

„One-Stop-Shop“ für Finanzierung

INTERVIEW Dr. Nico Peters, Co-Gründer und Geschäftsführer der Compeon GmbH, über die Geschäftsidee des gleichnamigen Finanzportals und deren Vorteile für KMU-Unternehmen der Transport- und Speditionsbranche

Transport: Herr Dr. Peters, worin besteht die Geschäftsidee von Compeon?

Dr. Nico Peters: Wir bieten mittelständischen Unternehmen einen „One-Stop-Shop“ für Finanzierung: Eine Plattform, die nach dem Ausschreibungsprinzip funktioniert. Das Unternehmen stellt seinen Finanzierungsbedarf ein und Banken und andere Finanzierungsanbieter aus unserem Netzwerk unterbreiten bei Interesse ihre Angebote. Erfahrene Compeon-Berater unterstützen das Unternehmen dabei, die Angebote zu vergleichen und die beste Finanzierung auszuwählen.

Wodurch unterscheiden Sie sich von einem klassischen Finanzberater?

Wir sind echte Lösungsanbieter, keine Produktverkäufer. An unsere Plattform sind mehr als 220 Finanzierungsanbieter angeschlossen. Wir können unsere Unternehmenskunden daher wirklich unabhängig von einzelnen Kreditinstituten oder Produkten beraten – das ist einzigartig! Und wir greifen natürlich auf ein riesiges Angebot zurück. So finden die Unternehmen Top-Konditionen.

Warum sollte ein KMU-Transportunternehmen gerade zu Compeon kommen?

Wir schaffen Transparenz, finden die passende Bank oder Leasinggesellschaft und die besten Konditionen. Dabei beraten wir jederzeit unabhängig. Als FinTech sind wir effizient und schnell. Und was viele Kunden sehr schätzen: Wir begleiten das Unternehmen als neutraler Partner von der ersten Anfrage bis zum Abschluss.

„Wir begleiten das Unternehmen als neutraler Partner von der ersten Anfrage bis zum Abschluss.“

Haben Sie spezielle Angebote zur Finanzierung einer Lkw-Flotte in Ihrem Vermittlungsportfolio?

In diesem Bereich interessieren sich Unternehmen ja häufig für Leasing oder Mietkauf. Da arbeiten wir mit den führenden Leasinggesellschaften in Deutschland zusammen und

können ein entsprechend breites Angebot vorhalten. Wir können für das Transportunternehmen aber auch unverbindlich prüfen, ob eine andere Art der Finanzierung interessant wäre. Wir haben immer wieder Kunden, bei denen sich nach sorgfältiger Prüfung der Unterlagen und im Gespräch zeigt, dass die beste Finanzierungsform für sie nicht die ist, die sie ursprünglich geplant hatten.

Welche Arten von klassischen Finanzierungen vermitteln Sie?

Wir vermitteln alle klassischen Finanzierungen: Leasing, Mietkauf, Investitionskredit, Kontokorrentkredit, Betriebsmittelkredit und gewerbliche Immobilienfinanzierung.

Welche alternativen Finanzierungsformen haben Sie im Portfolio?

Im Bereich der alternativen Finanzierungen bieten wir unseren Kunden Wareneinkaufsfinanzierung, Factoring, Mezzanine-Kapital und Private Debt an. Diese setzen wir häufig auch ergänzend ein. In diesen Fällen entwickeln unsere Berater gemeinsam mit dem Kunden eine Finanzierung aus unterschiedlichen Bausteinen.

„Wir bieten mittelständischen Unternehmen einen ‚One-Stop-Shop‘ für Finanzierung: Eine Plattform, die nach dem Ausschreibungsprinzip funktioniert.“

Dr. Nico Peters, Co-Gründer und Geschäftsführer von Compeon



Welche Vorteile bietet Compeon für KMU-Unternehmen der Transport- und Speditionsbranche?

Durch die Größe unseres Netzwerks sind wir in der Lage dem Unternehmen mit einer einzelnen Anfrage Zugang zu den führenden Leasinggesellschaften und Banken in Deutschland zu bieten. Dadurch steigt die Erfolgswahrscheinlichkeit einer Anfrage und die Dauer bis zur Zusage sinkt rapide. Durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Leasinggesellschaften und Banken erreichen wir zudem in über 90 Prozent der Fälle auch noch deutlich bessere Konditionen für das Unternehmen.

Die Zusammenarbeit mit alternativen Finanzierungspartnern erweitert dabei zusätzlich unsere Möglichkeiten für den Kunden. Compeon versteht sich als echter Problemlöser und kann durch die Breite der Finanzierungspartner und

-produkte auch in den Fällen Finanzierungen anbieten, wo klassische Finanzierungspartner keine Chancen sehen.

Mit welchen Arten von Finanzierern arbeiten Sie zusammen?

Wir arbeiten mit klassischen Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken sowie mit

„Wir erreichen in über 90 Prozent der Fälle deutlich bessere Konditionen für das Unternehmen.“

allen bekannten Großbanken und Leasinggesellschaften zusammen. Dazu kommen Factoring-Anbieter und eine ganze Reihe Anbieter für alternative

Finanzierungen. Wichtige Partner sind auch die großen Förderbanken: Bei Kreditanfragen prüfen wir für unsere Unternehmenskunden automatisch, ob ihr Finanzierungsvorhaben durch die KfW oder die NRW-Bank unterstützt werden kann.

Welche Kosten entstehen den Nutzern Ihrer Dienstleistung?

Für Unternehmenskunden ist unser Service grundsätzlich kostenfrei. Ausgenommen davon ist lediglich die aufwendige Strukturierung von Finanzierungen bei komplexeren Anfragen. Unseren Service finanzieren wir über Beiträge der angeschlossenen Finanzierungspartner, denen wir mit unserem Portal einen Zugang zu bislang unerreichten Kundengruppen bieten.

Das Interview führte
Transport-Chefredakteur
Torsten Buchholz.