

creditshef im ersten Halbjahr 2019 weiter auf Wachstumskurs

- Umsatzerlöse mit 1.766 TEUR im ersten Halbjahr 2019 mehr als verdoppelt
- Arrangiertes Kreditvolumen 132% über dem Vorjahreszeitraum
- Wachstumsstrategie durch Kooperationen, Partnerprogramm und Investitionen in die Plattform vorangetrieben
- EBIT auf minus 2.783 TEUR verbessert
- Vorstand rechnet im zweiten Halbjahr mit höherem arrangierten Kreditvolumen als in ersten sechs Monaten und präzisiert Prognose für das Geschäftsjahr 2019



Frankfurt am Main, 19. September 2019 – Die creditshef Aktiengesellschaft, Pionier im Bereich der digitalen Mittelstandsfinanzierung in Deutschland, veröffentlicht heute ihre Zahlen für das erste Halbjahr 2019. creditshef ist im ersten Halbjahr 2019 stark gewachsen und steigerte die Umsatzerlöse signifikant auf 1.766 TEUR (H1 2018: 766 TEUR). Wesentlicher Treiber für diese Entwicklung war das Volumen arrangierter Kredite. Hier verbuchte creditshef mit 35.800 TEUR ein deutliches Wachstum im Vergleich zum ersten Halbjahr 2018 (15.370 TEUR). Gleichzeitig stellte das Unternehmen durch die Kooperationen mit der Commerzbank und finleap wichtige Weichen in Richtung zukünftigen Wachstums.

Die im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelten Umsatzerlöse setzen sich aus Kreditnehmergebühren in Höhe von 1.153 TEUR (H1 2018: 518 TEUR) und Investorengebühren in Höhe von 613 TEUR (H1 2018: 247 TEUR) zusammen. Darin spiegelt sich creditshefs Erfolg wider, digitale Alternativen im Finanzierungsmix deutscher Mittelständler zu etablieren.

„Die Halbjahreszahlen zeigen, dass der Markt für digitale Mittelstandsfinanzierung in Deutschland weiter an Bedeutung gewinnt. Eine diversifizierte Unternehmensfinanzierung schafft gerade in Zeiten großen Investitionsbedarfs aufgrund des sich beschleunigenden technologischen Wandels und konjunktureller Herausforderungen den nötigen Handlungsspielraum. Hier bietet creditshef schnelle und unkomplizierte Finanzierungsalternativen für mittelständische Unternehmen“, kommentiert Dr. Tim Thabe, CEO von creditshef.

Das Unternehmen hat im ersten Halbjahr sein Netzwerk im Rahmen der Wachstumsstrategie gezielt weiter ausgebaut. Einerseits verschafft die Ende April abgeschlossene Kooperationsvereinbarung mit der Commerzbank Zugang zu neuen Kunden, andererseits spricht creditshef mit seinem neuen Partnerprogramm erstmalig Finanzmakler als Multiplikatoren für seine Produkte an. Darüber hinaus hatte creditshef den Grundstein für eine Kooperation mit dem Fintech Ökosystem finleap und eine Übernahme von Valendo gelegt. Damit erschließt creditshef auch den Standort Berlin als Innovations- und Rekrutierungszentrum für neue Produkte und Partnerschaften.

Um die sich aus diesen Entwicklungen ergebenden Wachstumspotenziale erfolgreich zu heben und die positive Unternehmensentwicklung weiter fortzusetzen, hat creditshelF das Team weiter verstärkt. Zum Stichtag 30. Juni 2019 zählte die Belegschaft in Frankfurt 41 Vollzeitäquivalente – 17 mehr als noch zum Vorjahresstichtag. Entsprechend lag der Personalaufwand im ersten Halbjahr 2019 bei 2.129 TEUR (H1 2018: 2.206 TEUR). Der im Verhältnis zur Mitarbeiteranzahl höhere Personalaufwand im Vorjahreszeitraum resultierte im Wesentlichen aus der Bildung der Rückstellung für Retention Boni, die leitenden Mitarbeitern nach dem Stichtag 30. Juni 2018 ausbezahlt wurden. Um die Interessen der Mitarbeiter mit denen der Aktionäre der Gesellschaft in Einklang zu bringen und Mitarbeiter längerfristig an das Unternehmen zu binden, hat creditshelF im Geschäftsjahr 2019 drei Mitarbeiteraktienprogramme aufgesetzt. Diese schlagen sich als Aufwendungen in Höhe von 437 TEUR im Personalaufwand des ersten Halbjahres 2019 nieder.

creditshelF setzte im ersten Halbjahr 2019 erneut auf gezielte Marketingmaßnahmen, um den Bekanntheitsgrad der creditshelF und das Angebot digitaler Finanzierungsalternativen für KMUs weiter zu steigern. Dabei baut creditshelF auf einen Mix aus Online- und Offlinemarketing. Entsprechend erhöhte sich der Aufwand in diesem Bereich im ersten Halbjahr 2019 auf 1.098 TEUR (H1 2018: 513 TEUR). creditshelF wird sich unabhängig davon zusätzlich als Gründungsmitglied des Verbands deutscher Kreditplattformen engagieren, um das Kreditplattformgeschäft im Markt präsenter zu machen und eine professionelle, integre und transparente Gestaltung sowie die Einhaltung einheitlicher Qualitätsstandards zu fördern. Der Verband wurde am 4. Juli 2019 in Berlin ins Leben gerufen und setzt sich für die Verbesserung des Zugangs zu Fremdfinanzierung für Unternehmen und Verbraucher sowie für einen fairen Wettbewerb im Kreditgeschäft ein.

Des Weiteren konzentrierte sich creditshelF im ersten Halbjahr 2019 auf die Weiterentwicklung ihrer Plattform und der datengesteuerten Risikoanalyse. Die Investitionen in diesem Bereich betragen im Berichtszeitraum 711 TEUR (H1 2018: 1.121 TEUR).

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) belief sich vor dem Hintergrund dieser Wachstumsinvestitionen für das erste Halbjahr 2019 auf minus 2.783 TEUR (H1 2018: minus 2.877 TEUR).

Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der Markt für digitale Mittelstandsfinanzierung in Deutschland stark an Bedeutung gewinnt und ein hohes Wachstumspotenzial bietet. Aufbauend auf der Erfahrung aus den letzten Geschäftsjahren geht der Vorstand davon aus, dass das arrangierte Kreditvolumen in der zweiten Jahreshälfte 2019 wie in den Vorjahren über dem der ersten sechs Monate liegen wird. Gleichzeitig zeigte sich im ersten Halbjahr, dass der Wettbewerbsdruck, gerade in den Segmenten mit Überschneidungen des Produktangebots zu anderen Marktteilnehmern, zugenommen hat und sich das konjunkturelle Umfeld, gekennzeichnet von geopolitischen Spannungen und Handelshemmnissen, auf die KMU in Deutschland auswirkt. Dies hat zur Konsequenz, dass das Volumen der nach positiver Vorauswahl tatsächlich kontrahierten Kredite im Verhältnis zum gesamten angefragten Volumen (Conversion Rate) bei Beibehaltung der strikten Risikostandards und unter Berücksichtigung der Renditeansprüche der Investoren auf der creditshelF-Plattform dieses Jahr voraussichtlich unter dem unveränderten Mittelfristziel von rund 10% bleiben wird. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen präzisiert der Vorstand die zu Beginn des Geschäftsjahres ausgegebene Prognose. Er geht nunmehr davon aus, dass die Umsatzerlöse des Gesamtjahres rund um das untere Ende der Prognose von 4,5 Mio. bis 5,5 Mio. EUR liegen werden. Unter Berücksichtigung der angepassten Umsatzerlösprognose rechnet das Management mit einem EBIT rund um das untere Ende der prognostizierten minus 3,5 bis minus 4,5 Mio EUR.

Die vollständige Mitteilung für das erste Halbjahr 2019 steht ab heute auf der Investor Relations Website ir.creditshelf.com zum Download zur Verfügung.

Weitere Informationen:

creditshelf Aktiengesellschaft
Birgit Hass
Leiterin Marketing und Kommunikation
Mainzer Landstraße 33a
60329 Frankfurt
Tel.: +49 (69) 348 77 2413
birgit.hass@creditshelf.com
www.creditshelf.com

Investor Relations:

creditshelf Aktiengesellschaft
Fabian Brüggemann
CFO
Mainzer Landstraße 33a
60329 Frankfurt
Tel.: +49 (69) 348 77 2427
ir@creditshelf.com
www.creditshelf.com

Presse und Public Relations:

Thöring & Stuhr
Partnerschaft für
Kommunikationsberatung
Arne Stuhr
Managing Director
Mittelweg 142
20148 Hamburg
Tel: +49 (40) 207 6969 83
Mobil: +49 (177) 3055 194
arne.stuhr@corpnewsmedia.de

cometis AG
Maximilian Franz
Unter den Eichen 7
65195 Wiesbaden
Tel: +49 (611) 20 58 55 22
franz@cometis.de
www.cometis.de

Über creditshelf – www.creditshelf.com

creditshelf ist ein Pionier im Bereich der digitalen Mittelstandsfinanzierung in Deutschland, der über seine leicht zu bedienende Online-Plattform www.creditshelf.com Kredite arrangiert. Die im Jahr 2014 gegründete creditshelf mit Sitz in Frankfurt am Main versteht sich als Markt- und Technologieführer im wachstumsstarken Geschäft der digitalen Mittelstandsfinanzierung in Deutschland. Als Mittelstandsfinanzierer hat creditshelf seine Plattform entwickelt, um den Finanzierungsbedarf von deutschen KMU-Kreditnehmern durch Kredite von an dieser Anlageklasse interessierten Investoren zu bedienen. In diesem Prozess bietet creditshelf an, Unternehmenskredite zu arrangieren, und ermöglicht kleinen und mittelständischen Unternehmen so den Zugang zu hochattraktiven Finanzierungsalternativen. Gleichzeitig bietet das Unternehmen professionellen Investoren auf der Suche nach attraktiven Anlagemöglichkeiten Zugang zur KMU-Finanzierung. Zu den Kernkompetenzen von creditshelf zählen die Auswahl geeigneter Kreditprojekte, die Analyse der Kreditwürdigkeit potenzieller Kreditnehmer, die Bereitstellung eines Kreditscorings sowie das risikoadäquate Pricing. Für ihre Dienstleistungen erhält creditshelf sowohl von den KMU-Kreditnehmern als auch von den Investoren Gebühren.

Tägliche News von creditshelf auf:

Facebook <https://www.facebook.com/creditshelf/>

Twitter <https://twitter.com/creditshelf>

LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/5317762/> und

Xing <https://www.xing.com/companies/creditshelfag>