

DAS swisspeers MAGAZIN

Reduce, reuse, recycle

Mr. Green legt eine steile Wachstumskurve hin.
swisspeers macht eine Eigenkapitalrunde möglich.

ERFOLGSGESCHICHTEN VON SWISSPEERS UNTERNEHMENSKUNDEN – SEITE 10

Portfolio Manager Dr. Nicholas Verwhilgen

Darlehen für Schweizer KMU: Das ist der Direct-Lending-Markt
mit dem grössten Wachstumspotenzial

EINBLICKE VON SWISSPEERS INVESTOREN – SEITE 24

So funktioniert die swisspeers Auktion

Projekt auswählen, KMU finanzieren,
Rückzahlung und Zins erhalten

WIR SIND SWISSPEERS – SEITE 30

*«Menschen
mit einer neuen Idee
gelten solange als Spinner,
bis sich die Sache
durchgesetzt hat.»*

MARK TWAIN

swisspeers

DAS SWISSPEERS MAGAZIN – AUSGABE 2022



1 ERFOLGSGESCHICHTEN VON SWISSPEERS UNTERNEHMENSKUNDEN

06

Ein Firmenkredit für **Tropical Mountains GmbH** – fair produzierter und gehandelter Kaffee für Menschen, die wissen wollen, woher ihr Lieblingsgetränk kommt.

08

Mit einem Betriebskredit baut die **Wind & Snow GmbH** – eine Tochterfirma der Engadiner Kitesurf-Schule – ihre Vertretung von Sport-Equipment für die ganze Schweiz auf.

10

Mr. Green legt eine steile Wachstumskurve hin. Es ist Zeit, zu skalieren und das Angebot auszubauen – swisspeers ermöglicht eine Eigenkapitalrunde.

12

Fünf Schweizer Unternehmen erzählen, wie aus ihren Business-Ideen dank swisspeers Investoren Realität wurde.

2

EINBLICKE VON SWISSPEERS INVESTOREN

16

Business Angel Jean-Marc Hensch erläutert im Interview mit Alwin Meyer, weshalb und wie er in Anlagen von swisspeers investiert.

18

Deshalb wird die **Basellandschaftliche Kantonalbank strategische Investorin** bei swisspeers.

22

1×1 der smarten Investition: Wie Diversifikation Risiko vernichtet.

24

Darlehen für Kleinunternehmen in der Schweiz: Der Direct-Lending-Markt mit dem grössten Wachstumspotenzial – so **Portfolio Manager Nicholas Verwhilgen**.

3

WIR SIND SWISSPEERS

28

Unsere Mission, unsere Köpfe, unsere Grundsätze: swisspeers ist **die persönliche und transparente Direct-Lending-Plattform**.

30

Bonitätsprüfung, Rating, Kreditauktion: Die Online-Plattform von swisspeers ist für Kreditnehmer und Investoren einfach, bequem und transparent.

32

Amortisierende Festzinskredite und der Sekundärmarkt bieten Investoren Sicherheit und Flexibilität.

34

Transparenz und Vertrauen – **Direct Lending wird bei Kreditgebern und -nehmern immer beliebter**.

Mut heisst machen

Liebe Leserinnen, liebe Leser

Die Schweiz gilt als Land der Ideen. Die Vielfalt der 460 Projekte, die wir seit 2016 mit unserer Direct-Lending-Plattform finanzieren konnten, bestätigt dies: Ob Lageraufbau beim Kitesurf-Pionier, browserbasierte Virtual Reality für Architekten oder Machine Learning beim Schuh-Shopping – mit swisspeers Investoren sind Innovationen realisierbar.

Dieses Magazin zeigt, was möglich ist, wenn tatkräftige Unternehmer auf weitsichtige Investoren treffen. Kommen Sie mit in die Welt unserer alternativen Finanzierungsform. Lesen Sie nach, wie einfach es sein kann, eine Wachstums-, Lager- oder Nachfolgefiananzierung zu finden oder als Investor zu ermöglichen; vor allem, wenn Offenheit und Transparenz gelebt werden.

Wir bedanken uns bei den Kreditnehmern und bei unseren Investoren für das Vertrauen, fürs Anpacken und Tun. Wir bleiben am Ball – ehrlich, persönlich und unkompliziert.

Auf bald,
Alwin Meyer, Andreas Hug, Stefan Nägeli und das swisspeers Team



**Dieses Magazin zeigt,
was möglich ist, wenn
tatkräftige Unternehmer
auf weitsichtige
Investoren treffen.**

gedruckt in der
schweiz



Erfolgsgeschichten von swisspeers Unternehmenskunden

- 06 Ein Firmenkredit für **Tropical Mountains GmbH** – fair produzierter und gehandelter Kaffee für Menschen, die wissen wollen, woher ihr Lieblingsgetränk kommt.
- 08 Mit einem Betriebskredit baut die **Wind & Snow GmbH** – eine Tochterfirma der Engadiner Kitesurf-Schule – ihre Vertretung von Sport-Equipment für die ganze Schweiz auf.
- 10 **Mr. Green** legt eine steile Wachstumskurve hin. Es ist Zeit, zu skalieren und das Angebot auszubauen – swisspeers ermöglicht eine Eigenkapitalrunde.
- 12 **Fünf Schweizer Unternehmen erzählen**, wie aus ihren Business-Ideen dank swisspeers Investoren Realität wurde.

Vom Alpenland in die Höhen der Anden

Auf eine Tasse Kaffee mit Kaffeebauer und -händler Thomas Schwegler

Im Rahmen des Fremdkapital-Projekts von Tropical Mountains habe ich die Finanzierungsprüfung vorgenommen und ein Interview mit Thomas Schwegler geführt. Als Kaffee-Enthusiast habe ich die Röstung von Thomas gleich probiert.



Fabian Birchler, Kreditspezialist



BRANCHE

Produktion und Handel
von Fair-Trade-Kaffee

GRÜNDUNGSJAHR

2006

WWW

tropicalmountains.com

KONTAKT

Tropical Mountains GmbH
Untermüli 11
6300 Zug

+41 44 242 55 55

info@tropicalmountains.com



Lennin Torrez und ihre Tochter Yarita.
Ihr Mann ist Kaffeebauer im Dorf.

Fabian Birchler: Thomas, wie hast du zu deiner Berufung gefunden?

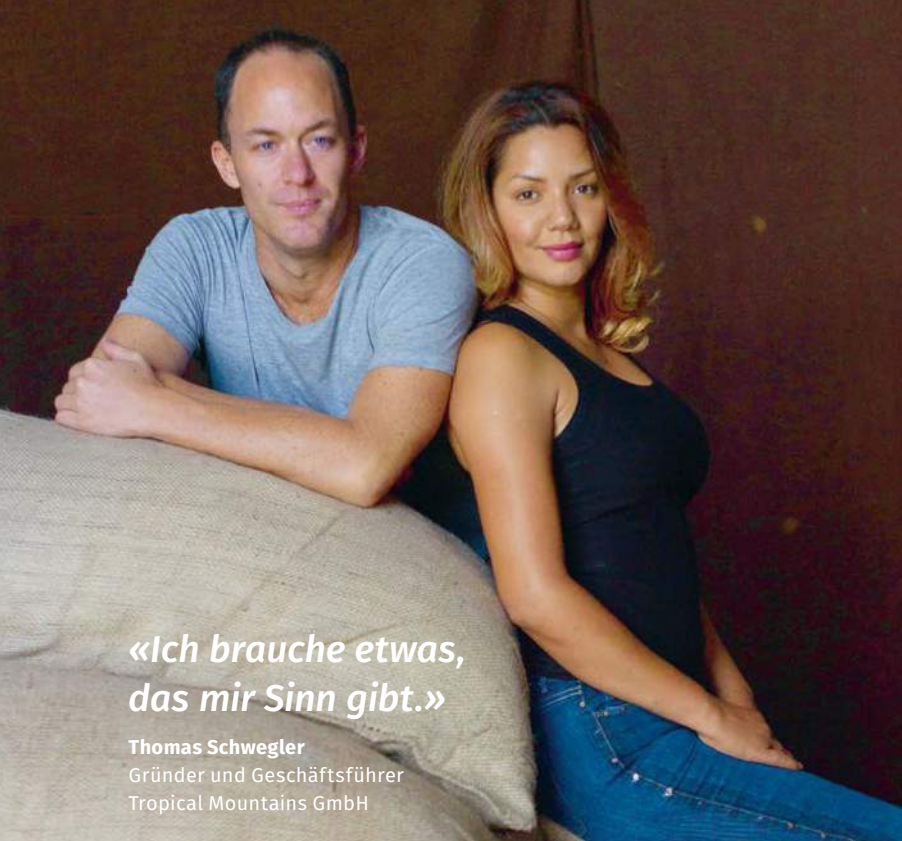
Thomas Schwegler: Ich studierte Betriebswirtschaft in Winterthur, habe mich aber bereits vor dem Studium für Schwellenländer und Drittweltländer interessiert – Gerechtigkeit war schon immer mein Thema. Deshalb unterrichtete ich nach Studienabschluss für die internationale Studierendenorganisation AIESEC in einer kleinen Küstenstadt in Ecuador Englisch und Marketing.

