

Konzernlagebericht



Grundlagen der Darstellung

Der vorliegende Konzernlagebericht der FinTech Group AG (im Folgenden entweder „FinTech Group AG“ oder „Konzern“) wurde gemäß § 315 HGB sowie nach den Deutschen Rechnungslegungsstandards (DRS) 20 aufgestellt. Alle Berichtsinhalte und Angaben beziehen sich auf den Abschlussstichtag 31. Dezember 2016 beziehungsweise das an diesem Stichtag endende Geschäftsjahr.

Vorausschauende Aussagen

Der vorliegende Lagebericht kann zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen enthalten, die durch Formulierungen wie ‚erwarten‘, ‚wollen‘, ‚antizipieren‘, ‚beabsichtigen‘, ‚planen‘, ‚glauben‘, ‚anstreben‘, ‚einschätzen‘, ‚werden‘ oder ähnliche Begriffe erkennbar sind. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf unseren heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen, die eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten in sich bergen können. Die von der FinTech Group AG tatsächlich erzielten Ergebnisse können von den Feststellungen in den zukunftsbezogenen Aussagen erheblich abweichen. Die FinTech Group AG übernimmt keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren.

1. Grundlagen des Konzerns

1.1. Geschäftsmodell des Konzerns

Der FinTech-Konzern im Überblick

Die FinTech Group AG mit Sitz in Frankfurt (WKN FTG 111, ISIN: DE000FTG1111, Kürzel: FTK.GR) ist ein europäischer Anbieter innovativer Technologien im Finanzsektor. Insgesamt erreichen ihre Leistungen mehr als 210.000 Privatkunden und sie ist im B2B-Bereich wichtiger Technologie-Partner deutscher und international tätiger Banken und Finanzinstitute.

Die übergeordnete Branche der Geschäftstätigkeit der FinTech Group AG ist der Finanztechnologie-sektor. Die FinTech Group AG als Muttergesellschaft fungiert dabei als aufsichtsrechtlich konsolidierungsführende Finanz- und Führungsholding mit zentralisierten Konzernabteilungen (Finanzen, Recht, Compliance, Risiko, Meldewesen, HR und Einkauf), betreibt selber aber keine operativen Tätigkeiten. Das Geschäftsmodell der FinTech Group AG lässt sich wie folgt skizzieren:



Geschäftsmodell der FinTech Group AG

Im B2C-Geschäftsbereich zählt die hundertprozentige Tochter flatex GmbH (kurz: „flatex“) seit Jahren zu den Markt- und Innovationsführern im deutschen Online-Brokerage-Markt. Rund 175.000 Privatkunden im In- und Ausland haben sich bereits für das klare und transparente Preis-Leistungs-Modell von flatex entschieden.

Per Ende Dezember 2016 verwaltete die FinTech Group AG konzernweit ein Kundenvermögen (Assets under Administration) von EUR 10,9 Mrd.

Die Mehrheitsbeteiligung XCOM AG, die zusammen mit der biw Bank für Investments und Wertpapiere AG (kurz: „biw AG“) den B2B-Geschäftsbereich bildet, ist seit 1988 als Software- und Systemhaus am Markt und zählt damit zu den deutschen Pionieren im Finanztechnologiebereich. Die XCOM AG ist heute ein seit Jahren etablierter Software- und Technologieanbieter im Finanzbereich.

Die ebenfalls zur Gruppe gehörende biw AG übernimmt mit ihrer Vollbanklizenz alle Bankdienstleistungen innerhalb der FinTech Group AG. Die biw AG betreut zudem Privatkunden im Hintergrund als Outsourcing-Partner anderer namhafter Banken (sogenanntes „White-Label-Banking“).



Die ViTrade GmbH hat sich auf die Kundengruppe ‚Professional Trading‘ für aktive Anleger spezialisiert. Sie bietet maßgeschneiderte Konditionen ebenso wie schnelle, innovative, flexible Plattformen und individuelle Tools für Heavy-Trader.

Insbesondere profitiert auch die aufstrebende deutsche Start-up-Szene, für die der Konzern aus technologischer und regulatorischer Sicht ein wichtiger Partner ist.

