

Das Versprechen: Schneller Zugang zu Liquidität

Zahlreiche Fintechs haben die Lieferkettenfinanzierung als Geschäftsfeld für sich entdeckt. Für Mittelständler kann es sich lohnen, sich auf den so entstandenen digitalen Marktplätzen einmal genauer umzuschauen. *Von Desirée Backhaus*

Die Lieferkette des Lebensmittelhändlers Deutsche See, der einen Jahresumsatz von rund 400 Millionen Euro erwirtschaftet, ist eng getaktet. Einwandfreie Qualität ist das A und O in seinem Geschäft. Entsprechend wichtig sind dem Mittelständler gute und vertrauensvolle Lieferantenbeziehungen.

Diese zu pflegen liege nicht allein in der Zuständigkeit des Einkaufs, meint Marc Neuschl: „Auch die Finanzabteilung kann ihren Teil zu einer guten Lieferantenbeziehung beitragen, etwa indem sie Rechnungen früh-

geht. „Wir haben für uns nur Vorteile durch den Einsatz der Plattform gesehen, zumal die Einführung nur wenige Wochen gedauert hat“, sagt Finanzleiter Neuschl.

Von den 100 Zulieferern, die die Deutsche See und Cflox angeschrieben haben, registrierten sich bis heute etwa 60. Aktiv sind davon nur 20. „Das könnte sich aber ändern, wenn die aktuell extrem niedrigen Zinsen steigen und unsere Lieferanten Liquidität dringender benötigen“, glaubt Neuschl.

Anbieter werben mit attraktiven Finanzierungskosten

Cflox ist nur einer von zahlreichen Anbietern, die in den vergangenen Jahren im Bereich der Lieferkettenfinanzierung entstanden sind: Supply-Chain-Finance (SCF) – wie es auf Neudeutsch heißt – ist derzeit eine beliebte Spielweise für Start-ups aus der Finanztechnologie, die sogenannten Fintechs. Taulia, C2FO, CRX Markets, Traxpay und Crossinx versprechen 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. Einkaufende Unternehmen wiederum sollen, so wird häufig gefordert, ihre Lieferantenbeziehung verbessern und ebenfalls das Working Capital optimieren.

Was ist dran an diesen Versprechungen? Unter welchen Umständen lohnt sich der Anschluss an eine solche Plattform für Mittelständler? Zunächst muss man wissen, dass sich Mittelständler bei Supply-Chain-Finance meist in der Rolle des Zulieferers wiederfinden – und nicht wie die Deutsche See auf der Einkäuferseite. Sie haben also in der Regel keinen Einfluss darauf, ob ein Kunde ein solches Programm anbietet und für welchen Marktplatz dieser sich entscheidet. Das hängt davon ab, welche Ziele der Abnehmer mit dem Einsatz von Lieferkettenfinanzierung primär erreichen will.

Denn trotz offensichtlicher Ähnlichkeiten unterscheiden sich die Lösungen im Detail zum Teil signifikant. Im Kern lassen sich zwei Ansätze differenzieren: Bei Variante 1 nutzt das einkaufende Unternehmen sein eigenes Geld, um die Lieferanten zu bezahlen. Bei Variante 2 greift der Abnehmer auf externes Fremdkapital von Banken oder Investoren zurück.



Der Lebensmittelhändler Deutsche See verkauft Fisch- und Meeresfrüchte aus aller Welt und ist deshalb auf eine gute Lieferantenbeziehung angewiesen – auch die Finanzabteilung kann dazu beitragen.

FOTO SINGIDAVAR/ISTOCK/THINKSTOCK

ANZEIGE

In Ihrer
Branche
brauchen Sie
ganz spezielles
Know-how.

zeitig bezahlt“, sagt der Direktor Finanzen, Controlling und Recht bei der Deutschen See. Diejenigen Zulieferer, die unter Liquiditätsengpässen leiden, kommen dann möglicherweise ohne einen teuren Bankkredit aus. Aber auch solide dastehende Lieferanten profitieren, denn sie verbessern ihr Working Capital.

Deshalb war man bei der Fischmanufaktur schnell von dem Modell überzeugt, mit dem 2014 die Gründer von Cflox auf das Familienunternehmen zukamen. Auf dem Marktplatz für Lieferkettenfinanzierung können einkaufende Unternehmen wie die Deutsche See ihr frei verfügbares Cash einsetzen, um ihre Lieferanten weit vor Ablauf des Zahlungsziels zu bezahlen. Im Gegenzug erhält der Lebensmittelhändler einen entsprechenden Nachlass auf den Rechnungsbetrag, der über das übliche Skonto hinaus-

Variante 1 wird auch Dynamic Discounting genannt: Dabei geht es de facto um die Ausnutzung von Skonti, allerdings in Abhängigkeit des tatsächlichen Zahlungstermins. Je schneller die Zahlung erfolgt, desto höher fällt der Nachlass aus, den der Lieferant seinem Kunden einräumt. Die zwischen geschaltete Plattform kassiert dabei eine Vermittlungsgebühr.

Einer der Vorreiter bei Dynamic Discounting ist Taulia. Das Unternehmen wurde 2009 von vier Deutschen im amerikanischen Silicon Valley gegründet. Seit gut zwei Jahren wirbt der Marktplatz verstärkt um die Gunst deutscher Unternehmen. Dabei profitiert Taulia von seiner Reichweite: „Weltweit nutzen bereits 120 Einkaufsorganisationen unsere Cloud-basierte Plattform“, sagt Markus Ament, Strategiechef und Mitgründer von Taulia. Dazu gehören vor allem Großkonzerne wie der Konsumgüterriese Henkel, der britische Telekommunikationsanbieter Vodafone und der Spirituosenhersteller Bacardi. Diese

Konzerne betreiben mit insgesamt 1,4 Millionen häufig mittelständischen Lieferanten Einkaufsfinanzierung über Taulia.

Konkurrent Cflox nutzt eine Abwandlung dieser Variante: Die Höhe des gewährten Nachlasses wird mit einer Auktion ermittelt. „Das einkaufende Unternehmen definiert einen Höchstbetrag an frei verfügbarem Cash“, erklärt Cflox-Geschäftsführer Thomas Krings den Prozess. „Die im Portal angemeldeten Lieferanten erhalten eine Nachricht und können ihre Gebote abgeben.“ Die Lieferanten, die bereit sind, die höchsten Discounts zu gewähren – in den wenigsten Fällen ist es nur einer –, erhalten den Zuschlag: Ihre Rechnungen werden vorzeitig bezahlt.

Das einkaufende Unternehmen setzt sein Cash optimal ein

Dass dieses Auktionsverfahren für den Abnehmer Vorteile hat, liegt auf der Hand: Das einkaufende Unternehmen setzt sein Cash

optimal ein und erzielt die höchstmöglichen Rabatte. Aus Sicht der Lieferanten ist es allerdings weniger wünschenswert, sich gegenseitig zu unterbieten. Daher liegt die Vermutung nahe, dass dieses Konzept vor allem bonitätsschwache Zulieferer anzieht, die dringend Liquidität benötigen und zu jedem Entgegenkommen bereit sind. Geschäftsführer Krings weist das allerdings zurück. Deutsche-See-Finanzleiter Neuschl bestätigt: „Auch solide Lieferanten, die ihr Working Capital zu Bilanzstichtagen optimieren wollen, nutzen das Angebot.“ Angaben zur Zahl seiner Nutzer möchte das 2014 an den Start gegangene Hamburger Fintech Cflox nicht machen. Nur so viel: „Wir haben bislang 500 Millionen Euro Transaktionssumme für Unternehmen abgewickelt“, hält sich Krings bedeckt.

Bei Variante 2 greift der Abnehmer auf Fremdkapital zurück, um seine Lieferanten vor Ablauf des Zahlungsziels zu bezahlen. In diesem Fall verbessert auch der Kunde sein

Working Capital, weil er das Zahlungsziel maximal ausreizt. Zulieferer profitieren vor allem dann von dieser Zwischenfinanzierung, wenn Kunden eine bessere Bonität haben: „Die Konditionen, zu denen der Investor eine Finanzierung gewährt, hängen von der Kreditwürdigkeit des Abnehmers ab“, sagt Michael Piel, der das Corporate Team bei CRX Markets leitet. Gerade im Lebensmittelhandel ist das Konzept deshalb beliebt: Große Discounter wie Aldi, Lidl & Co. werden von Banken deutlich besser eingeschätzt als ihre unter erheblichem Preisdruck stehenden Zulieferer.

