

3 FRAGEN AN: FLORIAN WEINKAUF – TEAM-LEAD SCALE-UP FINANCE & GROWTH

Frankfurt am Main, 26.08.2021 – Team-Lead Scale-Up Finance & Growth. Sie betreuen das Segment Scale-Up Finance & Growth – können Sie uns etwas mehr darüber erzählen? Können Sie ihre Zielgruppe noch ein wenig genauer definieren? Wie werden junge Scale-Ups auf creditshelf aufmerksam und wo finden Sie alle Informationen?

Sie betreuen das Segment Scale-Up Finance & Growth – können Sie uns etwas mehr darüber erzählen?

Zu den Kunden der creditshelf AG zählen zunächst einmal primär eigenkapitalfinanzierte Wachstumsunternehmen, beispielsweise aus dem E-Commerce Bereich. Mitte 2019 haben wir uns dann für eine Markterweiterung entschieden und uns gezielt für technologiegetriebene Wachstumsunternehmen aus dem Venture Capital Umfeld geöffnet. Aus unserer Sicht schließen wir hiermit eine Lücke zwischen Bankkrediten und Venture Debt Lösungen – das bisherige Wachstum in diesem Segment bestätigt diesen Eindruck. Nachwievor besteht für „Asset Light“ Geschäftsmodelle, die möglicherweise erst in den kommenden Monaten den Break-Even erreichen, nur eingeschränkter Zugang zu Bankfinanzierungen. Gleichwohl sehen wir viele Venture Debt Anbieter im Markt, die aus unserer Sicht jedoch weniger standardisiert und transparent agieren, als wir das tun. Auch wir bepreisen die Risiken für unserer institutionellen Investoren entsprechend, was aber nicht bedeutet, dass man Entscheidungen nicht zügig treffen und standardisiert dokumentieren kann.

Können Sie ihre Zielgruppe noch ein wenig genauer definieren?

Sehr gerne! Lassen Sie uns zunächst einmal den Begriff Scale-Up von Start-Up abgrenzen. Unter einem Start-Up versteht man ein neu gegründetes Unternehmen, welches auf den Proof of Concept / Product Market Fit hinarbeitet. Ein Scale-Up hat diesen bereits erbracht – die Begriffe Start- und Scale-Up bezeichnen somit eher eine Unternehmensphase. Typischerweise hat ein Scale-Up die Series-A/B erfüllt und verfügt über bekannte Venture Capital Investoren im Gesellschafterkreis. Wir begleiten unterschiedliche Branchen, beispielsweise Geschäftsmodelle mit wiederkehrenden Umsätzen wie B2B-SaaS, Insurtech, Healtech oder E-Commerce. Typischerweise sind die Unternehmen in dieser Phase auch bereits drei Jahre am Markt und generieren Umsätze von mehr als 2,5 Mio. €. Wichtig ist: aktuell strukturieren wir ohne Warrants, das heißt, eine weitere Verwässerung von Geschäftsanteilen erfolgt nicht!

Wie wird creditshelf auf potenzielle Neukunden / Scale-Ups aufmerksam und wo finden Interessierte weiterführende Informationen?

Wir verfolgen das Marktgeschehen über unterschiedliche Quellen und Verbände, wie beispielsweise das Venture Network der Deutschen Börse. Unsere Kundenansprachen adressiert einerseits die Unternehmensgründer bzw. Geschäftsführer der Scale-Ups, andererseits pflegen wir den Kontakt mit den Beteiligungsgesellschaft. Uns ist es wichtig, die Kapitalgeber – sofern nicht bekannt – kennenzulernen, um uns ein ganzzeitliches Bild im Prozess zu verschaffen.

Interessenten können sich über unsere Homepage unter <https://www.creditshelf.com/scale-up-finanzierung> informieren oder direkt [auf mich zukommen](#). Ich stehe sehr gerne zum Austausch via Mail oder LinkedIn zur Verfügung. Darüber hinaus kann man unsere Talks zu diesem Thema im [Online-Seminar-Archiv](#) ansehen. Auf unserem creditshelf [Youtube](#) Kanal oder auch auf unserer creditshelf Website findet man passende [Kundenstimmen](#). Natürlich kann man auch unsere Social Media Kanäle abonnieren. Dort findet man ebenfalls alle aktuellen Themen. Desweiteren sind wir aktiv in der Verbandsarbeit mit dem Bundesverband Deutsche-Startups.

Im Interview:

<https://www.creditshelf.com/blog/drei-fragen-florian-weinkauf>

Presse und Kommunikation:

creditshelf Aktiengesellschaft

Birgit Hass

Leiterin PR

Mainzer Landstraße 33a

60329 Frankfurt

Tel.: +49 (69) 348 772 413

birgit.hass@creditshelf.com

www.creditshelf.com

Über creditshelf – <https://www.creditshelf.com/>

creditshelf ist der Finanzierungspartner für mittelständische Unternehmer, die Innovationen vorantreiben und ihr Unternehmen weiterentwickeln wollen. Über die digitale creditshelf Plattform erhalten sie die Freiheit bankunabhängig, schnell und unkompliziert eine Finanzierung zu erhalten. Herzstück ist dabei eine einzigartige, datengestützte Risikoanalyse. Gleichzeitig ermöglicht creditshelfs Plattformtechnologie einen modernen Kapitalmarktzugang. Professionelle Investoren können direkt in den deutschen Mittelstand investieren und Kooperationspartner unterstützen ihre Klienten als innovative Anbieter neuer Kreditlösungen. So entsteht ein Netzwerk, von dem alle profitieren.

creditshelf wurde 2014 gegründet und ist seit 2018 im Prime Standard Segment an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Die Experten des creditshelf-Teams verfügen über jahrelange Erfahrungen in der Mittelstandsfinanzierung und sind vertrauensvoller Partner und Visionär für das Unternehmertum von morgen.

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/pages/creditshelfag>