenden Ankauf und die Finanzierung von kurzfristigen Forderungen aus Waren und/oder Dienstleistungen. Banken prüfen die Kennzahlen der Kunden und sind mit ihren Lösungen und Vorgaben oft nicht der richtige Ansprechpartner für junge innovative Unternehmen. Factoring beschreibt den regresslosen Forderungsverkauf. Die klassischen Bankkredite kommen hier aufgrund der fehlenden wirtschaftlichen Zahlen oft an ihre Grenzen und falls Finanzierungen möglich sind, wird eine starke Besicherungssituation vorausgesetzt. Dabei kommen zum einen Personalsicherheiten, zum Beispiel Bürgschaften der Gesellschafter, und zum anderen Forderungszessionen zum Einsatz. Hierbei werden sämtliche Forderungen an den Kreditgeber abgetreten. Diese Forderungsabtretung erfolgt für gewöhnlich still, das bedeutet, der Kunde weiß nicht, dass Zahlungen mit schuldbefreiender Wirkung an den Kreditgeber erfolgen müssen. Beim Factoring werden diese Forderungen an den Kreditgeber verkauft. Dabei wird in Österreich unterschieden zwischen Factoring mit und ohne Übernahme des Delkredererisikos. Das Delkredererisiko beschreibt das Risiko, dass der Kunde gegen den eine Forderung besteht insolvent oder zahlungsunfähig wird. [Pi21] [Dr14] [DSN] [Pi21]

### **Sonstige FinTechs**

Weitere FinTechs agieren im Bereich von Versicherungen, Suchmaschinen oder Vergleichsportalen, sowie im Bereich der Technik, IT und Infrastruktur und Vielem mehr. Diese Bereiche gehören nicht zum klassischen Bankgeschäft und werden auch aufgrund des Umfangs ausgespart.

### 2.1.3 Historische Entwicklung

Die Entwicklung von FinTech-Unternehmen geht bis in das Jahr 1866 zurück. Die Technologie hat ihren Ursprung in der Verbreitung von Telegraphen. Dabei wurden Informationen schon damals weltweit und schnell ausgetauscht. Während der beiden Weltkriege wurden Kommunikations- und Informationstechnologien zu Kriegszwecken ausgebaut, was zu einer starken Beschleunigung der Entwicklung ab den 1950er Jahren führte. Durch die International Business Machines (IBM) wurde der erste Computer entwickelt, was der Beginn der Einführung eines globalen Telex-Netzwerks war. Im Jahre 1964 wurde das erste funktionsfähige Fax-Gerät entwickelt. Etwa zeitgleich wurde die erste Kreditkarte eingeführt. Bereits 1967 wurde der erste Geldautomat in Großbritannien in Betrieb genommen. Somit war der Weg von der analogen zur digitalen Finanzwelt geebnet. Die stärksten Veränderungen im Finanzwesen gab es zu diesem Zeitpunkt im Bereich des Wertpapierhandels. Im Jahre 1973 ermöglichte die "Society of Worldwide Interbank Financial Telecommunications" (SWIFT) erstmals globale Zahlungsvorgänge. 1971 hat die Einführung des NASDAQ und des National Market Systems einen vollständig elektronischen Wertpapierhandel ermöglicht. [Re22]

Das Online-Banking wurde 1980 in den USA erstmals eingeführt. Diese Entwicklungen sollten alle den Service und die Bereitstellung von Bank-Produkten revolutionieren und es so den Nutzern einfacher machen, tägliche Geldgeschäfte abzuwickeln. Aufgrund der Weltwirtschaftskrise 2008 konnten junge technische Betriebe sich unter Beweis stellen. Banken hatten mit einem starken Vertrauensverlust zu kämpfen und so konnten sich etliche neue Technologien am Markt etablieren. Mit der Entwicklung der FinTechs fand ein Umdenken statt. [Tr21]

Der technologische Fortschritt spielt natürlich eine wesentliche Rolle. Informationen konnten nun aufbereitet und abgespeichert werden. Auch Finanzdienstleistungen wurden digitalisiert. Die Entwicklung von Smartphones begünstigt diesen Aufstieg enorm. Weiters ist der gesellschaftliche Wandel von besonderer Bedeutung. Der Vertrauensverlust in Banken aufgrund der Weltwirtschaftskrise, sowie das immer stärker wachsende Vertrauen in den technologischen Fortschritt, unterstützen die Entwicklung der digitalisierten Bankgeschäften enorm. Inzwischen sind FinTech-Unternehmen teilweise nicht mehr wegzudenken. [Re22]

Die Entwicklung dieser innovativen Finanzdienstleistungsunternehmen hat verschiedene Gründe. Zum einen ist das Streben nach Verbesserung und Digitalisierung ein Essenzielles dieser Zeit. Dabei sollen klassische Produkte aufgrund technologiebasierter Lösungen ersetzt oder verbessert werden. Schon in der klassischen Volkswirtschaftslehre wird als Grund für Marktveränderungen das Streben nach Innovation gesehen. Angefangen mit der Weltwirtschaftskrise im Jahr 2008, bei denen die Fehler des Finanzsystems aufgezeigt wurden,

bis hin zu den hohen Kosten für Finanzdienstleistungen können Gründe für die Entwicklung und Weiterentwicklung von digitalen Finanzlösungen darstellen. [Tr21]

## 2.2 Retailbanken

In folgendem Kapitel werden die theoretischen Aspekte von klassischen Retailbanken betrachtet. Zu Beginn wird der Begriff Kreditinstitut definiert. Die Charakteristika werden anschließend erläutert, um dann einen Blick auf die größten österreichischen Banken zu werfen. Abschließend werden die Segmente des Zahlungsverkehrs, des Vermögensmanagements und der Finanzierung beschrieben.

### 2.2.1 Definition

Laut Bankwesengesetz ist ein Kreditinstitut, wer auf Grund des § 4 Bankwesengesetzes (BWG) zur Betreibung von Bankgeschäften oder Finanzdienstleistungen berechtigt ist. Dies gilt für Unternehmen, die Einlagengeschäft betreiben, Kredite vergeben, Zahlungsdienste anbieten und andere Bankgeschäfte tätigen. In Österreich gab es im Jahr 2022 493 Kreditinstitute mit einer Bilanzsumme von rund 1.199,7 Milliarden Euro. [Na23]

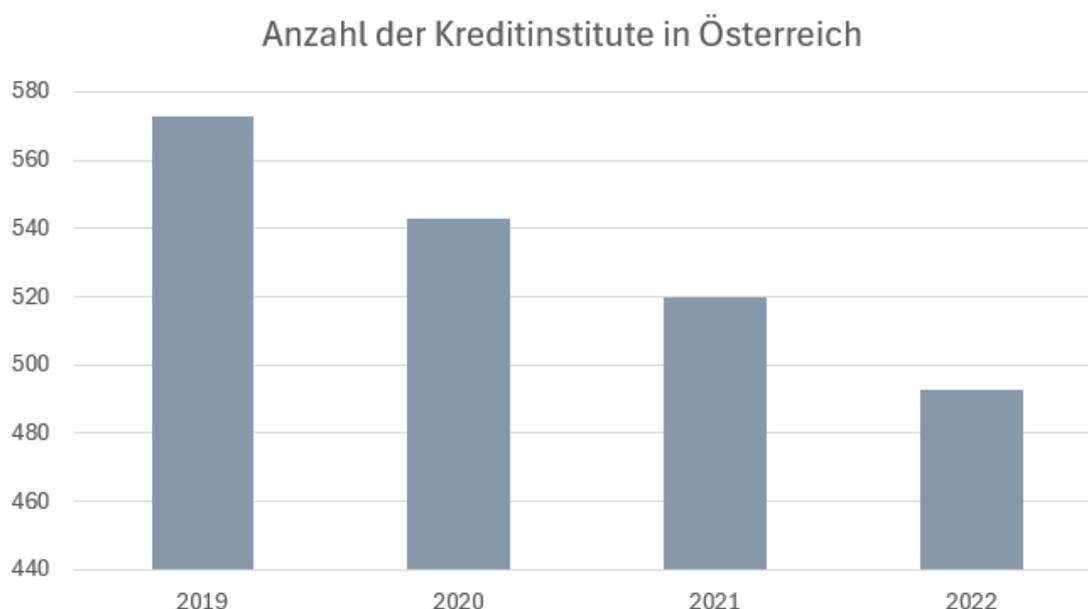


Abbildung 2.2: Kreditinstitute in Österreich [Na23]

Aus der o.a. Grafik wird ersichtlich wie kontinuierlich die Anzahl traditioneller Kreditinstitute zurückgeht. Im folgenden Kapitel wird auf klassische Bankinstitute eingegangen. Zuerst werden die Charakteristika dieser beschrieben und ihr Tätigkeitsbereich erläutert. Anschließend werden Österreichs bedeutendste Banken vorgestellt. Danach erfolgt eine Einteilung zwischen Universalbanken und Spezialbanken um anschließend auf die zu vergleichenden Geschäftsbereiche einzugehen.

## 2.2.2 Charakteristika

Laut § 1 des BWG fallen unter Bankgeschäfte folgende Tätigkeiten:

- Einlagengeschäft
- Girogeschäft
- Kreditgeschäft
- Diskontgeschäft
- Depotgeschäft
- Garantiegeshäft
- Wertpapieremmissionsgeschäft
- Loroemmissionsgeschäft
- Bauspargeschäft
- Investmentgeschäft
- Kapitalfinanzierungsgeschäft
- Factoringgeschäft
- betriebliches Vorsorgekassengeschäft
- Wechselstubengeschäft

Aufgrund oben angeführter Aufzählung kann erkannt werden, dass ein sehr großes Leistungsangebot durch österreichische Banken besteht. Aufgrund dieser Leistungspalette kommt es zu einer Unterscheidung von Spezial- und Universalbanken. Als Spezialbanken sind die österreichischen Bausparkassen tätig, welche sich auf die Wohnbaufinanzierung spezialisiert haben. Eine weitere Unterteilung kann aufgrund der Tätigkeitsbereiche Commercial Banking und Investment Banking erfolgen. Bei Commercial Banking wird von Banken Kapital entgegengenommen und Kredite vergeben, im Bereich des Investment Banking unterstützen Banken den Handel an Kapitalmärkten und fungieren als Intermediäre. [HWPW19] Im Folgenden werden die unterschiedlichen Banken in Österreich vorgestellt.

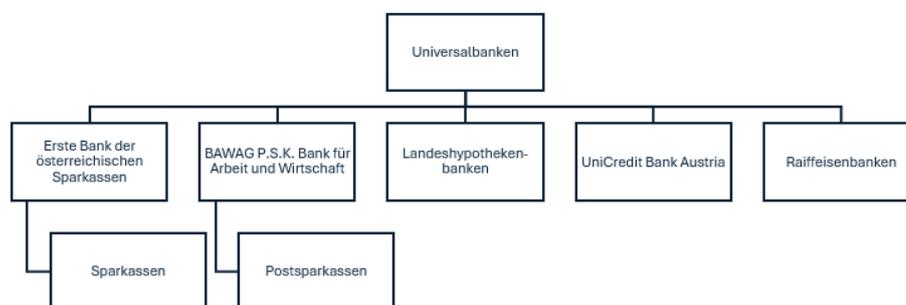


Abbildung 2.3: Universalbanken in Österreich (eigene Darstellung)

### 2.2.3 Österreichische Banken

Die in Österreich tätigen Banken können in einstufige oder mehrstufige Sektoren unterteilt werden. Einstufige Banken werden wie folgt dargestellt:

- Aktienbanken: Aktienbanken sind Finanzinstitute, die sich auf die Verwaltung von Vermögen spezialisiert haben. Dies bedeutet, dass sie Dienstleistungen anbieten, die darauf abzielen, das Vermögen ihrer Kunden zu verwalten und zu vermehren. Diese Dienstleistungen können die Verwaltung von Investmentportfolios, die Beratung zu Anlagestrategien, den Kauf und Verkauf von Wertpapieren und andere finanzielle Beratungsdienste umfassen. Da sie sich auf diesen Bereich konzentrieren, werden sie als Spezialbanken bezeichnet.
- Hypothekenbanken: Hypothekenbanken bieten eine breite Palette von Bankdienstleistungen an, ähnlich wie Universalbanken, haben jedoch eine besondere Spezialisierung auf Hypothekarkredite. Dies bedeutet, dass ihr Hauptfokus auf der Vergabe und

Verwaltung von Darlehen liegt, die durch Immobilien besichert sind. Obwohl sie viele der gleichen Dienstleistungen wie Universalbanken anbieten, sind sie besonders darauf ausgerichtet, Kunden bei der Finanzierung von Wohn- und Gewerbeimmobilien zu unterstützen.

- Bausparkassen: Bausparkassen sind Finanzinstitute, die sich auf die Förderung und Finanzierung des Wohnungsbaus spezialisiert haben. Ihre Hauptaufgabe besteht darin, Kunden dabei zu unterstützen, Eigenkapital für den Bau, Kauf oder die Renovierung von Wohnimmobilien zu sparen und zu finanzieren. Der typische Ablauf bei einer Bausparkasse beginnt damit, dass Kunden regelmäßige Beiträge in einen Bausparvertrag einzahlen. Diese Beiträge werden über einen bestimmten Zeitraum angespart. Sobald eine ausreichende Summe angespart ist, erhalten die Kunden ein zinsgünstiges Darlehen von der Bausparkasse, um ihr Wohnbauprojekt zu realisieren. Bausparkassen bieten also eine Kombination aus Sparen und Kreditvergabe an, die speziell auf den Wohnbau ausgerichtet ist. Durch diese Spezialisierung tragen sie wesentlich dazu bei, dass Menschen in der Lage sind, Wohneigentum zu erwerben oder ihre Wohnsituation zu verbessern.
- Sonderbanken: Ein typisches Beispiel für Sonderbanken sind Kreditkartengesellschaften. Diese Unternehmen bieten Finanzdienstleistungen an, die sich auf den Zahlungsverkehr und die Vergabe von Krediten über Kreditkarten konzentrieren. Sie stellen ihren Kunden Kreditkarten aus, über die diese weltweit Einkäufe tätigen und Dienstleistungen in Anspruch nehmen können. Die Rückzahlung erfolgt entweder in monatlichen Raten oder als vollständige Begleichung des offenen Betrags. Da Kreditkartengesellschaften keine klassischen Bankdienstleistungen, wie die Annahme von Spareinlagen anbieten, fallen sie unter die Kategorie der Sonderbanken.
- Zweigstellen nach § 9 BWG: Zweigstellen nach § 9 des Bankwesengesetzes (BWG) sind Filialen von Banken, die in einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union (EU) oder des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) ansässig sind und in Österreich tätig werden. Diese Zweigstellen dürfen aufgrund der europäischen Niederlassungsfreiheit in Österreich Bankgeschäfte betreiben.

Bei Kreditinstituten des mehrstufigen Sektors steht ein Spitzeninstitut an der Spitze. Hierzu gehören, Sparkassen mit dem Spitzeninstitut der Ersten Bank Group AG, Volksbanken mit der Volksbank Wien AG und Raiffeisenbanken mit der Raiffeisen Bank International AG. [Hö22] Nachfolgend werden die unterschiedlichen Sektoren beschrieben.

Die Erste Bank wurde bereits im Jahre 1819 gegründet. Damals war das Ziel der Ersten Bank Beratungsleistungen und Geldgeschäfte für die österreichische Bevölkerung anzubieten.

Ab 1970 war die Erste Bank als Universalbank tätig. Im Jahr 1997 fusionierte die Erste Bank Group mit der damaligen GiroCredit Bank AG und nannte sich seither "Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG". Im Jahre 2008 erfolgte eine Gliederung in die Erste Group Bank AG und die Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG. Die Erste Group hat im Jahre 2023 eine Bilanzsumme in Höhe von 337.155 Millionen Euro erwirtschaftet und beschäftigt rund 45 Tausend Mitarbeiter in 1948 Filialen. Sie ist in 8 europäischen Ländern, unter anderem Serbien, Kroatien und Rumänien, tätig. [Gr24]

Die BAWAG PSK Gruppe ist ebenfalls nicht nur in Österreich tätig, sondern in 6 weiteren Kernmärkten. Die Fokussierung auf den Betrieb von Online-Services ist durch die Angebote der easybank besonders ausgeprägt. Die Bilanzsumme betrug im Jahr 2023 rund 54.596 Millionen Euro. Im Jahr 2005 fusionierte die BAWAG und die PSK und kombinierte die Stärken beider Unternehmen. Die Bank wurde im Jahr 1883 vom Ökonomen Georg Coch gegründet und ist seit 1922 als Arbeiterbank tätig. Der Börsengang der BAWAG Group fand erst im Jahr 2017 statt. Seither kam es durch die BAWAG zu etlichen Bankenübernahmen, wie der Hello Bank oder der DEPFA Bank. [Ba23c] [Ba23d] [Ma07]

Die Gründung des Landeshypothekenverbandes erfolgte im Jahr 1947. Die als regionale Universalbanken betriebenen Landes-Hypothekenbanken sind hauptsächlich im Bereich von Wohnbaukrediten und öffentlichen Institutionen tätig. [Fr19]

Die Volksbanken sind analog den Sparkassen organisiert. Das Spitzeninstitut ist die Volksbank Wien AG. Mitte des 19. Jahrhunderts wurden die ersten genossenschaftliche Volksbanken gegründet. Die Bilanzsumme der Volksbanken Gruppe beläuft sich auf 30.482 Millionen Euro. [Hö22] [Vo23]

Die Uni Credit Bank Austria ist ebenfalls in weiteren Ländern, wie Italien, Deutschland und Zentral- und Osteuropa vertreten. Die Bilanzsumme beläuft sich im Jahr 2023 auf 102.745 Millionen Euro. [Hö22]

Die Raiffeisenbanken zeichnen sich durch einen dreistufigen Sektor aus. Dabei sind sie unterteilt in Regionalbanken, Landesbanken und die Raiffeisen Bank International AG. Die Bilanzsumme beträgt 1.789 Millionen Euro im Jahr 2022. Friedrich Wilhelm Raiffeisen schuf aufgrund schlechter wirtschaftlicher Verhältnisse im Jahr 1862 die erste Raiffeisenkassa in Deutschland und legte den Grundstein für die heutigen Raiffeisenbanken. In Österreich wurde die erste Bankstelle in Mühldorf bei Spitz an der Donau gegründet. [Hö22] [Ra24a]

## 2.2.4 Geschäftsbereiche

In folgendem Abschnitt werden die Geschäftsbereiche von Banken, welche für vorliegende Arbeit relevant sind vorgestellt. Die Unterteilung erfolgt auch hierbei analog der FinTech-Unternehmen, um eine vergleichbare Grundlage zu schaffen.

### Giro- und Geschäftszahlungsverkehr

Heutzutage ist es kaum vorstellbar, dass man kein Girokonto besitzt. Das Konto ist die Grundlage der Geschäftsbeziehung mit einer Bank und für die Abwicklung von Zahlungen oder anderen Aktivitäten vorgesehen. Die Bank und der Kunde haben jeweils wechselseitige Schutz-, Aufklärungs- und Sorgfaltspflichten, welche bei Verletzung dieser zu Schadensersatzansprüchen führen können. Aufgrund gesetzlicher Vorgaben wird zunächst die Identität des Kunden bei Eröffnung eines Bankkontos geprüft. Die Geschäftstätigkeit des Kunden ist durch Informationen und Unterlagen zu kontrollieren. Somit kann die Bank die Herkunft der Gelder nachvollziehen, was eine Rolle für die Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierungs-Richtlinien spielt. Vorallem die Geldwäsche-Bestimmungen, oder auch Compliance Bestimmungen wurden in den letzten Jahren immer stärker verschärft. Geldwäsche ist ein Straftatbestand, der nicht nur die Bank betrifft, sondern auch andere Kunden, die darauf vertrauen, dass die Bankgeschäfte gemäß den Gesetzen und Vorschriften durchgeführt werden.

Für die Eröffnung des Kontos sind weiters ein Kontovertrag und die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGBs) vom Kunden unterfertigt vorzulegen. Im Girokontoverkehr kann das Konto als Einzel- oder Gemeinschaftskonto eröffnet werden. Bei Gemeinschaftskonten, also Konten, welche auf mehr als eine Person lauten, wird zwischen "Und-Konten" und "Oder-Konten" unterschieden. Bei einem "Und-Konto" sind die Kontoinhaber nur gemeinsam Verfügungsberechtigt, wohingegen bei einem "Oder-Konto", jeder einzelne Kontoinhaber Verfügungsberechtigt ist. Verfügungsberechtigungen können zusätzlich für Konten ausgestellt werden, dabei ist der Verfügungsberechtigte nicht Kontoinhaber, sondern darf aufgrund einer Vertretungsbefugnis oder einer Vollmacht über das Konto verfügen. Bei Privatpersonen kann das im Zuge einer Erwachsenenvertretung sein und bei Firmen zum Beispiel, wenn ein Prokurist einer AG oder GmbH rechtsgeschäftlich vertreten darf. Hierzu muss die Vollmacht, als auch die im Firmenbuch ersichtliche Prokura vorgelegt werden. Eine weitere Unterscheidung ist nach Kontoart zu treffen. Zum einen gibt es Girokonten, welche von Verbrauchern genutzt werden und zum anderen Geschäftskonten, welche von Firmen genutzt werden. Verrechnungskonten werden für Wertpapierdepots verwendet, um Dividendenzahlungen verbuchen zu können. Anderkonten werden von Dritten eröffnet für treuhändige Abwicklungen. Diese können von

Notaren oder Anwälten im Zuge von Verlassenschaften eröffnet werden. Auch Masseverwalter nutzen Anderkonten.

Neben den klassischen Ein- und Auszahlungen, sowie dem Überweisen von Geldern ist das Online-Banking für traditionelle Banken ein wesentlicher Geschäftszweig geworden. Unter dem klassischen Online-Banking versteht man die Abwicklung von Zahlungen von einem Bankkonto über den Web-Dienst der Bank, welcher über den Browser oder eine Applikation betrieben werden kann. Online-Banking gehört für die meisten Kunden zum Alltag. Online-Kunde wird man, wenn man zunächst ein Bankkonto eröffnet hat und zusätzlich einen Online-Vertrag abschließt. Man erhält als Kunde einen Pin-Code und eine Verfügernummer für das Online-Portal. Mittels klassischen TAN-Codes können Überweisungen durchgeführt werden. TAN steht als Abkürzung von Transaction Number, mit welcher eine Transaktion freigegeben werden kann. [Fo14] [WA18]

Seit einiger Zeit werden insbesondere aufgrund der Zwei-Faktoren-Authentifizierung biometrische Verfahren, wie z.B. Fingerabdrücke oder Gesichtserkennung genutzt. Laut einer Umfrage von PWC Deutschland aus dem Jahr 2022 verwenden Zwei-Drittel der Online-Banking Nutzer biometrische Verfahren. Hauptgrund ist die Sicherheit. Eine einhundertprozentige Sicherheit gewähren diese Verfahren allerdings nicht - es existieren zahlreiche Angriffsmethoden für diese Sicherheitsmaßnahmen. [Ja23]

In den 1970er Jahren wurde das SWIFT-Verfahren eingeführt, das als sicheres Kommunikationsmittel zwischen Banken gilt. Insbesondere für den internationalen Zahlungsverkehr ist dieses System von wesentlicher Bedeutung, da es den sicheren und effizienten Austausch von Zahlungsinformationen zwischen verschiedenen Finanzinstituten ermöglicht. Der IBAN (International Bank Account Number) ist eine internationale Kontonummer, die seit dem 1. Februar 2014 verpflichtend für Überweisungen innerhalb der Europäischen Union anzugeben ist. Diese standardisierte Kennung erleichtert die eindeutige Identifizierung von Bankkonten bei grenzüberschreitenden Transaktionen und trägt dazu bei, Fehler bei der Eingabe von Kontodaten zu reduzieren. Durch die Einführung des IBANs wurde der Zahlungsverkehr innerhalb der EU effizienter und sicherer gestaltet, da er die Abwicklung von Überweisungen und Lastschriften zwischen verschiedenen Ländern vereinfacht und beschleunigt. [WA18]

In den letzten Jahren insbesondere aufgrund der Corona-Pandemie hat sich das kontaktlose Bezahlen im Leben der Konsumenten etabliert. Unterschieden wird hierbei zwischen elektronischen Zahlungssystemen, zu welchem Zahlungen über Kreditkarten, Debitkarten oder Prepaid-Karten mittels Chiplesegerät durchgeführt werden und mobilen Zahlungen. Der Zahlvorgang findet über "Mobile Wallets" statt, das heißt die Zahlung erfolgt aufgrund einer Interaktion der mobilen Applikation mit einem geeigneten POS-Terminal des Verkäufers.

Dabei werden Zahlungen durch NFC (Near Field Communicaiton), Bluetooth oder QR-codes durchgeführt. Es erfolgt über die Applikation eine Online-Überweisung und die Abbuchung von der jeweiligen Kredit- oder Debitkarte wird vollzogen. Zu unterscheiden sind hier wiederum Online-Zahlungen, welche über SWIFT Überweisung oder Paypal und Amazon Pay erfolgen können. [Fo14]

## **Spar- und Anlageprodukte**

Das Einlagengeschäft ist essentiell für Kreditinstitute. Sparanlagen spielen hierbei eine besonders wichtige Rolle. Dabei wird Geld in Form einer Einlage für unbefristete Zeit beim Kreditinstitut veranlagt. Einlagen stehen nicht zur Abdeckung von Kosten und Verpflichtungen zur Verfügung, sondern stellen vielmehr ein Darlehen an die Bank dar. Dabei gelten sämtliche Form-, Fristen- und Kündigungsregeln. Der Kunde hat sozusagen eine Forderung an das Kreditinstitut. Die klassische Form der Spareinlage ist das Sparbuch, jedoch gibt es heutzutage etliche modernere Varianten, wie zum Beispiel Anlagekarten. Auch Sparzinsen hängen von der aktuellen Lage am Kapital- und Geldmarkt ab, sowie von Laufzeiten. Wenn Geld über einen längeren Zeitraum angelegt wird, besteht für die Bank oder das Finanzinstitut ein größeres Potenzial für die Nutzung dieser Geldmittel. Dadurch steigt das Risiko für den Anleger, dass er sein Geld für einen längeren Zeitraum nicht zur Verfügung hat. Um Anleger dazu zu ermutigen, ihr Geld für längere Zeiträume anzulegen, bieten Banken und Finanzinstitute normalerweise höhere Zinssätze für langfristige Anlagen an. Abhängig vom Kreditinstitut gibt es in Österreich unterschiedliche Sparformen. Wesentlich ist allerdings, dass Spareinlagen unter gewissen Voraussetzungen unter die Einlagensicherung fallen. Dabei sind die Spareinlagen bis zu einem bestimmten Betrag geschützt, auch im Falle, dass die Bank insolvent wird. Neben den klassischen Sparprodukten werden durch die Bank weitere Veranlagungsformen angeboten. Es werden Vermögenswerte, wie Finanzinstrumente und Wertpapiere angeboten. Zusätzlich kann die Vermögensverwaltung übernommen werden. Die Verwahrung und die Abwicklung des Wertpapierhandels werden ebenso von traditionellen Banken übernommen. [WA19] [WA18]

## **Finanzierungen**

Bei einem Kredit überlässt der Kreditgeber dem Kreditnehmer für einen bestimmten Zeitraum einen Geldbetrag. Kredite können an Unternehmen und Verbraucher vergeben werden. Das Kreditgeschäft gehört ebenfalls zum klassischen Bankgeschäft. Es stellt den wesentlichen Teil der Aktivseite der Bilanz eines Kreditinstitutes dar und ist Teil der Geschäftsstrategie einer Bank. Banken unterscheiden bei den klassischen Finanzierungsformen zwischen

Kontokorrentkredit und Ratenkredit. Bei Kontokorrentkredit besteht die Möglichkeit des klassischen Überziehungsrahmens am Konto oder dem Betriebsmittelrahmen. Dabei wird eine Vereinbarung zwischen Bank und Kreditnehmer getroffen, dass er befristet oder unbefristet das Konto im Soll führen darf. In der Praxis werden hierbei oft Vereinbarungen getroffen, bei denen vorab bereits die Rückzahlungsmöglichkeit vereinbart wurde. Ratenkredite stellen die klassische Form von Finanzierungen dar. Tilgungsdarlehen und Annuitätendarlehen sind zwei gängige Formen, die sich in ihrer Struktur und den Rückzahlungsbedingungen unterscheiden. Beim Tilgungsdarlehen wird eine monatliche Rate vereinbart, die ausschließlich aus der Tilgung des Darlehensbetrags besteht. Die Zinsen werden separat berechnet und müssen zusätzlich zur Tilgungsrate gezahlt werden. Das bedeutet, dass die monatliche Rate für die Tilgung des Darlehens konstant bleibt, während sich der Zinsbetrag je nach Restschuld des Darlehens ändern kann. Im Gegensatz dazu steht das klassische Annuitätendarlehen. Hier wird ebenfalls eine monatliche Rate vereinbart, die jedoch aus einem Tilgungsteil und einem Zinsteil besteht. Die Besonderheit besteht darin, dass die Gesamtrate über die gesamte Laufzeit des Darlehens konstant bleibt. Zu Beginn der Rückzahlungsphase besteht der Großteil der Rate aus Zinsen, während der Tilgungsanteil relativ gering ist. Mit fortschreitender Tilgung des Darlehens verringert sich der Zinsanteil und der Tilgungsanteil nimmt zu. Trotzdem bleibt die monatliche Gesamtrate gleich. Diese Finanzierungsform kommt in der Praxis am häufigsten vor. Bei endfälligen Darlehen werden über den Finanzierungszeitraum nur Zinsen bezahlt und am Ende der Laufzeit der komplette Kreditbetrag zurückbezahlt. Eine weitere Finanzierungsmöglichkeit ist der revolving Kredit, welcher nach Rückzahlung eines Teils oder des Gesamtbetrags wieder ausnutzbar ist. Zum klassischen Bankgeschäft zählen weiter Haftungskredite, welche ebenfalls im Finanzierungsbereich einzuordnen sind. Diese Art von Krediten sind als Eventualverbindlichkeiten zu verstehen, was bedeutet, dass der Kreditbetrag nicht direkt als Geldbetrag zur Verfügung gestellt wird, sondern als Verpflichtung der Bank, bei Inanspruchnahme ohne Angabe von Gründen auszusahlen. Es besteht also eine Verpflichtung seitens der Bank, das Geld bereitzustellen, falls bestimmte Bedingungen eintreten, jedoch ohne dass diese Bedingungen bereits erfüllt sein müssen. Die tatsächliche Auszahlung des Kreditbetrags ist jedoch unsicher, weshalb günstigere Provisionen anstelle von Zinsen berechnet werden. Dies liegt daran, dass die Bank kein Kapital im Voraus zur Verfügung stellt und somit keine Zinsen für dieses Kapital erheben kann. Stattdessen wird eine Provision erhoben, die im Wesentlichen die Kosten abdeckt, die der Bank entstehen, um die Bereitschaft zur Auszahlung des Kredits aufrechtzuerhalten. Wenn der Kreditnehmer den Kredit in Anspruch nimmt und die Bank den Betrag tatsächlich auszahlt, werden zuvor vereinbarte Zinsen berechnet. Dies geschieht, sobald die Bedingungen erfüllt sind und die Bank den Kreditbetrag tatsächlich auszahlt. Eventualverbindlichkeiten können in verschiedenen Formen auftreten, wie beispielsweise Mitbürgschaften oder Haftungen im Zusammenhang mit Gewährleistungen und der Erfüllung von Aufträgen.[TK22].

## 2.2.5 Chancen und Risiken der Digitalisierung

Es scheint, als könnten sich FinTech-Unternehmen ohne weitere Schwierigkeiten am Markt etablieren. Im folgenden werden die Chancen und Risiken dieser digitalen Unternehmen aus Kundensicht beschrieben.

Ein wesentlicher Vorteil von digitalen Finanzdienstleistungen ist die Kostenersparnis. Aus Sicht des Nutzers scheint dies ebenso vorteilhaft, da dieser auch die Produkte günstiger nutzen kann. Durchzusetzen ist es aufgrund der weit weniger vorhandenen Kostenstruktur. Im Vergleich mit traditionellen Banken fallen Kosten für die Miete und für das Bankpersonal, welches meist über bestimmte Ausbildungen verfügt, weg. Weiters ist ein Vorteil von FinTech-Unternehmen, dass sie zu jeder Tageszeit erreicht werden können. Wer eine traditionelle Bank besucht, muss sich an die Öffnungszeiten halten oder meist längerfristig Termine vereinbaren. Des Weiteren scheinen diese Unternehmen innovativer und flexibler als klassische Banken zu sein. Viele FinTech-Unternehmen bieten moderne Zusatzleistungen an, wie zum Beispiel innovative Kontenübersichten oder ähnliches. Dass FinTech-Unternehmen etwaige Vorteile haben müssen, zeigt schon die Steigerung des Marktanteils der Unternehmen.

Auf der anderen Seite müssen auch die Risiken betrachtet werden. Zum einen sind digitalisierte Finanzdienstleister ein wichtiger Faktor für Cyberkriminalität und Phishing. Cyberkriminalität bezeichnet in diesem Zusammenhang die Durchführung krimineller Handlungen mittels der Verwendung von digitalen Medien. Digitalisierte Finanzinstitute sind aufgrund ihrer Geschäftsmodelle und der verarbeitenden Daten schon ein sehr beliebtes Opfer. Besonders häufig kommt es zur sogenannten Ransomware, wo Nutzerdaten verschlüsselt oder gesperrt werden und mittels Lösegeld die abermalige Freigabe erfolgt. Oft bleibt FinTech-Unternehmen nur die Zahlung dieser Lösegeldforderungen, damit sie am Markt weiter agieren können. Beim Phishing kommt es häufig zum Erhalten von E-Mails bei denen der Empfänger aufgefordert wird gefälschte Webseiten oder Anhänge mit Schadstoffsoftware zu öffnen oder gewisse Daten oder Transaktionen freizugeben. Von der Europäischen Union wird versucht mittels Zwei-Faktoren-Authentifizierung ein Schutz gegen solche Angriffe aufzubauen. Für Unternehmen mit schlechter IT-Sicherheit können Hackerangriffe ebenfalls enorme Auswirkungen haben, wie zum Beispiel den Diebstahl von Passwörtern. Als weiterer Nachteil wird die teilweise Offenlegung von Finanzdaten genannt, wobei durch die Datenschutz-Grundverordnung innerhalb der Europäischen Union ein stärkerer Schutz vor der Weitergabe der Daten an Dritte besteht. Ein Nachteil mit besonderem Interesse ist die Manipulation von Kundinnen und Kunden durch das Internet. Zum Beispiel durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) kann das Kundenverständnis ausgebaut werden. Präferenzen werden bekannt gegeben und können für Werbezwecke verwendet werden. Auch der Einsatz von KI im Hinblick auf Kreditrisikocontrolling wird erwähnt. Dabei werden bestimmten Kunden Kredite verwehrt,

aufgrund einer Wohnadresse oder einer besuchten Schule. Solche Kriterien gelten als diskriminierend. [AH22] [Fo21]

Als vorbeugende Maßnahmen gegen die oben beschriebenen Gefahren, sollten Nutzer einen aktuellen Virenschutz installiert haben auf allen Geräten mit Zugängen zu elektronischen Bankdienstleistungen. Weiters sind starke und besonders sichere Passwörter zu empfehlen. Es sollten Klein- und Großbuchstaben, sowie Zahlen und Sonderzeichen enthalten sein. Das Wort an sich sollte keinen Sinn ergeben - Anfangsbuchstaben der Wörter für einen Satz zum Beispiel sind eine Möglichkeit, dass Passwörter leichter merkbar für Nutzer sind. Um der Phishing Gefahr entgegenzuwirken, sollte man immer überprüfen, ob die Links zu den jeweiligen Anbietern gehören. Für Nutzer ist weiters wesentlich, dass in den allgemeinen Geschäftsbedingungen und in der Datenschutzvereinbarung erkennbar sein muss, was mit Daten passiert, daher empfiehlt sich auch hier das Nachlesen. [Na21]

Nach Definition der grundlegenden Begrifflichkeiten und der Beschreibung der unterschiedlichen Geschäftsstrategien, wird im folgenden Kapitel auf die konzeptionellen Grundlagen eingegangen.

## 3 Konzeptionelle Grundlagen

Nach Definition des Begriffs FinTech und der Ausarbeitung der grundlegenden Charakteristika von traditionellen Kreditinstituten, werden im vorliegenden Kapitel die konzeptionellen Grundlagen erarbeitet. Für die Untersuchung wurde das Fünf Kräfte Modell nach Porter gewählt, da so ein Überblick über den Markt von FinTech-Unternehmen gewonnen werden und ein potenzielles Bedrohungspotenzial abgeleitet werden kann. Nach Erarbeitung der theoretischen Grundlagen werden die rechtlichen Grundlagen für Banken überarbeitet.

### 3.1 Porter's Fünf Kräfte Modell

Um die Wettbewerbssituation traditioneller Banken in Bezug auf das Bedrohungspotenzial von FinTech-Unternehmen darzustellen, wird das Fünf-Kräfte-Modell von Porter verwendet. Dieses Modell ermöglicht es, die Wettbewerbsdynamik einer Branche zu analysieren, indem fünf zentrale Kräfte betrachtet werden, die auf Unternehmen in dieser Branche einwirken. Die Identifizierung der Wettbewerber und die Einschätzung des zukünftigen Potenzials dieser neuen Marktteilnehmer sind dabei zentrale Aspekte. Die Kräfte bestimmen die Struktur der Branche und beeinflussen die Rentabilität der Unternehmen in dieser Branche. Wenn diese Kräfte besonders stark ausgeprägt sind, gilt die Branche oft als weniger attraktiv für den Wettbewerb, da die Gewinnmargen unter Druck stehen und das Risiko von Marktveränderungen erhöht ist. Das Fünf-Kräfte-Modell nach Porter ist ein vielseitiges Analyseinstrument, das nicht nur für die Branchenstrukturanalyse, sondern auch für die Bewertung der Wettbewerbsdynamik und des Bedrohungspotenzials in einer Branche wertvoll ist. Durch die Anwendung dieses Modells können potenzielle Bedrohungen und Chancen abgeleitet werden, die sich aus dem Eintritt von FinTech-Unternehmen ergeben können. Die Fünf-Kräfte nach Porter setzen sich wie folgt zusammen:



Abbildung 3.1: Porter's Fünf Kräfte (eigene Darstellung)

Anhand der Grafik erkennt man, dass die Wirkung der vier umliegenden Kräfte unabhängig voneinander ist. Jede Kraft an sich verstärkt den Wettbewerb und die Rivalität innerhalb der Branche. Umso mehr Wettbewerbsrivalität besteht umso schwieriger wird es für bestehende Unternehmen sich innerhalb der Branche zu positionieren. Als Wettbewerber werden Organisationen verstanden, die ähnliche oder die selben Produkte anbieten bzw. die selbe Zielgruppe ansprechen. Wesentlich ist, dass es sich bei den angebotenen Produkten der Wettbewerber nicht um Substitute handelt. Das Modell wurde in den 1970er Jahren von Michael E. Porter entwickelt und ist ein sehr beliebtes Analyseinstrument im Bereich der Strategieentwicklung in Unternehmen. Es werden die verschiedenen Kräfte betrachtet, die das Wettbewerbsumfeld der Branche abbilden und beeinflussen. Durch Betrachtung mittels des Fünf-Kräfte Modells kann die Marktposition des Unternehmens bestimmt werden. Insbesondere die Beziehung zu Stakeholdern wird untersucht. Von besonderer Bedeutung sind nach Porter folgende Stakeholder zu identifizieren: [Da18][Jo18]

- Kunden
- Lieferanten
- Produzenten von Ersatzprodukten
- neue Mitbewerber
- Wettbewerber

Im folgenden werden die Fünf-Kräfte des Modells anhand theoretischer Grundlagen betrachtet.

### **3.1.1 Bedrohung durch neue Anbieter**

Die erste von fünf Kräften untersucht die Bedrohung neuer Anbieter, welche starke Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation innerhalb der Branche darstellt. Die Anzahl der Marktteilnehmer ist eine entscheidende Größe für die Wettbewerbssituation: Umso mehr Marktteilnehmer, umso größer der Preisdruck und umso niedriger die Gewinnspannen. Daher wird nach Porter die Bedrohung von neuen potenziellen Marktteilnehmern als kritische Größe betrachtet. Die Attraktivität des Markteintritts hängt in erster Linie mit bestehenden Eintrittsbarrieren zusammen. Umso niedrigere diese sind, umso unattraktiver ist die Branche für neue Wettbewerber - vice versa, umso schwierigere Eintrittsbarrieren bestehen, umso attraktiver wird der Markt - die Wahrscheinlichkeit von neuen Marktteilnehmern bedroht zu sein ist geringer. Markteintrittsbarrieren sind Umstände, die es neuen, potenziellen Marktteilnehmern schwieriger machen in den Markt einzutreten. Auf der anderen Seite, werden bereits bestehende Marktteilnehmer geschützt. Da die vorliegende Arbeit auf Bedrohungspotenzial durch digitale Anbieter eingeht, werden insbesondere digitale Prozesse betrachtet. Aufgrund der Kostenstruktur innerhalb der digitalen Prozesse werden Eintrittsbarrieren verringert. Rechenleistungen, sowie Speicher- und Vernetzungstechnologien sind heutzutage nicht mehr mit hohen Investitionskosten verbunden. Auch das Angebot von Cloud-Anbietern und Software-as-a-Service Systemen macht es für Start-Ups leicht in den Markt einzutreten. [Di18] Nach Porter sind sieben Ursachen für Eintrittsbarrieren zu identifizieren:

- Skaleneffekte
- Produktdifferenzierung
- Kapitalbedarf
- Zugang zu Vertriebskanälen
- Größenunabhängige Kostennachteile
- Umstellungskosten
- Staatliche Politik
- zu erwartende Vergeltungsschläge

## **Skaleneffekte**

Die Eintrittsbarrieren in Bezug auf die sinkenden Kosten aufgrund steigender Anwenderzahlen, werden als Skaleneffekte bezeichnet. Die typische Kostenstruktur digitaler Unternehmen ist wie folgt aufgebaut: Zu Beginn werden hohe Entwicklungskosten für Softwarelösungen und zum Aufbau einer digitalen Infrastruktur benötigt. Die für den laufenden Betrieb notwendigen Betriebskosten sind in Relation jedoch eher gering. Durch eine höhere Kunden- oder Nutzeranzahl erhöhen sich diese nicht. Wenn man die Stückkosten betrachtet, ist zu erkennen, dass diese mit steigender Anwenderzahl stark sinken. Aus der anderen Perspektive wird das Unternehmen mit steigender Nutzerzahl für Investoren und Stakeholder immer attraktiver - Netzwerkeffekte und die damit verbundenen Vorteile können ebenfalls genutzt werden. [Di21]

## **Produktdifferenzierung**

Unter Produktdifferenzierung versteht man, dass ein Produkt in mehreren Produktvarianten parallel angeboten wird, um die Bedürfnisse unterschiedlicher Zielgruppen zu erreichen. Die Merkmale in Bezug auf Qualität, Design, Funktionen, Preisgestaltungen und Marketingstrategien werden genutzt um eine bestimmte Positionierung am Markt zu erreichen. Die Wettbewerbsfähigkeit kann gestärkt werden und eine loyale Kundenbasis kann aufgebaut werden. Als Eintrittsbarriere kann die Produktdifferenzierung dahingegen betrachtet werden, als dass das Produkt als einzigartig gilt oder es sich um ein Standardprodukt handelt. Ein hohes Maß an Produktdifferenzierung erschwert den Eintritt neuer Marktteilnehmer. Das Fehlen dieser Barrieren macht es ausländischen Anbietern und insbesondere digitalen Online-Anbietern leichter Marktanteile zu erobern. Für Eintrittsbarrieren im FinTech-Bereich ist die Unterscheidung zwischen horizontaler und vertikaler Produktdifferenzierung von Bedeutung. Bei der vertikalen Produktdifferenzierung kommt es zu einer Unterscheidung der angebotenen Produkte aufgrund von verschiedenen Qualitätsstufen oder Leistungen. Es werden Produkte mit unterschiedlichen Qualitätsmerkmalen und Funktionen angeboten, um auf die verschiedenen Zielgruppen eingehen zu können. Zur leichteren Verständlichkeit wird die vertikale Produktdifferenzierung am Beispiel eines PKWs erklärt: Es können Autos mit unterschiedlichen Leistungs- und Ausstattungsmöglichkeiten gewählt werden. Die horizontale Produktdifferenzierung bezieht sich auf die Produktmerkmale in Bezug auf Marke, Farbe oder Design, ohne, dass qualitative Unterschiede bestehen. Die Funktionen des Produktes sind die gleichen. [KSS14] [Mu17]

## **Kapitalbedarf**

In vielen Branchen ist die Anschaffung von Maschinen oder Produktionshallen mit enorm hohen Investitionskosten verbunden, dies führt zu einem hohen Kapitalbedarf, wodurch der Markteintritt für neue Marktteilnehmer erschwert wird. Auch Marketingkosten und Kosten für Softwareentwicklung können sehr hoch ausfallen. Oft ist der Kapitalbedarf für kleinere Technologieunternehmen in Relation zum Umsatz eher hoch. Für FinTech-Unternehmen ist die Abhängigkeit von technologischen Innovationen besonders stark ausgeprägt. Die Entwicklung setzt beträchtliche Infrastrukturen voraus, welche oft mit einem hohem Kapitalbedarf einhergehen. Außerdem sind wie bereits erläutert, die regulatorischen Anforderungen innerhalb der Finanzbranche hoch. Die Kosten um diese Anforderungen zu erfüllen, als auch die Kosten für benötigte Lizenzen sind zu berücksichtigen. Auch der Kapitalbedarf für Marketingkosten kann ein wesentlicher sein. Kapitalbedarf im weiteren Sinne besteht aufgrund der Finanzierung untereinander. FinTech-Unternehmen mit höherer Eigenkapitalunterlegung werden leichter Investoren oder Kreditgeber finden, als solche, die über wenig oder kaum vorhandenes Kapital verfügen. [KSS14] [PSW13].

## **Zugang zu Vertriebskanälen**

Der Zugang zu Vertriebskanälen kann heutzutage zwar als überaus einfach aufgrund des Internets betrachtet werden, allerdings werden verschiedene Vertriebskanäle bereits von den bestehenden Unternehmen genutzt und können somit große Markteintrittsbarrieren darstellen. Auch die exklusive Nutzung von bestimmten Vertriebskanälen aufgrund Firmenverflechtungen oder durch Loyalität gegenüber dem Unternehmen, kann Eintrittsbarrieren stark beeinflussen. In modernen Branchen ist es teilweise üblich, klassische Vertriebskanäle zu umgehen und zum Beispiel auf den Direktvertrieb über das Internet einzusteigen. Naheliegende Vertriebskanäle, wie zum Beispiel der Online Vertrieb, werden durch die bestehenden Finanzinstitute bereits genutzt. Auch die neu angebotenen Produkte sollen von den Nutzern und Kunden gekauft werden - Akzeptanz für die Produkte und Dienstleistungen soll geschaffen werden. [Jo18] [FZ23a]

## **Größenunabhängige Kostennachteile**

Die größenunabhängigen Kostennachteile entstehen aus der Tatsache, dass neue Marktteilnehmer, obwohl sie möglicherweise über beträchtliche Kapitalrücklagen und die Möglichkeit zur Nutzung von Skaleneffekten verfügen, dennoch nicht in der Lage sind, gegenüber etablierten großen Marktteilnehmern aufzuschließen. Diese Kostenunterschiede

resultieren aus verschiedenen Faktoren. Zum einen sind die Durchschnittskosten der bestehenden Unternehmen unabhängig von der produzierten Menge in der Regel geringer als die der neuen Marktteilnehmer. Dies liegt daran, dass etablierte Unternehmen bereits von Skaleneffekten profitieren, die es ihnen ermöglichen, ihre Produktion effizienter und kostengünstiger zu gestalten. Des Weiteren können bestehendes Know-how und bereits vorhandene Infrastrukturen zusätzliche größenunabhängige Kostennachteile darstellen. Neue Marktteilnehmer müssen möglicherweise erhebliche Investitionen tätigen, um ähnliche Standards zu erreichen wie die bereits etablierten Unternehmen. Dies führt zu höheren Kosten und kann als Markteintrittsbarriere wirken, die den Zugang zum Markt erschwert. Insgesamt führen diese größenunabhängigen Kostennachteile dazu, dass neue Marktteilnehmer trotz ihrer finanziellen Ressourcen und potenziellen Skalenvorteile Schwierigkeiten haben, mit den etablierten Unternehmen zu konkurrieren. Dies trägt zur Aufrechterhaltung der Marktkonzentration und zur Bildung von oligopolistischen Marktstrukturen bei, in denen wenige große Unternehmen den Markt dominieren. [FZ23a]

### **zu erwartende Vergeltungsmaßnahmen**

Auch Vergeltungsmaßnahmen durch etablierte Unternehmen innerhalb der Branche können Eintrittsbarrieren darstellen. Diese können sich auf einen starken Preiskrieg beschränken oder auch mit aggressivem Marketingkampagnen stattfinden. Alleine schon das Wissen, dass Vergeltungsschläge durch langjährige Wettbewerber stattfinden könnten, kann neue Anbieter bereits abschrecken und so eine Eintrittsbarriere darstellen. [Jo18]

### **Staatliche Politik**

Von besonderer Bedeutung sind Markteintrittsbarrieren aufgrund der Vorgaben der Politik des Staates. So können neue Marktteilnehmer durch die Gesetze oder Regulierungen begrenzt oder verhindert werden. Dabei spielen insbesondere Umweltvorschriften und Sicherheitsvorgaben eine wesentliche Rolle, aber auch, besonders in der Bankenbranche, aufsichtsrechtliche Bestimmungen. [FZ23a]

## **3.1.2 Verhandlungsstärke der Kunden**

Durch Angebot und Nachfrage werden Preise festgesetzt. Aufgrund digitaler Geschäftsmodelle entwickeln sich die Beziehungen zwischen Kunden und Anbieter in eine neue Art der Informationsaustausches. Es ist nicht mehr das persönliche Gespräch notwendig. Stattdessen können Informationen schnell über das Internet abgefragt werden. Dies hat Auswirkungen auf

die Verhandlungsstärke der Kunden. Ob ein Unternehmen wirtschaftlich gut arbeitet, hängt von dieser ab. Haben Kunden starken Einfluss auf die Preisgestaltung, können Unternehmen nicht mehr so hohe Gewinnspannen einplanen. Es wird die Wettbewerbssituation des Unternehmens durch den Einfluss der Kunden auf die Preisgestaltung verändert. Durch das Drücken der Preise oder das Anbieten von qualitativ hochwertigeren Leistungen kann die Wettbewerbssituation stark beeinflusst werden. Im Bereich der Digitalisierung kann allgemein formuliert werden, dass die Verhandlungsstärke der Kunden zugenommen hat. Die Vergleichsmöglichkeiten sind in Sekundenschnelle gefunden. Die Stärke der Verhandlungsmacht hängt von unterschiedlichen Faktoren ab:

- Konzentrationsgrad der Kunden
- Standardisierungsgrad des Produktes
- niedrige Gewinne oder geringe Mittel der Kunden
- Informationsgehalt

Eine höhere Verhandlungsmacht kann dann erreicht werden, wenn der Konzentrationsgrad der Kunden hoch ist. Für den Fall, dass wenige Kunden als potenzielle Zielgruppe eingeordnet werden können, ist die Branche weniger attraktiv. Auch die Standardisierung des Produktes bringt dem Kunden Verhandlungsstärke, umso standardisierter das Produkt, umso mehr Verhandlungsmacht hat der Kunde, da die Leistung und Qualität des angebotenen Produktes eine geringere Rolle spielt. Eine generell schlechte wirtschaftliche Lage hat ebenso Auswirkungen auf die Verhandlungsstärke der Kunde: Steht potenziellen Kunden ein hohes Einkommen zur freien Verfügung, werden die Abwägungen zur Kaufentscheidung eines Produktes oder einer Dienstleistung nicht so schwer getroffen. In wirtschaftlich schlechten Zeiten oder bei Kunden mit geringerem Einkommen, wird die Kaufentscheidung unter starker Abwägung getroffen. Je mehr unterschiedliche Anbieter vorhanden sind, desto geringer ist die Verhandlungsstärke der Kunden. Außerdem spielt der Informationsgehalt der Kunden eine wesentliche Rolle: umso informierter - umso größer die Verhandlungsmacht. Vorteile auf Kundenseite sind hierbei eine hohe Markttransparenz und möglichst viele Angebotsvergleiche. [WK20] [Th18]

### **3.1.3 Verhandlungsstärke der Zulieferer**

Zulieferer liefern dem Unternehmen das, was es zur Herstellung seiner Güter oder Dienstleistungen benötigt. Auch die Macht der Zulieferer kann sehr stark ausgeprägt sein, wenn folgende Faktoren zutreffen:

- Konzentrierte Zulieferer
- hohe Umstellungskosten
- Gefahr der Zuliefererkonkurrenz
- differenzierte Produkte

Wenn wenige große Zulieferer bestehen, steigt die Verhandlungsmacht dieser enorm stark an. Unternehmen, die aufgrund langjähriger Erfahrung und auch aufgrund Integration in den Geschäftsbetrieb vor hohen Umstellungskosten bangen müssen, werden eher zurückscheuen den Lieferanten zu wechseln. Auch die Gefahr, dass ein Zulieferer nicht mehr nur als Lieferant gesehen werden kann, sondern als Mitbewerber kann zu einer Stärkung der Verhandlungsposition des Zulieferers führen. Unternehmen, die als Zulieferer differenzierte Produkte anbieten und weniger von der Gefahr von Ersatzprodukten betroffen sind, verfügen über eine hohe Verhandlungsmacht. Zulieferer können Preise erhöhen, wenn Unternehmen von ihnen abhängig sind. [Jo18]

### **3.1.4 Bedrohung durch Ersatzprodukte**

Als Ersatzprodukte oder Substitute werden Produkte bezeichnet, die zwar einen ähnlichen Nutzen liefern, allerdings durch andere Prozesse erzeugt werden. Unternehmen konzentrieren sich oft auf die Gefahr von neuen Marktteilnehmern und vernachlässigen die Gefahr, welche durch Substitute entstehen. Bei der Bedrohung durch Ersatzprodukte spielt die Substituierbarkeit des Produktes oder der Dienstleistung eine wesentliche Rolle. Kann das angebotene Produkt oder die Dienstleistung durch ein Ersatzprodukt ersetzt werden, welches die gleichen Kundenbedürfnisse befriedigt, ist die Bedrohung hoch. Auch die Preisgestaltung ist durch die Bedrohung alternativer Produkte beeinträchtigt. Die Attraktivität des Marktes ist umso höher, je weniger Bedrohung durch Ersatzprodukte besteht. [Jo18] [FZ23a]

In Bezug auf Substitute ist zu bedenken:

- das Preis-Leistungs-Verhältnis
- branchenexterne Effekte

Substitute können nicht nur aufgrund eines etwaigen günstigeren Preises vom Kunden gewählt werden, sie können ebenfalls zu teureren Preisen nachgefragt werden, wenn die Leistung eine bessere ist. Dabei werden Kunden sich weder auf das eine noch auf das andere fokussieren, sondern das Preis-Leistungs-Verhältnis als ausschlaggebend betrachten. Das Verwechseln von externen Marktteilnehmern, welche Substitute anbieten, mit Branchenkonkurrenten birgt die

Gefahr, dass diese nicht als Mitbewerber gesehen werden, was in der langen Frist zu verspäteten Reaktionen führt. Branchen mit höherem Substitutionspotenzial gelten als eher unattraktiv für neue Marktteilnehmer, als Branchen, bei denen Substitute weniger wahrscheinlich sind. [Jo18]

### 3.1.5 Wettbewerb innerhalb der Branche

Die Wettbewerbsrivalität steht im Mittelpunkt des Fünf-Kräfte Modells und beschreibt die Rivalität zu bestehenden Konkurrenten. Je höher die Rivalität, desto schwerer haben es etablierte Unternehmen in der Branche. Durch die Wettbewerber werden ähnliche oder gleiche Produkte angeboten und an die selbe Zielgruppe vertrieben. Das Ausmaß der Wettbewerbsrivalität hängt von fünf Faktoren ab:

- Gleichgewicht der Konkurrenten
- Wachstumsrate der Branche
- Höhe der Fixkosten
- Hohe Austrittsbarrieren
- Geringe Differenzierung

Wenn die Struktur innerhalb der Branche ähnlich ist, und die Konkurrenten alle eine ähnliche Größe haben ist die Rivalität besonders ausgeprägt. Jedes Unternehmen möchte durch aggressive Preispolitik Kunden gewinnen. Für Nischenanbieter ist es schwierig sich am Markt zu etablieren, da mehrere große Unternehmen bereits einen großen Teil der Zielgruppe abdecken und sehr dominant sind. Für Branchen in denen weniger große Organisationen tätig sind, können neue Anbieter mit Nischenprodukten erfolgreich sein. Bei stark wachsenden Branchen ist die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen mit dem Markt wächst relativ hoch. Für weniger rasant wachsende Märkte gilt, dass Wachstum eines Unternehmens meist darauf zurückzuführen ist, dass ein Konkurrent oder Mitbewerber Kunden verliert - es wird jedoch immer mit starker Gegenwehr gerechnet. Branchen mit geringen Wachstumsraten müssen oft harte Preiskämpfe führen um Kunden zu halten oder zu gewinnen. Die Wettbewerbsrivalität ist in solchen Branchen sehr hoch. Aufgrund von hohen Fixkosten kann die Rivalität innerhalb der Branche stark ansteigen. Unternehmen wollen ihre Kosten pro Stück senken und müssen daher größere Mengen produzieren. Die Preispolitik und die Kapazitäten des Unternehmens können durch hohe Fixkosten die Wettbewerbssituation verschärfen. Rückläufige Branchen, welche über hohe Austrittsbarrieren verfügen oder bei denen mit hohen Austrittskosten zu rechnen ist, wollen durch aggressive Preispolitik einen Zugewinn von Marktanteilen erreichen.

Der Wettbewerb wird also ebenso durch hohe Austrittsbarrieren stark verstärkt. Auch für schwer differenzierte Produkte bestehen starke Rivalitäten, aufgrund der gleichen Qualität zu unterschiedlichen Preisen. [Jo18]

## **3.2 Rechtliche Rahmenbedingungen**

Nach den Gründen für die Entwicklung von FinTech-Unternehmen und den Vorteilen für Nutzern, muss ebenfalls geklärt werden inwiefern FinTech-Unternehmen in die regulatorischen Rahmenbedingungen des Finanzsystems eingegliedert sind, und wo nach wie vor Eintrittsbarrieren bestehen. Im folgenden Teil der Masterarbeit werden die rechtlichen Rahmenbedingungen anhand derzeit geltender Rechtsprechung beschrieben.

Aus der Einleitung geht hervor, dass Banken eine wesentliche Bedeutung für das Funktionieren der Wirtschaft spielen. Insbesondere die Geschäftsfelder der Unternehmensfinanzierung und der Finanzierung privater Haushalte haben starken Einfluss auf das Wirtschaftswachstum und in weitere Folge auf den Wohlstand einer Volkswirtschaft. Aufgrund dieser Aspekte ist die Bankenbranche durch Regulierungen und Kontrollen geprägt. Regelungen auf nationaler Ebene und europäische Richtlinien, sowie aufsichtsrechtliche Vorschriften sollen das Funktionieren des Bankensystems sichern. Der nachfolgende Teil gliedert sich in Bestimmungen und Richtlinien der Europäischen Union und nationalen Bestimmungen. Einleitend wird das Bankwesengesetz sowie die Bankkonzession beschrieben um den Grundstein für weiterführende Regulierungen zu schaffen.

### **3.2.1 nationale Bestimmungen**

#### **Bankwesengesetz**

In Österreich gilt seit 1994 das Bankwesengesetz (BWG), welches die wesentlichen Regeln und Vorgaben für den Bankensektor regelt. Dabei ist in § 4 Abs. 1 BWG geregelt, dass das Bankgeschäft als solches nur Betrieben werden darf, wenn eine Konzession durch die Finanzmarktaufsicht erteilt wurde. Diese Konzession kann erteilt werden, wenn das Vorliegen einer gewissen Rechtsform (Kapitalgesellschaft, Genossenschaft oder Sparkasse) erfüllt ist, wenn in der Satzung keinerlei Bestimmungen vorhanden sind, die die Sicherheit der anvertrauten Vermögenswerte oder die ordnungsgemäße Durchführung der Geschäfte nicht gefährdet. Weiters müssen jene Personen, die eine qualifizierte Beteiligung am Kreditinstitut halten keine Zweifel an der Zuverlässigkeit der Satzung zulassen. Die FMA darf weiters nicht

an der Aufsichtspflicht gehindert werden, das Anfangskapital muss mindestens 5 Millionen Euro betragen und den Geschäftsleitern unbeschränkt im Inland zur Verfügung stehen. Die Geschäftsleiter dürfen weiters keinen Zweifel an ihrem persönlichen Betrieb der Geschäfte aufgrund Voreingenommenheit oder Unaufrichtigkeit lassen und sie müssen fachlich geeignet sein den Betrieb eines Finanzdienstleistungsunternehmens zu führen. Weiters ist mindestens ein Geschäftsleiter der deutschen Sprache mächtig und hat seinen Lebensmittelpunkt in Österreich. Der Sitz und die Hauptverwaltung der Bank muss im Inland liegen und kein Geschäftsleiter darf einen anderen Hauptberuf außerhalb des Bankwesens betreiben. Wenn alle Voraussetzungen für das Betreiben eines Finanzinstitutes erfüllt sind, kann eine Konzession durch die Finanzmarktaufsicht erteilt werden. [ED22]

Wer Bankgeschäfte betreiben möchte, muss also eine Bankkonzession besitzen. Im folgenden Kapitel werden die Geschäftsfelder von konzessionierten Banken, welche im BWG geregelt sind, beschrieben:

#### 1 Einlagengeschäft

Das Einlagengeschäft beschreibt die Entgegennahme fremder Gelder oder Einlagen. Die Entgegennahme dieser Gelder zur Verwaltung wird im § 1002 ff ABGB beschrieben. Dabei werden im Auftrag des Kunden Gelder entgegengenommen und durch die Bank verwaltet. Die Bank erledigt hierbei "Besorgungsgeschäfte" im Namen eines Anderen. Weiters können Sichteinlagen bei der Bank getätigt werden. Sichteinlagen sind jederzeit fällig und dienen zur Abwicklung von bargeldlosem Zahlungsverkehr. Termineinlagen werden über einen bestimmten Zeitraum bei der Bank veranlagt. Banken können somit mit dem Geld "arbeiten". Es werden höhere Zinsen auf Termineinlagen bezahlt, als auf Sichteinlagen. Spareinlagen als solche können Sicht- oder Termineinlagen sein. Spareinlagen dienen jedenfalls der Anlage und nicht dem Zahlungsverkehr.

#### 2 Girogeschäft

Zum Girogeschäft von Kreditinstituten nach dem BWG zählen der bargeldlose Zahlungs- und Einzugsverkehr, sowie der Abrechnungsverkehr für andere durch Banken. Der Girovertrag fällt ebenso unter die Geschäftsbesorgung. Dabei ist das Kreditinstitut verpflichtet Überweisungen und Zahlungen an Dritte für den Kunden entgegenzunehmen. Beim Überweisungsauftrag gibt der Kunde der Bank den Auftrag Geld in seinem Namen an einen Dritten zu überweisen, ohne dass dabei ein Vertrag mit dem Dritten entsteht. Bei der Lastschrift erhält der/die Gläubiger:in vom Schuldner:in die Einverständnis, die Forderung direkt vom Konto abzubuchen.

#### 3 Kreditgeschäft

Kreditgeschäft im Sinne des BWG beschreibt die Verschaffung von Kapital. Wesentlich ist, dass die Kreditvergabe im Massengeschäft durch die Allgemeinen

Geschäftsbedingungen der österreichischen Kreditunternehmen geregelt werden. Diese werden zwar von allen Banken gesondert bestimmt sind aber einheitlich. Da diese Bestimmungen einheitlich sind, sind Vorteile insbesondere im Sinne des Kartellgesetzes abzuleiten. Sonderform des Kreditvertrages ist der Kontokorrentkredit, der im zweiten Kapitel ausführlich beschrieben wird.

#### 4 Diskontgeschäft

Das Diskontgeschäft beschreibt Verkäufe von kurzfristigen Forderungen, wie beispielsweise Wechsel.

#### 5 Depotgeschäft

Beim Depotgeschäft kommt es zur Verwahrung von Wertpapieren für andere. Dabei werden sämtliche Bestimmungen im Depotgesetz bestimmt. Mittels Vermögensverwaltungsvertrag überlässt der Kunde der Bank einen bestimmten Geldbetrag, den die Bank für Veranlagungen nutzt unter Berücksichtigung des Anlegerprofils des Kunden. Insbesondere die Aufklärungspflicht der Bank ist von besonderer Bedeutung. Banken lassen Kunden umfangreiche Erklärungen über den Risikogehalt unterzeichnen.

#### 6 Ausgabe und Verwaltung von Zahlungsmitteln

Im BWG ist weiters die Ausgabe von Zahlungsmitteln, wie Kreditkarten und Reiseschecks geregelt.

#### 7 Handel auf eigene oder fremde Rechnung

Beim Handel auf eigene oder fremde Rechnung können Devisen und Valuten, Geldmarktinstrumente, Wertpapiere, sowie diverse Kontrakte gehandelt werden. Valuten bezeichnen dabei fremde Währungen. Im Devisenrecht wird der internationale Warenverkehr geregelt. In der Europäischen Union ist weiters der freie Kapitalverkehr als einer der Grundfreiheiten definiert und spielt für das Wirtschaftsleben innerhalb der dieser eine große Rolle.

#### 8 Garantiegeschäft

Beim Garantiegeschäft handelt sich um die Übernahme von Garantien und Bürgschaften. Im österreichischen Privatrecht sind keine Regelungen für Garantieverträge enthalten.  
[ED22]

## **Bankenaufsicht**

Die jeweilig erteilte Konzession bestimmt auch die Aufsicht. Die Unterscheidung erfolgt zwischen bedeutenden Kreditinstituten (significant institutions, SI) und weniger bedeutenden

Kreditinstituten (less significant institutions, LSI). Diese Unterscheidung ist relevant, da die jeweilige zuständige Aufsichtsbehörde die Beaufsichtigung auch übernehmen soll. Ob ein Kreditinstitut bedeutend oder weniger bedeutend ist, entscheidet die Europäische Zentralbank einmal jährlich, anhand Daten, wie Größe, wirtschaftliche Relevanz und das Ausmaß der grenzüberschreitenden Tätigkeit. In folgender Grafik werden die unterschiedlichen Aufsichtsmechanismen überblickshaft dargestellt:

### Zuständigkeiten im SSM



Quelle: OeNB.

Abbildung 3.2: einheitliche Aufsichtsmechanismen [Oe24a]

Wie in der Grafik ersichtlich werden bedeutende Banken direkt von der Europäischen Zentralbank beaufsichtigt, wohingegen weniger bedeutende Banken von den nationalen Behörden, in Österreich der Finanzmarktaufsicht, beaufsichtigt werden. Die indirekte Beaufsichtigung weniger bedeutender Banken in Österreich erfolgt durch die Beaufsichtigung der nationalen Behörden durch die Europäische Zentralbank. [Oe24a]

In Österreich werden insgesamt 8 Banken als bedeutend eingestuft und somit direkt von der Europäischen Zentralbank beaufsichtigt:

### Bedeutende Kreditinstitutsgruppen in Österreich (1. Jan. 2017)

BAWAG P.S.K. AG  
Erste Group Bank AG  
Raiffeisen Zentralbank Österreich AG  
Raiffeisenlandesbank Niederösterreich-Wien AG  
Raiffeisenlandesbank Oberösterreich AG  
Sberbank Europe AG  
Volksbank Wien AG  
VTB Bank (Austria) AG

Abbildung 3.3: Bedeutende Kreditinstitute in Österreich 2017 [Oe24a]

## Finanzmarkt-Geldwäschegesetz

Ein weiteres Grundgesetz der österreichischen Bankgesetzen ist das Finanzmarkt-Geldwäschegesetz (FM-GwG), welches im Zusammenhang mit der Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung beschlossen worden ist. Das Gesetz ist nicht nur für Kredit- und Finanzinstitute anwendbar, sondern auch für Dienstleister\*innen virtueller Währungen. Es entstehen durch diese Anforderung besondere Sorgfalts- und Meldepflichten. Eine davon ist, dass Geldwäsche vermutet werden darf, wenn die Rückverfolgbarkeit der Gelder nicht sichergestellt ist. Finanzinstitutionen müssen daher Informationen betreffend der Mittelherkunft der Kunden erhalten. Dabei erlaubt das FM-GwG die genannten Daten der Kunden im Rahmen der Sorgfaltspflicht zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu verwenden [ED22].

## FMA-Sandbox

Wie beschrieben unterliegen Banken strengen Regulierungen und Kontrollen. Seit 01.09.2020 ist es möglich für FinTech-Unternehmen an einem „Sandbox-Programm“ der FMA teilzunehmen. Aufsichtsrechtliche Fragen sollen mit Hilfe der FMA geklärt werden und ein einheitlicher aufsichtsrechtlicher Standard soll zukünftig hiermit erreicht werden. Die FMA bietet enge Betreuung und ermöglicht eine Testphase in der „Sandbox“, während dieser das FinTech-Unternehmen am Markt agieren kann. Nach einer erfolgreichen Testphase wird das Unternehmen „entlassen“ und unterliegt den regulären Aufsichtsbestimmungen der FMA. Ziel ist es, neuen Unternehmen im Bereich der Finanzdienstleistungen eine mögliche Unterstützung zu bieten. Weiters hat die FMA mit Hilfe der Sandbox die Möglichkeit Risiken und Chancen am Finanzmarkt zu erkennen. Um die Sandbox nutzen zu können, müssen vier Phasen durchlaufen werden. Im ersten Schritt wird die Zulassung durch das FinTech-Unternehmen beantragt, welches dann von der FMA gemäß §23a Abs. 2 FMABG überprüft wird. Dabei wird als erstes geklärt, ob das Unternehmen ein Geschäftsmodell hat, das auf

Informations- und Kommunikationstechnologie basiert und ob das Unternehmen überhaupt der FMA unterstellt ist. Die zentrale Fragestellung ist hierbei: Können sämtliche Gefahren für die Finanzmarktstabilität und für den Verbraucherschutz ausgeschlossen werden? Des Weiteren muss die FinTech-Unternehmung einen Innovationswert im öffentlichen Interesse haben, um zugelassen zu werden. Falls dann keine weiteren rechtlichen oder technischen Hindernisse für die Zulassung bestehen, kann die FMA mittels Bescheid die Zulassung ermöglichen. In der zweiten Phase des Aufnahmeverfahrens in die Sandbox erfolgt ein Pre-Support. Dabei werden grundlegende Abstimmungen mit den Teilnehmern besprochen. Es werden Support-Teams, welche aus Experten der jeweiligen Fachabteilungen zusammengesetzt werden, zur Verfügung gestellt. Dabei werden die Schritte und Phasen analog eines Businessplans besprochen und vorgestellt. Es erfolgt eine Anleitung zur aufsichtsrechtlichen Implikation des Unternehmens. Im Zuge der Pre-Support Phase wird ein Konzessionsverfahren durchgeführt, welches mit Zuteilung des Konzessionsbescheids abgeschlossen wird. In Phase 3 wird die eigentliche Test-Phase durchgeführt. Für die Unternehmensbereiche müssen alle aufsichtsrechtlichen Auflagen erfüllt werden, sowie sämtliche Schritte besprochen werden. Nach positiver Test-Phase kann das FinTech-Unternehmen wieder aus der Sandbox entlassen und in die reguläre Aufsicht überführt werden. [FM24a]

## **Datenschutz**

Wichtige Regelungen betreffend Datenschutz gibt es in jeglichen Unternehmensbereichen. Auch für FinTech-Unternehmen ist der Datenschutz ein wesentliches Thema und muss gesondert betrachtet werden. Seit 2018 gilt die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in allen Mitgliedstaaten der europäischen Union, somit auch in Österreich. Diese beinhaltet allgemeine Bestimmungen, sowie Bestimmungen über die Verarbeitung personenbezogener Daten. In Österreich wurde weiters das Datenschutzgesetz (DSG) erlassen. Inhalte sind ebenfalls Allgemeine Bestimmungen, Datenverarbeitung für spezifische Zwecke, Bildverarbeitung und die Durchsetzung der Datenschutzgesetze. [DH19] [ds24]

## **Zahlungsverkehr**

Für den Zahlungsverkehr fallen insbesondere noch weitere Regelungen an, welche auch für FinTech-Unternehmungen relevant sind. Für digital Payments sind drei Aufsichtsgesetze schlagend:

- Zahlungsdienstegesetz 2018 (ZaDiG)
- E-Geldgesetz 2010

- Einlagensicherung

Werden Zahlungsmittel gewerblich ausgegeben sind die Bestimmungen aller drei Gesetze wesentlich. Falls es sich um rein technische Dienstleistungen handelt, besteht keine Konzessionspflicht. Sobald ein Geldtransfer in jeglicher Art stattfindet, handelt es sich nicht mehr um eine rein technische Dienstleistung. Für Abrechnungs- und Bezahldienste gilt insbesondere das Zahlungsdiensteegesetz, wenn das Unternehmen in Berührung mit transferierten Geldern kommt. Abrechnungen für Dritte über das eigene Konto lösen keine Konzessionspflicht aus. Ausnahmen werden im § 3 Zahlungsdiensteegesetz festgelegt - darunter fallen rein technische Dienstleistungen, wie Datenverarbeitungen oder die Bereitstellung von IT. Online-Plattformen müssen darauf achten, dass sie mit ihrer Tätigkeit keine Zahlungsvorgänge auslösen, um nicht unter das ZaDiG zu fallen. Anbieter von Applikationen, die Einlagen oder Girokontenverkehr ermöglichen, fallen unter das Bankwesengesetz und sind demnach konzessionspflichtig. Wenn das Unternehmen als Anbieter von Zahlungsvorgängen gilt sind damit Sorgfaltspflichten gegenüber dem Kunden und auch zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung einzuhalten und unterliegen der Aufsicht durch die FMA. [FM24a]

Im E-Geld Gesetz, welches erstmals im Jahr 2010 verabschiedet wurde, wird die Ausgabe von elektronischem Geld sowie die Tätigkeit von elektronischen Geldinstituten geregelt. Dabei wird elektronisches Geld als solches identifiziert und die Beaufsichtigung durch die zuständigen Behörden geregelt. Außerdem sind die eigenen Anforderungen an Eigenmitteln, Transparenz- und Informationspflichten gegenüber dem Kunden im Gesetz enthalten. Ziel ist es, dass ein sicherer und effizienter Betrieb von elektronischen Zahlungssystemen in Österreich geregelt ist und das Vertrauen der Verbraucher in dieses Systeme gestärkt wird.

Die Einlagensicherung wurde durch eine Richtlinie der EU beschlossen und in Österreich durch das Einlagensicherungs- und Anlegerentschädigungsgesetz umgesetzt. Dabei wurde in Österreich ein einheitliches Sicherheitssystem entwickelt, die ESA (Einlagensicherung Austria). Jede Bank, die Kundeneinlagen besitzt, muss Mitglied der ESA sein, außer die jeweiligen Kreditinstitute gehören dem Raiffeisen- oder Sparkassensicherungssystem an. Kreditinstitute, die nicht einer dieser Sicherungseinrichtungen angehören, erhalten keine Konzession für die Entgegennahme von Einlagen. Die Sicherungseinrichtungen springen für den Fall ein, dass Anleger auf ihre Guthaben bis zu 100.000,00 EUR pro Kunde und Bank aufgrund einer Zahlungsunfähigkeit oder eines Konkurses des Bankinstitutes, nicht mehr zugreifen können. Wesentlich ist, dass die Einlagen nur auf Konten gesichert werden. Wertpapiere sind von der Sicherung ausgeschlossen, da sie nur für die Kunden auf Depots verwahrt werden und nicht als Einlage gelten. [Oe24b]

## Finanzierungen

Im Bereich der Finanzierungen wurden aufgrund der Entwicklungen in den letzten Jahren immer mehr Vorgaben von der FMA, OeNB und des Finanzmarktstabilitätsgremiums (FMSG) durchgesetzt. Dabei werden in folgendem Abschnitt die u.a. gesetzlichen Regelungen vorgestellt:

- Bankwesengesetz
- Verbraucherkreditgesetz
- Kapitalmarktgesetz
- Alternativfinanzierungsgesetz

Das vorab beschriebene Bankwesengesetz enthält ebenso umfangreiche Regelungen im Bereich der Finanzierung. Es werden Rahmenbedingungen für die Kreditvergabe, insbesondere Informationspflichten und Kreditvertragsbestimmungen, beschlossen. Das BWG legt die notwendigen Rahmenbedingungen für die Kreditvergabe durch Banken fest. Vorgaben zur Bonitätsprüfungen von Kreditnehmern und die Überwachung von Kreditrisiken müssen eingehalten werden. Außerdem wird eine österreichische Sicherheitenpolitik durch das BWG festgelegt, welche die Bewertung und Verwaltung, sowie die Bestellung von diversen Sicherheiten regelt. Die Informationspflichten gegenüber dem Kunden im Zusammenhang mit Finanzierungen, sowie Vorgaben für ein funktionierendes Risikomanagement und Themen rund um den Verbraucherschutz werden im BWG erläutert. [ED22]

Verbraucherkreditgesetze unterliegen strengen Regelungen. Unter anderem werden die Informationspflichten geregelt. Für Kreditinstitute innerhalb der europäischen Union wurde ein Standardformular, das sogenannte ESIS (Europäische Standardinformation für Kreditierungen nach dem Verbraucherkreditgesetz) entwickelt, welches noch vor Vertragsabschluss an den Verbraucher ausgehändigt werden muss. Es enthält Informationen über

- Gesamtkreditbetrag
- Sollzinssatz
- Effektivzinssatz
- Laufzeit
- Gesamtbelastung

Ziel ist es, dass Verbraucher die Möglichkeit haben, Kreditangebote anhand vordefinierter Kriterien miteinander zu vergleichen. Für den Bereich der Wohnimmobilienfinanzierungen wurden kreditnehmerbezogene Maßnahmen getroffen: Zum einen wurde die Beleihungsquote auf 90 Prozent gesenkt. Die Schuldendienstquoten mit 40 Prozent erlauben Kreditnehmer max. diesen Teil des Einkommens für eine Wohnbaufinanzierung zu verwenden. Außerdem wurden die Kreditlaufzeiten auf maximal 35 Jahre vorgeschrieben. In einzelnen Fällen können Finanzdienstleister über Ausnahmeregelungen diese Vorschriften anpassen. Diese Regelungen gelten seit August 2022 für Verbraucher-Hypothekarkredite ab einer Kredithöhe von EUR 50.000,00. Ausgenommen von diesen Maßnahmen sind Überbrückungskredite. Im Zuge der großen Herausforderungen für Banken wurden diese Regulierungen im April 2023 angepasst. Die Schwelle wurde auf EUR 100.000,00 erhöht. Im Verbraucherkreditgesetz ist weiters geregelt, dass vor Abschluss des Kreditvertrages die Kreditwürdigkeitsprüfung anhand ausreichender Informationen durch das Kreditinstitut zu erfolgen hat. [oe24d] [Na23]

Das Kapitalmarktgesetz ist ein Gesetz zur Regulierung und Überwachung des Kapitalmarktes in Österreich. Es gilt für alle Akteure am österreichischen Kapitalmarkt. Das Gesetz legt folgende wesentlichen Punkte fest:

- Anforderungen an Emittenten von Wertpapieren, insbesondere eine Offenlegungs- und Informationspflicht
- Die Sicherstellung von Transparenz und Fairness soll gewährleistet sein.
- Verbot von Insiderhandel und die damit verbundenen Kontrollmechanismen
- Prospektpflicht für bestimmte Wertpapiere
- Schutz vor Anlegern vor Betrug oder unzureichender Information

Für die in vorliegender Arbeit untersuchten Fälle ist weiters das Alternativfinanzierungsgesetz (AltFG) von besonderer Relevanz. Das Gesetz trat mit 01. September 2015 in Kraft und legte Rahmenbedingungen für Crowdfunding Projekte fest. Auch die Grundlage für die Betreibung von Crowdfunding-Plattformen stand erst mit in Kraft treten dieses Gesetzes fest. Die Anwendung des Alternativfinanzierungsgesetzes ist abhängig von folgenden Kriterien:

- Es handelt sich um ein Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern.
- Wird nicht freiwillig ein Prospekt gemäß Kapitalmarktgesetz erstellt.
- Es handelt sich um alternative Finanzierungsinstrumente wie Genossenschaftsanteile, Anteile an Kapitalgesellschaften, Genussrechten, stille Beteiligungen, Nachrangdarlehen, Aktien oder Anleihen.

- Es gibt keinen unbedingten Rückzahlungsanspruch.
- Volumen des alternativen Finanzierungsinstrumentes übersteigt nicht die Grenze von EUR 1.499.999,00. Ausgenommen Aktien oder Anleihen: Volumen übersteigt nicht EUR 249.999,00.

Eine vollständige Prospektpflicht, wie sie das Kapitalmarktgesetz vorsieht wurde ab Fünf Millionen Euro geschaffen. Crowdfunding-Plattformen, sowie deren Betreiber treffen folgende Pflichten:

- Berechtigungen als gewerblicher Vermögensberater oder eine Konzession für Wertpapierdienstleistungen muss vorhanden sein
- Es darf keine Beratung durch die Plattform erfolgen.
- Es dürfen keine gewerblichen Kredite im Sinne des BWG vergeben werden. (Hierfür wäre eine Banklizenz notwendig)
- Offenlegungspflicht: Der Betreiber hat ein umfangreiches Impressum zu führen.
- Auswahlkriterien für Emittenten müssen offengelegt werden.
- Beispielrechnung für Gebühren und deren Höhe und Häufigkeit muss offengelegt werden.
- Investoren müssen auf das Risiko des Totalausfalls ihrer Investitionen hingewiesen werden.
- Einhaltung der Geldwäscheprevention und Anlegeridentifizierung.[Ku17]

## **Vermögensmanagement**

Im Bereich des Vermögensmanagements wird die MiFID-Richtlinie vorgestellt. MiFID bedeutet "Markets in Financial Instruments Directive" und beinhaltet die Richtlinie für Finanzinstrumente. In der Richtlinie werden spezifische Anforderungen für Wertpapierdienstleistungen behandelt. Die Ziele von MiFID waren es zum einen die Anleger zu schützen, indem strenge Auflagen für jene Institutionen in Bezug auf Verhaltensregeln und Transparenz zu verhängen. Zum anderen sollten manipulative Praktiken mithilfe der Richtlinie verhindert werden. Außerdem stellt MiFID ebenso eine EU weite Zusammenarbeit dar und schafft einheitliche Vorgaben innerhalb der Union. MiFID regelt somit folgende Finanzinstrumente:

- Aktien

- Anleihen
- Exchanged Traded Funds (ETFs)
- Geldmarktprodukte
- Contracts for Difference (CFDs)

Nicht unter die Regelungen von MiFID fällt der Handel mit Kryptowährungen. In der Verordnung über Märkte für Finanzinstrumente (MiFID), werden Anforderungen in Bezug auf die Veröffentlichung von Handelstransparenzdaten und die Meldung von Geschäftsdaten an die zuständigen Behörden geregelt, welcher die Barrieren beseitigt, die einen diskriminierungsfreien Zugang zu Clearing-Einrichtungen verhinderten. Zur Stärkung der Transparenz auf den Derivatmärkten werden zudem Regelungen eingeführt, die eine Verlagerung eines großen Teils des Derivatehandels an organisierte Handelsplätze bezwecken außerdem werden spezifische Aufsichtsmaßnahmen in Bezug auf Finanzinstrumente und Derivatepositionen festgelegt. Die Verordnung gilt seit dem 3 Jänner 2018. [Bo24]

### **3.2.2 Europäische Union**

Nach Erläuterung der grundlegenden nationalen gesetzlichen Bestimmungen wird aufgrund der für die Fallstudie interessante Regelungen der Europäischen Union diese ebenso vorgestellt. Dabei wird der für Banken und insbesondere für die Eigenmittelvorschriften die Basel-Bestimmungen beschrieben und das europäische System der Finanzmarktaufsicht aufgezeigt. Weiters wird die EBA, die European Banking Authority erläutert und die Zahlungsdiensterichtlinie, sowie SEPA erklärt. Abschließend wird auf die von der Europäischen Union beschriebenen Maßnahmen zur Förderung von FinTech-Unternehmen eingegangen.

#### **Basler Ausschuss**

Der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht ist eine der wichtigsten Zusammenschlüsse für Finanzinstitute. Dabei hat dieser keine Gesetzgebungskompetenz und dient jediglich als Forum für Zusammenarbeit in Fragen bezüglich der Bankenaufsicht. Es handelt sich jedoch um die wichtigste normgebende Instanz. Es werden Richtlinien und Empfehlungen formuliert, die von den Mitgliedern vollständig umgesetzt werden sollen. Die Richtlinien gelten für alle internationalen Banken, die Empfehlungen für alle Banken, national und international tätig. Die Eigenkapitalbasis steht hierbei im Mittelpunkt der Empfehlungen. Die Basler Vereinigung sieht die Sicherstellung einer ausreichenden Eigenkapitalbasis als Gewähr für verantwortungsbewusste Geschäftsführung. Die erste Basler Empfehlung wurde bereits 1988

gegeben, welche als Basel I bezeichnet wurde. Diese empfiehlt Banken eine Eigenkapitalquote von mindestens 8 Prozent für etwaige Ausfallsrisiken zu unterlegen. Die Bestimmung wurde 1996 ergänzt um die zusätzlichen Eigenkapitalanforderungen für Marktrisiken. Basel II wurde im Juni 2004 ausgegeben und führte den Drei-Säulen Ansatz ein:

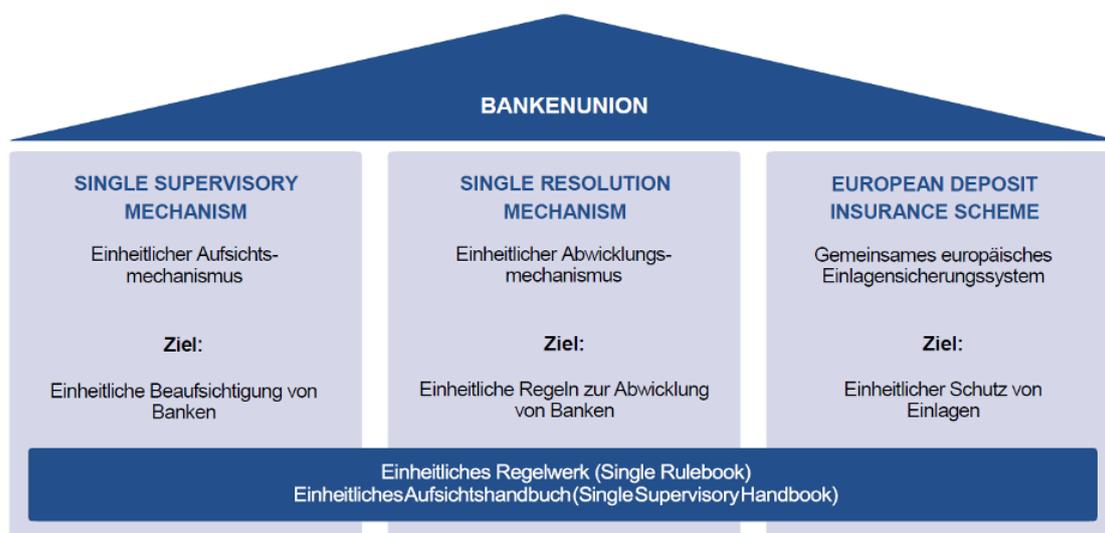


Abbildung 3.4: Drei Säulen Ansatz [Oe14]

Die erste Säule beschreibt den einheitlichen Aufsichtsmechanismus (SSM). Dieser soll eine wirksame Aufsicht gewährleisten und die grenzüberschreitende Zusammenarbeit erleichtern. Die zweite Säule, der einheitliche Abwicklungsmechanismus, stellt eine einheitliche Abwicklung im Falle einer Krise sicher. Die dritte Säule besteht aus einer gemeinsamen europäischen Einlagensicherung. Basel II wurde im Jahr 2006 umfassend erweitert. Eine neuerliche Anpassung erfolgte per Juli 2009: Diese Anpassung war die unumgängliche Reaktion auf die Bankenkrise aus dem Jahr 2008 und enthielt höhere Eigenkapitalanforderungen für Verbriefungen und Marktrisiken, sowie höhere Anforderungen an das Risikomanagement und die Offenlegung. Seit Dezember 2010 gilt Basel III. Der Inhalt dieser Bestimmungen besteht aus weitergehenden Maßnahmen aufgrund der Bankenkrise, strengere Kapitalanforderungen und Überarbeitung der Eigenkapitaldefinition. Außerdem wurden Vorschriften bezüglich Verschuldungsquoten und Liquiditätsanforderungen festgelegt. Im Dezember 2017 wurde Basel III finalisiert. Insbesondere Regulierungen zur Bestimmung von Eigenkapitalunterlegungen von Kreditrisiken, operationellen Risiken und Marktrisiken wurden festgesetzt. Die Anpassung von Eigenkapitaluntergrenzen und der Zuschlag der Verschuldungsquote für global systemrelevanten Banken wurde bestimmt. [BIN20] [Oe14]

## **Europäisches System der Finanzaufsicht**

Auch das europäische System der Finanzaufsicht (European System of Financial Supervision, ESFS) dient der Bankenaufsicht innerhalb der europäischen Union. Dabei wird ein System von nationalen Aufsichtsorganen auf EU-Ebene zusammengeführt. Ziel ist es die Finanzstabilität zu erhalten, den Kunden zu schützen und Vertrauen in das Bankensystem zu schaffen. Dabei soll die Säule der einheitlichen Bankenaufsicht erfüllt sein. Auf den einheitlichen Abwicklungsmechanismus wird im Zuge dieser Masterarbeit nicht eingegangen, die einheitliche Einlagensicherung wird im Kapitel Zahlungsverkehr behandelt, weil sie für die Fallstudie die wesentlichen theoretischen Aspekte beleuchten. [BIN20]

## **EBA - European Banking Authority**

Die EBA hat zum Ziel eine einfache, konsistente, transparente und faire Regulierung und Beaufsichtigung innerhalb der EU zu ermöglichen, damit die Stabilität und Wirksamkeit des europäischen Finanzsystems gewährleistet ist. Als Hauptaufgabe wird die Entwicklung von technischen Standards und gemeinsamen Regelwerken im Bankwesen gesehen, damit allen Anlegern und Verbrauchern innerhalb der EU ein möglichst hohes Sicherheitsmaß gewährleistet werden kann. Risikobewertungen und Schwachstellenanalyse gehören ebenso zum Aufgabenfeld, wie Regulierungen in Bezug auf Krypto-Assets. Die dauerhafte Bekämpfung von Finanzkriminalität im EU-Finanzsektor wird ebenfalls durch die Behörde betrieben. [Au24]

## **Zahlungsdiensterichtlinie PSD2/SEPA**

Die Zahlungsdiensterichtlinie wurde Anfang 2016 von der Europäischen Union verabschiedet. Durch die Inkrafttretung per Januar 2018 sollte sie den Wettbewerb im Zahlungsdienstesegment fördern und die Sicherheit für Zahlungen erhöhen, sowie den Verbraucherschutz stärken. In Österreich wurde die Richtlinie durch das Zahlungsdienstegesetz 2018 umgesetzt. Es sollen nun auch FinTech-Unternehmen klaren rechtlichen Rahmenbedingungen unterliegen. Durch die Einführung der gemeinsamen Währung, dem Euro, konnten Bargelder in Europa in den meisten Ländern als Tauschmittel ohne dem Unterliegen von Wechselkursschwankungen eingeführt werden. Das bargeldlose Zahlungssystem "SEPA" - Single Euro Payments Area, soll Unterschiede zwischen nationalen und grenzüberschreitenden Zahlungen ausgleichen. Vorteil ist zum einen, dass Unternehmen, die multinational tätig sind, nur noch ein Konto für den Zahlungsverkehr verwenden müssen. Zum anderen geht dies auch mit immensen Kostenersparnissen und Handelserleichterungen einher. Für SEPA-Überweisungen ist der

sogenannte IBAN (International Bank Account). Dieser besteht aus einem zweistelligen Ländercode (AT als ISO-Kennzeichen für Österreich), sowie 2 Prüzziffern, der fünfstelligen Bankleitzahl und der elfstelligen Kontonummer. Die Vereinheitlichung sieht weiters vor, dass jeder IBAN in jedem SEPA-Mitgliedsland als "Kontonummer" akzeptiert werden muss, dies ist leider aber noch nicht gängige Praxis, auch wenn eine Diskriminierung eines IBANs in einem SEPA-Land nach EU-Recht nicht zulässig ist. [FM24c] [SMM24] [BF23]

## **FinTech-Unternehmen innerhalb der EU**

Mit einem steigenden Bekanntheitsgrad von FinTech-Unternehmen hat die Europäische Union bereit im Jahr 2018 den ersten FinTech-Aktionsplan ins Leben zu gerufen. Dabei wurde besonderes Augenmerk auf die Vorteile von digitalen Finanztechnologien gelegt. Man versuchte mittels Aktionsplan den Eintritt für FinTech-Unternehmen im Raum der europäischen Union zu unterstützen. Ein zweites Paket wurde im September 2020 von der Europäischen Kommission erlassen. Das Paket beinhaltet eine Strategie für ein digitales Finanzwesen, eine Strategie für den Massenzahlungsverkehr und Gesetzesvorschläge zu Kryptowerten und Stabilität digitaler Systeme. Ziel ist es abermals, die revolutionäre Entwicklung im Finanzsektor zu fördern, verschiedenen Zahlungslösungen zu ermöglichen und den Verbraucherschutz sowie die Finanzstabilität zu gewährleisten: [Ra24b]

# 4 Empirie

## 4.1 Fallstudie

Die Fallstudie soll anhand fundierter wissenschaftlicher Grundlagen Fälle und Produkte/-Dienstleistungen betrachten, die für den traditionellen Bankenmarkt ein Bedrohungspotenzial darstellen könnten. Dabei wird auf Basis der konzeptionellen Grundlagen die verschiedenen Perspektiven der Branche FinTechs betrachtet und ein praktisches Szenario abgeleitet. Im ersten Teil des Kapitels wird der österreichische Bankenmarkt betrachtet. Der folgende Teil beschäftigt sich mit dem österreichischen FinTech-Markt, welcher anhand einer Studie aus dem Jahr 2019 der österreichischen Nationalbank beschrieben wird. Der dritte Teil beschreibt verschiedene FinTech-Unternehmen für die Bereiche Zahlungsverkehr, Vermögensmanagement und Finanzierungen. Im vierten Teil wird die Branchenstrukturanalyse nach Porter's Fünf Kräfte Modell anhand der ausgewählten Unternehmen angewandt um Bedrohungspotenziale zu erkennen und ein praktisches Szenario abzuleiten. Der letzte Teil untersucht die Fälle im Hinblick auf die rechtlichen Rahmenbedingungen, welche im vorhergehenden Kapitel beschrieben wurden.

### 4.1.1 österreichischer Bankenmarkt

In Österreich gab es im Jahr 2022 insgesamt 493 Hauptniederlassungen und 3.297 Zweigniederlassungen von Banken. Aufgrund Fusionen und Zusammenschlüssen ist die Anzahl in den letzten Jahren gesunken.

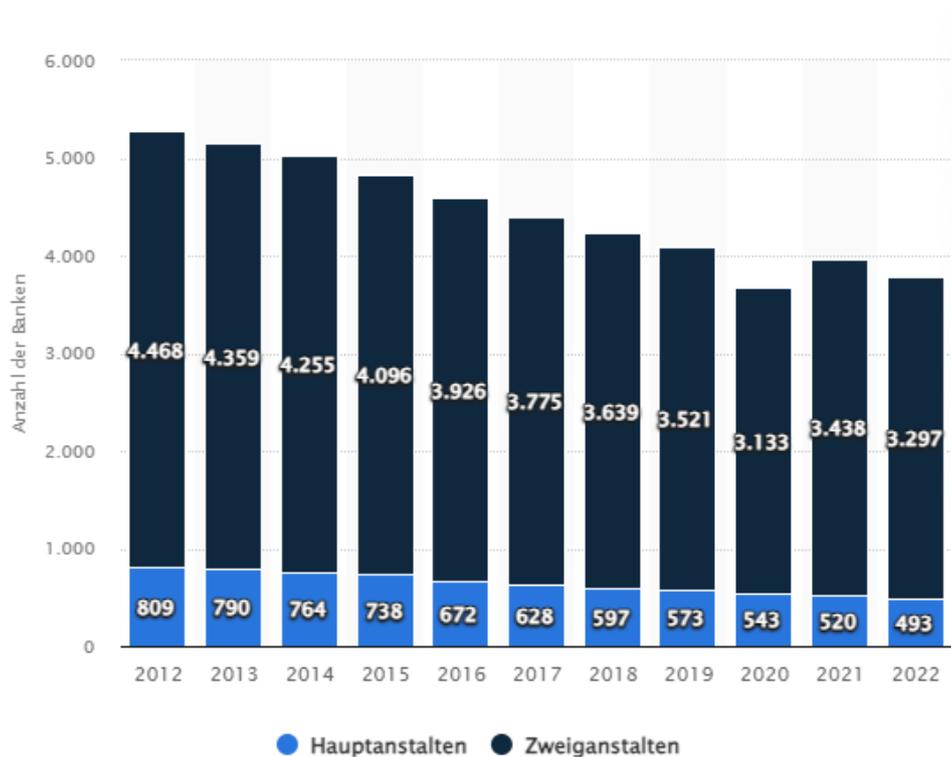


Abbildung 4.1: Haupt- und Zweigniederlassungen [Oe20]

Für die Bearbeitung der Forschungsfrage ist es notwendig einen Blick auf die aktuellen Entwicklungen des Bankensektors in Österreich zu werfen. Dabei sollen zum einen Retailbanken betrachtet werden und zum anderen FinTech-Unternehmen. Aufgrund der gestiegenen Zinsen konnten Banken sehr hohe Nettozinsergebnisse ausweisen. Laut OeNb gab es einen Anstieg von über 41 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das führte zu einem Anstieg des Betriebsergebnisses im ersten Halbjahr 2023 um 139 Prozent. Wesentlich ist, dass auch hierbei berücksichtigt werden muss, dass ein großer Teil der österreichischen Banken den Markt im Bereich der CESEE betrifft. Ein weiterer Faktor ist, dass das Kreditwachstum rückläufig ist. In den Jahren bis 2022 wurden sehr viele Neukredite vergeben aufgrund immobilienwirtschaftlicher und unternehmenswirtschaftlicher Nachfrage. Deutlich wird der Einbruch im Bezug auf Hypothekarkredite. Bis Mitte 2022 beläuft sich die jährliche Wachstumsrate auf 7,5 Prozent, bis August 2023 wurde eine negative Wachstumsrate in Höhe von 1,5 Prozent verzeichnet. Mit den sonstigen Verbraucherkrediten, als auch im Bereich der Betriebsmittelfinanzierung verhält es sich ähnlich. Laut Bericht der OeNB bleibt allerdings der Bereich von Non Performing Loans (notleidende Kredite) konstant. Aufgrund der hohen Kapitalausstattung der österreichischen Banken, nicht zuletzt aufgrund der strengen Regulierungen, blieb die Kapitalisierung ebenfalls konstant. Auch Ratingagenturen sehen den österreichischen Bankensektor im weltweiten Spitzenfeld. Im

Bereich der Gewerbeimmobilienfinanzierungen, welche einen großen Anteil des österreichischen Kreditportfolios aufweisen, scheint der Markt noch relativ stabil zu sein. Laut OeNB ist allerdings mit einem zukünftigen wirtschaftlichen Abschwung zu rechnen, aufgrund der hohen Zinssätze und der wirtschaftlicher Situation. Auch hypothekarisch sichergestellte Wohnbaufinanzierungen sind kritisch zu betrachten. Aufgrund der zu erwartenden höheren zukünftigen Ausfallsquoten und der Zinzanstiege wird weiterhin empfohlen, dass Banken Vorsorgen für mögliche Kreditausfälle treffen. [Na23]

#### **4.1.2 österreichischer FinTech Markt**

Anhand einer Studie der österreichischen Nationalbank aus dem Jahr 2019 wird der österreichische FinTech Markt beschrieben. Aktuellere Daten liegen bedauerlicherweise keine vor. Laut OeNB ist der FinTech Markt globaler Natur. Die Studie grenzt ausländische FinTech-Unternehmungen genauso aus, wie von Banken gestartete FinTech-Initiativen. Die Studie ist weiters aufgrund schwer verfügbarer Daten unvollständig. Die Erkenntnisse der Untersuchung lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- 1 Der österreichische FinTech-Markt weist hohe Wachstumsraten auf. Die aggregierte Bilanzsumme beträgt rund 110 Millionen Euro, Gesamt-Umsätze von rund 130 Millionen Euro werden erzielt. Die Mitarbeiteranzahl beläuft sich auf rund 1.000 Mitarbeiter. Demnach macht die FinTech-Branche 0,025 Prozent der österreichischen Wirtschaft aus. Anhand von historischen Daten konnten Wachstumsraten von 2016 bis 2018 von über 16 Prozent jährlich festgestellt werden.
- 2 Der österreichische FinTech-Markt ist hauptsächlich in Wien konzentriert. Rund 75 Prozent der Bilanzsumme österreichischer FinTech-Unternehmen befindet sich in Wien.
- 3 Der Zahlungsverkehr ist der größte Sektor. Rund 20 Prozent der FinTech-Unternehmen bieten Zahlungsverkehrslösungen an.
- 4 Die Gesellschaftsform der GmbH macht 90 Prozent der österreichischen FinTech-Unternehmen aus. Gründe liegen in der beschränkten Haftung der hinter der GmbH bestehenden natürlichen Personen.
- 5 Österreichische FinTech-Unternehmen haben rund ein Viertel der Investoren aus dem Ausland. Insbesondere Deutschland und andere EU-Länder sind stark vertreten.
- 6 Die meisten österreichischen FinTech-Unternehmen erwirtschaften noch keine Gewinne. Dies ist den benötigten Vorlaufkosten für dem Geschäftsbeginn geschuldet.

Finanzierungen durch traditionelle Banken sind bei FinTech-Unternehmen relativ selten, daher erfolgen Finanzierungen öfter über Gesellschafterdarlehen.

Die Studie ist aus dem Jahr 2019 und daher für vorliegende Arbeit nur wenig repräsentativ. Aktuellere Zahlen stehen allerdings nicht zur Verfügung. [Bo19]

### 4.1.3 Zahlungsverkehr

Für die Einführung in die Fallstudie werden drei verschiedene Fälle im Giro- und Geschäftskontoverkehr betrachtet. Zum einen werden der Zahlungsverkehr durch traditionelle Banken beschrieben, welche ihre Finanzdienstleistungen, oft mit der Hilfe von professionellen IT-Firmen, modernisieren. Dabei sind Banken wie die Raiffeisenbank mit ihrer Online-Banking-Plattform ELBA oder auch die Sparkassen und Erste Group mit der George-Applikation. Des Weiteren sind Neobanken zu identifizieren. Dabei wird komplett auf physische Filialen verzichtet. Der Zahlungsverkehr läuft rein über Applikationen oder das Internet. Als dritter Anbieter elektronischer Bankdienstleistungen sind die Technologiekonzerne zu betrachten. Viele Unternehmen, wie Amazon, Facebook und ähnliches agieren auf dem Bankenmarkt. Dabei werden gezielt Finanzdienstleistungen angeboten. Für den Giro- und Geschäftskontoverkehr muss weiters beachtet werden, dass eben Anbieter wie zum Beispiel Apple mittels Produktpolitik versuchen auf Apple Geräten, wie das iPhone nur Apple Pay zuzulassen. Für klassische Bankinstitute bedeutet das, dass eigene Vereinbarungen mit Apple getroffen werden müssen, was wiederum für die Banken bedeutet, dass sie nur im Hintergrund agieren - der Kunde sieht zwar seine "Bankomatkarte" abgebildet, die Zahlung erfolgt aber losgelöst von dem jeweiligen Bankinstitut und funktioniert für die verschiedenen Banken gleich. Aus Kundensicht wird die Zahlungsvariante als Zahlung mittels Apple Pay bezeichnet. Die Auswahl der FinTechs im Zahlungsverkehr ist auf den FinTech-Anbieter Dada Bank gefallen, weil es sich hierbei um ein österreichisches Unternehmen handelt. Aufgrund der fehlenden österreichischen bekannten Produkte, wurden des Weiteren die größte deutsche Online-Bank N26 gewählt. N26 ist ebenso in Österreich tätig und ein relevantes Unternehmen für den österreichischen Online-Markt. Um eine dritte Vergleichsmöglichkeit zu haben, wurde der stärkste Konkurrent von N26, nämlich das britische Unternehmen Revolut gewählt. Die untersuchten Banken sind alle im selben Geschäftssegment wie klassische Institute tätig. Da die im Kapitel vorgestellten zusätzlichen Leistungen, wie alternative Bezahlverfahren oder Personal Financial Management ebenso mit den Produkten von traditionellen Banken kompatibel sind, werden diese hier nicht als Bedrohungspotenziale betrachtet. Unternehmen, wie Amazon oder Apple werden in folgender Fallstudie nicht beachtet, da die strategische Geschäftsausrichtung in anderen Bereichen liegt. [ec23] [st24]

## **Dadat-Bank**

Die Dadat Bank ist eine österreichische Direktbank, die im Jahr 2019 gegründet wurde. Dadat steht für "Direkt Anlagen Bank Austria" und ist eine Tochtergesellschaft der Schelhammer Capital Bank AG, mit Sitz in Wien. Sie verfügt über 18 protokollierte Zweigniederlassungen, unter anderem in Wien, Velden, Kitzbühel, Salzburg und Graz. Der Alleinaktionär ist die HYPO-Bank Burgenland AG. Das Angebot der Dadat Bank besteht aus einem kostenlosen Gehaltskonto, welches Online eröffnet werden kann. Voraussetzungen für die Eröffnung sind wie folgt:

- Mindestalter von 18 Jahren erreicht
- Unselbstständig erwerbstätig
- Kontoeröffnung auf eigenem Namen
- Wohnsitz in Österreich
- Smartphone (mit iOS oder Android System)

Das Angebot umfasst weiters einen Kontowechselservice. Mittels Partner Qwist GmbH werden bestehende Lastschriften und Zahlungseingänge kostenlos auf das neue Dadat-Bankkonto transferiert. Auch eine etwaige bestehende Girokontoverbindung wird durch den Anbieter gekündigt. Der Kunde erhält eine Debit Mastercard. Diese unterstützt Zahlungen im Internet. Es besteht ebenfalls eine Möglichkeit ein Geschäftskonto zu eröffnen. Als weitere Services bietet die Dadat Bank Wertpapierdepots, sowie Spar- und Kreditprodukte an. Die Dadat Bank besitzt aufgrund ihrer Eigentümerverhältnisse eine österreichische Banklizenz und wird von der Finanzmarktaufsicht beaufsichtigt. Das erklärte Ziel der Bank ist es besonders innovative Services und Applikationen anzubieten. Weiters will sie durch effektive Preispolitik einen großen Kundenstamm generieren. Die Dadat Bank, als Tochter der Schelhammer Capital Bank AG unterliegt der österreichischen Einlagensicherung und sichert somit Einlagen bis zu EUR 100.000,00 ab. Die Bilanz per Dezember 2022 zeigt eine Bilanzsumme von rund 2,6 Milliarden Euro. Die Betriebsleistung im Jahr 2022 betrug rund 96 Millionen Euro. [da24b] [da24a]

## **N26-Girokonto und Geschäftskonto**

Eine der größten in Österreich agierenden Online-Banken ist die N26. Die N26 Bank bietet eigene Produkte und Produkte von Fremdherstellern an. Sie ist eine mobile Direktbank, die sich auf die mobile Kontoführung von Privatkunden spezialisiert hat. Auch Freiberufler

können Geschäftskonten eröffnen. Die N26 Bank legt den Fokus auf den Kunden. Dabei wurde als erstes die Zielgruppe der Bank identifiziert und die Services nach der definierten Zielgruppe ausgerichtet. Um die Applikation zu installieren ist es "nur" notwendig im Apple Store oder Play Store die N26-Applikation herunterzuladen, innerhalb von fünf Minuten ist das Onboarding fertiggestellt. Die Funktionen und die Transaktionen werden in Echtzeit kontrolliert. Nach jedem Bezahlvorgang erhält der Nutzer einen Push-Notification. Im Jahre 2015 wurde der Trend um die N26 Bank laut. Sie war eine der ersten Online-Banken und konnte aufgrund geschicktem Marketing einen starken Eintritt in den Markt hinlegen. Die Präsenz in den Medien machten viele Nutzer neugierig und ein hoher Bekanntheitsgrad wurde schnell geschaffen. Die Applikation hatte ebenso im App-Store gute Rezensionen. Heute wird durch die Präsenz in sozialen Medien das Vertrauen in die N26 Bank noch mehr gestärkt. Weiters ist die N26 Bank inzwischen sehr groß gewachsen und in über zwanzig Ländern europaweit tätig. Die Reichweite und die große Skalierbarkeit bringt wiederum Kostenvorteile mit sich, welche wiederum an den Kunden weitergegeben werden können. Auch auf der Homepage wird damit geworben transparenter zu sein als traditionelle Banken, welche mittels versteckter Gebühren und komplexer Fachsprache das Vertrauen der Nutzer missbrauchen würden. Die N26 ist eine der führenden digitalen Banken Europas und besitzt eine europäische Vollbanklizenz, was bedeutet, dass das Unternehmen alle rechtlichen Erfordernisse für den Schutz von Geld und Daten der Kunden erfüllt. Für N26 bedeutet das, insbesondere für den Giroverkehr, dass die europäische Richtlinie für Einlagensicherung gilt - Gelder, die auf den Konten von N26 veranlagt werden, sind damit bis zu EUR 100.000,00 und unter den im theoretischen Teil der Arbeit beschriebenen Voraussetzungen geschützt. Das Unternehmen besitzt über acht Millionen Kunden und ein jährliches Transaktionsvolumen von über 100 Milliarden Euro. N26 hat über mehr als 1.500 Mitarbeiter, welche unterschiedlichen Nationalitäten angehören. Hauptsitz ist in Berlin, weitere Büros werden aber in Europa betrieben, eines davon in Wien. Die Gründung erfolgte im Jahr 2013 durch Valentin Stalf und Maximilian Tayenthal. Die beiden Gründer hatten das Ziel eine innovative neue Bank zu schaffen, welche dem Digitalisierungstrend folgt. Auf der Seite der N26 kann man Informationen über die unterschiedlichen Girokonten erhalten. Eine Auswahl zwischen Privat und Business kann getroffen. Für die Privatnutzung kann aus vier verschiedenen Kontoarten gewählt werden:

