

# Auch Darlehen gibt es digital

Die Aufnahme von Fremdkapital ist einer der mühsamsten Verwaltungsprozesse: Angebote einholen, vergleichen und verstehen kostet viel Zeit. Die junge Firma Loanbox vereinfacht die Kreditaufnahme mit einer Onlineplattform radikal, reduziert die Kapitalkosten für Gemeinden massiv und mischt den Markt auf. Von Patrick Aeschlimann

Auf die Idee kam er in den Ferien. Stefan Mühlemann, erfolgreicher Unternehmer in Sachen Fremdkapitalberatung, wunderte sich seit längerem, wieso die Finanzierung der öffentlichen Hand so kompliziert ist. «Alle anderen Finanzgeschäfte, die dermassen standardisiert sind, werden schon längst über Online-Plattformen abgewickelt», dachte er sich. Kantonen

und Gemeinden Geld zu leihen, sei im Grunde ein sehr einfaches Geschäft, denn die Bonität der Kreditnehmer ist hoch und das Risiko tief. In Zeiten von Negativzinsen sind solche Anlagen zudem erst noch höchst lukrativ. Also wollte Mühlemann ein Portal entwickeln, das öffentlich-rechtliche Kreditnehmer mit institutionellen Anlegern zusammenbringt.

Er kontaktierte 30 Kantone und Gemeinden sowie institutionelle Anleger wie Versicherungen und Pensionskassen und fand heraus, dass fast alle den Prozess der Kreditaufnahme respektive -vergabe als mühsam empfanden: Aufwendig, intransparent, teuer und nicht sicher seien solche Geschäfte, so das Fazit. Seitens der Gemeinden würden jeweils viele Abklärungen gemacht, Formulare ausgefüllt und Verträge geprüft. Wichtige Dokumente gingen während des Versands verloren oder treffen so spät ein, dass ein kurzfristiges Angebot beim Eintreffen der Alternative schon nicht mehr gültig sei. Oft würden Gemeinden bei einem Angebot eines Brokers lange gar nicht wissen, wer überhaupt der Kreditgeber sei. Und die Verträge seien so kompliziert, dass oft versteckte Kosten lauern. «Da realisierte ich, dass der Markt auf eine solche Plattform gewartet hat», sagt Mühlemann.

## Massiv Zeit und Geld sparen

Im September 2016 ging Loanbox online und mischte den Markt ordentlich auf. «Rund 300 Kreditnehmer haben bis Ende April Anfragen mit einem Volumen von über 2,5 Milliarden Franken gemacht. Mehr als 100 Kapitalgeber sind auf der Plattform aktiv», sagt Mühlemann. Über 40 Prozent der Bevölkerung lebe in einem Kanton, einer Stadt oder einer Gemeinde, die bereits auf Loanbox aktiv ist. Die Ziele sind hochgesteckt: Langfristig will Mühlemann 80 Prozent der Finanzierungen auf kantonaler und kommunaler Ebene über Loanbox abwickeln. Das ist eine hohe Zahl, aber für sein Startup essenziell. Denn nur mit einem grossen vermittelten Kreditvolumen können die markant tieferen Gebühren im Vergleich

zu einer herkömmlichen Kreditvergabe auch längerfristig tief bleiben. Ein Kredit über Loanbox kostet den Kreditnehmer lediglich 1 Basispunkt pro Laufzeitjahr, also 0,01 Prozent der Kreditsumme. Für den Kreditgeber ist die Vermittlung gratis. «Für das Beschaffen von Fremdkapital geben Kreditnehmer jährlich über 900 Millionen Franken aus, Zinsen sind dabei nicht eingerechnet. Würden alle Kredite über unsere Plattform vergeben, könnten 90 Prozent dieser Kosten gespart werden», so Mühlemann. Sollte er mit dem Portal wider Erwarten scheitern, droht den Gemeinden kein Verlust: Alle Verträge werden direkt zwischen Kreditnehmer und Kapitalgeber abgeschlossen. Loanbox fungiert lediglich als Kommunikationsplattform.

Doch nicht nur 90 Prozent der Kosten, auch 90 Prozent der Zeit könne man mit Loanbox einsparen, ist CEO Mühlemann überzeugt. «Man füllt über unsere Plattform die Anfrage einmal aus und die Angebote kommen zum gewünschten Zeitpunkt automatisch.» Da Angebote mit einem attraktiven Zinssatz oft nur maximal zwei Tage gültig sind, könnte sich eine Gemeinde dann einfach 15 Minuten vor der entscheidenden Gemeinderatssitzung die Angebote bestellen, stellt sich Mühlemann den Idealfall vor. Innert weniger Minuten kann das Geschäft so abgewickelt werden. Und ist man nicht sicher, welche Laufzeit man für das Darlehen wünscht, stellt man einfach mehrere Anfragen. «Das lässt sich mit wenigen Klicks bewerkstelligen», so Mühlemann.

