

KREDO x Swiss at Work

Live-Webinar



Wie KMU mit Kredo **schnell** und **unbürokratisch**
Finanzierung bekommen

Frühjahr, 2026

Wer wir sind



Raeto Guler
Partner

**Leiter
Deutschschweiz &
Partnerschaften**

- M.A. HSG
- Seit Feb' 2025 bei Kredo
- Über 20 Jahre internationale Erfahrung im Kreditwesen und Banking als Berater und Investor
- Verbindet traditionelle Bankansätze mit innovativen Finanzierungskonzepten

- M.A. HSG
- Seit Jan' 2026 bei Kredo
- Diverse Erfahrungen im Private Equity, in der Strategieberatung sowie familiengeführten Unternehmen
- Liefert fundierte, datenbasierte Entscheidungsgrundlagen für KMU-Finanzierungen



Anna-Marie Markovski
Analystin

**Projektverantwortliche
Deutschschweiz &
Partnerschaften**

In Zusammenarbeit mit einem 6-köpfigen Team in Pully, Waadt

SWISS AT WORK x KREDO: Unsere Partnerschaft

- **Ausrichtung & Positionierung** definieren
- **Potenziale & Prioritäten** analysieren
- **Initiativen & Umsetzungsplan** ableiten
- **Vorhaben & Finanzierungsbedarf** identifizieren



- **Finanzierungsbedarf & Ausgangslage** bewerten
- **Finanzierungsoptionen & -spielraum** offenlegen
- **Finanzierungsmodell & -lösung** ausarbeiten
- **Finanzierung & Entwicklung** begleiten

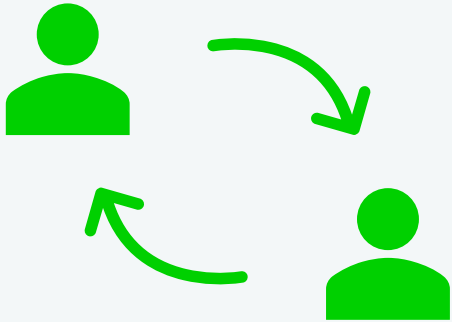
heute ▶

- 1 **Wissensformate** | Orientierung, Wissensgrundlagen, Praxiseinblicke
- 2 **Workshopformate** | Praxisfragen, Lösungsvoraussetzungen, Handlungsoptionen
- 3 **Netzwerkformate** | Interaktionskontext, Austauschmöglichkeiten, Zusammenarbeit



UNSERE DNA

Wir finanzieren die Ambitionen von Unternehmern



Für **Unternehmer**,
von **Unternehmern**



Funktionale Lösungen für
verschiedene Finanzierungsfälle



**Prioritäten &
Tagesgeschäft**



**Dokumentation &
Reporting**

Weniger Ablenkung,
Mehr Fokus

Was wir bieten

- **Kernsegment:** KMU mit einem Kreditbedarf von CHF <1m (mittelfristig CHF <2m)
- **Produktpalette:** 4 Lösungen für verschiedene Zwecke



Amortisierendes Darlehen

Zur Finanzierung von **Betrieb, Investitionen** und **Wachstum**

Rückzahlung in **festen monatlichen Raten**

- 12 bis 60 Monate
- CHF 50'000 bis 1'000'000
- Solidarbürgschaft



Endfälliges Darlehen

Zur Finanzierung **kurzfristiger Liquiditätsbedarfe**

Zinszahlung **monatlich, Tilgung** am **Laufzeitende**

- 3 bis 18 Monate
- CHF 50'000 bis 1'000'000
- Solidarbürgschaft



Leasing

Zur Finanzierung von **Ausrüstung** oder **betrieblichen Vermögenswerten**

Zahlung in **monatlichen Raten**

- 12 bis 60 Monate
- CHF 50'000 bis 1'000'000
- Verpfändung des finanzierten Leasingobjekts

