

Die Welt der Wohnkredite

Die Wohnbau-Finanz-Experten der Infina vermittelten 2020 knapp EUR 1,5 Milliarden Kredite an über 100 Banken und Bausparkassen. Das Unternehmen entwickelte sich in 20 Jahren zum größten unabhängigen Kreditvermittler und betreibt die führende Kreditplattform am heimischen Markt. Mitte 2020 gründete Infina das neue Kompetenzzentrum Corporate Finance und vermittelt jetzt auch Firmenkredite im Bereich Small Business. risControl sprach mit dem CEO von Infina, Christoph Kirchmair und dem Leiter von Corporate Finance, Helmut Zangerl.

Das abgewickelte Finanzierungsvolumen konnte trotz Corona-Krise 2020 um rund 50 Prozent weiter gesteigert werden? Welche Erfolgsfaktoren waren dafür verantwortlich?

Kirchmair: Wir haben frühzeitig einen konsequenten Weg beschritten: persönliche Beratung, flächendeckende vor Ort Präsenz durch Verbundpartner, massive Stärkung der Marke, laufende Weiterentwicklung der IT-Strukturen, sowie die digitale Abwicklung von Finanzierungen End-to-end über unsere Kreditplattform Profin.

Das Corona-Jahr 2020 war für uns die perfekte Feuerprobe, ob unsere Plattform den Vertriebspartnern die völlige Flexibilität zwischen persönlichen und rein digitalen Beratungsgesprächen ermöglicht. Unser Ergebnis 2020, mit nahezu EUR 1,5 Mrd. vermitteltem Kreditvolumen, gibt die Antwort hierauf. Vor allem konnten wir den Abstand zu unseren Mitbewerbern weiter ausbauen.

Was unterscheidet eine Beratung bei Ihrem Unternehmen von jener anderer Finanzdienstleister und Banken?

Kirchmair: Wir haben als ungebundener Kreditvermittler die Interessen aller Beteiligten im Beratungsprozess glei-

chermaßen im Blick. Unsere Ziele liegen im persönlich besten Kredit für den Kunden, der optimalen digitalen Unterstützung für den Vermittler und einer hohen Einreichqualität bei den Kreditinstituten. Daran arbeiten wir Tag für Tag mit höchstem Einsatz. Wir investieren mehr denn je in die Spezifikation und den Ausbau neuer Features auf der Plattform. Mit der Einführung des AI Produkt-Assistent setzen wir derzeit völlig neue Maßstäbe. Zudem sehe ich einen Konzentrationsprozess im Bereich der digitalen Lösungen.

Welche Projekte sind für die kommenden Jahre geplant?

Kirchmair: Als Marktführer stehen wir unter ständiger Beobachtung und viele erfolgreiche Umsetzungen werden kopiert. Für uns ist dies die beste Bestätigung, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Das gesamte Leistungsspektrum unserer Plattform ist das Ergebnis einer iterativen Entwicklung aus den letzten 12 Jahren, das heißt wir haben bereits frühzeitig in Technologie investiert. Den Prozess der Digitalisierung gehen wir nicht nur mit, sondern treiben diesen aktiv voran. Das jüngste Beispiel ist unser Workflow-System, das sich auch in der Zusammenarbeit mit Kreditinstituten etabliert hat. Banken benötigen keine

eigenen IT-Kapazitäten und nutzen Profin für die Einreichung von Finanzierungen entweder über Webservices, um auf die Anträge in die eigene Plattform zu überspielen, oder nutzen unser Interface, das wir derzeit kostenfrei bereitstellen. Das Feature-Set der Plattform wird natürlich laufend erweitert, was die Einbindung zusätzlicher Marktteilnehmer ermöglichen wird. Auch für Tippgeber haben wir ein attraktives Angebot, sowohl im Bereich der Wohnbaufinanzierung als auch für Firmenkredite.

