

Pressemitteilung

Drohender Investitionsstau im Handel

Junger E-Mobility-Anbieter zeigt, wie objektbasierte Finanzierung Digitalisierung voranbringen kann

(Hamburg, 21. Juni 2021) Die Zahl ist alarmierend: Nach einer Umfrage des Handelsverbandes Deutschland (HDE) können fast 60 Prozent der Händler derzeit nicht in ihre Zukunftsfähigkeit investieren. Dabei wird die dringende Notwendigkeit etwa von Digitalisierungsprojekten mehrheitlich erkannt: Über 70 Prozent der Befragten halten Investitionen in die Zukunftsfähigkeit für wichtig. Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Krise verhinderten viele Projekte momentan allerdings. „Die Befragung des HDE zeigt, wie prekär die Situation für die stationären Händler mittlerweile ist. Gerade vor dem Hintergrund der hohen Umsatzausfälle im Corona-Winterhalbjahr und der gestiegenen Existenzsorgen ist die Lage komplex. Die meisten Händler wissen, dass sie ohne eine grundlegende Digitalisierung ihres Angebots schon mittelfristig kaum noch konkurrenzfähig sein werden. Sämtliche Kapazitäten werden aber aktuell meist von unmittelbaren Herausforderungen wie der Aufrechterhaltung des operativen Betriebs, laufenden Kosten und Hygienevorgaben aufgezehrt“, so Carl-Jan von der Goltz, geschäftsführender Gesellschafter der Finanzierungsgesellschaft Maturus Finance.

Staatliche Hilfen unterstützen in dieser Situation nur bedingt: Oft braucht die Auszahlung zu lange, zudem dienen sie ohnehin lediglich dazu, Umsatzverluste auszugleichen. Für Investitionen in Angebotsstruktur, Technologie und Prozesse werden andere Lösungen benötigt. Ob allerdings beispielsweise der vom HDE geforderte Digitalisierungsfonds für betroffene Händler schnell genug realisiert werden kann – und ob dieses staatliche Instrument überhaupt umgesetzt wird –, ist derzeit fraglich. Es gibt jedoch weitere Möglichkeiten, wie Händler ihre Investitionen in die Zukunft abstützen können.

Lösung mit umfassenden Besicherungsoptionen

Objektbasierte Finanzierungsansätze wie Asset Based Credit können Händlern in der aktuellen Situation Rückendeckung geben. Bei diesen weitgehend bonitätsunabhängigen Spezialkrediten steht das Anlage- und Umlaufvermögen als Sicherheit im Mittelpunkt. Es können beispielsweise Waren- und Rohstofflager, Sachwerte oder Immobilien zur Besicherung eingesetzt werden. Ein Händler und Dienstleister, der sein digitales Geschäftsmodell auch mithilfe einer solchen assetbasierten Finanzierung ausbaut, ist die Rebike Mobility GmbH.

Erfolg durch digitales Geschäftsmodell

Das Münchner Unternehmen setzt auf eine Mischung aus E-Bike-Abo, Kurzzeit-Verleih und Verkauf von Premium-E-Bikes. Durch den Online-Fokus ist das Rebike-Angebot nicht auf einzelne Städte oder Regionen begrenzt, sondern steht Kundinnen und Kunden deutschlandweit, in Österreich und demnächst der Schweiz zur Verfügung. Das sorgt natürlich für Herausforderungen, gerade angesichts der Corona-Krise und der dadurch gestiegenen Nachfrage nach elektrischen Bikes. „Durch den großen Erfolg unseres Abo-Modells stehen wir vor der Aufgabe, immer mehr E-Bikes zu finanzieren. Wir haben genügend E-Bikes bei unseren Lieferanten vorbestellt und deshalb aktuell wenig Probleme, das ganze Jahr über genügend E-Bikes zur Verfügung zu stellen“, sagt Thomas Bernik, Gründer und Managing Director des Unternehmens. Althergebrachte Finanzierungsansätze kommen für das Geschäftsmodell allerdings kaum infrage: „Bei der normalen Bankfinanzierung müssen in der Regel sehr hohe Hürden überwunden werden und der gesamte Ablauf nimmt extrem viel Zeit in Anspruch“, erklärt Bernik.

Das Lager dient als Sicherheit

Auf der Suche nach einer Alternative stieß das junge Unternehmen auf Maturus Finance und das Modell Asset Based Credit. „Die Kombination aus E-Bike-Kurzzeitverleih, langfristigen Abos und dem späteren Verkauf der gebrauchten Räder hat uns neugierig gemacht“, erläutert Lars Bresan, Produktverantwortlicher für Asset Based Credit. Man kam näher ins Gespräch und schnell zeichnete sich eine gemeinsame Lösung ab: Seither dienen E-Bikes aus Lagern und Abonnements des Anbieters, die nicht mehr unter einem Eigentumsvorbehalt eines Lieferanten liegen, als Sicherheit für eine Asset-Based-Credit-Finanzierung. Mit diesen finanziellen Mitteln kann Rebike seinen Warenbestand ausbauen sein Geschäftsmodell weiterentwickeln.

Weitere Informationen unter: www.maturus.com. Hier gibt es zudem das Magazin *maturusaktuell* zum kostenlosen Download. In der Publikation finden Sie auch das beschriebene Beispiel und andere Fälle aus der Finanzierungspraxis.

Pressekontakt

Maturus Finance GmbH
Brodschragen 3-5
20457 Hamburg

(c/o ABG Marketing GmbH)

Ina Jahn

Telefon: +49 351 4377535

E-Mail: jahn@abg-partner.de

Über Maturus Finance

Die Maturus Finance GmbH ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft und bietet innovative Wege der Unternehmensfinanzierung. Der Finanzdienstleister ist Ansprechpartner für mittelständische Produktionsbetriebe und Händler, die im Rahmen ihrer aktuellen Finanzierungsstruktur Alternativen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen.

Finanzierungslösungen werden ab einem Volumen von 250 TEUR und bis zu 15 Millionen EUR angeboten, in Einzelfällen auch darüber hinaus. Dies korrespondiert in der Regel mit Umsatzgrößen der Unternehmen von circa 5 Millionen bis 250 Millionen EUR. Die Maturus Finance GmbH hat ihren Hauptsitz in Hamburg, Deutschland, und ist seit 2015 auch in Österreich vertreten.