

CREDITSHelf: STARKES WACHSTUM VON VOLUMEN UND UMSATZ IN H1 2021 EBNET BREAK-EVEN PFAD

- Deutliches Umsatzwachstum im 1. Halbjahr 2021 auf 3.380,1 TEUR (H1 2020: 2.501,3 TEUR)
- Optimierte Kostenbasis bei steigender Fallzahl und Volumen unterstreicht Skalierungspotenzial
- Wachstum des arrangierten Kreditvolumens dank kontinuierlich ausgebauter Vertriebskanäle, klarem Marketingansatz und institutionellem Funding
- Kontinuierliche Optimierung der Risikoanalyse-Technologie zeigt sich in einer stabilen Portfolio-Performance
- Prognose für Gesamtjahr 2021 bestätigt

Frankfurt am Main, 09. September 2021 – creditshelf, der führende Finanzierer für digitale KMU-Kredite in Deutschland, veröffentlicht heute seine Zahlen für das 1. Halbjahr 2021.

creditshelf ist dank zwei der stärksten Quartale der Unternehmensgeschichte im 1. Halbjahr 2021 deutlich gewachsen: 71,8 Mio. EUR arrangierte Kredite (H1 2020: 45,6 Mio. EUR) resultierten in Umsatzerlösen von 3.380,1 TEUR (H1 2020: 2.501,3 TEUR). Dies entspricht einem Umsatzwachstum von 35,1 %. Treiber dieses Erfolgs waren unter anderem ein klarer, datengestützter Marketingansatz, kontinuierlich ausgebauten Vertriebskanäle aus direkten Onlineanfragen, einem wachsenden Partnernetzwerk und strategischen Bankkooperationen sowie eine hohe Rate zufriedener Kunden mit Anschlussfinanzierungen. Wachstumsimpulse setzten darüber hinaus die diversen, wettbewerbsfähigen und sich ergänzenden Fundingkanäle. Dazu gehören der creditshelf Loan Fund, die Amsterdam Trade Bank und zahlreiche weitere Investoren. Durch eine stetige Optimierung der Risikoanalyse-Technologie ermöglicht creditshelf diesen Investoren eine attraktive Rendite bei gleichzeitig stabiler Portfolioperformance.

creditshelf CEO Dr. Tim Thabe kommentiert das 1. Halbjahr 2021: „Beim deutschen Mittelstand kehrt der Mut für Investitionen zurück – und creditshelf steht als digitaler Mittelstandsfinanzierer bereit. Durch institutionelle Partner wie die Amsterdam Trade Bank, die kürzlich ihr Finanzierungsengagement von 40 auf 60 Mio. EUR ausgebaut hat, haben wir die Voraussetzungen geschaffen, den Investitionsbedarf unserer Kunden zu decken. Gleichzeitig konnten wir die Anfragequalität durch unser wachsendes Partnernetzwerk und Erfolge unseres klaren, datengestützten Marketingansatzes steigern. Das 1. Halbjahr 2021 zeigt mit seinen starken Quartalen, dass unsere Plattform eine kritische Größe erreicht hat. Sie birgt das Potenzial, die digitale Mittelstandsfinanzierung auf das nächste Level zu heben.“

Diese positiven Skaleneffekte werden in im Vergleich zu H1 2020 halbierten Verlusten deutlich. Trotz höherer Regelabschreibungen für immaterielle Vermögensgegenstände verbesserte sich das Betriebsergebnis (EBIT) deutlich auf -1.539,6 TEUR (H1 2020: -3.015,4 TEUR). Der Gesamtaufwand lag trotz eines stark gesteigerten arrangierten Kreditvolumens unter Vorjahresniveau. Dabei reduzierte

sich der Personalaufwand bei einem konstanten Personalbestand aufgrund geringerer Aufwendungen für aktienbasierte Mitarbeiter-Anreizprogramme. Der Aufwand für Marketing und Werbemaßnahmen sank unter anderem aufgrund von Effizienzgewinnen aus einer nachhaltigen Neuaufstellung des Marketingauftritts und der pandemiebedingten Zurückhaltung insbesondere in der Event- und Live-Kommunikation im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich. Gleiches gilt für die anderen betrieblichen Aufwandsposten, die sich durch bereits im Geschäftsjahr 2020 initiierte, interne Automatisierung und ein fokussiertes Sachkostenmanagement weiter reduzierten.