Infina kommt aus der Wohnbaufinanzierung mit Kernkompetenzen bei Immobilienfinanzierungen. Auf welche Unternehmensfinanzierungen und Zielgruppen liegt nun der Fokus im Corporate Finance Geschäft?

Zangerl: Zunächst möchte ich sagen, dass wir in unserem Corporate Finance Team ausschließlich Mitarbeiter mit jeweils über 20-jähriger einschlägiger Erfahrung aus den Bereichen Unternehmensfinanzierung, Strukturierung, Kreditrisikomanagement und Unternehmensberatung beschäftigt haben. Aufgrund dieser langjährigen Expertisen schließen wir grundsätzlich keine Branchen aus, konzentrieren uns aber stark auf die mittleren Bonitäten sowie mit-



Christoph Kirchmair und Helmut Zangerl

tel- bis langfristige Finanzierungslaufzeiten. Dort können wir als Corporate Finance Einheit von Infina den größten Mehrwert für unsere Kunden bieten. Ob Hotels, Fachmarktzentren, große Neubauten von Gewerbebetrieben, Maschinenparks oder Unternehmenskäufe bzw. Unternehmensnachfolgen – im Prinzip fühlen wir uns mit allem wohl, die Tickets bewegen sich zwischen EUR 1 Mio. und 50 Mio. Finanzierungsvolumen. Wir unterstützen darüber hinaus auch Bauträger, die mit uns eine langfristige Partnerschaft aufbauen wollen und generell ihre immer wiederkehrenden Finanzierungserfordernisse an uns übertragen.

Worin liegen die Besonderheiten des Beratungsansatzes?

Zangerl: Das Herzstück unserer Arbeit bildet ein umfangreiches Finanzierungsexposé, in welchem das Geschäftsmodell sowie alle weiteren relevanten Informationen zum Unternehmen und dem Finanzierungswunsch transparent dargestellt werden. Hier fließt unsererseits

sehr viel Know-how ein und die Kunden bekommen von uns bereits in dieser Phase Feedback zu strategischen, operativen und finanziellen Aspekten. Wir sehen uns daher nicht als reiner „Finanzierungsbeschaffer“, sondern als Sparlingspartner und Coach auf dem Weg zur optimalen Finanzierung. Dazu gehört unter anderem die Erarbeitung einer fundierten Bankenstrategie sowie einer für das Unternehmen optimalen Finanzierungsstruktur unter Berücksichtigung der nachhaltigen Liquiditätssicherung und Risikoreduktion.

Wegen der Corona-Unsicherheiten werden Banken in der Gewerbekreditvergabe zunehmend restriktiver. Womit können Sie derzeit den KMUs am besten dienen?

Zangerl: Viele Finanzierungswünsche scheitern schon an der Qualität der Finanzierungsanfrage bei der Bank. Mithilfe unseres Finanzierungsexposés kann sich die Bank sehr schnell ein korrektes und transparentes Bild machen und wir

können hier ohne großen Aufwand für alle beteiligten Parteien mehrere Banken gleichzeitig ansprechen. Wir verstehen die Banken und kommunizieren auf Augenhöhe. Das bringt unschätzbare Vorteile auf dem Weg zur Finanzierung.

Arbeiten Sie im Corporate-Finance Bereich mit externen Experten zusammen? (Anwälten, Tippgebern, Unternehmensberatern)

Zangerl: Wir werden immer wieder von Steuerberatern, Unternehmensberatern oder Anwälten kontaktiert, die für ihre Klienten Unterstützung bei der Finanzierung benötigen. Daraus haben sich bereits gute und nachhaltige Partnerschaften entwickelt, weil unsere externen Berater sehr genau beobachtet haben, wie wir arbeiten und welchen Nutzen wir in Summe für alle stiften konnten. Dies gilt übrigens auch für unser Netzwerk an Tippgebern im Versicherungsbereich (Versicherer, Makler und Agenten).

Wir danken für das Interview.