

Das nächste 360T?

Zahlreiche Supply-Chain-Finance-Plattformen haben ein Angebot für CFOs und Treasurer entwickelt. Wo liegen die Unterschiede zwischen den wichtigsten Fintechs? FINANCE bietet den großen Marktüberblick. Text: Philipp Habdank

Fintechs

Den Bereich Supply Chain Finance (SCF) haben zahlreiche Anbieter von Finanztechnologie, sogenannte Fintechs, für sich entdeckt. Sie versuchen, durch ein bankenunabhängiges Angebot zu punkten.

— **CFO goes Fintech:** Seit Anfang des Jahres ist Frank Lutz der neue Chef des Fintechs CRX Markets. Der ehemalige Bankmanager und Industrie-CFO mit Stationen bei MAN, Covestro und früher einmal Goldman Sachs und Deutsche Bank suchte eine neue Herausforderung bei einem Start-up. Ihn habe in seiner neuen Rolle bei CRX vor allem das unternehmerische Element gereizt, sagt der erfahrene Manager. Am liebsten wäre es ihm wohl, das Supply Chain Fintech würde in die Fußstapfen von 360T treten und dessen Erfolgsgeschichte wiederholen. Die FX-Handelsplattform hat sich zum Game Changer im Bereich des Devisenhandels entwickelt, wo inzwischen kaum mehr Trades ohne 360T abgewickelt werden. Aber niemand wüsste besser, wie hart die Zeit bis zum Durchbruch gewesen ist, als die beiden Gründer Moritz von der Linden und Carlo Kölzer. Beide stecken auch hinter CRX Markets – Carlo Kölzer als wichtiger Investor, Moritz von der Linden als Gründer und langjäh-

riger Geschäftsführer. Die beiden wissen, dass der Weg steinig und schwer war.

Das gilt auch für den CRX-Schwerpunkt Lieferkettenfinanzierungen. Zum einen entwickelt sich der Markt der bankenunabhängigen Plattformen gerade noch, zum anderen buhlen zahlreiche andere Fintechs mit teils unterschiedlichen Ansätzen um die Gunst der deutschen CFOs und Treasurer. FINANCE hat neun Plattformen identifiziert, die für deutsche Firmenkunden relevant sind oder es werden könnten (siehe Tabelle auf Seite 76). Manche davon sind wie CRX erst seit einigen Jahren in Deutschland aktiv, andere wie Orbian betreiben dieses Geschäft schon deutlich länger. US-Anbieter wie C2FO expandieren mit einigen Produkten gerade erst in den deutschen Markt.

Wie unterscheiden sich die Plattformen? Welche Firmenkunden sprechen sie an? Wer trägt die Kosten? Wie funktioniert das Onboarding der Zulieferer, und wie wird die SCF-Plattform in die IT-

Systeme integriert? Wie läuft die Finanzierung ab, und vor allem: Was kostet die Plattformlösung den CFO oder Treasurer? Diese Fragen hat FINANCE den neun relevanten SCF-Fintechs gestellt und die Antworten anschließend ausgewertet.

Nutzer wollen bankenunabhängig sein

Für alle Fintechs gilt: Interessant sind die Plattformen vor allem deshalb, weil sie sich bankenunabhängig positionieren. Unternehmen können neue Finanzierer einbinden, sollte ein Kreditinstitut oder ein Investor abspringen. „In der alten Welt war man in der Lieferantenfinanzierung häufig stark an eine Bank gebunden“, sagt Alexander Pawellek, Head of Supply Chain Finance der Lufthansa. Die Airline legte bei ihrem SCF-Programm deshalb großen Wert darauf, nicht von einem Finanzierungspartner abhängig zu sein. Ein traditionelles Programm mit einer einzelnen Hausbank sei deswegen schnell vom Tisch gewesen. Alle von FINANCE befragten Plattformen gaben an, multiinvestorenfähig zu sein. Das bedeutet, dass sich mehrere Banken oder Nichtbanken der Plattform anschließen können, um die Finanzierung zu übernehmen. Diese Unabhängigkeit hat einen weiteren Vorteil: Durch mehr Markttransparenz und Wettbewerb ließen sich die Finanzierungsmargen bisweilen halbieren, heißt es aus Anbieterkreisen. Ein Effekt, der Banken auch bei 360T das Fürchten lehrte.

Hinzu kommt: Die Fintechs haben das Skontomodell mit dem neuen Trend „Dynamic Discounting“ deutlich verfeinert. Viel genauer als früher können Lieferanten und Kunden die Skontovergabe steuern. „Dynamisch“ bedeutet, dass sich der Diskontierungssatz abhängig von der Dauer des Zahlungsziels staffelt. Je kürzer das Zahlungsziel ist, desto höher fällt der Skonto aus.

Der Plattformvergleich zeigt: Die beiden wichtigsten Supply-Chain-Finance-Produkte, Reverse Factoring und Dynamic Discounting, bieten in verschiedenen Formen fast alle SCF-Fintechs an. Doch sie setzen unterschiedliche Schwerpunkte: C2FO, Crossinx und Taulia sind im Markt vor allem für ihre Dynamic-Discounting-Produkte bekannt. Crossinx ist ursprünglich ein elektronischer Rechnungsdienstleister, der seine Produktpalette erweitert hat, aber noch keine Referenzkunden im Bereich Lieferkettenfinanzierung im deutschsprachigen Raum vorweisen kann. Der US-amerikanische Anbieter C2FO rollt seine SCF-Produkte gerade erst in Deutschland aus.

Grundsätzlich eignet sich ein Supply-Chain-Finance-Programm für größere Unternehmen mit guter Bonität, vielen Zulieferern und einem dementsprechend großen Einkaufsvolumen. Nicht jede

Plattform spricht aber die gleichen Firmenkunden an. Die meisten Plattformen wie C2FO (Siemens, Borealis), Orbian (Siemens, Hilti), Prime Revenue (Mann+Hummel) oder Traxpay (keine Kundenangaben) adressieren deshalb explizit Großunternehmen. CRX Markets (Lufthansa, Daimler, Nestlé, Vattenfall), Tradeshift (Kuehne+Nagel) und Cflox (keine Kundenangaben) zielen auch auf größere Mittelständler ab. Taulia (Lidl) und Crossinx (keine Kundenangaben) wollen sogar noch tiefer in den Mittelstand eintauchen und verschreiben sich keiner bestimmten Unternehmensgröße. Kleine Unternehmen sind unter den genannten Referenzkunden bislang aber nicht zu finden.

Großkonzerne sind meist der Initiator

In den meisten Fällen wird das Supply-Chain-Finance-Programm von großen Unternehmen angestoßen, die Verbindlichkeiten gegenüber Zulieferern haben und ihr Working Capital optimieren möchten („Käufer“). Die Onboarding-Prozesse für die Zulieferer ähneln sich bei den verschiedenen Plattformen, sind jedoch nicht identisch. Während CRX beispielsweise mit den Käufern für die Zulieferer einen dreistufigen Onboarding-Prozess definiert, reicht es bei Crossinx nach eigener Aussage, an deren Rechnungsserviceplattform angeschlos-

Supply Chain Finance

Als Supply Chain Finance (SCF) werden Finanzierungslösungen bezeichnet, die entlang der Lieferkette von Unternehmen ausgelöst werden. Üblicherweise profitieren kleinere Lieferanten dabei von der guten Bonität ihres Abnehmers. Die beiden bekanntesten Produkte sind das Reverse Factoring und Dynamic Discounting.



Der frühere Covestro-CFO Frank Lutz ist jetzt für das Fintech CRX Markets tätig.

sen zu sein. Auch Taulia wirbt mit einem schnellen Online-Onboarding-Prozess. C2FO bietet den Käufern ein Zulieferer-Relationship-Management an mit einer Kombination aus persönlichem Kontakt und maschineller Unterstützung – künstlicher Intelligenz.

Cflox übernimmt nach eigenen Angaben die Registrierung und Betreuung der Lieferanten. Traxpay adressiert dagegen nicht die Käufer, sondern versteht sich selbst als Bankdienstleister, »

Lieferkettenhelden: Diese Fintechs sind im deutschen Markt aktiv

Plattform	Produktangebot*	Einführungskosten	Laufende Kosten	Kunden (DACH)
C2FO	DD	Einmalgebühr zahlt Käufer**	Jahres- und Transaktionsgebühr zahlt Käufer	Siemens, Borealis
Cflox	DD, RF	Set-up-Gebühr	Zahlt Zulieferer über Diskontierung	Keine Angaben
Crossinx	DD	Keine	Gebühr zahlt Initiator der Transaktion	Keine Angaben
CRX Markets	RF, DD, VB	Keine	Transaktionsgebühr bei RF Teil der Diskontierung	Lufthansa, Daimler, Nestlé, Vattenfall
Orbian	RF, DD, VB	Keine	Zahlt Zulieferer über Finanzierungsabschlag	Siemens, Hilti
Prime Revenue	RF, DD	Keine Angaben	Keine Angaben	Mann+Hummel
Taulia	RF, DD	Einmalgebühr (produktabhängig)	Vermittlungsgebühr für Taulia (produktabhängig)	Lidl, Duisburger Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft (DVV)
Tradeshift	RF, DD	Einmalgebühr	Laufende Kosten trägt Zulieferer, Käufer oder Finanzierer	Kuehne+Nagel
Traxpay	RF, DD	Keine Gebühren	Zulieferer zahlt Monatsabo (ab 25 Euro)	Keine Angaben

* Reverse Factoring (RF), Dynamik Discounting (DD), Verbriefung (VB) in Deutschland

** Begrifflichkeiten: Käufer (Verbindlichkeiten gegen Zulieferer); Zulieferer (beliefert Käufer)

Quelle: Angaben der Anbieter, FINANCE-Recherchen

weshalb der Onboarding-Prozess von der Bank des Käufers initiiert wird.

Minimalen Aufwand versprechen die SCF-Plattformen auch, was die Integration in die IT-Systeme der Firmenkunden betrifft – zumindest wenn die Nutzer SAP als ERP-System verwenden. Alle von FINANCE befragten Fintechs bieten dazu ein standardisiertes SAP-Add-on an. Bei Bedarf könnten auch Lösungen für andere ERP-Systeme wie beispielsweise Oracle bereitgestellt werden.

Ganz so einfach wie von den Fintechs angepriesen, ist der Aufbau eines SCF-Programms für einen Firmenkunden in der Praxis allerdings nicht. Das liegt vor allem daran, dass sich viele Abteilungen mit unterschiedlichen Interessen koordinieren und abstimmen müssen. Das verdeutlicht das Projekt der Lufthansa. „Der Projektaufwand ist nicht zu unterschätzen“, berichtet Alexander Pawellek, der bei der Kranich-Airline für das Programm verantwortlich ist. Zunächst mussten passende Zulieferer identifiziert und von dem Programm überzeugt werden, was laut Pawellek kein Selbstläufer gewesen sei: „Supply Chain Finance steckt im deutschen Mittelstand noch in den Kinderschuhen und außerdem befürchten Lieferanten, dass sich durch die neue Lösung die etablierten Prozesse stark verkomplizieren könnten.“ Eine Plattform, die Firmenkunden bei diesem Prozess effizient unterstützt, kann sich als wahrer Lieferkettenheld entpuppen.

Die Fintechs werben häufig damit, dass für die Integration ihrer Plattform kein umfangreiches Projekt angestoßen werden müsse. Alexander Pawellek rät jedoch davon ab, die Einführung eines derartigen Programms auf die leichte Schulter zu nehmen und von einem Manager in Teilzeit betreuen zu lassen: „Man braucht ein intern klar kommuniziertes Projekt mit der Rückendeckung des Top-Manage-

ments, idealerweise gesteuert durch einen Vollzeitprojektmanager.“ Denn das Programm tangiere verschiedene Abteilungen. „Wenn wir unserem Lieferanten versprechen, dass er sein Geld früher bekommen kann, muss zum Beispiel auch sichergestellt sein, dass die interne Rechnungsprüfung ausreichend schnell gewährleistet werden kann“, rät Pawellek. Insgesamt blickt der Lufthansa-Manager von den ersten Projektgedanken bis zur Liveschaltung auf rund 15 Monate zurück. Allein zehn davon verwendete die Airline für die Wahl des richtigen Partners.

So läuft die Finanzierung

Ein entscheidender Punkt bei der Partnerwahl ist die Art der Finanzierung. Hier stellen sich vor allem drei Fragen: Werden die Forderungen einzeln finanziert oder zu Paketen geschnürt? Werden die Forderungen echt verkauft („True Sale“) und sogar als Wertpapier verbrieft? Wird der Finanzierungszuschlag per Auktion oder bilateral erteilt? Bei Einzelfinanzierungen kommen häufig klassische Banken ins Spiel. Damit neue Marktteilnehmer, etwa alternative Investoren wie die Allianz-Tochter Pimco, in diese Anlageklasse investieren können, müssen die Handelsforderungen notwendigerweise verbrieft und in Risikoklassen tranchiert sein.

Verbrieft Forderungen bieten unter den betrachteten Fintechs allerdings nur CRX Markets und Orbian über Zweckgesellschaften an. Orbian bündelt die bestätigten Forderungen nach Restlaufzeit und Währung, CRX macht dies bei Bedarf. Der Unterschied liegt vor allem in der Auktionsfähigkeit der Plattform, die aktuell nur bei CRX möglich ist. „Über eine mögliche Exklusivität für einzelne

FINANCE-Umfrage

Für den Plattform-Check wurden neun Fintechs im Februar 2018 anhand eines schriftlichen Fragenkatalogs befragt. Diese Anbieter sind nach FINANCE-Informationen stark im deutschen Markt aktiv.

Finanzierungspartner entscheiden unsere Unternehmenskunden, nicht wir“, sagt CRX-Finanzchef Alexei Zabudkin. Eine Auktion ist bei den anderen Plattformen nicht möglich oder nicht vorgesehen.

Hinsichtlich des Dynamic Discountings verfolgt insbesondere C2FO einen interessanten Ansatz: Das Fintech übernimmt Market-Maker-Dienstleistungen für den Käufer. Dieser kann eine Minimum-Rendite festlegen, die C2FO nach eigener Aussage meistens übersteigt. Auf Wunsch des Käufers gibt das Fintech auch eine Renditegarantie ab. Durch diese Market-Maker-Funktion würden im Schnitt 90 Prozent aller Lieferanten-Skontoangebote auf dem Markt erfüllt, heißt es seitens des Anbieters.

Was kostet der Fintech-Service?

Auch die Fintechs wollen an den Services verdienen. Bei C2FO wird zunächst eine einmalige Markteinführungsgebühr fällig, anschließend eine jährliche Marktzugangsgebühr, und zusätzlich verlangt C2FO Anteile am Transaktionsvolumen. Bezahlt werden die Kosten vom Käufer. CRX Markets verlangt wie die meisten Fintechs keine Einführungsgebühr. Die fortlaufende Transaktionsgebühr ist in der Diskontierung enthalten. Tradeshift belastet seine laufenden Kosten je nach Vereinbarung entweder dem Lieferanten, Käufer oder Finanzierer.

Die Kostenmodelle der Plattformen weichen bisweilen stark voneinander ab. Von Einmalgebühren über jährliche Abomodelle (Traxpay) bis hin zu Transaktionsgebühren und Provisionen gibt es die verschiedensten Möglichkeiten. Das erschwert den

Siemens nutzt im Bereich Supply Chain Finance die beiden Fintechs C2FO und Orbian.

direkten Vergleich der Angebote. Unter dem Strich unterscheiden sich die Supply-Chain-Finance-Plattformen im Detail somit deutlich stärker voneinander als auf den ersten Blick erkennbar. Unterschiede liegen jedoch besonders im Finanzierungsprozess und in den Kostenmodellen.

Vom Marktpotential her könnten Supply Chain Finance Fintechs ähnlich erfolgreich werden wie 360T im Devisenhandel. Erst rund die Hälfte der Dax-Unternehmen verfügt über ein SCF-Programm. Wer diese lukrativen Mandate gewinnt, könnte sich gegenüber der Konkurrenz einen gewaltigen Vorsprung erarbeiten. Allerdings werden nicht alle überleben: Von FINANCE befragte Experten sind sich darüber einig, dass derzeit noch zu viele verschiedene Anbieter aktiv sind. Auf einen klaren Favoriten auf die Marktführerschaft will sich derzeit noch niemand festlegen. Nur so viel steht fest: Die Auslese wird kommen.

philipp.habdank@finance-magazin.de

Dynamic Discounting

Dynamic Discounting ist eine deutlich verfeinerte Skontomodellvariante. „Dynamisch“ bedeutet, dass sich der Diskontierungssatz abhängig von der Dauer des Zahlungsziels staffelt. Je kürzer das Zahlungsziel ist, desto höher fällt der Skonto aus.