

# Von der Garagenfirma zum etablierten Dienstleister

Caplantic-Chef: Joint Venture von Nord/LB, Talanx und Lampe-Bank übertrifft Zielvorgaben – Versicherung von Kreditportfolios als Erfolgskonzept

**Priorität hat bei der Nord/LB die Verbesserung der Kapitalquoten. Spekuliert wird über einen Einstieg von Investoren. Die Stärkung der dünnen Kapitaldecke ist indes schon länger ein Thema. Unterstützen lässt sich die Bank seit mehr als fünf Jahren von Caplantic. Auf das Joint Venture wird weiterhin gebaut.**

ten der Assetklassen Flugzeuge, erneuerbare Energien, Gewerbeimmobilien und deutscher Mittelstand. Mit der Reduzierung von Risikoaktiva um rund 4 Mrd. Euro ging die Freisetzung von 350 Mill. bis 400 Mill. Euro Eigenkapital einher. Der stärkende Effekt auf die Kernkapitalquote wurde auf 0,6 Prozentpunkte geschätzt.

### Positive Wirkung

Im September 2015 folgte eine Aufstockung von „Northvest 1“, Ende 2017 eine neue eigenständige Transaktion „Northvest 2“ – ebenfalls verbunden mit einer positiven Wirkung auf die Kernkapitalquote. Betreut wurden die Transaktionen von dem Investment- und Risikomanagement-Dienstleister Caplantic Alternative Assets. Diese Firma, die, wie sich Geschäftsführer Michael Schwalba im Gespräch mit der Börsen-Zeitung erinnert, „mit zwei nebenamtlichen Mitarbeitern, einer Powerpoint-Präsentation und als ‚Schrank-Gesellschaft‘ an den Start ging“, ist für die Nord/LB nach eigenen Angaben ein „wichtiger Dienstleister“ geworden.

Dass sie sich etablieren konnte, setzte voraus, den Verdacht zu vermeiden, ein sogenanntes Captive-Unternehmen zu sein und Investoren nicht eine Beteiligung an Risiken der besten Assets zu ermöglichen. „Wir brauchten eine Plattform, die auch faktisch unabhängig von einem Finanzinstitut auftreten kann – gesellschaftsrechtlich und sichtbar an ihrem Gesellschafterkreis“, blickt Caplantic-CEO Schwalba zurück. Zunächst gab die Nord/LB die Hälfte der Anteile an das zum Oetker-Konzern gehörende Bankhaus Lampe ab.

In einem zweiten Schritt folgte Anfang 2015 die Beteiligung des drittgrößten deutschen Versicherungskonzerns Talanx, der 45% der Caplantic-Anteile erwarb, während Nord/LB und Lampe-Bank ihre Beteiligungen auf 45% bzw. 10% redu-

zierten. Mit der neuen Struktur habe man erreicht, dass Caplantic „weithin als unabhängige Firma im Markt angesehen wird“, so Schwalba. Dass sich die Talanx beteiligte, sei aber auch deshalb wichtig gewesen, „weil wir jetzt nicht nur verstehen, was die

Investorensseite – und zwar nicht nur Hedgefonds, sondern auch institutionelle Kapitalsammelstellen wie Versicherungen – dazu bewegt, in ein Kreditrisiko zu investieren“.

Der Talanx-Einstieg forcierte das Wachstum des Joint Ventures, das Anfang 2015 zwölf Mitarbeiter beschäftigte. Als drittes Geschäftsfeld neben dem Bereich Alternative Asset Investments mit Finanzportfolioverwaltung und Due-Diligence-Dienstleistungen sowie neben dem Bereich Financial Solutions mit Risikomanagement und Reporting kam das Segment Private Equity hinzu, das mit Manager-Auswahl und Administration „volumenmäßig in den letzten Jahren bei Versicherungen und Versorgungswerken ebenfalls bedeutsam gewachsen“ sei, wie Thomas Mann, Mitglied der Geschäftsführung von Talanx Asset Management und Mitglied im Caplantic-Aufsichtsrat, feststellt. Inzwischen kommt der Dienstleister, der in dem Private-Equity-Experten Sascha Klamp als Nachfolger für den in den Ruhestand gewechselten Peter Hielscher seit 1. Juli einen neuen zweiten Geschäftsführer hat, auf rund 60 Beschäftigte an den drei Standorten Hannover, Hamburg und Köln.

