

# Große Brötchen backen

Das Münchner Start-up CRX stellt die Lieferantenfinanzierung auf den Kopf

**München** – Das Start-up-Flair ist auf wenige Quadratmeter in eine kleine Kammer gepfercht: neben einer Computer-Server-Anlage stehen zwei Bierfässer, ein paar Kästen Wasser und ein Kicker. Das Fenster macht den Blick auf eine stark befahrene Münchner Einfallstraße frei. Daneben, im Großraumbüro, reihen sich anstatt bunter Lounge-Möbel zweckmäßige grau-blaue Schreibtische aneinander. CRX-Gründer Moritz von der Linden schmunzelt: „Wir machen seriöses Geschäft, eine fancy Start-up-Kultur passt nicht zu uns.“

Er hat leicht reden. Denn Aufsehen hat er auch ohne großspuriges Start-up-Getöse erregt. Mit Carlo Kölzer, seinem Freund aus Studientagen an der Universität Passau, hatte er die Firma 360T gegründet, eine Devisentransaktionsplattform, die 2015 für 725 Millionen Euro von der Deutschen Börse gekauft wurde. Damit wurden die beiden Gründer über Nacht bekannt. Einen so erfolgreichen „Exit“, wie die Start-up-Leute den Verkauf eines Unternehmens mit leuchtenden Augen bezeichnen, gab es in Deutschlands Finanzgründer-Szene bisher kein zweites Mal.

## Der Standort München ist ideal, um Kunden in der Schweiz und Österreich anzusprechen

Es ist kein Zufall, dass von der Linden auch sein zweites Start-up CRX, einen Marktplatz für Lieferantenfinanzierung – nicht im hippen Berlin, sondern im vergleichsweise ruhigen München angesiedelt hat. Wenn man den 45-Jährigen nach den Gründen seiner Standortwahl fragt, grinst er und deutet aus dem Fenster. Am Horizont sieht man die Berge. Als passioniertem Bergsteiger und Radfahrer ist ihm die Nähe zur Natur wichtiger als schicke Partys. Außerdem sei man doch in ein paar Stunden überall in Deutschland und obendrein auch in der Schweiz und in Österreich, wirft er ein.

Den Standort-Vorteil Münchens weiß CRX zu nutzen: In der Schweiz sitzt einer der größten Kunden, der Lebensmittelkonzern Nestlé. Eine schicke blaue Trophäe, ein sogenannter *Tombstone*, ganz in Investmentbanker-Manier, steht auf dem Regal des ansonsten völlig schmucklosen Besprechungsraums. Nestlé und die Eckdaten des Deals stehen darauf, daneben die Tro-

phäen der anderen beiden namhaften Großkunden: Lufthansa und Vattenfall. Sie sind auch eine Reminiszenz an die Vergangenheit der Gründer: von der Linden hat kurze Zeit bei der Deutschen Bank gearbeitet, Kölzer bei der Dresdner Bank. Beide sammelten in den Wirren des Booms um den Neuen Markt Anfang des Jahrtausends Erfahrungen im Start-up-Geschäft.

Wenn von der Linden seiner elfjährigen Tochter und seinem neunjährigen Sohn erklären will, was Papas Unternehmen macht, dann quält er die beiden nicht mit IT-Fachbegriffen und Zahlungsströmen. Stattdessen spricht er von der Bäckerei Müller, die in ihrem Heimatort in der Mitte des Dorfs steht. „Wenn der Bäcker Mehl und Mohn bestellt, um seine Brötchen zu backen, dann braucht er Geld, um seine Lieferanten zu bezahlen. Wenn Ihr Euer Taschengeld vergessen habt und erst zwei Wochen später bezahlt, dann hat der Bäcker ein Problem“, erklärt er. „Wir kümmern uns darum, dass alle zum richtigen Zeitpunkt Geld haben, damit der Bäcker immer ordentlich backen kann.“



Moritz von der Linden hat seine erste Gründung namens 360T für 725 Millionen Euro verkauft. FOTO: DÖRING

In dieser vereinfachten Form klingt das Modell einer Bank zum Verwechseln ähnlich. Dabei greift CRX jedoch nur einen Bereich heraus: die Finanzierung von Lieferanten. Die Idee dazu entstand mitten in der Finanzkrise. Ein Kunde von 360T hatte angerufen und sich beklagt, dass seine Lieferanten wegsterben – weil sie die notwendige Finanzierung nicht mehr bekamen. Die Banken hatten die Kreditlinien gekappt, obwohl die Auftragsbücher voll waren. Plötzlich merkten die Konzerne, wie wichtig es ist, dass ihre gesamte Lieferkette stabil finanziert ist.

Und an diesem Interesse der Großkonzerne setzt das Geschäftsmodell von CRX an. Denn seine Kunden sind die Konzerne und nicht die Lieferanten, wie es bei traditionellen Betriebsmittelfinanzierern der Fall ist. Der Vorteil: Investoren müssen sich nicht mehr mit der Bonität einer Vielzahl kleiner Lieferanten beschäftigen, sondern können auf die Finanzkraft eines Konzerns setzen. Denn auf seiner Plattform bündelt CRX die Rechnungen von Lufthansa und anderen, verpackt sie in Wertpapiere und verkauft sie an Investoren. Geld verdient wird dabei, weil die Lieferanten einen Abschlag akzeptieren, dafür dass sie ihr Geld sofort bekommen und nicht erst nach der üblichen Zahlungsfrist.

In diesem Abschlag stecken der Gewinn der Investoren und die Marge von CRX. Denn bei Fälligkeit zahlt der Konzern die Rechnung zur Gänze. Die Investoren kommen aus der weiten Welt der internationalen Geldanlage: Banken, Vermögensverwalter und Pensionsfonds. „Wir wollen die Liquiditätsquellen für Unternehmen diversifizieren“, sagt von der Linden. Einfacher ausgedrückt: Er will die Monopolstellung der Banken aufbrechen und Gelder von anderen Investoren zur Lieferantenfinanzierung heranziehen.

Die IT dazu haben die Münchner selbst programmiert, die Anwendung läuft auf SAP, was den Unternehmen die Anbindung erleichtert.

Bei aller Bescheidenheit im Auftritt – eines hat von der Linden dann doch mit vielen anderen Gründern gemeinsam: große Träume. Expansion im Ausland, Ausdehnung des Geschäfts auf den Mittelstand und natürlich die richtigen Mitarbeiter einzustellen. Fürs Auswählen von bunten Lounge-Möbeln bleibt da keine Zeit. **ANDREA REXER**