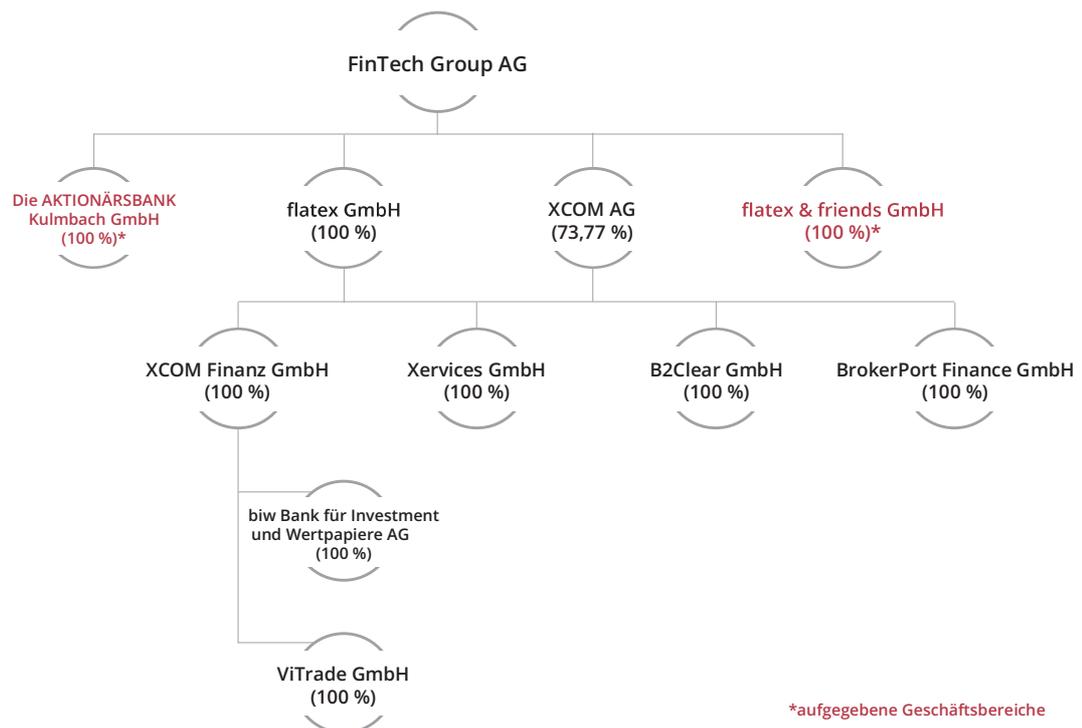
Der unmittelbare Konsolidierungskreis der FinTech Group AG zum 31. Dezember 2015 umfasste die folgenden Gesellschaften:

- Die AKTIONÄRSBANK Kulmbach GmbH, Kulmbach (100 %)
- flatex GmbH, Kulmbach (100 %)
- flatex & friends GmbH, Kulmbach (100 %)
- XCOM AG, Willich (63,65 %)

Im Geschäftsjahr 2016 liegen keine Veränderungen im Konsolidierungskreis vor.

Die XCOMpetence AG firmierte zum 1. Juli 2016 in die Brokerport Finance GmbH um und änderte ihren Geschäftszweck. Aus diesem Grunde ist das operative Geschäft der Brokerport Finance GmbH ab dem 1. Juli 2016 als fortgeführte Aktivität klassifiziert.

Die Konzernstruktur der FinTech Group AG gestaltet sich zum 31. Dezember 2016 wie folgt und entspricht dem Konsolidierungskreis:



*aufgegebene Geschäftsbereiche

Ferner hält die biw AG zum 31. Dezember 2016 eine Rückbeteiligung an der XCOM AG über 2,25 % sowie die flatex & friends GmbH eine Beteiligung an der XCOM AG über 0,76 %.

Folgende Gesellschaften sind aufgrund untergeordneter Bedeutung nicht aufgeführt:

- Finotek Europe GmbH (51 %)
- Broker Port AG in Abwicklung (73,77 %)
- XCOM Trading Services GmbH in Liquidation (73,77 %)

Die AKTIONÄRSBANK Kulmbach GmbH (kurz: „Aktionärsbank“) hat den operativen Geschäftsbetrieb vollständig eingestellt und wurde am 28. April 2016 veräußert, die Übertragung der Gesellschaft wird durch die Genehmigung (Inhaberkontrollverfahren) der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) aufschiebend bedingt. Gemäß IFRS 5 wird die Aktionärsbank im Konzernabschluss der FinTech Group AG als Discontinued Operations dargestellt.

Ferner werden die Geschäftsströme der flatex & friends GmbH im Konzernabschluss der FinTech Group AG zum 31. Dezember 2016 als Discontinued Operations gem. IFRS 5 dargestellt. Der Geschäftsbetrieb ist im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2015 eingestellt worden. Zum 1. November 2015 ist die ehemalige CeFDex GmbH (aufgegebener Geschäftsbereich in 2015) auf die flatex & friends GmbH verschmolzen worden.

