

IM GESPRÄCH: THORSTEN DE JONG

Immer mehr Unternehmen drängen ins Factoring, um ihren kurzfristigen Liquiditätsbedarf zu stillen. Mit Finyoz steht ihnen nun eine neue Plattform dafür zur Verfügung. „Wir können das wesentlich effizienter gestalten als die Banken“, so Finyoz-Gründer Thorsten de Jong im Gespräch mit der Börsen-Zeitung.

Von Björn Godenrath, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 6.12.2023
Der Factoring-Markt in Deutschland ist riesig. Im vergangenen Jahr betrug er 372 Mrd. Euro, und es tummeln sich mehr als 100 Anbieter in der Spezialdisziplin „Rechnungsfinanzierung für Unternehmen“. Und mit Finyoz kommt jetzt ein Start-up hinzu, das einen ganz besonderen Zugang für Unternehmen und Investoren anbietet.

„Wir haben Finyoz im vergangenen Jahr gegründet und seitdem eine Plattform entwickelt, die den Prozess vom Onboarding bis hin zur Auszahlung wesentlich effizienter gestaltet, als Banken das mit ihren Bonitätsprüfungen könnten“, so Gründer Thorsten de Jong im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Konkret funktioniert das so, dass Finyoz Daten von Auskunftsstellen automatisiert einspielt und so sehr schnell Scoring-Ergebnisse erhält – und dafür auch ex ante keine Prüfgebühren verlangt. Das verschaffe den Liquidität suchenden Unternehmen die Freiheit, die sie bräuchten, so de Jong.

Das Umfeld für Working Capital suchende Unternehmen hat sich mit der Zinswende der Notenbanken verdunkelt. Die Banken sind zurückhaltender, Fintech-Plattformen springen ein. Von einer Kreditklemme könne man noch nicht sprechen, aber es bewege sich wohl in diese Richtung, sagt de Jong. Ob das eine klas-

sische Fintech Opportunity ist, will er so nicht sagen, aber: „Unser Geschäft ist getrieben von einem steigenden Liquiditätsbedarf der Unternehmen. In Deutschland und Österreich ist der Markt für Rechnungsfinanzierung zuletzt um 20% jährlich gewachsen. Und da erst 10% der deutschen Unternehmen sowie 8,4% der österreichischen Unternehmen Rechnungsfinanzierung nutzen, ist noch viel Luft nach oben, dass Unternehmen ihr ‚supply chain financing‘ effizienter gestalten.“

Finyoz ist mit ihrem Geschäftsmodell in einem klassischen Volumenmarkt tätig, was sich auch in der Bepreisung zeigt: Die Vermittlungsgebühr beträgt 0,4% in einem sowieso schon von niedrigen Margen geprägten Markt. Aufgezogen ist das als Plattform-Modell: Offene Ausgangsrechnungen

werden von institutionellen und privaten Investoren finanziert. Dass die Retail-Seite einbezogen wird, ist schon etwas Besonderes, hatten die Pioniere dieser Plattformfinanzierung wie Auxmoney sich doch vom Crowdfunding verabschiedet.

Man zielt auf Corporate Treasurer

Bei Finyoz ist das einfach als Möglichkeit zur kurzfristigen Geldanlage konzipiert. Angelegt werden kann mit einem Horizont von 14 bis 90 Tagen, womit man primär auf Corporate Treasurer zielt, die ständig Gelder parken müssten, sagt de Jong. Bis zu 6,75% an annualisierter Rendite seien drin. Früher hätten die Treasurer das über Liquiditätsfonds gemacht, aber das sei mit Ein- und Auszahlungsge-

bühren verbunden. Bei Finyoz fielen keine Depot- oder Transaktionsgebühren an, lediglich bei Auszahlung von angelegten Geldern würden 2,50 Euro oder 0,02% der Summe fällig. Eine Zusammenarbeit findet mit dem Kreditversicherer Acredia statt, der auf der Vertriebsseite behilflich ist und eine Rückversicherung für die Rechnungsfinanzierung von Unternehmen darstellt sowie eine Ausfallversicherung bietet.

Finyoz ist bislang vorwiegend gründerfinanziert, das klassische „bootstrapping“ also. In einer ersten Kapitalrunde habe man 10% an Investoren verkauft, und mit Hochlauf der Plattform werde man sicher eine Series A anstreben, so der Gründer. De Jong kommt mit der Erfahrung von 20 Jahren in größeren Banken in das Facto-

Vor zehn Jahren begleitete Thorsten de Jong erstmals für Banken das Factoring-Geschäft. Jetzt ist er unter die Gründer gegangen und will zeigen, dass der Zugriff auf Liquidität einfacher gestaltet werden kann.

ring-Geschäft, das er vor zehn Jahren erstmals begleitete und seitdem von dem Gedanken getrieben worden sei, wie der Zugriff auf Liquidität einfacher gestaltet werden kann. Eine wesentliche Antwort liegt in den Scoring-Modellen, womit Finyoz nun den Beweis antreten kann, dass sie das tatsächlich besser können als andere. Die Plattform nimmt heute den Geschäftsbetrieb auf.

