



„Die neuen digitalen Plattformen sind Bestandteil der deutschen Wirtschaft“ oder „Erfolgsmodell Digitale Plattform“ – so oder so ähnlich wird auch in Deutschland von den jungen und innovativen Betrieben gesprochen, die mittels digitaler Geschäftsmodelle zum etablierten Mittelstand aufrücken. Nachdem die Gründer einer innovativen E-Mobilitäts-Plattform nach einer neuen Finanzierung für ihr Warenlager suchten, erfuhren sie von einem Finanzierungsberater, dass der alternative Finanzierungspartner Maturus Finance gerade das Produkt „Asset Based Credit“ gelaunched hatte und dieses auch Startups offen stünde.

Nachdem das Geschäftsmodell sowohl auf den Verleih als auch den Verkauf von E-Bikes ausgerichtet ist, wurde zunächst der Lagerbestand sowie die Lagersituation mit mehreren Standorten analysiert und anschließend ein Finanzierungsangebot erstellt.

Besonders bei der Finanzierung junger Geschäftsideen ist die Analyse der Assets sowie möglicher Verwertungsszenarien entscheidend. Schließlich kann seitens der Investoren auch nach erfolgreichen Frühphasen-Finanzierungen das Geschäftsmodell aufgegeben werden. Vorliegend war schnell klar, dass mittels einer objektbasierten Finanzierung bisher ungenutzte Sconti genutzt und die Lieferfähigkeit signifikant verbessert werden könnte. Darüber hinaus konnte mit günstigeren Konditionen im Einkauf bei Abnahme größerer Bestellmengen gerechnet werden.

Daraufhin wurde der Finanzierungsbedarf für die kommenden 12 Monate ermittelt und das Projekt bei der Partnerbank von Maturus vorgestellt. Dafür war neben der beschriebenen Asset-Prüfung der normale KYC (Know-your-Customer) Prozess sowie eine Bonitätsprüfung zu durchlaufen.

Im Rahmen der Asset-Analyse wurde erstmals von Maturus eine digitale Plattform eingesetzt, welche über verschiedene Schnittstellen zum ERP und Warenwirtschaftssystemen des Kunden künftig das Monitoring der Assets digital überwacht. Diese Art der Überwachung ersetzt zwar nicht die regelmäßige physische Inventur, aber ermöglicht das Monitoring verschiedener Warenbestände in Echtzeit. Damit ist das neue Produkt „Asset Based Credit“ auch für Warenlagerfinanzierungen skalierbar.

„Finanzieren wie die Großen“: nach übereinstimmender Meinung unter Gründern ist die Finanzierungsstruktur eine der zentralen Herausforderungen beim Unternehmensaufbau. Umso wichtiger ist die Auswahl der richtigen Finanzierungspartner. Wer als Handelsunternehmen frühzeitig auf eine sog. Innenfinanzierung umstellt und diese mit werthaltigen fungiblen Assets unterlegen kann, hat die besten Voraussetzungen seine Idee nachhaltig umsetzen zu können. Schnelligkeit und Flexibilität muss daher ebenso der Anspruch gegenüber dem Kunden als auch die Erwartung an den Finanzierungspartner sein.

Fazit: die Gründer haben einen alternativen Finanzierungspartner gefunden, der aufgrund seines digitalen Ansatzes für Asset-Based Finanzierungen ideal zum Online-Plattformgeschäft passt. Zum einen können die Gründer der wachsenden Nachfrage zu Saisonbeginn mit besser gefüllten Warenlager entsprechen und zum anderen kann sich Maturus Finance Dank der Kooperation mit der digitalen Monitoring-Plattform neue Kunden unter den Startups erschließen.