

Schnell ans Geld

Von Martin Pirkl

ALS DER AUTOMOBILZULIEFERER Horst Hähel aus dem schwäbischen Dußlingen einen Auftrag für die Produktion von Heckspoilern erhielt, stand der Mittelständler vor einem Problem. "Früher haben die Automobilkonzerne eine Anzahlung überwiesen, das ist mittlerweile leider nur noch selten der Fall", klagt Jürgen Mangold, Geschäftsführer von Horst Hähel. Daher musste das Unternehmen andere Quellen auftun, um zeitnah 200.000 Euro für eine Machbarkeitsstudie sowie den Einkauf von Werkzeugen und Rohstoffen finanzieren zu können. Ansonsten drohte der Verlust eines lukrativen Auftrages an die Konkurrenz.

Die Hausbanken des Mittelständlers lehnten einen Kredit jedoch ab, da das Unternehmen bereits mit mehreren anderen Finanzierungen in der Kreide stand. Die Lösung für sein Problem fand Mangold in einer Zeitung. Dort stieß er auf eine Anzeige von **Compeon**, einem Fintech, das über seine Onlineplattform Finanzierungen an Unternehmen vermittelt. Mangold füllte auf der Webseite ein Formular mit Angaben zu seiner Firma und seinem Anliegen aus. Zehn Tage und ein Telefongespräch mit einer Beraterin des Fintechs später einigte sich der Automobilzulieferer mit der Deutschen Handelsbank aus München auf einen Kredit. "Allein wäre ich nie auf die Idee gekommen, eine Bank aus München nach einem Kredit zu fragen", erinnert sich Mangold, "sondern hätte mich in meiner Region nach möglichen Finanzpartnern umgeschaut."

Geld von Kleinanlegern // Schnell ging es auch bei Evobeam. Um zusätzliche Projekte in Asien zu finanzieren, brauchte der Maschinenbauer aus Nieder-Olm eine Million Euro. Auch hier sorgte ein Fintech für den Kredit - allerdings kam das Geld nicht von einer Bank, sondern von 675 Privatanlegern. Auf der Plattform von Kapilendo präsentierte sich das Unternehmen mit einem Video und Fakten zum Betrieb. Nach nur 97 Minuten "on air" hatte der Mittelständler die gewünschte Summe eingesammelt. "Dass das so schnell geht, damit habe ich nicht gerechnet", sagt Geschäftsführer Alexander Weil. Insgesamt vergingen vom Erstkontakt bis zur Auszahlung des Kredits freilich mehrere Wochen. Innerhalb der nächsten zwei Jahre muss der Mittelständler das Kapital nun an die Anleger zurückzahlen - in quartalsweisen Raten. Zudem fallen pro Jahr 4,65 Prozent Zinsen an. "Ich kann mir gut vorstellen, dass wir uns in Zukunft erneut über ein Fintech finanzieren", sagt Weil. "Allerdings immer nur als Ergänzung zum Hausbankkredit und nicht als Ersatz."

Die Fintechs mit ihren digitalen Kreditvergabeprozessen galten lange Zeit als die Schrecken der tradierten Hausbanken. Doch etliche dieser Newcomer in Sachen Mittelstandsfinanzierung sind bereits wieder vom Markt verschwunden - wie etwa Fintura, das sich selbst ein "Finanzierungsportal für den Mittelstand" nannte. Seit 2015 ist damit Schluss, die Vertriebs- und Marketingkosten des Fintechs waren zu hoch. Mittelständler tun daher gut daran, sorgfältig auszuwählen, mit welchem Fintech sie zusammenarbeiten wollen. <<

martin.pirkl@marktundmittelstand.de

Pirkl, Martin

Quelle:	Markt und Mittelstand vom 17.01.2020, Nr. Sonderheft 01, S. 22
ISSN:	0948-8340
Ressort:	Kompakt
Dokumentnummer:	mum_012017010

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.genios.de/document/MAMI_f89ed4b27d99be09783681c3bec686e43c79e84b

Alle Rechte vorbehalten: (c) FRANKFURT BUSINESS MEDIA GmbH

 © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH