

Direct Lending als Chance für kleine Unternehmen und Banken

Von Dominik Steinkühler



Aufwendige Prozesse und veraltete IT-Systeme sind die Gründe dafür, dass die Bearbeitungskosten für die Vergabe kleinerer Firmenkredite für Banken unverhältnismäßig hoch sind, so Dominik Steinkühler. Kleine Unternehmen klagen deshalb weitaus häufiger als große über Finanzierungsschwierigkeiten – und das befördert den Trend zur Disintermediation. Das Marktpotenzial für Kreditmarktplätze ist deshalb hoch. Dass die nicht unbedingt nur als Wettbewerber von Banken auftreten müssen, zeigt die Kooperation von Lendico und der Schweizer Postfinance mit einem neuen Joint-Venture. Red.

Die Finanzierungssituation für Firmen in Deutschland ist derzeit sehr gut. Die Zinsen sind auf Tiefstständen und die Banken lockern auf der Suche nach Neugeschäft ihre Kreditrichtlinien. Diese Beschreibung trifft zumindest auf große Unternehmen zu, da das Firmenkundengeschäft für Banken eine der wenigen verbleibenden „Oasen der Profitabilität“ ist, wie die „Börsen-Zeitung“ jüngst titelte.

Für kleine Unternehmen sieht das Finanzierungsklima nicht ganz so rosig aus: Sie klagen laut KfW Mittelstandspanel 2015 in Deutschland gut sechsmal so häufig wie größere Firmen über gestiegene

Schwierigkeiten beim Kreditzugang. In anderen europäischen Ländern stellt sich die Finanzierungssituation von kleinen und mittelgroßen Unternehmen (KMUs) teils noch erheblich schwieriger dar.¹⁾

Schwieriges Finanzierungsklima für kleine Unternehmen

Langfristiges Wachstum und Wohlstand sind ohne die Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittelgroßer Firmen nicht denkbar. Auf sie entfallen zwei Drittel aller Arbeitsplätze und mehr als 50 Prozent der gesamten gewerblichen Wertschöpfung in Europa. Der erschwerte Kreditzugang für diese Firmen hindert jedoch den „Wachstumsmotor Mittelstand“ der Wirtschaft in Europa an seiner vollen Leistungsentfaltung.

Die Banken haben in den vergangenen Jahren ihre Bilanzsummen deutlich reduziert. Die daraus resultierenden Einschränkungen bei der Kreditversorgung konnten große Unternehmen weitgehend durch marktbasierende Finanzierungsformen wie Unternehmensanleihen außerhalb des

Bankensektors kompensieren. Kleinen und mittelgroßen Unternehmen stehen solche Finanzierungsformen meist nicht offen. Sie sind daher in erheblichem Maße von der Kreditvergabe durch Banken abhängig. So konnten KMUs auch nicht im gleichen Maße wie große Unternehmen von sinkenden Zinsen profitieren. Im Gegenteil, nach der Finanzkrise hat sich der Zins-Spread zwischen Krediten unter 250 000 Euro und Krediten über einer Millionen Euro erheblich ausgeweitet.²⁾

Ineffiziente Prozesse und IT-Systeme

Die Gründe dafür liegen, zumindest zum Teil, auch in ineffizienten Prozessen, veralteten IT-Systemen und hohen Overhead-Kosten der Banken.

■ So setzt ein großes Institut im Kreditgeschäft zwischen 20 und 50 IT-Systeme mit einem durchschnittlichen Alter von 20 Jahren ein.

■ Eine Studie der Harvard Business School kam gar zu dem Ergebnis, dass ein Kredit über 50 000 Dollar bei einer Bank so hohe Bearbeitungskosten verursacht wie ein Kredit über eine Millionen Dollar, allerdings bei niedrigerem Profit. Viele Banken würden daher kleine Firmenkredite bis 250 000 Dollar systematisch reduzieren.³⁾

In den USA sind Banken nur noch für rund 20 Prozent der Fremdkapitalfinanzierung

Zum Autor

Dr. Dominik Steinkühler, Co-Founder und Geschäftsführer, Lendico Deutschland GmbH, Berlin

von Unternehmen verantwortlich, 80 Prozent werden über den Kapitalmarkt abgewickelt. In Europa ist das Verhältnis umgekehrt, jedoch nimmt auch hier die Disintermediation hin zu marktbasierter Finanzierung zu.⁴⁾

Neuer Trend Kreditfonds

Ein Trend der jüngeren Vergangenheit ist dabei die zunehmende Aktivität von Kreditfonds beziehungsweise Direct-Lending-Fonds. Getrieben durch die Suche nach renditeträchtigen Anlagemöglichkeiten haben solche Kreditfonds in Europa zwischen 2013 und 2015 über 30 Milliarden Euro eingesammelt. Der Schwerpunkt der Aktivität dieser Investmentvehikel liegt bisher auf der Finanzierung von Übernahmen, aber ein zunehmender Teil fließt auch in direkte Unternehmensfinanzierungen und bietet so größeren Unternehmen eine Finanzierungsalternative zum klassischen Bankkredit.

Lendico stößt mit seinem Online-Kreditmarktplatz für Unternehmensdarlehen in eine ähnliche Lücke. Die Plattform bringt Unternehmen, die ein Darlehen aufnehmen wollen, mit institutionellen und privaten Anlegern, die Kapital zur Verfügung stellen wollen, direkt zusammen. Häufig wird dieses Modell auch als Peer-to-Peer Finanzierung bezeichnet. Im Gegensatz zum konventionellen Modell der Kreditvergabe über Banken nimmt Lendico die mit den Darlehen verbundenen Risiken nicht auf die eigene Bilanz, sondern verteilt sie ohne Fristentransformation auf eine breite Anlegerbasis. Das vermeidet nicht nur Klumpenrisiken, sondern auch hohe Kosten.

Das Produktangebot ist im Gegensatz zu einem klassischen Kreditinstitut sehr fokussiert, was eine hohe Servicequalität für die Kunden ermöglicht. Effiziente und großteils automatisierte Prozesse ermöglichen schnelle Darlehensentscheidungen, bei Unternehmenskrediten zum Beispiel in der Regel bereits 48 Stunden nach Eingang der Unterlagen.

Die Analysten von Liberum Capital schätzen vor diesem Hintergrund, dass Kreditmarktplätze bis 2024 einen Anteil von 25 bis 50 Prozent am weltweiten Darlehensgeschäft mit Privatleuten, Freiberuflern sowie kleinen und mittelgroßen Unternehmen haben könnten.⁵⁾ Ein Blick in die USA zeigt schon heute, wohin die Reise auch in Europa gehen kann. Online-Kreditmarktplätze haben sich dort bereits als feste Finanzierungsalternative etabliert. Das seit Dezember 2014 börsennotierte Unternehmen Lending Club hat seit seiner Gründung im Jahr 2006 ein Kreditvolumen von über 20 Milliarden Dollar vermittelt.

Chance für das Wachstum von Wirtschaft und Beschäftigung

Dass sich aus der Aktivität von Online-Kreditmarktplätzen auch eine große Chance für das Wachstum von Wirtschaft und Beschäftigung ergibt, zeigt unlängst eine Studie des Centre for Economics and Business Research. Demnach haben 61 Prozent der Unternehmen in Großbritannien, die ein Darlehen über einen Online-Kreditmarktplatz aufnehmen, anschließend ihren Umsatz steigern können. Bei 47 Prozent legte auch der Gewinn zu.

Unter dem Strich, so die Studie weiter, wurden durch die Kredite seit 2010 rund 2,7 Milliarden Pfund zusätzliche Bruttowertschöpfung generiert sowie 40 000 Jobs geschaffen. Etwa 17 400 davon direkt bei den Darlehensnehmern, weitere rund 21 100 indirekt bei Zulieferern und durch die gestiegene Kaufkraft der Beschäftigten.⁶⁾

Erfolgreiche Beispiele der Zusammenarbeit

Online-Kreditmarktplätze und traditionelle Banken sollten sich auch aufgrund solcher gesamtwirtschaftlicher Vorteile nicht alleine als Wettbewerber begreifen. Dass es auch anders geht, zeigen erfolgreiche Kooperationen von Banken mit Lending Club oder OnDeck in den USA.

Ein weiteres gutes Beispiel ist das Joint Venture, das Lendico jüngst zusammen mit Postfinance, einer der fünf größten Banken der Schweiz, gegründet hat. Über dieses Gemeinschaftsunternehmen sollen ab dem vierten Quartal 2016 Kredite an KMUs in der Eidgenossenschaft vermittelt werden.

Kooperation mit Postfinance

In der Lendico Schweiz AG führen die Partner ihre komplementären Stärken zusammen. Auf der Seite von Postfinance ist das eine einzigartige Kundenansprache. Sie basiert auf rund drei Millionen geführter Konten und den Erfahrungen und dem Vertrauen, das sich die Bank in ihrer 110-jährigen Geschichte erarbeitet hat.

Lendico bringt seine frei von Altlasten entwickelte Finanztechnologie entlang des gesamten Kreditvergabe- und Rückzahlungsprozesses ein. Der vielleicht sichtbarste Ausdruck der Zusammenarbeit wird im Co-Branding des Online-Kreditmarktplatzes bestehen.

Doch nicht nur der starke Partner, sondern auch die schweizerische Unternehmenslandschaft stimmt zuversichtlich für das Gemeinschaftsunternehmen. Sie ähnelt jener in Deutschland und den Niederlanden, wo bereits erfolgreich Firmendarlehen vermittelt werden. Laut der KMU-Studie 2016 des schweizerischen Bundesamts für Statistik handelt es sich bei 99 Prozent der Unternehmen in der Eidgenossenschaft um kleine oder mittelgroße Firmen.

Darüber hinaus stehen zu diesen Unternehmen in der Schweiz Daten in sehr guter Qualität zur Verfügung, was die Einschätzung der Bonität erleichtert. Diese Risikobeurteilung nach einem von Lendico entwickelten Verfahren ist gleich zweifach maßgeblich:

■ Zum Ersten bestimmt sie den Zins, den ein Darlehensnehmer zu zahlen hat.

■ Zum Zweiten erlaubt sie es privaten und institutionellen Investoren, sich Kreditportfolios zusammenzustellen, die exakt der jeweiligen Risikopräferenz entsprechen.

In Zusammenarbeit mit dem Joint-Venture-Partner Postfinance bietet das die besten Voraussetzungen, um nicht nur Online-Kreditmarktplätze in der Schweiz aus dem Nischenstatus in den Massenmarkt zu heben, sondern auch Lendico Schweiz zum lokalen Marktführer zu machen.

Internationales Netzwerk als Erfolgsfaktor

Während mit Postfinance der bestmögliche Partner zur Ansprache von Kreditnehmern gefunden ist, besteht eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiche Online-Kreditmarktplätze auch im Balanceakt, das Investitionsangebot mit der Kreditnachfrage in Ausgleich zu bringen. Hierzu ist ein internationales Netzwerk, wie Lendico es bietet, ein wichtiger Erfolgsfaktor. Denn ist beispielsweise in Land „A“ das Angebot höher als die Nachfrage und in Land „B“ die Nachfrage höher als das Angebot, lässt sich so ein Ausgleich schaffen.

Neben der Diversifizierung von Kreditprodukten hat Lendico sein Geschäft daher auch konsequent internationalisiert und bietet so gerade institutionellen Anlegern die Möglichkeit, über unterschiedliche Volkswirtschaften hinweg in Private Debt zu investieren. Die Anleger profitieren dabei von länderübergreifend standardisierten Prozessen und Risikoklassifizierungen auf der Lendico-Plattform. Noch dazu lassen sich so größere Volumina platzieren, als es etwa bei einem isoliert in der Schweiz aktiven Anbieter möglich wäre.

Fußnoten:

- 1) ECB, Survey on the access to finance of enterprises, 2015
- 2) Deutsche Bank, SME financing in the euro area, 2014
- 3) HBS, The state of small business lending, 2014
- 4) Deutsche Bank, Tight bank lending, lush bond markets, 2014
- 5) Liberum, P2P Lending: Opportunity & how to invest, 2014
- 6) Centre for Economics and Business Research, Small business loans through Funding Circle boost UK economy by £2.7 billion, 2016