

MITTEL STANDS FINAN ZIERUNG 4.0

Ordentliche
Hauptversammlung
creditshef Aktiengesellschaft
Frankfurt a.M., 14. Mai 2019
Vorstandsvors., Dr. Tim Thabe

Agenda der Präsentation

1 creditshelf

2 Geschäftsjahr 2018

3 Ausblick

1 creditshelf

Digitale Mittelstandsfinanzierung gestalten

KMU-Kreditnehmer

- Signifikanter kurz- und mittelfristiger Finanzierungsbedarf
- Kein Zugang zum Kapitalmarkt
- Kein Zugang zu unbesicherten Bankkrediten
- Alternativen mit wenig attraktiven Konditionen
- Langer Kreditvergabeprozess

**Gebühr
1-5 %**



Akquise



Analyse



Auswahl



Preisfindung



Abwicklung

Institutionelle & professionelle Investoren

- Kein effizienter Zugang zu Mittelstandsinvestitionen
- Hohe Suchkosten
- Unökonomische Losgrößen
- Beschränkter Zugang zu unbesicherten Krediten
- Unattraktive Rendite traditioneller Fremdkapitalprodukte

**Gebühr
1% p.a.**

**Mangelnde Kreditversorgung
(Kreditlücke)**

**Fehlende
Investitionsmöglichkeiten**

Digitale Mittelstandsfinanzierung gestalten

Einfache und schnelle Kredite

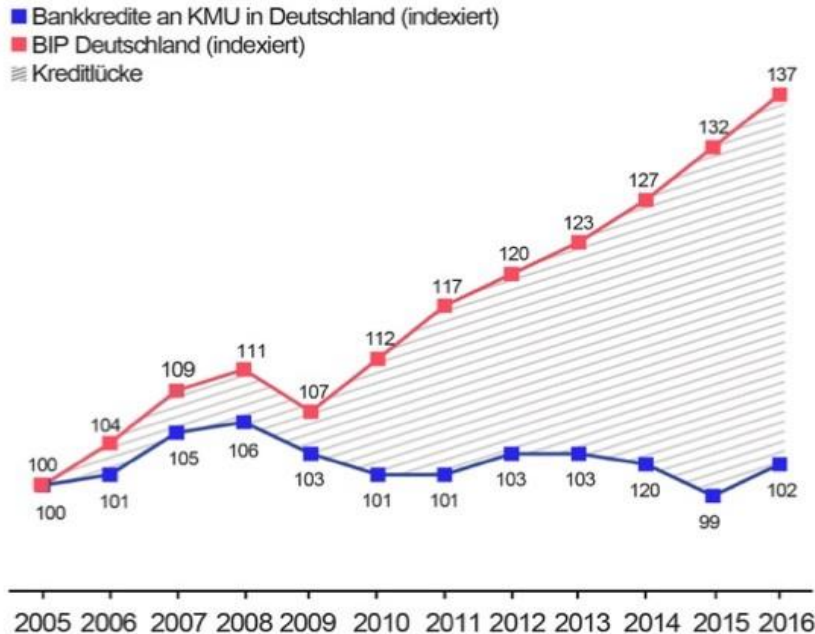


Digital, mit persönlichem und individuellem Service

- creditshelf füllt die Lücke, die Banken im Mittelstand lassen
- Unternehmenskredite bis 5 Mio. € bis zu 60 Monaten Laufzeit
- Endfällig oder monatlich tilgend
- Entscheidung innerhalb von 48h

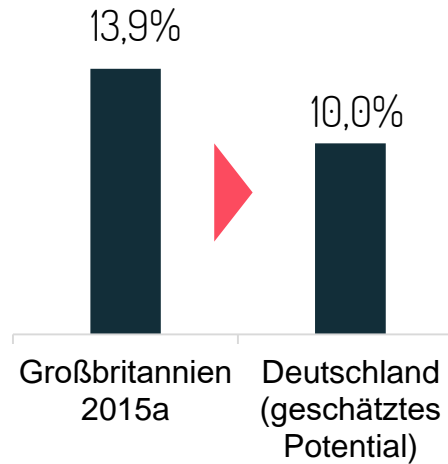
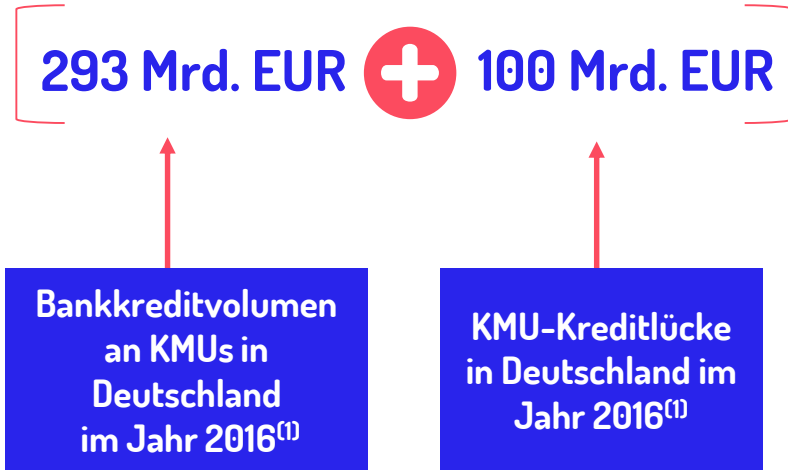
Kreditlücke in Deutschland

Entwicklung der vergebenen Bankkredite an KMU² in Deutschland im Vergleich zum BIP³



(1) Mietzner, Mark – "Die globale Fintech-Revolution: eine Chance für KMUs", Zeppelin Universität Working Paper / Finance & Accounting, April, 2018.
 (2) KMU werden hier definiert als Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 50 Mio. Euro
 (3) Indexiert anhand des Wertes von 2005
 (4) Berechnung: Bankkredite an KMU in Deutschland in 2005 x (Wachstum BIP – Wachstum Bankkredite) = 287 Mrd. Euro x (37% - 2%)