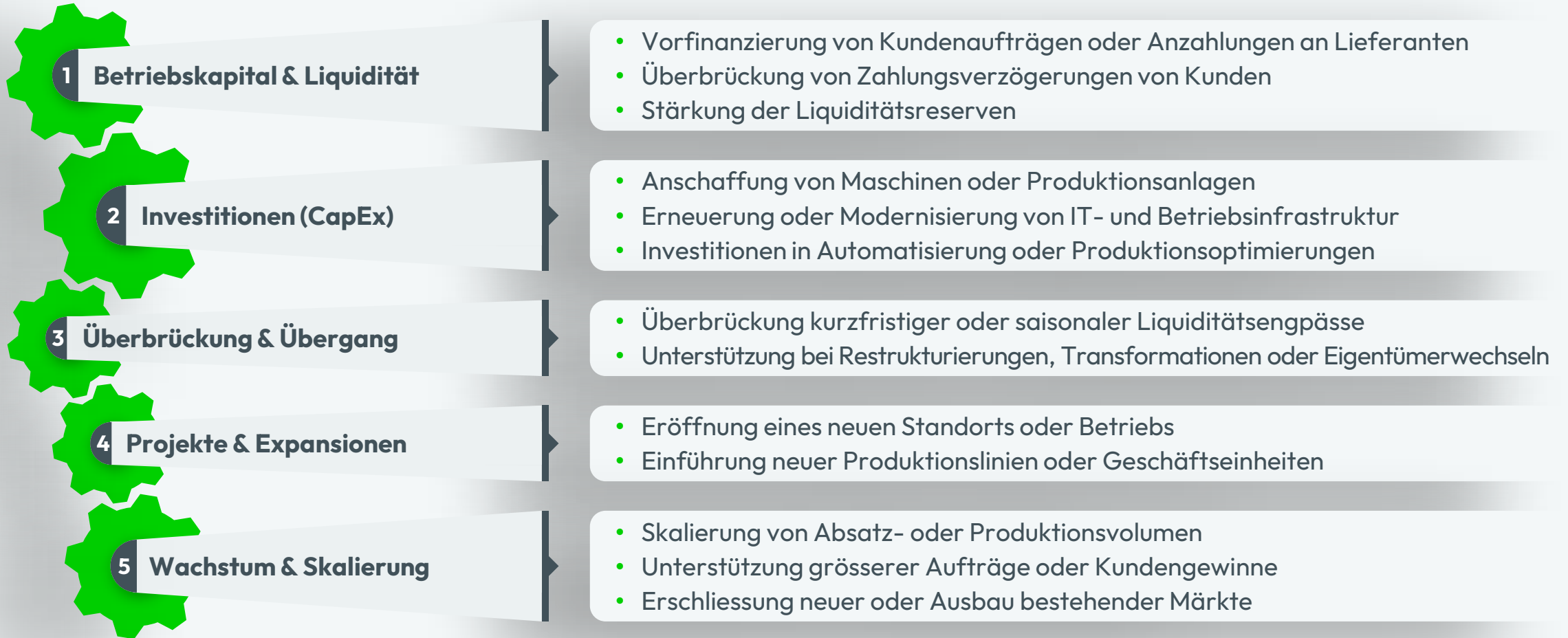


Factoring

Zur Liquiditätsoptimierung durch **Abtretung von Forderungen**

Geplant für **Q2 2026**

Was wir finanzieren



Zusammenfassung: Minimalanforderungen

Finanzierungszweck	Betriebs-, Investitions- und Wachstumsfinanzierungen
Bestehensdauer	Seit mindestens 2 Jahren etabliertes KMU mit tragfähigem Geschäftsmodell, keine Start-up-Finanzierung
Rechtsform	AG, GmbH oder Einzelgesellschaft
Garantie / Sicherheit	Besicherung durch Solidarbürgschaft des Hauptaktionärs (wirtschaftlich Berechtigter, UBO) oder durch das finanzierte Leasingobjekt als Sicherheit
Kreditbetrag	CHF 50'000 bis CHF 1'000'000+
Laufzeit	3 bis 60 Monate (je nach Produkt)
UBO	Identifiziert und ansässig in der Schweiz, der EU, der EFTA oder im Vereinigten Königreich
Rating	Externes Rating (Creditreform) mit Ausfallwahrscheinlichkeit (PD) unter 1.5%
Sektor	Alle Sektoren ausser Bauwesen und Commodity Trading, sofern NOGA-Code nicht von SECO ausgeschlossen



2

**VON DER THEORIE
ZUR PRAXIS**

Fallstudie A: Amortisierendes Darlehen



PROFIL

Sektor

Innenausbau – Verputz- und Malerarbeiten

EBITDA

CHF 133'324

Origination via

Partnernetzwerk

Geschäftstätigkeit

Ein Schweizer KMU im Bereich Innenausbau – Verputz- und Malerarbeiten – das hauptsächlich für öffentliche Auftraggeber wie Kantone und Gemeinden tätig ist

Finanzierungszweck

Stärkung des Betriebskapitals (Working Capital)

Finanzierungsstruktur

- Kreditbetrag: **CHF 300'000**
- Laufzeit: 60 Monate
- Garantie: Solidarbürgschaft
- Monatliche Rate: CHF 6'083



Erzielte Wirkung

- Umgang mit langen Zahlungszielen öffentlicher Auftraggeber und Sicherstellung des operativen Geschäfts durch Reduktion des Liquiditätsdrucks
- Schaffte den notwendigen Handlungsspielraum für eine vorausschauende Planung und eine zuverlässige Projektsteuerung

Nur **9 Tage** zwischen **Kreditantrag** und **Kreditauszahlung**

Fallstudie B: Amortisierendes Darlehen



PROFIL

Sektor
Internationaler Handel – Kosmetikprodukte

EBITDA
CHF 321'314

Origination via
Partnernetzwerk

Geschäftstätigkeit

In der Schweiz ansässiges Handelsunternehmen, tätig im internationalen Vertrieb von kosmetischen und ästhetischen Medizinprodukten

Finanzierungszweck

Finanzierung von Lagerbeständen und Betriebskapital zur Unterstützung eines starken Geschäftswachstums

Finanzierungsstruktur

- Kreditbetrag: **2 x CHF 125'000 = CHF 250'000**
- Laufzeit: 2 x 12 Monate
- Garantie: Solidarbürgschaft
- Monatliche Rate: 2 x CHF 10'931



Erzielte Wirkung

- Ausbau der Lagerbestände in Einklang mit Geschäftswachstum, Aufrechterhaltung wettbewerbsfähiger Zahlungsbedingungen und Stärkung der Verhandlungsposition ggü. Lieferanten
- Verdoppelte den Umsatz und steigerte die Marge signifikant bei gleichzeitiger Wahrung einer soliden Liquiditätsposition

Flexible Finanzierungslösungen für wandelnde Bedürfnisse, wie etwa mehrstufige Finanzierungen

Fallstudie C: Endfälliges Darlehen



PROFIL

Sektor
Automobilhandel & Werkstattleistungen

EBITDA
CHF 155'866

Origination via
Direktanfrage

Geschäftstätigkeit

In der Schweiz ansässiges Unternehmen, spezialisiert auf den Handel mit Gebrauchtfahrzeugen; zusätzliche eigene Werkstatt für mechanische Reparaturen, Wartung, Fahrzeugaufbereitung und technische Aufrüstungen

Finanzierungszweck

Finanzierung des Ankaufs von Fahrzeugen zum Wiederverkauf, um Lagerbestände zu erhöhen

Finanzierungsstruktur

- Kreditbetrag: **CHF 125'000**
- Laufzeit: 12 Monate
- Sicherheit: Solidarbürgschaft
- Monatliche Zinsrate, Tilgung am Laufzeitende



Erzielte Wirkung

- Signifikante Erhöhung des Fahrzeugumschlages und Steigerung der Lagerumschlagshäufigkeit
- Ermöglichte einen Umschlag von ~3 Monaten, wobei der Kredit 4x "investiert" werden konnte
- Realisierte Ergebnisse ohne Bindung eigener Mittel

Kurzfristige Finanzierung zur Erschliessung höherer Handelsmargen

Fallstudie D: Leasing



PROFIL

Sektor
Gesundheitswesen – Kardiologische Praxis

EBITDA
CHF 48'116

Origination via
Partnernetzwerk

Geschäftstätigkeit

In der Schweiz ansässige kardiologische Fachpraxis für diagnostische und kardiologische Behandlungen