Konto	Informationen	zusätzliche Funktion	Kosten
<b>N26 Standard</b>	kostenloses Online-Banking	Karte Op	0,00 EUR
<b>N26 Smart</b>	Girokonto mit Spar- und Budgetierungstools	telefonischer Kundendienst	4,90 EUR
<b>N26 You</b>	Girokonto für Alltag und Reisen	Reiseversicherung	9,90 EUR
<b>N26 Metal</b>	Premiumkonto	zusätzliche Versicherung	16,90 EUR

Abbildung 4.2: Kontomodelle N26 (eigene Darstellung)

Die jeweiligen Girokonten verfügen somit alle über physische Karten, außer das kostenlose Online-Konto, dieses verfügt nur über eine virtuelle Karte. Mobile Zahlungen und Zusatzkarten sind bei allen Kontoprodukten möglich. Sämtliche Bankkonten können Kryptowährungen transferieren und bieten ein weltweites kostenloses Bezahlen an. Weiters sind sämtliche Abhebungen im Inland und Ausland kostenfrei. Das Unternehmen bietet außerdem einen digitalen Kundenservice an: Chatbots und Live-Chats, sowie der telefonische Kundenservice sorgen auf den ersten Blick für Informationen bei Fragen. Bei den beiden Konten N26You und N26Metal ist jeweils im Preis eine Reiseversicherung inkludiert. Diese zahlt Geld für Reise- und Gepäckverspätungen, sowie Notfälle bei Auslandsaufenthalten. Auch Reiseabbrüche und Rücktritte sind versichert, sowie eine persönliche Haftung bei Schäden und Behandlungskosten ist inkludiert. Die Premium Version, N26Metal bietet auch einen Versicherungsschutz für das Smart-Phone, sowie eine Einkaufsversicherung mit an. Außerdem hat man mit diesem Bankkontoprodukt Zugang zu exklusiven Angeboten, auf den jeweiligen Kunden zugeschnitten. Als Sicherheitsinformationen wird die Einlagensicherung, eine 3D Secure für Online-Zahlungen, sowie eine Zwei-Faktoren-Authentisierung genannt. [Wi20] [N224a]

Für die Eröffnung des Bankkontos ist es möglich auf den Button jeweils unter dem Produkt zu klicken "Konto eröffnen". Mittels der grundlegenden vorvertraglichen Informationen wird dem Kunden mitgeteilt, wie das Unternehmen heißt, die Anschrift, die gesetzliche Vertretung und die Hauptgeschäftstätigkeit. Im Falle der N26 ist dies der Betrieb von Bankgeschäften aller Art und die damit verbundenen Geschäfte. Die zuständige Aufsichtsbehörde befindet sich in Deutschland, Frankfurt am Main und ist die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Die Sicherungseinrichtung für die Einlagensicherung ist in Deutschland, die Entschädigungseinrichtung deutscher Banken GmbH. N26 Konten sind einlagengesichert, allerdings aufgrund der Bestimmungen des Einlagensicherungssystems der Europäischen Union. Auch der deutsche Einlagensicherungsfonds deckt für den Insolvenzfall von N26 je EUR 100.000,00 pro Kunde und Konto. In der österreichischen Einlagensicherung sind weiters Guthaben, die zum Beispiel aus einem privaten Immobilienverkauf stammen für die ersten 12 Monate ebenfalls gesichert. In Deutschland ist die Grenze für solche Einlagen bei 6 Monaten sowie bis EUR 500.000,00 limitiert. Die Umsatzsteueridentifikationsnummer, sowie die Vertragslaufzeit, welche sich nach dem Produkt richtet - N26You hat keine bindende Vertragslaufzeit vorgesehen, die anderen Produkte haben eine Mindestlaufzeit von 12 Monaten. Kündigungsrecht für Kunden besteht jederzeit, die Kündigungsfrist bei N26 beträgt zwei Monate. Der Gerichtsstand sowie die Rechtsbehelfsmöglichkeiten werden weiters in der grundlegenden vorvertraglichen Information erläutert. Schließlich wird noch auf die technischen Schritte zum Vertragsabschluss hingewiesen, sowie die Notwendigkeit der Unterstützung

durch ein Smartphone. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen enthalten Informationen zur Voraussetzung der Kontoeröffnung (Volljährigkeit, Wohnsitz in vorgesehenen Ländern). Weiters wird auf die Identitätsprüfung bei Vertragsabschluss hingewiesen: Hauptsächlich wird ein Video-Anruf genutzt um den Lichtbildausweis mit dem jeweiligen Gesicht zu überprüfen. Auch eine persönliche Identifizierung durch Mitarbeiter (in Ausnahmefällen), sowie durch Mitarbeiter der deutschen Post könnte erfolgen. Der Vertrag gilt als gültig, sobald eine E-Mail oder SMS zur Bestätigung an den Nutzer gesendet wurde. Im fünften Teil der AGBs sind die Widerrufsrechte geregelt. Der sechste Teil befasst sich mit der Vertragssprache und Kommunikation, gefolgt von einem Teil zur Nutzung des Kontos. Weiters sind wesentliche Punkte zur Geheimhaltung der personalisierten Sicherheitsmerkmale, sowie Kosten und Zahlung für die Leistungen von N26 und für die Mobilfunk-Leistungen geregelt. Überziehungsregelungen und Anzeige- und Unterrichtungspflichten, sowie die Sperrung des Kontos und der Karte werden erläutert. Das anwendbare Recht wird als deutsches Recht bestimmt. Die ergänzenden Bestimmungen für die Applikation von N26 werden mittels einem zusätzlichen Teil der Allgemeinen Geschäftsbedingungen erläutert. Im Dokument "Informationen für den Einleger" wird nochmals auf die Einlagensicherung eingegangen und diese beschrieben. Nach Eröffnung erhält man entweder die virtuelle Karte oder die Bankkarte per Post zugeschickt. Der IBAN ist dabei schon vergeben, allerdings nicht mit dem Länderzeichen AT sondern mit dem Länderzeichen DE. Die N26 Bank bietet deutsche (DE), französische (FR), italienische (IT) und spanische (ES) IBAN an. Die N26 Bank AG ist in Deutschland Berlin ansässig und erzielte im Jahr 2021 eine Bilanzsumme von rund 6,8 Milliarden Euro. [Oe24b] [Bu23] [N224a]

## **Revolut**

Ein weiterer Zahlungsdiensteanbieter, der in Österreich tätig ist, ist das Unternehmen Revolut. Es besitzt inzwischen über 35 Millionen Privatkunden und mehr als 500.000 Geschäftskunden und ist in über 150 Ländern tätig. Ebenso ist das Ziel von Revolut Geldangelegenheiten einfacher zu gestalten. Das Unternehmen wurde im Jahr 2015 durch Nik Storonsky und Vlad Yatsenko gegründet. Die Online-Bank besitzt ebenfalls eine Banklizenz, welche ihr von der litauischen Bankenaufsicht verliehen wurde. Das Konto funktioniert, genau wie das Modell von N26, über eine Applikation, welche über den Apple-Store oder den Play-Store auf ein Smartphone geladen wird. Es können Gemeinschaftskonten, private Girokonten und Konten für Personen unter 18 Jahren eröffnet werden. Ebenso können Geschäftskonten auch für Transfers in unterschiedlichen Währungen verwendet werden.

Konto	Informationen	zusätzliche Funktion	Kosten
Standard	Karte inbegriffen	Internat. Überweisungen	0,00 EUR
Plus	Kundenservice in App	Käuferschutz	3,99 EUR
Premium	Premiumkarte personalisiert	verb. Applikationen	8,99 EUR
Metal	Investitionsmöglichkeiten	höhere Limits	15,99 EUR
Ultra	Storno-Reiseversicherung	planierte Karte	50,00 EUR

Abbildung 4.3: Kontomodelle Revolut (eigene Darstellung)

Die Kontoeröffnung eines Revolut Privatkontos erfolgt nicht über den PC, sondern über das Smartphone. Mittels QR-Code auf der Webseite kann die Applikation im jeweiligen Store geöffnet werden und auf das Smartphone heruntergeladen werden. Nach Eingabe von Namen, Adresse und Bestätigung der Telefonnummer mittels zugesendetem Einmalcode, erhält man schließlich die Geschäftsbedingungen für Privatkunden, sowie die Informationen zur Einlagensicherung. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen enthalten Informationen zum Unternehmen selbst, die Art von Konto, welches eröffnet wird, die Nutzung von Geld auf dem Konto, sowie Informationen zur Schließung des Kontos. Sämtliche Erklärungen zur Nutzung der Applikation sind in den allgemeinen Geschäftsbedingungen niedergeschrieben, auch für den Fall, dass es zu Beschwerden oder Verlusten kommt. Als Recht ist hier litauisches Recht anwendbar. Im Dokument rund um die Einlagensicherung wird im Gegensatz zu der in Österreich geltenden Einlagensicherung eine Versicherung angeführt, die von Revolut bezahlt wird, welche bis zu EUR 100.000,00 pro Kunde im Falle der Zahlungsunfähigkeit der Bank zahlt. Nach Kontoeröffnung erhält man den IBAN für das Konto. Dieser beginnt bei Revolut mit LT (Litauen) oder GB (Großbritannien). Ein besonderes Merkmal von Revolut ist die Nutzung eines Multivaluta-Kontos, das bedeutet, dass Geld in verschiedenen Währungen gehalten werden kann. Die schnelle und kostenlose Möglichkeit zwischen verschiedenen Währungen zu wechseln bietet zusätzlich noch eine Alternativlösung für traditionelle Banken. Die Benutzerfreundlichkeit, der bemühte Kundenservice und die Transparenz stellen für traditionelle Banken eine besondere Herausforderung dar. Revolut besitzt in Österreich keine Banklizenz. Allerdings sind die Einlagen ebenfalls bis zu einer Grenze von EUR 100.000,00 pro Einleger gesichert, das bedeutet unabhängig auf wie viel Konten die Einlage liegt. Auch bei besonderen Einzahlungen, wie Verkäufe von Immobilien oder Erbschaft wird von der Versicherung mehr ausbezahlt. [Re24b]

#### 4.1.4 Vermögensmanagement

Im Bereich des Vermögensmanagements wurden abermals zwei ausländische Anbieter ausgewählt. Flatex ist ein deutsches Unternehmen, welches in Österreich mehr als 250.000 Kunden zählt. eToro ist eine weltweit bekannte und genutzte social Trading Plattform und

daher für vorliegende Masterarbeit als relevant einzustufen. Das österreichische Unternehmen bitpanda wird aufgrund des erweiterten Geschäftszweiges, im Hinblick auf das Online-Broker Geschäft, ebenfalls betrachtet.

## **Flatex**

Bei Flatex handelt es sich um einen deutschen Finanzdienstleister, der als Online-Broker Dienstleistungen anbietet. Gegründet wurde das Unternehmen bereits im Jahr 2006 und hat seinen Hauptsitz in Deutschland, Frankfurt am Main. Als Zielgruppe wurden Privatkunden definiert, die Wertpapiere, wie Aktien, Anleihen, Fonds, EFTs, Zertifikate und Optionscheine Online kaufen und verkaufen können. Flatex hat sich zu den führenden Online-Broker in Deutschland und Europa entwickelt. Das Unternehmen gehört zu dem börsennotierten Unternehmen flatexDEGIRO AG und wurde aus der Intention heraus gegründet, dass das Angebot an Börseinformationen für Privatanleger unübersichtlich und kompliziert erscheint. Flatex besitzt ebenfalls eine Vollbanklizenz und wirbt mit Produktvielfalt und Sicherheit. Laut Flatex selbst werden über 2,5 Mio Kunden und 40 Mrd. Euro an Vermögen gehalten. Im Jahr 2022 wurden 67 Mio. Transaktionen abgewickelt. Der wesentliche Vorteil im Vergleich zu anderen Online Brokern ist, dass die KESt in Österreich automatisch verrechnet werden kann. Es handelt sich um einen steuereinfachen Broker. Zu Beginn muss ein Depot eröffnet werden, welches als Einzeldepot oder auch als Gemeinschaftsdepot geführt werden kann. Die Verifizierung erfolgt über das Smartphone. Es besteht während des gesamten Anmeldeprozesses die Möglichkeit sich bei einer Service-Hotline einzuwählen und Hilfe zu erhalten. Weiters wird immer wieder darauf verwiesen, dass ein Risiko besteht, dass das eingesetzte Kapital verloren geht. Flatex bietet Konten- und Depotführungen an. Die Führung ist kostenlos, der Handel kostet. An den Börsenplätzen in Wien und etwaigen in Deutschland werden die Kosten für Order wie folgt zusammengefasst:

- bis EUR 3.500,00 - EUR 5,90
- bis EUR 12.500,00 - EUR 9,90
- ab EUR 12.500,01 - EUR 19,90

Beim Handel im restlichen Europa und in Nordamerika kostet ein Order EUR 15,90 (bis max. EUR 40.000,00). Als Handelsplätze können börsliche und außerbörsliche Börsen gewählt werden, genauso wie Handelsplätze im Ausland und Neuemissionen. Als Produkte können die folgenden gehandelt werden:

- Aktien

- Anleihen
- EFTs
- Fonds
- Sparpläne
- Zertifikate
- Hebelprodukte
- CFDs
- Wertpapierkredite
- Kryptowährungen

Gesucht wird mittels Name oder ISIN. Weiters können Limitorders, wie zum Beispiel der Kauf einer bestimmten Aktie, wenn sie einen bestimmten Kurs erreicht, gesetzt werden. Der Kauf erfolgt mittels Auswahl und die Freigabe mittels einer eigens entwickelten Applikation von Flatex der flateXSecure App. Als zusätzliches Angebot können umfangreiche Informationen über den börslichen Handel und die gehandelten Produkte von Kunden eingesehen werden, damit Anlageentscheidungen transparenter getroffen werden können. Analyseempfehlungen und Marktberichte können den privaten Anlegern zusammengefasst Informationen geben, die sonst oft mühsam zu recherchieren sind. Aufgrund des Sitzes in Deutschland ist für Flatex die Einhaltung der MiFID-Richtlinie unumgänglich. Dabei wird von Flatex besonders darauf Wert gelegt, dass die Anleger über die mit dem Kauf und Verkauf von Finanzinstrumenten verbundenen Risiken aufgeklärt sind, die Geschäfte müssen transparent gestaltet sein und eine Benachteiligung oder Diskriminierung der Kunden ist nicht gestattet. FlatexDegiro Bank AG hat eine protokollierte Zweigniederlassung in Österreich in 1010 Wien und eine Bilanzsumme im Jahr 2021 von 3.298.219 Tausend Euro. [FI24b]

## **eToro**

Etoro wurde 2007 in Israel gegründet ist eine der weltweit führenden Handelsplattformen für socialTrading. Dabei soll die Plattform Nutzer unterstützen indem sie neue Mitglieder und erfahrene Trader zusammenführt und so eine weltweite Community aufbaut. Dabei können Nutzer die Käufe und Verkäufe von anderen Nutzern einsehen und diese nachahmen. Etoro ist Marktführer beim Social Trading. Die Plattform wird von rund 3,2 Millionen Nutzern in 200 Ländern verwendet. Es wird mit Aktien, Rohstoffen und Devisen gehandelt. Es soll den Nutzern als eine Art Spiel verkauft werden, zum Beispiel ist es das Ziel in der Bestenliste

der Trader möglichst hoch aufzusteigen. Außerdem können wie bei Facebook Followerzahlen erreicht werden, die ebenso einen starken Anreiz geben. Die Zielgruppe sind also Nutzer, die gerne auf sozialen Netzwerken agieren und zum anderen den klassischen Banken nicht mehr vertrauen. Von besonderer Bedeutung ist, dass das Unternehmen seinen Hauptsitz in London hat, allerdings die Dienste innerhalb der EU über eine Tochtergesellschaft in Zypern abwickelt. Von Etoro wird eine Mindesteinlage von EUR 100,00 verlangt. Die Kontoeröffnung ist kostenlos. Provisionen für Aktienkäufe und -verkäufe werden nicht verrechnet. Für Währungen, Rohstoffen und Kryptowährungen werden nur Unterschiede zwischen Geld- und Briefkurs verlangt. Für Auszahlungen vom Verrechnungskonto werden USD 5,00 verrechnet.

Aufgrund der Vorgaben durch MiFID II genießt der Anleger durch die von der Richtlinie betroffenen Finanzmarktinstrumente Anlegerschutz, welcher durch die europäischen Vorgaben verlangt wird. Der Handel mit Kryptowährungen wird allerdings nicht von MiFID reguliert.[Hö17] [Et23]

## **bitpanda**

Bitpanda wurde im Jahr 2014 in Wien gegründet und hat sich zum Ziel gesetzt das Investieren neu zu definieren. Die Gestaltung benutzerfreundlicher und einfacher Finanzprodukte liegt im Fokus. Bitpanda ist ursprünglich für den Handel von Kryptowährungen entwickelt worden. Mit der Zeit hat es sich zu einer beliebten Tradingplattform entwickelt. Betrieben wird der Handel mit Kryptowährungen, Aktien, ETFs, Rohstoffen oder Edelmetallen. Die Bitpanda GmbH ist eingetragener Dienstleister für den Handel von digitalen Assets laut Finanzmarktaufsicht. Bitpanda hat über 4 Millionen Nutzer und wirbt mit hohen Sicherheitsbestimmungen. Die Bitpanda GmbH unterliegt der Beaufsichtigung durch die österreichische Finanzmarktaufsicht und ist eingetragener Dienstleister von digitalen Assets. [Bi23]

### **4.1.5 Finanzierungen**

Im Bereich der Finanzierungen wird der Markt zwei geteilt. Zum einen werden die klassischen Kreditfinanzierungen und Factoring über FinTech-Unternehmen angeboten und zum anderen erfreuen sich Crowdfunding-Plattformen immer größerer Popularität. Da in Österreich der Markt für Finanzierungs-FinTech ausgeprägter ist, werden hier drei österreichische Unternehmen analysiert.

## **cashpresso**

Cashpresso ist ein österreichisches Fintech, das Kunden die Möglichkeit bietet kurzfristige Kredite in Anspruch zu nehmen. Das Unternehmen wurde 2016 in Wien gegründet. Kunden können über die Cashpresso Applikation oder Plattform Kredite in Echtzeit beantragen. Auch revolvingende Kreditrahmen können beantragt werden, wobei für die Kunden hier eine flexible Nutzung ermöglicht wird. Erforderlich ist lediglich eine Online-Anmeldung. Der Kredit wird ebenso über die Applikation verwaltet und genutzt. Die Applikation ermöglicht es Kredite mit einer unbefristeten Laufzeit aufzunehmen, wobei die ersten beiden Monate sogar als zinsfreie Zeit angeboten werden, ab dem dritten Monat fällt dann ein Effektivzinssatz von 14,99 Prozent jährlich an. Zu beachten ist, dass cashpresso zur Raiffeisen Bankengruppe gehört, genauer gesagt ist es eine Tochtergesellschaft der Raiffeisenbank International und nutzt die vorhandene Vollbanklizenz. Ziel ist es ebenfalls ein innovatives Bankprodukt zu schaffen, was die größtmögliche Flexibilität und Transparenz ermöglicht. Cashpresso wurde von der Credi2 GmbH entwickelt und betrieben. Die Gründung erfolgte im Jahr 2015 durch Daniel Strieder, Michael Handler und Jörg Skornschek, welche digitale Finanzierungslösungen für Banken und Finanzdienstleister entwickeln. [ca24b] [ca24a]

## **Startnext**

Beim Unternehmen Startnext handelt es sich um eine populäre Crowdfunding-Plattform in Österreich, welche sich auf Finanzierungen von Projekten in folgenden Bereichen spezialisiert hat:

- Filme
- Musik
- Bücher
- Comicx
- Spiele
- Design
- andere

Das Unternehmen wurde 2010 gegründet und ist als Benefit Coporation ausgezeichnet - Unternehmen mit gesellschaftlichem Nutzen. Startnext selbst wirbt damit, dass sie keine Profite generieren sondern Sinnstiftung schaffen wollen. Der kreative Fokus der Projektanten wird als besonders wichtig in den Mittelpunkt gestellt. Dabei werden kreative Ideen von Einzelpersonen oder Teams vorgestellt. Projektseiten werden eingerichtet und das Projekt wird detailliert beschrieben, auch Finanzierungsziele und Belohnungen für die Unterstützer werden bekannt gegeben. Das Projekt kann dann über einen gewissen Zeitraum eingesehen werden. Kreditgeber oder Unterstützer der Projekte können finanzielle Beiträge zusagen, welche erst nach Erreichen des Finanzierungsziels bezahlt werden. So fällt das Risiko von Vorfinanzierungen aus - wenn das Finanzierungsziel nicht erreicht wird, werden die zugesagten Gelder nicht eingehoben. Die Einschränkung auf kreative Tätigkeiten macht es besonders für Unterstützer in derselben Branche oder mit ähnlichen Interessen interessant. Somit erhalten die Künstler auch Sichtbarkeit noch vor Projektstart. Es kann eine Community aufgebaut werden und Feedback erhalten und eventuelle Verbesserungspotenziale erkannt werden. Durch die Einsicht auf das Impressum erkennt man, dass das Unternehmen seinen Hauptsitz in Deutschland hat. [Ba23b]

## **Rendity**

Das österreichische Äquivalent zu Crowdfunding Unternehmen ist Rendity. Dabei spezialisiert sich Rendity auf Immobilien-Crowdinvesting. Dabei können finanzielle Mittel über die Webseite lukriert werden. Investitionen können als Eigenkapital oder Fremdkapital fließen. Die Rückführung erfolgt mittels Abverkauf der Immobilienprojekte oder mittels langfristigen Rückzahlungen durch Vermietung. Es werden Wohn- und Gewerbeimmobilien für Investoren angeboten, wodurch eine Diversifizierung des Portfolios möglich ist. Zu Beginn ist es notwendig ein Profil mittels E-Mail-Registrierung anzulegen. Danach ist es möglich unter etlichen Immobilienprojekten eines auszuwählen. Die Projekte werden von den jeweiligen Projektanten auf der Seite von Rendity präsentiert. Dabei wird die zu erwartende Rendite in Prozent sowie die Ausschüttungsmodalitäten, die Laufzeit und die Projektart (Entwicklung, Bestand, Dachgeschossausbau) beschrieben. Eine Projektbewertung ermöglicht einen ersten Eindruck über die Immobilienentwicklung. Als Finanzinstrument wird oft das Nachrangdarlehen angegeben. Das bedeutet, dass die Kapitalgeber nur nachrangige Forderungen am Zerschlagungserlöse im Falle der Insolvenz oder Liquidation der Projektgesellschaft haben. [Ba23a] [Re24a]

## 4.2 Betrachtung der Fälle nach Porter's Fünf Kräfte Modell

Für eine ergebnisorientierte Fallstudie werden die jeweiligen Fälle im Hinblick auf das von Porter entwickelte Fünf-Kräfte Modell betrachtet und im folgenden vorläufige Ergebnisse unterstellt. Die theoretischen Grundlagen zum Modell wurden bereits in Kapitel 3 "konzeptionelle Grundlagen" erläutert. Im folgenden wird nur auf die praktischen Aspekte im Hinblick auf die Fragestellung eingegangen.

