



ALTERNATIVE FINANZIERUNGEN IM MITTELSTAND

Wie hoch ist der Mehrwert für die Beteiligten?



Bereits seit der Finanzkrise 2007/2008 hat sich der Finanzierungszugang für KMUs erheblich erschwert. Und auch durch das für Banken aktuell sehr anspruchsvolle Niedrigzinsumfeld, den Kostendruck durch die Digitalisierung und die stets drückende Regulierung wie die Basel III Reform verstärkt sich dieser Negativtrend zusehends. Was also tun, wenn der Zugang zu klassischen Finanzierungsformen immer weiter gehemmt wird, doch die aktuellen konjunkturellen Herausforderungen, Nachfolgethemen oder Wachstumsambitionen einen klaren Fremdkapitalbedarf auslösen?

Die Antwort heißt: Alternative Finanzierungen. So konnten sich neben Anbietern wie Debt Fonds seit längerer Zeit auch Kreditplattformen wie die creditshelf AG etablieren, welche einen alternativen Zugang zu Fremdkapital ermöglichen.

DEBT FONDS UND KREDITPLATTFORMEN – WO LIEGT DER UNTERSCHIED?

Das Konzept beider Fremdkapitalgeber mutet zunächst ähnlich an: Vereinfacht dargestellt werben sowohl Debt Fonds als auch Kreditplattformen in der Regel Geld bei institutionellen Anlegern ein, um dieses anschließend in Form von Krediten an Mittelständler zu vergeben. Dieser Prozess wird bei Debt Fonds und Kreditplattformen grundlegend durch die Expertise im Kreditgeschäft sowie durch ein solides Risikomanagement ermöglicht. Der Kunde erhält so das Fremdkapital, das je nach Fonds auch in eigenkapitalnäheren Tranchen wie etwa Mezzanine strukturiert sein kann und der Investor eine attraktive Rendite in einer Anlageklasse,



Stephan Schneider
Partner Manager, creditshelf AG

welche bisher vor allem Banken vorbehalten war. Aber auch für Fonds und Plattformen selbst ergibt sich aus diesem Geschäft ein Gewinn. Quasi eine Win-Win-Win-Situation für alle Beteiligten. Soweit – so ähnlich. Doch worin genau war. Aber liegen die Unterschiede zwischen Debt Fonds und Kreditplattformen? Diese lassen sich hier im üblichen Volumen, im Kreditprozess sowie im Finanzierungsanlass feststellen. Denn während Debt Fonds in aller Regel erst bei siebenstelligen Beträgen ins Spiel kommen, können Kreditplattformen den Kunden auch bei „einfacheren“, dem Tagesgeschäft nahen Anlässen wie Betriebsmittelkrediten oder Auftragsvorfinanzierungen unterstützen. Grund dafür ist, dass Fonds häufig insbesondere in Sondersituationen wie überdurchschnittlichem Wachstum oder der Finanzierung von Unternehmensnachfolgen zum Einsatz kommen. Plattformen hingegen können auch kleinere Tickets, in der Regel ab sechstelligem Volumen, bedienen. Ermöglicht wird dies Kreditplattformen aufgrund Ihres hochdigitalisierten Kreditprozesses. Im Vergleich dazu ist der bei Fonds häufig händisch getrieben.

>>>

ALTERNATIVE FINANZIERUNGEN IM MITTELSTAND

Stephan Schneider, creditshelf AG

DIGITALISIERUNG ALS TREIBER
DER GESCHWINDIGKEIT?

Geschwindigkeit ist ein wesentlicher Faktor in der Kreditvergabe. Das zeigen zahlreiche Studien wie unter anderem auch der Finanzierungsmonitor der creditshelf AG. Entscheidend für Geschwindigkeit ist hierbei der Einsatz von Technologie und damit eine Digitalisierung jeder sinnvollen Stelle im Prozess. Welchen Mehrwert der digitale Prozess für den Kunden haben kann, zeigt im Folgenden ein Beispiel der Online-Kreditplattform creditshelf AG:

Wenn der Kunde über das Online-Portal der creditshelf AG einen Kredit anfragt, stellt er zugleich die digitalen maschinenlesbaren Unterlagen zur Verfügung, welche mittels eines eigens entwickelten Tools vollständig automatisiert und ohne händische Zuarbeit ausgelesen werden können. Das Risikoanalyse-Tool nutzt diese Daten gemeinsam mit externen Datenquellen für die digitale Erstellung eines creditshelf-Kreditscorings. Dadurch kann dem Kunden in sehr kurzer Zeit eine belastbare Aussage zur Umsetzung der Kreditanfrage und eine Zinsindikation gegeben werden. In einem

zweiten Schritt analysieren erfahrene Kreditanalysten den Kunden auf dieser Basis, um ihm dann nach wenigen Tagen ein verbindliches Kreditangebot machen zu können.

Der große Mehrwert für den Kunden liegt hier vor allem in der Prozessgeschwindigkeit. Ein aussagekräftiges Feedback in Richtung Kunde erfolgt spätestens nach 48 Stunden. Das erspart dem Kunden nicht nur lange Wartezeiten, sondern auch jene Unsicherheit, die bei klassischen Anbietern häufig durch längere Prozesse und zahlreiche Unterlagennachforderungen entsteht. Neben der Geschwindigkeit sind weitere Vorteile von Kreditplattformen wie der creditshelf AG der vermehrte Verzicht auf dingliche Sicherheiten, ein risikoadäquates Pricing sowie nicht zuletzt eine höhere Flexibilität auch bei anspruchsvolleren Bonitäten und Finanzierungsanlässen wie etwa Growth Financing oder M&A. Denn da das Geld für die Kredite direkt von Investoren kommt, können häufig auch Unternehmen kreditiert werden, die nicht mehr „bankable“, aber durchaus „investable“ sind.

Kreditplattformen haben in der Regel nicht den Anspruch, klassische Anbieter wie Banken vollständig zu verdrängen. Vielmehr geht es um eine sinnvolle Ergänzung bestehender Lösungen für den Kunden, von denen auch die Hausbanken profitieren - besonders im Hinblick auf entlastete risikogewichtete Aktiva. Daher pflegen auch wir bei der creditshelf AG intensive Beziehungen und Kooperationspartnerschaften zu Groß- als auch Regionalbanken. Denn am Ende geht es darum, dem Kunden eine optimale Lösung bereitzustellen.



ALTERNATIVE FINANZIERUNGEN IM MITTELSTAND

Stephan Schneider, creditshelf AG

FAZIT

Kreditplattformen als noch recht junge Anbieter auf dem KMU-Finanzierungsmarkt können signifikante Mehrwerte für alle Beteiligten liefern. So profitieren Kunden von einer schnellen, auf Ihre Situation angepassten Lösung – und das auch bei einer kurzfristigen

Vorfinanzierung eines großen Auftrages oder der Unternehmensnachfolgefinanzierung. Dabei profitieren Investoren vom Zugang zu einer neuen, mit bekannten Assets wenig korrelierten Anlageklasse, welche Ihnen eine attraktive Rendite verspricht. Für alle Seiten ein Gewinn.



ÜBER STEPHAN SCHNEIDER

Stephan Schneider verantwortet als Partner Manager bei der creditshelf AG den Auf- und Ausbau des Kooperationspartnersegments im Vertrieb. Hierzu zählen neben Corporate Finance Beratern, Debt-Advisor oder Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern auch Darlehensvermittler und andere Berater.

Zuvor hat er den Aufbau des gleichen Segments bei einer anderen Kreditplattform mitbegleitet, nachdem er mehrere Jahre im klassischen Bankgeschäft tätig war.

Er studierte Finance & Management im Bachelor an der Frankfurt School of Finance & Management und ist darüber hinaus dipl. Bankbetriebswirt. Aktuell absolviert Stephan Schneider neben seiner Tätigkeit bei der creditshelf AG einen MBA, ebenfalls an der Frankfurt School.

ÜBER CREDITSHelf

creditshelf ist der Partner für die Unternehmer, die so sind wie wir selbst. Menschen, die wirklich an der Weiterentwicklung ihres Unternehmens interessiert sind und Innovationen vorantreiben. Diejenigen, die beherzt und mutig genug sind, mit ihren Ideen und ihren Projekten die Wirtschaft voranzubringen. Und für diejenigen, die aus innerer Überzeugung bereit sind, voranzugehen und Neues zu wagen.

Wir bieten mittelständischen Unternehmen die passenden Finanzierungslösungen: Über unsere digitale Finanzierungsplattform erhalten sie die Freiheit bankunabhängig, schnell und unkompliziert an eine unbesicherte Finanzierung von bis zu 5 Mio. Euro zu gelangen. So gewinnen sie wertvollen Handlungsspielraum für die wichtigen Ziele ihres Unternehmens.

www.creditshelf.com