



Die Bank, Heft 04/2020, S. 36-41 / Management

Experte für digitale Mittelstandsfinanzierung

SERIE FINTECHS: CREDITSHELFAls eines der wenigen deutschen FinTechs ist die creditshelf AG an die Börse gegangen. "die bank" sprach mit Dr. Tim Thabe, Gründungspartner und Vorstandsvorsitzender des Frankfurter Unternehmens, über seine Pionierarbeit als digitaler Mittelstandsfinanzierer, neue Bankenpartner und die Folgen der Coronavirus-Pandemie.

Je nach Route führt der Weg zu credit-shelf direkt durchs Frankfurter Rotlichtviertel. Das Start-up, das standesgemäß im Wohnzimmer eines Gründers begann, sitzt heute genau an der Grenze zwischen zwei Welten: auf der einen Seite die Amüsiermeile, auf der anderen die gläsernen Türme des Geldes. Tür an Tür mit dem Coworking Space Beehive und dem Main Incubator der Commerzbank arbeitet der Spezialist für digitale Mittelstandsfinanzierung hier an seiner innovativen Kredit-Plattform.

Der Standort ist gut gewählt. Das Haus bietet noch ausreichend Platz, um zu wachsen. Und das will creditshelf-Gründer und CEO Dr. Tim Thabe auf jeden Fall. Als der 43-Jährige Mitte Januar im persönlichen Interview mit die bank über sein Geschäftsmodell und seine Pläne sprach, konnte noch niemand ahnen, dass nur acht Wochen später eine Pandemie die Weltwirtschaft auf die schwerste Probe seit dem Zweiten Weltkrieg stellen würde. Während das Frankfurter FinTech am frühen Morgen des 23. März seinen Geschäftsbericht für 2019 online veröffentlicht, sitzen nur Thabe und einige wenige Mitarbeiter im Büro, der Rest ist im Homeoffice. Im Bankenviertel ist es ruhig wie an einem Sonntag.

Das Kreditgeschäft wächst

Im Jahr 2014 gegründet, hat creditshelf seitdem eine digitale Plattform aufgebaut, auf der das Finanztechnologieunternehmen Kredite arrangiert. Kreditnehmer sind kleine und mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz von etwa 2,5 Mio. Euro bis über 100 Mio. â, und einem Alter von mehr als drei Jahren, die starkes Wachstum, einen saisonalen Kapitalbedarf, M&A, Nachfolge, einen Lageraufbau oder zum Beispiel Digitalisierungsprojekte finanzieren wollen.

Kreditgeber sind spezialisierte Fonds, Family Offices, Asset Manager, Stiftungen, Banken und liquiditätsstarke Unternehmen, die neue Anlagemöglichkeiten ab 10.000 â,(Einzelkredit) oder ab 250.000 â,(Kreditpaket) mit einer Rendite zwischen 6 und 15 Prozent jährlich suchen. Damit sich beide Seiten finden, wählt creditshelf geeignete Projekte aus, analysiert die Kreditwürdigkeit potenzieller Kreditnehmer, stellt ein Scoring bereit sowie ein Pricing.

Für diese Dienstleistungen kassieren die Frankfurter Gebühren – von beiden Seiten, wobei die Kreditnehmergebühren zuletzt deutlich stärker zum Umsatz beitragen als die Investorengebühren. Insgesamt verbesserte sich der Umsatz 2019 um rund 92 Prozent auf 4,5 Mio. â, Zuletzt lief das Geschäft immer besser. Angefragt wurden Kredite über 1,34 Mrd. â, und damit 29 Prozent mehr als 2018. "Die digitale Mittelstandsfinanzierung hat ihr Potenzial noch lange nicht ausgeschöpft", ist Thabe überzeugt.

Wie bei anderen FinTechs zahlt sich der Schulterchluss mit etablierten Banken aus. So hatte zum Beispiel der Münchner Robo Advisor Scalable Capital Ende 2019 bekanntgegeben, erstmals bei den Assets under Management die 2-Mrd.-Euro-Marke geknackt zu haben. Satt 50 Prozent davon steuerte die ING bei, mit der das Münchner FinTech seit September 2017 zusammenarbeitet. Thabe sieht sich denn auch nicht als Konkurrent der etablierten Banken, sondern als komplementärer Anbieter. "Ich halte es nicht für sinnvoll, uns gegen die Banken zu positionieren."

