

## **crossinx launcht auktionsbasierte Rechnungsfinanzierung**

### **Discount und Credit Auctioning ist weltweit erste Lösung für die Finanzierung einer Rechnung per Auktion**

**Frankfurt am Main, 19. Januar 2016** – crossinx, Anbieter von e-Invoicing und Finanzierungslösungen für die digitalisierte Financial Supply Chain, baut mit Discount Auctioning und Credit Auctioning sein Fintech-Angebot weiter aus und beschreitet so neue Wege in der Rechnungsfinanzierung. Damit ist crossinx der weltweit erste Anbieter, der die Finanzierung einer Rechnung im Auktionsverfahren ermöglicht. Discount und Credit Auctioning bieten sowohl für Unternehmen als auch Lieferanten Vorteile.

Das Discount Auctioning geht vom Rechnungsempfänger aus. Hierbei bieten Unternehmen ihren Lieferanten im Auktionsverfahren ein verkürztes Zahlungsziel an, wenn sie im Gegenzug ein zusätzliches Skonto erhalten. Unternehmen können so frei verfügbare Finanzmittel vor Strafzinsen schützen und ihr Einsparpotenzial durch ausgehandelte Skonto-Werte maximieren. Die Lieferanten wiederum profitieren mithilfe des Discount Auctioning von einem schneller verfügbaren Cash-Flow und verbessern somit ihre Liquidität. Beim Credit Auctioning wird die Auktion vom Lieferanten, also dem Rechnungsversender, initiiert. Um seinen Cash-Flow zu optimieren, kann er den Rechnungsempfängern zusätzliche Skonti anbieten, wenn diese die Rechnung früher bezahlen.

#### **Auktions-Prinzip eröffnet neue Möglichkeiten der Finanzierung**

Das Discount Auctioning wird durch den Rechnungsempfänger initiiert und basiert auf bereits inhaltlich freigegebenen elektronischen Rechnungen. Der Empfänger startet eine Auktion und setzt einen festgelegten, ihm zur Verfügung stehenden Betrag an Kapital ein, den er zur Begleichung seiner Außenstände aufbringen möchte. Im Anschluss daran werden alle relevanten Rechnungssteller zur Auktion eingeladen. Anders als bei anderen Auktionsverfahren, wie zum Beispiel bei eBay, können bei der crossinx-Auktion mehrere Bieter gewinnen, solange bis der zur Verfügung gestellte Betrag des Rechnungsempfängers ausgeschöpft ist. Voraussetzung für eine Teilnahme ist, dass Rechnungssteller und -empfänger ihre Rechnungen digital über crossinx austauschen.

Während der Laufzeit der Auktion, die der Rechnungsempfänger individuell festlegt, geben die Teilnehmer verdeckt Gebote ab. Diese Angebote räumen dem Rechnungsempfänger einen bestimmten zusätzlichen Rabatt ein. Diese Vergünstigung erhält er dafür, dass er eine Verbindlichkeit deutlich vor Ablauf des vereinbarten Zahlungsziels begleicht. Bei Auktionsende berechnet dann ein Algorithmus auf Basis der Rechnungsdaten und Gebote den oder die Auktionsgewinner. Bei der Berechnung werden unter anderem Faktoren wie die Höhe des Rechnungsbetrags, der Skonto-Prozentsatz und das mögliche Einsparpotenzial berücksichtigt.

Das Credit Auctioning folgt demselben Ablauf, wird jedoch durch den Rechnungsversender gestartet. Dieser legt vor Auktionsbeginn fest, wie viel Kapital er braucht und räumt dann seinen Kunden Skonti für eine frühere Zahlung ihrer Rechnungen ein. Es gewinnt die Auktion, wer den geringsten Rabatt verlangt. Die Lieferantenseite besteht häufig aus eher kleinen und mittelständischen Unternehmen, die in der Regel über eine weniger hohe Liquidität verfügen. Es profitieren also insbesondere die Rechnungsversender von crossinx Credit Auctioning, für die es schwierig ist, einen Kredit zu erhalten und diesen auch zu finanzieren.

#### **Cash-Flow und Einsparpotenzial optimieren**

„Discount Auctioning und Credit Auctioning haben das Potenzial, den Finanzmarkt zu revolutionieren. Das Einsparpotenzial durch verkürzte Zahlungsziele und die damit einhergehenden Rabatte sind enorm. Diese Einsparungen beschränken sich dabei nicht auf den deutschen Markt, sondern besitzen internationale Gültigkeit“, sagt Marcus Laube, Gründer und Geschäftsführer von crossinx. „Mit unseren Auktionsverfahren eröffnen wir auf dem Finanzmarkt ein ganz neues Feld. Ganz ohne Bankkredit können Unternehmen so ihre Liquidität erhöhen. Dabei lässt sich die Jahresrendite durch maximierte Skonti um mindestens 36 oder sogar bis zu 100 Prozent steigern – ein Ergebnis, das Unternehmen bisher so nicht erzielen können.“

#### **Pressekontakt**

Julia Bellinghausen  
Oseon  
069-25 73 80 22-20  
[crossinx@oseon.com](mailto:crossinx@oseon.com)

#### **Über crossinx**

crossinx ist der führende deutsche Anbieter von e-Invoicing und Finanzierungslösungen für die digitalisierte Financial Supply Chain. Das Unternehmen bietet flexible, skalierbare Lösungen für den weltweiten elektronischen Austausch von Rechnungs- und Bestelldokumenten sowie die gesamte Abwicklung aller dokumentenbasierten Finanz- und Geschäftsprozesse zwischen Unternehmen, ihren Kunden und Lieferanten – unabhängig von bestehender IT-Infrastruktur und Unternehmensgröße.

Über die Mitgliedschaft von crossinx in den Verbänden VeR und EESPA existieren zahlreiche Roamingverbindungen zu Dienstleistern weltweit. Die integrierte Lösung erfüllt alle nationalen und internationalen steuerrechtlichen Anforderungen und entspricht den deutschen Anforderungen an den Datenschutz und die Datensicherheit.

Mit über 30.000 angebundenen Unternehmen, einem Abrechnungsvolumen von mehr als 20 Milliarden Euro, einem Team aus über 60 national und international agierenden Mitarbeitern und einer Wachstumsrate von bis zu 100 Prozent ist das in Frankfurt ansässige Unternehmen Vorreiter im B2B Fintech Markt.