

CREDIT SHELF

Präsentation zur Ordentlichen Hauptversammlung

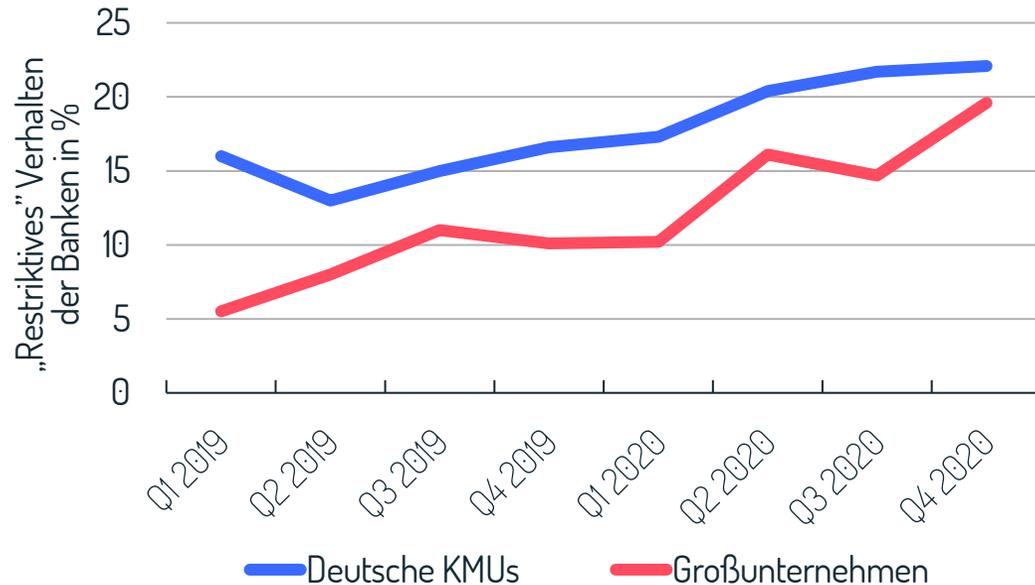
Frankfurt am Main, 10. Mai 2021

PRÄSENTATION DES VORSTANDS - GESCHÄFTSJAHR 2020

Dr. Tim Thabe - Vorstandsvorsitzender creditshelf AG

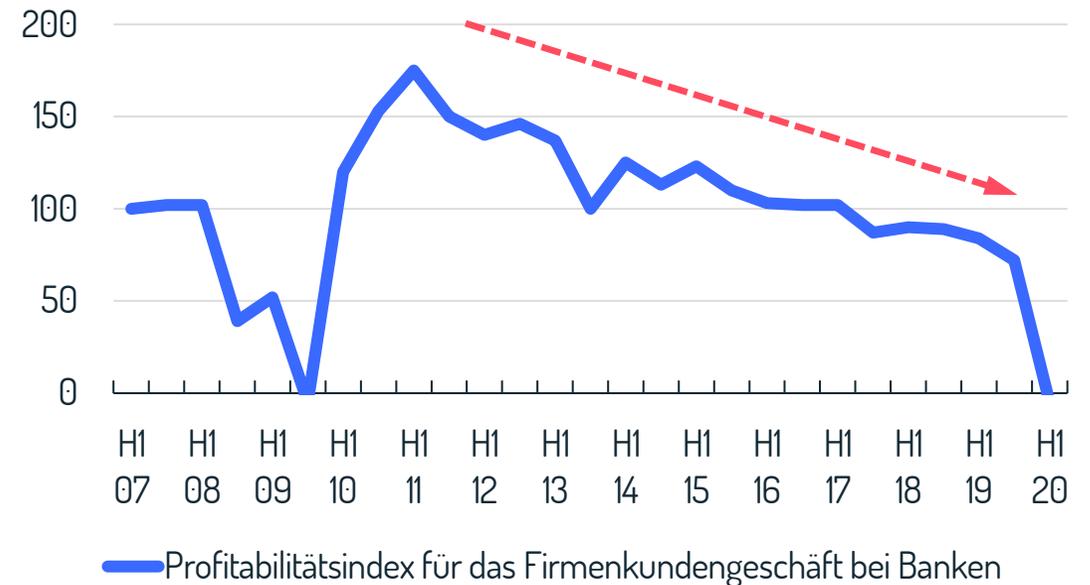
STRUKTURWANDEL IM KREDITGESCHÄFT

KMU WERDEN AUF DEM KREDITMARKT NICHT AUSREICHEND VERSORGT



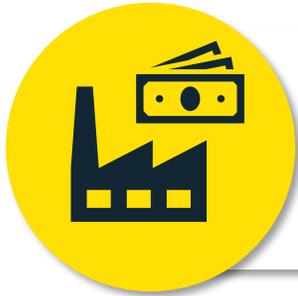
Banken werden seit 2019 immer restriktiver in ihrer Kreditvergabe. Dieser Trend wird sich weiter fortsetzen.

DAS FIRMIENKUNDENGESCHÄFT DER BANKEN IST NICHT PROFITABEL



Banken werden Risikoaktiva reduzieren und unprofitable Kunden abstoßen. Dies eröffnet Möglichkeiten für uns.

DIE BEDEUTUNG DIGITALER KREDITPLATTFORMEN NIMMT WEITER ZU



25+ Mrd. EUR jährliches
Neuvolumen an unbesicherten
Krediten in **creditshelfs Zielmarkt**⁽¹⁾



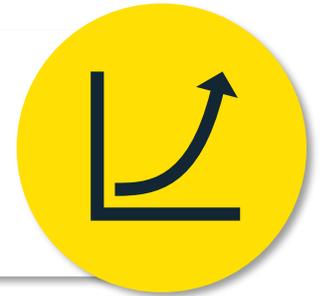
100+ Mrd. EUR große,
aktuelle **Kreditlücke**⁽³⁾ für KMUs
in Deutschland



11,7 Mrd. EUR Kredite im
Jahr 2020 über Online-
Plattformen abgewickelt⁽²⁾



>7% Marktanteil digitaler
Unternehmenskredite
bis 2023 möglich⁽⁴⁾



CREDITSHelf IST ENTSPRECHEND POSITIONIERT



4,5+ Mrd. EUR an
Kreditfragen seit Start der
creditshef Plattform in 2015



300+ Mio. EUR seit
Gründung **arrangiert** – bei
zweistelligen jährlichen
Wachstumsraten



>80% der creditshef Kunden
kommen mindestens einmal für
einen weiteren Kredit **zurück**⁽⁵⁾

700+ Partner bereichern das
creditshef Netzwerk – u.a.
Commerzbank, BNP, EIF, ATB



EINE ATTRAKTIVE ERGÄNZUNG IM FINANZIERUNGSMIX

DIGITALE KMU-KREDITE

- ✓ 100,000 bis 5 Mio. EUR
- ✓ 1 bis 96 Monate Laufzeit
- ✓ Bullet oder monatlich tilgend
- ✓ Vorrangig unbesichert
- ✓ Einfache und schnelle Anfrage
- ✓ Feedback innerhalb 48 Stunden



FRIENDSURANCE

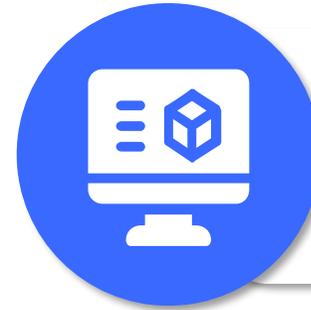
„Startups bekommen oft Finanzierungen durch Business Angels und Venture-Capital-Fonds, aber nur selten Darlehen – schon gar nicht in Zeiten von Corona. Im ersten Quartal 2020 haben sich die Investitionen in Insurtechs weltweit halbiert. Dass wir über creditshelf so schnell eine Finanzierung bekommen haben, zeigt, wie überzeugend und solide unser Geschäftsmodell ist.“

Tim Kunde, Geschäftsführer

WESENTLICHE MEILENSTEINE IM GESCHÄFTSJAHR 2020 ERREICHT



OPERATIVE EFFIZIENZ



SOFTWAREENTWICKLUNG



KOOPERATIONEN



PRODUKTENTWICKLUNG

OPERATIVE EFFIZIENZ



BEDEUTENDE EFFIZIENZSTEIGERUNG

Indem wir uns auf das konzentrieren, was wirklich wichtig und notwendig ist, um unser Geschäft weiter voranzutreiben.

Schnelle **Implementierung eines Konzept für mobiles Arbeiten zu Beginn der Krise** ohne Nachteile für die Mitarbeiter oder Reduzierung der Produktivität.

Optimierte Prozesse im Middle Office: **2 Vollzeitäquivalente** haben **237 laufende Kreditprojekte** erfolgreich bearbeitet (2019: 167).

Verbesserte Effizienz im Marketing: 945 EUR pro Kreditanfrage* bei konstanter Konversion (2019: 1.267 EUR).

SOFTWAREENTWICKLUNG



DATEN UND DIGITALE WERKZEUGE ERFOLGREICH GENUTZT

Indem wir Automatisierung, Datenanalyse und Kernsysteme weiter verbessert haben. Das steigert die Effizienz und verbessert das Kundenerlebnis.

Die **Einführung weiterer Automatisierung im Kreditprozess** reduziert die menschliche Interaktion und setzt Ressourcen frei.

Neues CRM-System ermöglicht **digitalisiertes, datengesteuertes Marketing** und verbessert das Kundenerlebnis.

Über 1.400 bearbeitete Kreditanträge in 2020 mit einem Volumen von mehr als 1,5 Mrd. EUR bei einer **Kundenbasis von über 2.400** registrierten **Unternehmern**.

KOOPERATIONEN



ERWEITERUNG DER GESCHÄFTSCHANCEN

Indem wir durch neue Kooperationen die Finanzierungsbasis auf der Plattform erweitert und die Investitionsmöglichkeiten für Investoren diversifiziert haben.

Zahlreiche namhafte Investoren sind auf der creditshelf Plattform **aktiv**, z.B. die BNP Paribas Asset Management, der Europäische Investitionsfonds oder die Amsterdam Trade Bank.

Partnernetzwerk in 2020 um ~150 neue Partner **erweitert** auf ein Gesamtnetzwerk von mehr als 700.

Ausbau der Vertriebskooperationen auf der Kreditnehmerseite.

PRODUKTENTWICKLUNG



AGIL UND FLEXIBEL AUF DIE BEDÜRFNISSE DER KMU REAGIERT

Indem wir unser Produktportfolio erweitert und schnell auf die Veränderungen im Markt und bei der Nachfrage reagiert haben.

Jährliche **Umsatzschwelle für KMU-Kreditnehmer** auf 1 Mio. EUR **gesenkt**, ermöglicht durch eine Verbesserung der Risikoanalyse-Software.

Mögliche **Kreditlaufzeit** durch die Partnerschaft mit der BNP Paribas Asset Management von **5 auf 8 Jahre ausgeweitet**.

Initiative etabliert, um **innovative, stark wachsende Unternehmen** zu finanzieren.

SKALIERUNG DURCH FORTSCHREIBEN DER WACHSTUMSSTRATEGIE

OPERATIVE EFFIZIENZ WEITER STEIGERN

 **Umsichtiges Kostenmanagement**

 **Anteil automatisierter Prozesse weiter erhöhen**

 **Gezielter Marketing-Ansatz**



Softwareentwicklung

Weiterentwicklung der Software, der proprietären, datenstützten Risikoanalyse und der Kredit-Scoring-Algorithmen.



Kooperationen

Strategische Kooperationen zur Vermittlung von Kreditfinanzierung über das Netzwerk der creditshelf Plattform.



Produktportfolio erweitern

Ausbau des Finanzierungsangebots durch die Entwicklung und Aufnahme komplementärer Produkte.

ÜBERSICHT FINANZEN - GESCHÄFTSJAHR 2020

PLATTFORM

1 **+14%** Wachstum der angefragten Kredite im Geschäftsjahr 2020 auf 1.528,2 Mio. EUR ('19: 1.340,7 Mio. EUR).

2 **Gedrosseltes Wachstum** der arrangierten Kredite im **Q4 2020**, um Risiken des 2. Lockdowns zu begegnen.

3 **98,9 Mio. EUR** im **GJ 2020** arrangiert, profitierend vom wachsenden Netzwerk der creditshelf Plattform ('19: 88,5 Mio. EUR).

4 **26,8** Monate durchschnittliche Laufzeit ('19: 27,7 Monate) aufgrund kürzerer Laufzeiten, um Corona-Risiken entgegenzuwirken.

5 **899 TEUR** durchschnittliche **Ticketgröße** im GJ 2020 ('19: 893 TEUR).

FINANZKENNZAHLEN

1 **+7,3% Umsatzwachstum** im GJ 2020 auf 4.899,2 TEUR ('19: 4.564,5 TEUR).

2 **3.391,0 TEUR** aus **Kreditnehmergebühren** ('19: 2.765,6 TEUR).

3 **1.508,2 TEUR** aus **Investoren- / Service- und Beratungsgebühren** ('19: 1.798,9 TEUR).

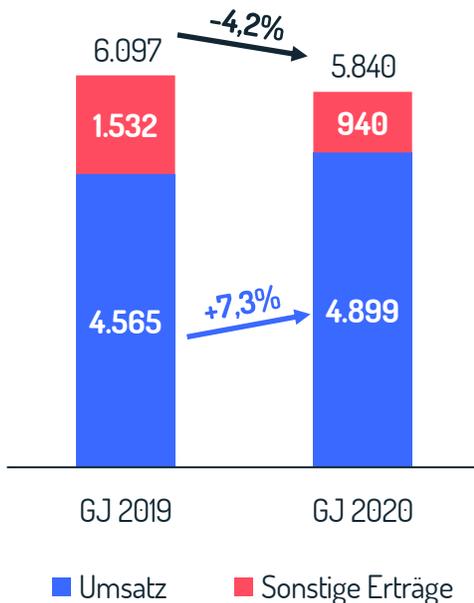
4 **-5.345,2 TEUR EBIT** ('19: -4.954,3 TEUR).

5 **Umsichtiges Kostenmanagement** und strategische Investitionen, um Corona-Risiken zu begegnen und für Chancen des Strukturwandels positioniert zu sein.

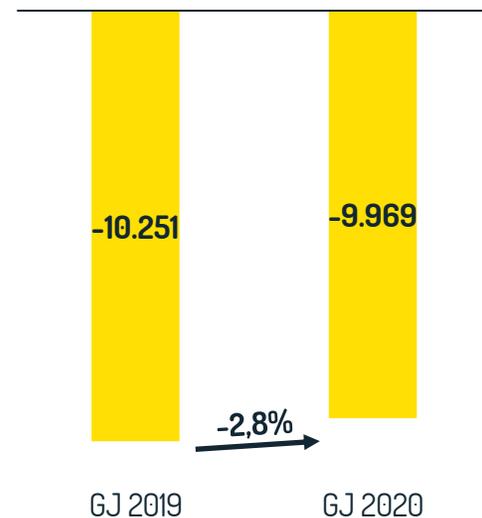
STABILE OPERATIVE ENTWICKLUNG DURCH UMSATZ- WACHSTUM UND UMSICHTIGES KOSTENMANAGEMENT

in TEUR

GESAMTERTRÄGE



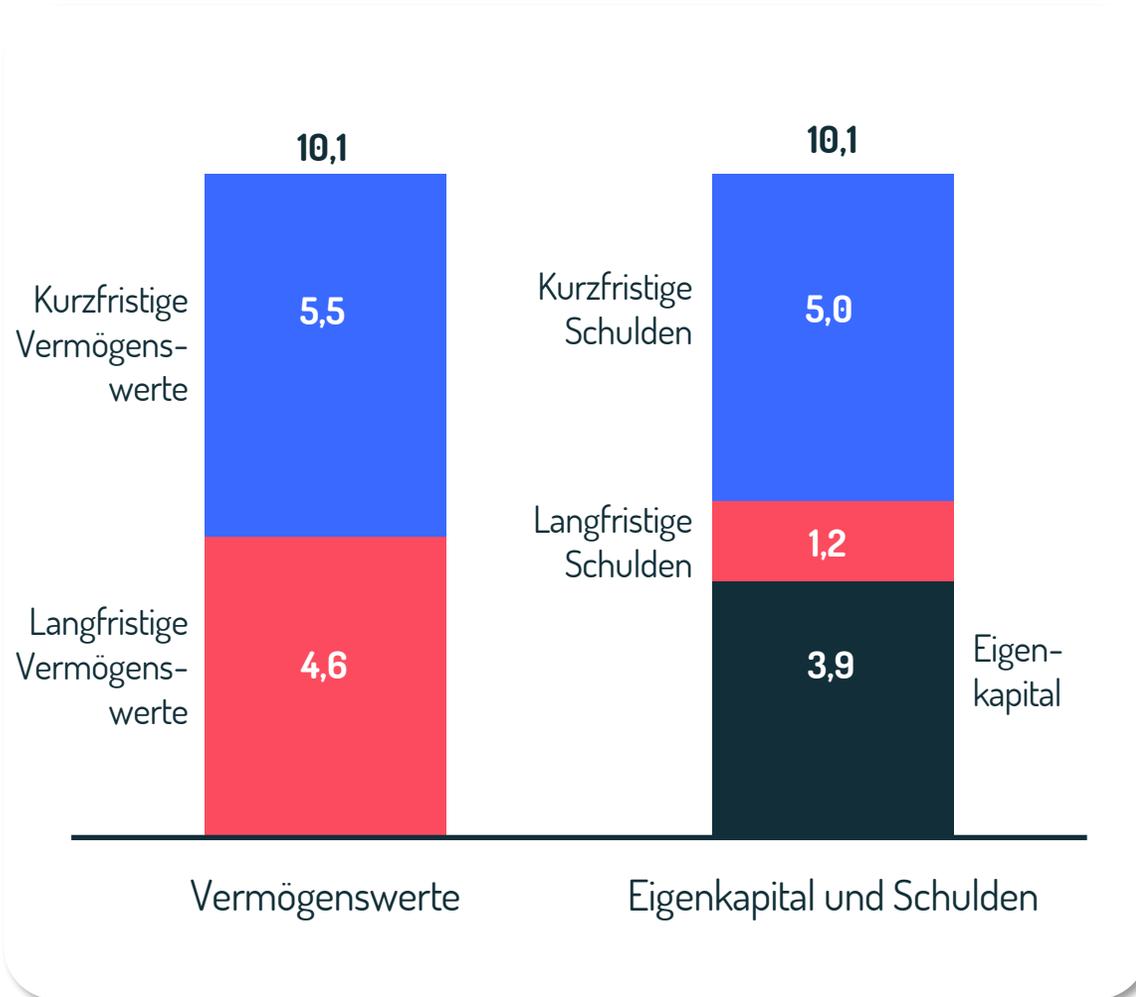
GESAMTAUFWAND



- **Qualität der Gesamterträge** mit gestiegenem Umsatz und verringerten sonstigen Erträgen verbessert.
- **Gesamtaufwand** durch umsichtiges Kostenmanagement reduziert auf 9.969 TEUR (GJ 2019: 10.251 TEUR):
 - **Personalaufwand** durch höhere Mitarbeiterzahl und RSU-Aufwand gestiegen ('20: 6.024 TEUR; '19: 4.423 TEUR).
 - **Marketing & Werbeaufwand** trotz Stärkung der Marketinginfrastruktur deutlich reduziert ('20: 1.330 TEUR; '19: 2.237 TEUR)
 - **Sonstige Betriebliche Aufwendungen** (ohne Marketing) ebenfalls reduziert ('20: 2.615 TEUR; '19: 3.591 TEUR).
- Stabiles **EBITDA**: -4.129 TEUR ('19: k-4.154 TEUR).
- **EBIT** mit -5.345 TEUR ('19: -4.954) aufgrund höherer, ordentlicher Abschreibungen verschlechtert.