Trotz der Erfolge im Kreditgeschäft fällt das Geldverdienen schwer. Im abgelaufenen Jahr hat sich das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) zwar von minus 5,37 Mio. â,auf minus 4,95 Mio. â,verbessert. Jedoch hatte man vor knapp einem Jahr noch einen deutlich geringeren Verlust für 2019 erwartet, damals war die Rede von minus 3,5 bis minus 4,5 Mio. â, Beeinflusst worden sei das Ergebnis vor allem durch den gestiegenen Personalaufwand, weil Mitarbeiter für IT und Vertrieb eingestellt wurden sowie die zweite Managementebene aufgebaut wurde. Auch der Marketingaufwand habe sich deutlich erhöht. Für das laufende Jahr rechnet Thabe mit einer Steigerung des Konzernumsatzes von 4,5 Mio. auf bis zu 8,5 Mio. â, sowie aufgrund weiterer Investitionen in Personal und Softwareentwicklung mit einem weiterhin negativen EBIT in einem Korridor zwischen 4,0 bis 5,5 Mio. â,

Wie sich die Coronavirus-Pandemie auf den deutschen Mittelstand auswirke, sei aktuell nicht verlässlich abschätzbar, schreibt creditshelf in seiner Pressemitteilung zu den 2019er-Geschäftszahlen. Neben Risiken biete die aktuelle Situation aber auch Chancen, beispielsweise hinsichtlich der überfälligen Digitalisierung der Finanzierungslandschaft in Deutschland. "Die Digitalisierung der Mittelstandskredite steht anders als etwa in UK in Deutschland noch ganz am Anfang. Nach der Aufholjagd bei B2C wird auch das B2B-Geschäft ordentlich zulegen", glaubt Thabe. Unternehmer suchten verstärkt nach alternativen Finanzierungsangeboten, auch als Ergänzung zum Kredit der Hausbank.

Davon sind auch Experten überzeugt. Über digitale Anbieter sind laut einer Studie von Barkow Consult und der Berliner Solarisbank im Jahr 2018 neue Kredite in Höhe von rund 1 Mrd. € abgeschlossen worden. Setze sich das Wachstum fort, könnte das Neugeschäft im Jahr 2023 bei 4,2 Mrd. € liegen, was einem Anteil von sieben Prozent am gesamten Neukreditvolumen entspräche, so die Studie. Den Löwenanteil der digitalen Darlehen wickelten mit 70 Prozent die Vergleichsplattformen wie [Bankenscout.de](#), Fimatech, [Compeon](#) und Fincompare ab. Sie bieten den Kunden den Zugang zu unterschiedlichen Angeboten und empfehlen das jeweils attraktivste. Die verbleibenden 30 Prozent entfallen, so die Studie, auf die Marktplätze wie Funding Circle, creditshel und Bitbond.

Als direkten neuen Konkurrenten sieht Thabe den französischen Marktplatz October, der jetzt auch in Deutschland unbesicherte KMU-Kredite zwischen 30.000 und 2,5 Mio. € vergibt. Derweil gab der britische Kreditmarktplace Funding Circle Mitte März 2020 bekannt, dass er sein Berliner Büro schrittweise dichtmache und das Geschäft nach London verlagere, wo es deutlich besser läuft als in Deutschland. Laut jüngstem Geschäftsbericht kam das Unternehmen in Deutschland und in den Niederlanden – beide werden zusammen als "Developing Markets" erfasst – im vergangenen Jahr gerade mal auf ein neues Kreditvolumen von 175 Mio. £. Das waren nur sechs Prozent mehr als im Jahr 2018.

Neue Partner bringen Schwung

Mit einem zweistelligen Plus läuft es bei creditshel deutlich besser. Zusätzlichen Schwung erhofft sich Thabe auch von seinem neuen strategischen Partner, dem Vermögensverwalter BNP Paribas Asset Management. Im Rahmen der Zusammenarbeit arrangiert credit-shel unbesicherte Kredite zwischen 500.000 und 5 Mio. €, mit einer Laufzeit von fünf bis acht Jahren, die das FinTech dann an BNPP AMs institutionelle Investoren vermittelt. creditshel analysiert den potenziellen Kreditnehmer und auf dieser Grundlage entscheidet BNPP über Zu- oder Absage. Thabe erwartet von der Kooperation positive Netzwerkeffekte auf beiden Seiten der Plattform. "Die erweiterte Laufzeit von bis zu acht Jahren gibt unseren Kunden noch mehr Flexibilität, da Banken in Deutschland derart lange Laufzeiten zur unbesicherten Wachstumsfinanzierung in der Regel nicht anbieten."

Im vergangenen Jahr konnten die Frankfurter mit der Commerzbank bereits einen ersten großen Referenzpartner gewinnen, brauchten dafür allerdings auch viel Geduld. Zweieinhalb Jahre seien vergangen, bis die Verträge unterschriftsreif gewesen seien, erzählt Thabe, der aus seiner Zeit als Bankmanager weiß, dass die Mühlen in der Branche langsam mahlen können. Bei Banken hatte er zehn Jahre lang Erfahrungen gesammelt, zunächst bei Goldman Sachs in London und schließlich bei der UBS in Zürich (siehe Kasten). "In dieser Zeit habe ich gelernt, wie die Kapitalmärkte funktionieren. Das hat mir bei der Gründung geholfen, zumindest einige Fehler zu vermeiden."

Im Frühjahr 2019 hatte die Commerzbank ihr früheres Vorzeigeprojekt, die Peer-to-Peer-Lending-Plattform Main Funders, an creditshel verkauft. Teil des Deals war auch, dass die Commerzbank Kreditanfragen, die bis dato dem Profil von Main Funders entsprachen, an creditshel weiterreicht und dafür eine Provision für vermittelte Kredite erhält. Die Online-Plattform "Finanz-Magazin" war beim Start des Bündnisses davon ausgegangen, dass die Commerzbank im abgelaufenen Jahr 30 Mio. € zu den arrangierten Krediten beitragen könnte. Sollte dieser Wert stimmen, wären dies immerhin rund 30 Prozent des Gesamtvolumens im Jahr 2019. Mittelfristig will Thabe Kredite im Wert von 500 Mio. € vermitteln, nennt aber keinen genauen Zeitrahmen.

Dass Firmenkunden-FinTechs verstärkt auf große Banken zugehen, wertet eine Studie von Finance auch als Beleg dafür, dass diese FinTechs Schwierigkeiten haben, Firmenkunden zu erobern. Viele Kreditnehmer blickten noch verunsichert auf die neuen Angebote und setzten weiterhin auf ihre engen Beziehungen zu ihren Banken. Eine Herausforderung, die auch Thabe sieht und neben Kooperationen mit verstärktem Marketing gegensteuern will. Ein viermal jährlich erscheinendes Magazin soll die Bekanntheit ebenso pushen wie der Auftritt der Vorstände bei Branchenevents.

Mit der Akquisition der Valendo GmbH erweiterte creditshel schließlich im Oktober 2019 seine Produktpalette auf der Plattform um besicherte Kredite sowie entsprechende Softwarelösungen. Im gleichen Zug gewann creditshel durch eine Kooperation Zugang zum Netzwerk des FinTech-Ökosystems Finleap, was weitere Wachstumschancen eröffnen soll. Für den Verkauf von Valendo sollen Finleap und andere Altgesellschafter insgesamt creditshel-Aktien im Gegenwert von 1,2 Mio. € erhalten haben.

Auf der Kreditgeberseite gewann das FinTech mit dem Europäischen Investitionsfonds einen neuen Investor. Dieser sagte ein Ankerinvestment in Höhe von 30 Mio. € zu. Der erste Deutsche Market Lending Fonds soll nach dem Start KMU-Unternehmen in Deutschland vorrangige Finanzierungen bereitstellen, die creditshel über seine Plattform arrangiert.

Anleger scheinen noch nicht vollends überzeugt

Trotz aller Umtriebigkeit bei Kooperationen, Produktportfolio und Marketing scheinen die Anleger noch nicht so richtig vom Geschäftsmodell überzeugt. Als eines der wenigen FinTechs ist creditshel an der Börse notiert. Mit der Platzierung war im Juli 2018 ein Bruttoemissionserlös von 16,5 Mio. € erzielt worden. Vom damals festen Angebotspreis von 80 € ist der Kurs seitdem jedoch weit entfernt (siehe auch Interview auf Seite 42).

Anders als viele FinTech-Kollegen, die zügig den Schritt nach Europa und einige sogar in die USA wagten, will creditshel sich weiterhin dem deutschen Markt widmen, grundsätzlich schließt Thabe aber eine Internationalisierung zu einem späteren Zeitpunkt nicht aus. Auch in andere Bankbereiche wie Zahlungsverkehr wolle man nicht vordringen. Denkbar sind jedoch weitere Kooperationen mit Banken. Gleichzeitig will creditshel noch näher an seine Kunden rücken. Nach Berlin hatte

das Unternehmen im November vergangenen Jahres einen zweiten Standort in München eröffnet. Eine dritte Präsenz folgte jüngst in NRW.

Deutlich Luft sieht Thabe noch bei der Schnelligkeit der Kreditentscheidung. "Im Idealfall muss das in Echtzeit gehen", sagt der CEO. Die Analyse könnte noch verbessert werden, indem zum Beispiel in einem ersten Schritt nur die unbedingt erforderlichen Informationen zur Kreditwürdigkeit abgefragt würden. Sollte die Antwort dann schon ein klares Nein sein, spare man sich weitere Checks. Auf eine qualitative Analyse will das FinTech allerdings nicht verzichten.

