

DER BETRIEBSWIRT

Für Lieferkettenfinanzierung entsteht ein neuer Markt

CRX Markets finanziert beide Seiten der Bilanz / Viele Fintechs versuchen den Einstieg ins Bankgeschäft

Das Liquiditätsmanagement, neudeutsch: Cash Management, ist für Finanzvorstände eine ihrer wichtigsten und vornehmsten Aufgaben, wenn nicht die wichtigste. Und dazu gehört eine liquiditätsschonende Lieferkettenfinanzierung. Das ist nicht einfach, wenn die eigenen Kunden alle mit langen Zahlungszielen arbeiten, sich also mit ihren Überweisungen Zeit lassen, während man selbst schnell zahlen soll und das auch wegen des Skontoabzugs will.

Schon länger bietet das junge Unternehmen CRX die Möglichkeit, seine Verbindlichkeiten zu versteigern mit dem Ziel, sie schnell (unter Abzug von Skonto) zu zahlen, ohne die eigene Liquidität zu strapazieren. Davon haben alle Beteiligten einen Vorteil: Der Lieferant kommt schnell an sein Geld (unter einem geringen Abschlag von bis zu 2 Prozent), der Kunde bekommt (weil er ja schnell zahlt) günstige Konditionen - und der zwischenfinanzierende Investor verdient gutes Geld, weil er seinen Einsatz einschließlich einer Verzinsung zwischen 1 und 2 Prozent schon nach 30 bis 90 Tagen zurückerhält.

Das Modell unterscheidet sich von klassischen Unternehmensfinanzierungen dadurch, dass traditionell meist der Lieferant seinen Absatz finanziert bekommt. Hier wird dem Kunden der Bezug finanziert. Bei der Absatzfinanzierung muss man die Bonität eines jeden Kunden separat feststellen. Bei der Lieferantenfinanzierung muss nur der Kunde einmal bewertet werden. Es lohnt sich umso mehr, je größer dieser Kunde ist. CRX ist daher stolz darauf, solche Kunden wie die Deutsche Lufthansa, Vattenfall oder Nestlé zu haben. Die haben ein großes Bezugsvolumen, das in kleinen Chargen von meist einstelligen Millionenbeträgen versteigert wird. Bieter sind Großanleger jeder Art, die kurzfristig Geld anlegen wollen, darunter Family Offices, Pensionsfonds oder Versicherungen. Derzeit sind es vor allem Banken, die ihr Geld auf diese Art anlegen.

Ein neues Produkt von CRX nimmt sich der Finanzierung der Forderungen an. Während man also bei den Verbindlichkeiten für gelieferte Leistungen die Passivseite der Bilanz entlastete, soll das neue Produkt der Entlastung der Aktivseite (Forderungen) dienen. Der Forderungsverkauf ist ein Konkurrenzprodukt zu klassischem Factoring. "Der Unterschied ist, dass Factoring über eine Bank und deren Konditionen läuft. Unser Modell läuft auch beim Forderungsverkauf über den Wettbewerb", streicht der Vorstandsvorsitzende Frank Lutz die Vorteile des CRX-Modells heraus. Obwohl das Unternehmen keine klassische Bank ist, unterliegt aber auch CRX sowohl den Datenschutzvorschriften dieses Landes und wird von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht Bafin überwacht.

Allein auf weiter Flur ist CRX 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 Controlling und Rechnungswesen", begründet Frédéric Lelieur die Entscheidung. Lelieur ist bei dem größten Lebensmittelkonzern der Welt für die Finanzierung der Lieferkette zuständig.

Im Rahmen der Lieferkettenfinanzierung versprechen auch Start-ups wie Taulia, C2FO, Traxpay oder Crossinx Zulieferern schnelleren Zugang zu Liquidität. Daneben werben sie mit attraktiven Finanzierungskosten, weniger Abhängigkeit von den Banken und mehr Transparenz über das Forderungsmanagement um ihre Kunden. Der Markt für diese Finanzgeschäfte ist riesig.

GEORG GIERSBERG