Als Cash Cow bezeichnet Caplantic-Chef Schwalba die Produkte für das Strukturmanagement von Banken. Ein solches Produkt lasse sich mit einer Lebensversicherung vergleichen. Bei Kreditausfällen einer bestimmten Größenordnung springe der Investor ein. Produkte und Dienstleistungen bietet Caplantic heute Instituten aus allen Banksektoren deutschlandweit an. Der Blick geht indes auch ins Ausland. „Wir haben inzwischen auch Kunden in

Österreich und führen aussichtsreiche Diskussionen in der Schweiz“, fügt Schwalba hinzu. Im Bereich Financial Solutions, in dem Caplantic Bankkunden aus dem deutschsprachigen Raum betreut, würden Gespräche im europäischen Ausland geführt. Im Bereich Private Equity komme Caplantic heute auf etwa 11 Mrd. Euro Assets unter Administration und 2,5 Mrd. Euro Assets unter Advisory, womit sich das Volumen seit 2015 verdoppelt habe.

### Regionaler Fokus

Seinen Wachstumspfad will das profitable Unternehmen, das in jedem Jahr Umsatz und Gewinn um ca. 30% steigerte, 2018 fortsetzen. Zielvorgaben seien bislang immer übertroffen worden, betont Schwalba. Der regionale Fokus soll erweitert werden, mit dem Wachstum will man bei Caplantic gleichwohl „behutsam“ umgehen. „Wir wollen es immer selbst finanzieren können.“

Rückendeckung erhält der CEO von den Gesellschaftern. Die Verschiebung vieler institutioneller Investoren in alternative Kapitalanlagen dürfte andauern und bei steigender Komplexität und Vielfalt der entstandenen Assetklassen die Nachfrage nach Dienstleistungen der Caplantic weiter erhöhen, sagt Talanx-Manager Mann. Das Joint Venture habe „seine Anfangsziele mehr als erreicht und hat sich als Anbieter alternativer Produktlösungen im Markt voll etabliert“. Bei der Nord/LB heißt es über die einstige Garagenfirma: „Wenn sie sich in den nächsten Jahren so weiterentwickelt wie bisher, sind wir sehr zufrieden.“

### ZUR PERSON

## Anlagemanager

ste – Seit März 2012 ist Michael Schwalba Geschäftsführer der Caplantic Alternative Assets GmbH. An Aufbau und Etablierung dieses von der BaFin regulierten Finanzdienstleistungsinstituts, das auf Anlageberatung, Anlagevermittlung, Finanzportfolioverwaltung und auf das Risikomanagement von Investmentprodukten aus dem Bereich der Alternative Assets ausgerichtet ist, war der 49 Jahre alte promovierte Jurist und Diplom-Betriebswirt maßgeblich beteiligt. Auf dem Feld komplexer Anlageprodukte wie Private Equity, Asset Backed Securities, Credit Investments und Direct Equity Investments ist der gebürtige Kieler seit mehr als anderthalb Jahrzehnten tätig.

Noch während der Aufbauphase von Caplantic war Schwalba bei der Nord/LB bis August 2015 Leiter des Bereichs Capital Markets Products & Solutions. Bevor der zugelassene Rechtsanwalt und Alumnus der Harvard Business School im Sommer 2009 zur Landesbank nach Hannover kam, arbeitete er unter



Michael Schwalba

anderem als Leiter Capital Markets Credit sowie als Leiter des Immobilien Investment Banking für die HSH Nordbank. Die berufliche Laufbahn begann er Ende 2000 als Investment Director bei Axel Springer Venture. Schwalba, der Golf, Handball, Hochseeangeln und Kochen zu seinen privaten Interessen zählt, ist Mitglied des Börsenrats der Hanseatischen Wertpapierbörse Hamburg.

(Börsen-Zeitung, 25.9.2018)

Von Carsten Steevens, Hamburg

Börsen-Zeitung, 25.9.2018

Seit Monaten loten die Träger der Nord/LB, unter ihnen das Land Niedersachsen als Mehrheits Eigentümer (59,1%), Optionen zur Stärkung der vergleichsweise dünnen Kapitaldecke bei der Bank aus. Bis Jahresende soll ein Konzept vorliegen. Die Möglichkeit, die von der Schiffsfahrtskrise getroffene Landesbank für privates Kapital zu öffnen, steht im Raum. Vor dem Hintergrund, dass Niedersachsen erklärtermaßen auch künftig „auf die Geschicke dieser Bank entscheidenden Einfluss“ nehmen will, gelten neben strategischen Interessenten aus dem Landesbankenlager Finanzinvestoren als potenzielle Interessenten.

Weil sie als Anstalt des öffentlichen Rechts weniger Möglichkeiten als eine Privatbank hat, Kapital aufzunehmen, ging die Nord/LB mit Blick auf die regulatorisch geforderte Stärkung der Kapitalquoten in den vergangenen Jahren dazu über, risikotragende Aktiva als Produkt anzubieten und externe Investoren an Kreditrisiken zu beteiligen. Im März 2014 platzierte die Bank unter dem Namen „Northvest“ erstmals eine Tranche verbrieftes Kreditrisiken aus einem Portfolio von rund 5 000 Einzelkredi-