Weiter wachsen wird das Team. Ende vergangenen Jahres beschäftigte creditshelf rund 50 Mitarbeiter aus 16 Nationen. Wie viele technologieorientierte Unternehmen hat auch das Frankfurter FinTech Schwierigkeiten, geeignete Fachkräfte aus dem IT-Bereich zu finden und beklagt vor allem die zu bürokratischen Prozesse, wenn Mitarbeiter aus Staaten außerhalb der EU angeworben werden. Entsprechend große Hoffnungen verbindet man auch bei creditshelf mit dem neuen Fachkräfteeinwanderungsgesetz, das im März 2020 in Kraft trat. "Wir hoffen, dass sich die Verfahren vereinfachen, unter anderem weil die Vorrangprüfung jetzt entfällt", sagt Thabe. Mit der Vorrangprüfung mussten Unternehmen bislang nachweisen, dass keine bevorrechtigten Bewerber aus Deutschland oder der EU für eine zu besetzende Stelle zur Verfügung stehen. Will der digitale Mittelstandsfinanzierer seine ehrgeizigen Ziele erreichen, ist er jedoch auf IT-Profis angewiesen.

Wie viele er von ihnen braucht, wird nicht zuletzt davon abhängen, wie die Pandemie die Nachfrage nach digitalen Firmenkrediten verändern wird.

Autorin

Eli Hamacher ist Diplom-Volkswirtin und arbeitet seit 30 Jahren als Wirtschaftsjournalistin. Die Freelancerin schreibt für "die bank" vor allem über die Branche und Porträts über einzelne Unternehmen. Ein weiterer Fokus ihrer Arbeit sind Auslandsmärkte.

siehe anhängende Grafik

siehe anhängende Grafik

Eli Hamacher





DIE CHEFS

In der noch jungen FinTech-Szene B&B: Tim Thabe auf. Anders als die Vorstände vieler Bankunternehmen präsentiert sich der 43-Jährige eher als Mann der simplen Töne. Und das sagt er auch ganz offen. Sich in der Öffentlichkeit zu exponieren, das ist nicht seine Sache. Selbst seinen LinkedIn-Konzept öffentlich zu machen, ist ihm schwergefallen. „Ich bin nicht so ein ausgeprägter Netzwerker und dabei nicht gern im Rampenlicht.“ Eher ungewöhnlich und bescheiden mutet denn auch an, was der Finanzexperte beim Netzwerktag in der Rubrik „Ich habe“ aufstellt: „Jahresabschluss, Ansuchen zum Thema Promotion, Arbeiten in einer Investment Bank und Leben in London.“ Über sein Privatleben möchte er schon

gar nichts in den Medien lesen, hobbys habe er mal gehabt, bevor er Unternehmer wurde. Jetzt liest er ab und an, zu Hause Fachbücher („Über auch das entspannt“) und zu selten andere. Thabe ist gebürtiger Formrunder, ging in Bad Franzenach zur Schule, studierte an der Universität Mannheim BWL und blieb nach dem Abschluss vier Jahre als wissenschaftlicher Angestellter im Hochschulbetrieb. Es folgten sechs Jahre im Credit Risk Management bei Goldman Sachs in London, zuletzt als Executive Director, bevor er als Teamleiter zur UBS nach Zürich wechselte, wo er 2005 zum CEO der UBS Bank für Bankaufsicht. Schon während seines berufs begleitenden Ex-

clusive MBA an der Kellogg-WhU reifte die Idee, sich selbstständig zu machen. Das Vorhaben sollte Thabe mit Dr. Daniel Baruch und dem inzwischen ausgeschiedenen Christoph Machel 2014 um „Mein größter unternehmerischer Erfolg war sicherlich, diesen Schritt zu gehen. Es war aber auch meine schwerste Entscheidung, die ich allerdings nie bereut habe“, sagt der CEO. Baruch und Thabe kennen sich von der Uni Mannheim. Nach Stationen bei Kenbaum und Bain&Company kreuzten sich ihre Wege erneut bei der UBS. Der heute in Dilsen im Bunde, Dr. Mark Wittmann, kam 2006 von Standard & Poor's als Vorstand zu creditbfit.

Quelle: Die Bank, Heft 04/2020, S. 36-41

ISSN: 0342-3182

Ressort: Management

Dokumentnummer: 2020040095

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.genios.de/document/DIBA_051e98b6125a35b2006e0b7c2756c5fa63e71d77

Alle Rechte vorbehalten: (c) Bank-Verlag GmbH

GENIOS © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH