

GRÜNDERSTORY

Mit Fehlern zum Erfolg: Bilendo macht's vor!

Eine besonders flexible Kreditmanagement-Software – eine Geschäftsidee, die es so bislang noch nicht gab. Das haben Florian Kappert, Jakob Beyer und Markus Hagenmiller 2015 erkannt und daraufhin das Münchner Startup [Bilendo](#) gegründet. Doch trotz der durchdachten Idee dauerte es eine Weile bis die Gründer herausfanden, von wem ihr Produkt wirklich benötigt wird. Denn am Anfang konzentrierte sich das Gründer-Trio auf kleine Unternehmen – ein Fehler, wie sich später herausstellte. Bilendo ist ein Paradebeispiel dafür, dass eine offene und gute Fehlerkultur langfristig zum Unternehmenserfolg beiträgt. Heute, vier Jahre später, sprechen die Zahlen für sich: Das FinTech beschäftigt rund 30 Mitarbeiter und verarbeitet monatlich ein Forderungsvolumen von 60 Millionen Euro.

Die Vision: Kreditmanagement 4.0

Schon früh kreuzen sich die beruflichen Wege von Florian, Jakob und Markus. Florian und Jakob machen sich beide mit 18 Jahren selbständig und gründen während des Studiums gemeinsam die [Internetagentur Videri Concept](#). Markus entscheidet sich nach einiger Zeit als Angestellter ebenfalls für die Selbständigkeit, später betreut Florians und Jakobs Agentur den IT-Bereich seines Startups. Schon nach kürzester Zeit kann Videri Concept viele Kunden für sich begeistern. Damit wird auch die Buchhaltung immer komplexer, Zahlungseingänge unübersichtlicher und Kunden müssen häufiger an noch ausstehende Forderungen erinnert werden. Florian, Jakob und Markus suchen nach einer Software, die leicht zu bedienen und individuell auf die Kunden anpassbar ist. Die Idee für Bilendo ist geboren. Das Trio will eine Software entwickeln, die intuitiv bedient werden kann – schließlich soll sie Prozesse vereinfachen, effizienter machen und ganz individuell auf Kundenbedürfnisse angepasst werden können. Jakob und Florian entwickeln die erste Software-Version, Markus kümmert sich um die Prozesse im Hintergrund, wie die Finanzierung des FinTechs.

Die eigene Strategie hinterfragen und daraus lernen

GRÜNDERSTORY

Bereits nach zwei Monaten, im Mai 2015, launchen Florian, Jakob und Markus die erste Version von Bilendo und finden schnell die ersten Kunden. Bald stellt sich jedoch heraus, dass die kleinen Unternehmen, auf die sich die drei Gründer anfangs – aufgrund der eigenen Vorgeschichte –konzentrieren, gar nicht die eigentliche Hauptzielgruppe ist. Natürlich profitieren auch kleine Unternehmen von professionellem Forderungsmanagement, aber den Bedarf an einer effizienten und flexiblen Kreditmanagement-Lösung bei Mittelständlern und Konzernen hatten die drei Bilendo-Gründer schlichtweg unterschätzt. Mit der steigenden Anzahl der anfallenden Rechnungen und Mahnungen, die in großen Unternehmen gemanagt werden muss, ändern sich auch die Anforderungen an die Finanzsoftware. Die Bilendo-Gründer stellen sich dieser Herausforderung und ändern noch einmal ihren Kurs – mit Erfolg.

In fünf Jahren soll Bilendo der Inbegriff des Kreditmanagement sein

Nach der Anpassung des Zielgruppenfokus wächst der Kundenstamm kontinuierlich und aus dem Dreiergespann wird schnell ein mehrköpfiges Team. Nach wie vor ist der Mittelpunkt der Software die Anwenderfreundlichkeit und die Flexibilität. Bis 2016 war das Münchener Startup eigenfinanziert, bevor es eine Seed-Finanzierung in mittlerer einstelliger Millionenhöhe erhielt, unter anderem von Investoren und Venture-Kapital-Gebern wie main incubator, Bayern Kapital, motu Ventures und FTR Ventures. Mittlerweile verarbeitet Bilendo ein monatliches Forderungsvolumen von 60 Millionen Euro, für 2019 ist ein Anstieg des Volumens auf rund eine Milliarde Euro anvisiert. Das nächste große Ziel: In fünf Jahren soll jedes Unternehmen an Bilendo denken, wenn es um das Thema Kreditmanagement geht.