

Kredite für KMU – direkt von den Anlegern

Der Schaffhauser Kai Ren und sein Zürcher Kollege Philipp Schneider betreiben eine der ersten Schweizer Internetplattformen, die kreditsuchende Firmen und potenzielle Anleger zusammenbringt – ohne Banken.

VON ROLF FEHLMANN

ZÜRICH Mit ihrer Internetplattform Creditworld wollen ein ehemaliger Credit-Suisse- und ein Ex-UBS-Banker kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in der Schweiz zu Finanzierungen verhelfen, die für Kreditnehmer attraktiver sind als ein Bankdarlehen.

Sogenannte Peer-to-Peer-Lending-Plattformen gebe es im Internet zwar bereits seit einigen Jahren, sagt Kai Ren im Gespräch mit den SN. Der Schaffhauser und sein Geschäftspartner Philipp Schneider seien jedoch mit dem Anspruch angetreten, «die ersten zu sein, die eine ausschliesslich auf KMU-Finanzierungen ausgerichtete Plattform professionell aufbauen, basierend auf unserer langjährigen Erfahrung im Bankgeschäft». In der Tat: Kai Ren war während und nach seinem Studium in Accounting und Finance an der Universität St.Gallen während mehr als acht Jahren für die Investmentbank der Credit Suisse tätig. Und Philipp Schneider arbeitete über neun Jahre im Zins-



Zwei Exbanker wollen übers Internet die Kreditvergabe ohne Banken ermöglichen: der Schaffhauser Kai Ren (l.) und der Zürcher Philipp Schneider. Bild Creditworld

und Kreditderivatgeschäft für die Investmentbank der UBS. Er studierte an der Universität St.Gallen quantitative Ökonomie und Finance. Beide leben und arbeiten in Zürich.

Nein, aushebeln wollten sie die Banken im Kreditgeschäft nicht, sagt Ren: «Bei Finanzierungen von weniger als drei Millionen Franken füllt Creditworld vielmehr eine Lücke, weil die Banken dieses Segment aufgrund strengerer Anforderungen an ihr Eigenkapital immer weniger bedienen.» Für KMU werde es nämlich schwieriger, Kredite zu annehmbaren Bedingungen zu erhalten. Darum wolle ihre Plattform den KMU Alternativen eröffnen zur Finanzierung über eine Bank. Als Kreditkun-

den seien kleinere Unternehmen heute zumindest für die grossen Banken wenig attraktiv, so Ren: «Weil Darlehen jetzt mit mehr Eigenmitteln hinterlegt werden müssen, scheint für viele Banken das Kosten-Ertrags-Verhältnis bei kleineren Geschäftskrediten nicht mehr zu stimmen.» Über mangelnden Zuspruch könne sich die seit Dezember aufgeschaltete Plattform nicht beklagen, sagt Ren: «Wie es derzeit aussieht, scheint das Erreichen der Gewinnschwelle bereits 2016 realistisch.»

Als Finanzintermediär ist die Creditworld AG der PolyReg angeschlossen. Dieses Aufsichtsorgan für den Nichtbankensektor wird von der Finanzmarktaufsicht überwacht.

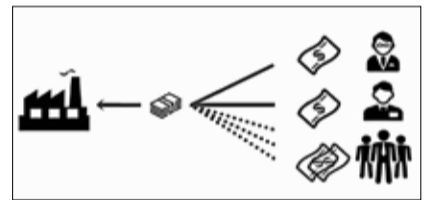
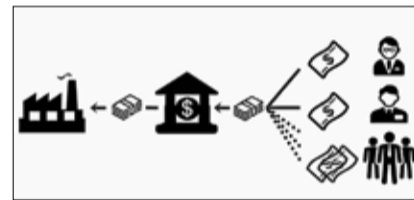
Peer-to-Peer-Lending Ein Stück Software will die Banken bei der Vergabe von Krediten ersetzen

Peer-to-Peer-Lending erlaubt es einem Kreditsucher, sich direkt bei einem oder mehreren Anlegern zu finanzieren, ohne dafür die Dienste einer Bank in Anspruch zu nehmen. Dabei vermittelt eine sogenannte Peer-to-Peer-Lending-Plattform im Internet Anleihen und Darlehen zwischen Unternehmen und Investoren. Die Stückelung der Anleihen und Darlehen sind so gewählt, dass Investitionen bereits ab kleinen Beträgen möglich sind. Zudem ist Peer-to-Peer-Lending eine Alternative zur konventionellen Finanzierung mittels eines Bankkredites: So vermittelte gemäss dem Internetlexikon Wikipedia die grösste Peer-to-Peer-Lending-Plattform der Welt, Lending Club, 2015 ein Kreditvolumen von insgesamt über neun Milliarden US-Dollar.

