

**F.A.Z., 26.09.2017**

**Mittelstandsfinanzierung (Verlagsbeilage), Seite V2, Ausgabe D1, D2, D3, R**

## **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 Privatanlegern 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 plaziert 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 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 Protonet 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 Medien. Unser Interesse, dass ein Projekt erfolgreich verläuft, ist hoch", sagt Grätz.

# Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

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

## Kasten:

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