



# Unternehmensfinanzierung im digitalen Zeitalter

Mit COMPEON hat sich ein produkt- und  
anbieterunabhängiger Full-Service-Dienstleister etabliert

**D**er Leiter des Firmenkundencenters des Berliner Geldinstituts, eines der Platzhirsche in der Hauptstadt, war für ein Gespräch über eine Geschäftsverbindung gekommen. Es ging um die zukünftige Finanzierung von Geschäftsimmobilien, die ein mittelständischer Unternehmer aus Westdeutschland in Berlin entwickeln wollte. Er konnte bereits mehrere erfolgreiche Projekte in der Hauptstadt vorweisen, zuhause hatte er außerdem ein solides Geschäft. Dazu kam eine professionelle Dokumentation, die er vorlegen konnte, die alle Anforderungen für eine Kreditentscheidung erfüllte. Ein hoher Eigenmittellanteil war auch vorhanden. Es ging mehrere Wochen hin und her, die Kommunikation wurde zäher, die Zeit verstrich, schließlich kam eine Ablehnung des Geldinstituts. Eine Woche später wurde der Kreditvertrag mit einem Finanzinstitut aus der Heimat des Unternehmers unterzeichnet.

„Unternehmen brauchen für ihre Finanzierung nicht nur Produkte, sondern echte Lösungen.“

Dr. Nico Peters

### Abhängigkeiten reduzieren, neue Möglichkeiten schaffen

Warum hatte unser westdeutscher Geschäftsmann überhaupt einen weiteren Finanzier zusätzlich zu seiner Hausbank haben wollen? Weil er diversifizieren und die Kredite projektbezogen auch auf andere Geldhäuser verteilen wollte, die vor Ort, in dem Fall in Berlin, eigentlich eine größere Marktnähe haben müssten. Dass ein Berliner Institut eine Berliner Immobilie nicht finanziert, ob ein möglicher Kunde aus Berlin kommt oder nicht, ist sein gutes Recht. Dass die Immobilie inzwischen in ihrem Wert nach oben durch die Decke geschossen ist, hätte man vor zwei Jahren als Platzhirsch schon erkennen können, aber man wollte wohl einfach nicht. So wie in diesem Fall wird es vielen Mittelständlern gehen, die auf ihre Hausbank bauen, auch eine gute Verbindung zu ihr haben, aber die Abhängigkeiten reduzieren oder für neue Projekte zusätzliche Finanzpartner haben wollen. Gerade wenn sie sich auch in anderen Regionen engagieren oder neue Projekte beginnen. Wobei es nicht nur um Immobilien, sondern um alle Arten von Geschäftsfinanzierungen geht. Was aber tun? Von Bank zu Bank marschieren und um die Finanzierung vorstellig werden? Ein mühsames Unterfangen. Noch dazu mit der Gefahr, dass die Hausbank davon erfährt und die Beziehung getrübt wird.



### Neue digitale Geschäftsmodelle setzen klassische Banken unter Druck

Doch die Zeiten der Universalbanken scheinen sowieso vorbei zu sein und klassische Strukturen werden der Herausforderung ausgesetzt, sich gegen die vielen FinTechs zu behaupten, die mit ihren digitalen Geschäftsmodellen auf den Markt drängen. Da bieten sich neue Wege an, auch für den Mittelstand. Noch müssen diese digitalen Plattformen, die gerade der Start-up-Phase entwachsen sind oder sich noch darin befinden, den Beweis ihrer Dauerhaftigkeit erbringen. Denn ein gestandenes mittelständisches Unternehmen, klein oder groß, wird sich nicht auf neue Wege der Finanzierung einlassen, wenn vielleicht morgen der Anbieter gar nicht mehr existiert.

Schon gut am Markt platziert und solide von renommierten Kapitalgebern für den Aufbau finanziell ausgestattet, hat sich die 2012 gegründete COMPEON aus Düsseldorf nach vorne gearbeitet und bezeichnet sich als „das führende Finanzportal für den Mittelstand“ und Full-Service-Dienstleister. COMPEON arbeitet mit mehr als 220 Banken, Sparkassen und anderen Finanzierungspartnern zusammen und vermittelt neben Krediten, Darlehen und Leasing auch Factoring und alternative Finanzierungen wie Mezzanine-Kapital, Einkaufs- und Projektfinanzierungen oder Private Debt. „Gestartet sind wir bei COMPEON als Vermittlungsportal für klassische Bankkredite. Heute haben Unternehmen über uns erstmals die Möglichkeit, sich völlig unabhängig und kostenfrei bei ihrer Finanzierung beraten zu lassen und die für sie optimale Finanzierung zu finden – ganz unabhängig vom Finanzierungsprodukt“, so Dr. Nico Peters, Gründer und Geschäftsführer von COMPEON.

▲ Die Gründer und Geschäftsführer von Compeon: Dr. Frank Wüller, Kai Böringschulte, Dr. Nico Peters (v.l.n.r.)

### Einfach den Finanzierungswunsch auf der Plattform ausschreiben

Als Unternehmer, Berater oder Freiberufler kann man den Finanzierungsbedarf auf dem Portal ausschreiben. Bevor das an Finanzinstitute weitergegeben wird, setzt sich zuerst ein Berater mit dem Finanzierungsinteressenten in Verbindung, damit Wünsche und Erfordernisse präzisiert und die notwendigen Unterlagen aufbereitet werden können. Die angeschlossenen Banken sehen die Anfrage und geben bei Interesse ein Angebot ab. Sie nutzen das Portal, weil sie damit einen Zugang zu bislang unerreichten Kundengruppen erhalten. COMPEON gibt aber die Anfrage nicht an alle Institute weiter, sondern sucht diejenigen aus, zu denen diese am besten passt und die größten Chancen auf Erfolg und gute Konditionen hat. Denn ein beispielsweise auf Immobilienfinanzierung spezialisiertes Institut um Factoring bei Handelsgeschäften anzufragen, bringt nichts.

Nicht jede Anfrage hat einen Sinn und eine Chance, denn Seriosität und Kreditwürdigkeit müssen beim Interessenten schon vorhanden sein. Aber zwischen etwa 25.000 und 50 Millionen EUR ist alles möglich. Die durchschnittliche Finanzierung liegt bei 700.000 EUR. Die Vermittlung kostet den Finanzierungsinteressenten nichts.

„Bankgeschäfte für Firmen werden immer komplexer. Es ist Zeit für Vereinfachung!“

Dr. Frank Wüller

### Die Übersicht und Erfahrung ist vorhanden, wer was finanziert

Auch bei der Auswahl des besten Angebots steht ein COMPEON-Berater zur Seite, der den Interessenten anbieterunabhängig und produktübergreifend berät und in der Kommunikation mit dem Finanzinstitut unterstützt. Je nach Finanzierungsform können bis zu 50% der Anfragen über das Finanzpartner-Netzwerk vermittelt werden. Da die Finanzierungspartner unterschiedliche Vergabekriterien haben, haben Unternehmen über COMPEON eine gute Finanzierungschance. Denn wie schon angesprochen, hat COMPEON die Übersicht und auch schon die Erfahrung, wer was am wahrscheinlichsten finanziert. Es gibt auch bereits erste Banken, die Kreditanfragen ihrer Kunden bei dem Finanzierungsvermittler einreichen, wenn sie diese nicht selber finanzieren können. Durch den Wettbewerb auf der Plattform sind die Konditionen der Finanzierungsangebote in 90% der Fälle günstiger als bei der Hausbank. Mit dem Hochtechnologieanbieter Trumpf aus Ditzingen in Baden-Württemberg arbeitet COMPEON bei der Absatzfinanzierung zusammen und ist so auch in mehreren europäischen Ländern wie Italien, Großbritannien, den Niederlanden und Spanien tätig. Die Absatzfinanzierung ist auch für andere Hersteller oder Händler aus dem eigenem IT-System oder über ihre Webseite verfügbar. Deren Kunden können durch eine Schnittstelle in das COMPEON-System beim Kauf des Hersteller-/Händlerprodukts direkt am Point of Sale die passende Finanzierung finden.

### Erfahrene Gründer und starke Beteiligungspartner

Gegründet wurde COMPEON von Kai Böringschulte, Dr. Nico Peters und Dr. Frank Wüller, alle mit langjähriger Erfahrung im Corporate Banking. Die Gründer sind auch die Geschäftsführer. Neben dem Altgesellschafter Dieter von Holtzbrinck

