



» Wir bilden einen digitalen Marktplatz für Darlehen. Auf unserer Plattform kombinieren wir Crowdfunding mit institutionellen Investoren.«

Christopher Grätz,
Co-Founder und CEO der Kapilendo AG

Kurzporträt Christopher Grätz: Er ist CEO und Co-Founder der Kapilendo AG. Zuvor war er als Management Consultant der KPMG im Bereich Strategy & Operations, Financial Services tätig. Christopher Grätz hat einen Mastertitel der University of St Andrews. Seine berufliche Laufbahn begann er mit einer Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Privatbank Weberbank AG in Berlin.

Das **Versorgungswerk der Zahnärztekammer Berlin (VZB)** ist an mehreren Fintech-Start-ups beteiligt. Eins davon ist die Lending-Plattform Kapilendo AG. Die VZB ist aber nicht nur Shareholder bei Kapilendo, sondern handelt auch selbst Darlehen auf der Plattform.

Lending-Plattformen wurden ursprünglich mehrheitlich als Crowdfunding-Marktplätze für Privatanleger konzipiert, Private sollten Privaten darüber Kredite gewähren. Mittlerweile ist man einen Schritt weiter, die ersten Plattformen nehmen nun auch institutionelle Investoren ins Visier, die diese Darlehen als Assetklasse nutzen. Institutional Money spricht mit Christopher Grätz, Co-Founder und CEO der Lending-Plattform Kapilendo AG, und mit Ralf Wohltmann, Direktor des Versorgungswerks der Zahnärztekammer Berlin (VZB).

Herr Grätz, können Sie uns Ihr Geschäftsmodell in fünf Sätzen erklären?

Christopher Grätz: Unser Geschäftsmodell ist die Kreditvergabe. Wir bilden einen digitalen Marktplatz. Auf der einen Seite sind die Kreditnehmer, also Unternehmen, die bei uns nach einer Finanzierung anfragen. Wir überprüfen das Unternehmen. Dazu schauen wir uns die Jahresabschlüsse und die sonstigen Zahlen an, basierend auf der klassischen Kreditanalyse. Wir gehen noch einen Schritt weiter, indem wir digitale Medien hinzuziehen. Wir erstellen dann ein Rating. Schließlich sagen wir dem Unternehmen, ob wir es finanzieren können, und wenn ja, zu welchem Zinssatz. Wenn dann der Unternehmer mit unserem Kreditangebot einverstanden ist, stellen wir

das Projekt auf unserer Plattform vor. Dort vermarkten wir es, erstellen Texte, Bilder, Filme etc. Institutionelle und Private haben dann die Möglichkeit, sich daran zu beteiligen.

Wie groß sind die Finanzierungen?

Christopher Grätz: Für Privatanleger haben wir die Summen pro Projekt mit 100 bis 10.000 Euro festgelegt. Institutionelle können natürlich größere Summen investieren, auch ein ganzes Projekt allein finanzieren. Meistens nehmen Institutionelle aber auch nur eine gewisse Quote. So kombinieren wir Crowdfunding mit institutionellen Investoren.

ALLE FOTOS: © HANNA DUDENHAUSEN

» ZUGANG IN DEN KL

Kurzporträt Ralf Wohltmann: Er ist Direktor des Versorgungswerks der Zahnärztekammer Berlin. Außerdem ist er Vorsitzender des Aufsichtsrats der Magna Asset Management, Torca Asset Management sowie der Aves One. Er ist Mitglied im Aufsichtsrat der Kapilendo sowie der Engel & Völkers Capital. Zuvor war er Geschäftsführer des Versorgungswerks der Landes Zahnärztekammer Thüringen und arbeitete als Berater in der BfA in Auskunfts- und Beratungsstellen zum Aufbau des dortigen Beratungsnetzes. Ralf Wohltmann ist Diplom-Verwaltungswirt und studierte Verwaltungs- und Rentenrecht in Berlin.

» Nachrang-Papiere zählen in die Risikoquote und sind vom Risiko her den Aktien gleichzusetzen. Also muss ich auch einen Ertrag erzielen, der dem von Aktien ähnlich ist. «

Ralf Wohltmann, Direktor des Versorgungswerks der Zahnärztekammer Berlin

Geht beides über dieselbe Plattform?

Christopher Grätz: Ja, derzeit werden alle Projekte auf derselben Plattform finanziert, sowohl von Institutionellen als auch von Privaten. Wir sehen jetzt aber zunehmend auch Projekte, die eine Größenordnung erreichen, wo nicht alles auf der Plattform platziert werden kann. Institutionelle signalisieren uns aber etwa, dass sie gern ein größeres Ticket finanzieren würden. Künftig sieht man dann vielleicht einen Teil der Finanzierungsstruktur auf der Plattform bei der Crowd, und ein Teil läuft im Hintergrund.

Herr Wohltmann, sind Sie damit glücklich, dass Sie als Versorgungswerk der Zahn-

ärztekammer Berlin auf derselben Plattform agieren wie die Privatanleger?

Ralf Wohltmann: Mich stößt das überhaupt nicht ab, sondern ich sehe das eher positiv. Der Due-Diligence-Prozess ist ja der gleiche, ob ich nun 100 Euro oder zehn Millionen Euro investiere. Auf der Plattform können wir auch mal kleinere Nachrangvolumina nehmen und nicht immer gleich fünf oder zehn Millionen, weil der Prüfprozess dahinter schon einmal durchgeführt wurde.

Beruhigt Sie die Kreditprüfung, die durch Kapilendo im Vorfeld gemacht wurde?

Ralf Wohltmann: Beruhigen ist der falsche Begriff, es vereinfacht unseren Prozess. Ich

muss natürlich den Prozess verstehen, der im Vorhinein gemacht wird. Dann brauche ich selbst den Prozess nicht komplett neu aufzusetzen, sondern wir ergänzen ihn dann lediglich.

Mid-Market Direct Lending scheint im deutschsprachigen Raum derzeit angesagt zu sein. Was ist der Grund dafür?

Christopher Grätz: Die Kreditnehmer sehen, dass von den Banken heute kaum mehr kleine Tickets gezeichnet werden. Die bekommen vielleicht mal bis 100.000 Euro ihr Geld quick and dirty. Sobald die Tickets größer werden – 250.000 bis 2,5 Millionen Euro –, ist es für die Bank zu risikoreich,

EIN-TICKET-BEREICH «



»Wenn ein Projekt auf der Plattform überhaupt nicht läuft, dann hinterfragen wir schon, warum die Crowd das nicht annimmt.«

Ralf Wohltmann,

Direktor des Versorgungswerks der Zahnärztekammer Berlin

Geben Sie uns ein paar Daten zum Versorgungswerk der Zahnärztekammer Berlin?

Ralf Wohltmann: Wir haben knapp 1,7 Milliarden Euro Assets und Management. Wir versorgen derzeit 6.200 aktive Mitglieder und 1.200 Rentner. Regulatorisch unterliegen wir der Anlageverordnung, aber unter Landesaufsicht, nicht unter der BaFin. Unser Rechnungszins beträgt im Moment 3,71 Prozent, aber wir senken ihn zum Jahresende auf 3,0 Prozent.

Erreichen Sie die Renditen, die Ihnen der Rechnungszins vorgibt?

Ralf Wohltmann: Derzeit ja, aber es wird zunehmend schwieriger.

Wie machen Sie die Due Diligence bei solchen Mittelstandsfinanzierungen? Und wie läuft das in der Praxis mit den Gremien?

Ralf Wohltmann: Das ist unterschiedlich, ob wir ein Co-Investment nehmen oder ein Fondskonstrukt, wo wir sagen: „Macht mal, nach diesen und jenen Kriterien.“ Denn das bietet Kapiendo ja auch an. In dem Fall machen wir nicht den ganzen Prozess, sondern geben das an Kapiendo ab, ähnlich wie an einen Fondsmanager. Da, wo wir unmittelbar Direct Lending machen, findet die Legal Due Diligence durch uns statt, und wir binden auch einen Wirtschaftsprüfer ein, je nach Volumen in unterschiedlicher Intensität. Wenn wir mit Kapiendo zusammenarbeiten, findet dort bereits ein Prüf- und Ratingprozess statt. Darauf können wir dann unsere Prüfung aufsetzen. In solchen Fällen binden wir im Regelfall dann keine weiteren externen Fachleute mehr ein, sondern das macht unser eigenes Team.

das Darlehen einfach auszureichen, und zu aufwendig, um es genau anzuschauen. Auch für Alternativfinanzierer – Private-Equity- oder Direct-Lending-Fonds – ist es zu aufwendig, kleinere Tickets anzuschauen. Daher ist das Marktsegment der Kreditnehmer zwischen 250.000 und zehn Millionen Euro derzeit stark unterbedient. Hier haben wir eine hohe Nachfrage, aber wenig Anbieter. Wir können in diesen Bereich hinein, weil wir durch die digitalen Prozesse, die wir aufgebaut haben, effizienter sind. Daher können wir auch Beträge wie eine Million Euro lukrativ finanzieren.

Das war die Seite der Kreditnehmer ...

Christopher Grätz: Ja, auf der anderen Seite ist der Privatanleger. Der will in etwas Transparentes investieren, will wissen, wer der Unternehmer ist und was das Unternehmen genau macht. Privatanleger wollen nicht den nächsten Fonds oder das nächste Zertifikat, aber auch nicht das Festgeld zu 0,5 Prozent Zinsen. Vielmehr möchten die ihr festverzinsliches Produkt gern selbst herauspicken. Bei uns hat man die Möglichkeit, in ein Marktsegment zu investie-

ren, das es so in der Öffentlichkeit vorher nicht gab, und dabei stark zu diversifizieren. Für institutionelle Kunden sind wir der Zugang in den Klein-Ticket-Bereich hinein – ohne den damit verbundenen Aufwand, denn davon ist ja vieles an uns ausgelagert.

Was reizt Sie an dieser Anlageform? Sie spielen damit ja auch ein bisschen Bank.

Ralf Wohltmann: Alles, was wir machen, ist Geld anlegen. Früher haben wir das mit der Bank gemacht. Die hat einen Schuldschein aufgelegt, und den haben wir gezeichnet. Heute unterliegen die Banken Basel III und haben knappe Eigenmittel, da können sie das nicht mehr so machen. Jetzt machen wir das eben selber über eine Plattform wie Kapiendo. Der Unterschied ist nicht groß. Für uns ist das eine Alternative zu dem, was die Banken heute nicht mehr machen.

Wie hoch ist das Exposure in Direct Lending bei Ihrem Versorgungswerk?

Ralf Wohltmann: Wenn wir es komplett durchrechnen, sind es knapp 300 Millionen Euro, also rund 15 bis 18 Prozent.



» Der Markt wird sich dahin entwickeln, dass kleinere Finanzierungen über Plattformen bedient werden.«

Christopher Grätz, Co-Founder und CEO der Kapilendo AG

Christopher Grätz: Wir bieten auf unserer Plattform ja beides an: die Einzelinvestments und Portfoliozusammenstellungen. Was wir sehen, ist, dass institutionelle Investoren vermehrt uns prüfen und nicht mehr die einzelnen Projekte. Im Rahmen der Due Diligence legen wir im Vorfeld offen, was wir uns ansehen, wie die Prozesse und wer die handelnden Akteure sind. Dort liegt dann das Vertrauen. Der Investor gibt uns Kriterien vor. Man kann bei uns wie in einem Baukastensystem festlegen, was dem Risikoappetit gerade entspricht. Ob etwa Nachrangkapital gemacht werden soll oder eher klassische Kredite, die vielleicht noch einmal bürgschaftsbesichert sind. Welche Laufzeit und welche Branchen es sein sollen. Wir suchen dann die Darlehen aus, die dem Risikoappetit und den weiteren Kriterien des Investors entsprechen.

Sind Sie also Finanzportfolioverwalter?

Christopher Grätz: Wir agieren ähnlich wie ein Asset Manager, aber wir haben noch keine KWG-Lizenz zur Finanzportfolioverwaltung. Die beantragen wir gerade. Aktuell sind wir als Plattform „nur“ Vermittler. Wir prüfen das Unternehmen nach einem fest definierten Prozess und bereiten die Investemententscheidung vor. Am Ende trifft aber der Investor die Anlageentscheidung.

Schwenken Sie gerade um von Privatanlegern auf Institutionelle?

Christopher Grätz: Wir schwenken nicht komplett um, denn wir glauben an die Stärke beider Komponenten zusammen. Wir sehen vielmehr, dass wir allein mit Privatanlegern das angefragte Volumen nicht mehr finanzieren können. Heute sind wir etwa bei 80 Prozent privaten und 20 Prozent institutio-

nellen und semiinstitutionellen Anlegern. Künftig wird sich das in Richtung 50:50 oder vielleicht sogar zu einem Übergewicht auf der institutionellen Seite entwickeln. Einfach um die großen Volumina bedienen zu können. Wir werden die Privatinvestoren aber nicht abschalten. Für viele Institutionelle sind sie eine Voraussetzung für die Zusammenarbeit mit uns. Institutionelle gehen gern mit, wenn viele Privatinvestoren dabei sind. Dann haben sie mehr Vertrauen, dass ihnen nicht etwas Madiges untergeschoben wird. Und der Privatinvestor freut sich, wenn ein Institutioneller bei seinem Projekt, das er finanziert, mitläuft. Die private Crowd sieht den institutionellen Investor als Leuchtturm.

Ralf Wohltmann: Die Schwarmintelligenz liegt ja nicht komplett falsch. Wenn ein Projekt auf der Plattform überhaupt nicht läuft, dann hinterfragen wir schon, warum die Crowd das nicht annimmt. Was sieht man selbst vielleicht positiver als die Crowd? Sie bietet eine Art Markttest. Wenn innerhalb von 24 Stunden über die Crowd 1,5 Millionen Euro finanziert werden, dann scheint das ein Produkt zu sein, das gut ankommt.

In welchen Bucket der Anlageverordnung fallen solche Nachrangdarlehen? Und haben Sie die Darlehen im Direktbestand oder in eine bestimmte Struktur gegossen?

Ralf Wohltmann: In Nummer 9 der Anlageverordnung, mit Anrechnung auf die komplette Risikoquote von 35 Prozent. Es handelt sich um Nachrangdarlehen, das ist ganz eindeutig. Wir müssen sie nicht ummanteln, aber wir haben unsere Darlehen in einer VZB-eigenen Gesellschaft gebündelt. Das ist eine GmbH-&-Co.-KG-Struktur, damit wir es insgesamt als einen Vermögenswert in der Bilanz halten können.

In einem Artikel werden Sie so zitiert: „Kapilendo bietet uns im Bereich der Mittelstandsfinanzierungen die optimale Plattform, um auch unsere eigenen Investments einem breiten Publikum zugänglich zu machen und hier gemeinsam erfolgreich zu investieren.“ Wie stellt man sich das vor? Geht das in beide Richtungen?

Ralf Wohltmann: Ja, es müssen ja nicht nur Projekte sein, die von Kapilendo kommen, sondern es können auch Projekte von uns dorthin gehen. Das könnte künftig verstärkt stattfinden, denn wir haben auch eigene Projekte, die wir finanzieren möchten, wo



» Unsere Beteiligungen müssen auch einen Mehrwert zu den anderen Investitionen bieten, die wir haben.«

Ralf Wohltmann,

Direktor des Versorgungswerks der Zahnärztekammer Berlin

wir aber einen Teil an die Crowd geben wollen, um unser Volumen etwas geringer zu halten. Wir entledigen uns dann nicht etwa eines Darlehens, sondern stemmen es gemeinsam mit der Crowd.

Die VZB handelt ja nicht nur Darlehen auf der Plattform, sondern ist seit Ende 2016 an der Kapilendo AG beteiligt. Mit wie viel?

Ralf Wohltmann: Unser initiales Investment bei Kapilendo waren 15 Prozent der Gesellschaft.

Sie machen so etwas ja nicht zum ersten Mal. Offenbar beteiligen Sie sich gern an Fintech-Start-ups – warum? Möchten Sie eine Art Business Angel sein?

Ralf Wohltmann: Als Business Angel sehen wir uns nicht, eher als Series-B-Investoren. Am liebsten sehen wir es, wenn schon etwas da ist. Bei 7orca war noch nichts da, aber da kannten wir die Gründer schon sehr lange. Aber hier bei Kapilendo sind wir erst in einer späteren Runde eingestiegen. Anders als viele andere Versorgungswerke sind wir auch auf der Eigenkapitalseite unterwegs. Wir haben auch die Magna Asset Management mitgegründet und uns an der Engel & Völker Capital beteiligt. Und in New York haben wir gerade einen Asset Manager mit gegründet, aber darüber kann ich jetzt noch nicht detailliert sprechen.

Haben Sie mehr in diese Richtung vor?

Ralf Wohltmann: Ja, auf jeden Fall. Wenn es in unsere Struktur hinein- und gut zu unseren Zielen passt. Unsere Beteiligungen müssen auch einen Mehrwert zu den anderen Investitionen bieten, die wir haben. Weil man dann in der Summe gemeinsam etwas skalieren und Werte schaffen kann.

Wie wichtig ist Ihnen, dass institutionelle Investoren wie das VZB mit dabei sind?

Christopher Grätz: Das VZB ist ja auf beiden Seiten bei uns. Auf der EK-Seite ist es enorm wichtig, um das Geschäftsmodell in den Markt bringen zu können. Wir sind mit unserem Produkt beim klassischen Mittelstand noch nicht sehr bekannt. Das Volumen der Lending-Plattformen ist im Verhältnis zur Bankenfinanzierung insgesamt noch recht klein. Aber immerhin, in diesem kleinen Markt gehören wir zu den Top-Drei. Wir müssen aber noch viel Aufwand betreiben, um sowohl bei Geldanlegern als auch bei Kapitalsuchenden bekannt zu werden. Da ist es wichtig, dass man in einer frühen Phase professionelle Investoren im Boot hat, die die gleiche Vision teilen und den Impact des Geschäftsmodells verstehen. Die wissen, dass sich der Markt dahin entwickeln wird, dass kleinere Finanzierungen über Plattformen bedient werden. Das heißt, wir brauchen das Kapital heute, um den Markt aufzubauen.

Wer sind unter den Institutionellen Ihre wichtigsten Investorengruppen? Wer sind die First Mover?

Christopher Grätz: Die sehr hoch Regulierten – Banken und Versicherungen – haben uns schon sehr früh angesprochen. Da muss man aber ein gemeinsames Investitionsvehikel finden – hier setzen wir künftig eine Fondslösung ein. Insofern sind das zwar die ersten Interessenten, aber nicht die ersten Investoren. Ansonsten haben wir Family Offices, Stiftungen und Pensionskassen, die es ein bisschen leichter haben, schnell zu investieren, und die auch innovativ genug sind, das zu tun.

Im Frühsommer haben Sie Veith Riebow an Bord genommen, der das institutionelle Geschäft strategisch und operativ ausbauen soll. Wohin soll die Reise hier gehen?

Christopher Grätz: Ich hatte vorhin schon gesagt, dass wir derzeit rund 80 Prozent Retail- und 20 Prozent institutionelle Anleger haben. Veith Riebow wird uns helfen, diesen 20-Prozent-Anteil stark auszubauen. Im ersten Schritt wenden wir uns an diejenigen Investoren, die sich aus regulatorischer Sicht direkt auf unserer Plattform bewegen und dort Darlehen erwerben dürfen. Das sind überwiegend Family Offices und Kreditfonds, die können leicht fünf, zehn, 20 Millionen in die Hand nehmen und bei uns Darlehen kaufen. Als zweiten Schritt werden wir eine Fondslösung bauen für diejenigen, die in einem starren regulatorischen Korsett stecken und nicht direkt auf unserer Plattform agieren dürfen. Da sind wir gerade dabei. Aus den institutionellen Kanälen wollen wir relativ schnell auf 50 bis 100 Millionen Euro Finanzierungsvolumen kommen.



» Uns ist es aufgrund unserer digitalen Prozesse möglich, kleinere Tickets zu finanzieren, ohne dabei an Qualität einzubüßen.«

Christopher Grätz, Co-Founder und CEO der Kapilendo AG

Wie viel haben Sie bereits finanziert?

Christopher Grätz: Uns gibt es seit Mitte 2015. Mittlerweile haben wir über die Plattform 30 Millionen Euro finanziert. Der maßgebliche Teil dieses Betrags ist über die letzten ein bis eineinhalb Jahre geflossen. Aber als Start-up skaliert das, was wir an neuen Volumina sehen, sehr stark. In den letzten Quartalen hatten wir keines ohne Wachstumsraten im dreistelligen Prozentbereich. Wir verstehen, dass viele Institutionelle keine Tickets unter zehn, 20, 30 Millionen Euro machen können. Aber das wird in näherer Zukunft bei uns möglich sein.

Die Investition in mittelständische Darlehen entspricht dem Geist der EU-Kapitalmarktunion. Sie investieren in solche Darlehen. Was halten Sie von der Kapitalmarktunion?

Ralf Wohltmann: Uns geht es nicht um den Geist einer Kapitalmarktunion, sondern ums Investment. Wir wollen langfristige Werte

schaffen, und wir müssen Erträge bringen. Unsere Verpflichtungen gegenüber den Mitgliedern sind ja vorhanden. Unsere Fragestellung ist: Gibt es eine Idee, an der man sich beteiligen kann, wo man etwas entwickeln und schaffen kann?

Welche Renditen erzielen Sie mit den Direct-Lending-Investments?

Ralf Wohltmann: Wir erhalten genau den Zinssatz, den der normale Crowd-Investor auch bekommt, das ist ja unter www.kapilendo.de jederzeit einsehbar. Mit Kapilendo sind wir derzeit im Nachrangbereich unterwegs – dort investieren wir gemeinsam.

Christopher Grätz: Im Nachrangbereich arbeiten wir mit Festzinsen und einer erfolgsabhängigen Komponente, die umsatzabhängig ist. Die Festzinsen liegen bei sieben bis zehn Prozent, und mit den Erfolgswinzen zusammen hat man die Chance, auf Renditen zwischen 10 und 15 Prozent zu kommen.

Man muss natürlich gegenrechnen, dass es auch mal die eine oder andere Zahlungstörung geben kann. Wir gehen davon aus, dass wir am Ende Renditen zwischen acht und zehn Prozent generieren können.

Können Sie damit gut leben?

Ralf Wohltmann: Es handelt sich um Nachrangpapiere, die in die Risikoquote zählen und vom Risiko her den Aktien gleichzusetzen sind. Also muss ich auch einen Ertrag erzielen, der dem von Aktien ähnlich ist. Es handelt sich hier also nicht einfach um Fixed Income.

Wir hatten vorhin die Kapitalmarktunion angesprochen. Spüren Sie hier politischen Rückenwind, Herr Grätz?

Christopher Grätz: Ja, aktuell spüren wir den sehr. Wir haben noch eine Art Welpenschutz. Es gibt zum Beispiel das Kleinanlegerschutz-Gesetz, das Ausnahmen bietet. Bis 2,5 Millionen Euro dürfen wir prospektfrei emittieren. Der Rest des Marktes muss ab 100.000 Euro einen Prospekt erstellen, aber das ändert sich gerade. Künftig darf man bis zu acht Millionen Euro prospektfrei emittieren. Das ermöglicht uns dann, eine Acht-Millionen-Finanzierung innerhalb von 14 Tagen live zu schalten und investierbar zu machen. Alternativfinanzierungen werden derzeit politisch gestützt, und von diesem Trend profitieren wir.

Sie werden den Welpenschutz aber nicht immer haben...

Christopher Grätz: Klar! Mit der KWG-Lizenz, die wir beantragt haben, werden wir mehr und mehr in den professionelleren Bereich hineinwachsen. Unsere Vorteile bleiben aber: effiziente Prozesse, Schnelligkeit und unser digitaler Zugang. Das bietet uns die Möglichkeit, Finanzierungen auf die Beine zu stellen, die unbürokratischer und schneller sind.

Ihr Prüfprozess dauert 14 Tage?

Christopher Grätz: Vom Eintreffen der zugesandten Dokumente bis zur Vertragsunterschrift vergehen bei uns drei bis fünf Tage. Unser Kreditanalyst verbringt dabei aber nicht weniger Zeit mit der Analyse als bei großen Banken. Dort gibt es oft lange Ping-Pong-Spiele, die prozessual bedingt sind. Banken bauen auf einem Filialnetz auf und auf Prozessen und IT-Systemen, die teilweise noch aus den 80er- oder 90er-Jahren



» Wenn wir mit Kapilendo zusammenarbeiten, findet dort bereits ein Prüf- und Ratingprozess statt, auf den wir unsere Prüfung aufsetzen können.«

Ralf Wohltmann,

Direktor des Versorgungswerks der Zahnärztekammer Berlin

stammen. Wir hatten das Glück, 2015 auf der grünen Wiese State of the Art unsere Prozesse aufbauen zu können – mit digitalen Hilfsmitteln. Uns ist es aufgrund unserer Prozesse möglich, kleinere Tickets zu finanzieren, ohne dabei an Qualität einzubüßen.

Herr Wohltmann, wie lange dauert es auf Ihrer Seite, bis Sie Ihre Due Diligence gemacht haben und investieren können?

Ralf Wohltmann: Wir haben bei uns im Haus einen schlanken Prozess mit den Gremien, sodass wir mit den zwei Wochen auch gut hinkommen. Die Unterlagen, die wir bekommen, sind sehr gut aufbereitet, sodass wir schnell in die Umsetzung kommen.

Wie läuft das bei Ihnen mit den Gremien?

Ralf Wohltmann: Wir haben mit unserem Verwaltungsausschuss einen operativen Unterausschuss gegründet, zu dem gehören zwei Zahnärzte und ich. Darin werden die kleinteiligen Investments beraten und entschieden. Über die Struktur der GmbH & Co. KG, deren Geschäftsführer ich bin, kann ich das dann relativ einfach umsetzen. Anders geht es nicht in dem kleinteiligen Bereich. Bis zu einer bestimmten Volumengrenze dürfen die Geschäfte dort entschieden wer-

den. Wenn es größer wird, muss es wieder ins Hauptgremium.

Wie sehr hängt Ihr Geschäftsmodell am Wirtschaftswachstum?

Christopher Grätz: In gewisser Weise wird unser Geschäftsmodell gestützt vom Wirtschaftswachstum, gerade wenn das produzierende Gewerbe volle Auftragsbücher hat und schnell Betriebsmittelfinanzierungen auf die Beine stellen möchte. Die brauchen das Geld dann nicht in sechs Monaten, wie vielleicht klassisch bei einer Bank, sondern schnell, um den Auftrag annehmen zu können. Da kommen wir dann zum Einsatz. Wir finanzieren aber auch Themen, die Banken nicht so gut finanzieren können, weil es keine dingliche Sicherheit wie eine Maschine oder ein Gebäude gibt. Daher sehen wir uns auch als Ergänzung zur Bankenfinanzierung und arbeiten mit Banken Hand in Hand. Digitalisierungsthemen, der Aufbau eines Online-Shops oder die Digitalisierung von Prozessen sind unabhängig vom Wirtschaftszyklus, denn der deutsche Mittelstand wird nicht darum herumkommen, als sich zu digitalisieren. Unser Vorteil ist, dass wir ohne dingliche Sicherheit arbeiten können, mit der Bürgschaft.

Wer gibt die Bürgschaften?

Christopher Grätz: Der Geschäftsführer. Wir sind die einzige Plattform in Deutschland, die Mezzanine, also Nachrangfinanzierungen, anbietet. Damit stellen wir eigenkapitalähnliches Kapital zur Verfügung. Das funktioniert Hand in Hand mit Banken. Die Bank gibt das Kapital erstrangig und wir nachrangig, aber höher verzinst, weil es ja mit höheren Risiken verbunden ist. Die Banken sind froh über uns, denn wenn Kapilendo nicht die Lücke schließen würde, dann kämen sie mit ihrer Bankfinanzierung nicht zum Zuge. Wir vergeben auch klassische Kredite. Die dürfen wir bürgschaftsbesichern. Der Unternehmer haftet also persönlich für das Kreditrisiko, wie er es bei der Bank auch häufig muss.

Herr Wohltmann, liegt Ihnen oder dem VZK der Mittelstand am Herzen? Oder was erhoffen Sie sich bei KMUs?

Ralf Wohltmann: Das hat etwas mit unseren Möglichkeiten zu tun. Wir unterliegen nun mal der Anlageverordnung und dürfen maximal ein Prozent unseres Vermögens jeweils in eine Firma investieren. Im Moment heißt das, dass wir 16 Millionen in ein Unternehmen investieren können. Alles darüber hinaus geht ins (begrenzt vorhandene) freie Vermögen, aber nicht mehr in die eigentliche Quote. Wir fühlen uns auch deswegen dort wohl, weil das zu unseren Volumina und zu unserer Größe passt.

Wir danken für das Gespräch.

ANKE DEMBOWSKI