

Abo Prof. Dr. Torsten Oletzky

*Qualitätsjournalismus kostet Geld.
Mit Ihrem Abo sorgen Sie dafür, dass
unsere Berichterstattung unabhängig
bleibt.*

Copyright © 2020
Versicherungsmonitor. All rights
reserved.

Die Pandemie als Stresstest für die Start-up-Szene

geschrieben von [Torsten Oletzky](#) am 15. April 2020 in [Abo](#), [Allgemein](#), [Kommentare](#), [Meinung am Mittwoch](#), [Meinung am Mittwoch](#), [Top News](#) | [Keine Kommentare](#) | [Drucken](#)

[Meinung am Mittwoch](#) Etablierte Versicherer dürften die aktuelle Krise meistern, ohne selbst in Schieflage zu geraten. Viel schwieriger ist es für junge Unternehmen wie die Insurtechs. Besonders herausfordernd ist die Lage für Gründer, die noch ganz am Anfang stehen, und für diejenigen, die jetzt Produkte auf den Markt bringen wollen. Versicherer können dazu beitragen, dass sie diese Phase überstehen – etwa als Kooperationspartner.



Torsten Oletzky ist Professor an der Technischen Hochschule Kö

Seit einem Monat hat die Corona-Pandemie Deutschland fest im Griff. Das Leben von uns allen wurde radikal auf den Kopf gestellt. Persönliche Kontakte sind nur sehr begrenzt möglich, Schulen und Hochschulen mussten auf digitale Lehre umstellen und die wirtschaftliche Aktivität wurde in den meisten Branchen gebremst oder gar ganz zum Erliegen gebracht. Autohersteller haben ihre Produktion vorübergehend eingestellt, Reiseveranstalter, die Hotellerie und Gastronomie und viele kleinere Geschäfte und Unternehmen bangen um ihre Existenz.

Auch die Versicherungswirtschaft spürt die Auswirkungen der Krise. Angesichts langfristiger Verträge und Kundenbeziehungen sind die Umsatzeinbußen aber geringer als in den meisten anderen Branchen. Zwar kommen sowohl auf der Kapitalanlagenseite als auch im Schadenbereich – in einigen Sparten wie Veranstaltungsausfall, Betriebsunterbrechung beziehungsweise -schließung oder Reiseversicherung – zusätzliche Herausforderungen auf die Versicherer zu. Aber auch diese wird die Branche voraussichtlich meistern, ohne dass eine längerfristige Schieflage zu erwarten ist.

Während die etablierten Marktteilnehmer die Krise also wohl gut überstehen werden, könnte sie die Szene der Insurtech-Start-ups deutlich härter treffen. Junge, gerade gegründete Unternehmen verfügen in der Regel nicht über die

Vorstand des Insurlab Germa

© Thilo Schmülgen/TH Kö

Reserven, um eine lange Durststrecke zu überstehen. Sie sind auf zeitnahe Umsätze und frisches Kapital angewiesen. Insofern kann die Pandemie zu einem Stresstest für die Start-up-Szene werden und „die Spreu vom Weizen trennen“. Die Frage, wie hart ein Start-up von der Krise getroffen wird,

hängt aber nicht nur von der Qualität der Geschäftsidee ab. Entscheidend dürfte vielmehr in vielen Fällen sein, in welchem Entwicklungsstadium sich die Gründung gerade befindet. Zu unterscheiden sind drei Fallkonstellationen:

1. Frisch gegründete Start-ups mit Finanzierungsbedarf

Wer gerade ein Start-up gegründet hat und aktuell versucht, eine Finanzierung zusammenzubekommen, der hat ein Problem. Investoren agieren in Phasen großer Unsicherheit vorsichtig und zurückhaltend. Für neue Finanzierungen fehlen aktuell die Investoren. Die von der Bundesregierung angekündigte Unterstützung von Start-up-Finanzierungen in Höhe von 2 Mrd. Euro wird hier allenfalls der berühmte „Tropfen auf den heißen Stein“ sein. Engpässe entstehen nicht nur in der ersten Finanzierungsrunde, der sogenannten Seed-Runde, auch bei Folgefinanzierungen wird es schwierig, neue Investoren an Bord zu holen. Nur eine stabile Investorenbasis, die eine Brückenfinanzierung zur Verfügung stellt, kann in solchen Fällen den Start-ups ihre Existenz und Perspektive retten. Der Preis dafür werden in der Regel niedrigere Bewertungen bei der Finanzierung sein.

2. Ausreichend finanzierte Start-ups in der Entwicklungsphase

Ein Start-up, das sich in der Entwicklungsphase befindet und diese bereits durch eine ausreichende Finanzierung abgesichert hat, ist aktuell noch in der vergleichsweise besten Position. Die Entwicklungsarbeit wird durch die Pandemie in vielen Fällen kaum beeinträchtigt werden. Manches Team wird möglicherweise die kurzen Wege in Co-Working Spaces und die ganz eigene, kreative Campus-Kultur dort vermissen. Zugute kommt diesen Insurtechs, dass sie per Definition mit digitalen Technologien arbeiten und es gewohnt sind, auch in dezentralen Strukturen produktiv zu arbeiten. Dass die Außenwelt gerade mehr oder weniger stillsteht, muss für diese Start-ups kein Problem sein. Wichtig ist nur, dass die Wirtschaft wieder in Schwung kommt, wenn das Produkt einsatzbereit ist.

