

START-UP

Lukratives Geschäft mit offenen Rechnungen

Das Start-up CRX Markets hilft, Lieferanten-Forderungen zu verbriefen und handelbar zu machen.

JENS KOENEN

FRANKFURT

Den Mut verlieren - nein, das kommt für Moritz von der Linden nicht infrage. Im Gegenteil: "Das Interesse an unserer Firma war in den letzten Wochen so groß, dass ich mir sicherer denn je bin, dass wir auf dem richtigen Weg sind", sagt der Unternehmer aus München. "Aber es könnte alles schneller gehen", fügt er hinzu.

Ende 2012 hat von der Linden zusammen mit seinen Partnern Carlo Kölzer und Jürgen von Schwerin die Firma CRX Markets gegründet. Es ist nicht das erste "Baby" des Unternehmers. Vor 14 Jahren hatte von der Linden bereits 360T gestartet, eine Plattform für den Währungshandel von Unternehmen. Heute zählt sie mit einem täglichen Volumen von 80 Milliarden Dollar zu den führenden ihrer Art und gehört einem amerikanischen Private-Equity-Fonds.

Auch die neue Idee des Unternehmers hat mit Handel zu tun. Dieses Mal geht es um Forderungen von Lieferanten, die jedes Unternehmen hat. CRX Markets ermöglicht es, diese über eine Handelsplattform zu verbriefen und handelbar zu machen. Das ist eine neue Finanzierung für die Lieferanten. Der Abnehmer der Ware oder der Dienstleistung kann wiederum etwa das Zahlungsziel verlängern, was sich positiv auf das Umlaufvermögen auswirkt. Noch dazu ist das ganze automatisiert, der Prozess ist eng zum Beispiel in die SAP-Systeme eingebunden. Mühsame Handarbeit wie etwa das Abgleichen von Rechnungen entfällt. Obwohl das Modul ohne Aufwand für den Kunden innerhalb eines Tages implementiert werden könne, "verstehe ich, dass solche Entscheidungen in mehreren Fachabteilungen länger dauern können. Aber in anderen Ländern sind Industrieunternehmen deutlich pragmatischer, wenn es darum geht, neue Ideen von neuen Firmen einzusetzen."

Die Resonanz bei Unternehmen sei "immer sehr positiv" berichtet von der Linden. Entsprechend groß ist auch das Interesse am Produkt. "Der Ansatz, Handelsforderungen über den Kapitalmarkt zu finanzieren, stellt eine zukunftsweisende Lösung für die Finanzierung der Lieferkette dar", sagt Alexander von Witzleben, Präsident des Verwaltungsrates des Schweizer Materialtechnologie-Spezialisten Feintool AG: "Er bietet Unternehmen Transparenz, Unabhängigkeit und attraktive

Finanzierungskonditionen."

Doch Interesse allein reicht nicht, nötig sind feste Verträge . Im Herbst wollte von der Linden eigentlich mit den ersten Kunden "live" gehen. Doch noch sind nicht alle Punkte geklärt. Nun hofft der Unternehmer, im ersten Quartal mit zwei Unternehmen zu starten: Mit einem Assetmanager und einem niederländischen Pensionsfonds stehen zudem auf der anderen Seite bereits zwei Investoren bereit, die die Forderungspapiere erwerben wollen.

Bislang wird der Markt für Lieferantenfinanzierung von Banken dominiert. CRX will diese Dominanz knacken, indem über die Verbriefungen mehr Finanzierungspartner in den Markt geholt werden. Das Kalkül dahinter: Die erhöhte Transparenz und der steigende Wettbewerb sorgen für sinkende Finanzierungskosten.

In vielen Branchen ist das Verhältnis zwischen Lieferanten und Abnehmer sehr sensibel. Die Abnehmer sind häufig Konzerne, auf der Lieferantenseite finden sich in der Regel mittelständische Firmen. Einerseits üben die Konzerne Druck auf die Lieferanten aus, etwa über die Preise. Andererseits sind die Konzerne von ihren Lieferanten abhängig, weil sie oft nur wenige davon haben. In der Autoindustrie sind Hersteller in der Vergangenheit schon in Schwierigkeiten gekommen, weil ihre Zulieferer in finanzielle Nöte gerieten.

Über die Verbriefung ihrer Lieferantenforderungen könnten die Konzerne ihren Zulieferern zum Beispiel einen erweiterten Kreditrahmen oder auch den Zugang zum Kapitalmarkt ermöglichen. "Damit stabilisiert man nicht nur die Lieferanten, die günstigere Finanzierung ist auch ein Wettbewerbsvorteil gegenüber Rivalen", meint von der Linden.

Durch das Zögern möglicher Interessenten will sich von der Linden nicht von seinem Plan abbringen lassen. Die Idee sei nicht nur für Assetmanager und Fonds, sondern auch für Banken attraktiv, die bereits Interesse zeigten.

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de