Hier entwickelte ich meine Begeisterung für Südamerika. Ich habe kleinere Hilfs- und Spendenprojekte durchgeführt und lernte dabei viel – gerade, weil es oft nicht so herauskam, wie ich mir das vorstellte.

2002 kam ich in die Schweiz zurück und arbeitete im Key Account Management für grosse Konzerne. Lateinamerika ging mir nicht aus dem Kopf, weshalb ich ab 2005 in Bolivien für eine Nichtregierungsorganisation tätig wurde. Zuständig für eine Kaffee produzierende Kooperative, entdeckte ich als 30-Jähriger das Kaffeegeschäft.

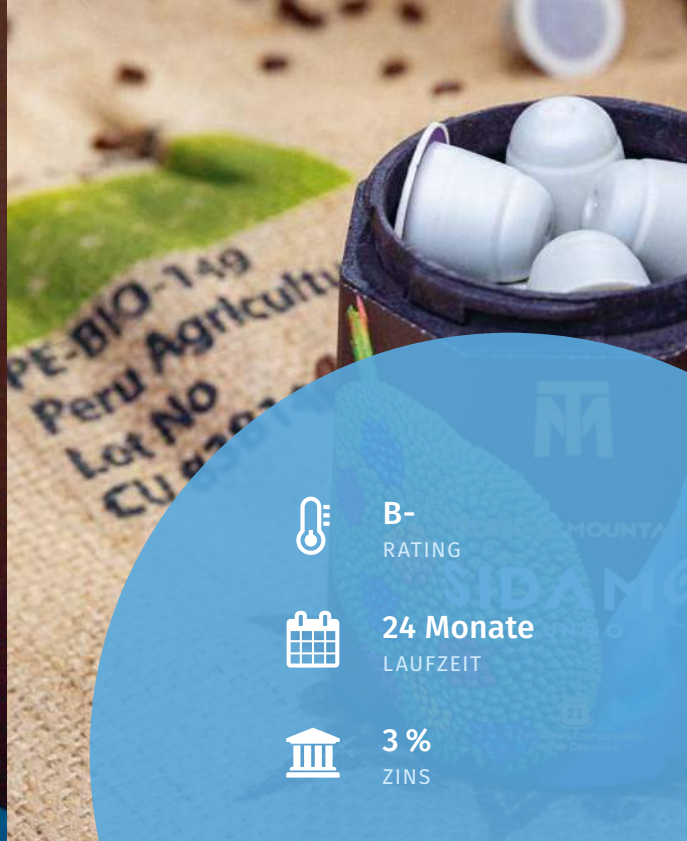
FB: Du hast mir erzählt, dass du ein Händler-Gen hast. Führte dieses zusammen mit deiner neuen Passion für Kaffee zu Tropical Mountain Coffee?

TS: Ja, ebenso wie mein Bedürfnis, etwas Sinnvolles zu tun. In Bolivien konnte ich meine Fähigkeiten nutzen. Ich habe einer Kaffeekooperative geholfen, einen ersten Container nach Kanada zu verschiffen. Das hat sich herumgesprochen, ich habe mich selbständig gemacht, und plötzlich konnte ich tun, was mir Spass macht: Ich handelte mit Kaffee. Ich



«Ich brauche etwas,
das mir Sinn gibt.»

Thomas Schwegler
Gründer und Geschäftsführer
Tropical Mountains GmbH



B-
RATING



24 Monate
LAUFZEIT



3 %
ZINS



CHF 150 000
KREDITSUMME



80
INVESTOREN

war in den USA, England und der Schweiz an grossen Kaffeemessen. In Kolumbien, Brasilien, Peru und Mexiko besuchte ich Kaffeebauern. 2006 verlegte ich meine Geschäftsbasis nach Peru, wo ich 2008 Gisella kennengelernt habe, meine Geschäftspartnerin und Frau. Sie fragte mich irgendwann: «Warum baust du nicht selbst Kaffee an?»

**FB: Für den Wandel vom Kaffeehändler zum Kaffeebauern
habt ihr eine Fremdkapitalfinanzierung benötigt?**

TS: Genau. Nach einigem Hin und Her und vielem Nachdenken starteten wir. Mit der Finanzierung konnten wir in ein ERP-System investieren, um das Wachstum besser zu handhaben. Zudem haben wir einen Onlineshop aufgebaut. Ausserdem erlaubt uns die Finanzierung, grössere Warenavfinanzierungen zu tätigen.

Heute decken wir die ganze Wertschöpfungskette ab und kaufen nicht einfach irgendwo Rohkaffee ein. So wurden wir vom Händler zum Kaffeebauern.

**FB: Was hat dich dazu bewogen, eine Finanzierung mit der
Community und mit KMU-Crowdlending zu organisieren?**

TS: Crowdfunding kannte ich bereits von Kickstarter, KMU-Crowdlending als Finanzierungsmöglichkeit hingegen nicht. Ein Kollege hat mir von swisspeers erzählt. Ich habe mir das angeschaut und dachte: «Hey, das ist eine coole Sache.»



Neu auch als kompostierbare
Pads für professionelle Systeme



**Lesen Sie hier die ganze Geschichte
von Thomas und Gisella Schwegler,
warum Nachhaltigkeit und fairer Handel
sich lohnen und welche Zukunftspläne
Thomas und Gisella haben:**

blog.swisspeers.ch/tropical-mountains-coffee

Die erste Kitesurf-Schule der Welt

Schon bevor es für den Sport einen Namen gab, brachte Stefan Popprath ihn an den Silvaplanersee

Wind & Snow GmbH finanziert mit einem Betriebskredit den saisonalen Lageraufbau. Das KMU vertreibt exklusives Sportgerät fürs Kitesurfen, die Muttergesellschaft betreibt die Kitesurf-Schule am Silvaplanersee.



Als Pionier und Gründer eröffnete der Solothurner Stefan Popprath 1999 im Engadin die erste Kitesurf-Schule der Welt. Stefan hat Silvaplana zu einem Mekka der Kitesurf- und Snowkite-Szene gemacht.

Seit damals baute Stefan sein Geschäft stark aus. Neben der Kitesurf-Schule bietet er Sportlern eine breite Auswahl an Sportgeräten an. Der Sport ist materialintensiv. Die wichtigsten Ausrüstungsgegenstände sind das Board, die Bar mit den Steuerungs- und Sicherheitsleinen sowie der Kite, der Lenkdrachen.

Weil der Sport immer populärer wurde, ist Stefan 2009 in den Grosshandel für Ausrüstung eingestiegen und hat mit der Firma Wind & Snow GmbH den exklusiven Vertrieb von 15 Marken für die Schweiz aufgebaut. Heute fokussiert er auf vier Bereiche: im Sommer auf Wind- und Wassersport sowie Bike-Zubehör, im Winter auf Snowboards und Skis.

Mit Enthusiasmus und Freude vertreibt er Sportartikel von Sportarten, die er auch selber liebt.

WIND & SNOW

BRANCHE

Sportgeschäft und
Kitesurf-Schule

GRÜNDUNGSJAHR

2007

WWW

windandsnow.ch

KONTAKT

Wind & Snow GmbH
Ruessenstrasse 18
6340 Baar

+41 41 766 41 70

info@windandsnow.ch

«Persönlich, unkompliziert, zuvorkommend:
Das ist swisspeers! Der Betriebskredit
ermöglicht mir, mein Sortiment auszubauen.»

Stefan Popprath

Kitesurf-Pionier und Gründer der ersten Kitesurf-Schule der Welt



B+
RATING



36 Monate
LAUFZEIT



3.5 %
ZINS



CHF 360 000
KREDITSUMME

Working Capital von swisspeers Investoren zur Übernahme einer neuen Marke und für den Lagerausbau

Mit seinen Unternehmen will Stefan Popprath bei Trends und Markenauswahl vorne dabei sein. So verlangt beispielsweise die neue Entwicklung im Kite-Sport hin zum Hydrofoilen nach neuen Geräten. Für diesen Ausbau des Sortiments benötigen die Firmen von Stefan saisonal zusätzliche finanzielle Mittel.

Auf Empfehlung eines Kollegen hat Stefan bei swisspeers eine Anfrage gestellt. Kreditspezialist Urs Schärer nahm umgehend Kontakt auf und hat das Vorgehen und die Rahmenbedingungen erläutert. Stefan stellte ein Kreditgesuch und nach der Kreditprüfung kam die Sache ins Rollen. «Ich war überrascht, wie entgegenkommend, professionell und unkompliziert alles ablief. Ich konnte mich sofort wieder auf meine eigentliche Arbeit konzentrieren.»