Finanzierungszweck

Refinanzierung und Anschaffung eines tragbaren Ultraschallsystems der nächsten Generation mit erweiterten kardiologischen Bildgebungsfunktionen, einschliesslich Sonden und Zubehör, sowie Belastungstestgeräten

Finanzierungsstruktur

- Kreditbetrag: **CHF 346'722**
- Laufzeit: 72 Monate
- Sicherheit: Finanzierte medizinische Ausrüstung
- Monatliche Rate: CHF 5'900



Erzielte Wirkung

- Modernisierung der Praxis durch den Einsatz modernster medizinische Geräte bei gleichzeitiger Schonung der Liquidität
- Unterstützte einen höheren diagnostischen Qualitätsstandard und eine nachhaltige Umsatzgenerierung, ohne hohe Anfangsinvestitionen und bei erhaltenem Fokus auf das Tagesgeschäft

Leasinglösungen im Einklang mit langfristigen Investitionen

Fallstudie E: Leasing



PROFIL

Sektor
Architektur & Inneneinrichtung

EBITDA
CHF 140'538

Origination via
Partnernetzwerk

Geschäftstätigkeit

Architektur- und Designbüro, spezialisiert auf 3D-Visualisierung sowie die Planung von leistungsstarken und energieeffizienten Gebäuden

Finanzierungszweck

Finanzierung der Erneuerung und Modernisierung der IT-Infrastruktur des Unternehmens

Finanzierungsstruktur

- Kreditbetrag: **CHF 245'020**
- Laufzeit: 60 Monate
- Sicherheit: Finanzierte IT-Ausrüstung
- Monatliche Rate: CHF 4'800



Erzielte Wirkung

- Modernisierung der IT-Infrastruktur ohne Belastung der Liquiditätsreserven
- Verbesserte die operative Effizienz, steigerte die Teamproduktivität und stärkte die Wettbewerbsposition des Unternehmens in einem anspruchsvollen Marktumfeld

Finanzierung von **Technologie** zur Sicherung
nachhaltiger Wettbewerbsvorteile



3

**VOM ANTRAG ZUR
FINANZIERUNG**

Der Ablauf vom Online-Antrag...

1

Online-Kreditantrag (~15min)

KMU reichen einen kurzen Online-Antrag ein – zu 100 % digital – und erhalten sofortig eine indikative Offerte

Hierzu geben Sie Ihren Finanzierungsbedarf an und laden die ersten Unterlagen hoch

Zunächst erforderliche Unterlagen:

- Jahresabschlüsse der vergangenen zwei Geschäftsjahre
- Aktuelle Schuldenübersicht
- Falls vorhanden: kurze Unternehmenspräsentation, Cashflow-Prognosen, Budget

KREDO

Kontakt DE | Login

1 Allgemeine Informationen 2 Name der Firma 3 Firmendetails 4 Konto-Erstellung

Bitte wählen Sie einen Betrag und eine Dauer aus.

Kreditart
Finanzierung von Betriebskapital

Kreditbetrag: 255 000 CHF

Laufzeit: 33 Monate

Weiter

... zur Analyse & persönlichem Besuch ...

The screenshot displays the KREDO user interface for a credit application. At the top, the KREDO logo is on the left, and 'Kontakt DE' is on the right. Below the logo, it shows 'Anträge / 350 000 CHF (gxrgzgbfg5)' with a blue 'In Prüfung' button. A navigation bar includes 'Übersicht', 'Personen', and 'Dokumente'. A blue notification bar states: 'Dieser Antrag wird derzeit von unseren Mitarbeitern geprüft. Wir werden uns in Kürze mit weiteren Informationen melden.' Below this, there are three sections: 'Kreditinformationen' showing '350 000 CHF Kreditbetrag' and '22 Monate Laufzeit'; 'Firmeninformationen' for 'Kredo SA' with address 'Avenue Charles-Ferdinand-Ramuz 60, 1009, Pully, Schweiz' and ID number 'CHE133279944'; and 'Bank Informationen' for 'TEST' with IBAN 'DE32110101001000000029'.

2

Unterlagenprüfung

- Unterlagenprüfung durch das Kredo-Team
- Prüfung auf Machbarkeit, Risiko und Strukturierung
- Feedback und gezielte Rückfragen

Innerhalb von 1 bis 2 Tagen

3

Unternehmergespräch

- Vor-Ort-Besuch und direktes Gespräch mit dem Unternehmer
- Netzwerk von Beratern in der ganzen Schweiz
- Abschliessende Klärungen zum Kreditantrag und der Strukturierung
- Aufbau einer persönlichen Beziehung

Planung nach Verfügbarkeit

... bis zur Auszahlung

4

Entscheid des Kreditausschusses

- Anfrage wird dem Kreditausschuss zur Prüfung vorgestellt
- Kann ad-hoc stattfinden
- Sofortiger Entscheid und direktes Feedback an Unternehmer

Innerhalb von 1 bis 2 Tagen

5

Offerte & digitale Unterschrift

- Präsentation der Offerte
- Gemeinsame Besprechung der Konditionen
- Formelle Zusage und elektronische Unterschrift

Am selben Tag

6

Digitale Freigabe & Auszahlung

- Finanzierungstermin entsprechend den Bedürfnissen des KMU
- Die Mittel stehen am Werktag nach der Unterzeichnung zur Verfügung

Sofort oder nach Bedarf

Schnell

Finanzierung bereits innert 7 Tagen verfügbar

Professionell

Verschiedene Finanzierungslösungen auf die Bedürfnisse des KMU zugeschnitten

Effizient

Einfacher, 100% digitaler Prozess

4

Q&A



Q&A



Finanziert Kredo Start-ups?



Nein, in den meisten Fällen nicht.
Wir brauchen mindestens zwei Geschäftsjahre an Jahresabschlüssen, um die finanzielle Situation des Unternehmens angemessen beurteilen zu können.



Q&A



Was ist, wenn mein Unternehmen derzeit Verluste macht?



Das hängt von den Aussichten ab. Sofern das Unternehmen Massnahmen vorlegt, die kurzfristig zu Rentabilität führen, könnte eine Finanzierung allenfalls trotzdem möglich sein.



Q&A



Wie legt Kredo den Zinssatz fest?



Der Zinssatz wird anhand der angefragten Kreditlaufzeit, eines externen Kredit-Ratings, und einer internen Risikoeinschätzung festgelegt.



Q&A



Warum sollte ich zu Kredo und nicht zu einer Bank?



Unsere USPs sind Schnelligkeit und Effizienz, kombiniert mit einem persönlichen Ansatz. Wir arbeiten flexibel und pragmatisch und bieten auch bei Schwierigkeiten laufende Unterstützung. Zusätzlich deckt unser Produktangebot unterschiedliche Bedürfnisse ab.



Q&A



Welche Arten von Sicherheiten werden akzeptiert?

Benötigen Sie unbedingt eine Sicherheit?



Ja, es ist üblich, dass wir eine persönliche Bürgschaft des wirtschaftlichen Eigentümers des Unternehmens verlangen. Alternativ können auch Sachanlagen oder verpfändete Anteile als Sicherheit dienen.



Q&A



Was ist wichtig, was ist weniger wichtig, und wie werden Entscheidungen gefällt?



Wir suchen nach Lösungen und möchten eng mit den Unternehmern zusammenarbeiten, um sie bestmöglich zu unterstützen. Transparenz und Ehrlichkeit sind von zentraler Bedeutung. Das Timing und die klare Formulierung der Anfrage sollten nicht unterschätzt werden.



DANKE.

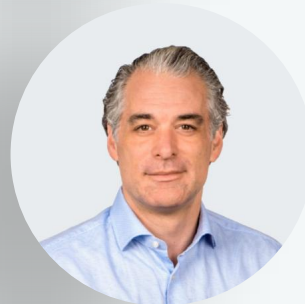


CH-FR



Lucas Wüst
CEO und Gründer
+41 79 434 10 10
lucas@kredo.swiss

CH-DE



Raeto Guler
Partner
+41 79 501 93 03
raeto@kredo.swiss



Anna-Marie Markovski
Analystin
+41 79 385 38 34
anna-marie@kredo.swiss