

FINANZ-START-UP

Neues Fintech bietet Exportfinanzierung für Mittelständler

von: Katharina Schneider
Datum: 15.01.2020 17:00 Uhr

Den deutschen Mittelstand haben längst auch Finanz-Start-ups als Kunden entdeckt. TraFinScout will Unternehmen bei ihrer Exportfinanzierung helfen.



Exporte

Für Außenhandelsgeschäfte benötigen Mittelständler häufig eine Finanzierung.

(Foto: AP)

Frankfurt. Wenn es um die Finanzierung des deutschen Mittelstands geht, spüren Finanz-Start-ups immer wieder Nischen auf, in denen sie die Angebote der Banken ergänzen. Eckhard Creutzburg und seine beiden Co-Gründer haben es auf Exportfinanzierung abgesehen.

Mit ihrem Fintech TraFinScout wollen sie Unternehmen insbesondere bei der Finanzierung kleinerer Auftragsvolumen ab 250.000 Euro helfen. Ein Teil des Angebots ist bereits verfügbar, eine zweite Komponente soll im Frühjahr folgen.

Creutzburg ist 56 Jahre alt, hat knapp drei Jahrzehnte bei der Deutschen Leasing, der Leasing-Gesellschaft der Sparkassen-Finanzgruppe, gearbeitet, und bezeichnet sich und seine Co-Gründer als die „old boys“. „Mit Finanzierungsmodellen haben wir viel Erfahrung, für den technologischen Part brauchten wir Unterstützung“, sagt er.

Geholfen hat das Fintech Fincite, das nicht nur seine Technologie bereitstellt, sondern über seine eigene Beteiligungsgesellschaft Ende 2019 auch bei TraFinScout eingestiegen ist. „Eine Kapitalerhöhung gab es nicht, stattdessen haben wir Gründer einen Teil unserer Gesellschafteranteile verkauft“, sagt Creutzburg.

THEMEN DES ARTIKELS



In der Mittelstandsfinanzierung ist seit einiger Zeit auch der Anbieter Creditshelf aktiv, der es vor anderthalb Jahren sogar an die Börse geschafft hat – wenngleich der Wert der Aktien seitdem um rund 40 Prozent gesunken ist. Auch Plattformen wie Compeon, Fincompare, Finmatch und Auxmoney haben Unternehmen als Kreditnehmer für sich entdeckt – wobei sie die Darlehen meist nicht selbst vergeben, sondern als Vermittler agieren.

Auch Creutzburg strebt mit seinem vor einem Jahr gegründeten Unternehmen keine Banklizenz an, dank der er selbst Kredite vergeben dürfte. Stattdessen bietet er sogenannte Forfaitierung. „Das ist eines der wenigen Finanzierungsprodukte, die nicht erlaubnispflichtig sind“, sagt er.

Hinter dem Fachbegriff verbirgt sich der Ankauf später fällig werdender Forderungen, insbesondere in Außenhandelsgeschäften. Das heißt: Ein Mittelständler erhält einen Auftrag aus dem Ausland und erlangt damit den Anspruch, bei Lieferung für die Ware bezahlt zu werden.

Der Käufer möchte aber in mehreren Raten bezahlen. Diese Forderung verkauft das Unternehmen an TraFinScout, und erhält so sofort den vollen Kaufpreis.

„Wir sind wie ein Landarzt und kommen überall vorbei“

Diese Finanzierung soll laut Creutzberg über institutionelle Investoren laufen. „Banken bieten so etwas meist erst ab Auftragsvolumen von einigen Millionen Euro, bei uns wird es das schon ab 250.000 Euro geben“, so der Gründer.

Da Forfaitierung ein recht komplexes Finanzierungsprodukt ist, will er insbesondere unerfahrene Unternehmer auch persönlich beraten. „Da sind wir wie ein Landarzt und kommen überall vorbei“, scherzt der Gründer.

Ohnehin wolle er ein Unternehmen erst persönlich kennenlernen, bevor eine Finanzierung zustande komme. „Bei einer langfristigen Geschäftsbeziehung macht sich der Aufwand bezahlt“, sagt er.

In diesem Frühjahr soll das Angebot unter dem Namen „SmartForfait“ starten. Schon heute ist der zweite Geschäftszweig verfügbar: Ein digitaler Marktplatz für Exportfinanzierungen.

Darüber vermittelt das Fintech Finanzierungsangebote von Banken und erhält dafür eine Provision. „Wir haben bereits Finanzierungen im niedrigen zweistelligen Millionenbereich vermittelt. Zu unseren Kunden gehören auch Unternehmen aus dem MDax und SDax“, sagt Creutzburg.

Noch hat die Firma neben den Gründern nur einen Mitarbeiter. Das soll sich ändern, sobald eine erste Finanzierungsrunde abgeschlossen ist. Er ziele auf einen „hohen sechststelligen Betrag“, sagt

der Geschäftsführer. „Ein Investor, der in dem Markt gut vernetzt ist, ist uns dabei lieber als eine hohe Bewertung.“ Bisher hätten die Gründer das Unternehmen selbst finanziert.

Achte Beteiligung für Fincite

Für das Fintech Fincite ist TraFinScout bereits das achte sogenannte Venture – also eine unternehmerische Beteiligung. Fincite-Gründer Ralf Heim hat die „Mischung aus erfahrenen Unternehmern, wachsender Nachfrage an alternativen Finanzierungen und einem noch ungehobenen technologischen Potenzial“ überzeugt, sagt er. „Das bietet eine tolle Ausgangslage.“

Auch mit seiner Beteiligung an dem Unternehmen Firstwire setzt Heim bereits auf das Finanzierungsgeschäft. Über diesen Marktplatz können etwa Schuldscheindarlehen gehandelt werden. Das Fintech Captiq, an dem Fincite ebenfalls beteiligt ist, plant das Angebot von Finanzierungen für Mitglieder von Kammerberufen.

Mehr: Fintech-Ausblick: Diese Herausforderungen müssen Finanz-Start-up 2020 bestehen.