Um die Einkäufe für das Lager und die Bestellungen vorzufinanzieren, wird Working Capital von swisspeers Investoren zur Verfügung gestellt. Damit ermöglichen sie Stefan, die Vertretung neuer Marken wie North Kiteboarding zu übernehmen. Dank den swisspeers Investoren ist er gerüstet, um die steigende Nachfrage für die Sommersaison abzudecken.



Im Video schildert Stefan Popprath
seine Erfahrungen mit swisspeers:
[swisspeers.ch/de-CH/erfolgsgeschichten/
betriebskredit](https://swisspeers.ch/de-CH/erfolgsgeschichten/betriebskredit)

Reduce, reuse, recycle

Mr. Green – der clevere Recyclingheld

Mit Valentin Fisler – Mr. Green himself – führte ich im Rahmen der Aufbereitung der Eigenkapital-Kampagne ein Interview.



Alwin Meyer, CEO swisspeers



MR.GREEN

CLEVER, ÖKOLOGISCH, SOZIAL

BRANCHE

GreenTech Startup mit ganzheitlicher Recyclinglösung

GRÜNDUNGSJAHR

2009

WWW

mr-green.ch

KONTAKT

Mr. Green AG
Binzstrasse 23
8045 Zürich

+41 44 271 30 30

info@mr-green.ch

Alwin Meyer: Erzähle mir etwas zu dir, Valentin!

Valentin Fisler: Ich habe einen Hintergrund in Betriebsökonomie und Marketing, war Mitinhaber der Marketingprojekt-Agentur «Who is Nik» und betrieb einen Vintage-Möbelladen im Niederdorf in Zürich. Das Unternehmertum bewegt mich schon immer.

AM: Was hat dich dazu bewogen, Mr. Green zu gründen?

VF: Die Mr. Green Geschichte fiel uns während dem Studium vor die Füsse – eigentlich eine Bieridee im klassischen Sinne. Nach einer Party in unserer WG gab's einiges abzuräumen. Das hat uns auch im Kopf beschäftigt und wir begannen, über Kreislaufwirtschaft zu philosophieren. Wir glaubten, mit viel positiver Kommunikation und einem einfachen Angebot sollte es möglich sein, die Leute zu mehr Recycling zu bewegen. Es ist uns bis heute ein wichtiges Anliegen, nicht mit dem Zeigefinger zu kommunizieren – ganz nach unserem Motto, aus einer Last eine Lust zu machen.

AM: Warum macht ihr gerade jetzt eine Eigenkapitalrunde?

VF: Wir sind als Firma auf einen steilen Wachstumskurs geschwenkt. Jetzt ist der Moment gekommen, Geld zu investieren und zu skalieren. Unsere Akquisitionskosten auf allen Kanälen sind stark unter den Customer Lifetime Value gesunken. Ich weiss jetzt, wie's funktioniert. Die Zeit zum Handeln ist gekommen. Unsere Kundenbasis gibt uns zudem eine super Ausgangslage, um uns auch angebotsseitig weiterzuentwickeln. Wir haben verschiedene Ideen in der Pipeline – und in der Umsetzung –, um unsere Welt noch weiter auszubauen und neue Geschäftsfelder zu erschliessen.



Valentin Fisler
Gründer von Mr. Green



CHF 550 000
EIGENKAPITAL



41
INVESTOREN

AM: Wie bist du auf swisspeers gestossen?

VF: Wir haben euch über einen gemeinsamen Investor entdeckt. Ich habe mit ihm über unseren Business Case gesprochen und er meinte, ich solle mir swisspeers anschauen für die Finanzierung. Ich habe mich registriert, ihr habt uns sofort kontaktiert und zusammen haben wir unseren Finanzierungs-Case entwickelt.

AM: Deine Vision für die nächsten 5-10 Jahre?

VF: Wir glauben an eine nachhaltige Zukunft, in der es einfach wird, das Richtige zu tun. An eine Welt, in der endliche Ressourcen unendlich genutzt werden. Wir helfen tatkräftig mit, diese Zukunft zu ermöglichen. Wobei wir natürlich damit rechnen, dass es etwas länger als 5 Jahre dauern könnte... Aber hey: Der Weg ist das Ziel und bei einer guten Sache dabei zu sein, macht uns einfach Freude.

Viel Dank für deine Einblicke in ein einzigartiges Geschäftsmodell und weiterhin viel Erfolg!



Hier geht's zum vollständigen Interview, zu den Informationen rund um die clevere und charmante Business-Idee von Mr. Green:
blog.swisspeers.ch/mrgreen-interview-blog

ÜBER MR. GREEN

Mr. Green bietet ein Recycling-Abo für Privatpersonen und Unternehmen an. Dabei werden an über 10 000 Standorten in der ganzen Schweiz zwölf verschiedene Wertstoffe im Mr. Green Bag gesammelt. Anschliessend werden die Säcke sortiert und die Wertstoffe an Recycling-Betriebe weitergegeben. Wertvolle Rohstoffe werden so wiederverwertet. Zudem werden die Kunden mit cleveren Produkten aus Recycling-Materialien und Tipps & Tricks zu einem nachhaltigen Lebensstil versorgt – ganz im Sinne der Kreislaufwirtschaft. Gleichzeitig ermöglicht Mr. Green Menschen mit Beeinträchtigung oder kurvenreichem Lebenslauf, einer sinnstiftenden Tätigkeit nachzugehen. Mit diesem sozialen und ökologischen Ansatz macht Mr. Green das Recycling von einer Last zu einer Lust.

Mit swisspeers durchstarten, wachsen oder neue Geschäftsideen verwirklichen.

Lassen Sie sich von unseren Erfolgsgeschichten inspirieren!



Christenguss AG

Betriebskredit dank Direct Lending und Industrie 4.0: Damit stärkt das fast 100 Jahre alte Familienunternehmen Christenguss seine Position als innovative Aluminium- und Buntmetallgiesserei. Mit 3D-Druckern werden Gussformen gedruckt, die sich konventionell gar nicht herstellen lassen. Investoren finanzieren die Zukunft der Schweizer Industrie.

			
C	60 Monate	6.75 %	CHF 500 000
RATING	LAUFZEIT	ZINS	KREDITSUMME







blog.swisspeers.ch/alugiesserei-christenguss



Outlet of Switzerland

Die Gründung eines Fashion-Online-Outlets nach einem Maschinenbau-Studium ist ungewöhnlich. Erfolg hatten die drei Gründer zuerst online und nun auch mit ihrem ersten Laden. Mit der swisspeers Finanzierung soll das Wachstumspotenzial voll ausgeschöpft werden.

			
B-	24 Monate	5 %	CHF 250 000
RATING	LAUFZEIT	ZINS	KREDITSUMME







blog.swisspeers.ch/online-outlet

Gustero Getränke

Der Online-Händler für Geniesser merkte im Weihnachtsgeschäft 2020, dass mit höherer Produktverfügbarkeit ein deutlich höherer Umsatz zu generieren wäre. Ein grösserer Lagerbestand musste her. swisspeers konnte die Wachstumsfinanzierung innert zwei Tagen realisieren.

blog.swisspeers.ch/gustero







			
B	36 Monate	4.75 %	CHF 500 000
RATING	LAUFZEIT	ZINS	KREDITSUMME

Rotus GmbH

Rotus baut individuelle Wohnmobile und Kleinbusse um. Der Markt boomt. Mit einer grösseren Infrastruktur an einem neuen Standort soll die steigende Nachfrage gedeckt werden. 52 swisspeers Investoren halfen bei der Finanzierung der neuen Gewerbehalle.

blog.swisspeers.ch/rotus-fahrzeugbau-wohnmobile-finanzierung



			
B-	48 Monate	5 %	CHF 200 000
RATING	LAUFZEIT	ZINS	KREDITSUMME





Aeris Cleantec AG

Wachstumsfinanzierung gegen dicke Luft: 69 swisspeers Investoren finanzieren das exponentielle Wachstum der Aeris Cleantec AG. Pierre Bi, CEO und Mitgründer, erläutert die USP sowie die Gründe für den Erfolg und berichtet über seine Erfahrungen mit swisspeers.

Am 18.11.2021 wurde bekannt gegeben, dass Aeris Cleantec AG für einen hohen zweistelligen Millionenbetrag an die amerikanische iRobot Corp. verkauft wurde.

blog.swisspeers.ch/wachstumsfinanzierung-aeris-cleantec



			
B+	60 Monate	4.95 %	CHF 500 000
RATING	LAUFZEIT	ZINS	KREDITSUMME



Einblicke von swisspeers Investoren

16

Business Angel Jean-Marc Hensch erläutert im Interview mit Alwin Meyer, weshalb und wie er in Anlagen von swisspeers investiert.

18

Deshalb wird die **Basellandschaftliche Kantonalbank strategische Investorin** bei swisspeers.

22

1×1 der smarten Investition: Wie Diversifikation Risiko vernichtet.

24

Darlehen für Kleinunternehmen in der Schweiz: Der Direct-Lending-Markt mit dem grössten Wachstumspotenzial – so **Portfolio Manager Nicholas Verwhilgen**.



Mehr Rendite bei swisspeers:

Interview mit Business Angel Jean-Marc Hensch

Seit September 2016 investiert Jean-Marc Hensch auf der swisspeers Plattform als einer der ersten Investoren. Bisher investierte er in über 70 Kreditprojekte von Schweizer KMU. Im Gespräch erklärt er mir, worauf er dabei achtet, wie er investiert und was er an swisspeers schätzt.



Alwin Meyer, CEO swisspeers

WACHSTUM

Expansion Westschweiz: neuer Standort Bern

Im Zuge eines Grossprojektes in der Westschweiz haben wir uns entschieden, in Bern einen Zweitstandort zu eröffnen. Dieses Projekt wird in ca 2 Jahren starten.

100% FINANZIERT

SEITEN	OFFEN	RES. ZIN	KATEG	LAUFZEIT
200'000	0	3.75%	A	36 M

Abgegebene Gebote (18)

07.09.16 07:00	10'000	08.09.16 09:43	10'000	08.09.16 14:01	10'000	08.09.16 10:58	15'000	08.09.16 08:17	10'000
----------------	--------	----------------	--------	----------------	--------	----------------	--------	----------------	--------

Eine der ersten Kreditauktionen auf swisspeers – Expansion eines Architekten

Alwin Meyer: Danke, dass du dir Zeit nimmst, Jean-Marc. Du vergibst bereits seit fünf Jahren Kredite über swisspeers. Kannst du dich noch an deine erste Investition erinnern?

Jean-Marc Hensch: Ja, klar. Es war ein Architekturbüro, das für drei Jahre 600 000 Franken aufgenommen hat, zu 4.25% Zins. Mutig nahm ich eine Tranche von 20 000 Franken in mein Portfolio. Der Kredit ist mittlerweile vollständig zurückbezahlt. Die Architekten habe ich später sogar persönlich kennengelernt.

AM: Weisst du auch noch, wie du damals auf unsere Online-Plattform gestossen bist?

JMH: Das muss über mediale Erwähnung gelaufen sein. Ich erinnere mich, dass ich nach dem Euroshock 2015 mit swisspeers begann. Du bekamst nirgendwo Zinsen und musstest gezwungenermassen diversifizieren. Ich habe damals Crowdfunding in verschiedenen Variationen ausprobiert und landete für den KMU-Bereich dann bei swisspeers.

Massgebliche Beteiligung an der Entwicklung des swisspeers RoboAdvisors (AutoInvest)

AM: Du warst bei der Entwicklung der AutoInvest-Funktion – dem RoboAdvisor von swisspeers – hautnah dabei...

JMH: Ja, das war Pionierarbeit! Ich konnte meine Erfahrungen direkt einbringen und ihr habt das umgesetzt. Die AutoInvest-Funktion ist komfortabel. Man kann sein relatives und sein absolutes Engagement, Bonitätsstufen und Branchen einstellen. Es ist eine sehr gute Lösung für Anleger und die Automatisierung macht das Anlegen einfach und bequem.



Hier geht's zum ganzen Interview mit Jean-Marc Hensch:
blog.swisspeers.ch/investor-hensch

Die AutoInvest-Funktion ist komfortabel

AM: Nach welchen Kriterien wählst du die Projekte aus?

JMH: AutoInvest erlaubt mir, korrigierend einzugreifen oder eine persönliche Wahl zu treffen, doch normalerweise lasse ich die Maschine machen. Damit bin ich sehr gut gefahren.

swisspeers Anlagen im Gesamtportfolio von Jean-Marc Hensch

AM: Wie ordnest du dein Investment bei swisspeers innerhalb deines gesamten Anlage-Portfolios ein?

JMH: Ich fahre eine «Core Satellite»-Strategie. Neben meinen Investments an der Börse mit passiver Asset Allocation via ETF (Core) habe ich mir drei Satelliten aufgebaut: 1) Direct Lending mit swisspeers im KMU-Segment sowie kleinere Engagements im Immobilien- und im Stipendienbereich als Ersatz für Fixed Income; 2) Private Equity; und 3) Startup Investments als Business Angel.

AM: Du bist als Verwaltungsrat auch auf der Seite potenzieller Kreditnehmer tätig. Wie ist in dieser Rolle deine Sicht auf swisspeers?

JMH: Ich habe selbst noch nie einen Kredit aufgenommen. Aber wenn jemand in meinem VR-Umfeld Kreditfinanzierung anspricht, empfehle ich, bei swisspeers anzuklopfen.

Zukunftsaussichten: bekannter werden bei KMU!

AM: Zuletzt noch ein Ausblick in die Zukunft. Wo siehst du bei swisspeers noch Potenzial?

JMH: Für mich ist der KMU-Kredit von swisspeers ein sehr gutes und abgerundetes Produkt. Ihr müsst einfach bei Unternehmen noch bekannter werden!

Herzlichen Dank, Jean-Marc, für die spannenden Insights aus Investorensicht!



v. l. n. r.: Alwin Meyer, CEO swisspeers, Stefan Nägeli, CTO swisspeers, Beat Röthlisberger, Leiter Unternehmenskunden BLKB und VR swisspeers, Andreas Hug, CSO swisspeers, John Häfelfinger, CEO BLKB

Wenn 1+1 mindestens 3 ergibt

Die Basellandschaftliche Kantonalbank BLKB beteiligt sich als strategische Investorin an swisspeers. Was sich die beiden Unternehmen von der Zusammenarbeit versprechen, erläutern John Häfelfinger, CEO BLKB, Beat Röthlisberger, Leiter Unternehmenskunden BLKB, und Alwin Meyer, CEO swisspeers.

Die swisspeers Direct-Lending-Plattform bringt seit 2016 Unternehmen mit Finanzierungsbedarf und Anleger mit Investitionsbedarf zusammen. Wie seid ihr auf die Idee gekommen?

Alwin Meyer: Stefan Nägeli, Andreas Hug und ich arbeiteten für ein Unternehmen, das Risikomanagement-Software für Banken entwickelt. Im Zuge unserer Tätigkeit haben wir festgestellt, dass das KMU-Geschäft bei Schweizer Banken im Vergleich zum Hypothekengeschäft an Bedeutung verlor. Bei unseren geschäftlichen Reisen haben wir zudem Plattformen wie Funding Circle in England und Lendingclub in den USA kennengelernt – die bringen Kreditsuchende direkt mit Anlegern zusammen. Aus diesen Beobachtungen entstand die Idee, eine Online-Plattform speziell für den Schweizer KMU-Markt zu entwickeln. 2015 gründeten wir swisspeers, erhielten Anfang 2016 das Ok der FINMA und gingen im Juni 2016 live. Jetzt freuen wir uns, einen weiteren Meilenstein erreicht zu haben: die Partnerschaft mit der BLKB.

Vom hohen Automatisierungsgrad der Technologieplattform will die BLKB lernen

Wieso interessiert sich die BLKB für swisspeers?

John Häfelfinger: Die BLKB hat den Anspruch, Unternehmen während ihres gesamten Lebenszyklus zu begleiten. Wir wollen die Bank sein, die am nächsten dran ist an den KMU in der Region. Vom direkten Draht der swisspeers zu kleinen und mittleren Unternehmen sowie vom hohen Automatisierungsgrad der Technologieplattform wollen wir lernen und profitieren. Im Gegenzug kann die BLKB die Mission von swisspeers mittragen, den Ausbau der Angebote unterstützen und so zu weiterem Wachstum beitragen. Ein perfekter Match!

Schon beim ersten Kennenlernen hat es gefunkt. Was genau hat dich beeindruckt, Beat Röthlisberger?

BR: Mich als «Krediter» begeistert man mit Fachwissen und Erfahrung im Kreditgeschäft. Beides ist bei swisspeers in hohem Mass vorhanden, das habe ich im ersten Gespräch gespürt. Je tiefer unsere Gespräche gingen, umso stärker hat sich dieser erste

Eindruck bestätigt. Ebenso beeindruckt hat mich der konsequent digitale Ansatz und der hohe Automatisierungsgrad der Abläufe. Die BLKB will ihre Prozesse in diesem Bereich weiterentwickeln. Dass swisspeers Knowhow und Erfahrung mit uns teilt, ist für uns wertvoll.

Alwin Meyer, du betonst, dass für die Weiterentwicklung von swisspeers eine strategische Investorin und kein reiner Geldgeber gesucht wurde.

