

# Terrain für Fremdgänger

## FINANZIERUNG

■ Unternehmen können sich Geld im Internet leihen oder Forderungen verkaufen. Möglich machen das neue digitale Finanzdienstleister.

An seinen Auftrag von ZF Friedrichshafen erinnert sich Jan Wabst besonders gern. Nicht nur, weil der Ausstellungsbau für das Firmenmuseum zum Jubiläum des weltbekannten Autozulieferers für seine 30-Mitarbeiter-Firma Seiwo Technik

in Drebach bei Chemnitz ein schöner Großauftrag war. Sondern auch, weil die Vorfinanzierung des Projekts mit 440 000 Euro einfacher zu bekommen war als der Auftrag – meist ist es umgekehrt.

Bei der Suche nach einem Überbrückungskredit wurde Wabst nicht direkt bei einer Bank fündig, sondern beim Finanzportal Compeon, das seine Dienste seit Juni 2013 im Internet anbietet. Compeon vermittelt Bankkredite an Firmenkunden und erhält dafür von dem Institut eine Provision. Für Kreditnehmer ist der Service kostenlos.

Compeon ist eine jener jungen Internet-Firmen, die sich mit dem Etikett FinTech (für Financial Technology) schmücken, sich also der Digitalisierung von Finanzgeschäften verschrieben haben. Das Beispiel des sächsischen Ausstellungs- und Museumsbauers zeigt, dass Geldgeschäfte im Internet auch etwas für Unternehmer sind, die sich über langsame und teure Banken ärgern.

Die FinTechs wollen das traditionelle Geldgewerbe mit billigerem und schnellerem Service aufmischen. Möglich machen das digitale Innovationen, die es den Marktneulingen erlauben, ihre Dienste mit wenigen Mitarbeitern und ohne Filialen überall und rund um die Uhr anzubieten. So zumindest werben sie für sich.

Wie viel Nutzwert steckt dahinter? Die WirtschaftsWoche hat sich bei kleinen und mittelständischen Unternehmern wie dem Sachsen Wabst umgehört, die digitale Finanzdienste getestet haben oder darüber nachdenken. Das Ergebnis stimmt hoffnungsvoll: In Nischen wie bei kleinen und mittelgroßen Krediten – bis zu einer halben Million Euro – gelingt es den Angreifern schon ganz gut, Transparenz in den Markt zu bringen oder die Banken sogar ganz aus dem Geschäft zu drängen. Gleiches gilt für den Verkauf von Lieferantenforderungen und geplatzten Rechnungen.

Allerdings tun Unternehmer und Selbstständige gut daran, die Verbindung zur Hausbank weiter zu halten. Denn noch ist

**440 000 Euro für sechs Monate – übers Internet**

**Ausstellungsbauer Jan Wabst, Seiwo Technik**

die FinTech-Branche zu klein und zu spezialisiert, um die ganze Palette von Geldgeschäften, insbesondere bei größeren und komplizierten Projekten, zu stemmen.

Die US-Investmentbank Morgan Stanley schätzt, dass 2020 etwa zehn Prozent aller Kredite an Verbraucher sowie kleine und mittlere Unternehmen über Online-Plattformen vergeben werden. Derzeit ist es nur etwa ein Prozent. Die Neuen aus dem Netz ändern außerdem gern mal ihre Geschäftsmodelle, wodurch Altkunden aus dem Fokus geraten können.

Eine willkommene Alternative für Mittelständler sind die Angreifer allemal, denn kleine und mittelgroße Unternehmen sind bei der Kreditvergabe benachteiligt. Daran ändern auch die niedrigen Zinsen nichts. Laut der monatlichen Umfrage des Münchner ifo Instituts bei 4000 Unternehmen klagen aktuell 19 Prozent der Firmen mit weniger als zehn Millionen Euro Umsatz über eine restriktive Kreditvergabe durch Banken. Die Quote ist mehr als doppelt so hoch wie bei Großunternehmen ab 50 Millionen Euro Jahresumsatz (siehe Grafik Seite 62). Von den mittelgroßen Firmen leiden 12,1 Prozent unter der Knusrigkeit von Banken.

„Wir sorgen dafür, dass Unternehmer auch wirklich in den Genuss der niedrigen Zinsen kommen“, sagt Compeon-Gründer Kai Böringsschulte. Das Geld für den Aufbau der



## 100 000 Euro von Privatanlegern für die Produktion von Drohnen

**Unternehmer Peter Reiner, CADmium**

Plattform hat der ehemalige Banker bei Investoren eingesammelt, einer davon ist die Beteiligungsgesellschaft DvH Ventures. Sie ist Teil der Familiengesellschaft DvH Medien des Verlegers Dieter von Holtzbrinck, zu der auch die WirtschaftsWoche gehört.

### Angst vor Rache

Böringschulte hat über 150 Banken und Sparkassen dazu gebracht, bei Compeon mitzumachen. Für die Kreditinstitute liegt der Vorteil darin, dass ihre Berater über Compeon Kontakt zu mittelständischen Kunden erhalten, die sich sonst nicht in ihre Filiale verirren würden. Sie sparen also Vertriebskosten. Stellt ein Unternehmer seine Kreditanfrage bei Compeon ein, reichen interessierte Banken ihre Angebote dazu ein. Der Kreditnehmer entscheidet sich dann für das günstigste Angebot. Auch Geldanlagen bei Banken vermittelt Compeon nach dem-

selben Muster. Für die Finanzierung des Auftrags von ZF Friedrichshafen an Seiwo haben zwar nur zwei Banken Gebote abgegeben, doch das reichte Firmeninhaber Wabst schon. Die Erzgebirgssparkasse im sächsischen Annaberg-Buchholz war 0,5 Prozentpunkte günstiger als die Hausbank. 440 000 Euro waren nach 14 Tagen auf dem Konto. Auf eine höhere Kreditlinie bei seiner Hausbank musste Wabst vor einiger Zeit drei Monate warten.

Um Unternehmer vor Hausbanken zu schützen, die Kunden nach dem Fremdgehen im Internet benachteiligen könnten, dürfen Nutzer bei Compeon Institute von der Teilnahme am Bietprozess ausschließen. Seit dem Start 2013 hat das Portal Unternehmen 650 Millionen Euro an Krediten und Geldanlagen vermittelt. Das größte Geschäft war die Finanzierung einer neuen Werkshalle für 16 Millionen Euro für ein

Unternehmen mit 40 Millionen Euro Jahresumsatz.

In einer deutlich niedrigeren Gewichtsklasse, zwischen 10 000 und 250 000 Euro, tritt das Kreditportal Zencap in Berlin an, gegründet von Christian Grobe und Matthias Knecht. Die beiden ehemaligen Mitarbeiter der Unternehmensberatung McKinsey schalten Banken komplett aus. Sie vermitteln Unternehmen Kredite direkt von privaten Anlegern. Letztere können mit Beträgen ab 100 Euro einsteigen und so deutlich mehr Zinsen erzielen als auf dem Bankkonto – je nach Risikoklasse des Kreditnehmers zwischen 3 und 15 Prozent. Anders als bei der Bank sind die von Zencap vermittelten Geldanlagen von keiner Einlagensicherung geschützt. Anleger gehen als Gläubiger also voll in Risiko.

Offenbar hindert das Geldgeber nicht daran, sich schneller zu entscheiden als manche Bank. Peter Reiner, Chef des Drohnenbauers CADmium in Regenstauf bei Regensburg etwa bekam von Zencap 100 000 Euro schon rund vier Wochen nach dem Kreditantrag ausgezahlt. Mit dem Geld will sein Neun-Mitarbeiter-Betrieb eine Serienproduktion für Beobachtungsdrohnen aufbauen, die er Wissenschaftlern oder Feuerwehren ver-

kaufen möchte. „Ich will mich nicht auf Finanzen konzentrieren, sondern auf den Gerätebau und meine Kunden“, sagt Reiner. Für die Entlastung muss er einiges bezahlen. Zencap zieht bei Kreditnehmern als Pro-

vision bis zu 4,5 Prozent der Darlehenssumme ab. Von den Anlegern, die Geld geben, kassiert Zencap einen Prozentpunkt des Zinses.

### Geschäftsmodelle ändern sich schnell

FinTech-Firmen experimentieren gern. Das zeigt das Beispiel Debitos in Frankfurt am Main. Gründer Hajo Engelke, ein ehemaliger Investmentbanker, wollte ursprünglich ein Finanzportal aufziehen, auf dem Unternehmer Forderungen aus Exportgeschäften an Banken verkaufen konnten. Inzwischen ist Debitos als Auktionsbörse für faule Forderungen etabliert. Unternehmer und Insolvenzverwalter nutzen das Portal nun, um geplatze Rechnungen an professionelle Schuldeneintreiber zu versteigern, Debitos nimmt dabei sechs bis neun Prozent des Preises.

Der Nutzen für Unternehmen, die von säumigen Kunden geplagt werden, ist klar: Sie holen mithilfe der digitalen Auktion das Maximum aus den offenen Rechnungen heraus,



weil fast alle Inkassofirmen und professionellen Schuldeneintreiber mitbieten. „Die letzte Stunde einer Auktion ist die spannendste“, sagt Gründer Engelke, der die Versteigerungen mit seinem Team live am Bildschirm verfolgt. Einmal stieg der Preis binnen 26 Minuten um 30 Prozent. Dabei gingen vier ungesicherte Forderungen gegen ein insolventes Unternehmen im Nennwert von 2,7 Millionen Euro über den Tisch.

Doch es geht noch besser: Ein Lieferant, der auf einer offenen Rechnung von 11,3 Millionen Euro gegenüber dem insolventen Windparkbetreiber Prokon sitzengeblieben war, holte über Debitos immerhin noch 30 Prozent des Betrages heraus. Der Insolvenzverwalter schätzt, dass Prokons Gläubiger 30 bis 60 Prozent wiederbekommen können. Dem Debitos-Nutzer war hier der Spatz in der Hand lieber als die Taube auf dem Dach. Debitos lohnt sich aber auch für kleine Unternehmer, die sich mit säumigen Verbrauchern herumschlagen und sich keine eigene Inkassoabteilung leisten können. „Ohne das Portal hätte ich keinen Kontakt zu professionellen Forderungskäufern bekommen“, sagt der Niedersachse Marc Wesemeyer, der sich über Debitos diverser offener Forderungen gegen Nutzer seiner Fitnessstudiokette im Raum Braunschweig entledigte.

Nicht auf notleidende, sondern auf gesunde Forderungen gegenüber solventen Großunternehmen will sich CRX Markets spezialisieren. Das Münchner Start-up, gegründet von Moritz von der Linden, hat vor zwei Wochen grünes Licht von der Banken- und Versicherungsaufsicht BaFin bekommen. Der ehemalige Deutschbanker verspricht mittelständischen Unternehmern Linderung bei einem Dauerproblem: der Macht von Konzernen, die ihren Lieferanten lange Zahlungsfristen abhandeln. Bis zu 90 Tage sind in Deutschland üblich. Bisher verkaufen die Lieferanten ihre Forderungen an

Factoringfirmen oder beantragen eine Zwischenfinanzierung bei Banken. Doch die verlangen von kleinen Lieferanten oft eine Sicherheit, die größer ist als der Überbrückungskredit. Und Factoringfirmen kassieren deutliche Abschläge auf den Rechnungsbetrag.

Über CRX sollen Lieferanten dagegen schon in zwei Tagen ihr Geld erhalten. Von der Linden ist überzeugt, Versicherungen oder Vermögensverwalter als Zwischenfinanzierer zu gewinnen.

Mit der Idee scheint der Gründer einen Nerv zu treffen. Für den Schweizer Autozulieferer Feintool in Lyss aus dem Kanton Bern etwa käme CRX vermutlich wie gerufen. „Die großen Hersteller und Zulieferer versuchen, ihre Zahlungsziele immer weiter auszudehnen, was wir zwischenfinanzieren müssen“, sagt Alexander von Witzleben, Präsident des Verwaltungsrats bei Feintool. Die Belastung sei trotz der niedrigen Zinsen erheblich.

#### **Angebot kommt wie gerufen**

„Im Euro-Raum gibt es bisher kaum Möglichkeiten, über ein Marktplatzmodell in kurzfristige Forderungen gegen bonitätsstarke Unternehmen zu investieren“, sagt Michael Buchen, Chef von Dhabi Holdings im arabischen Emirat Abu Dhabi. Die Holding verwaltet das Vermögen eines Mitglieds der Königsfamilie und investiert in internationale Beteiligungen. „Das Geschäftsmodell von CRX käme da wie gerufen“, sagt Buchen, der sich wundert, dass europäische Banken noch nicht auf die Idee eines solchen Angebots gekommen sind. Buchen muss häufig größere Summen kurzfristig anlegen, wenn er eine Beteiligung versilbert hat. Jetzt denkt er darüber nach, Forderungen über CRX zu kaufen, die 0,3 bis 0,4 Prozentpunkte mehr Rendite versprechen als die Zwischenanlage am europäischen Geldmarkt. Buchens Traum wäre es, dass vom Kapitalmarkt abgeschottete Unternehmen wie der Discounter Aldi oder dessen Supermarktkonkurrent Rewe bei CRX mitmachen würden.

Aldi soll angeblich kürzlich beim CRX-Konkurrenten Taulia aus San Francisco unterschrieben haben. Das US-Unternehmen wurde von vier Deutschen im Silicon Valley gegründet, ist international tätig und baut gerade das Deutschland-Geschäft auf – mit einem kleinen Vorsprung vor CRX. ■

[mark.fehr@wiwo.de](mailto:mark.fehr@wiwo.de) | Frankfurt