

Anadi Bank und CAPTIQ: EUR 150 Mio. für digitale Kredite für Kammerberufe in Deutschland

Die Anadi Bank begründet eine strategische Partnerschaft mit dem Frankfurter FinTech CAPTIQ und steigt in das Kreditgeschäft für Kammerberufe in Deutschland ein. Ab September können Kredite über CAPTIQ digital beantragt und innerhalb weniger Tage ausgezahlt werden. Dank der Volldigitalisierung der gesamten Kreditstrecke und aufgrund eines effizienten Refinanzierungsmodells sind besonders günstige Konditionen möglich. Die Anadi Bank startet dabei mit einem Kreditvolumen von bis zu EUR 150 Mio.

Wien, 31.08.2023 – Mit der neuen Partnerschaft launcht die Anadi Bank ein innovatives Angebot für den Kreditmarkt für Kammerberufe in Deutschland. Für Mitglieder dieser Berufe, wie zum Beispiel Apotheker:innen, Anwält:innen oder bestimmte Heilberufe, ist der Zugang zu Kreditfinanzierungen oft nicht einfach und zu bürokratisch. Zudem nimmt die Kreditzusage mitunter lange Zeit in Anspruch und Kredite sind vergleichsweise teuer. All das soll sich nun ändern. Anadi Bank und CAPTIQ machen gemeinsam möglich, dass Kredite unkompliziert beantragt sowie innerhalb weniger Werktagen und zu günstigen Konditionen zugesagt und ausgezahlt werden können.

Möglich wird dies durch das nahtlose Zusammenwirken der Digitalsysteme von CAPTIQ und der Anadi Bank: Kreditbeantragung, Bonitäts- und Kreditwürdigkeitsprüfung sowie Auszahlung laufen systemübergreifend und volldigitalisiert Hand-in-Hand, wobei Bonitätsprüfung und Kreditentscheidung ausschließlich der Anadi Bank obliegen. Das Know-how der Anadi Bank im digitalen Banking-Bereich ist dabei die ideale Ergänzung zur digitalen DNA und dem starken Vertriebsnetz von CAPTIQ. Damit wird ein komplett neuer Zugang zu Bankfinanzierungen für den Mittelstand geschaffen. Kredite können ab Anfang September von Mitgliedern der Kammerberufe in Höhe von bis zu EUR 250.000 über www.captiq.com beantragt werden.

EUR 150 Mio. neues Kreditvolumen geplant

Die Anadi Bank hat am österreichischen Markt bereits erfolgreich ihre digitalen Kernprodukte platziert: Nach dem digitalen Konsumentenkredit und dem Tablet-Based Banking mit den Marken MARIE (Kooperation mit Trafiken) und Anadi Connect (Kooperation mit Finanzdienstleister:innen) wird in den kommenden Jahren der deutsche Markt im Zentrum der digitalen Wachstumsstrategie stehen. Seit dem Einstieg in den deutschen KMU-Kreditmarkt vor zwei Jahren hat die Anadi Bank Kompetenz und Erfahrung im Nachbarland aufgebaut. Nun rollt das Institut dieses Know-how mit dem starken Partner CAPTIQ für das wichtige KMU-Segment der Kammerberufe großflächig und mit hohem Commitment aus. Insgesamt bemisst sich der Bedarf an Krediten dieser Zielgruppe in Deutschland auf jährlich ca. EUR 30 Mrd. Die Anadi Bank und CAPTIQ werden im Rahmen der strategischen Partnerschaft anfangs bis zu EUR 150 Mio. an digitalen Krediten in diesem Kundensegment platzieren.

Attraktive Zinsen dank effizientem Kreditmodell

Die Kooperation zwischen Anadi Bank und CAPTIQ setzt auf ein „On-Balance-Sheet“-Modell. Die Kredite werden somit im vollen Umfang auf die Bilanz der Anadi Bank genommen. Zusammen mit der hohen Kreditkompetenz und der digitalen Prozesseffizienz von Anadi und CAPTIQ ermöglicht dies attraktive und kompetitive Bankkonditionen für Kammerberufe.