„Im 1. Halbjahr 2021 haben wir gezeigt, dass wir auf Basis unserer Technologie und verbesserter Prozesse kosteneffizient wachsen können. Dies verdeutlicht das Skalierungspotenzial unseres Geschäftsmodells und zeigt, dass wir unseren Weg in Richtung Gewinnzone fortsetzen. Auf dem Weg zum Break-Even haben wir bereits profitable Monate gesehen“, erklärt CFO Fabian Brüggemann.

An der am 30. März 2021 im Rahmen des Geschäftsberichts veröffentlichten Prognose hält der Vorstand fest. Unverändert gilt für den Konzernumsatz eine Bandbreite von 6 bis 8 Mio. EUR. Ebenfalls unverändert erwartet der Vorstand ein negatives Konzern-EBIT von minus 3 bis minus 4 Mio. EUR.

Die wichtigsten Kennzahlen im Überblick

	H1 2021	H1 2020
In Mio. EUR		
Volumen angefragter Kredite	744,5	860,1
Volumen arrangierter Kredite	71,8	45,6
In TEUR		
Umsatzerlöse	3.380,1	2.501,3
Davon Kreditnehmergebühren	2.497,1	1.695,3
Davon Investoren-, Service- und Beratungsgebühren	883,0	806,0
Sonstige Erträge	1,6	414,6
Aktivierte Eigenleistungen	306,8	185,4
Gesamtaufwand	4.594,1	5.555,0
Personalaufwand	2.785,7	3.017,8
Davon für aktienbasierte Mitarbeiter-Anreizprogramme	323,0	513,0
Aufwand für Werbung und Marketingmaßnahmen	332,6	899,7
Rechts- und Beratungsaufwendungen	374,7	451,5
Fremdleistungen	193,1	278,1
Übrige sonstige Betriebliche Aufwendungen	908,0	907,9
EBITDA	-905,7	-2.453,7
Ordentliche Abschreibungen	634,0	561,7
EBIT	-1.539,6	-3.015,4

Aktuelle Investor Relations Termine 2021

24. September 2021	Baader Small Cap Day, München
11. November 2021	Veröffentlichung Quartalsmitteilung Q3 2021
22. November 2021	Deutsches Eigenkapitalforum, Präsentation & 1-on-1s, Frankfurt/Main

Der vollständige Halbjahresbericht 2021 steht ab heute auf der Investor Relations Website ir.creditshelf.com zum Download zur Verfügung.

Presse und Kommunikation:

creditshelf Aktiengesellschaft
Jan Stechele (CPO)
Birgit Hass (Leiterin PR)
Mainzer Landstraße 33a
60329 Frankfurt
Tel.: +49 (69) 348 77 2413
presse@creditshelf.com
www.creditshelf.com

Investor Relations:

creditshelf Aktiengesellschaft
Fabian Brügmann (CFO)
Maximilian Franz (Investor
Relations Manager)
Mainzer Landstraße 33a
60329 Frankfurt
Tel.: +49 69 348 719 113
ir@creditshelf.com
ir.creditshelf.com

ÜBER CREDITSHELF

ir.creditshelf.com

creditshelf der führende Finanzierer für digitale KMU-Kredite in Deutschland. Das im Jahr 2014 gegründete Unternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main arrangiert bankenunabhängige, flexible Finanzierungslösungen über ein stetig wachsendes Netzwerk. creditshelf verbindet dabei komplementäre Bedürfnisse: Während mittelständische Unternehmer unkompliziert an attraktive Finanzierungsalternativen gelangen, können institutionelle Investoren direkt in den deutschen Mittelstand investieren und Kooperationspartner ihre Klienten als innovative Anbieter neuer Kreditlösungen unterstützen. Den Kern von creditshelfs Geschäftsmodell bilden eine einzigartige, datengestützte Risikoanalyse sowie unbürokratische, schnelle und digitale Prozesse. Dabei kommt die gesamte Wertschöpfungskette aus einer Hand. Über die creditshelf Plattform läuft die Auswahl geeigneter Kreditprojekte, die Analyse der Kreditwürdigkeit potentieller Kreditnehmer, die Bereitstellung

eines Kreditscorings sowie das risikoadäquate Pricing. Für diese Dienstleistungen erhält creditshelf sowohl von den Kreditnehmern als auch von den Investoren Gebühren.

creditshelf 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.