Dank der direkten Beziehung zwischen Schuldner und Gläubiger müssen aus der Kreditvergabe keine Bankkosten wie Eigenmittel, Personal oder Filialnetz finanziert werden. Das führt

laut dem Plattformbetreiber Creditworld für beide Parteien zu besseren Konditionen: Schuldner – kleine und mittlere Unternehmen (KMU) – zahlen gemäss Creditworld tiefere Zinsen, «die ihrem Risikoprofil (und nicht den Bankkosten)» entsprechen, während Investoren für das eingegangene Risiko «entsprechend höhere Renditen» erhalten, auch im Vergleich zum Sparkonto.

Damit kreditsuchende Firmen mit Anlegern in Kontakt kommen können, müssen sie – im Fall der Plattform Creditworld – dieser ihre Daten übermitteln. Die Bonitätsprüfung erfolgt dann extern durch die Firma Euler Hermes, um Interessenkonflikte zu vermeiden. Basierend auf dem externen Rating bestimmt der Kreditsucher den Zinssatz, bei welchem er seine Finanzierung anbieten möchte. Creditworld schaltet anschliessend die Anleihe oder das Darlehen mit allen erforderlichen Informationen auf der Plattform zur Zeichnung auf. (rf.)



Beim Peer-to-Peer-Lending wird die Bank (Bild links) durch eine Internetplattform ersetzt (Bild rechts), die Anleger und Kreditsucher zusammenbringt. Grafiken Creditworld

ANZEIGEN

Immobilien/Miete

Schaffhausen

Flexibel einteilbare Büroflächen von 300 m² bis 5000m² an der Solenbergstrasse 5 in Schaffhausen zu vermieten.

WWW.SOLAR5.CH
Ihre Büroräume im grünen Bereich.



GRAF & PARTNER. DIE IMMOBILIEN AG.

VERMIETER ZUFRIEDEN. MIETER ZUFRIEDEN. GRAF & PARTNER ZUFRIEDEN.

WWW.IMMOBAG.CH, TELEFON +41 52 625 06 65

1412009

Zu vermieten an der Unterstadt/Untergries 12

Schöne 4-Zimmer-Dachwohnung

mit Terrasse, auf 2 Etagen. Ganze Wohnung Parkett, eigene WM/TM. Bezug sofort o. n. Vereinb. Mietzins Fr. 1850.– inkl. Heiz., Elek., Gas und Wasser. A1411972
Tel. 052 681 36 42, Natel 078 759 76 73

Neuhausen

Renovierte A1411232

4-Zi.-Wohnung mit Veranda

Altbau, zentrale Lage in Neuhausen. Miete Fr. 1400.– inkl. NK. Tel. 076 327 49 77

Büro am Rheinweg 31/48/58 m²

arf
immobilien

info@arfimmobilien.ch
Telefon 052 633 08 15

**Anzeigenannahme
Telefon 052 633 31 11.**

Schaffhauser Nachrichten

BUCHTIPP



SCHAFFHAUSEN STADT DER ERKER

Hans Ulrich Wipf, Max Baumann

Was wäre die Schaffhauser Altstadt ohne ihre vielen charakteristischen Erker? Für diesen Bildband ist Max Baumann mit seiner Kamera ausgezogen und hat die Vielfalt der Vorbauten mit ihren schmucken Details fotografisch festgehalten. Der Text des Historikers Hans Ulrich Wipf vermittelt einen umfassenden Überblick über die Geschichte dieser architektonischen Besonderheit, mit der sich die Munotstadt in der Schweiz auch den Beinamen «Schaffhausen – Stadt der Erker» erworben hat.

120 Seiten, mit 164 vierfarbigen Bildern, CHF 30.–, ISBN: 978-3-85801-194-7

Das Buch ist im Foyer der «Schaffhauser Nachrichten», über www.meierbuchverlag.ch oder in allen Buchhandlungen erhältlich.



Bestellung

Bitte senden Sie uns mit Rechnung Expl. «SCHAFFHAUSEN – STADT DER ERKER», zu Fr. 30.– (plus Porto/Verpackung).

Name _____ Vorname _____
Strasse _____ PLZ, Ort _____
Datum _____ Unterschrift _____

Bestellungen an:
Meier Buchverlag, Vordergasse 58, 8200 Schaffhausen, Telefon 052 633 34 51, Fax 052 633 34 54