CAPTIQ als idealer Partner

CAPTIQ ist als erste digitale Kreditplattform auf die Vergabe von Krediten im deutschen Kammerberufe-Segment spezialisiert. Das Unternehmen stellt eine anhaltend starke Nachfrage und hohen Bedarf nach Finanzierungen für diese Berufsgruppen fest. So war es für das Frankfurter FinTech besonders vielversprechend, die eigenen Vertriebsmöglichkeiten mit dem digitalen Know-how der Anadi Bank zu erweitern: Zukünftig können sowohl angebundene Vertriebspartner:innen als auch die Mitglieder der Kammerberufe selbst die digitalen Kreditprodukte nutzen und so betriebliche Finanzierungen über CAPTIQ (www.captiq.com) beantragen. „Mit unserer Kooperation sind CAPTIQ und die Anadi Bank Vorreiter im digitalen KMU-Kreditmarkt mit einem On-Balance-Sheet-Modell. Für uns eröffnet die Zusammenarbeit nicht nur ein neues Geschäftsfeld, sondern ist auch ein weiterer, großer Schritt in den deutschen Markt. CAPTIQ ist dafür mit einer tiefen Verwurzelung bei den deutschen Kammerberuflern, einem dichten Vertriebsnetzwerk und ihrer hohen Digital- und Kreditkompetenz der ideale Partner“, meint Christian Kubitschek, CEO der Anadi Bank zur neuen Partnerschaft. Soraya Braun, CEO von CAPTIQ ergänzt: „Die Kooperation mit der Anadi Bank eröffnet uns neue Wege des Zugangs zu Finanzierungen für Kammerberufe in Deutschland. Wir kombinieren hier Ressourcen und Expertise auf perfekte Weise, um die Bedürfnisse der Kammerberufe zu erfüllen und diese Berufsgruppe bei der Ausschöpfung ihres vollen unternehmerischen Potenzials zu unterstützen.“

Digitale KMU-Kredite als ein Eckpfeiler in der Anadi Strategie 3.0

Christian Kubitschek hebt zudem die Bedeutung des digitalen Wachstums am deutschen Markt für die Anadi Bank hervor: „Zusammen mit unseren anderen, bereits höchst erfolgreich platzierten digitalen Produkten und Vertriebsmodellen in Deutschland und Österreich verdeutlicht die Partnerschaft mit CAPTIQ nachdrücklich, dass wir ein sehr großes Wachstumspotenzial für digitale KMU-Kredite in der DACH Region sehen. Der digitale KMU-Kredit ist deshalb einer unserer wichtigsten Pfeiler in unserer Strategie 3.0, die wir seit Jahresbeginn sehr erfolgreich ausrollen. Unser starkes digitales Wachstum und unsere hervorragenden Finanzergebnisse sind deutliche Zeichen dieses Erfolgs.“

Über Anadi Bank

Die Anadi Bank setzt neben den Geschäftssegmenten Retail Banking, Corporate Banking und Public Finance auf das Hauptwachstumfeld Digital Banking. Daher baut das Institut sein digitales Angebot konsequent und mit Nachdruck aus. Am österreichischen Markt platzierte die Bank bereits erfolgreich den digitalen Konsumentenkredit und das Tablet-Based Banking, welches unter den Marken „MARIE“ (Kooperation mit Tabakfachgeschäften) und „Anadi Connect“ (Kooperation mit Finanzdienstleister:innen) angeboten wird. Am deutschen Markt hat die Anadi Bank seit ihrem Einstieg im Jahr 2021 mit dem digitalen KMU-Betriebsmittelkredit bereits umfangreiche Erfahrungen gesammelt, die sie in den kommenden Jahren zur weiteren Expansion im digitalen KMU-Kreditbereich nutzen will. Die strategische Partnerschaft mit CAPTIQ für deutsche Kammerberufler unterstreicht dieses Commitment. Die digitale DNA des Instituts wird auch im bankinternen Digital-Bereich sichtbar, in dem bereits mehr als 40 % (exklusive Filialnetz) der rund 250 Mitarbeiter:innen der Anadi Bank tätig sind. Für die rund 58.000 Kund:innen sowie als Hausbank zahlreicher Unternehmen in Handel, Industrie und Immobilien und vieler Gemeinden und Institutionen der öffentlichen Hand setzt das Institut die Vorteile von langjährigen Vertrauensbeziehungen zwischen Kund:innen und Kundenbetreuer:innen, hoher Innovationskraft, digitaler Kompetenz und schlanken Strukturen ein.

Mehr unter www.anadibank.com

Über CAPTIQ

CAPTIQ ist die erste Kreditplattform, welche die Vergabe von Krediten maßgeschneidert an Kammerberufler digitalisiert, bspw. für die Einrichtung einer Praxis oder einer Kanzlei. Neben einer eigens verwalteten Off-

Balance-Sheet-Refinanzierungsstruktur kooperiert das Unternehmen auch mit handverlesenen Finanzierungspartnern, z.B. Banken und bietet Finanzierungen mit bis zu 10 Jahren Laufzeit bis 250.000 Euro zu marktgängigen Konditionen an. Neben bilanzierenden Rechtsformen (z. B. GmbHs) werden auch die für Kammerberufe typischen nicht-bilanzierenden Rechtsformen (z. B. Freiberufler, GbRs) bedarfsgerecht bedient. Finanziert werden Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Apotheker, Psychotherapeuten, Architekten, Beratende Ingenieure, Rechtsanwälte & Notare, Vereidigte Buchprüfer, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Die Darlehen können durch die Kammerberufler direkt oder über deren Berater beantragt werden.

Mehr unter www.captiq.com