

Swisspeers finanziert KMU mit Crowdlending

Crowdlending ist die digitale Antwort auf die konventionelle Bankenfinanzierung und für Geldgeber eine spannende Finanzanlagemöglichkeit. Das Start-up Swisspeers ging vor drei Jahren an den Start und schuf einen digitalen Marktplatz für KMU, die für ein neues Projekt eine Finanzierung suchen. Joseph Weibel (Text), zVg (Bilder)

Es braucht weder einen Businessplan noch einen günstig gestimmten Berater. Vielmehr sollte ein Projekt innovativ sein, vor allem erfolgversprechend, um Investoren innerhalb von drei Wochen zu einer Finanzierung zu bewegen. Drei Wochen bzw. 20 Tage dauert eine Online-Auktion von Swisspeers, um das nötige Kapital zu beschaffen. Eine Überzeichnung kommt dem Kreditnehmer in Form von tieferen Zinsen zugute.

Zeichen der Zeit erkannt

Alwin Meyer ist CEO von Swisspeers und einer von drei Gründern: ein ETH-Informatiker und zwei Betriebswirtschaftler – darunter auch CEO Meyer. Sie haben die Crowdlending-Plattform innerhalb eines Jahres

selber entwickelt und sind 2016 mit ihrem Unternehmen, das interessante Projekte aus den unterschiedlichsten Branchen finanziert, live gegangen. Das Winterthurer Start-up scheint den Puls der Zeit erkannt zu haben, bezeichnet sich aber nicht als Konkurrenz zum Bankgeschäft, sondern als Ergänzung. Alwin Meyer geht davon aus, dass sich die traditionellen Finanzinstitute zunehmend in Richtung digitaler Marktplätze entwickeln dürften. Meyer sieht darin weiteres Potenzial, ihr Know-how in solche Bestrebungen einzubringen.

Kreditfähig und kreditwürdig

Zwei Jahresabschlüsse, eine Kreditfähigkeits- und eine Kreditwürdigkeitsprüfung

sind drei wesentliche Kriterien, die einer Finanzierung vorausgehen. Zudem sollte das KMU einen Mindestjahresumsatz von 100 000 Franken haben. Für die Kreditfähigkeitsprüfung verfügt Swisspeers über ein selbst entwickeltes Risikomodell mit Branchenbenchmarking¹. Damit lassen sich Unternehmen, ihre Projekte und Erfolgchancen verlässlich prüfen. Ist dieser Prozess erfolgreich abgeschlossen, wird die maximal 20-tägige Auktion eröffnet. Eine Investitionseinlage beträgt mindestens 3000 Franken. Der Investor setzt die Höhe der Investition und den Zinssatz fest. Bei einer Überzeichnung fallen die höheren Zinssätze aus dem Rennen. «Im Durchschnitt beträgt die Verzinsung 5,5 Prozent»,



Die Mitarbeitenden von Swisspeers sind ein interdisziplinäres Team mit langjähriger Erfahrung in der Welt der Finanzen, IT und KMU.

Ganz kurz: SwisSpeers

Gründung 2016

Sitz Winterthur

Gründer Alwin Meyer, Andreas Hug, Stefan Nägeli

Mitarbeiter 6 (ohne Gründer)

Finanzierungen bisher 202 KMU mit einem Finanzierungsvolumen von 30 Mio. Franken.

 swisSpeers.ch

sagt Alwin Meyer. Investoren setzen mit kleineren Beträgen auf möglichst viele Projekte, um ihr eigenes Risiko auf ein Minimum zu reduzieren.

Hohe Branchen-Diversität

Seit Juni 2016 wurden so 202 KMU-Kredite mit einer Kreditsumme von über 30 Millionen Franken finanziert. Ob für ein Job-Bike, erneuerbare Energie; einen Kredit zur Finanzierung der Weihnachtssaison oder für den Kauf einer Liegenschaft für Werkstatt, Lager und Wohnen; ein Grundpfand-gesichertes Darlehen für ein Bistro oder Geld für die Übernahme eines Dorfladens, all dies widerspiegelt die Bandbreite der hohen Branchen-Diversität. Die Laufzeiten der Kredite bewegen sich zwischen 12 und 60 Monaten.

Jedes Unternehmen wird besucht

Auch wenn Kreditprüfung und -vergabe in erster Linie digital erfolgen, so spielt im Crowdfunding von SwisSpeers der Mensch immer noch eine Rolle. «Jedes Unternehmen wird von einem unserer Kreditspezialisten vorher besucht», versichert CEO Meyer. Bei den freischaffenden Kreditspezialisten handelt es sich um pensionierte oder früh-pensionierte Banker.

Für Glaubwürdigkeit für ihre Geschäftstätigkeit sorgen bei SwisSpeers ein unabhängiger Verwaltungsrat und ein zusätzlicher Beirat sowie eine externe Revision. Ausserdem legt das Unternehmen grossen Wert auf hohe Transparenz bei seinen digitalen und analogen Auftritten. ■



¹ Quelle: Bundesamt für Statistik



Die drei Gründer von SwisSpeers: CEO Alwin Meyer, CTO Stefan Nägeli und CSO Andreas Hug.

Nachgefragt

Die vanBaerle Gruppe (1888) ist ein inhabergeführtes Schweizer Traditionsunternehmen, das in den Bereichen Hygiene und Silikate Services tätig ist und Produkte von bester Qualität anbietet. vanBaerle hat ihren Sitz in Münchenstein mit Tochtergesellschaften in Europa und Asien. Das Unternehmen war Kunde von SwisSpeers für die Teilfinanzierung eines Fabrikprojekts in Taiwan. ZOOM hat bei CEO Daniel Schenk nachgefragt.

Herr Schenk, wie kommt ein Traditionsunternehmen Ihrer Grösse dazu, mit Crowdfunding ein grösseres Projekt zu finanzieren?

Daniel Schenk: Wir sind neugierig und als innovatives und digital gut vernetztes Unternehmen interessiert, wie sich die Fintechologie entwickelt. Durch meine frühere Tätigkeit als Bankrat war ich auf den Begriff Crowdfunding noch verstärkt fokussiert.

Um was für ein Projekt ging es?

Wir haben in Taiwan eine Silikatfabrik, in die wir für ein Vorhaben fünf Millionen Franken investiert und einen kleinen Teil davon mit dem Crowdfunding von SwisSpeers finanziert haben.

Und haben sich Ihre Erwartungen erfüllt?

Die schnelle und reibungslose Abwicklung hat mich sehr beeindruckt. Zudem haben wir interessiert den Verlauf der achttägigen Auktion mitverfolgt.

Hatten Sie bei dieser Finanzierungsform keine Risikobedenken?

Nein. Die Plattform kommt seriös daher und ausserdem haben wir uns selbst davon überzeugen können, dass der Investor sein Geld, inklusive Zinsen, vereinbarungsgemäss wieder zurückerhält.

Daniel Schenk
CEO und Inhaber vanBaerle Gruppe