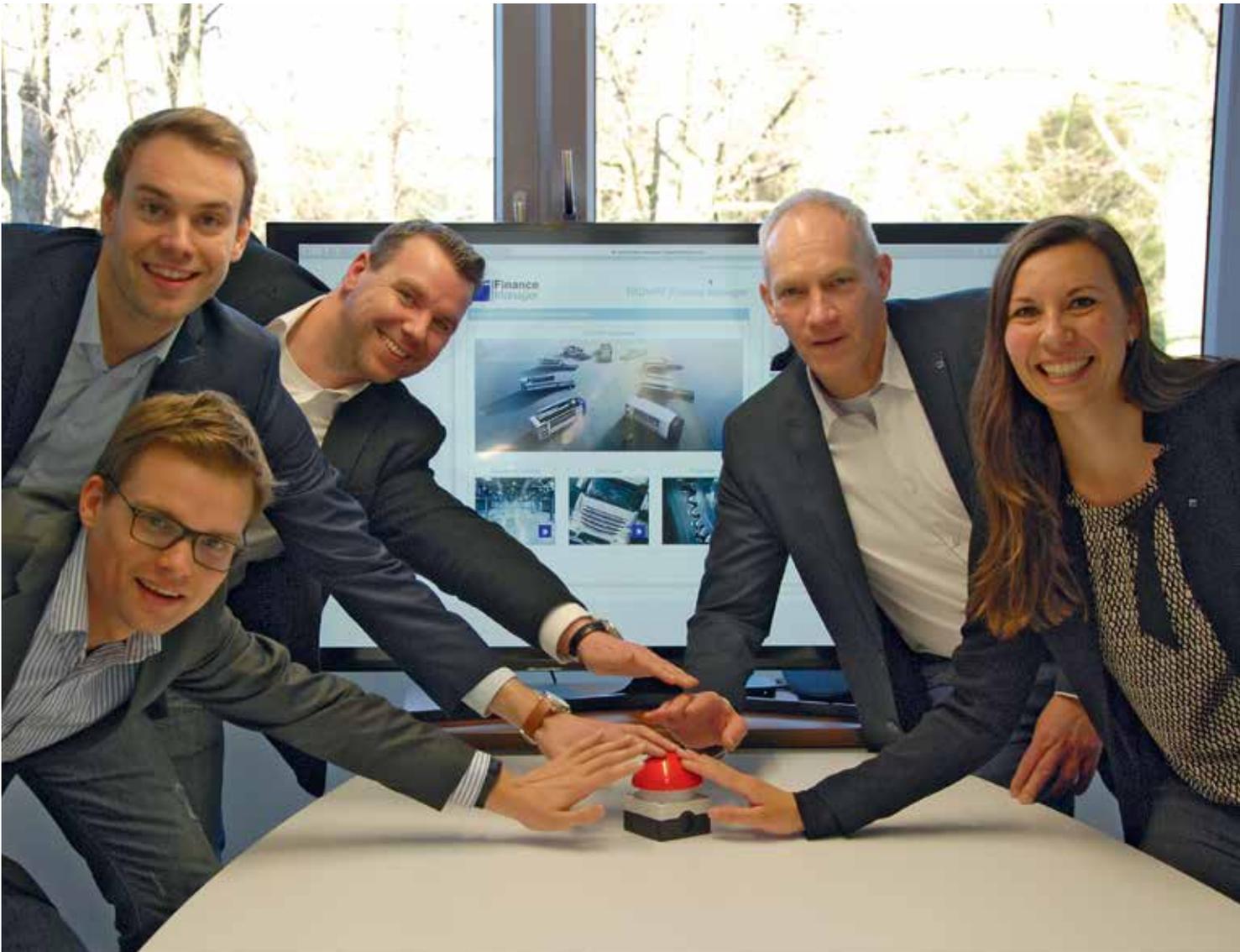


Foto: Trumpf

”

„Nur ein Antrag, nur ein Berater, Transparenz bei der Wahl des Angebots – so einfach muss Finanzierung sein.“

Kai Böringschulte

Ventures investierten vor knapp zwei Jahren die B-to-v Beteiligungsgesellschaft und Tengelmann Ventures in das damalige Emsdettener Unternehmen, das inzwischen seinen Sitz nach Düsseldorf verlegt hat. Die Mittel sind in den Aufbau des Teams, die Erweiterung der IT-Funktionalitäten und Marketingaktivitäten geflossen. Im Jahr 2016

lagen die über die COMPEON-Plattform vermittelten Finanzierungen mehr als 300% über dem Niveau von 2015 und es wurden Finanzierungsanfragen mit einem Gesamtvolumen von 2,5 Mrd. Euro bearbeitet. Mit den Geschäftszahlen hält sich COMPEON als rein privates Unternehmen ansonsten bedeckt. Der Service wird jedenfalls aus Beiträgen der Finanzierungspartner und Vermittlungsprovisionen von Bankseite finanziert. Aktuell hat das Unternehmen etwas über 50 Mitarbeiter, wovon gut die Hälfte, alles erfahrene Finanzierungsexperten, in der Kundenberatung tätig ist. Ein weiterer großer Teil der Mitarbeiter ist für IT-Entwicklung zuständig, bei einem FinTech wie COMPEON, das an einer ständigen Weiterentwicklung arbeitet, nicht ungewöhnlich. Eine systematische Erweiterung der Plattform in andere europäische Märkte ist in Planung.

*nk/kfk*

▲ Das Team von COMPEON und TRUMPF beim Go-Live des Finance Managers.