

„Dänemark ist führend bei einer leistungsfähigen digitalen Infrastruktur“

Im März hat die Hamburger Fixed Income-Boutique nordIX AG das dänische FinTech Sundhed+ als Plattformpartner in den ersten europäischen Konsumentenkredite-Fonds [European Consumer Credit Fonds](#) aufgenommen. Im Interview spricht nordIX-Vorstand Claus Tumbrägel mit Sundhed+-CEO und -Founder Casper Hallas über Ursprung und Idee von Sundhed+, über die Position im dänischen Konsumentenkreditmarkt sowie künftige Entwicklungen.

Claus Tumbrägel: Casper Hallas, erläutern Sie bitte den Ansatz Ihrer Plattform mit besonderem Fokus auf das Geschäftsmodell.

Casper Hallas: Sundhed+ entstand aus einer sehr persönlichen Motivation. Meine Frau Malene ist Zahnärztin, und als sie ihre erste Privatpraxis im Herzen von Kopenhagen eröffnete, bat sie mich, eine Finanzierungslösung für ihre Patienten zu finden. Trotz intensiver Suche fanden wir kein passendes Angebot, also entwickelten wir unsere eigene Lösung. Mit meiner Erfahrung in der Entwicklung von Echtzeit-Kreditbewertungen in Dänemark und Schweden war ich zuversichtlich, dass wir das Problem lösen könnten. Malenes einzige Bedingung war, dass die Lösung schnell und für die Patienten erschwinglich sein sollte. Behandlung und Zahlung sollten Hand in Hand gehen. Das wurde unser Leitstern. Wir entwickelten schließlich eine revolvingende Kreditlinie für Zahnbehandlungen, bei der der Behandler die Mittel entsprechend dem Behandlungsfortschritt abrufen konnte. Innerhalb weniger Jahre wurden wir zum führenden Anbieter in Dänemark und haben unser Angebot inzwischen auf alle Arten von Gesundheitsbehandlungen – von Physiotherapie bis Fertilitätsmedizin – ausgeweitet.

Claus Tumbrägel: Wie ist der Konsumentenkreditmarkt in Dänemark aufgebaut und welche Position nimmt Sundhed+ im dänischen Markt ein?

Casper Hallas: Der dänische Konsumentenkreditmarkt war früher ein überschaubarer Kreis von vier bis fünf Großbanken. Doch mit neuen Regulierungen und Datenstandards hat sich das Marktumfeld grundlegend verändert. Altsysteme erschweren es den Banken, Schritt zu halten. Gleichzeitig führen strengere Vorschriften dazu, dass immer weniger Dänen für klassische, ungesicherte Kredite infrage kommen. Hier liegt unser Vorteil: Sundhed+ ist von Anfang an auf den Gesundheitsbereich spezialisiert, und wir zahlen stets direkt an die Behandler aus. Das minimiert Missbrauch, und unsere Ausfallraten liegen konstant unter dem Marktdurchschnitt. Wir hatten also einerseits Glück, waren aber auch bestens vorbereitet, als sich der Markt zu verändern begann.

Claus Tumbrägel: Warum sind digital vermittelte Konsumentenkredite für Wirtschaft und Gesellschaft wichtig?

Casper Hallas: Um ungesicherte Kredite digital zu vergeben, bedarf es einer leistungsfähigen digitalen Infrastruktur. Dänemark ist hierbei führend. Wir haben heute Zugriff auf Echtzeitdaten wie Einkommen, Verschuldungsgrad, Steuerrückstände, Cashflow (über PSD2) und Haushaltsausgaben. Das ermöglicht schnellere, präzisere und verantwortungsvollere Kreditentscheidungen. Gleichzeitig sinken die Betriebskosten, was wiederum niedrigere

Zinssätze für Verbraucher bedeutet. Alle profitieren: besserer Zugang, günstigere Konditionen und mehr Kontrolle.

Claus Tumbrägel: Was macht Konsumentenkredite für Investoren attraktiv?

Casper Hallas: Bei Sundhed+ bieten wir ein äußerst stabiles Investmentprodukt: Über 10.000 aktive Schuldner, niedrige Ausfallraten und minimale Volatilität. Was uns aber wirklich auszeichnet, ist der Zweck – wir helfen Menschen, genau dann die medizinische Versorgung zu erhalten, wenn sie sie benötigen, und das zu sehr fairen Konditionen. Unser Produkt hat echten Mehrwert. Tatsächlich haben wir seit über einem Jahr keinen einzigen Kronen für Werbung ausgegeben. Warum? Weil die Behandler unseren Service schätzen und ihn selbst weiterempfehlen. Das spart Kosten, die wir in Form noch niedrigerer Zinsen an die Patienten weitergeben, eine klassische Win-Win-Situation. Das dänische regulatorische Umfeld fördert zudem verantwortungsvolle Kreditvergabe. Es ist streng, aber fair. Wer sich an die Regeln hält, kann etwas sehr Solides und Skalierbares aufbauen.

Claus Tumbrägel: Welche Trends erwarten Sie im Bereich der Konsumentenkreditvergabe?

Casper Hallas: Mit der stetigen Verbesserung der Datenqualität sollten die Ausfallraten weiter sinken – eine positive Entwicklung für Verbraucher, Investoren und die Gesellschaft insgesamt. Auch das Onboarding wird durch bessere digitale Tools und den Zugang zu Echtzeitdaten immer reibungsloser. Ich erwarte, dass die Zinssätze weiter fallen werden, was den Zugang zu Krediten noch inklusiver macht. All dies ist jedoch nur möglich, wenn Investoren wie nordIX das Modell unterstützen. Claus Tumbrägel und Moritz Schildt sind herausragende Partner. Sie sind engagiert, pragmatisch und mit einer klaren Vision für die Zukunft der Kreditvergabe. Mein Dank gilt beiden.