Bisher sind es vor allem grössere Kantone und Städte, welche die Plattform nutzen. «Die kleineren Gemeinden sind bei einer Innovation berechtigterweise meist etwas zurückhaltender und warten die Erfahrungen der grösseren ab.» Aber gerade Kleingemeinden können laut Mühlemann überproportional von Vereinfachungen im Finanzierungswesen profitieren. Denn ihnen fehle oft das Know-how, um sich im Vertragsdschungel schnell einen Überblick verschaffen zu können.

## Auch Banken auf dem Portal

Die Einfachheit des Portals wird auch von den Kapitalgebern geschätzt: «Zu den anfänglich als Kunden angepeilten

Pensionskassen und Versicherungen haben sich unterdessen auch etwa 25 Banken gesellt», sagt Mühlemann. Das erstaunt, denn Banken sind ja die traditionellen Broker im Finanzierungsgeschäft – genau die Rolle, die ihnen Loanbox nun streitig macht. «Für Banken sind wir einfach ein kostenloser Vertriebskanal», meint er dazu lapidar. Und gerade für Kantonal- und Regionalbanken bietet sich eine willkommene Chance, um neue

Kredite anbieten können, steht noch in den Sternen. «Ich könnte es mir durchaus vorstellen», sagt Mühlemann. «Am Ende entscheidet immer der Kreditnehmer, welches Angebot er annehmen will. Ob er sich lieber von einer Pensionskasse, einer Versicherung, einem Kanton, einer Bank oder gar von einer Firma finanzieren lassen will, bleibt ihm überlassen.»

Sicher ist Loanbox in jedem Fall, garantiert der Firmengründer und CEO.

«Für das Beschaffen von Fremdkapital geben Kreditnehmer jährlich über 900 Millionen Franken aus. 90 Prozent davon könnten eingespart werden.»

Stefan Mühlemann, Gründer und CEO Loanbox



Märkte zu erschliessen. «Ist eine Bank nur in einer Region tätig, stellt dies ein Klumpenrisiko dar», gibt Mühlemann zu bedenken. So könnte über Loanbox etwa eine Bündner Gemeinde problemlos einen Kredit bei einer Zürcher oder einer Berner Regionalbank aufnehmen.

Und es kommt noch besser: Öffentliche Körperschaften können auf Loanbox auch als Kapitalgeber auftreten. «Hat ein Kanton oder eine Stadt überschüssige liquide Mittel, macht es im Umfeld von Negativzinsen unter Umständen mehr Sinn, einer Gemeinde ein attraktives Kreditangebot für den Schulhausneubau zu unterbreiten, als das Geld auf der Bank zu belassen, wo es stetig weniger wird», sagt Mühlemann.

## Sicherheit im Mittelpunkt

Auf die Seriosität der Kapitalgeber wird bei Loanbox grössten Wert gelegt, versichert der Firmengründer: «Es sind nur institutionelle Anleger aus der Schweiz mit gutem Namen auf der Plattform zugelassen.» Er erhalte aber viele Anfragen von potenziellen Kapitalgebern, auch grosse Schweizer Firmen seien am Geschäft mit der öffentlichen Hand interessiert, sagt Mühlemann – Negativzinsen sei Dank. Ob in Zukunft also auch Schweizer Konzerne über Loanbox

«Wir prüfen bei jedem Kreditgeber mittels Abgleich der Unternehmens-Identifikationsnummer, ob alle Angaben stimmen. Zudem muss der Unterzeichnende mittels Kopie eines amtlichen Ausweises belegen, dass er auch wirklich die Kompetenz hat, für die betreffende Institution Kredite zu vergeben», erklärt Mühlemann. Der Kredit selbst fliesst immer über eine Bank, es gelten also die Richtlinien für Banktransaktionen. Sämtliche Daten, welche der Benutzer auf Loanbox hinterlegt, bleiben in der Schweiz. «Wir erfüllen freiwillig alle Sicherheitsanforderungen, welche die Finanzmarktaufsicht Finma an die Banken stellt», sagt Mühlemann.

Loanbox hat also durchaus das Potenzial, das Vorgehen bei Kreditvergaben der öffentlichen Hand zu revolutionieren. Das Portal scheint den Finanzierungsprozess für alle beteiligten Akteure günstiger und einfacher zu machen. Für Loanbox spricht auch, dass Stefan Mühlemann selbst immer wieder Anfragen von Anlegern erhält, die in seine Firma investieren wollen. «Das ist im Moment aber nicht nötig, wir sind solide finanziert und haben unseren Businessplan bisher übertroffen.» ■

Weitere Informationen: [www.loanbox.ch](http://www.loanbox.ch)

Digitalisierung sei Dank: So einfach wie heute, kamen Gemeinden noch nie zu einem Kredit.

Illustration: chompoo/Shutterstock