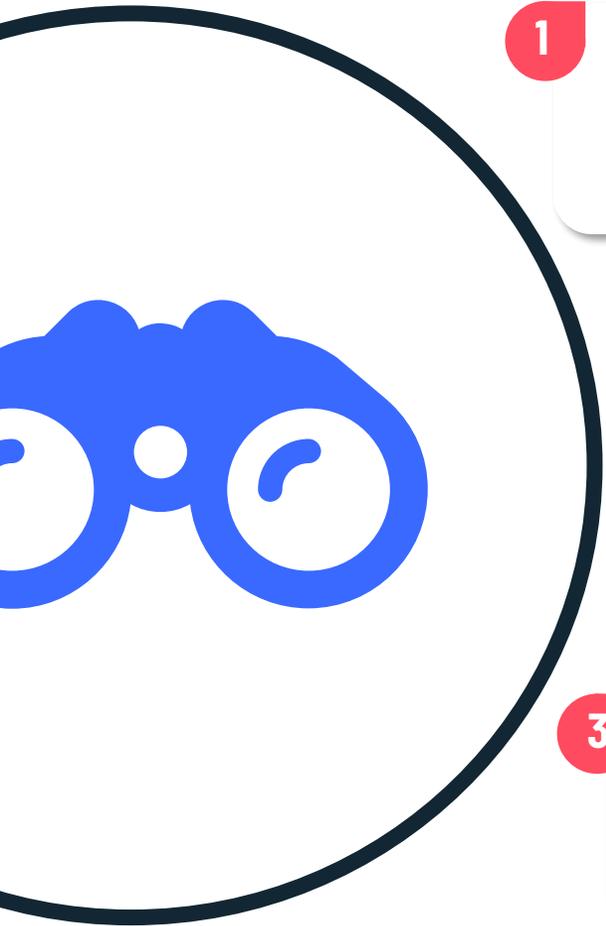
BILANZ

zum 31. Dezember 2020; in Mio. EUR



- **Kurzfristige Vermögenswerte** reduziert ('19: 7,9 Mio. EUR) aufgrund geringerer Zahlungsmittel.
- **Langfristige Vermögenswerte** reduziert ('19: 5,2 Mio. EUR) aufgrund ordentlicher Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände.
- **Kurzfristige Schulden erhöht** ('19: 3,2 Mio. EUR) entsprechend temporär erhöhter Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.
- **Langfristige Schulden leicht unter Niveau des Vorjahres** ('19: 1,4 Mio. EUR).
- **Eigenkapital** reduziert ('19: 8,5 Mio. EUR) durch Jahresfehlbetrag.
- **Patronatserklärung** durch Obotritia Capital KGaA mit Gesellschafterdarlehensrahmenvertrag bis zu 8 Mio. EUR sichert Liquidität.

PROGNOSE 2021 – WACHSTUM FORTSETZEN



1 Wir erwarten, dass sich die deutsche Wirtschaft im Laufe des Jahres 2021 mit zunehmender Impfquote erholen wird und weitere langfristige und großflächige Schließungen der deutschen Wirtschaft vermieden werden können. Einige Branchen werden mehr als andere profitieren.

2 Jede Krise bietet Chancen. Wir erwarten, dass sich die strukturellen Veränderungen im deutschen KMU-Kreditmarkt beschleunigen und unserem Plattformgeschäft Rückenwind verleihen.

3 Auf der Grundlage von Effizienzsteigerungen, laufenden Investitionen und einem wachsenden Netzwerk sehen wir uns gut positioniert, um unser Geschäft zu skalieren und unsere Markterschließung in der Mittelstandsfinanzierung voranzutreiben.

4 Bei fortgesetztem Wachstum erwarten wir für das Geschäftsjahr 2021 einen **Konzernumsatz von 6,0 bis 8,0 Mio. EUR.**

5 Auf Basis eines umsichtigen Kostenmanagements und leicht erhöhter Abschreibungen erwarten wir für das Geschäftsjahr 2021 ein **Konzern-EBIT von minus 3,0 bis minus 4,0 Mio. EUR.**

Q1 2021 – UNSER STÄRKSTES QUARTAL SEIT GRÜNDUNG



1

Q1 2021 stärkstes Quartal der creditshelf Geschichte mit arrangierten Krediten von 37,6 Mio. EUR (Q1 '20: 11,6 Mio. EUR).

2

Umsatzsteigerung bei im Vergleich zum Vorjahresquartal gesunkener Kostenbasis verdeutlicht **Skalierungspotenzial**.

3

Ausweitung der Commerzbank-Kooperation auf das Segment Privat- und Unternehmerkunden.

4

Kooperation mit der Sparkasse Bremen zur Zusammenarbeit bei der Kreditvergabe im mittelständischen Firmenkundengeschäft.

5

Kontinuität im Vorstand – Gründungspartner als Vorstände bis Ende 2023 bestätigt.

**WIR GESTALTEN
MITTELSTANDSFINANZIERUNG.
EINFACH. SCHNELL. INNOVATIV.**



**START. IT'S
YOUR CREDIT**