### 4.2.1 Bedrohung durch neue Anbieter

Im Bankengeschäft sind bereits grundlegend hohe Eintrittsbarrieren gegeben. Zum einen ist dies auf die strukturelle Branche zurückzuführen, zum anderen sind etliche gesetzliche Regelungen einzuhalten. Im Bereich der Bedrohung durch neue Anbieter können im Bankenbereich folgende Ursachen identifiziert werden:

- Skaleneffekte
- Produktdifferenzierung
- Kapitalbedarf
- Zugang zu Vertriebskanälen
- Größenunabhängige Kostennachteile
- Umstellungskosten
- Staatliche Politik
- zu erwartende Vergeltungsschläge

#### Skaleneffekte

Im Bereich von FinTechs können Skaleneffekte beobachtet werden. Die Kosten für die Erbringung von Finanzdienstleistungen kann aufgrund von höheren Nutzerzahlen geringer eingestuft werden. Aus der Unternehmensstruktur an sich geht bereits hervor, dass FinTech Unternehmen geringe Fixkosten für Infrastruktur oder auch Personal aufweisen. Allerdings sind für FinTech-Unternehmen zwei Kosten als wesentlich zu betrachten, Kundenakquisitionskosten und Finanzierungskosten. Als Kundenakquisitionskosten werden Aufwendungen für

Werbung und Bekanntmachungen verstanden. Insbesondere aufgrund langjähriger Geschäftsbeziehungen mit traditionellen Banken ist es für moderne FinTech-Unternehmen schwierig "gute" Kunden abzuwerben. Die Kosten für Neukundengewinnung werden somit als hoch angesehen. Laut Bank of international Settlements and the world Bank Group (Bis) sind für FinTech insbesondere im Bereich der Privatkunden und der Klein- und Mittelbetriebe höhere Akquisitionsbestrebungen notwendig, da die Kunden als relativ träge gelten. Im Segment der Großkunden sind größere Anstrengungen aufgrund der Geschäftsprozessänderungen notwendig. Außerdem sind Bonitätsprüfungen umfangreicher und erfordern qualifiziertere Mitarbeiter. Nur aufgrund Skaleneffekten können diese Kosten kompensiert werden, was nach Porter daraus schließen lässt, dass für Start-Ups oder neue potenzielle Marktteilnehmer größere Eintrittsbarrieren vorliegen. Große, etablierte Unternehmen haben im Bereich der Skaleneffekte einen erheblichen Vorteil. Als Finanzierungskosten werden jene Kosten für die Bereitstellung von Krediten verstanden. Kredite haben weniger Finanzierungskosten, wenn den Ausleihungen langfristige Einlagen gegenüberstehen. Größe und Diversifikation können Finanzierungsvorteile bieten, indem sie das Risiko minimieren und die Liquidität der Finanzierungsinstrumente erhöhen. Technologieunternehmen nutzen oft Eigenkapital und verfügen über weniger Einlagen, daher haben sie höhere Gesamtkosten. Finanzierungskosten können zum Teil gesenkt werden, wenn verschiedene Produkte miteinander kombiniert werden, wie zum Beispiel, wenn Einlagen als günstige Finanzierungsquelle genutzt werden können. Außerdem bringt ein großes Produktportfolio weitere Vorteile. Zum einen werden Verbraucher, welche oft aufgrund der Bequemlichkeit, nur einen Finanzdienstleister präferieren, bei dem sie sämtliche gewünschten Produkte halten, von Unternehmen angezogen, die ein breites Angebotspektrum haben. Verbraucher wägen hierbei auch ihren Zeitaufwand für die Suche neuer Institutionen ab, sowie den Aufwand Gelder zwischen unterschiedlichen Finanzdienstleistern zu transferieren. Dabei werden auch neue Produkte vom Nutzer gewählt, die miteinander harmonisieren, Onboarding-Kosten werden somit reduziert und Skaleneffekte können durch den Nutzer geschaffen werden. Laut BIS Paper haben FinTechs, wie Revolut oder die Dada Bank Vorteile aufgrund der breiten Produktpalette. Auch für Geschäftskunden und Unternehmer ist der Aufwand umso größer, umso mehr verschiedene Produkte sie bei unterschiedlichen Dienstleistern halten. Wechselkosten, wie Pönalezahlungen erschweren außerdem den Umstieg auf neue Anbieter. Außerdem ist auch für Geschäftskunden die Bequemlichkeit ein wesentlicher Faktor. Oft werden die Dienste des Anbieters in den Betrieb integriert. Verschiedene Finanzdienstleistungen müssen für das Management kombiniert zusammengefasst und übersichtlich dargestellt werden - dies birgt wiederum einen Aufwand, die Daten gesammelt in zum Beispiel proprietäre Protokolle zu kombinieren. Ein weiterer wesentlicher Faktor ist auch, dass zwar die Personalkosten aufgrund der benötigten Personenanzahl an sich gering ausfallen, allerdings sind hochspezialisierte Personen für die Gestaltung von Online-Diensten und Applikationen notwendig. Ein weiterer Faktor für die Nutzung von Skaleneffekten im

Bereich der FinTech-Unternehmen ist die Transnationalität - diese ermöglicht einen größeren Kundenstamm, wodurch wiederum Skaleneffekte entstehen können und genutzt werden können. In weiterer Folge sind Netzwerkeffekte ebenso anzunehmen insbesondere bei Plattformen, welche durch FinTech Unternehmen betrieben werden können. In Bezug auf Skaleneffekten können anhand der beschriebenen FinTech-Unternehmen folgende Zahlen zusammengefasst werden: Dadat-Bank verzeichnet zwar ein sehr starkes Wachstum von rund 17,5 Prozent, allerdings ist sie aufgrund der Gründung in jüngerer Vergangenheit kaum vergleichbar mit den bereits etablierten internationalen Unternehmen. Der Geschäftsbericht von N26 (2020) zeigt Skaleneffekte im Bereich des Verwaltungsaufwandes, Personal und Marketing. Definitive Stückkosten sind allerdings keine öffentlich einsehbar. Wesentlich ist, dass Skaleneffekte im Bereich der Betriebskosten, der technischen Infrastruktur, im Bereich des Marketing und Personal erzielt werden können. N26 verfügt insgesamt über rund 7 Millionen Kunden (Stand 2020) und Aufwände von rund 206,3 Millionen Euro. Dadurch belaufen sich die Stückkosten auf rund 29,50 Euro pro Kundenkonto. Revolut verfügt über 26 Millionen Kunden in 35 Ländern und profitiert ebenso durch Skaleneffekte. Ähnlich wie bei dem Online-Anbieter N26 sind auch hier die Stückkosten vertraulich und können nicht öffentlich eingesehen werden. Es ist davon auszugehen, dass die Kostenstruktur sich sehr ähnlich verhält und ebenso wie das Konkurrenzunternehmen N26 von Skaleneffekten profitieren werden kann. Auch Flatex strebt explizit die Nutzung von Skaleneffekten über starkes Wachstum an. Als Ziel wird im Geschäftsbericht 2022 die Erhöhung von Handelsaktivitäten zur Nutzung weiterer Skaleneffekte als Ziel festgelegt. Im Segment der Technologie sieht das Unternehmen weitere Chancen für den Ausbau der IT-Plattform und der weiteren Steigerung von Transaktionszahlen. eToro veröffentlicht online keine Geschäftsberichte, allerdings liegt es ebenso im Geschäftsbereich nahe, dass Skaleneffekte genutzt werden können, um Stückkosten zu reduzieren. Bitpanda als österreichischer Unternehmen besitzt rund 4 Millionen Nutzer. Bei Cashpresso handelt sich wie oben beschrieben um eine Tochtergesellschaft der Raiffeisen Bank International. Die Kunden des gesamten Unternehmen belaufen sich auf rund 17 Millionen, was nicht repräsentativ erscheint, da die Raiffeisen Bank International über mehrere Filialstandorte und einen bestehenden Kundestock verfügt. Für das Crowdfunding-Unternehmen Startnext, gibt es keine Angaben. Rendity wickelte rund 180 Immobilienprojekte ab. [fo24] [FZ23b] [Re24a] [da24a] [N224b] [FI24a] [Bi23] [ca24c]

Skaleneffekte	Online Kunden in Tausend	Jahr
Dadat Bank	47	2023
N26	7 000	2023
Revolut	26 000	2023
Flatex	250	2023
eToro	20	2021
bitpanda	4	2022
cashpresso	17	2023
Startnext	keine Angaben	
Rendity	180 Projekte	2022

Abbildung 4.4: Skaleneffekte (eigene Darstellung)

### Produktdifferenzierung

In Bezug auf die Produktdifferenzierung haben die etablierten Banken am Markt Vorteile. Die Bekanntheit und die Loyalität insbesondere am österreichischen Bankenmarkt spielen eine wesentliche Rolle für bereits bestehende Marktteilnehmer. Die bereits vorhandenen Kundenbeziehungen und Filialnetze ermöglichen Bemühungen des Cross-Selling oder Up-Sellings. Außerdem können Banken durch die Erweiterungen ihrer Produktpaletten auf die Kundenbedürfnisse eingehen. Durch langfristige Geschäftsverbindungen können auch Zielgruppenanalysen durchgeführt werden, da vorhandene Daten verwendet werden können. Da FinTech-Unternehmen eher einzelne Produkte anbieten, sind traditionelle Banken hier im Vorteil. In Bezug auf die Produktdifferenzierungen werden die verschiedenen Produkte der einzelnen Fallbeispiele untersucht, um ein ganzheitliches Bild dieser zu erhalten. Danach werden diese anhand Anzahl der Produkte, der horizontalen und der vertikalen Produktdifferenzierung beschrieben und innerhalb des jeweiligen Bereichs (Zahlungsverkehr, Vermögensmanagement und Finanzierung) gerankt. Die Dadat Bank bietet drei Gehaltskontoprodukte an. Im Sparbereich kann ein Wertpapierdepot-Modell gewählt werden. Außerdem können noch Sparkarten, Festgeldkonten und Sparpläne abgeschlossen werden. Im Kreditbereich werden weiters kurzfristige Überziehungsrahmen, Baufinanzierungen und Ratenkredite angeboten. Die horizontale Produktdifferenzierung ist als eher hoch zu beurteilen, da jeweils mehrere Produktmodelle angeboten werden. Die vertikale Produktdifferenzierung wird als eher gering eingestuft. In folgender Grafik werden die Geschäftsbereiche und deren Produkte der Dadat Bank dargestellt. [FZ23b]



Abbildung 4.5: Produktportfolio Dadat Bank (eigene Darstellung)

Die N26 Bank bietet eine breitere horizontale Produktdifferenzierung an. Dabei kann für Privat- und Geschäftskunden aus je einem Kontomodell gewählt werden. Diese unterscheiden sich nach Qualität und Preis. Weiters werden Sparprodukte, der Handel mit Kryptowährungen, Versicherungen, EFTs und kurzfristige Überziehungen von N26 angeboten. Die folgende Grafik stellt die verschiedenen Geschäftsbereiche der N26 dar:

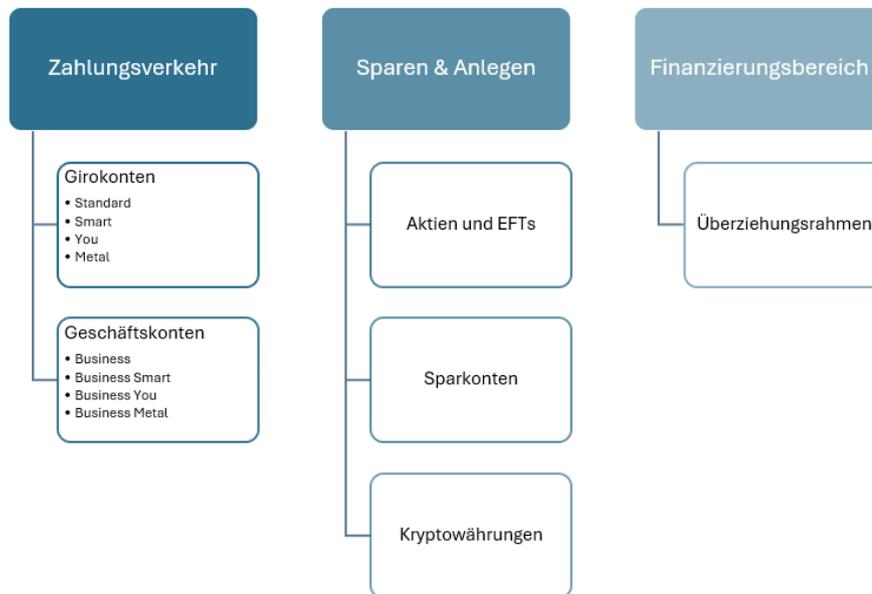


Abbildung 4.6: Produktportfolio N26 (eigene Darstellung)

Revolut bietet 5 verschiedene Kontomodelle für Privatkunden an, sowie ein Geschäftskontomodell an. Des Weiteren wird der Handel mit Aktien und Rohstoffen sowie Robo Advice von Revolut angeboten. In folgender Grafik wird das Produktportfolio dargestellt:

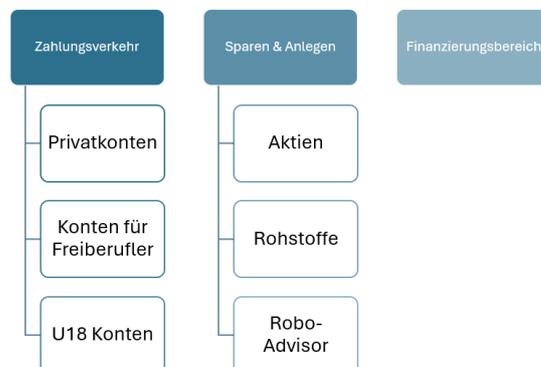


Abbildung 4.7: Produktportfolio Revolut

Nach Vergleich der drei Unternehmen wird ein Ranking vorgenommen. In erster Linie wird die horizontale Produktdifferenzierung betrachtet, bei der die Dadat Bank und N26 in drei Geschäftsbereichen Produkte anbieten, wohingegen Revolut nur in zwei der Geschäftsfelder

tätig ist. Daher wird Revolut auf den letzten Platz gesetzt. Die vertikale Produktdifferenzierung stellt sich bei der Dadat Bank und N26 im Bereich Sparen wie folgt dar: Die Dadat Bank ermöglicht neben den Sparkonten und Wertpapierdepots auch Festgeldkonten und Sparpläne, sowie eine Vermögensverwaltung und weist im Sparbereich eine größere Produktdifferenzierung auf. Im Bereich Zahlungsverkehr allerdings weist die N26-Bank mit acht angebotenen Produkten eine größere vertikale Produktdifferenzierung gegenüber der N26-Bank mit lediglich 3 angebotenen Produkten auf. Beim Vergleich wird daher ein Ranking wie folgt vorgenommen:

<b>Produktdifferenzierung</b>	<b>Differenzierungsgrad</b>
<b>Dadat Bank</b>	<b>2</b>
<b>N26</b>	<b>1</b>
<b>Revolut</b>	<b>3</b>

Abbildung 4.8: Produktdifferenzierung Zahlungsverkehr (eigene Darstellung)

Flatex, eToro und bitpanda, werden auf der Grundlage des zum Handel verfügbaren Produktportfolios verglichen, um hier die Produktdifferenzierung für Kunden, welche im Bereich des Investierens tätig sein wollen, darzustellen. Auf der Homepage von Flatex werden folgende Produkte angeboten:

- Aktien
- Sparpläne
- EFTs
- Fonds
- Anleihen
- Zertifikate und Hebelprodukte
- CFDs
- nachhaltiges Investieren
- Wertpapierkredite
- Krypto

Käufe und Verkäufe können an folgenden Handelsplätzen erfolgen:

- Börslicher Handel
- Außerbörslicher Handel
- Ausland
- Neuemissionen

eToro, als social-trading Plattform hingegen gliedert seine Produkte wie folgt:

- Aktien
- EFTs
- Rohstoffe
- Devisen
- Indizes

Das Angebot des social-trading findet eine zusätzliche Betrachtung im Bezug auf die Produktdifferenzierung. Das österreichische Unternehmen bitpanda hat das Produktportfolio von dem Handel mit Kryptowährungen auf folgende Produkte ausgebaut:

- Kryptowährungen
- Aktien
- EFTs
- Kryptoinizes
- Edelmetalle
- Rohstoffe
- Edelmetalle

Das Ranking wird anhand der Auflistung und des quantitativen Faktors wie folgt vorgenommen:

Produktdifferenzierung	Differenzierungsgrad
Flatex	1
eToro	3
bitpanda	2

Abbildung 4.9: Produktdifferenzierung Vermögensmanagement (eigene Darstellung)

Auf den Punkt der Produktdifferenzierung wird im Bereich der Finanzierung verzichtet, da die oben vorgestellten Unternehmen cashpresso, Startnext und Rendity sehr spezialisiert sind und eine Betrachtung des Portfolios bei allen drei Unternehmen sehr ähnlich aussehen würde. Die Produktdifferenzierung ist im Bereich der Finanzierung als gering zu betrachten.

Produktdifferenzierung	Differenzierungsgrad
cashpresso	gering
Startnext	keine Angaben
Rendity	180 Projekte

Abbildung 4.10: Produktdifferenzierung Finanzierung (eigene Darstellung)

## Kapitalbedarf

Für das Bankgeschäft ist das Halten von Eigenkapital eine Voraussetzung. Es soll für einen sicheren und soliden Bankensektor sorgen. Für den Fall, dass Verluste eintreten könnten, müssen Banken in der Lage sein diese aufzufangen und auch schwierige Zeiten zu überstehen. Je größer die Bank, desto mehr Eigenkapital muss sie hinterlegen. Die Bewertung von bestehenden Risiken und potenziellen Verlusten muss laufend erfolgen. Banken verfügen über verschiedene Finanzierungsquellen: Eigenkapital und Fremdkapital. Fremdkapital stellt Ausleihungen durch die Bank dar, sowie Kundeneinlagen und ausgegebene Schuldverschreibungen. Aus Eigenkapital und Fremdkapital stammenden Mittel können verwendet werden für Finanzierungen an Kunden. [Ba24]

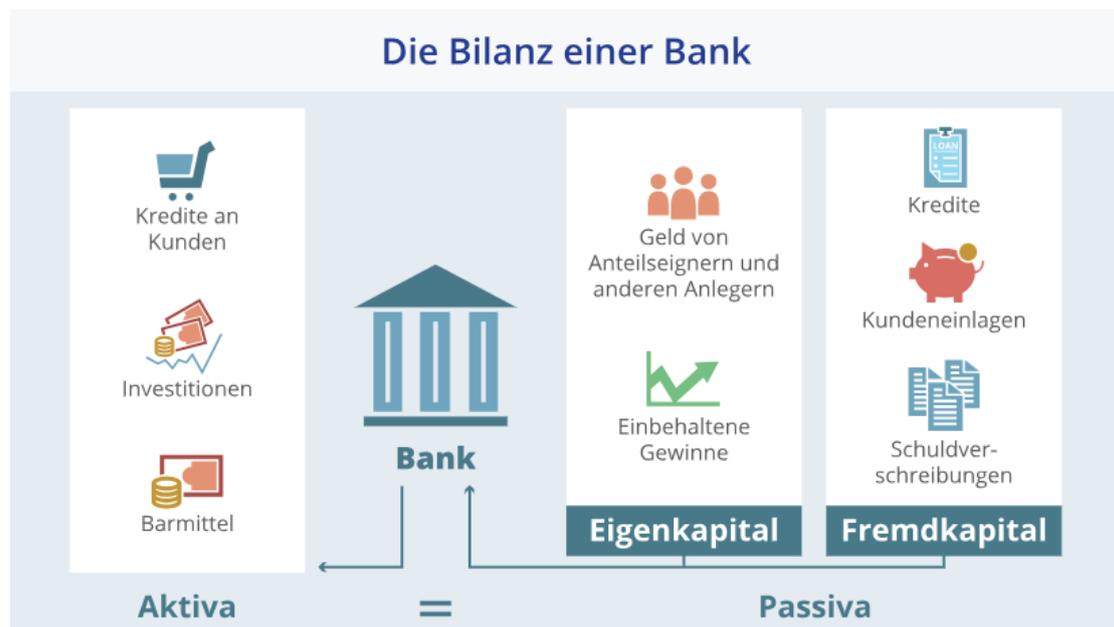


Abbildung 4.11: Bilanz einer Bank [Ba24]

Da es sich bei einigen der Fälle um ausländische Gesellschaften handelt, war es herausfordernd die Geschäftsberichtsdaten zu finden. Im Folgenden werden die jeweiligen Bilanzsummen in Relation mit dem Eigenkapital der Unternehmen gesetzt. Die Eigenkapitalquote entspricht der jeweiligen Kapitalunterlegung. Wie in oben angefügter Grafik beschreibt, ist das Eigenkapital von Banken als Finanzpolsetr gegen Verluste zu betrachten. Im Falle, dass aufgrund wirtschaftlicher Verhältnisse, Kreditnehmer ihre Kredite nicht mehr zurückbezahlen können, könnte den Banken Insolvenz drohen. Verfügt die Bank allerdings über eine solide Kapitalausstattung, können Verluste aufgefangen werden. Banken die unter die europäische Bankenaufsicht fallen müssen Mindestanforderungen von einer Eigenkapitalquote von 8 Prozent der risikogewichteten Aktiva erfüllen. Je weniger Risiko ein Vermögenswert hat, desto weniger Risikogewicht wird ihm beigemessen und desto weniger Eigenkapital muss eine Bank halten. Da die risikogewichteten Aktivas der FinTech-Unternehmen nicht beurteilt werden können, wird für den Bereich des Zahlungsverkehrs und des Vermögensmanagements die Eigenkapitalquoten verglichen. Dabei wird das Eigenkapital laut Bilanz der Bilanzsumme gegenübergestellt. [Ba24]

	<b>Bilanzsumme</b>	<b>Eigenkapital</b>	<b>Eigenkapitalquote</b>	<b>Jahr</b>
<b>dadat</b>	2 618 272,00	500 000,00	<b>19,10%</b>	2022
<b>N26</b>	6 821 903,00	303 076,00	<b>4,44%</b>	2021
<b>Revolut</b>	12 080 000,00	577 000,00	<b>4,78%</b>	2023
<b>Flatex</b>	3 298 219,00	127 390,00	<b>3,86%</b>	2020
<b>eToro</b>	kein Geschäftsbericht veröffentlicht			
<b>bitpanda</b>	457 980,00	199 991,86	<b>43,67%</b>	2022

Abbildung 4.12: Eigenkapitalquoten (eigene Darstellung)

Wie in der Grafik ersichtlich, werden Eigenkapitalquoten zwischen 2 und fast 17 Prozent ausgewiesen. Der Kapitalbedarf ist somit für FinTech-Unternehmen sehr wohl als Herausforderung zu betrachten.

### **Zugang zu Vertriebskanälen**

Ein besonders in Österreich wesentlicher Faktor ist der Zugang zu Vertriebskanälen. Zwar wurden in den letzten Jahren aufgrund der Niedrigzinsphase und der Verstärkung der Digitalisierung auch innerhalb traditioneller Banken etliche Filialen geschlossen. Die COVID-19 Pandemie und die damit verbundenen Maßnahmen beschleunigten diese Entwicklungen ebenso. Die klassischen Vertriebskanäle der Bank über die Filialbetreuung sind rückläufig.[Oe20]

### Anzahl der Bankstellen von Kreditinstituten (gemäß BWG)

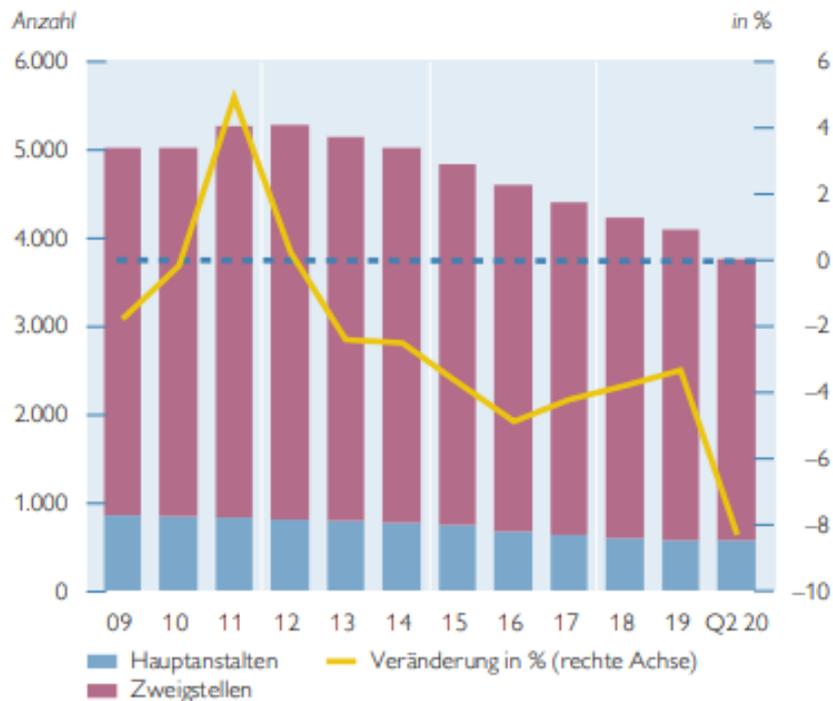


Abbildung 4.13: Bankfilialen [Oe20]

FinTech-Unternehmen können somit ihre vom Geschäftsbetrieb her schon verwendeten Vertriebskanäle ausbauen. Der Markteintritt mittels anbieten reiner Online-Produkte, wie die oben genannten Fallbeispiele es beschreiben, stellen in jetziger Zeit keine Markteintrittsbarrieren mehr dar. Sämtliche oben angeführten Fälle nutzen als einzigen Vertriebskanal das Internet, sowie social media. Sie besitzen keine physischen Filialen. Der Zugang zu Vertriebskanälen kann anhand untersuchter FinTech-Unternehmen als sehr gut eingestuft werden. [Oe20]

### staatliche Politik

Ein größerer Faktor für den Markteintritt von FinTech-Unternehmen ist die staatliche Politik. Im Bereich der FinTech-Politik innerhalb der europäischen Union ist einerseits die Stärkung der Branche digitaler Finanzunternehmen als politisches Ziel erkennbar, allerdings müssen auch die Herausforderungen und Risiken analysiert werden. Innerhalb Europas herrschen verschiedene politische Zugänge zu dem Bereich innovativer Finanzlösungen. Auf nationaler Ebene kann die Politik als unterstützend betrachtet werden. Durch Nutzen der Sandbox, welche durch die

FMA, wie oben beschrieben eingerichtet wurde, wird den FinTech-Unternehmen Hilfestellung geboten, genauso wie klare Regulierungsmaßnahmen auferlegt. [KSP22]

## 4.2.2 Verhandlungsmacht der Kunden

In Bezug auf die Verhandlungsmacht der Kunden werden folgende Faktoren untersucht:

- Konzentrationsgrad der Kunden
- Standardisierungsgrad des Produktes
- niedrige Gewinne oder geringe Mittel der Kunden
- Informationsgehalt

Der Konzentrationsgrad der Kunden wird anhand der oben vorgestellten Unternehmen beschrieben. Dabei werden die Kunden in unterschiedliche Zielgruppen eingeteilt. Die Zielgruppen innerhalb der Segmente ähneln sich meist sehr stark, da das Produktangebot nahezu gleich ist.

Konzentrationsgrad	Zielgruppe
<b>Dadat Bank</b>	reine Internetgesellschaft
<b>N26</b>	reine Internetgesellschaft
<b>Revolut</b>	reine Internetgesellschaft
<b>Flatex</b>	moderne Anleger
<b>eToro</b>	moderne Anleger
<b>bitpanda</b>	moderne Anleger
<b>cashpresso</b>	Ratenkäufer
<b>Startnext</b>	Investoren/Künstler
<b>Rendity</b>	Investoren/Immobilienprojektentwickler

Abbildung 4.14: Zielgruppen (eigene Darstellung)

Die Zielgruppe der reinen Internetgesellschaft bezeichnet jene potenzielle Kunden, welche die Vorteile einer digitalen Bank genießen möchten und dabei günstigere Angebote herausholen können. Die verfügbaren Informationen über günstige Konten sind schnell im Internet auffindbar. Konten können schnell und einfach angelegt werden und es sind keine direkten Vor-Ort-Termine notwendig. Das Internet wird als selbstverständlich betrachtet und die Bequemlichkeit spielt eine wesentliche Rolle. Moderne Anleger möchten aufgrund der heutigen Schnelligkeiten an den Börsen mobil Gelder veranlagen können. Bei etlichen Zielgruppenanalysen findet man den Begriff Millenials. Die Bezeichnung Millenials bezieht sich

auf eine digital affine Kundengruppe, welche zwischen 20 und 30 Jahre alt sind. Im Bereich der Finanzierung ist die Zielgruppe etwas differenzierter. Cashpresso wird rein von Ratenkäufern genutzt, wohingegen die Crowdfunding-Plattformen für alle Investoren interessant sein könnten, jedoch die Zielgruppe sich auch nur auf Investoren mit Marktkenntnissen im jeweiligen Segment beschränken könnte. Um die Verhandlungsmacht der Kunden zu betrachten und abschätzen zu können, ist es notwendig, dass die Kundengruppen der Fallbeispiele betrachtet werden. N26 bietet verschiedene Kontenmodelle für Privat- und Geschäftskunden. Auch Revolut hat als Zielgruppe Privat- und Geschäftskunden. [Ha05] [Di18]

	<b>Privatkunden</b>	<b>Geschäftskunden</b>
<b>Dadat</b>	✓	✓
<b>N26</b>	✓	✓
<b>Revolut</b>	✓	✓
<b>Flatex</b>	✓	✗
<b>eToro</b>	✓	✗
<b>bitpanda</b>	✓	✓
<b>cashpresso</b>	✓	✓
<b>Startnext</b>	✓	✓
<b>Rendity</b>	✓	✓

Abbildung 4.15: Privat- und Geschäftskunden (eigene Darstellung)

Insbesondere im Giroverkehr ist die Verhandlungsmacht besonders hoch. N26 und Revolut bieten beide kostenlose Online-Konten für Privatpersonen und Geschäftskunden an. Zusätzliche Leistungen werden ebenfalls angeboten. Im Vergleich zu traditionellen Banken, welche oft hohe Gebühren einfordern. Die Verhandlungsmacht der Kunden äußert sich darin, dass diese sehr günstige Preise durchsetzen - insbesondere im Girokontenverkehr teilweise kostenlose Konten. Die Verhandlungsstärke im Bereich des Giro- und Geschäftskontenverkehrs hängt vom Informationsstand der Kunden ab. Dieser ist in Zeiten des Internets sehr hoch. Gerade durch FinTech Unternehmen, die digitale Produkte anbieten, ist der Informationsstand der Kunden stark ausgeprägt. Die Transparenz ist aus verbraucherrechtlichen Gründen

ebenso besonders wichtig. Im Bereich des Giroverkehrs ist die Verhandlungsmacht durch Kunden als hoch einzustufen aufgrund oben genannter Argumente. Im Bereich des Vermögensmanagements ist ebenso die Verhandlungsmacht besonders hoch. Günstige Preise für Depots, wie sie von Flatex, eToro oder bitpanda angeboten werden, ermöglichen es den Kunden diese Produkte, den Produkten traditioneller Banken vorzuziehen und erhöhen die Verhandlungsmacht der Kunden. Einzig im Bereich von Finanzierungen ist die Verhandlungsmacht der Kunden eingeschränkt. Insgesamt ist bei Finanzierungen insbesondere bei cashpresso, aber auch bei den Crowdfunding-Plattformen die Verhandlungsmacht der Kunden abhängig von Größe der Kunden, dem Transaktionsvolumen oder der Vertragsdauer. Der beschränkte Markt von Innovationen im Finanzierungsbereich spricht derzeit noch für eine gering ausgeprägte Verhandlungsmacht der Kunden. [Sc23] [FZ23b]

### **4.2.3 Verhandlungsmacht der Lieferanten/Stakeholder**

Für die Betrachtung der Verhandlungsmacht von Lieferanten, müssen diese im ersten Schritt identifiziert werden. FinTech-Unternehmen stellen schließlich keine physischen Produkte dar. Als Lieferanten können jene Stakeholder betrachtet werden, die Input an FinTech-Unternehmen geben, damit diese ihr Geschäftsmodell umsetzen können. Im folgenden werden diese beschrieben:

- 1 Kunden: Sie sind als Stakeholder zu betrachten und können als Verbraucher oder Unternehmen identifiziert werden.
- 2 Regulierungsbehörden und Regierungen: Als wesentliche Stakeholder sind Regierungen zu betrachten. Insbesondere Finanzinstitute sind starken Regeln unterlegen. Außerdem werden innovative und internetbasierte Unternehmen auch streng reguliert.
- 3 Investoren: Sämtliche Stakeholder, die in moderne FinTechs investieren spielen ebenfalls eine wesentliche Rolle und tragen in ausgeprägter Weise zum Bedrohungspotenzial für traditionelle Banken bei.
- 4 Technologieunternehmen: Unternehmen, die IT-Infrastruktur bereitstellen sind ebenfalls als Stakeholder zu identifizieren.
- 5 Forscher und Entwickler: Jene, die die Entwicklung von FinTech-Unternehmen unterstützen gehören ebenfalls zu den wesentlichen Stakeholdern.
- 6 Interessenvertretungen: Dabei sind sämtliche Vertretungen gemeint, die sich für die Interessen der Verbraucher in Bezug auf Transparenz und faire Finanzdienstleister einsetzen. [La22]

Für die untersuchten Fälle werden die jeweiligen Verhandlungsmächte der Lieferanten/Stakeholder wie folgt zusammengefasst:

	Kunden	Regulierungsbehörden	Investoren	Technologieunternehmen	Forscher/Entwickler	Interessenvertretungen
<b>dadat</b>	hoch	hoch	mittel	hoch	hoch	mittel
<b>N26</b>	hoch	hoch	mittel	hoch	hoch	mittel
<b>Revolut</b>	hoch	hoch	mittel	hoch	hoch	mittel
<b>Flatex</b>	hoch	hoch	gering	hoch	hoch	gering
<b>eToro</b>	hoch	hoch	gering	hoch	hoch	gering
<b>bitpanda</b>	hoch	hoch	gering	hoch	hoch	gering
<b>cashpresso</b>	hoch	hoch	mittel	mittel	mittel	hoch
<b>Startnext</b>	sehr hoch	sehr hoch	hoch	mittel	mittel	gering
<b>Rendity</b>	sehr hoch	sehr hoch	hoch	mittel	mittel	gering

Abbildung 4.16: Stakeholder (eigene Darstellung)

Um die Verhandlungsmacht abschätzen zu können wird diese für die unterschiedlichen Fälle wie folgt zusammengefasst. Dabei erfolgt eine quantitative Untersuchung der in oben angeführter Tabelle qualitativen Faktoren.

	hoch	mittel	niedrig
<b>dadat</b>	4	2	0
<b>N26</b>	4	2	0
<b>Revolut</b>	4	2	0
<b>Flatex</b>	4	0	2
<b>eToro</b>	4	0	2
<b>bitpanda</b>	4	0	2
<b>cashpresso</b>	3	3	0
<b>Startnext</b>	3	2	1
<b>Rendity</b>	3	2	1

Abbildung 4.17: Verhandlungsmacht der Lieferanten/Stakeholder (eigene Darstellung)

Anhand der oben angeführten Tabelle kann zusammengefasst werden, dass die Verhandlungsmacht der Lieferanten/Stakeholder für die Zahlungsdiensteanbieter und die Vermögensmanagement-FinTech-Unternehmen sehr hoch ausgeprägt ist, auch für den Finanzierungsbereich ist die Verhandlungsmacht eher hoch einzuschätzen.

#### 4.2.4 Bedrohung durch Substitute

- das Preis-Leistungs-Verhältnis
- branchenexterne Effekte

Für vorliegende Fallstudie ist zwar ersichtlich, dass der Girokontenverkehr und der Geschäftskontenverkehr von FinTech-Unternehmen, wie N26 und Revolut, dem klassischen Bankgeschäft in nichts nachsteht, allerdings sieht dies im Bereich des Vermögensmanagements und im Bereich von Finanzierungen insgesamt anders aus. Geschäftskunden müssen ihre Firmendepots bei klassischen Banken führen, für eToro und Flatex gibt es keine Möglichkeit diese als FinTech-Depot zu halten. Allerdings bietet das österreichische Unternehmen bitpanda Firmendepots an, wodurch es als Substitut für das klassische Geschäftsdepot einer traditionellen Bank betrachtet werden kann. Im Bereich der Finanzierung wurden zwar innovative Lösungen durch Crowdfunding geschaffen, allerdings können sowohl Projekte von Freiberuflern, Technologieprojekte und auch Immobilienprojekte und deren Finanzierung nicht als klassisches Banksupstitut gesehen werden, vielmehr sind die von den untersuchten Unternehmen angebotenen Produkte als zusätzliche und ergänzende Finanzierungsmöglichkeiten zu betrachten. Laut Treu können FinTech-Kredite als Substitute für klassische Bankkredite bestehen, wenn der Bankensektor weniger stabil oder stark konzentriert ist. Umgekehrt können FinTech-Kredite ergänzend zum Bankkredit betrachtet werden, wenn der Bankensektor über eine hohe Stabilität verfügt und als ausreichend liquide gilt und wenig konzentriert ist. [Tr22] In folgender Tabelle werden die oben angeführten Fälle anhand beschriebener Kriterien als Substitut definiert:

<b>Substitute</b>	<b>identifiziert als...</b>
<b>Dadat Bank</b>	kein Substitut
<b>N26</b>	kein Substitut
<b>Revolut</b>	kein Substitut
<b>Flatex</b>	kein Substitut
<b>eToro</b>	kein Substitut
<b>bitpanda</b>	kein Substitut
<b>cashpresso</b>	kein Substitut
<b>Startnext</b>	kein Substitut
<b>Rendity</b>	kein Substitut

Abbildung 4.18: Substitut (eigene Darstellung)

Keines der untersuchten Fälle kann als Substitut für traditionelle Bankprodukte betrachtet werden.

## 4.2.5 Wettbewerbsrivalität

- Gleichgewicht der Konkurrenten
- Wachstumsrate der Branche
- Höhe der Fixkosten
- Hohe Austrittsbarrieren
- Geringe Differenzierung

Die Wettbewerbsrivalität wurde bereits von Michael Rosenauer in seiner Masterthesis untersucht: FinTech-Unternehmen werden eher Kooperationen mit Banken anstreben und den direkten Wettbewerb mit diesen vermeiden. Aus Bankensicht würde sich eine stärkere Wettbewerbsrivalität ergeben, wenn FinTech-Unternehmen als Vollbank agieren würden. Da allerdings, auch wie in vorliegender Fallstudie, die meisten in Österreich tätigen FinTech-Unternehmen nur in bestimmten Segmenten tätig sind, wie N26 im Bereich des Girokontenverkehrs oder Rendity ausschließlich im Bereich der Immobilienprojektfinanzierung sehen Banken auch hier von starker Wettbewerbsrivalität ab. In Bezug auf Wettbewerbsrivalität ist weiters anzumerken, dass FinTech-Unternehmen oft sehr hohes Wachstum aufweisen ohne dabei Gewinne zu erzielen. Wie in vorgestellten FinTechs im Bereich des Zahlungsverkehrs und Vermögensmanagement werden oft sehr günstige oder sogar teilweise kostenlose Konten angeboten. N26 und Revolut möchten so viele Kunden gewinnen, erwirtschaften hier allerdings keinerlei Profite. Auch Flatex, eToro und bitpanda arbeiten mit sehr günstigen Depotmodellen, wodurch die Gewinnspanne als gering einzuordnen ist. Im Bereich der Finanzierungen werden zwar einerseits Finanzierungskosten und Risikokosten berücksichtigt, allerdings ist auch hier von niedrigen Gewinnspannen auszugehen. Auch in Zukunft scheinen Banken im Wettbewerb mithalten zu können. Aufgrund des großen Kundenstamms und des großen Produktportfolios wird eine starke Wettbewerbsrivalität auf beiden Seiten nicht gegeben sein. Ganz im Gegenteil - Kooperationsmodelle scheinen immer interessanter zu werden. Daher wird folgende Tabelle wie folgt ausgewertet: [MR19] [FZ23a] [mc16]

<b>Wettbewerbsrivalität</b>	<b>identifiziert als...</b>
<b>Dadat Bank</b>	hoch
<b>N26</b>	mittel
<b>Revolut</b>	mittel
<b>Flatex</b>	hoch
<b>eToro</b>	hoch
<b>bitpanda</b>	mittel
<b>cashpresso</b>	gering
<b>Startnext</b>	mittel
<b>Rendity</b>	mittel

Abbildung 4.19: Wettbewerbsrivalität (eigene Darstellung)

#### 4.2.6 Ergebnis nach Porter's Fünf Kräfte Analyse

Auf Grundlage der vorhergehenden Untersuchungen können die auf die Branche wirkenden Fünf Kräfte wie folgt betrachtet werden:

<b>Wettbewerbskraft</b>	<b>Gering</b>	<b>Mittel</b>	<b>Stark</b>
<b>Bedrohung durch neue Marktteilnehmer</b>		x	
<b>Verhandlungsmacht der Kunden</b>			x
<b>Verhandlungsmacht der Lieferanten</b>		x	
<b>Bedrohung durch Ersatzprodukte</b>	x		
<b>Wettbewerbsrivalität</b>		x	

Abbildung 4.20: Ergebnis der Fünf Kräfte Analyse (eigene Darstellung)

Nach Durchführung der Untersuchung kann zu dem Ergebnis gekommen werden, dass die Bedrohung durch neue Marktteilnehmer als mittel stark ausgeprägt zu betrachten ist. Dabei spielt insbesondere die geringere Produktdifferenzierung, als auch der höhere Kapitalbedarf eine wesentliche Rolle. Die Verhandlungsmacht der Kunden ist als hoch einzustufen, da die Internetgesellschaft von überall aus Zugang zu Informationen und Vergleichsmöglichkeiten hat. Für die Verhandlungsmacht der Lieferanten, wurden für die Fälle der Untersuchung Stakeholder identifiziert. Diese Macht ist als mittelmäßig einzustufen, da doch eine Abhängigkeit von technischen Leistungen, wie der Infrastruktur besteht. Regulierungen durch die Politik

sind ebenfalls als Treiber für FinTech-Unternehmen einzustufen. Die Bedrohung durch Ersatzprodukte ist als gering zu betrachten. Es wurden keine Substitute gefunden - die Produktpalette umfasst sehr bankenähnliche Leistungen. Eine mittlere Wettbewerbsrivalität kann angenommen werden, da die direkte Konkurrenz aus heutiger Sicht nur teilweise besteht. Ein starker Preisdruck erfolgt zwar durch die FinTech-Unternehmen, allerdings haben Banken derzeit keinen Grund auf starke Wettbewerbsrivalität zu setzen.

## **4.3 Rechtliche Aspekte**

Im letzten Teil der Betrachtung der Fälle werden die bereits in Kapitel 3, konzeptionelle Grundlagen, theoretisch erläuterten rechtlichen Aspekte betrachtet.

### **4.3.1 Zahlungsverkehr**

Im Bereich des Zahlungsverkehrs wurden die Onlinebanken Dadat Bank, N26 und Revolut untersucht. Die Angebote ähneln sich auf den ersten Blick sehr stark. Dadat ist dabei das einzige österreichische Unternehmen. Zu beachten ist es allerdings, dass die Bank eine Marke der Schelhammer Capital Bank AG ist. Alle drei Unternehmen haben allerdings ihren Hauptsitz innerhalb eines Landes mit Zugehörigkeit zur Europäischen Union und müssen daher die Regulierungen durch die EU-Richtlinien einhalten. Die SEPA-Kennzeichnungen unterscheiden sich. Da die Dadat Bank ein österreichisches Institut ist, werden österreichische Ländercodes vergeben. Der IBAN hat als erste beiden Stellen AT. Die N26 hat als internationale Onlinebank mit Hauptsitz in Deutschland den SEPA-Ländercode DE. Revolut hat den Hauptsitz in den Niederlanden und etliche Zweigniederlassungen, unter anderem eine in London und verfügt über den Ländercode LI (Litauen) oder GB (Großbritannien). Einlagen auf den Girokonten sind in allen drei Instituten im Zuge der europäischen Einlagensicherung geschützt, die österreichische Einlagensicherung gilt nur für Konten der österreichischen Dadat Bank. Allerdings besitzen alle drei Kreditinstitute Vollbanklizenzen innerhalb der europäischen Union. Die Beaufsichtigung erfolgt bei der Dadat Bank durch die Finanzmarktaufsicht, es handelt sich um keine bedeutende österreichische Bank. Für die Beaufsichtigung der N26 ist die Bankenaufsicht von Frankfurt am Main in Deutschland verantwortlich. Die litauische Bankenaufsicht beaufsichtigt das litauische Unternehmen Revolut. In folgender Tabelle sind die Ergebnisse der rechtlichen Aspekte aus der Fallstudie nach der Untersuchung wie folgt zu gestalten:

Zahlungsverkehr	Sitz	IBAN	Einlagensicherung Österreich	Einlagensicherung Europa	Banklizenz	Bankaufsicht
DADAT	Wien	AT	ja	ja	ja	FMA
N26	Deutschland (Zweigniederlassung Wien)	DE	nein	ja	ja	Frankfurt am Main/Deutschland
Revolut	Litauen	LI oder GB	nein	ja	ja	Litauen

Abbildung 4.21: Rechtliche Aspekte Zahlungsverkehr (eigene Darstellung)

### 4.3.2 Vermögensmanagement

Im Bereich des Vermögensmanagement wurden drei Anbieter untersucht. Flatex, eToro und bitpanda. Flatex hat seinen Sitz in Deutschland, eToro in Zypern und bitpanda in Österreich. Somit haben die untersuchten Online-Institute ihren Hauptsitz innerhalb der europäischen Union und müssen sich an die MiFID-Bestimmungen halten. Die Banklizenz besitzt nur Flatex, da es sich bei den untersuchten Unternehmen um Online-Broker handelt, ist die Banklizenz für die Durchführung von Käufen und Verkäufen nicht notwendig. Flatex wird von der BaFin, der deutschen Bankenaufsicht beaufsichtigt, eToro von der CySEC - der zyperischen Aufsicht und bitpanda als österreichischer Online-Broker von der FMA. In nachstehender Tabelle werden die Erkenntnisse nochmals zusammengefasst:

Vermögensmanagement	Sitz	MiFid	Banklizenz	Bankenaufsicht
Flatex	Deutschland	ja	ja	BaFin
eToro	Zypern	ja	nein	CySEC
bitpanda	Österreich	ja	nein	FMA

Abbildung 4.22: Rechtliche Aspekte Vermögensmanagement (eigene Darstellung)

### 4.3.3 Finanzierung

Im Bereich der Finanzierung werden die oben beschriebenen Fälle im Hinblick auf die gesetzlichen Regulierungen durch die österreichischen Gesetze beschrieben und betrachtet.

Finanzierung	Sitz	Banklizenz	Bankwesengesetz	Alternativfinanzierungsgesetz
cashpresso	Österreich	ja	ja	nein
Startnext	Österreich	nein	nein	ja
Rendity	Österreich	nein	nein	ja

Abbildung 4.23: Rechtliche Aspekte Finanzierung (eigene Darstellung)

Wie aus der Tabelle ersichtlich besitzt nur Cashpresso eine Banklizenz, weil sie zum Raiffeisen Bank International Konzern gehören. Die beiden Crowdfunding-Anbieter haben nicht nur keine Banklizenz, für sie gilt auch das Alternativfinanzierungsgesetz. Die Untersuchung im Bereich Finanzierung beläuft sich auf rein österreichische Unternehmen. Daher sind die drei untersuchten FinTech-Unternehmen dem österreichischen Recht einzuordnen.

#### **4.3.4 Ergebnis nach Analyse der rechtlichen Rahmenbedingungen**

Nach Betrachtung der gesetzlichen Rahmenbedingungen kann festgehalten werden, dass die FinTech-Unternehmen innerhalb der europäischen Union genauso den Richtlinien der europäischen Union unterliegen, wie österreichische Banken. Die Umsetzung dieser Richtlinien in den unterschiedlichen Ländern der Union weist lediglich geringfügige Differenzen auf. Im Bereich der Einlagensicherung und Aufsicht sind ebenso europäische Regeln anzuwenden. Sechs der neun untersuchten Unternehmen besitzen eine Banklizenz und sind daher auf selber Ebene, im Hinblick auf die Untersuchung der rechtlichen Rahmenbedingungen, wie eine traditionelle Bank zu betrachten.

## 5 Ergebnisse aus der Fallstudie

Durch die Betrachtung des traditionellen Bankenmarktes und des FinTech-Marktes können einige Thesen aufgestellt werden.

- 1 Die Anzahl der österreichischen Banken geht aufgrund Zusammenschlüssen zurück, wohingegen die FinTech-Unternehmen immer mehr Marktteilnehmer zählen können.
- 2 Der österreichische FinTech-Markt gesamt verfügt über einen aggregierte Bilanzsumme von rund 110 Millionen Euro, wohingegen die drei größten österreichischen Banken bereits rund 638,77 Milliarden Euro Bilanzsumme zeigen.
- 3 Im Vergleich zu klassischen Kreditinstituten erwirtschaften FinTech-Unternehmen wenig bis gar keinen Gewinn.
- 4 Es wird ein aggressiver Preiskampf mit traditionellen Banken betrieben.
- 5 FinTech-Unternehmen sind sehr spezialisiert und bieten nur Teile der klassischen Geschäftsfelder von Banken an.
- 6 Die Abhängigkeit von Stakeholder, sei es Investoren oder Technologieunternehmen, ist sehr ausgeprägt.
- 7 Die von FinTech-Unternehmen angebotenen Finanzdienstleistungen stehen in direkter Konkurrenz mit klassischen Bankprodukten und sind nicht substituiert.
- 8 Die meisten FinTech-Unternehmen besitzen Vollbanklizenzen und unterliegen der ordentlichen Bankenaufsicht.

Die oben angeführten Thesen lassen bereits Aufschluss auf die Untersuchung des Fünf-Kräfte Modells nach Porter geben. Im folgenden Kapitel werden die Ergebnisse präsentiert und zusammengefasst.

Des weiteren ist zu erwähnen, dass die von den unterschiedlichen FinTech angebotenen Leistungen über die hier untersuchten hinaus gehen. Die ausgewählten Firmen, wurden aufgrund ihres Bekanntheitsgrades und den größeren österreichischen Marktanteilen

ausgewählt. Insbesondere im Zahlungsverkehr wurde darauf geachtet, dass vergleichbare Finanzdienstleistungen ausgewählt wurden. Alternative Bezahlverfahren, wie Klarna es anbietet, gehören zwar ebenso zum Segment der FinTech-Unternehmen, allerdings sind diese auch mit den Produkten von klassischen Banken kompatibel. Auch die Personal Financial Management Nutzung via Applikation ist mit Kontoverbindungen bei traditionellen Finanzinstituten möglich.

## **5.1 Ergebnisse aus der Fallstudie nach Porter's Fünf Kräfte Modell**

Porter's Fünf Kräfte Modell soll Aufschluss über die Wettbewerbssituation zwischen Banken und FinTech-Unternehmen geben. Dabei wurden die Fünf Kräfte mittels Literaturrecherche theoretisch erläutert, um dann die praktischen Aspekte zu untersuchen. Die Untersuchung fand aufgrund von je drei Unternehmen in den unterschiedlichen Geschäftsfeldern statt. Die Bedrohung durch neuer Anbieter ist aufgrund der Markteintrittsbarrieren als relativ hoch anzusehen. Skaleneffekte können bei nahezu allen Unternehmen betrachtet werden. Die Produktdifferenzierung unterscheidet sich massiv von der klassischer Banken. Das Produktangebot von FinTech-Unternehmen ist viel spezialisierter und daher nicht als Bedrohung einzustufen. Der Kapitalbedarf und die Eigenmittelunterlegung spielt aufgrund gesetzlicher Vorgaben und aufgrund der Bestimmungen durch die Basler-Empfehlung ebenso eine wesentliche Rolle und macht es schwer für neue Anbieter in den Markt einzutreten. Der Zugang zu Vertriebskanälen, insbesondere das Internet, zeigt einen Vorteil für die modernen Technologieunternehmen auf den ersten Blick. Banken als etablierte Marktteilnehmer haben allerdings aufgrund ihrer langjährigen Erfahrung und Marktpositionierung ebenso Vorteile. Im Zuge der vorliegenden Masterarbeit wurde ebenso das Verhalten der staatlichen und europäischen Politik untersucht. Nach genauer Analyse kann zusammenfassend zu dem Ergebnis gekommen werden, dass die Politik, sowohl national, als auch international den Wettbewerb fördern möchte und daher Unterstützungen für FinTech-Unternehmen gibt. Die Verhandlungsmacht der Kunden wird aufgrund untersuchter Gebiete, wie der Konzentrationsgrad der Kunden oder der Standardisierung des Produktes als mittelmäßig bewertet. Trotz der Digitalisierung in vielen Bereichen, werden klassische Bankprodukte oft präferiert. Die Stakeholder und deren Verhandlungsmacht wird als hoch beurteilt, da FinTech-Unternehmen stark von Technologieunternehmen und IT-Infrastruktur abhängig sind. Die von den innovativen Finanzdienstleistern angebotenen Finanzprodukte sind keine Substitute, daher wird das Bedrohungspotenzial durch Substitute als sehr gering eingestuft. Die Wettbewerbsrivalität ist mäßig im Finanzierungssektor ausgeprägt. Mögliche

Kooperationsbereitschaften scheinen interessanter als ein verstärkter Wettbewerb für beide Seiten zu sein. Durch ganzheitliche Betrachtung der Wettbewerbsanalyse kann das Bedrohungspotenzial hierbei als mäßig eingestuft werden.

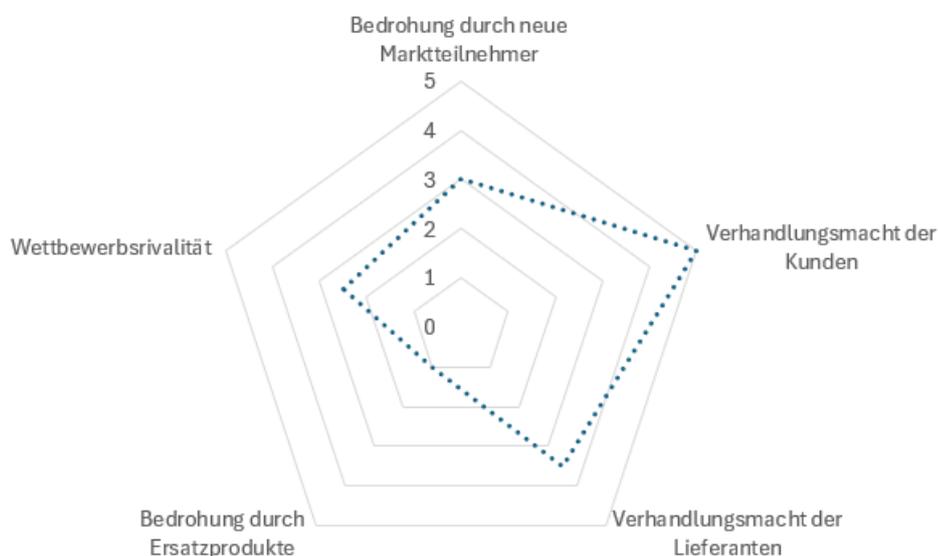


Abbildung 5.1: Ergebnisse aus der Fallstudie nach Porter's Fünf Kräfte Modell(eigene Darstellung)

## 5.2 Ergebnisse aus der Untersuchung der rechtlichen Rahmenbedingungen

Nach Untersuchung der rechtlichen Aspekte, wird klar, dass FinTech-Unternehmen im Bereich des Zahlungsverkehrs genau betrachtet werden müssen. In oben beschriebener Fallstudie ist das einzige gleichgestellte Unternehmen die Dadat Bank. Die N26 und Revolut besitzen zwar eine Banklizenz, allerdings nicht in Österreich. Auch im Bereich des Vermögensmanagement besitzt keines der Fälle eine österreichische Banklizenz. Aufgrund der MiFid Verordnung durch die europäische Union, müssen sich alle drei Unternehmen an die europäischen Vorschriften halten. Für den Bereich der Finanzierung wurden ebenso drei österreichische Unternehmen untersucht. Banklizenz besitzt nur cashpresso, allerdings aufgrund der Kooperation mit der Raiffeisen Bank International. Startnext und Rendity sind klassische Crowdfundingplattformen und besitzen weder eine Banklizenz, noch unterliegen sie dem Bankwesengesetz.

## 5.3 Zusammenfassende Erkenntnisse

Zusammenfassend kann die Entwicklung von FinTech-Unternehmen als weniger disruptiv bezeichnet werden, als ihr Ruf ist. FinTech-Unternehmen bieten in vielen Bankbereichen eine alternative Form im Bereich des Zahlungsverkehrs, des Vermögensmanagements und des Finanzierungsbereichs an, werden aber in den nächsten Jahren nicht den österreichischen Bankensektor ablösen. Vielmehr werden Kooperationsmodelle entstehen um den wachsenden Wettbewerbsdruck besser entgegenwirken zu können. Durch zukünftige Entwicklungen im Bereich Künstliche Intelligenz oder Kryptowährungen könnte sich die aktuelle Sichtweise allerdings kurzfristig verändern. Insbesondere aufgrund der fehlenden Produktdifferenzierung und der Zielgruppendifferenzen kann nach der durchgeführten Fallstudie behauptet werden, dass eine Ablösung der Banken durch FinTech-Unternehmen nicht absehbar ist. Weiterentwicklungen sind auch im Hinblick auf die rechtlichen Rahmenbedingungen notwendig. Die Globalisierung und die grenzüberschreitenden Geschäfte in diesem Bereich dürften zwar den FinTech-Unternehmen in die Hände spielen, allerdings sind Weiterentwicklungen in etlichen Bereichen erforderlich, um das komplette österreichische Bankensystem abzulösen. Auf der anderen Seite sind die inländischen Finanzinstitute bemüht auch ihre Internetpräsenz auszubauen und ebenso digitale innovative Lösungen anzubieten.

# Literaturverzeichnis

- [AE16] Alt, Rainer; Ehrenberg, Dieter: Fintech—Umbruch der Finanzbranche durch IT. *Wirtschaftsinformatik & Management*, 8:8–17, 2016.
- [AH22] Alt, Rainer; Huch, Stefan: *Fintech-Lexikon*. Springer Gabler, Wiesbaden, Germany, 1 edition, March 2022.
- [Au24] Authority, European Banking: Mission, values and tasks | European Banking Authority — eba.europa.eu. <https://www.eba.europa.eu/about-us/mission-values-and-tasks>, 2024. [Accessed 17-03-2024].
- [Ba21] Balz, Burkhard: Die Zukunft des Europaeischen Zahlungsverkehrs. Neue Herausforderungen der Sozialen Marktwirtschaft: Das deutsche Wirtschaftsmodell in einer globalisierten, digitalen und sozial wie ökologisch fragilen Welt, pp. 273–279, 2021.
- [Ba23a] Badin, Adrian-Gabriel: *Crowdfunding und seine Finanzierungformen*. 2023.
- [Ba23b] Bartelt, Denis: Startnext - Mutige gestalten die Zukunft — startnext.com. <https://www.startnext.com/>, 2023. [Accessed 18-03-2024].
- [Ba23c] Bawag: Jahresfinanzberichte | BAWAG — bawag.at. <https://www.bawag.at/bawag/ueber-uns/weitere-informationen/jahresfinanzberichte>, 2023. [Accessed 22-03-2024].
- [Ba23d] Bawag: Über uns | BAWAG Group — bawaggroup.com. <https://www.bawaggroup.com/de/ueber-uns/ueber-uns>, 2023. [Accessed 23-03-2024].
- [Ba24] Bank, European Central: Warum müssen Banken Eigenkapital vorhalten? — bankingsupervision.europa.eu. [https://www.bankingsupervision.europa.eu/about/ssmexplained/html/hold\\_capital.de.html](https://www.bankingsupervision.europa.eu/about/ssmexplained/html/hold_capital.de.html), 2024. [Accessed 20-03-2024].

- [BEE19] Baumgarth, Carsten; Eisend, Martin; Evanschitzky, Heiner: Empirische Mastertechniken: eine anwendungsorientierte Einführung für die Marketing- und Managementforschung. Springer-Verlag, 2019.
- [BF23] Bundesministerium Finanzen, für: SEPA – der einheitliche Euro-Zahlungsverkehrsraum — bmf.gv.at. <https://www.bmf.gv.at/themen/finanzmarkt/zahlungsverkehr/sepa.html>, 2023. [Accessed 06-01-2024].
- [BH14] Brenner, Walter; Hess, Thomas: Wirtschaftsinformatik in Wissenschaft und Praxis: Festschrift für Hubert Österle. Springer-Verlag, 2014.
- [Bi23] Bitpanda: Über uns – Wer und was ist: Bitpanda — bitpanda.com. <https://www.bitpanda.com/de/ueber-uns>, 2023. [Accessed 20-03-2024].
- [BIN20] Buchmüller, P.; Igl, A.; Neus, W.: Einführung in die Bankenregulierung: Darstellung wesentlicher aufsichtsrechtlicher Vorgaben. Schäffer-Poeschel, 2020.
- [BL21] Braune, Alexander; Landau, Christian: FinTech–Digitale Geschäftsmodelltransformation im Bankensektor. In: Digitale Transformation von Geschäftsmodellen: Grundlagen, Instrumente und Best Practices, pp. 505–529. Springer, 2021.
- [BM16] Briselat, Theresa; Malewski, Sarah: Literaturrecherche. 2016.
- [Bo19] Boss, Michael; Richter, Konrad; Timel, Andreas; Weiss, Philipp: Small but buzzing: the Austrian fintech ecosystem. Financial Stability Report, pp. 46–55, 2019.
- [Bo24] Boerse, Wiener: EU-Richtlinie: MiFID & 2022; Wiener Börse — wienerborse.at. <https://www.wienerborse.at/rechtliches/mifid/>, 2024. [Accessed 17-03-2024].
- [Br19] Brauckmann, Otto: FinTech–Finanzierung ohne Banken. Digitale Revolution in der industriellen Fertigung–Denksätze, pp. 99–104, 2019.
- [Bu23] Bundesbank, Deutsche: EU-Einlagensicherung — bundesbank.de. <https://www.bundesbank.de/de/aufgaben/bankenaufsicht/zielsetzung/eu/eu-einlagensicherung-597944>, 2023. [Accessed 23-03-2024].
- [ca24a] cashpresso: Presse - aktuelle Infos, Downloads, Updates | cashpresso.com — cashpresso.com. <https://www.cashpresso.com/de/presse>, 2024. [Accessed 23-03-2024].

- [ca24b] cashpresso: Zahle alles in flexiblen Raten, die du bestimmst. Überall. | cashpresso.com — cashpresso.com. <https://www.cashpresso.com/>, 2024. [Accessed 17-03-2024].
- [ca24c] cashpresso: Über uns. Wir sind cashpresso | cashpresso — cashpresso.com. <https://www.cashpresso.com/de/ueber-uns>, 2024.
- [Da18] Das Fünf-Kräfte-Modell: Porters Erklärung des Wettbewerbsvorteils. Management und Marketing. 50Minuten.de, 2018.
- [da24a] dadat: DADAT Bank — dad.at. <https://www.dad.at/ueber-uns/die-bank/dadat-bank>, 2024. [Accessed 20-03-2024].
- [da24b] dadat: Gehaltskonto eröffnen | DADAT Direktbank — dad.at. <https://www.dad.at/konto-karte/girokonto/gehaltskonto>, 2024. [Accessed 17-03-2024].
- [DH19] Dorfleitner, Gregor; Hornuf, Lars: FinTechs und Datenschutz. In: FinTech und Datenschutz: Eine empirische Untersuchung mit Empfehlungen für Politik und Praxis. Springer Fachmedien Wiesbaden, Wiesbaden, pp. 15–59, 2019.
- [DHW20] Dorfleitner, Gregor; Hornuf, Lars; Wannemacher, Lena: Der deutsche FinTech-Markt im Jahr 2020. ifo Schnelldienst, 73(8):33–40, 2020.
- [Di18] Digitale Transformation: Fallbeispiele und Branchenanalysen. Springer Fachmedien Wiesbaden, 2018.
- [Di21] Dick, H.; Doth, S.; Ernst, C.; Fischer, S.; Holderried, M.: Aktuelle Entwicklungen zur Digitalisierung: Eine Analyse zu Qualität und Ökonomie in der Gesundheitsversorgung. Der Urologe, 60(9):1141–1149, August 2021.
- [Dr14] Dreo, R.: Das Working Capital als Indikator für Zahlungsausfälle. BestMasters. Springer Fachmedien Wiesbaden, 2014.
- [ds24] dsb: Datenschutzrecht in Österreich - Datenschutzbehörden — dsb.gv.at. <https://www.dsb.gv.at/recht-entscheidungen/gesetze-in-oesterreich.html>, 2024. [Accessed 17-03-2024].
- [DSN] Dr. Stephanie Novosel, MSc (WU) Mag. Klemens Eiter: factoring-verband.at. <https://www.factoring-verband.at/wp-content/uploads/2020/05/Bilanzielle-Behandlung-und-Zurechnung-von-Forderungen-beim-Factoring.pdf>. [Accessed 25-04-2024].

- [ec23] econstor: econstor.eu. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/215756/1/1694304094.pdf>, 2023. [Accessed 27-03-2024].
- [ED22] Eisl, FH-Prof Dr Christoph; Darmann, Lydia: FinTech-Apps für Investment & Trading im Spannungsfeld von Usability, Kosten und Anlegerschutz. CARF Luzern 2022, p. 247, 2022.
- [Et23] Etoro: Über Etoro. <https://www.etoro.com/de/about>, 2023. [Accessed 23-03-2024].
- [FI24a] Flatex: Flatex Österreich: 250.000 Kunden seit 2010 - Broker Vergleich, Tests & Erfahrungen — broker-test.at. <https://www.broker-test.at/news/flatex-oesterreich-250-000-kunden-seit-2010/>, 2024. [Accessed 20-03-2024].
- [FI24b] Flatex: Sparen, Handeln & Anlegen bei den Profis | flatex.at — flatex.at. <https://www.flatex.at/>, 2024. [Accessed 17-03-2024].
- [FM24a] FMA: FMA-Sandbox - FMA Österreich — fma.gv.at. <https://www.fma.gv.at/kontaktstelle-fintech-sandbox/fma-sandbox/#reference-650c2aa61bc95>, 2024. [Accessed 06-01-2024].
- [FM24b] FMA: Was ist FinTech? - FMA Österreich - fma.gv.at. <https://www.fma.gv.at/kontaktstelle-fintech-sandbox/fintechnavigator/was-ist-fintech/>, 2024.
- [FM24c] FMA: Zahlungsinstitute - FMA Österreich — fma.gv.at. <https://www.fma.gv.at/finanzdienstleister/zahlungsinstitute/>, 2024. [Accessed 17-03-2024].
- [Fo14] Fox, Dirk: Online Banking. Datenschutz und Datensicherheit - DuD, 38(5):340–340, May 2014.
- [Fo21] Fox, Dirk: Phishing. Datenschutz und Datensicherheit - DuD, 45(11):717–717, November 2021.
- [fo24] for, Bank for international settlements: bis.org. <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap117.pdf>, 2024. [Accessed 12-03-2024].
- [Fr19] Froschauer, Michael: DIVERSIFIKATION UND PERFORMANCE ÖSTERREICHISCHER BANKEN. 2019.
- [FZ23a] Fischer, Lena; Zerres, Thomas: Der Markt von FinTech Unternehmen in Deutschland. Working Paper 73, 2023.

- [FZ23b] Fischer, Lena; Zerres, Thomas: Der Markt von FinTech Unternehmen in Deutschland. Arbeitspapiere für Marketing und Management 73, Offenburg, 2023. urn:nbn:de:bsz:ofb1-opus4-82327.
- [Gi21] Giglio, Ferdinando et al.: Fintech: A literature review. European Research Studies Journal, 24(2B):600–627, 2021.
- [GLC22] Graumann, Matthias; Lehnen, Marc; Caymazer, Leyla: Management der Digitalisierung. In (Graumann, Matthias; Burkhardt, Achim; Wenger, Thomas, eds): Aspekte des Managements der Digitalisierung. Springer Fachmedien Wiesbaden, Wiesbaden, pp. 3–13, 2022.
- [Gr24] Group, Erste: Über uns — erstegroup.com. <https://www.erstegroup.com/de/ueber-uns>, 2024. [Accessed 22-03-2024].
- [GRR16] Gimpel, Henner; Rau, Daniel; Röglinger, Maximilian: Fintech-geschäftsmodelle im visier. Wirtschaftsinformatik & Management, 8:38–47, 2016.
- [Ha05] Haller, Jürgen: Onlinebanking und Direktbanken in Österreich: Bankgeschäfte per Mausclick. na, 2005.
- [He19] Hettegger, Johannes: Social Trading: Wikifolios als innovative Anlageform. PhD thesis, Karl-Franzens-Universität Graz, 2019.
- [HG21] Hastenteufel, Jessica; Ganster, Felix: Einflussfaktoren auf die Akzeptanz von Robo Advisors. Springer, 2021.
- [HL20] Henn, Marisa; Lutz, Eva: Crowdfunding als Finanzierungsinstrument für junge Unternehmen. Handbuch Digitale Wirtschaft, pp. 743–753, 2020.
- [Hö17] Hölscher, R; Schwahn, J; Schneider, J; Göring, P: Social trading als alternative zur traditionellen Kapitalanlage. bank und markt, 46:31–35, 2017.
- [Hö22] Höller, Kathrin: Risiko von Regionalbanken: Messung und Determinanten/eingereicht von Kathrin Höller, BSc. 2022.
- [HWPW19] Hartmann-Wendels, T.; Pfingsten, A.; Weber, M.: Bankbetriebslehre. Springer Berlin Heidelberg, 2019.
- [Ja23] Jahnke, Johannes; Weitz, Marcel; Echterbruch, Florian; Saleh, Sara: Biometrische Authentifizierungsverfahren im Spannungsfeld von Sicherheit und Nutzerfreundlichkeit. HMD Praxis der Wirtschaftsinformatik, 60(2):366–380, 2023.

- [Jo18] Johnson, Gerry; Whittington, Richard; Scholes, Kevan; Angwin, Duncan; Regnér, Patrick: Strategisches Management. Pearson Studium - Economic BWL. Pearson Studium ein Imprint von Pearson Deutschland, Munich, Germany, 11 edition, October 2018.
- [KB16] Kirchner, Stefan; Beyer, Jürgen: Die Plattformlogik als digitale Marktordnung: Wie die Digitalisierung Kopplungen von Unternehmen löst und Märkte transformiert. Zeitschrift für Soziologie, 45(5):324–339, 2016.
- [KE20] Keimer, I.; Egle, U.: Die Digitalisierung der Controlling-Funktion: Anwendungsbeispiele aus Theorie und Praxis. Springer Fachmedien Wiesbaden, 2020.
- [KM22] Kirchner, Jens; Meyer, Sebastian: Literaturrecherche. Wissenschaftliche Arbeitstechniken für die MINT-Fächer, pp. 131–142, 2022.
- [KSP22] Kunschke, Dennis; Spitz, Michael F; Pohle, Jan: Stand der Diskussion und Regulierung im Bereich FinTech. In: FinTech, pp. 3–40. Springer, 2022.
- [KSS14] Keegan, W.J.; Schlegelmilch, B.; Stöttinger, B.: Globales Marketing-Management: Eine europäische Perspektive. Internationale Standardlehrbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. De Gruyter, 2014.
- [Ku17] Kuhn, Nikolaus: Crowdfunding als Geschäftsmodell für Banken: eine Betrachtung am Beispiel einer steirischen Bank. 2017.
- [La22] Lauren, FAHY: Regulator reputation and stakeholder participation: A case study of the UK's regulatory sandbox for fintech. European Journal of Risk Regulation, 13(1):138–157, 2022.
- [LM22] Locher, Christian; Mesch, Stefan: Digitale Transformation im Consumer Banking durch FinTech. In: Digitalisierung in Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen: Konzepte-Lösungen-Beispiele, pp. 519–544. Springer, 2022.
- [Ma07] Majunke, S.: Private Equity-Yearbook 2007. Joachim Majunke, 2007.
- [Ma19] Mandl, Irene: Digitalisierung im europäischen Dienstleistungssektor–die Grundlage von Fintech. Fintechs: Rechtliche Grundlagen moderner Finanztechnologien, p. 11, 2019.

- [mc16] mckinsey: mckinsey.com. [https://www.mckinsey.com/de/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Deutschland/Publikationen/Wie%20die%20Digitalisierung%20den%20Finanzsektor%20verandert/160425\\_fintechs.pdf](https://www.mckinsey.com/de/~media/McKinsey/Locations/Europe%20and%20Middle%20East/Deutschland/Publikationen/Wie%20die%20Digitalisierung%20den%20Finanzsektor%20verandert/160425_fintechs.pdf), 2016. [Accessed 16-03-2024].
- [MH23] Macht, Jörg A; Hausdorf, Janina: Digitale Transformation innerhalb von Großbanken als notwendiger nächster Schritt der Digitalisierung und zur Realisierung von Kosteneinsparpotenzialen. In: Banking & Innovation 2022/2023: Ideen und Erfolgskonzepte für die Praxis, pp. 129–147. Springer, 2023.
- [MR19] Michael Rosenauer, BSc: Der Einfluss von FinTechs auf den österreichischen Bankensektor aus Sicht der Innovationstreiber, Banken und Behörden. der Fachhochschule, FH and Prochaska, Eveline, 2019.
- [Mu17] Muentner, Markus Thomas: Strategischer Wettbewerb, horizontale Produktdifferenzierung und unternehmensspezifische Wettbewerbsfähigkeit. WiSt - Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 46(9):32–39, 2017.
- [N224a] N26: Eröffne dein kostenloses Girokonto in wenigen Minuten — n26.com. <https://n26.com/de-de/kostenloses-girokonto>, 2024. [Accessed 17-03-2024].
- [N224b] N26: N26 gibt Finanzergebnisse für 2020 bekannt: Umsatz und operative Gewinnmarge gesteigert — n26.com. <https://n26.com/de-at/presse/pressemitteilung/n26-gibt-finanzergebnisse-fuer-2020-bekannt-umsatz-und-operative-gewinnmarge-> 2024. [Accessed 20-03-2024].
- [Na21] Nationalbank, Oesterreichische: Electronic Banking und Digitalisierung auf dem Finanzmarkt. Finanzbildung durch die OeNB, 2021.
- [Na23] Nationalbank, Oesterreichische: FAKTEN ZU ÖSTERREICH UND SEINEN BANKEN. Technical report, Oesterreichische Nationalbank, 2023.
- [Oe14] OeNB: Drei Säulen der Bankenunion - Oesterreichische Nationalbank (OeNB) — oenb.at. <https://www.oenb.at/oenb/finanzmarkt/drei-saeulen-bankenunion.html>, 2014.
- [Oe20] OeNB: Statistiken & Daten und Analysen Q4-20 - Oesterreichische Nationalbank (OeNB) — oenb.at. <https://www.oenb.at/Publikationen/Statistik/Statistiken---Daten-und-Analysen/2020/>

- statistiken-daten-und-analysen-q4-20.html, 2020. [Accessed 20-03-2024].
- [Oe24a] OeNB: Einheitlicher Aufsichtsmechanismus - Oesterreichische Nationalbank (OeNB) — oenb.at. <https://www.oenb.at/finanzmarkt/drei-saeulen-bankenunion/einheitlicher-aufsichtsmechanismus.html>, 2024. [Accessed 17-03-2024].
- [Oe24b] OeNB: Einlagensicherungssystem - Oesterreichische Nationalbank (OeNB) — oenb.at. <https://www.oenb.at/finanzmarkt/drei-saeulen-bankenunion/einlagensicherungssystem.html>, 2024. [Accessed 06-01-2024].
- [Oe24c] OeNB: Glossar Oesterreichische Nationalbank OeNB. <https://www.oenb.at/Service/Glossar>, 2024.
- [oe24d] oesterreich.gv: Kreditvertrag — oesterreich.gv.at. [https://www.oesterreich.gv.at/themen/steuern\\_und\\_finanzen/bankgeschaefte/2/Seite.750320.html#Kreditgeber](https://www.oesterreich.gv.at/themen/steuern_und_finanzen/bankgeschaefte/2/Seite.750320.html#Kreditgeber), 2024. [Accessed 17-03-2024].
- [Om23] Omlor, Sebastian: Blockchain-Token im Zivilrecht: Blockchain, Token, Kryptowährung, Geld, Wertpapier, Sachenrecht. JURA-Juristische Ausbildung, 45(6):661–669, 2023.
- [Pi19] Pietrzak, P.: Kryptowährungen. Das Zahlungsmittel der Zukunft?: Hat Bitcoin das Potenzial konventionelle Währungen abzulösen? Diplom.de, 2019.
- [Pi21] Piel, Michael: Factoring–Finanzierung für Unternehmen in der Growth Phase: Alternativen zur konventionellen Bankfinanzierung. Praxishandbuch Finanzierung von Innovationen: Von der Idee bis zum Exit, pp. 423–437, 2021.
- [PSW13] Pleschak, F.; Sabisch, H.; Wupperfeld, U.: Innovationsorientierte kleine Unternehmen: Wie Sie mit neuen Produkten neue Märkte erschließen. Gabler Verlag, 2013.
- [Pu17] Puschmann, Thomas: Fintech. Business Information Systems Engineering, 59(1):69–76, February 2017.
- [Ra24a] Raiffeisen: Unsere Philosophie — raiffeisen.at. <https://www.raiffeisen.at/de/meine-bank/raiffeisen-bankengruppe/unsere-philosophie.html>, 2024. [Accessed 23-03-2024].

- [Ra24b] Rat, Europäischer: digital finance. <https://www.consilium.europa.eu/de/policies/digital-finance/#strategy>, 2024. [Accessed 06-01-2024].
- [Re22] Rennig, C.: Finanztechnologische Innovationen im Bankaufsichtsrecht: Disintermediation als Grundlage eines "Banking Without Banks"? Schriften zum Recht der Digitalisierung. Mohr Siebeck, 2022.
- [Re24a] Renty: Immobilien Investments — [renty.com](https://renty.com). <https://renty.com/de>, 2024. [Accessed 23-03-2024].
- [Re24b] Revolut: Revolut | Die eine App für all deine Finanzen | Revolut Österreich — [revolut.com](https://www.revolut.com/de-AT/). <https://www.revolut.com/de-AT/>, 2024. [Accessed 27-03-2024].
- [RES18] Reinig, Sebastian; Ebner, Katharina; Smolnik, Stefan: FinTechs – Eine Analyse des Marktes und seines Bedrohungspotenzials für etablierte Finanzdienstleister. HMD Praxis der Wirtschaftsinformatik, 55(6):1311–1325, August 2018.
- [Ro23] Rosenberger, Patrick: Ein revolutionäres Konzept. In: Bitcoin und Blockchain: Vom Scheitern einer Ideologie und dem Erfolg einer revolutionären Technik, pp. 1–4. Springer, 2023.
- [Sc23] School, Galler Business: St. Galler Business School — [sgbs.ch](https://sgbs.ch). <https://sgbs.ch/publication/integriertes-management-in-deutschen-sparkassen/3-3-3-analyse-der-branchenstruktur>, 2023. [Accessed 23-03-2024].
- [SMM24] Schmidt, D.; Mosen, M.W.; Moormann, J.: Digital Society: Strategien, Innovationen und Plattformen in der Finanzbranche. Frankfurt School Verlag, 2024.
- [st24] statista: Themenseite: Neobanken — [de.statista.com](https://de.statista.com/themen/7057/neo-banken/#editorsPicks). <https://de.statista.com/themen/7057/neo-banken/#editorsPicks>, 2024. [Accessed 23-03-2024].
- [STUH20a] Schuster, Philipp; Theissen, Erik; Uhrig-Homburg, Marliese: Finanzwirtschaftliche Anwendungen der Blockchain-Technologie. Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 72(2):125–147, June 2020.
- [STUH20b] Schuster, Philipp; Theissen, Erik; Uhrig-Homburg, Marliese: Finanzwirtschaftliche Anwendungen der Blockchain-Technologie. Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 72(2):125–147, 2020.

- [Th18] Theobald, E.: Marketing Intelligence: Ein Lehrbuch für die Praxis. Kohlhammer Verlag, 2018.
- [TK22] Tonner, M.; Krüger, T.: Bankrecht. NomosLehrbuch. Nomos Verlag, 2022.
- [Tr21] Treu, Johannes: Phänomen Fintech: Sichtweisen, Gründe für die Existenz, Chancen und Risiko sowie Ideen für zukünftige Forschung. (5/2021), 2021.
- [Tr22] Treu, Johannes: FinTech, General Purpose Technology und Wohlfahrt. IU Discussion Papers - Business & Management 5 (Juni 2022), Erfurt, 2022. urn:nbn:de:101:1-2022062812374702308553.
- [Vo23] Volksbanken: Volksbanken-Verbund | Volksbank — volksbank.at. <https://www.volksbank.at/volksbanken-verbund>, 2023. [Accessed 23-03-2024].
- [vPW] von Prof Wössner, Vogt Alexandra Herausgegeben: " Bank und FinTech"-Kritische Analyse von Kooperationsmodellen im Bereich Kontoführung und Kundenservice.
- [Wa17] Wagner, Barbara: Herausforderungen im Bankensektor und Chancen durch den Einsatz eines Persönlichen Managements/ingereicht von Wagner Barbara, BA. PhD thesis, Universität Linz, 2017.
- [WA18] Wohlschlägl-Aschberger, Doris: Bankgeschäft und Finanzmarkt. Edition Frankfurt School. Springer Fachmedien, Wiesbaden, Germany, 1 edition, October 2018.
- [WA19] Wohlschlägl-Aschberger, Doris: Die Basis des Bankgeschäftes – klassische Produkte und Dienstleistungen. In: Bankgeschäft und Finanzmarkt: Praxiswissen kompakt. Springer Fachmedien Wiesbaden, Wiesbaden, pp. 25–81, 2019.
- [Wi20] Wittkamp, Bernd: Mobile Banking. In (Bajorat, Andre M.; Brock, Harald; Oberle, Simon, eds): Köpfe der digitalen Finanzwelt: Persönliches, Meinungen, Utopien. Springer Fachmedien Wiesbaden, Wiesbaden, pp. 233–244, 2020.
- [Wi22] Wirtz, Bernd W: Digitale Zahlungssysteme und Sicherheit im Multi-Channel-Marketing. In: Multi-Channel-Marketing: Grundlagen–Instrumente–Prozesse, pp. 191–210. Springer, 2022.
- [WK20] Waibel, R.; Käppeli, M.: Betriebswirtschaft für Führungspersonen: Die Erfolgslogik des unternehmerischen Denkens und Handelns. Versus Verlag, 2020.

# Abbildungsverzeichnis

2.1	Segmente FinTech [Re22]	9
2.2	Kreditinstitute in Österreich [Na23]	16
2.3	Universalbanken in Österreich (eigene Darstellung)	18
3.1	Porter's Fünf Kräfte (eigene Darstellung)	28
3.2	einheitliche Aufsichtmechanismen [Oe24a]	39
3.3	Bedeutende Kreditinstitute in Österreich 2017 [Oe24a]	40
3.4	Drei Säulen Ansatz [Oe14]	47
4.1	Haupt- und Zweigniederlassungen [Oe20]	51
4.2	Kontomodelle N26 (eigene Darstellung)	55
4.3	Kontomodelle Revolut (eigene Darstellung)	58
4.4	Skaleneffekte (eigene Darstellung)	67
4.5	Produktportfolio Dadat Bank (eigene Darstellung)	68
4.6	Produktportfolio N26 (eigene Darstellung)	69
4.7	Produktportfolio Revolut	69
4.8	Produktdifferenzierung Zahlungsverkehr (eigene Darstellung)	70
4.9	Produktdifferenzierung Vermögensmanagement (eigene Darstellung)	72
4.10	Produktdifferenzierung Finanzierung (eigene Darstellung)	72
4.11	Bilanz einer Bank [Ba24]	73

4.12 Eigenkapitalquoten (eigene Darstellung) . . . . .	74
4.13 Bankfilialen [Oe20] . . . . .	75
4.14 Zielgruppen (eigene Darstellung) . . . . .	76
4.15 Privat- und Geschäftskunden (eigene Darstellung) . . . . .	77
4.16 Stakeholder (eigene Darstellung) . . . . .	79
4.17 Verhandlungsmacht der Lieferanten/Stakeholder (eigene Darstellung) . . . . .	79
4.18 Substitut (eigene Darstellung) . . . . .	80
4.19 Wettbewerbsrivalität (eigene Darstellung) . . . . .	82
4.20 Ergebnis der Fünf Kräfte Analyse (eigene Darstellung) . . . . .	82
4.21 Rechtliche Aspekte Zahlungsverkehr (eigene Darstellung) . . . . .	84
4.22 Rechtliche Aspekte Vermögensmanagement (eigene Darstellung) . . . . .	84
4.23 Rechtliche Aspekte Finanzierung (eigene Darstellung) . . . . .	84
5.1 Ergebnisse aus der Fallstudie nach Porter's Fünf Kräfte Modell(eigene Darstellung) . . . . .	88