Finyoz will deutschen Factoring-Markt aufmischen

Unternehmensgründer setzt auf besonders effiziente Scoring-Modelle für die Bonitätseinschätzung



Im Gespräch Thorsten de Jong, Finyoz **BZ+**

Finyoz will den deutschen Factoring-Markt aufmischen

Mit Finyoz geht eine Plattform an den Start, die mit ihren Scoring-Modellen gegen die Konkurrenz punkten will. Und Anleger können mit Geldern für kurzfristige Ausleihungen Rendite machen.

Frankfurt, 05. Dezember 2023, 08:30 Uhr

Björn Godenrath



Thorsten de Jong ist der Gründer von Finyoz.
Finyoz

Der Factoring-Markt in Deutschland ist riesig. Im vergangenen Jahr betrug er 372 Mrd. Euro, und es tummeln sich mehr als 100 Anbieter in der Spezialdisziplin "Rechnungsfinanzierung für Unternehmen". Und mit Finyoz kommt jetzt ein Start-up hinzu, das einen ganz besonderen Zugang für Unternehmen und Investoren anbietet.

"Wir haben Finyoz im vergangenen Jahr gegründet und seitdem eine Plattform entwickelt, die den Prozess vom Onboarding bis hin zur Auszahlung wesentlich effizienter gestaltet, als Banken das mit ihren Bonitätsprüfungen könnten", so

Gründer Thorsten de Jong im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Konkret funktioniert das so, dass Finyoz Daten von Auskunfteien automatisiert einspielt und so sehr schnell Scoring-Ergebnisse erhält - und dafür auch ex ante keine Prüfgebühren verlangt. Das verschaffe den Liquidität suchenden Unternehmen die Freiheit, die sie bräuchten, so de Jong.

” **„Unser Geschäft ist getrieben von einem steigenden Liquiditätsbedarf der Unternehmen.“** “

Thorsten de Jong

Das Umfeld für Working-Capital suchende Unternehmen hat sich mit der Zinswende der Notenbanken verdunkelt. Die Banken sind zurückhaltender, Fintech-Plattformen springen ein. Von einer Kreditklemme könne man noch nicht sprechen, aber es bewege sich wohl in diese Richtung, sagt de Jong. Ob das eine klassische Fintech Opportunity ist, will er so nicht sagen, aber: "Unser Geschäft ist getrieben von einem steigenden Liquiditätsbedarf der Unternehmen. In Deutschland und Österreich ist der Markt für Rechnungsfinanzierung zuletzt um 20% jährlich gewachsen. Und da erst 10% der deutschen Unternehmen sowie 8,4% der österreichischen Unternehmen Rechnungsfinanzierung nutzen, ist noch viel Luft nach oben, dass Unternehmen ihr supply chain financing effizienter gestalten."

Vermittlungsgebühr beträgt 0,4 Prozent

Finyoz ist mit ihrem Geschäftsmodell in einem klassischen Volumenmarkt tätig, was sich auch in der Bepreisung zeigt: Die Vermittlungsgebühr beträgt 0,4% in einem sowieso schon von niedrigen Margen geprägten Markt. Aufgezogen ist das als Plattform-Modell: Offene Ausgangsrechnungen werden von institutionellen und privaten Investoren finanziert. Dass die Retail-Seite einbezogen wird, ist schon etwas Besonderes, hatten die Pioniere dieser Plattformfinanzierung wie Auxmoney sich doch vom Crowdfunding verabschiedet.

” **„In Deutschland ist der Markt für Rechnungsfinanzierung zuletzt um 20% jährlich gewachsen – und erst 10% der Unternehmen nutzen Rechnungsfinanzierung.“** “

Thorsten de Jong

Bei Finyoz ist das einfach als Möglichkeit zur kurzfristigen Geldanlage konzipiert. Angelegt werden kann mit einem Horizont von 14 bis 90 Tagen, womit man primär auf Corporate Treasurer ziele, die ständig Gelder parken müssten, sagt de Jong. Bis zu 6,75% an annualisierter Rendite seien drin. Früher hätten die Treasurer das

über Liquiditätsfonds gemacht, aber das sei mit Ein- und Auszahlungsgebühren verbunden. Bei Finyoz fielen keine Depot- oder Transaktionsgebühren an, lediglich bei Auszahlung von angelegten Geldern würden 2,50 Euro oder 0,02% der Summe fällig. Eine Zusammenarbeit findet mit dem Kreditversicherer Acredia statt, der auf der Vertriebsseite behilflich ist und eine Rückversicherung für die Rechnungsfinanzierung von Unternehmen darstellt sowie eine Ausfallversicherung bietet.

Scoring-Modell soll den Unterschied machen

Finyoz ist bislang vorwiegend gründerfinanziert. In einer ersten Kapitalrunde habe man 10% an Investoren verkauft, und mit Hochlauf der Plattform werde man sicher eine Series A anstreben, so der Gründer. De Jong kommt mit der Erfahrung von 20 Jahren in größeren Banken in das Factoring-Geschäft, das er vor zehn Jahren erstmals begleitete und seitdem von dem Gedanken getrieben worden sei, wie der Zugriff auf Liquidität einfacher gestaltet werden kann. Eine wesentliche Antwort liegt in den Scoring-Modellen, womit Finyoz nun den Beweis antreten kann, dass sie das tatsächlich besser können als andere. Die Plattform nimmt heute den Geschäftsbetrieb auf.