

Digital ist schneller

Fintechs machen den Hausbanken bei der Mittelstandsfinanzierung zunehmend Konkurrenz. Auch Transport- und Logistikunternehmen nutzen die Online-Anbieter, um kurzfristig an Kredite zu kommen.

Insgesamt 100.000 Euro binnen 6 Minuten und 30 Sekunden. So lautet die Bilanz eines erfolgreichen Online-Kredit-Projektes der Trans-o-Pro Logistik GmbH & Co. KG aus dem Februar dieses Jahres. Über das Fintech Kapiendo hat das Logistikunternehmen mit Fokus auf die Lebensmittelindustrie den Betrag mithilfe von 151 Anlegern in kürzester Zeit finanziert.

Immer mehr Start-ups bieten im Internet für kleine und mittlere Unternehmen kurzfristige Alternativen zur klassischen Finanzierung über die Hausbank an. Das Prinzip von Kapiendo, Funding Circle, Creditshelp und Iwoca nennt sich Crowdfunding - private und institutionelle Anleger geben Geld für Wachstums- und Investitionsprojekte. Zielgruppe sind Betriebe, die im Jahr weniger als zwei Millionen Euro umsetzen und wegen des Ausfallrisikos bei den etablierten Geldhäusern abblitzen oder dort hohe Anforderungen an Sicherheiten und Offenlegungspflichten erfüllen müssen.

Das Prinzip ist einfach: Wie bei einer Auktion stellen die einen ihr Projekt und die dafür erforderliche Summe kurz vor. Dann können die anderen entscheiden, wie viel sie geben und welches Risiko sie eingehen wollen. Ist das Vorhaben vollständig finanziert, wird das Geld dem Kreditnehmer gutgeschrieben. Im Gegenzug erhalten die Geldgeber einen vergleichsweise hohen Zinssatz. Die Portale werben mit Renditen von fünf bis mehr als zehn Prozent.

Auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aus der Transport- und Logistikbranche nutzen die Online-Angebote. Diese versprechen schnellere und bequemere Abläufe sowie günstigere Konditionen als die Hausbank. Zwar müssen Fintech-Kunden denselben Prozess durchlaufen wie bei anderen klassischen Kreditanträgen. Die Prüfung der Kreditwürdigkeit erfolgt aber innerhalb weniger Stunden und - wenn die Voraussetzungen stimmen - kann das Geld schon nach drei Tagen verfügbar sein. Auch die papierlose Abwicklung und die längeren Servicezeiten kommen bei vielen gut an.

Kreditplattformen gewinnen Kunden

Mittlerweile gibt es Hunderte Fintechs am deutschen Markt, die unterschiedliche Services anbieten. Bei der Vergabe neuer Firmenkredite haben die Finanztechnologie-Anbieter laut einer Studie der Unternehmensberatung Barkow und der Solarisbank immerhin schon einen Marktanteil von gut zwei Prozent. Und sie wachsen schnell. Ein Grund dafür ist auch, dass sich die traditionellen Hausbanken aus der Fläche zurückziehen. Der maßgeblich durch die Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank und verschärfte Bankenregulierung verursachte Kostendruck führt etwa dazu, dass die Zahl der Sparkassen und der Volks- und Raiffeisenbanken stetig schrumpft.

Meist vergeben Fintechs die Darlehen nicht selbst, sondern sind Vermittler. Zwischen 1000 Euro und 6 Millionen Euro können sich KMU aktuell über Online-Kreditplattformen mittlerweile leihen bei Laufzeiten von einem Monat bis zu zehn Jahren. Der jährliche Effektivzins, den sie zahlen müssen, startet bei 2,5 Prozent und reicht bis 19 Prozent. Im Durchschnitt beträgt er fünf bis zehn Prozent.

Banken steigen bei Fintechs ein

Die Kreditrahmen steigen sukzessive. Einerseits liegt das daran, dass Gewerbetreibende in der Regel höhere Darlehen als nur 50.000 Euro benötigen, die in der Vergangenheit oft angeboten wurden. Andererseits ist die Nachfrage auf Anlegerseite gewachsen. Vor allem institutionelle Geldgeber - also Banken, Fondsgesellschaften, aber auch Unternehmen - suchen in Nullzinszeiten nach Möglichkeiten für Investments. Nicht zuletzt ist der Spielraum deshalb größer geworden, weil immer mehr Banken bei B2B-Fintechs einsteigen und dort Finanzprodukte platzieren. Daher lassen sich die Kreditangebote der Fintechs nicht so richtig miteinander vergleichen. Denn durch die Kooperationen ändern sich zum Teil gesamte Geschäftsmodelle. Neben Plattformen, die auf Crowdfunding spezialisiert sind, existieren inzwischen viele Vergleichsportale. Sie suchen Firmenkunden den passenden Partner für Finanzierungsvorhaben. Der größte Player **Compeon** hat zum Beispiel ein Netzwerk aus über 250 Finanzdienstleistern an seine Online-Plattform angeschlossen. Der Vorteil: Kreditsuchende bereiten die Unterlagen zwar wie gewohnt auf, sprechen damit aber mehrere potenzielle Geldgeber an und erhalten mit wenigen Klicks einen Überblick über deren Konditionen.

Compeon verspricht die besten Konditionen in Bezug auf Zins, Laufzeit, Eigenmittel und Sicherheiten. Gebühren zahlen übrigens nur die Geldgeber. Andere Anbieter heißen Finmatch und Fincompare. Sogar der Fintech-Marktführer Auxmoney bietet seit Kurzem Firmenkredite sowohl von privaten oder institutionellen Investoren als auch über den Bankenvergleich an - je nach Umfang. Kreditsuchende sollten sich gut informieren und verschiedene Online-Angebote recherchieren. Manche Plattformen haben nämlich nur wenige Partner und sind stärker in die Kreditvergabe involviert. Zudem finanzieren einige keine

Transport- und Logistikunternehmen oder werden ausschließlich für Kunden mit bester Bonität tätig.

Dass sich ein Bankenvergleich über Online-Kreditplattformen lohnen kann, zeigt das Beispiel von Max Wild: Das baden-württembergische Bau- und Transportunternehmen aus Berkheim hat im vergangenen Jahr rund elf Millionen Euro mittels digitaler Ausschreibung über das Portal Finmatch gesichert. Das Geld benötigte Max Wild für den Bau eines neuen Servicecenters am Firmensitz. Durch digitale Ausschreibung und die Aufbereitung der Finanzierungsanfrage durch Finmatch lagen laut Geschäftsführer Elmar Wild binnen zehn Bankarbeitstagen "aussagekräftige und vergleichbare Finanzierungsangebote namhafter Institute vor". Die Kreditsuche im Internet habe nicht nur deutlich bessere Konditionen gebracht, sondern auch erheblich Zeit gespart. "Wir konnten uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren", erklärt Wild.

Mehr zum Thema finden Sie unter #Finanzierung www.verkehrsrundschau-plus.de/hashtagIn Kürze

Kleine und mittlere Unternehmen der Transport- und Logistikbranche suchen zunehmend nach Finanzierungsalternativen zur Hausbank. Online-Kreditplattformen spielen dabei eine immer größere Rolle. Die Angebote der zahlreichen Fintechs im Internet punkten vor allem mit Tempo, sind allerdings etwas undurchsichtig. Coronavirus könnte Kreditvergabe einschränken

Infolge der Coronavirus-Pandemie rechnen die Finanzmarktforscher der KfW-Bankengruppe damit, dass der Bedarf an kurzfristigen Mitteln zur Überbrückung von Liquiditätspässen, insbesondere in den unmittelbar von Eindämmungsmaßnahmen und Nachfragerückgängen betroffenen Branchen, deutlich steigen wird - also auch im Transportsektor. "Die Banken sind durch die regulatorischen Reformen heute krisenfester aufgestellt als vor der Finanzkrise. Für Unternehmen mit solider finanzieller Ausgangslage sollte der Kreditzugang deshalb gewährleistet bleiben", bewertet Fritzi Köhler-Geib, Chefvolkswirtin der KfW-Bankengruppe, die Situation in Deutschland. Durch die strengeren Eigenkapitalvorgaben in Verbindung mit steigenden Ausfallrisiken könnte allerdings die Bereitschaft der Banken sinken, Kredite zu vergeben. Deshalb sei es wichtig, dass die Politik gegensteuernde, sagt Köhler-Geib. ag


ag

Quelle:	Verkehrs Rundschau, Heft 12/2020, S. 46-49
ISSN:	0341-2148
Ressort:	Recht + Geld
Dokumentnummer:	032020037

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.genios.de/document/VR_c96e2ca7d2a76ca5253efb4815adee2fc15793b7

Alle Rechte vorbehalten: Springer Fachmedien München GmbH

 © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH