Teure Darlehen im Internet

Crowdlending-Plattformen bringen kreditsuchende Unternehmen und private Investoren zusammen. Dies funktioniert schnell und umkompliziert, die Zinsen der Anbieter sind aber vergleichsweise hoch. Banken sehen die neuen Wettbewerber noch mit Gelassenheit

VON FELICITAS WILKE

Die Idee ist simpel: Auf der einen Seite stehen Unternehmen, die möglichst rasch 50 000 Euro für eine neue Maschine oder die Entwicklung einer Software brauchen. Und dann sind da die niedrigzinsmüden, privaten Anleger, die sich bessere Renditen erhoffen. Auf einem Online-Marktplatz kommen sie zusammen und sollen beide gewinnen. In den vergangenen Jahren sind immer mehr Portale entstanden, die das sogenannte Crowdlending anbieten.

Laut Zahlen des Branchenverbands German Crowdfunding Network kam auf den Plattformen im ersten Quartal 2015 eine Kreditsumme von insgesamt gut 80 Millionen Euro zusammen. Das ist mehr als sechsmal so viel wie im Vorjahreszeitraum. Viele der Anbieter wie Auxmoney, Smava oder Lendico richten sich auch oder ausschließlich an Privatpersonen als Kreditnehmer. Für andere wie Zencap, Bettervest, Finmar oder Kapilendo besteht die

„Die meisten Unternehmen kommen zu uns, weil wir einfach und unkompliziert sind."

Zielgruppe aus kleinen und mittelständischen Unternehmen. Das Prinzip ist bei den meisten Plattformen ähnlich. Sie werben damit, innerhalb weniger Tage die Kreditwürdigkeit des Antragstellers zu prüfen und damit schneller zu sein als die Banken, wo sich der Prozess wochenlang hinziehen kann. Bestehen die Firmenkennzahlen die Risikoprüfung des Online-Anbieters, wird das Projekt nach kurzer Zeit freigeschaltet.

Bei Zencap etwa müssen Firmen einen Umsatz von mindestens 100 000 Euro vorweisen und zwei Jahre am Markt sein, um überhaupt die Chance auf einen Kredit zu haben. „Unser durchschnittlicher Kreditnehmer macht in Deutschland einen Umsatz von rund 1,25 Millionen Euro und ist um die zehn Jahre alt", sagt Christian Grobe, Gründer und Geschäftsführer von Zencap. Grobe glaubt nicht, dass es bei Plattformen leichter ist, einen Kredit zu erhalten als bei der Bank. „Die meisten Unternehmen kommen zu uns, weil wir einfach und unkompliziert sind", sagt er.

Sind die Kreditprojekte erst einmal online, können potenzielle Investoren die Vorhaben vergleichen und entscheiden, wer ihr Geld erhalten soll. Das kann schnell gehen, sich aber auch hinziehen. Denn es sind nicht ein oder zwei Anleger, die in ein Projekt investieren, sondern ein ganzer Schwarm: die Crowd. Sobald das Projekt fertig finanziert ist, erhält der Kreditnehmer die Summe und zahlt sie über eine vorher vereinbarte Laufzeit wieder zurück. Der Zinssatz hängt von der Kreditwürdigkeit der Betriebe und der Laufzeit ab.

Je riskanter das Projekt und je länger die Laufzeit, desto höher sind die Zinsen für den Kreditnehmer. Bei Zencap liegen sie zwischen 3,99 und 15,64 Prozent – eine weite Spanne. Hinzu kommt die ebenfalls laufzeitabhängige Gebühr für die Plattform, bei Kapilendo beträgt sie bei einer Dauer von einem Jahr 2,5 Prozent der Kreditsumme. Im Extremfall wird es für die Betriebe deutlich teurer als bei Banken. So können sich Firmen etwa bei der KfW-Bank derzeit Geld ab einem effektiven Jahreszins von einem Prozent leihen. Für Jano Koslowski, Finanzexperte beim Prüfungs- und Beratungsunternehmen Deloitte, sind die höheren Preise ein Nachteil gegenüber klassischen Bankenkrediten. Auch seien die Plattformen wenig flexibel, Ratenpausen oder eine Teilauszahlung sind nicht immer möglich. „Außerdem fehlt ein persönlicher Ansprechpartner am Ort, wie ihn die Bank bieten kann", sagt Koslowski. Positiv bewertet der Experte die Schnelligkeit der Kreditplattformen und die Tatsache, dass dort kleine Kreditsummen finanziert werden können. Ein Bereich, in dem sich Banken wegen hoher Fixkosten oft schwertun.

„Wir bringen das Kreditgeschäft raus aus der Anonymität der Bank", sagt der Start-up-Gründer

„Wir bringen das Kreditgeschäft raus aus der Anonymität der Bank", findet Christopher Grätz, Gründer und Chef des jungen Start-ups Kapilendo. Zum Paket der Plattform gehört neben der Kreditvermittlung auch ein Unternehmensfilm, in dem Firmen auf sich und ihr Produkt aufmerksam machen können. Neben dem Darlehen könne der Mittelständler so auch gleich testen, ob sein Produkt auf dem Markt ankommt. Experte Koslowski bezweifelt trotzdem, dass die Plattformen im Mittelstandsgeschäft eine Konkurrenz für die Banken sein können. Eine Studie von Deloitte und der Universität Bamberg ergab, dass 80 Prozent der befragten Mittelständler die Qualität ihrer Zusammenarbeit mit der Hausbank als gut oder sehr gut bezeichnen. Nur 23 Prozent haben überhaupt schon von Crowdlending gehört. Walter Binder kann das bestätigen. Er befasst sich im Beraternetzwerk für den Mittelstand mit alternativer Finanzierung und sagt: „Crowdlending ist beim Mittelstand noch nicht angekommen." Die Steigerungsraten der Plattformen seien im Verhältnis zum Marktvolumen gering. In Finanzangelegenheiten verhielten sich mittelständische Betriebe eher konservativ.

Genug Gründe für die Banken, gelassen zu bleiben? Bislang schon, findet Ulrich Coenen, der bei der Mittelstandsbank der Commerzbank für digitale Themen zuständig ist. Die Größenordnung, in der heute über Zencap und Co. Kredite an Mittelständler vermittelt werden, tue der Bank noch nicht weh. „Wir haben aber eine gesunde Paranoia, was die Zukunft angeht", stellt Coenen klar. Im vergangenen Jahr gründete die Bank einen Fintech-Inkubator, um Beteiligungen, Kooperationen und eigene Gründungen voranzutreiben. Auch den Crowdlending-Markt beobachtet die Bank Coenen zufolge genau.

Die Kreditplattformen sehen sich nicht als reine Konkurrenz, sondern „komplementär zu den Banken", sagt Gründer Grätz. Selbst wenn Mittelständler mit ihrer Bank zufrieden sind, heiße das nicht, dass sie sich nicht nach einer zweiten Finanzierungsquelle umschauen, ergänzt Grobe. Kapilendo verhandelt derzeit mit Banken über Kooperationen, Zencap arbeitet bereits mit der Sparda-Bank in Berlin zusammen. Die Bank hat kein Firmenkundengeschäft und konkurriert daher nicht mit dem Portal um Kreditnehmer. Bei den Sparda-Kunden wirbt Zencap darum, als Investoren bei der Plattform einzusteigen.

„Ich glaube an die Zukunft von Crowdlending-Plattformen, aber im Mittelstandsgeschäft werden sie eine Nische bleiben", vermutet Finanzexperte Koslowski. Er geht davon aus, dass sich die Banken „dem Innovationsdruck und dem Wunsch nach stärkerer Kundenbindung beugen" und eigene Plattformen auf den Markt bringen werden. Es sieht so aus, als würden sich innovative Fintechs und traditionelle Banken einander annähern.

DIZdigital: Alle Rechte vorbehalten – Süddeutsche Zeitung GmbH, München
Jegliche Veröffentlichung und nicht-private Nutzung exklusiv über www.sz-content.de