

## 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 Urban Rider inzwischen eine grosse Palette an eigenen verschiedenen „urbanen“ Bikes sowie Trekking, MTB, Rennvelos, Triathlon, E-Bikes und Zubehör an.

Aufgrund der hohen Nachfrage nach ultraleichten Kinderfahrräder, entschieden Peter Graf und Katrin Saly Graf 2014 ein ultraleichtes 16 Zoll Fahrrad einzuführen. Wegen des Erfolges und der Nachfrage nach weiteren ultraleichten Kindermodelle wurde im Jahre 2015 ein 20 Zoll Fahrrad entworfen. Das Projekt hätte selbstfinanziert werden können, was aber eine Produktion erst 2017 ermöglicht hätte. Um auf die Kundenwünsche schnell reagieren zu können und den Markteintritt bereits 2016 zu schaffen, entschied der Geschäftsführer Peter Graf, das Projekt mit einem Darlehen zu finanzieren.

Die Finanzierung wurde durch Cashare AG, der ersten und grössten Crowdlending Plattform der Schweiz, ermöglicht und abgewickelt. Über die Cashare online Plattform, wurde das Projekt von Privatpersonen in kürzester Zeit 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 Geschäftsbanken verlangen drei vollständige Jahresabschlüsse und bewerten Firmen nach herkömmlichen Bewertungsmethoden. Herkömmliche Bewertungsmodelle, setzen aber eine gewisse Stabilität bei Umsatz und Ertrag voraus, ansonsten sind die Modell wenig aussagekräftig. Seit unserer Gründung 2012 sind wir aber stetig gewachsen und haben unser Wachstum weitgehend selbstfinanziert. Hinzu kommt, dass wir als Fahrradhersteller unsere Einkäufe für die Saison zu Beginn des Jahres jeweils vorfinanzieren müssen, um während der Saison die Lieferfähigkeit gewährleisten zu können. Nachbestellungen sind aufgrund der langen Vorlaufzeiten nur bedingt möglich. Für uns bedeutet dies, dass wir die Liquidität sehr gut planen müssen, diese meist eher knapp ist und unser Lagerumschlag im Vergleich zu anderen Branchen hoch ist. Dies sind weitere Gründe, wieso eine Bankfinanzierung für uns schwierig ist. Crowdfunding war für uns eine gute Möglichkeit, unsere Firma und unsere Ideen einem breiteren Investorenpublikum vorzustellen. Ich denke, dass beim Crowdfunding weiche Faktoren für Investoren genau gleich entscheidend sind wie harte Zahlen. Unter weichen Faktoren verstehe ich z.B. das Produkt, in welches investiert werden soll. Hat das Produkt Potential? Ist es nachhaltig? Ist das Produkt innovativ? Solche weiche Faktoren sind entscheidend. Zudem ist das Finanzierungsrisiko für die einzelnen Investoren aufgrund der Stückelung der Finanzierungssumme im Vergleich zu einer 100%-igen Bankfinanzierung viel geringer.

### Wieso fiel die Wahl auf Cashare?

Als wir die Idee hatten, unseren Finanzierungsbedarf mittels Crowdfunding zu decken, haben wir recherchiert wer als Anbieter hierfür überhaupt in Frage kommt. Der Kreis der möglichen Anbieter reduzierte sich schnell auf Cashare. Viele Plattformen bieten vor allem Seed Finanzierungen für High-Tech Projekte an. UrbanRider haben wir 2012 mit eigenen Mitteln gegründet. Bei uns ging es also nicht mehr um eine Seed Finanzierung. Auch war unser Finanzierungsbedarf nicht für ein High-Tech Produkt im engeren Sinn, sondern für ein von uns neu entwickeltes Kinderfahrrad. Eine echte Schweizer Innovation zwar, die aber in einem gesättigten Markt eingeführt werden soll. Venture Capital hierfür zu finden, ist ausgeschlossen. Zudem wollten wir unsere Unabhängigkeit nicht Preis geben und keine Investoren am Unternehmen beteiligen müssen. Eine Finanzierung über Fremdkapital war für uns deshalb von

hoher Priorität. Cashare als Schweizer Plattform für Darlehensfinanzierungen schien uns deshalb optimal. Auch schätzten wir die Chancen auf einen Finanzierungserfolg höher ein, wenn wir uns als Schweizer Unternehmen einem Schweizer Investorenpublikum präsentieren konnten.

**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 Finanzierungslinie 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 zudem bei einem breiten Publikum auf Interesse zu stossen, was letztlich sehr positiv für uns war, da wir das Darlehen zu einem Zinssatz finanzieren konnten, der unter dem Maximalzinssatz war, den wir bereit waren zu zahlen.

Fragen von potentiellen Darlehensgebern können rasch und direkt beantwortet werden. Dies ist ein sehr wertvoller Austausch, da Risiken direkt angesprochen und Bedenken ausgeräumt werden können. Alles in allem war die Auktion ein voller Erfolg.

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

Rückblickend können wir Cashare nur empfehlen. Wir sind überzeugt, dass heute viele KMU's Zugang zu Darlehen haben, die bisher Mühe hatten bei herkömmlichen Banken eine Kreditlinie zu erhalten (da z.B. noch nicht 3 Jahresabschlüsse vorliegen). Wir denken, dass sich dies positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz. Projekte können früher realisiert werden, Arbeitsplätze werden gesichert und wenn ein Kredit mal ausfallen sollte, so ist das Risiko dank dem Portfolioansatz breit diversifiziert.

**Würden Sie Crowdlending weiterempfehlen?**

Ja, auf alle Fälle. Wir werden unser Wachstum auch zukünftig über die Crowd finanzieren. Wir sind überzeugt, dass wenn man einen guten Track Record vorweisen kann, 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.

**Danke für das Interview!**

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