

3 FRAGEN AN: STEFAN HNIDA – LEITER PARTNER MANAGEMENT

Frankfurt am Main, 05.10.2021 – [Stefan Hnida](#), Leiter Partner Management creditshef AG, im Interview. **Partnermanagement 4.0 – was machen Sie anders? Welche Herausforderungen sehen sie aktuell im Partnerbereich? Wie können Partner ihre Kunden optimal unterstützen?**

Partnermanagement 4.0 – was machen Sie anders?

Für creditshef sind Partner sehr wertvoll. Sie helfen uns, die Beziehung zum Firmenkunden aufzubauen und zu stärken. Unsere Partner suchen immer neue Wege der Mittelstandsfinanzierung und blicken über den Tellerrand hinaus. Sie sind visionär und innovativ und ihre Kunden vertrauen ihnen. Mit unseren lösungsorientierten Finanzierungen helfen wir Ihnen, Ihren Kunden eine Betriebsmittelfinanzierung, eine M&A Übernahme, eine Investitionsfinanzierung, eine Wachstumsfinanzierung oder auch eine Projektentwicklung (Immobilien) bis zu fünf Mio. EUR zu beantragen. Die Kunden müssen nur einen Mindestjahresumsatz von 1 Mio. EUR und zwei Jahresabschlüsse vorweisen.

Welche Herausforderungen sehen sie aktuell im Partnerbereich?

Die aktuelle Corona-Pandemie stellt auch im Partnerbereich eine große Herausforderung dar. Das fängt bereits bei der Kundenakquise an, denn Kundenakquise ist oft persönlich. Nach langer Durststrecke konnte man im Sommer wieder Menschen treffen und sich auf Veranstaltungen vernetzen und auch Kunden gewinnen. Eine weitere Herausforderung ist es, für Kunden, die über herkömmliche Wege keinen Bankkredit bekommen, schnell an einen Firmenkredit zu gelangen. Da gilt es mutige Wege der Mittelstandsfinanzierung über Plattformen wie creditshef vorzustellen und die Kunden dafür zu begeistern.

Wie können Partner ihre Kunden optimal unterstützen?

Partner sind „Unternehmervertraute“ und sie begleiten ihre Kunden bei der Transformation. Wir leben in einer Zeit des schnellen Wandels, in der Partner ihre Kunden bei der Weiterentwicklung ihres Unternehmens unterstützen. Den Kunden bankenunabhängige, schnelle und unkomplizierte Finanzierungswege über Fintechs vorzustellen, gehört zur optimalen Unterstützung des Kunden dazu um lösungsorientiert an Liquidität für das Unternehmen des Kunden zu kommen.

Im Interview:

<https://www.creditshef.com/magazin/drei-fragen-an-stefan-hnida>

Presse und Kommunikation:

creditshef Aktiengesellschaft
Birgit Hass
Leiterin PR
Mainzer Landstraße 33a
60329 Frankfurt
Tel.: +49 (69) 348 772 413

birgit.hass@creditshef.com

www.creditshef.com

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

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

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

Tägliche News von creditshef auf

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

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

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

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