

Was hältst du von...Upstart?

Das KI-System von Upstart berücksichtigt in seinem Modell mehr als 1.600 Variablen, darunter den Bildungs- und Lebenslauf, die Lebenshaltungskosten und Bankkontotransaktionen.

Das Unternehmen selbst hat mit der Einführung dieses innovativen Ansatzes auf dem Kreditmarkt in den Vereinigten Staaten enorme Erfolge erzielt. Als eine der angesagtesten Fintech-Aktien auf dem Markt gaben ihm die Analysten hohe Kursziele, und die Märkte liebten die Idee, KI in das Kreditvergabegeschäft zu integrieren. Darüber hinaus ist das Unternehmen profitabel, was für ein so junges Technologieunternehmen selten ist. Das Unternehmen dringt auch in den Markt für Autokredite ein und steigert damit die Einnahmen aus Vermittlungsgebühren von Bankpartnern für Kredite, die über upstart.com vergeben werden. Die Zahl der Banken und Kreditgenossenschaften, die die Plattform von Upstart zur Bewertung des Kreditrisikos nutzen, ist seit dem letzten Quartal um fast ein Drittel gestiegen. Im November vergangenen Jahres wurden die Aktien mit bis zu 355 USD pro Aktie (!!!) gehandelt. Seitdem ist die Aktie auf nur noch 34 USD gefallen. Was ist geschehen? Hat die Wall Street die Aktie komplett abgeschrieben?

Am Montag den 09.05.22 gab das Unternehmen seine Ergebnisse für das erste Quartal 2022 bekannt. Das Unternehmen übertraf die Erwartungen der AnalystInnen, senkte jedoch seine Umsatzprognose für 2022. Die AnlegerInnen nahmen dies als ein Zeichen zum Verkauf, was einen Ausverkauf in größerem Umfang auslöste. In den 5 Tagen nach den Q1-Ergebnissen ist die Aktie um 49 Prozent (!) gefallen. Nach Angaben der Unternehmensleitung wird das Unternehmen aufgrund des geringeren Kreditgeschäftsvolumens, für das es die steigenden Zinssätze verantwortlich macht, nicht so viele Einnahmen wie erwartet erzielen können. Die hohe Inflation, die wirtschaftliche Unsicherheit und die aggressive Geldpolitik

der Federal Reserve schaden vielen Unternehmen, aber das Geschäft von Upstart ist von diesen Faktoren besonders betroffen. Verbraucherschulden sind in der Regel das erste, was die VerbraucherInnen nicht mehr bezahlen, wenn sie in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Wenn also weniger Menschen Kredite aufnehmen, um beispielsweise Autos, Häuser und andere Konsumgüter zu kaufen, kann die Plattform von Upstart nicht so viele Einnahmen erzielen wie in einem normalen Marktumfeld.

Den AnlegerInnen gefiel es nicht, dass das Unternehmen seine Umsatzerwartungen nach unten korrigierte und sogar einige der ausgebenen Kredite in die eigene Bilanz aufnahm, um Finanzierungsprobleme zu lösen. Die Prognosen waren in jeder Hinsicht ziemlich schlecht. Die erwarteten Einnahmen von einem Quartal zum nächsten um 150 Millionen zu senken, ist ein Fehler, der hätte vermieden werden können. Vor allem, wenn das Management im letzten Quartal so optimistisch war. Es zeigt, dass die Geschäftsleitung selbst das Aufwärts- und Abwärtsrisiko des Unternehmens nicht richtig einschätzen kann. Das ist kein gutes Zeichen und die AnlegerInnen nahmen es als Signal auszusteigen.

Was Upstart von Anfang an attraktiv gemacht hat, gilt nach wie vor: Es gibt ein riesiges Potenzial auf dem Markt für Autokredite, das den Markt für Privatkredite übersteigt. Es wird sogar erwogen, in den Markt für Kleinkredite für Unternehmen einzutreten. Ein weiterer wichtiger Aspekt, den es zu berücksichtigen gilt, ist das Phänomen der Datenaufwertung, auf English „data appreciation“: Die Plattform von Upstart wird bei der Analyse des Kreditrisikos mit der Zeit immer besser, je mehr Kredite sie verarbeitet. Je mehr Daten ihr im Laufe der Jahre zur Verfügung stehen, desto bessere Entscheidungen trifft sie. Auf diese Weise könnte die Plattform Banken helfen, die Zahl der Zahlungsausfälle zu verringern.

Manche AnlegerInnen werden den Absturz als Schnäppchen sehen.

Doch die Ergebnisse von Montag zeigten viele Ungewissheiten rund um das Geschäft auf. AnlegerInnen sollten mit Vorsicht agieren. Es handelt sich um ein Unternehmen, das sich im Expansionsmodus befindet und versucht, in einem Umfeld mit unvorhersehbarem Cashflow und Verbraucherverhalten unerschlossene Märkte zu erschließen. Und, wie wir jetzt sehen, ist das Unternehmen nicht rezessionssicher. Vielmehr ist sein Geschäft anfällig für eine.