Zwar ist diese Spielart des Reverse Factorings an sich nicht neu, auch Banken oder Factoringgesellschaften bieten solche Programme an. Marktplätze, bei denen Unternehmen auf verschiedene Investoren zurückgreifen können, gibt es dagegen erst seit kurzem. Dabei helfen die neuen technischen Möglichkeiten, die durch die Digitalisierung im Finanzbereich entstehen. Nicht von ungefähr treiben Fintechs diese Entwicklung. „Durch den Wettbewerb zwischen den Investoren können Unternehmen nicht nur bessere Konditionen erzielen, sie sind auch weniger abhängig von einem bestimmten Zwischenfinanzierer“, sagt Piel. Allerdings sollten die Unternehmen berücksichtigen, dass ein weiterer Dienstleister mitverdient: Nicht nur der Geldgeber schlägt sich eine Marge auf, der Plattformbetreiber verlangt ebenfalls eine Gebühr.

ANZEIGE

[www.datev.de/
meinebranche](http://www.datev.de/meinebranche)



Crowdlending statt Hausbankkredit

Mittelständler suchen verstärkt nach Alternativen zur Hausbank – nach Crowd-Finanzierern zum Beispiel. Doch auch die Fintechs treffen eine strenge Vorauswahl, damit die Projekte am Ende auch ausfinanziert werden.

VON LEILA HAIDAR

Falk Winkelmann, Geschäftsführer der Ludwig Küblböck Baukeramik GmbH mit 60 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 15 Millionen Euro, vertreibt Öfen, Fliesen und Natursteine. 150.000 Euro benötigte das ostbayerische Traditionsunternehmen im vergangenen Jahr für ein neues Messekonzept. „Wir wollten das Wachstum durch Vertriebsaktivitäten ausbauen. Dafür mussten Messestandbau, Exponate und Werbemittel vorfinanziert werden“, erklärt der Inhaber. Weil der Unternehmer seine Arbeitszeit nicht für persönliche Vorsprachen bei der Bank opfern will, sucht er im Internet nach Möglichkeiten der Crowd-Finanzierung und stößt so auf Kapilendo.

Offenheit der Mittelständler bei Finanzkennzahlen gefordert

Das Berliner Fintech präsentiert Privataneigern online Finanzierungsprojekte – inklusive der für Investoren relevanten Angaben wie Anlagebetrag, Zinssatz, Laufzeit und Rating. Über gesponserte Posts in sozialen Medien geht es auf die Suche nach potentiellen Geldgebern. Winkelmanns Vorteil dabei: So werden neben Investoren auch mögliche Kunden auf seine Firma aufmerksam. Gleichzeitig sind jedoch Angaben, über die sonst Stillschweigen bewahrt wird, prominent platziert und für jedermann lesbar. Neben dem Umsatz ist das auch das Betriebsergebnis des Unternehmens.

Finanzgeschäfte so öffentlich zu machen ist für viele Mittelständler gewöhnungsbedürftig. Für Winkelmann war diese Offenheit kein Thema: „Mit etwas Recherche sind

die Zahlen auch über andere Wege zu finden, da die Firma der Offenlegungspflicht unterliegt.“ Modern und einfach sei diese Art der Finanzierung für ihn gewesen – mit zusätzlichem Marketing-Effekt. „Nachdem unser Video online war, kamen die 150.000 Euro innerhalb von eineinhalb Tagen zusammen“, berichtet der Unternehmer begeistert. Tilgung und Zins begleicht der Geschäftsführer nun in konstanten, vierteljährlichen Raten.

Innerhalb von 34 Tagen mehr als eine Million Euro eingesammelt

Kapilendo-Gründer Christopher Grätz hat mit seinem Fintech seit Sommer 2015 insgesamt 54 Projekte finanziert, dafür mehr

Mittelständler, die sich online finanzieren wollen, müssen meist Mindestumsätze nachweisen und seit wenigstens zwei Jahren am Markt bestehen.

als zwölf Millionen Euro von der Crowd eingesammelt. Seine Kunden kommen ausschließlich aus dem deutschen Mittelstand. Der Farbenhersteller Rhenocoll etwa baute mit 200.000 Euro den Vertrieb aus. Der Herren-Accessoires-Shop Von Floerke sammelte innerhalb von 34 Tagen mehr als eine Million Euro ein. Zusammen mit den digitalen Finanzierungen des Fußball-Bundesligisten Hertha BSC ist dies bislang die erfolgreichste Kampagne des Crowdfinanzierers. Grätz will mit seinem Fintech die Hausbank jedoch nicht ablösen: „Wir sehen unser Angebot eher als ein komplementäres Produkt, mit dem ein Unternehmen Öffentlichkeit bekommt.“ Er könne sich auch vorstellen, dass

Mittelständler einen Teil einer geplanten Investition über einen Bankkredit und einen Teil über Crowdlending finanzieren.