AM: Das ist richtig. Wir suchten jemanden, der uns hilft, unser Geschäftsmodell weiterzuentwickeln. Jemanden, der an uns und unsere Vision glaubt und diese begreift. Wir haben diesen Partner gefunden: Die BLKB verstand unser Businessmodell sofort und – noch wichtiger – glaubt wie wir an sein Erfolgspotenzial. Ebenso wichtig ist, dass die BLKB kulturell zu uns passt. Die intensive Zusammenarbeit in den letzten Monaten hat den positiven Ersteindruck verstärkt.

John Häfelfinger, du hast gestaunt, welche hochdekorierte Kreditspezialisten für swisspeers arbeiten.

JH: Die Idee, dass pensionierte Koryphäen in ihrer Region hin und wieder ein KMU besuchen und unter die Lupe nehmen, finde ich bestechend. Und sie funktioniert: Die Firmenkundenspezialisten machen gerne mit und swisspeers kann jeden Antragsteller effizient und persönlich überprüfen, bevor er auf die Plattform kommt. Das ist ein Schlüsselement der Value Proposition von swisspeers: Alles Prozessuale wird digital abgewickelt; hinzu kommt die persönliche Note, die dazu beiträgt, dass die Kunden gerne wiederkommen.

swisspeers ist die einzige Plattform mit klarem Fokus auf Schweizer KMU

Was unterscheidet swisspeers von anderen Plattformen und wer investiert bei swisspeers, Alwin Meyer?

AM: Wir sind die einzige Plattform in der Schweiz mit einem klaren und ausschliesslichen Fokus auf KMU. Zu diesem Alleinstellungsmerkmal kommen die von John erwähnten lokalen Kreditspezialisten. Ein grosser Teil der Investoren auf unserer Plattform sind oder waren selbst Unternehmer. Oder sie kommen aus der



Beat Röhliberger, Alwin Meyer und John Häfelfinger erläuterten die neue Partnerschaft von swisspeers und BLKB im Rahmen eines Town Hall Meetings, an dem alle Mitarbeitenden online teilnehmen konnten.

Finanzindustrie. Sie haben eine Affinität zu KMU und sehen nicht zum ersten Mal eine Bilanz und Erfolgsrechnung. Wir bieten eine AutoInvest-Funktion an, mit der automatisiert gemäss den gewählten Voreinstellungen diversifiziert angelegt wird. Vielen Investoren gefällt jedoch, dass sie individuell bestimmen können, in welche Projekte sie investieren. Sie bestimmen den «Impact», den sie mit ihrem Geld erzielen möchten, und entscheiden sich auch mal für ein emotionales Engagement. Ausserdem bestimmen sie im Rahmen der Kreditauktion den Preis, also den Kreditzins, selbst mit.

Gemeinsam unterstützen wir schweizweit KMU bei Wachstumsprojekten, Nachfolgelösungen etc.

Beat Röthlisberger, du bist Leiter Unternehmenskunden bei BLKB und neu im Verwaltungsrat von swisspeers. Welches sind deine Entwicklungsperspektiven für die Partnerschaft?

BR: Gemeinsam können wir viel Positives für die Region erreichen, entsprechend unserem Leistungsauftrag als Kantonalkbank. Wir besprechen bereits konkrete

KMU-Projekte. Dank unserer Partnerschaft haben wir ein erweitertes Angebot für Fremd- und Eigenkapitalbedürfnisse von Unternehmen. Dieses bauen wir zusammen weiter aus.

BLKB und swisspeers – eine Gleichung, die mehr als drei ergibt?

JH: Ja, daran glauben wir. Wir können beide voneinander lernen und haben zusammen viel Potenzial, um schweizweit Projekte zu realisieren und die kleinen und mittleren Unternehmen bei ihren Wachstumsprojekten, bei Nachfolgelösungen etc. aktiv zu unterstützen. Die Partnerschaft mit swisspeers hat uns seitens der BLKB-Stakeholder viel Wohlwollen eingebracht.

AM: Die Zusammenarbeit ist beflügelnd und wir sind dankbar, dass wir swisspeers mit der BLKB als strategischer Investorin auf das nächste Level bringen dürfen.

Registrieren Sie sich jetzt auf der swisspeers Plattform.

Beobachten Sie, wie das Ganze funktioniert, welche Projekte unterstützt werden und wer als Investor dabei ist.

Als Investor registrieren:
swisspeers.ch/investieren/
firmenkredite



Als Kreditnehmer registrieren:
swisspeers.ch/finanzieren/
firmenkredit



1×1 der smarten Investitionen: Diversifikation, Duration und was heisst Annuität?

Von Eiern und Körben: Wie Diversifikation Risiko vernichtet

Bei Geldanlagen ist es ratsam, nicht alle Eier in denselben Korb zu legen – will heissen, den Anlagebetrag auf viele Kreditprojekte zu verteilen. Das gilt auch für Investments in KMU-Kredite via Direct Lending. Das untenstehende Beispiel zeigt, wie einfach eine Risikobetreuung bei swisspeers Krediten ist und wie gut sich das auf ein Portfolio auswirkt.

Drei Anleger, gleiche Investitions- summe, unterschiedliche Diversifikation

Martin, Inese und Laurel investieren je 60 000 Franken. Martin unterstützt mit seinen Geldanlagen zehn unterschiedliche Unternehmen, Ines verteilt ihr Investment auf drei Firmen, Laurel setzt alles auf ein Pferd. Wie im Direct Lending üblich, zahlen die Schuldner ihre Kredite in monatlichen Raten – in unserem Beispiel in drei Jahren – vollständig zurück.

So sieht die Portfoliostruktur der drei Musteranleger aus:

	Martin	Inese	Laurel
Investition in CHF	60 000	60 000	60 000
Anzahl Kredite im Portfolio	10	3	1
Betrag pro Kredit	6 000	20 000	60 000
Laufzeit in Monaten	36	36	36
Monatliche Zahlung in CHF	1 798	1 798	1 798
Zinssatz	5.0%	5.0%	5.0%
Netto Gewinn/Verlust über 3 Jahre	4 737	4 737	4 737
Zins & Kapital nach 3 Jahren in CHF	64 737	64 737	64 737

Ein Schuldner geht in Konkurs: Was bedeutet das für die Anleger?

Martin, Inese und Laurel erwarten, dass sie in drei Jahren die investierten 60 000 Franken zuzüglich der Zinsen von rund 4 740 Franken zurückerhalten. Normalerweise klappt das auch. In unserem Beispiel geht das Unternehmen pleite, in das Martin 6 000 Franken, Inese 20 000 Franken und Laurel sein ganzes Kapital investiert hat. Das hat ganz unterschiedliche Auswirkungen für die drei Investoren: Martin erzielt nach drei Jahren eine kleine Rendite, weil seine anderen neun Kredite den Verlust ausgleichen. Ines verliert 5 261 Franken und Laurel muss einen Verlust von 25 387 verkraften.

Anleger ohne Diversifikation gehen höhere Risiken ein:

	Martin	Inese	Laurel
Investition in CHF	60 000	60 000	60 000
Zinsertrag über 3 Jahre in CHF	4 625	4 365	3 491
Kapitalverlust	- 2 888	- 9 626	- 28 878
Netto Gewinn/Verlust über 3 Jahre	1 738	- 5 261	- 25 387
Zins & Kapital nach 3 Jahren in CHF	61 738	54 739	34 613

Ab 30 Kredittranchen im Portfolio wirkt die Diversifikation bereits gut – 100+ sind ideal

Wir sind an Ihrer Seite, weil Peer-to-Peer Ehrensache ist

Diversifiziertes Investieren mit swisspeers hat viele Vorteile:

- Ohne Einbusse von Renditechancen wird das Risiko massiv reduziert.
- Ein Verlust ist ärgerlich, frisst aber kaum das Kapital.
- Die monatlich laufende Amortisation der Kredite reduziert das Risiko kontinuierlich.
- swisspeers setzt alles daran, ausstehendes Kapital zurückzuholen.

Amortisierende Festzinskredite – was ist eine Annuität?

Die Annuität ist ein gleichbleibender, monatlich zu zahlender Betrag, der sich aus einem Zins- und Kapitalteil (Amortisationsbetrag) zusammensetzt. Damit wird eine Darlehensschuld über die Zeit bis auf Null amortisiert. Der annuitätisch amortisierende Kredit funktioniert ähnlich wie ein Auto-Leasing und bietet folgende Vorteile:

Vorteile der Annuität für Kreditnehmer

Der annuitätisch amortisierende Festzinskredit eignet sich für den Kreditnehmer, denn:

- Es ist kein Kredit auf Reserve. Er kann aus den laufenden Erträgen abbezahlt werden; das bedeutet tiefe Zinskosten.
- Der Kredit folgt dem Abschreibemuster der meisten Investitionsgüter.
- Das Zahlungsmuster ist transparent planbar.

Vorteile der Annuität für Investoren

Der annuitätisch amortisierende Festzinskredit ist spannend für den Investor, denn:

- Die Kapitalbindung ist aufgrund der monatlichen Amortisation kurz (tiefe Duration).
- Moderate Zinserhöhungen haben einen schwachen Einfluss auf die Position.
- Das Gegenparteirisiko je Kredittranche geht monatlich zurück.

Mittlere Kapital- bindung von weniger als 2 Jahren

Die mittlere Kapitalbindung – der Zeitpunkt, zu dem die Hälfte des investierten Kapitals zurückgeflossen ist – beträgt bei swisspeers Krediten lediglich 1.6 Jahre. Die Kapitalbindung oder Duration ist so kurz, weil die Kredite monatlich amortisieren und so das investierte Kapital schnell zurückfließt. Wird das zurückgeflossene Kapital systematisch reinvestiert, schützt die kurze Kapitalbindung auch vor Inflation.



Mehr zum Thema finden Sie
in unserem Blog:

[blog.swisspeers.ch/2016/11/24/
diversifikation-vernichtet-risiko](https://blog.swisspeers.ch/2016/11/24/diversifikation-vernichtet-risiko)

Ich habe an das Konzept geglaubt:

Interview mit Portfolio Manager
Nicholas Verwilghen

Alternative Anlagen werden für institutionelle Investoren immer interessanter. Dr. Nicholas Verwilghen, Leiter des Portfolio Management der 1741 Gruppe, weiss wieso.



Alwin Meyer, CEO swisspeers

Alwin Meyer: Nicholas, wie bist du zum Direct Lending gekommen?

Nicholas Verwilghen: Ich bin als Angel Investor angefragt worden für die Investition in eine Direct-Lending-Plattform. Zudem habe ich gute Beziehungen nach Asien und erlebte den P2P-Markt vor Ort. Es gibt dort viele kleine Unternehmen mit kompetenten Leuten, nur das Geld fehlt ihnen.

AM: Hast du deswegen die Idee entwickelt, einen Direct-Lending-Fonds aufzumachen?

NV: Die Idee zu dem Fonds ist konsistent mit meinem ganzen beruflichen Leben – nämlich Risikoprämien aus Kapitalmärkten für Investoren zugänglich zu machen. In der Hedgefonds-Industrie habe ich Vieles gesehen. Direkt in Darlehen von Kleinunternehmen in der Schweiz investieren zu können, war aber Neuland. Das fand ich spannend, denn das ist derjenige Direct-Lending-Markt, der für meinen Begriff das grösste Wachstumspotenzial hat.

Die Anlagestiftung Winterthur investiert ausschliesslich in KMU und zählt bereits 18 Pensionskassen zu den Investoren

AM: So hast du auch die Fondsgesellschaft 1741 überzeugen können?

NV: Wir teilen die gleiche Vision und nicht zuletzt wurde der Management Buyout der 1741 von einer Pensionskasse mitfinanziert und nicht von einer Bank. Wir glauben an stabile Langzeitinvestoren – das sind Pensionskassen –; die brauchen diese Risikoprämie. Insgesamt managen wir heute über mehrere Vehikel ein Fondsvermögen von 70 Millionen Franken im Direct-Lending-Markt Schweiz. Ein gutes Beispiel ist die Anlagegruppe «KMU-Darlehen Schweiz» der Anlagestiftung Winterthur. Diese investiert nur in KMU und zählt heute bereits 18 Pensionskassen zu ihren Investoren.

AM: Wie muss man sich das vorstellen? Ihr gründet den Fonds und dann gehst du damit auf Tour?

NV: Ja, genau! Trotz grosser Erfahrung mit alternativen Investments hatten wir am Anfang weder Investoren noch einen Track Record für diese Anlageklasse in der Schweiz. Wir waren damals in der Schweiz so ziemlich die Ersten, die es Institutionellen ermöglichten, direkt in diese Risikoprämie zu investieren. Vorher konnten Investoren nur indirekt investieren, nämlich durch den Kauf von Bankaktien. Unser Vorteil war, dass das Produkt sehr einfach verständlich ist.

ÜBER DR. NICHOLAS VERWILGHEN

Dr. Nicholas Verwilghen ist seit 2017 bei der 1741 Fund Solutions AG tätig und als Leiter Portfolio Management verantwortlich für alternative Anlagefonds. Verwilghen besitzt mehr als zwanzig Jahre Erfahrung im Asset Management und war in den Bereichen Asset Allocation, Quantitative Research, Risk Management, Investment Solutions und Hedge Funds tätig. Hervorzuheben ist seine mehr als 14-jährige Tätigkeit bei E.I.M. AG, bei der er als Senior Partner den ersten durch die FINMA regulierten Vermögensverwalter alternativer Anlagen etablierte. Nicholas Verwilghen besitzt einen PHD in Finanzmarkttheorie der Universität St. Gallen.

AM: Wechseln wir die Seite und gehen zu den Plattformen, bei denen ihr investiert seid.

NV: Ich habe nicht an eine Plattform geglaubt, ich habe an das Konzept geglaubt. Dennoch denke ich, es gibt keinen Platz für 15 Plattformen. Es wird einen Trend hin zur Single-Plattform geben – oder zumindest hin zu zwei bis drei spezialisierten Plattformen.

Das K(MU)-Segment ist der agilste Arbeitgeber der Schweiz

AM: Bedeutet das für euch eine Konzentration auf den KMU-Bereich?

NV: Ja, ich finde den KMU-Markt wesentlich interessanter als die Konsumkredite, weil er eine höhere Wertschöpfung und mehr skalierbares Wachstum generiert. Vor allem aber glaube ich an den Arbeitsmarkt bzw. das Humankapital der Kleinunternehmer. Das K-Segment ist der agilste Arbeitgeber der Schweiz. Das Angestelltenmodell ist rückläufig, Eigenverantwortung das Zukunftsmodell des Arbeitsmarktes. Jede Person wird mehr Unternehmer sein müssen; das K-Segment demonstriert das bereits heute eindrücklich.

AM: Wo siehst du den grössten Unterschied zwischen swisspeers und anderen Plattformen?

NV: swisspeers ist meines Wissens die einzige Schweizer Plattform, die genau das macht, wofür unsere Vision steht. Alle andere Plattformen sehen den «K»MU-Bereich als zu teuer in der Produktion und diversifizieren in Nischen für einfachere Erträge, z. B. Konsumkredite für solvente Kreditnehmer oder nachrangige Hypothekendarlehen. Nischen, die Banken aus verschiedenen Gründen nicht oder nur in geringerem Ausmass bedienen.

AM: Ihr selektiert die Kreditprojekte auf den Plattformen – was sind eure wichtigsten Kriterien?

NV: Wir haben unsere eigene Erfahrung in diesem Markt aufgebaut und die wenden wir in der Selektion von Kreditprojekten auf den Plattformen an. Der Unternehmer und das bisher Geleistete sind für uns wichtig, aber auch das persönliche Risikoverhalten spielt eine entscheidende Rolle.

Diversifikation! Drei Positionen sind noch keine Risikoprämie – viele Positionen schon

AM: Was ist dein Tipp an einen privaten Investor?

NV: Diversifikation. Für mich besteht der grösste und der am meisten beobachtete Fehler darin, nur zwei bis drei Positionen zu halten. So etwas ist gefährlich, denn es kann immer etwas passieren. Drei Positionen allein sind noch keine Risikoprämie – viele Positionen allerdings schon.

Herzlichen Dank, Nicholas, für deine Insights zum Direct-Lending-Markt Schweiz.



Alles über die swisspeers Anlagefonds für institutionelle Anleger:
swisspeers.ch/investieren/swisspeers-fonds

Wir sind swisspeers



28 Unsere Mission, unsere Köpfe, unsere Grundsätze: swisspeers ist **die persönliche und transparente Direct-Lending-Plattform.**

30 **Bonitätsprüfung, Rating, Kreditauktion:** Die Online-Plattform von swisspeers ist für Kreditnehmer und Investoren einfach, bequem und transparent.

32 **Amortisierende Festzinskredite und der Sekundärmarkt** bieten Investoren Sicherheit und Flexibilität.

34 **Transparenz und Vertrauen – Direct Lending wird bei Kreditgebern und -nehmern immer beliebter.**



Die Schweizer Direct-Lending-Plattform für KMU.

swisspeers ist eine unabhängige Direct-Lending-Plattform, die es Unternehmen erlaubt, bei Investoren direkt Fremdkapital zu beschaffen.

Diese Peer-to-Peer-Finanzierung schafft eine einfache Alternative zum traditionellen Bankkredit und ist vollkommen transparent: Die Kreditbeurteilung erfolgt neutral durch swisspeers aufgrund definierter und nachvollziehbarer Kriterien. Der Preis wird im Rahmen eines Auktionsverfahrens im Anlegermarkt festgesetzt.