Geschätztes Marktpotenzial: mind. 39 Mrd. Euro ⁽¹⁾

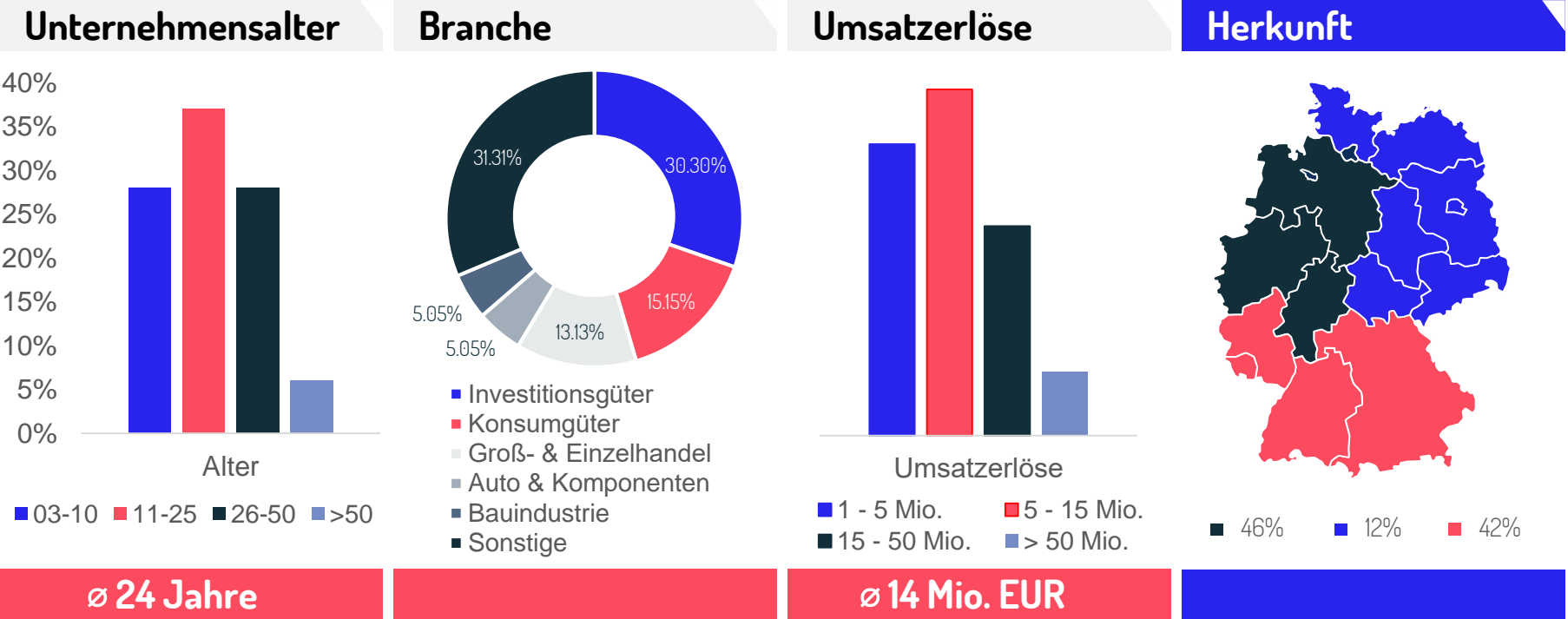


FinTech Durchdringungsrate im Bereich KMU-Kredite



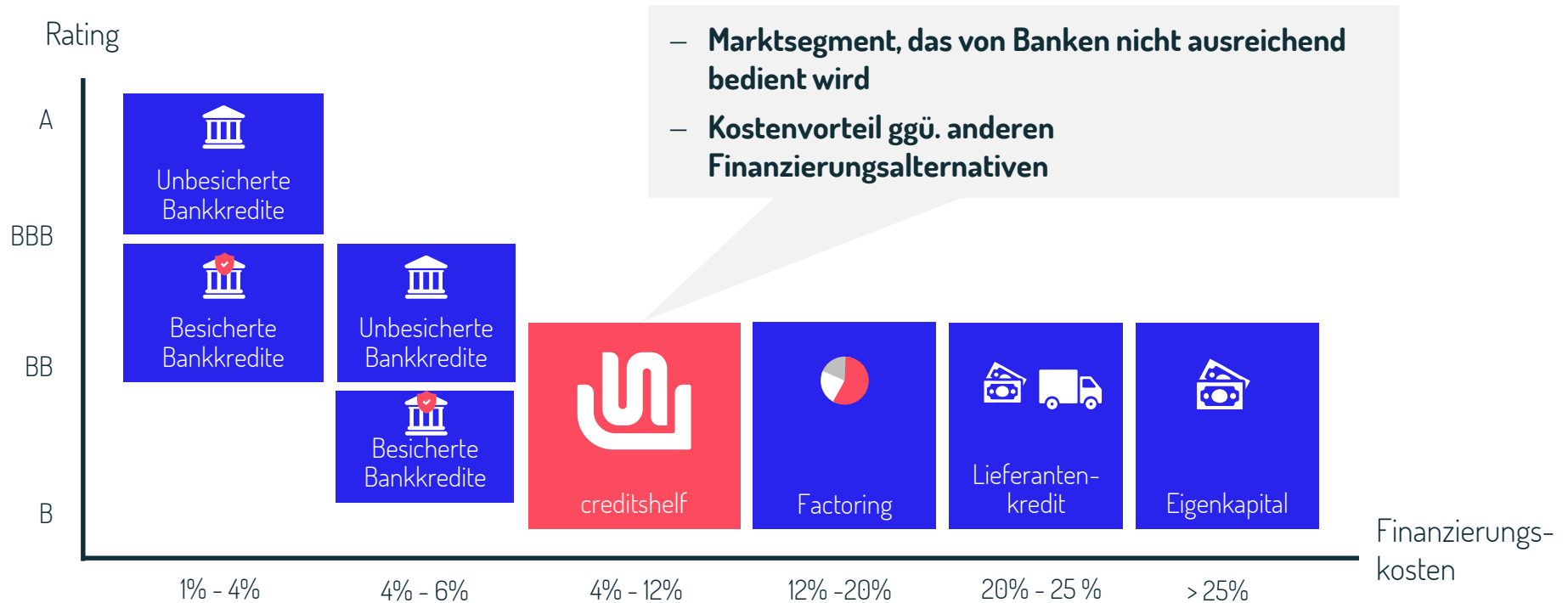
⁽¹⁾ KMUs werden hier als Unternehmen mit einem Jahresumsatz < 50 Mio. EUR definiert; Quelle: "Working Paper: Die globale FinTech-Revolution: eine Chance für KMUs?" (Prof. Mark Mietzner, 2018), "FinTech-Markt in Deutschland" (Gregor Dorfleiter, Lars Hornuf, 2016); "IMF, World Economic Outlook Database, April 2018" (IMF, 2018)

Unsere Kunden*: Deutscher Mittelstand



*Stand: 31. Dezember 2018, Quelle: creditshelf

Erweiterung des Finanzierungsmix



Einzigartige, skalierbare Online-Plattform

Schnittstellen

- ✓ Kreditnehmer
- ✓ Partner
- ✓ Investoren
- ✓ Fronting Bank



Datenanalyse /-management

- ✓ Risikomanagement / Kreditbewertung
- ✓ Datenanalyse
- ✓ Dokumentenmanagement
- ✓ Berichterstattung

Unsere Strategie setzt auf 3 Säulen



Softwareentwicklung

Selbstentwickelte, datengesteuerte Prozesse zur Unterstützung der Kreditauswahl.

Kreditrisiko-Algorithmen und Modelle, um eine tiefere, effizientere und automatisierte Analyse zu ermöglichen.



Kooperationen mit Banken

Strategische Kooperationen mit Banken bei der Vermittlung von potenziellen Kreditnehmern an creditshelf.



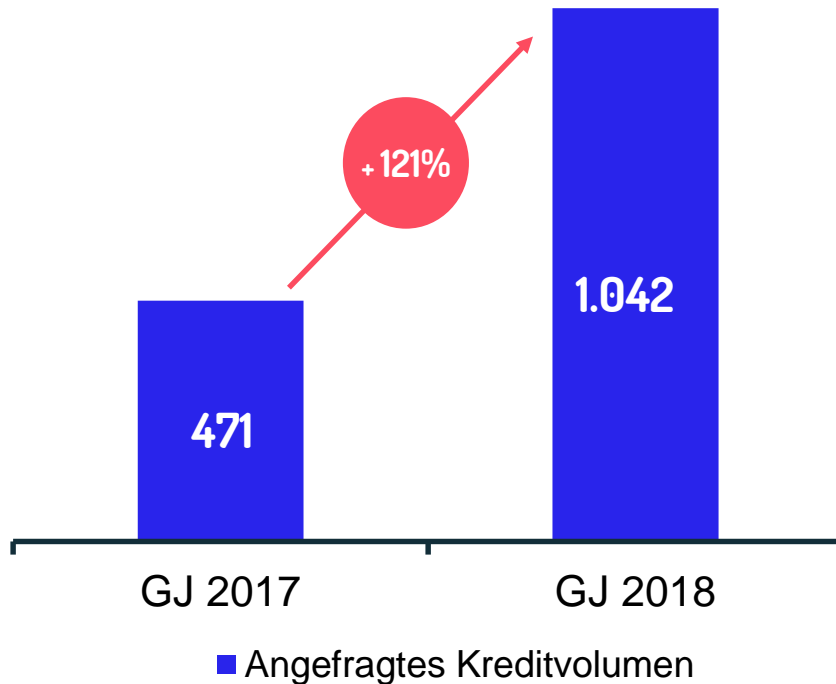
Erweiterung des Produktportfolios

Komplementäre Produkte wie Factoring oder Analysedienstleistungen mit dem Ziel, das Angebot für unsere Kunden noch flexibler und individueller zu gestalten.

2 Geschäftsjahr 2018

Anstieg angefragtes Kreditvolumen um 121%

in Mio. EUR

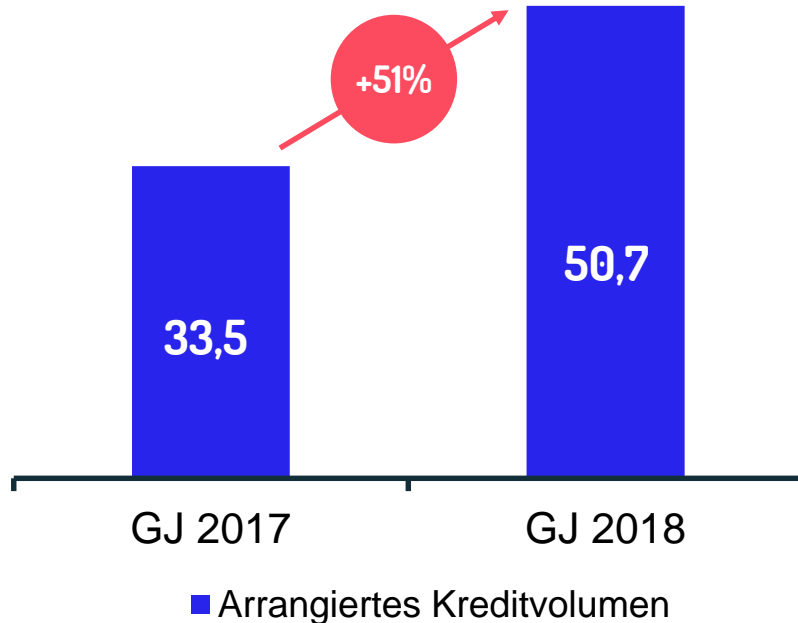


Hohe Nachfrage nach creditshelf Mittelstandsfinanzierungslösungen von Kreditnehmern und Investoren:

- Kreditanfragen in Höhe von 1,042 Mrd. EUR in 2018
- 1,68 Mrd. EUR seit Bestehen von creditshelf

Anstieg arrangiertes Kreditvolumen um 51%

in Mio. EUR

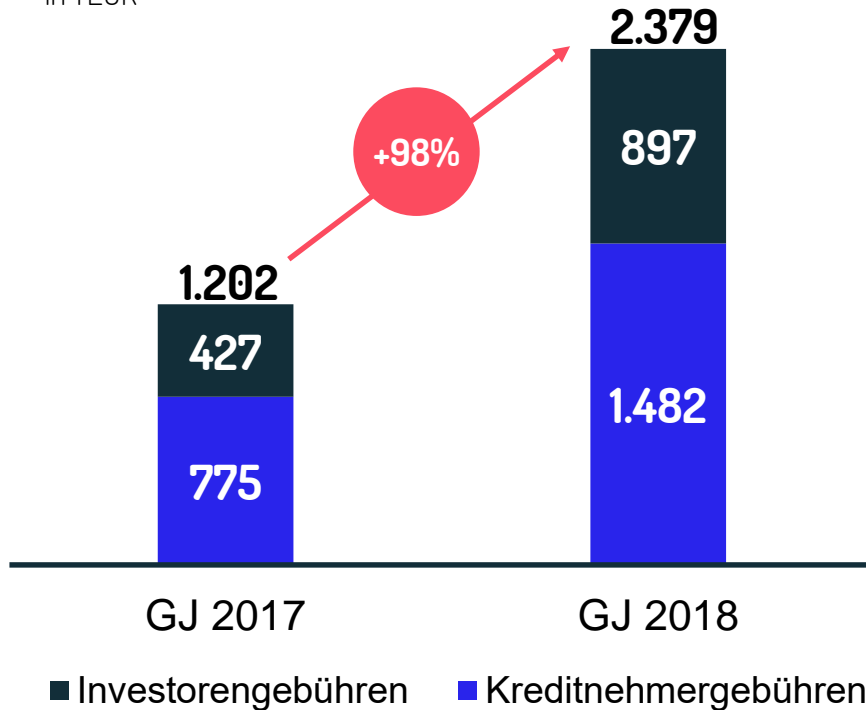


50,7 Mio. EUR arrangiertes Kreditvolumen im GJ 2018:

- creditshelf arrangiert die bisher größte Online-KMU-Kreditfinanzierung Deutschlands mit einem Kreditvolumen i.H.v 4,75 Mio. EUR
- Saisonal starkes Q4 steuerte 20,6 Mio. EUR bei
- Durchschnittliche Kreditlaufzeit auf 19,9 Monate (GJ 2017: 14,5 Monate) gestiegen
- Durchschnittliches Kreditvolumen auf 745 TEUR (GJ 2017: 424 TEUR) erhöht

Verdopplung der Umsatzerlöse in 2018

in TEUR

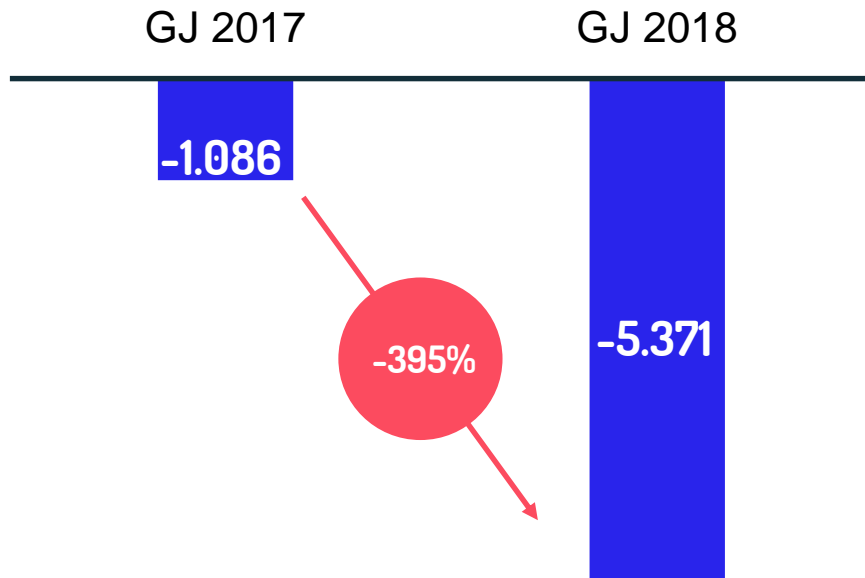


98% Umsatzsteigerung auf 2.379 TEUR:

- Höhere Gebühren von Kreditnehmern und Investoren
- Steigerung der arrangierten Kreditvolumina und höhere Bruttomargen durch längere Laufzeiten
- Erweiterung des Produktportfolios im Jahr 2017, u.a. Einführung von Kreditlaufzeiten von bis zu 5 Jahren zahlt sich aus

Investitionen wirken sich auf EBIT aus

in TEUR

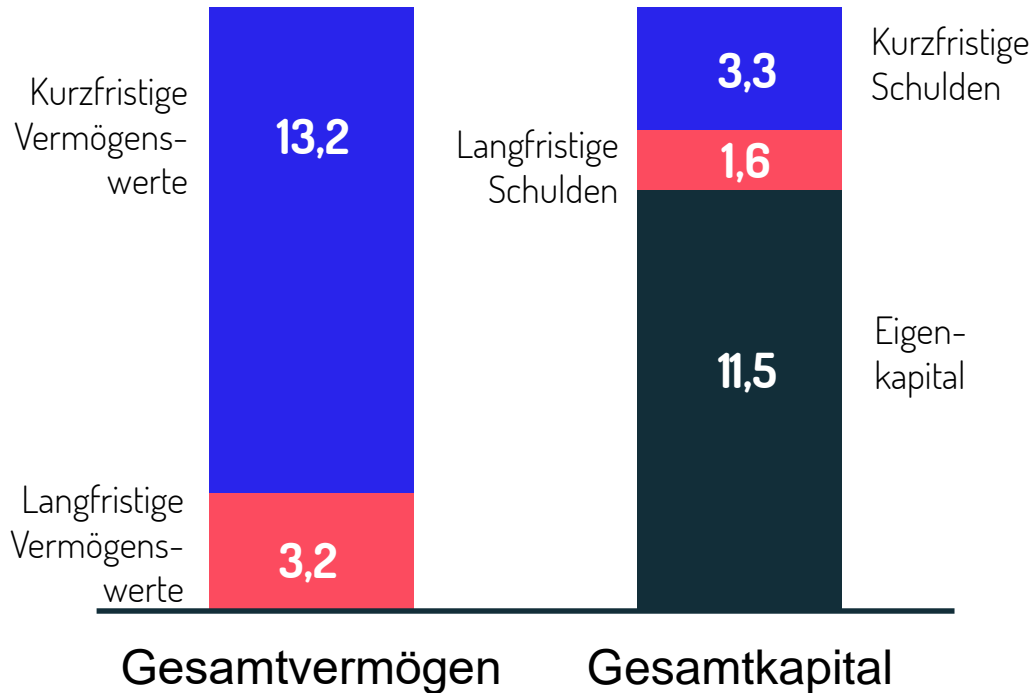


Negatives EBIT auf Grund von:

- Gestiegenen Aufwendungen für Wachstumsinvestitionen in Personal / Marketing und unsere Plattform
- Signifikanten Einmalbelastungen in Verbindung mit dem erfolgreichen Börsengang

Gesunde Bilanz mit 70% Eigenkapitalquote

in Mio. EUR



- **Kurzfristige Vermögenswerte** bestehen zu 94% aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten
- **Langfristige Vermögenswerte** erhöhten sich auf 3,2 Mio. EUR auf Grund gestiegener immaterieller Vermögenswerte
- **Eigenkapital** stieg infolge des Börsengangs auf 11,5 Mio. EUR

Wir sind erfolgreich in das Jahr 2019 gestartet

Q1

Das arrangierte Kreditvolumen stieg um **145% auf 16,9 Mio. EUR** (Q1 2018: 6,9 Mio. EUR)

Das angefragte Kreditvolumen erhöhte sich um **27% auf 319,3 Mio. EUR** (Q1 2018: 251,5 Mio. EUR)

Mehr als **119,2 Mio. EUR** arrangierte Kredite seit Start im Jahr 2015

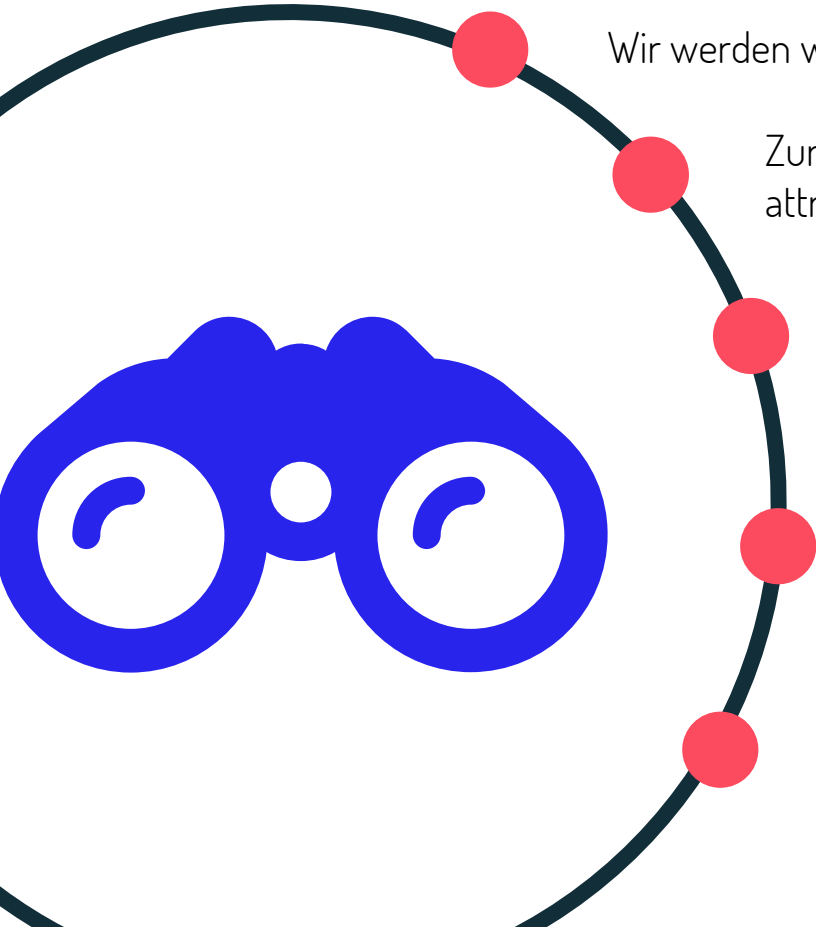
Das Volumen der ausstehenden Kredite lag Ende Q1 bei **50,6 Mio. EUR**

Die durchschnittliche Kreditgröße belief sich in Q1 auf **805 TEUR** (Q1 2018: 571 TEUR)

Die durchschnittliche Kreditlaufzeit betrug im Q1 **26,1 Monate** (Q1 2018: 14,6 Monate)

3 Ausblick

Ausblick Geschäftsjahr 2019



Wir werden weiter in unsere Risikoanalysesoftware und Plattform investieren

Zur Erweiterung unseres Produktportfolios entwickeln wir neue attraktive Lösungen im Bereich der Mittelstandsfinanzierung

Unseren Wachstumskurs fortsetzend erwarten wir für das Geschäftsjahr 2019 einen Konzernumsatz von 4,5 – 5,5 Mio. EUR

Ebenfalls auf Konzernebene erwarten wir auf Grund weiterer Investitionen in unsere Plattform ein negatives EBIT von -3,5 bis -4,5 Mio. EUR für das Geschäftsjahr 2019

Mittelfristiges Ziel bestätigt: Arrangiertes Kreditvolumen in Höhe von jährlich 500 Mio. EUR; Konvertierungsquote von rund 10%