Start-ups schließt der ehemalige KPMG-Berater allerdings von einer Finanzierung über sein Portal aus. Fälle wie beim insolvent gegangenen Kleinunternehmen Protone Anfang des Jahres, bei dem viele Anleger ihr Geld verloren, will er dadurch vermeiden. „Bei Kapilendo stehen nur Projekte etablierter Unternehmen zur Finanzierung“, betont Grätz. Dazu haben die Experten einen strengen Analyseprozess entwickelt. „Junge Firmen können noch kein erprobtes Geschäftsmodell vorweisen“, erklärt der Alumnus der University of St Andrews. Daher sei das Risiko, Investoren für Start-ups zu suchen, zu hoch.

Fintechs wie Lendico oder Funding Circle sehen das ähnlich. Mittelständler, die eine Finanzierung bei diesen Plattformen anfragen, müssen Mindestumsätze nachweisen und seit wenigstens zwei Jahren am Markt bestehen. Wird das Ausfallrisiko als zu hoch bewertet, lehnen auch die Geldbeschaffer aus dem Internet Kreditanfragen ab. Das Wagnis für Investoren bewerten die Online-Plattformen anhand von Risikoklassen. Ein geringerer Zins geht mit einer geringeren Ausfallgefahr einher und umgekehrt. Die Faustregel für Anleger lautet wie immer: Höheres Risiko bedeutet auch höhere Renditechancen. Geht ein Unternehmen etwa in Insolvenz und kann seine Schulden nicht tilgen, ist im schlimmsten Fall das Geld für den Anleger weg. Garantien geben die Fintechs keine. Ein Hinweis auf das Ausfallrisiko ist hingegen gesetzlich vorgeschrieben.

Die Quote der nicht ausfinanzierten Projekte sei gering

Zugleich ist nicht jedes Finanzierungsprojekt, das Crowdlending-Anbieter aufnehmen, erfolgreich. Die Quote der nicht ausfinanzierten Projekte sei allerdings gering, bekräftigen die Anbieter. So sei es etwa bei Kapilendo lediglich zweimal – zu Beginn der Geschäftstätigkeit – vorgekommen, dass ein Projekt nicht ausfinanziert wurde. Kommt die angepeilte Summe nicht zusammen, erhalten Anleger, die bereits investiert haben, ihr Geld zurück. „Wir tun alles, damit das nicht passiert. Wir übernehmen die vollständigen Kosten einer Kampagne, produzieren Videos für die Unternehmen und streuen diese über bezahlte Anzeigen in sozialen Me-

dien. Unser Interesse, dass ein Projekt erfolgreich verläuft, ist hoch“, sagt Grätz.

Mittelständische Unternehmer, die für eine Finanzierung Konditionen mehrerer Finanzdienstleister vergleichen möchten, können dies über das Vergleichsportal Fintura tun. Das Frankfurter Team aus

ANZEIGE

Und eine
kaufmännische
Lösung,
die ganz genau
passt.

Bank- und Risikoexperten, Produkt- und IT-Spezialisten verspricht, innerhalb von 15 Minuten einen risikoadjustierten Konditionsvergleich für eine angefragte Finanzierung durchzuführen. Innerhalb von 72 Stunden soll dann die Zusage des ausgewählten Finanzpartners erfolgen.

IMPRESSUM

Mittelstandsfinanzierung
Verlagsspezial der
Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt:
FAZIT Communication GmbH
Frankenallee 71-81
60327 Frankfurt am Main

Geschäftsführung: Peter Hintereder, Hannes Ludwig
Redaktion: Benjamin Kleemann-von Gersum,
Jan Philipp Rost (verantwortlich)

Layout: F.A.Z. Creative Solutions, Christian Küster

Autoren: Max Ahlers, Desirée Backhaus, Rudolf Bayer,
Bettina Blaß, Philipp Habbank, Leila Haidar,
Gian Hessami, Andreas Knoch, Nadejda Kysel,
Philipp Lammeyer, Heinrich Meyer, Hans Niethammer,
Diethard B. Simmert, Joachim W. Vonalt

Verantwortlich für Anzeigen: Ingo Müller,
für Anzeigenproduktion: Andreas Gierrth

Weitere Angaben siehe Impressum auf Seite 4.

Mit Policendarlehen Engpässe überbrücken

Unternehmer können sich durch die Beleihung ihrer Lebensversicherung kurzfristig finanziellen Spielraum verschaffen. Ein Bonitätsnachweis ist dafür nicht notwendig.

VON MAX AHLERS

Sicherheiten, verlässlich planbares Einkommen, lange Laufzeiten: die Bedingungen vieler Geldgeber stellen für Unternehmer eine hohe Hürde dar, wenn sie sich um einen Kredit bewerben. Noch herausfordernder sieht es bei kurzfristigen Überbrückungsdarlehen aus: Geld von der Bank gibt es in solchen Situationen oft nur mit umfassenden Sicherheiten, der Bürgschaft eines Dritten und zu entsprechenden Konditionen. Wer allerdings über eine Lebensversicherung verfügt, kann auf ein Policendarlehen zurückgreifen und seine Lebensversicherung auf Zeit beleihen. Diese Finanzierungsalternative, die grundsätzlich für Kapital-, Lebens- und Rentenversicherungen sowie fondsgebundene Versicherungen besteht, ist kaum bekannt.

Drei Wege zum Ziel

Grundsätzlich gibt es für die Aufnahme eines entsprechenden Darlehens drei Wege: das „traditionelle“ Policendarlehen über den Versicherer, eine individuelle Lösung über die Hausbank oder ein Darlehen über Anbieter im Zweitmarkt für Lebensversicherungen. Am verbreitetsten ist die Aufnahme eines Policendarlehens über den Versicherer. Technisch gesehen handelt es sich dabei nicht um einen Kredit, sondern um eine Vorauszahlung auf die Versicherungsleistung. Rund drei Milliarden Euro solcher Policendarlehen bestehen derzeit bei den deutschen Versicherern. Und das trotz vergleichsweise unattraktiver Konditionen: Der Zinssatz liegt im Durchschnitt bei etwa sechs Prozent jährlich. Die Kreditangebote von Banken können im Einzelfall günstiger sein, richten sich aber nach der persönlichen Bonität der Kreditnehmer und berücksichtigen die zusätzliche Sicherheit aus einer vorhandenen Lebensversicherung in der Regel nicht angemessen.

Anbieter aus dem Zweitmarkt für Lebensversicherungen spezialisieren sich genau auf diese Marktlücke. Die Kreditzinsen liegen hier bei rund drei Prozent jährlich. Dennoch erreichen die Policendarlehen des Zweitmarktes bisher nur wenige Prozent Marktanteil.

Auch darüber hinaus bieten Policendarlehen eine Reihe von Vorteilen. Zu nennen ist hier zum Beispiel die schnelle Abwicklung: Je nach Versicherungsgesellschaft erfolgt die Auszahlung nach Bearbeitung der relevanten Unterlagen in der Regel nach drei bis sechs Wochen. Auch die hohe Flexibilität ist ein wichtiges Kriterium. Bei der Laufzeit kann zwischen einem und zehn Jahren gewählt werden, Sondertilgungen sind möglich, und das Darlehen kann jederzeit gekündigt werden. Außerdem sind Bonitätsnachweis und Schufa-Auskunft nicht notwendig: Ein Darlehen ist auch ohne Vorlage dieser Sicherheiten möglich. Als Sicherheit dient die Lebensversicherung. Und nicht zuletzt bleibt der Versicherungsschutz bestehen. Das heißt, dass Zusatzversicherungen wie Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung oder Todesfallschutz erhalten bleiben.

Rückzahlung in Teilbeträgen möglich

Die Höhe der Beleihung beträgt in der Regel 100 Prozent, also den Maximalbetrag des Rückkaufwertes und rund 60 Prozent bei fondsgebundenen Policen. Über die Laufzeit gesehen, sinkt diese Quote, da der Rückkaufwert zunimmt, die Darlehenssumme aber konstant bleibt. Es besteht jedoch die Möglichkeit, dass die Darlehenssumme in solchen Fällen aufgestockt wird. Voraussetzung ist in der Regel, dass der Rückkaufwert der Kapitallebensversicherung bereits mindestens 5000 Euro beträgt und die Laufzeit des Darlehens die der Versicherung nicht überschreitet.

Je nach Tarif liegt die maximale Summe also bei 90 bis 100 Prozent des Rückkaufwerts – des Werts, der den Versicherten bei Kündigung der Police ausbezahlt würde. Hat sich die finanzielle Lage des Mittelständlers wieder stabilisiert, kann die geliehene Summe in Teilbeträgen oder als gesamter Betrag wieder zurückgezahlt werden. Der wesentliche Unterschied zum Kredit: Alternativ lässt sich die Summe auch bei Vertragsende mit der Abblaufleistung verrechnen.

Max Ahlers ist Gründer und Geschäftsführer von Polcen Direkt.