3. Marktreife Start-ups mit ersten Umsätzen

Für diese dritte, reifere Gruppe von Start-ups wird die Pandemie vielfach zu einem gravierenden Problem werden. Die reine Entwicklungsphase haben diese Unternehmen bereits hinter sich. Nun erwarten die Investoren, dass das Ergebnis der Entwicklungstests den Markttest besteht. Dass nicht jede der oftmals optimistischen Prognosen aus der Frühphase dieser Unternehmen zu 100 Prozent realisiert werden kann, ist für die Investoren nichts Neues und auch keine Besonderheit der Krise. Wenn durch die Pandemie die erhofften Umsätze aber vollständig ausbleiben, kann es schnell eng werden. Diese reiferen Start-ups haben in der Regel eine deutliche höhere „Burn-Rate“ – ihre laufenden Kosten sind deutlich höher und fressen die vorhandenen Finanzmittel auf. Wenn es dann nicht gelingt, die Markttauglichkeit durch entsprechende Umsätze unter Beweis zu stellen, dann wird es schwer bis unmöglich, die erforderliche Anschlussfinanzierung zu erhalten.

Wie stark die Pandemie diese Start-ups trifft, hängt auch vom jeweiligen Geschäftsmodell ab. Wer als „B-to-C-Start-up“ seinen Umsatz direkt mit dem Endkunden macht, ist in einer vergleichsweise guten Position. Umsatzeinbußen sind hier allerdings durch eine verringerte Kaufkraft beziehungsweise ein vorsichtigeres Kaufverhalten der Kunden möglich. Deutlich kritischer können die Auswirkungen der Pandemie auf viele der „B-to-B-to-C“ und „B-to-B-Start-ups“ ausfallen. Diese jungen Firmen sind auf Kooperationen mit großen Unternehmen angewiesen. Ihre potenziellen Kooperationspartner werden in der aktuellen Situation nicht nur strenger auf ihre eigenen Budgets schauen, sondern sie haben auch schlichtweg andere Sorgen, als neue Kooperationen mit Start-ups einzugehen. Ein Start-up, das sich nicht bereits vor der Krise einen starken Namen gemacht hat, kann selbst mit einem erstklassigen Produkt in einem solchen Umfeld leicht scheitern.

Für viele Insurtech-Start-ups kann die Pandemie so zum Stresstest werden. Für diejenigen Unternehmen, die diesen Stresstest erfolgreich bestehen, gibt es aber auch eine gute Nachricht: An der Notwendigkeit zur Entwicklung neuer, digitaler Geschäftsmodelle hat sich durch die Pandemie nichts geändert. Eher ist das Gegenteil der Fall: Die Digitalisierung der Prozesse in der Versicherungswirtschaft ist eine Voraussetzung

Weitere Kolumnen:

- [Das Corona-Virus und die deutschen Versicherer](#) ^[1]
- [Ökosysteme – Mode oder Erfolgsmodell?](#) ^[2]
- [Ein Einhorn zu Weihnachten](#) ^[3]

dafür, die nächste Krise noch besser zu bewältigen. Daher sollten Investoren und Kooperationspartner den Start-ups auch in diesem schwierigen Umfeld eine Chance geben. Für die Versicherungswirtschaft und ihre Kunden hoffe ich, dass dies geschieht und innovative Start-ups mit kreativen Ideen der Branche weiter wichtige Impulse geben werden.

Torsten Oletzky ist Professor an der Technischen Hochschule Köln und Vorstand des Insurlab Germany.

Dieser Text ist nur für Abonnenten von Herbert Frommes Versicherungsmonitor Premium persönlich bestimmt. Das Weiterleiten der Inhalte – auch an Kollegen – ist nicht gestattet. Bitte bedenken Sie: Mit einer von uns nicht autorisierten Weitergabe brechen Sie nicht nur das Gesetz, sondern sehr wahrscheinlich auch Compliance-Vorschriften Ihres Unternehmens.

Beitrag gedruckt von Herbert Frommes Versicherungsmonitor: <https://versicherungsmonitor.de>

URL zum Beitrag: <https://versicherungsmonitor.de/2020/04/15/die-pandemie-als-stresstest-fuer-die-start-up-szene/>

URLs in diesem Beitrag:

[1] Das Corona-Virus und die deutschen Versicherer: <https://versicherungsmonitor.de/2020/03/11/das-corona-virus-und-die-deutschen-versicherer/>

[2] Ökosysteme – Mode oder Erfolgsmodell?: <https://versicherungsmonitor.de/2020/02/05/oekosysteme-voruebergewende-mode-oder-erfolgsmodell/>

[3] Ein Einhorn zu Weihnachten: <https://versicherungsmonitor.de/2019/12/18/ein-einhorn-zu-weihnachten/>