

INTERNET

# Von Mensch zu Mensch

Online-Marktplätze, die Kredite unter Privatleuten vermitteln, wachsen in England und Amerika rasant schnell. Nun ist das Geschäft auch in Deutschland angekommen.

**D**ie Lehrerin aus Louisiana benötigt noch 2500 Dollar für eine Schönheitsoperation. Einem Angestellten aus New York fehlen 5000 Dollar für die rauschende Hochzeitsfeier. Eine Krankenschwester aus Atlanta will 10 000 Dollar in eine neue Wohnung stecken. Ein Ange-

schnell. Rund 135 000 Engländer erledigen dort bereits Kreditgeschäfte im Do-it-yourself-Verfahren – und die meisten Schuldner und Gläubiger sind überzeugt, dass Zopa ihnen bessere Konditionen und mehr Kontrolle über ihre finanziellen Angelegenheiten bietet als die Banken.

Online-Marktplätze wie Prosper, Zopa oder Fairrates in Dänemark gelten als heißer Trend im Internet-Business. Große Geldgeber wie die Investmentfirma Benchmark Capital oder Ebay-Gründer Pierre Omidyar haben das längst erkannt und sind bei den Kredit-Start-ups eingestiegen.

Nun soll die neue Form des Geldverleihs auch hierzulande populär werden. Nachdem seit Ende Februar schon eine Dortmunder Firma unter dem Namen Elolly Geld „von privat an privat“ verspricht, geht in dieser Woche unter der Internet-Adresse Smava.de erstmals ein echter Online-Markt nach US-Vorbild an den Start.

den werden. Schließlich mussten auch noch Bedenken der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) ausgeräumt werden.

Nun scheinen alle Probleme gelöst. Ein Paradies für Schnorrer und hoffnungslose Fälle, die bei keiner Bank mehr Geld bekommen, ist allerdings nicht in Sicht. Vielmehr funktioniert der Markt nach ähnlich strengen Regeln wie bei einer Bank.

Interessierte Kreditnehmer müssen sich bei Smava nicht nur anmelden, sondern auch ihre Bonität anhand einer Schufa-Auskunft offenlegen. Unter einem Pseudonym beschreiben sie dann auf dem Marktplatz ihren Kreditwunsch und geben die Zinsen an, die sie bereit wären zu zahlen.

Vorerst sind die möglichen Kredite auf 10 000 Euro beschränkt, die innerhalb von drei Jahren mit gleichbleibenden Monatsraten samt Zinsen zurückgezahlt werden müssen, wobei eine vorzeitige Rückzahlung – anders als bei Banken – jederzeit problemlos möglich ist.

Die Anleger, die bis zu 25 000 Euro investieren dürfen, können frei entscheiden, in welche Kreditprojekte sie ihr Geld stecken. So können sie die Anlage allein nach Renditegesichtspunkten vornehmen oder etwa anhand der Beschreibungen der Kreditnehmer nur Projekte finanzieren, die sie auch ideologisch unterstützen – etwa den Kauf eines umweltfreundlichen Autos.

„Im Idealfall“, sagt Ex-Ebay-Manger Rheinboldt, „zahlen die Kreditnehmer weniger Zinsen als bei der Bank, und die Anleger erhalten eine höhere Verzinsung, als wenn sie ihr Geld auf einem Festgeldkonto anlegen.“ Smava wiederum profitiert von der Vermittlungsgebühr, die sich auf ein Prozent der Kreditsumme beläuft.

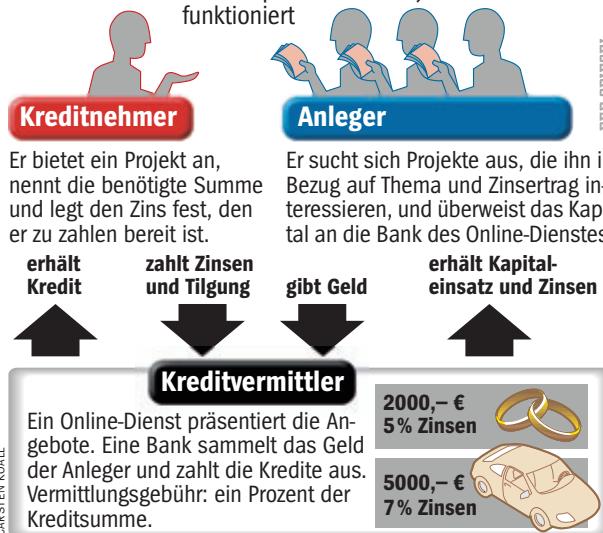
Um das Risiko für die Anleger zu begrenzen, haben die Smava-Gründer zahlreiche Sicherungen eingebaut. Zunächst einmal werden die Kreditnehmer anhand der Schufa-Auskunft in sechs Risikogruppen eingeteilt. Zudem können die Anleger ihr Geld in kleinen Beträgen auf diverse Kreditprojekte verteilen und sollen außerdem durch die Bildung von Anleger-Pools vor großen Verlusten geschützt werden. Säumige Zahler werden automatisch gemahnt, und wenn alles nichts hilft, werden die Forderungen an den Inkasso-Multi Intrum verkauft.

Noch ist das alles Theorie. Doch die Smava-Gründer sind überzeugt, dass es nicht dabei bleibt. „Wenn es so läuft wie in Amerika“, sagt Artopé, „dann werden sich bald auch in Deutschland die Spielregeln im Kreditgeschäft ändern.“

KLAUS-PETER KERBUSK

## Geldmarkt

Wie ein privates Kreditsystem im Internet funktioniert



**Smava-Gründer Rheinboldt, Artopé:** „Die Spielregeln werden sich ändern“

stellter aus Kalifornien braucht dringend 25 000 Dollar, um eine lukrative Geschäfts-Idee verwirklichen zu können.

Allen vier konnten geholfen werden. Innerhalb weniger Tage bekamen sie vergangene Woche ihr Geld – ohne dafür jemals eine Bank betreten zu haben. Die Konditionen für die Kredite wurden online ausgehandelt, und das Geld stammt ausschließlich von Privatpersonen.

Prosper.com heißt das Internet-Portal, das in den USA immer mehr Kreditnehmer und private Geldgeber zusammenbringt. Seit dem Start vor gut einem Jahr haben sich bereits 180 000 Amerikaner auf dem Markt des Geldes angemeldet, um Geld zu leihen oder zu verleihen. Kredite in Höhe von rund 36 Millionen Dollar wurden bereits vergeben.

Geld verleihen von Mensch zu Mensch – geht das? Offensichtlich schon – und nicht nur in Amerika. Auch das britische Prosper-Pendant Zopa.com wächst rasend

„Smava“, gibt sich Mitbegründer Jörg Rheinboldt überzeugt, „wird in Deutschland das Ebay fürs Geld.“

Rheinboldt, 35, hat Ende der neunziger Jahre in Berlin zusammen mit Kollegen den Online-Trödelmarkt Alando aufgebaut, der später an Ebay verkauft wurde. Mit dem Software-Unternehmer Alexander Artopé, 37, will Rheinboldt nun eine zweite Karriere starten.

Unterstützt von einigen anderen Geldgebern, entwickeln Rheinboldt und Artopé seit Herbst 2005 ein Konzept für Smava. Das Kunstwort ist eine Abkürzung für „smart value“ und soll den „Vorteil symbolisieren, den Anleger und Kreditnehmer beim gleichberechtigten Handel miteinander haben“.

Mehrfach musste der Start verschoben werden. „Anfangs“, sagt Artopé, „hatten wir die ungeheure Komplexität des Systems unterschätzt.“ Eine Bank, die den Zahlungsverkehr abwickelt, musste gefun-



CARSTEN KOALL