

# Jenseits der Stange

**ALTERNATIVE FINANZIERUNG** Joachim Haedke springt mit Finanzierung.com ein, wenn Banken bei der flexiblen Beschaffung von Liquidität für Unternehmen mauern.

Viele Unternehmen werden in ihrem Wachstum von der Hausbank ausgebremst. Die Institute legen zunehmend höheren Wert auf Sicherheiten – dringend benötigte Liquidität wird Unternehmen oft versagt. Ein Beispiel: Dem jungen Mode-Conceptstore Schwittenberg im Herzen Münchens erging es so. Gründer Christopher Romberg erhielt bei seiner Hausbank, trotz hervorragender Bonität, nur einen schmalen Kreditrahmen. Saisonale Großeinkäufe, wie in der Modebranche üblich, stellten nun eine große Herausforderung dar. Um nicht auf die Wachstumsbremse treten zu müssen, wandte er sich an den Finanzierungsvermittler Finanzierung.com. Wie Lösungen jenseits der Stange aussehen, erläutert Joachim Haedke, Geschäftsführer von Finanzierung.com.

**DUB UNTERNEHMER-Magazin: Zum konkreten Fall: Wie ist die Kundenbeziehung von Schwittenberg zu Finanzierung.com entstanden? Warum war die Hausbank keine Alternative?**

» **Joachim Haedke:** Christopher Romberg, Geschäftsführer von Schwittenberg, kam wie die meisten unserer Kunden über unsere Plattform auf uns zu. Er benötigte Finanzierungsmöglichkeiten, die den Wachstumskurs seiner Modeboutique unterstützen könnten. Die Hausbank kam für ihn aus mehreren Gründen nicht infrage. Zum einen vergehen zwischen Kreditantrag und finaler Auszahlung durch die Bank üblicherweise Monate. Zeit, die Unternehmen wie seines in Wachstumsphasen nicht haben. Zum anderen bieten viele Banken nur ein begrenztes Portfolio an Finanzierungsmöglichkeiten, zu dem viele Unternehmen wegen zahlreicher Kontrollmechanismen wie Basel III keinen oder nur erschwerten Zugang haben.

**Vor welchen Problemen stand Schwittenberg, und wie und mit welchen Finanzierungsinstrumenten konnten diese gelöst werden?**

» **Haedke:** Die Boutique Schwittenberg hatte das Problem, nicht genügend Liquidität für das Unternehmenswachstum zur Verfügung zu haben. Durch den jüngst erfolgten Umzug in größere Geschäftsräume

im Herzen Münchens wuchsen der Kundenstamm und damit auch der Warenbedarf. Um diesen zu finanzieren, verschafften wir Schwittenberg innerhalb weniger Tage zwei Wareneinkaufslinien. Diese ermöglichten Christopher Romberg die unmittelbare Aufstockung der Lagerbestände und die Erweiterung des Sortiments. Darüber hinaus konnte eine Erhöhung der Eigenkapitalquote durch ein Nachrangdarlehen über unser Netzwerk erreicht werden.

**Wie wird sich die gemeinsame Zukunft gestalten?**

» **Haedke:** Es sind bereits einige Projekte geplant. Zur Förderung der weiteren Expansion der Boutique erwägen wir eine Crowdfinanzierung. Durch die erhöhte Eigenkapitalquote im Zuge des Nachrangdarlehens sowie die allgemein sehr erfolgreichen Zahlen 2018 sind nun auch ironischerweise wieder Banken sehr interessiert. Wir werden Christopher Romberg eine Auswahl der besten Angebote vorstellen. Ich denke, das Beispiel Schwittenberg zeigt, wie eine Erfolgsgeschichte mithilfe bankenunabhängiger Finanzierungen gelingen kann. Und dabei sind wir als Partner gern behilflich. ■

 [Mehr unter finanzierung.com](#)



**ZUR PERSON**  
**JOACHIM**  
**HAEDKE**

ist Geschäftsführer von Finanzierung.com. Der Diplomkaufmann berät mittelständische Unternehmen



**Hilfreich:**  
In manchen Finanzierungssituationen sind Online-Anbieter eine schnelle und günstige Alternative