

# Crowdlending finanziert Kinderfahrrad Projekt



UrbanRider produziert Fahrräder seit 2012, welche die Kunden online oder im Shop selber gestalten können. Anfänglich auf Singlespeed Modelle ausgerichtet, bietet UrbanRider inzwischen eine grosse Palette an «urbanen» Bikes sowie Trekking, MTB, Rennvelos, Triathlon und E-Bikes an. Nach der erfolgreichen Einführung des ultraleichten 16 Zoll Kindervelo, wurde ein 20 Zoll Model entworfen. Um den Markteintritt noch 2016 zu schaffen, entschied Geschäftsführer Peter Graf, das Projekt mit einem Darlehen zu finanzieren. Die Finanzierung wurde über die Cashare online Plattform abgewickelt und von Privatpersonen schnell und erfolgreich finanziert.

## Warum haben Sie den Weg des Crowdlendings gewählt?

Als KMU ist es schwierig, in den ersten Jahren an Bankkredite zu kommen. Die meisten Banken verlangen drei Jahresabschlüsse und bewerten Firmen nach herkömmlichen Methoden, die Stabilität bei Umsatz und Ertrag voraussetzen. Seit unserer Gründung 2012 sind wir aber stetig gewachsen und haben unser Wachstum weitgehend selbstfinanziert. Hinzu kommt, dass wir unsere Einkäufe für die Saison vorfinanzieren müssen und unser Lagerumschlag im Vergleich zu anderen Branchen hoch ist. Dies sind weitere Gründe, wieso eine Bankfinanzierung schwierig ist.

Crowdlending war für uns eine gute Möglichkeit, unsere Firma und Ideen einem breiteren Investorenpublikum vorzustellen. Ich denke, dass beim Crowdlending weiche Faktoren mitentscheidend sind wie z.B. das Produkt selber; Hat es Potential? Ist es nachhaltig und innovativ?

## Wieso fiel die Wahl auf Cashare?

Als wir die Idee hatten, unseren Finanzierungsbedarf mittels Crowdfunding zu decken, haben wir zuerst recherchiert. Der Kreis der möglichen Anbieter reduzierte sich schnell auf Cashare. Viele Plattformen bieten Seed Finanzierungen für High-Tech Projekte an. Wir aber brauchten nur eine Finanzierung für ein von uns neu entwickeltes Kinderfahrrad. Zudem wollten wir unsere Unabhängigkeit nicht Preis geben. Eine Finanzierung über Fremdkapital war für



uns deshalb von hoher Priorität. Cashare als Schweizer Plattform für Darlehensfinanzierungen schien uns deshalb optimal.

## Wie verlief der Antragsprozess? Welche Erfahrung haben Sie mit dem Cashare Support Team gemacht?

Der Antragsprozess lief sehr speditiv und einfach ab. Wir reichten die erforderlichen Dokumente für die Bonitätsprüfung online ein, beantworteten die Fragen der Support Crew und ein paar Tage später war unsere Auktion online. Wir hatten auch schon mal einen Finanzierungsline bei einer Bank angefragt. Da war das Antragsprozedere viel komplizierter.

## Wie erlebten Sie den Auktionsverlauf und den Austausch mit den potenziellen Darlehensgebern?

Wir waren überrascht, wie schnell unser Finanzierungsbedarf zu 100% gezeichnet war. Unser Projekt schien bei einem breiten Publikum auf Interesse zu stossen, was uns letztlich ermöglichte, das Darlehen unter dem von uns festgelegten Zinssatz zu finanzieren. Der Austausch mit potentiellen Darlehensgebern ist direkt, was sehr wertvoll ist, da Risiken direkt angesprochen und Bedenken ausgeräumt werden können.

## Rückblickend, was ist Ihr persönlicher Eindruck dieser neuen Finanzierungsart?

Rückblickend können wir Cashare nur empfehlen. Wir sind überzeugt, dass heute viele KMU Zugang zu Darlehen haben, die bisher Mühe bei Banken hatten. Wir denken, dass sich dies positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz auswirkt. Projekte können früher realisiert werden und Arbeitsplätze gesichert werden.

## Würden Sie Crowdlending weiterempfehlen?

Ja, auf alle Fälle. Wir werden unser Wachstum auch zukünftig über die Crowd finanzieren. Wir sind überzeugt, dass mit einem soliden Track Record, die Crowd der einfachste Weg ist, um an weitere Mittel zu kommen. Und ganz ehrlich, wieso sollten wir zukünftig zu einer Geschäftsbank gehen, die in Zeiten, zu der wir liquide Mittel gut hätten brauchen können, nicht für uns da war.



**Cashare AG**  
Bösch 73, 6331 Hünenberg  
[www.cashare.ch](http://www.cashare.ch)