

MENSCHEN & WIRTSCHAFT

Kurzfristige Geldanlage geht auch anders

Die Idee ist einfach:
Forderungen ankaufen.
Das machen andere
auch. Aber CRX will es
besser machen.
Der Nachteil: Es sind
hohe Investitionen
notwendig.

Geduld muss man haben, wenn man Großes aufbauen will. Es ist schon mehr als zwei Jahre her, dass Moritz von der Linden und sein Kollege Carlo Kölzer an den Aufbau der CRX Markets gingen. CRX soll die Supply-Chain-Finanzierung revolutionieren, die Finanzierung von Wertschöpfungsketten verbessern. Große Worte. Aber es geht um mehr als nur darum, Rechnungen schnell zu bezahlen. Das ist das eine. Es geht andererseits auch darum, das Geld von Finanzinvestoren wieder in die reale Wirtschaft fließen zu lassen anstatt in immer wieder neue abgeleitete Finanzprodukte ohne jede Verbindung zur realen Welt. Und es geht darum, einen Ersatz für Bankkredite zu finden, der nicht den Bankregeln unterworfen, aber dennoch sicher ist.

Das hört sich wie die Quadratur des Kreises an, ist aber zumindest bei fünf Konzernen mit Milliardenumsätzen schon auf Interesse gestoßen. Das Modell ist nicht so kompliziert: CRX erwirbt For-

Die Gründer

derungen. Forderungen sind aber nur so gut wie die Bonität des Schuldners. Also steht im Zentrum des CRX-Modells der (gute) Kunde, der unbeglichene Rechnungen hat. Das ist schon ein wichtiger Unterschied zu bestehenden Factoring-Modellen, die immer beim Gläubiger ansetzen. CRX erwirbt von einem Schuldner (Kunden) möglichst viele Lieferantenrechnungen.

Diese Rechnungen werden gebündelt zu Paketen von mindestens 125 000 Euro und Investoren angeboten. Diese Investoren können in einer Versteigerung die Rechnungen erwerben. Sie zahlen dafür in der Regel einen Abschlag von bis zu 200 Basispunkten (2 Prozent). Dieses Geld (98 Prozent des Rechnungsbetrages) bekommt der Lieferant also vom Investor sofort überwiesen. Er minimiert auf diese Weise seine Außenstände und hat sofort Bargeld in der Kasse. Daher wird er auch gewillt sein, einer Abtretung seiner Forderungen zuzustimmen. Für die Investoren – Family Offices, Pensionsfonds, Versicherungen, aber auch Großanleger jeder Art – lohnt sich das Geschäft, weil sie schon nach 30 bis 90 Tagen den

vollen Rechnungsbetrag (100 Prozent) vom Kunden überwiesen bekommen. Für diesen Kunden wiederum lohnt sich das Geschäft, weil er aufgrund dieser Finanzierung von seinem Lieferanten in der Regel großzügigere Zahlungsziele und bessere Konditionen zugebilligt bekommt. Und CRX bekommt für seine Plattform eine Gebühr, die im Abschlag (also den 2 Prozent) enthalten ist und faktisch vom Lieferanten bezahlt wird.

Das Modell hört sich so weit überzeugend an. Einfach ist es dennoch nicht. Die Vorlaufkosten sind enorm. Das Geschäftsmodell funktioniert nämlich nur, wenn eine Elektronik zur Verfügung steht, die täglich viele Rechnungen erfasst, die Zustimmung der Lieferanten einholt, die Rechnungsbeträge bündelt – zum Beispiel nach Währungen oder anderen Kriterien –, die Versteigerung der Forderungen organisiert und die Zahlungsströme überwacht. Wenn man davon ausgeht, dass allein einer der ersten Großkunden etwa 4500 Lieferanten hat, denen er im Laufe eines Jahres Milliarden Euro schuldet, ahnt man die Dimension dieser Aufgaben. Zudem muss das ganze Geschäft juristisch mit wasserdichten Verträgen unterlegt sein, klagt von der Linden. Der Aufbau von CRX war deshalb alles andere als eine Garagengründung mit Taschengeld. Zunächst in Frankfurt und heute in München haben fast 30 Mitarbeiter zwei Jahre programmiert und getestet, Verträge geschrieben und Anträge gestellt. Angefangen haben von der Linden und Kölzer mit 3,7 Millionen Euro. Derzeit wird das Kapital der inzwischen in eine Aktiengesellschaft um-

gewandelten Firma gerade erhöht auf 6,2 Millionen Euro. „Auch das wird nicht reichen“, ist sich von der Linden sicher. Am Ende werde man wohl zwischen 10 und 12 Millionen Euro investieren müssen.

Das macht man nur, wenn man vom Erfolg seiner Gründung überzeugt ist. Von der Linden wie auch Kölzer haben schließlich schon ähnliche Erfahrungen gemacht. Im Jahr 2000 – kurz bevor die Börsenblase platzte – haben sie 360T gegründet, eine elektronische Handelsplattform für Devisen, also Währungen. Auch damals ging es darum, einen Markt für kurzfristige Unternehmensfinanzierung aufzubrechen, der traditionell in Bankenhand lag. „Das Unternehmen 360T brauchte fünf Jahre, um in die Gewinnzone zu kommen“, sagt von der Linden. „Dann aber erwirtschafteten wir deutlich zweistellige Umsatzrenditen nach Steuern von mehr als 30 Prozent“, fügt er hinzu. Wie der Devisenhandel lebe auch die neue Plattform von sogenannten Skaleneffekten, will sagen, dass man unterhalb einer Minimalauslastung gar nichts verdient, aber dann mit steigendem Volumen überdurchschnittliche Gewinne einfährt. In der Sprache eines Finanzexperten heißt das, „Marktplätze skalieren hinten raus super“.

Von der Linden macht es auch wegen des Geldes, aber auch, weil er überzeugt ist, einen Beitrag dazu leisten zu können, dass das Geld (der Investoren) wieder enger an die Realwirtschaft gebunden werden sollte. Aber selbst große Unternehmen mit hohen Kassenbeständen könnten Interesse daran haben, ihr Geld kurzfristig anzulegen, indem sie für andere Unter-

nehmen Rechnungen begleichen. Denn mehr als nichts verdient man allemal.

Auf all die Anleger hofft von der Linden, die kurzfristig anlegen müssen oder wollen. Hier fließt das Geld ja nach einem bis drei Monaten wieder zurück. Warum das bisher niemand gemacht hat, etwa Factoring-Unternehmen? Die Banken seien zu traditionell und zu konservativ, vermutet von der Linden. Dabei hat er selbst einmal kurz bei Banken gearbeitet, aber nur eineinhalb Jahre nach seinem BWL-Studium in Passau. Dann arbeitete er bei dem Fernsehhersteller Loewe, bevor er sich mit 360T selbständig machte.

„Ich bin der Marktmensch“, sagt er von sich selbst. Marktzugang habe für ihn immer Vorrang vor institutionellem Zugang. „Wir finanzieren, was ein ehrlicher Mittelständler verkauft hat“, klingt fast etwas sentimental. Aber das ist weder die Handelsplattform für Devisen noch die für Forderungen. Und in beiden Fällen hat ziemlich am Anfang eine Bank mitgemacht: Bei der Devisenplattform die Dresdner Bank, und jetzt engagiert sich die Commerzbank – zu der die ehemalige Dresdner Bank gehört – als Teilhaber. Erst vor wenigen Tagen konnte CRX sowohl sein operatives Geschäft als auch den Aufsichtsrat um ehemalige Mitarbeiter von Goldman Sachs verstärken. Neuer Aufsichtsratsvorsitzender ist der ehemalige Ko-Deutschland-Chef von Goldman Sachs Philip Holzer. Der – so von der Linden – hat Erfahrung und ein gutes Netzwerk. Beides kann ein junges Unternehmen gebrauchen. GEORG GIERSBERG