

# Gründer sollen leichter an Bankkredite kommen

## Neue Kreditplattform des Deutschen Gründerverbands

pik. FRANKFURT, 24. Oktober. Im vergangenen Jahr hat es so wenige Unternehmensgründungen in Deutschland gegeben wie nie zuvor. Die gute Beschäftigungslage verbesserte die Optionen potentieller Gründer, so dass es zu weniger Notgründungen kam. Das geht aus dem KfW-Gründungsmonitor hervor, der jährlich über die Lage berichtet. Doch diejenigen Gründer, die eine externe Finanzierung in Anspruch nehmen, benötigen dennoch immer höhere Kredite. Im Jahr 2014 waren es durchschnittlich noch 16500 Euro, innerhalb von zwei Jahren hat sich dieser Betrag nahezu verdoppelt. Der wachsenden Nachfrage stehe allerdings kein in gleichem Ausmaß zunehmendes Angebot gegenüber, beklagt Edeltraut Leibrock, Mitglied im wissenschaftlichen Beirat des Deutschen Gründerverbands. "Viele Banken ziehen sich aus Gründungskrediten zurück", sagt sie.

Ihr Verband hat schon vor Jahren den Bedarf erkannt, Banken in eine bessere Position zu versetzen, um wieder mehr Kredite an kleine Existenzgründer ausreichen zu können. Aus dem Schlagwort "smart gründen" wurde das Projekt "Smart Access". Dessen Idee ist es, Gründer, Bank, Versicherer, Leasinggeber und Gründungsberater über eine Online-Plattform so intelligent zu vernetzen, dass Informationen schneller und präziser ausgetauscht werden können und so nicht das Gefühl der Zermürbung beim Gründer eintritt, das allzu oft ein Vorhaben zum Scheitern bringt. "Die Plattform will den klassischen Kredit wiederbeleben", sagt Leibrock, die ihre Karriere als promovierte Physikerin begann, dann ein Jahrzehnt lang als Beraterin für die Boston Consulting Group arbeitete und schließlich im IT-Bereich verschiedener Banken in die Führung rückte.

In der jüngeren Vergangenheit gab es diverse Plattformen, mit denen Betreiber den Markt für Gründerkredite beleben wollten. Keinem ist es gelungen. Warum sollte das anders sein mit dem Projekt des Gründerverbands, das gerade in der Pilotphase mit einer großen Bank erprobt wird? "Das größte Manko der bisherigen Plattformbetreiber war, dass sie kein geschlossenes System hatten", sagt Kai Fleming-Pichlmaier, der seine Erfahrungen in der strategischen Beratung bei Mercedes und Sixt jetzt in Vollzeit in das Projekt einbringt. Für den Gründerverband habe er Banken gefragt, was sie daran hindere, schnelle Finanzierungszusagen an Gründer zu geben. Businesspläne seien oft schlecht, so dass eine Informationsasymmetrie zwischen Geldgeber und Gründer entstehe. Der Verwaltungsaufwand sei so hoch, dass sich die Marge selten lohne. Außerdem lägen zu wenige schnell bewertbare Sicherheiten vor.

Daraus leiteten die Plattformbetreiber ab, dass Banken vor allem an Effizienz und an aussagekräftigen Ratings gelegen ist. Auf der Suche nach glaubwürdigen Partnern kamen sie deshalb auf die Idee, Steuerberater einzuspannen, um qualifizierte Bewertungen über das Geschäftsmodell abzugeben. Bei qualitativen Fragen sollen sie Noten abgeben, so dass die Bank davon entlastet ist, die Eignung eines Gründers persönlich einzuschätzen. Da, wo ihnen Informationen fehlen, können sie in der Plattform auf Big-Data-Analysen zurückgreifen, durch die sich beispielsweise der Geschäftserfolg eines Friseurbetriebs mit Eckdaten wie

Größe, Mitarbeiterzahl oder Öffnungszeiten korrelieren lässt. Das Ergebnis ihrer Prüfung sei eine Risikoanalyse, die noch einmal dadurch objektiviert wird, dass ein Algorithmus die Bewertungen des Gründerberaters überarbeitet. So kann er das Gesamturteil nicht beeinflussen. Auf Basis dieser Analyse kann sich zum Beispiel ein Versicherer dazu ermuntert fühlen, eine Deckungszusage auszusprechen.

"Alle Partner sind auf der Plattform integriert, und da die Daten in einer Cloud liegen, kann jeder darauf zurückgreifen und sicher sein, dass er jede Information hat, die er braucht", sagt Fleming-Pichlmaier. Quantitative Ziele hat sich der Gründerverband für seine Plattform nicht gesetzt. Auch das Modell, über das Finanziers eingebunden werden, steht noch nicht fest. "Wir wollen hin zu festen Kooperationen mit einer oder mehreren Banken, die Gründerkredite vergeben wollen", sagt Leibrock. Denkbar sei ein Modell mit einem exklusiven Partner wie eine Art Marktplatz, auf dem die Banken um attraktive Gründer buhlen.

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt.