

3 FRAGEN AN: CASPAR VON BELOW – SENIOR PRODUCT MANAGER

Frankfurt am Main, 28.09.2021 – Senior Product Manager Caspar von Below im Interview. Was zeichnet aus Ihrer Sicht die Finanzierungslösungen von creditshelf aus? Wo sehen Sie in Zukunft großes Potential für creditshelf? Wie haben Sie als Senior Product Manager vor, das Angebot von creditshelf weiter zu entwickeln?

Was zeichnet aus Ihrer Sicht die Finanzierungslösung von creditshelf aus?

Die Hauptvorteile einer creditshelf-Finanzierung für den Mittelstand sind die Schnelligkeit in der Auszahlung und die Unbesicherheit des Kredits. Ich möchte die Vorteile anhand eines konkreten Beispiels deutlich machen: Ein Mittelständler im produzierenden Gewerbe bekommt kurzfristig einen größeren Auftrag, für den er allerdings eine schnelle Vorfinanzierung braucht. Ein Großteil seiner Aktiva sind jedoch bereits besichert, so dass er mit hoher Wahrscheinlichkeit durch die sehr geringe Risikobereitschaft sowie die regulatorischen Anforderungen der Banken im Regelfall keinen Kredit bekommen würde. Gleichzeitig würde der Prüfungsprozess durch die aktuellen Prozesse in den meisten Banken sehr lange dauern, und der Kunde so unnötig lange auf eine Absage warten.

Bei creditshelf hingegen können wir unseren Kunden zwei große Vorteile bieten: Erstens vergeben wir unbesicherte Kredite an Kunden mit mittleren Bonitäten, die einen Großteil des deutschen Mittelstands ausmachen und zweitens werden unsere Kredite in der Regel innerhalb von 4-6 Wochen ausgezahlt. Beides gelingt uns vor allem aufgrund unserer sehr schnellen und datengetriebenen Risikoanalyse. Wir sehen uns allerdings nicht als Ersatz für die klassische Hausbank, sondern viel mehr als ideale Ergänzung für Situationen, in denen ein Kunde schnell und unbesichert Liquidität benötigt. Ein Kollege von mir hat es neulich sehr schön ausgedrückt: „Jeder Mittelständler braucht eigentlich einmal im Jahr creditshelf!“

Wo sehen Sie in Zukunft großes Potential für creditshelf?

Durch unser starkes Wachstum und digitales Produkt werden unsere Kunden in Zukunft immer stärker von Economies of Scale auf der Investoren- sowie Kreditnehmer-Seite profitieren. Die steigende Anzahl an qualitativ hochwertigen Kreditanfragen und Investoren werden sich gegenseitig bestärken und uns mittelfristig deutlich mehr Optionen geben. Zusätzlich werden wir noch kundenorientierter und schneller Kreditanfragen beantworten und schlussendlich auch auszahlen.

Besonders großes Potential sehe ich zusätzlich darin, die Kooperationen mit Banken auszubauen und neue Partnerschaften einzugehen. Wir ergänzen das Produktportfolio von klassischen Hausbanken ausgezeichnet und die Banken profitieren von zusätzlichen Vertriebskanälen und Cashflow durch Provisionen für erfolgreiche Kundenvermittlung. Des Weiteren sind wir kontinuierlich im Austausch mit anderen Finanz-Playern, um auch hier durch neue Kooperationen, zusätzliche Vertriebspotentiale zu heben.

Wie haben Sie als Senior Product Manager vor, das Angebot von creditshelf zu entwickeln?

Ich glaube daran, dass wir unser Potential noch lange nicht ausgeschöpft haben. Unsere hohe Recurring Borrower Rate zeigt, dass bestehende Kunden äußerst zufrieden sind und immer wieder neue Kredite anfragen. Unsere Aufgabe muss es sein, den Kunden noch stärker in den Mittelpunkt von all unseren Aktivitäten zu stellen.

Insbesondere im Pre-Sales sehe ich Potential noch enger an unsere Kunden heranzurücken und relevanter anzusprechen. Wir müssen es potentiellen Kunden einfacher machen, sich über die signifikanten Vorteile von creditshell zu informieren und dies auf allen relevanten Plattformen und Kanälen.

Im Interview:

<https://www.creditshell.com/blog/drei-fragen-caspar-von-below>

Presse und Kommunikation:

creditshell Aktiengesellschaft

Birgit Hass

Leiterin PR

Mainzer Landstraße 33a

60329 Frankfurt

Tel.: +49 (69) 348 772 413

birgit.hass@creditshell.com

www.creditshell.com

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

creditshell ist der Finanzierungspartner für mittelständische Unternehmer, die Innovationen vorantreiben und ihr Unternehmen weiterentwickeln wollen. Über die digitale creditshell Plattform erhalten sie die Freiheit bankunabhängig, schnell und unkompliziert eine Finanzierung zu erhalten. Herzstück ist dabei eine einzigartige, datengestützte Risikoanalyse. Gleichzeitig ermöglicht creditshells 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.

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

Tägliche News von creditshell auf

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

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

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

Xing <https://www.xing.com/pages/creditshellfag>