Anlegern bietet swisspeers die Möglichkeit, interessante Direktinvestitionen in kleine und mittlere Unternehmen zu tätigen und damit dem Anlagenotstand im Schweizer-Franken-Festzinsgeschäft zu entkommen. Diese alternativen Geldanlagen mit attraktivem Risiko-Rendite-Profil tragen gleichzeitig zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Schweiz bei.



**Alles über swisspeers –
Ihren Partner für
KMU-Finanzierung:
swisspeers.ch**

Unser Team

Wir sind ein interdisziplinäres Team mit langjähriger Erfahrung in der Welt der Finanzen, der IT und KMU. Als Schweizer Fintech Startup setzen wir unser Wissen fokussiert für Schweizer KMU ein und leisten unseren Beitrag in einer Zeit der fundamentalen Transformation der Wirtschaft in die digitale Zukunft.



Unsere Mission



**Wir sind swisspeers –
einfach, fair, unbürokratisch:**
swisspeers.ch/ueber-uns

swisspeers ist ein unabhängiges Schweizer Unternehmen, das den Schweizer KMU Kapitalzugang zur Finanzierung ihrer Innovationsprojekte verschafft. Damit unterstützen wir den Erhalt und die Schaffung von Arbeitsplätzen am Wirtschaftsstandort Schweiz.

Als Technologiefirma entwickeln wir unsere Online-Plattform selbst.

Einen Teil der künftigen Gewinne thesaurieren wir zur Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen – zugunsten der Schweizer KMU. Ein unabhängiger Verwaltungsrat wacht über unsere Grundsätze der guten Unternehmensführung.

Die Auktion – so funktioniert's

Projekt auswählen, KMU
finanzieren, Rückzahlung
und Zins erhalten



Bei swisspeers werden Firmenkredite direkt von mehreren Investoren finanziert. Wir betreiben den Kredit-Marktplatz und kümmern uns um die Administration der Verträge, die Zahlungen sowie das Mahnwesen. Der Zins, den Investoren für einen Kredit erhalten, ergibt sich aus verschiedenen Faktoren: Unser kennzahlen-basiertes Ratingsystem ergibt einen Zinsbereich, in dem der Kreditnehmer seinen Kreditantrag auf unserem Marktplatz ausschreibt. Der finale Zins – der Preis für den Kredit – kommt dann auf dem Marktplatz aufgrund von Angebot und Nachfrage mittels Auktion zustande.

Den Zins bestimmen unsere Bonitätsprüfung sowie Angebot und Nachfrage auf dem Online-Marktplatz.

Die Bonitätsprüfung

Jedes ausgeschriebene Kreditprojekt wurde von uns geprüft. Den Investoren stehen detaillierte Informationen zum jeweiligen KMU und zum Kreditzweck zur Verfügung.

Unsere Kreditprüfung umfasst das Studium der vom Kreditnehmer eingereichten Unterlagen – Kreditzweck, Jahresabschlüsse etc. – sowie Online-Recherchen und Hintergrund-Checks zum Unternehmen und zu den involvierten Personen. Bei jedem Antrag holen wir die aktuelle Betriebsauskunft ein. Anschließend folgt ein persönlicher Besuch vor Ort. Dabei besprechen wir gemeinsam das Kreditprojekt und besichtigen den Betrieb. Auf der Agenda stehen Detailfragen zum Geschäftsmodell, zu Finanzkennzahlen, Rating, Liquiditätsfluss, Risiken, besonderen Abhängigkeiten und Zukunftsplänen sowie die Strukturierung des Kredits. Häufig kommen kreditverstärkende Massnahmen wie persönliche Haftung oder Todesfallrisikoversicherung zur Anwendung. Ebenso können werthaltige Kreditsicherheiten wie ein Schuldbrief auf einer Liegenschaft Bestandteil der Kreditbedingungen werden.



Faire Zinsen dank Auktion

Investoren können Gebote, bestehend aus einem Betrag und Zinssatz, für ein Kreditprojekt abgeben. Unser Algorithmus wählt am Ende der Auktion automatisch die besten Gebote aus. Einfach. Fair. Transparent.

#	Datum	Betrag	Zins
1	2.5.2019	CHF 10 000	2.00%
2	3.5.2019	CHF 20 000	4.00%
3	4.5.2019	CHF 30 000	5.00%
4	4.5.2019	CHF 30 000	3.00%
5	5.5.2019	CHF 10 000	4.00%

Beispiel Darlehen: CHF 50 000, finaler Zinssatz 4%

Die Berechnung des Ratings

Unser Ratingsystem kalkuliert eine Serie von Liquiditäts-, Profitabilitäts- und Eigenkapitalkennzahlen. Diese Kennzahlen werden vom Ratingsystem mit den Kennzahlen einer typischen bzw. durchschnittlichen Firma in derselben Branche verglichen. Wenn die Kennzahlen mit dem Branchendurchschnitt übereinstimmen, wird ein Rating B ausgewiesen. Firmen mit einem Rating A haben somit Finanzkennzahlen, die stärker als der Branchendurchschnitt sind. Firmen mit einem Rating C haben schwächere Finanzkennzahlen und Firmen mit einem Rating D klar schwächere Finanzkennzahlen als eine Durchschnittsfirma.

Sofern eine werthaltige Kreditsicherheit hinterlegt wird, ermitteln wir ein Transaktionsrating. Dieses setzt sich aus dem Unternehmensrating und dem Sicherheitenrating zusammen. Das Transaktionsrating ist gleich gut oder besser als das Bonitätsrating.

A	Besser als Branchendurchschnitt
B	Entspricht Branchendurchschnitt
C	Schlechter als Branchendurchschnitt
D	Schlechter als Branchendurchschnitt

Ein Rechenbeispiel

Bei einem gesuchten Kredit von 50 000 Franken wurden in obigem Beispiel Gebote über 100 000 Franken abgegeben. Daher können nicht alle Gebote berücksichtigt werden. Das teuerste Gebot Nr. 3 mit 5% wird nicht berücksichtigt. Die günstigsten Gebote Nr. 1 und 4 werden einbezogen, ergeben aber zusammen nur 40 000 Franken. Für die restlichen 10 000 Franken kommen die Gebote 2 und 5 in Frage, beide zu 4%. Da Gebot 2 zeitlich vor Gebot 5 abgegeben wurde, wird Gebot 2 berücksichtigt – allerdings nur mit 10 000 Franken. Alle Tranchen werden mit demselben Zinssatz verzinst, entsprechend dem höchsten berücksichtigten Gebot, in diesem Beispiel mit 4%.



Alles über das Investieren mit swisspeers:
swisspeers.ch/investieren/firmenkredite



ALBERT EINSTEIN

**«Der Zinseszins-effekt ist das achte
Weltwunder. Wer ihn versteht, verdient
daran. Alle anderen bezahlen ihn.»**

Mehr Flexibilität für Investoren

Die Kreditformen und der Sekundärmarkt von swisspeers

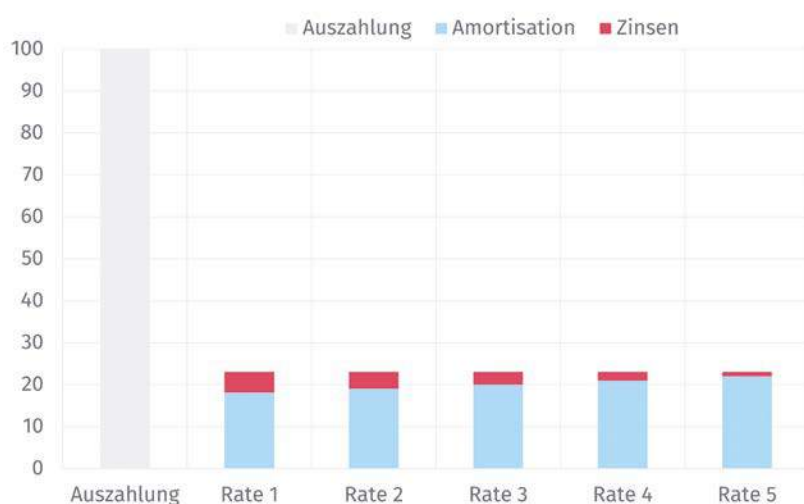
Die über die swisspeers Plattform angebotenen Kredite sind amortisierende Festzinskredite. Das bedeutet, dass die monatlichen Zahlungen immer gleich hoch sind, sich die Anteile von Zinsen und Tilgung im Laufe der Kreditlaufzeit jedoch verändern. Mit der Tilgung des Kredits werden die Zinszahlungen immer geringer, während sich die reale Tilgung zum Ende des Kredits hin beschleunigt.



Das Mezzanine-Modell entwickelten wir zusammen mit der ZHAW*, unterstützt von Innosuisse, der Schweizerischen Agentur für Innovationsförderung

Eine weitere swisspeers Kreditform ist die Mezzanine-Finanzierung. Sie ermöglicht schnell wachsenden Unternehmen, Geld aufzunehmen und einen Teil der Zinskosten abhängig vom eigenen Erfolg zu begleichen. Diese Mischform zwischen Eigenkapital und Fremdkapital erlaubt die Finanzierung von Wachstumsvorhaben sowie die Stärkung des wirtschaftlichen Eigenkapitals und dient der Schliessung von Finanzierungslücken.

* Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften



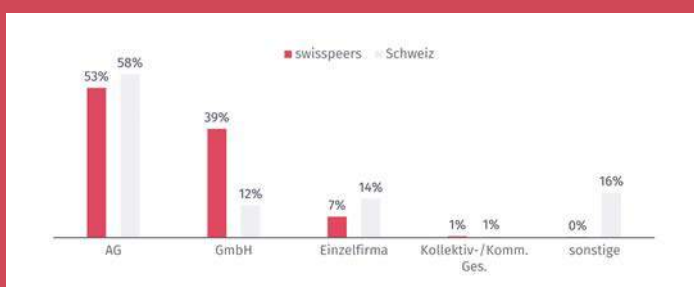
Um den Investoren genügend Liquidität und ausreichend Diversifizierungsmöglichkeiten zu bieten, schufen wir den Sekundärmarkt für Kredite. Hat man sein Geld in ein mehrjähriges Investment bei swisspeers gesteckt, kann man seine Kredittranche auf dem Sekundärmarkt anderen Investoren zum Verkauf anbieten. Investoren können dadurch entweder ihr Investment frühzeitig beenden oder ihr Portfolio innerhalb kurzer Zeit diversifizieren.

Unsere KMU-Kreditnehmer – Mythen & Realität

Um alternative KMU-Finanzierungen ranken sich Mythen: «Das sind doch alles Startups und Jungunternehmen» oder «Da werden nur ungesicherte Kredite im Miniformat vergeben.» Die Zahlen zu unseren KMU-Kreditnehmern räumen mit diesen Vorurteilen auf und stellen Vergleiche mit der gesamten Schweizer KMU-Landschaft an.

Kapitalgesellschaften dominieren

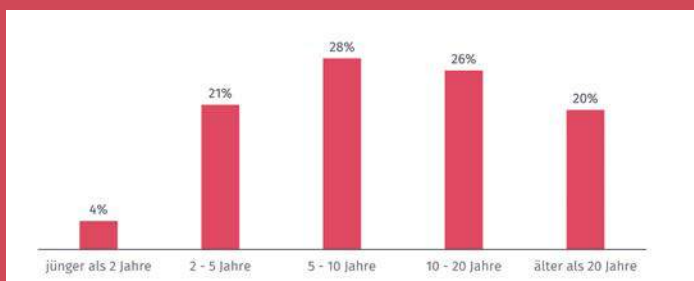
82% aller Kreditnehmer bei swisspeers sind Aktiengesellschaften oder GmbHs. Das liegt deutlich über dem Durchschnitt des Schweizer Markts.



Älter, als man denkt:

Firmenalter unserer Darlehensnehmer

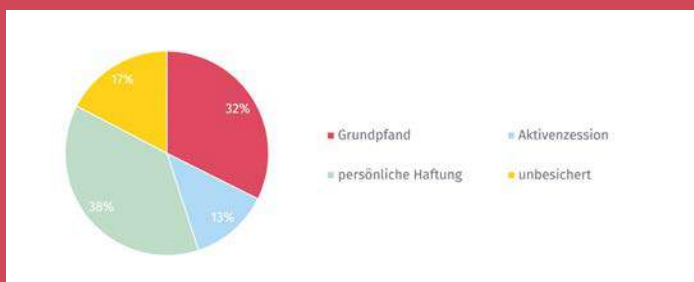
75% der finanzierten Firmen sind älter als fünf Jahre – und liegen somit ausserhalb der Risikozone von Jungunternehmen.



Sicherer, als man denkt:

4/5 der KMU-Kredite sind verstärkt

83% der vermittelten Firmenkredite sind besichert. Die Kreditnehmer bezeugen damit ihr Engagement und den Willen, das fremde Kapital sorgfältig und richtig einzusetzen.



Grösser, als man denkt:

Umsatzgrösse der swisspeers KMU-Kunden

swisspeers KMU-Kunden sind umsatzstärker als der Schweizer Durchschnitt: 60% erwirtschaften mehr als 250'000 Franken Umsatz, 17% mehr als eine Million.



Investieren mit swisspeers lohnt sich

Alternative Finanzierungsmöglichkeiten ohne die klassischen Finanzinstitute werden für Unternehmen immer beliebter. Für Investoren ist dies eine tolle Möglichkeit, Geld anzulegen. Das merken wir: Seit der Gründung 2016 ist das Kreditvolumen unserer Plattform stetig gestiegen. 2021 haben wir ein Volumen von rund 95 Millionen Franken erreicht.



41 Monate

DURCHSCHNITTLICHE LAUFZEIT



1.6 Jahre

MITTLERE KAPITALBINDUNG



5.2 %

BRUTTOZINS



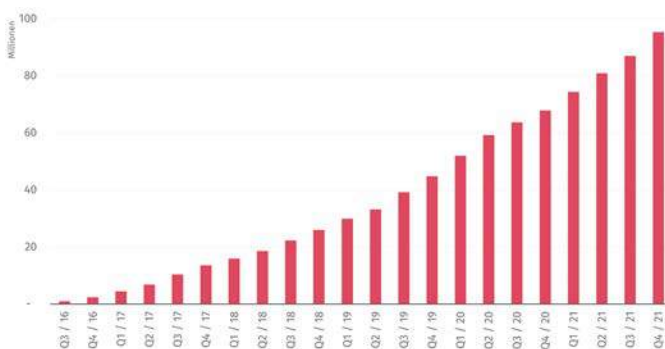
CHF 100 Mio.

TOTAL KREDITE



3.4 %

RENDITE



Hier geht's zu unseren Statistiken,
Zahlen & Fakten:
swisspeers.ch/investieren/statistiken

Direct Lending ist transparent

Nach Transparenz rufen viele – und viele behaupten, transparent zu sein. Ein Freund meinte: «Zum Thema bestehen zwei Optionen: durch Einfachheit überzeugen oder durch Komplexität verwirren.» Wenn nach Transparenz gerufen wird, resultiert oft das Letztere. Wer weiss schon, wie seine Spargelder auf der Kreditseite eingesetzt werden?

Transparenz hat viele Ausprägungen – auch bei swisspeers. Investoren wählen selbst und wissen genau, in was und wen sie investieren. Standardisierte, nachvollziehbar dargestellte Kreditprojekte mit Abschlüssen, Firmennamen und Weblink helfen, die Entscheidung je nach persönlichem Risiko-Ertrags-Empfinden zu treffen.

Bei einer Investition ist der Anleger direkt mit dem Kreditnehmer im Geschäft. swisspeers orchestriert und weist die dafür verlangten Gebühren im Investorenportal und auf der Website aus. Transparent ist auch das Verhalten des Kreditnehmers über die Laufzeit. Zahlt er seine Rate zu spät, sieht der Investor das in seinem Investorenportal. Auf der swisspeers Website werden zudem Zahlungsverzüge und Ausfälle über das Gesamtportfolio offengelegt.

Investoren kriegen jede «Bodenwelle» in ihrem Portfolio mit. Sind sie zu stark, bist du zu schwach, sagen die Freunde des Fisherman. Schwankungen gibt es in allen Anlagen, doch nirgends ist der Investor so nah dran wie beim Direct Lending. Wir nennen das auf unserem digitalen Marktplatz «Finanzierung auf Augenhöhe».



Registrieren Sie sich jetzt als Investorin
oder Investor und machen Sie sich mit dem
swisspeers Marktplatz vertraut:
app.swisspeers.ch/register/investor



Sie sind ein Schweizer KMU und benötigen eine Finanzierung für Investitionen oder Wachstumsprojekte?

Sie sind ein Investor, möchten Direktinvestitionen in Unternehmen tätigen und Zinsen verdienen?

- | | |
|--|---|
| Wachstum & Expansion  |  Risikofähige private Investoren |
| Refinanzierung & Unabhängigkeit  |  Schweizer KMU unterstützen |
| Liquidität & Sicherheit  |  Impact Investoren:
Etwas Sinnvolles tun mit dem Geld |
| Firmenkauf & Unternehmensnachfolge  |  Zinsen verdienen im CHF
festverzinslichen Bereich |

Wir bringen Sie zusammen!



swisspeers

swisspeers AG, Zürcherstrasse 12, 8400 Winterthur, Tel. +41 52 511 50 80
info@swisspeers.ch, www.swisspeers.ch