

MENSCHEN & WIRTSCHAFT

Unternehmensfinanzierung per Auktion

Der Kunde hätte gern attraktive Lieferkonditionen und der Lieferant gern geringe Forderungsbestände. Das geht, sagt Moritz von der Linden und empfiehlt seine Plattform CRX.

Die Geduld hat sich gelohnt. Vor wenigen Tagen haben die Champagnerkorken geknallt. Jetzt scheint fast jedes Ziel erreichbar. Unternehmensgründer Moritz von der Linden gibt daher auch die ihm eigene Zurückhaltung auf: „Die Entscheidung von Nestlé für unser Produkt ist ein weiterer Meilenstein in unserer angestrebten Entwicklung zu einem global führenden Anbieter von Asset Based Finance“, lässt er sich zitieren. Nestlé ist nicht der erste große Kunde. Das war die Deutsche Lufthansa. Aber so wie die eine Schwalbe noch keinen Sommer macht, ist ein Vorzeigekunde noch keine Garantie für einen nachhaltigen Geschäftserfolg. Inzwischen kam aber der Energiekonzern Vattenfall dazu – und jetzt Nestlé. Nestlé ist nicht nur ein weiterer Großkonzern, sondern auch ein internationaler Branchenführer.

Den Großkonzernen der alten Welt steht mit der CRX Markets AG ein Jungunternehmen der neuen Welt gegenüber. CRX wurde 2012 von Carlo Kölzer und Moritz von der Linden gegründet, dem Gründerteam der inzwischen für 750 Millionen Euro an die Deutsche Börse verkauften Devisenplattform 360 T. CRX soll die sogenannte Supply-Chain-Finanzierung revolutionieren. Einfach ausgedrückt soll vor allem der Lieferant schneller an sein Geld kommen. Genau das unterscheidet CRX von verwandten Finanzierungen wie Factoring oder Kredit. Alle leben davon, dass ihr Partner gute Kunden mit hoher Bonität hat. Aber erst CRX geht einen Schritt weiter und setzt direkt bei diesem zahlungskräftigen Kunden an. Bei Factoring sind die Partner die Gläubiger, die ihre Forderungen verkaufen. Sie müssen die Bonität aller Schuldner prüfen. CRX prüft einen Schuldner – und dient sich all dessen Gläubigern als Partner an.

CRX bündelt die Rechnungen des Schuldners (dessen, der sie bezahlen muss) zu Paketen von mindestens 125 000 Euro und bietet sie Investoren an. Der Erfolg des jungen Unternehmens hat bereits dazu geführt, dass man heute im Schnitt Volumina zwischen 2 und 15 Millionen Euro versteigert. In dieser Größenordnung erwerben die Investoren in einer Versteigerung die Rechnungen. Sie zahlen dafür in der Regel einen Abschlag von bis zu 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

Geld auf dem Konto. 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. Damit ist die Verzinsung recht ordentlich. Für den Kunden (Schuldner der Rechnungen) 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.

„Wir stellen damit der Realwirtschaft, Kunden wie Lieferanten, Liquidität zur Verfügung“, beschreibt von der Linden die Vorteile des Geschäfts. Die Anleger schätzen seiner Ansicht nach vor allem, dass sie in realwirtschaftlich gesicherte Forderungen investieren und nicht in abgeleitete Finanzderivate. „Wir verspüren

ein großes Interesse gerade von sogenannten Family Offices, die ihr Geld gern Nestlé für 30 Tage zur Verfügung stellen“, sagt von der Linden.

Derzeit kommt dem Unternehmen natürlich auch die Niedrigzinsphase entgegen. Dennoch ist nicht nur von der Linden von der Idee überzeugt. Auch sein aktives Aufsichtsratsmitglied Philip Holzer, viele Jahre Partner bei der Großbank Goldman Sachs und bekannt durch seine

Die Gründer

Aufsichtsratsstätigkeit bei der Frankfurter Eintracht, glaubt, dass die Zeiten vorbei sind, in denen Unternehmen alle Geschäfte mit einer oder wenigen Banken machten.

Allein auf weiter Flur ist CRX daher auch nicht. Aber bei Nestlé habe man sich am Ende gegen 15 Mitbewerber durchgesetzt. „Ausschlaggebend für unsere Entscheidung zugunsten der Supply-Chain-Finance-Plattform CRX Markets war deren einfache weltweite Integrierbarkeit in ein SAP-konformes Control-

ling und Rechnungswesen“, begründet Frédéric Lelieur die Entscheidung. Lelieur ist bei dem größten Lebensmittelkonzern der Welt für die Finanzierung der Lieferkette zuständig. Auch Holzer definiert CRX als von der Technik getriebenes Unternehmen.

Das Geschäftsmodell funktioniert 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 gerichtsfesten 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 wurde fast zwei Jahre nur programmiert und ge-

testet, Verträge geschrieben und Anträge gestellt. CRX unterliegt der Aufsicht durch die Bafin Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und der Bundesbank. Der Investitionsbedarf wird sich am Ende auf etwas 10 und 12 Millionen Euro belaufen.

Die Gewinnschwelle hat das 30 Mitarbeiter beschäftigende Unternehmen noch nicht erreicht. „Aber auch das Unternehmen 360 T brauchte fünf Jahre, um in die Gewinnzone zu kommen“, sagt von der Linden über seine erste Finanzmarkt-Gründung. „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.“ Aber mit dem Nestlé-Vertrag dürfte man der Gewinnschwelle deutlich näher gerückt sein. GEORG GIERSBERG