Management des Konzerns

CEO der FinTech Group AG ist Frank Niehage, LL.M. Ihm zur Seite stehen stetige Mitglieder des Executive Committees, das sich zum 31. Dezember 2016 aus den folgenden Mitgliedern, allesamt Organmitglieder der Konzern-Tochterunternehmen, zusammensetzt:

- Sascha Bochartz, Head IT, Vorstand XCOM AG
- Muhamad Said Chahrour, Head Finance, Vorstand XCOM AG
- Niklas Helmreich, Head B2C, CEO flatex GmbH / ViTrade GmbH, Vorstand XCOM AG
- Dr. Benon Janos, Head B2B, Vorstand XCOM AG (seit dem 08. Juni 2016)
- Bernd Würfel, Vorstand biw AG, Vorstand XCOM AG
- Kay-Hendrik Eichler, Head B2B, Vorstand XCOM AG (bis 08. Juni 2016)
- Stefan Müller, Head Regulatory, Generalbevollmächtigter, Aufsichtsrat biw AG (bis 31. August 2016)

Der Aufsichtsrat besteht zum 31. Dezember 2016 aus folgenden Mitgliedern:

- Martin Korbmacher (Vorsitzender)
- Bernd Förtsch (stellvertretender Vorsitzender)
- Herbert Seuling

Im laufenden Geschäftsjahr gab es eine Veränderung hinsichtlich der Zusammensetzung des Vorstandes ab dem Jahr 2017. Herr Muhamad Said Chahrour wurde ab dem 01. Januar 2017 zum CFO bestellt.

Weitere Veränderungen ergaben sich hinsichtlich der Zusammensetzung des Aufsichtsrats. Herr Achim Lindner legte sein Aufsichtsratsmandat zum 30. April 2016 nieder. Neues Mitglied im Aufsichtsrat wurde mit Wirkung zum 1. Mai 2016 Herr Herbert Seuling.

Der Personalbestand der FinTech Group AG verringerte sich im Stichtagsvergleich um acht Mitarbeiter von 447 auf nunmehr 439 Mitarbeiter. Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus natürlicher Fluktuation.

Am Hauptsitz in Frankfurt sowie an den Standorten in Kulmbach, Willich und Zwickau werden die Zentralfunktionen Accounting, Administration, Controlling, Human Resources, Legal, Marketing sowie Sales ausgeführt. Der Anteil der weiblichen Mitarbeiter an der Gesamtzahl der Beschäftigten der FinTech Group AG beträgt 32,8 % (Vorjahr: 33,8 %). In erster Führungsebene (direkte Berichterstattung an den Vorstand) sind sechs Mitarbeiter (Vorjahr: sechs) des Executive Committees beschäftigt, darunter keine weiblichen Mitarbeiter.

Geschäftstätigkeit des Konzerns

SEGMENTE DES KONZERNS

Die FinTech Group AG unterteilt ihre geschäftlichen Aktivitäten in die beiden operativen Segmente Securities Trading & Financial Services (ST & FS) sowie Transaction Processing & White-Label-Banking-Services (TP & WLBS).

Securities Trading & Financial Services

Die Geschäftstätigkeit Securities Trading & Financial Services umfasst Produkte und Dienstleistungen im Frontend des Online-Brokerages sowie bankfachliche Dienstleistungen im B2C-Geschäft mit Kunden in Deutschland (flatex.de, vitrade.de) und Österreich (flatex.at). Die Geschäftstätigkeiten werden von den in den Konzern einbezogenen Tochterunternehmen flatex GmbH sowie ViTrade GmbH (kurz: „ViTrade“) durchgeführt.

Die flatex GmbH ist der in Europa am schnellsten wachsende Online-Broker. In 2016 betrug der Netto-Neukundenzuwachs über 25.000. Mit der Trading-Boutique ViTrade hat die FinTech Group AG einen Spezialisten für Profi-Trader in den eigenen Reihen, der sich seit mehreren Jahren am Markt etabliert hat.

Die Online-Broker flatex und ViTrade haben sich auf das beratungslose Wertpapiergeschäft spezialisiert und wenden sich dabei an aktive, gut informierte Trader und Investoren, die eigenverantwortlich handeln. Das Handelsangebot erstreckt sich über alle Arten von Finanzinstrumenten mit Handelsmöglichkeiten an deutschen und zahlreichen internationalen Börsen sowie den außerbörslichen Direkthandel und den Handel von CFDs (Contracts for Differences) und FX (Foreign Exchange).

Als reine Online-Broker unterhalten flatex und ViTrade keine Filialen, sondern stellen zum Handel mit Finanzinstrumenten, CFDs und FX verschiedene Handelsplattformen zur Verfügung. Zusätzlich bieten die Online-Broker eine über das Internet erreichbare „WebFiliale“ an. Über diese klare und einfach zu bedienende Handloberfläche wird ein sicherer und schneller Handel gewährleistet.

Transaction Processing & White-Label-Banking-Services

Im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services werden die Gesellschaften biw AG und XCOM AG gebündelt. Neben Forschungs- und Entwicklungsleistungen (F&E) im Finanz-Technologiebereich gehören im Wesentlichen die hocheffiziente und technologisch ausgereifte Abwicklung von Wertpapiertransaktionen mit rund 10,5 Millionen abgewickelten Transaktionen sowie das Produktangebot im Bereich Business Process Outsourcing zum Kerngeschäftsfeld.

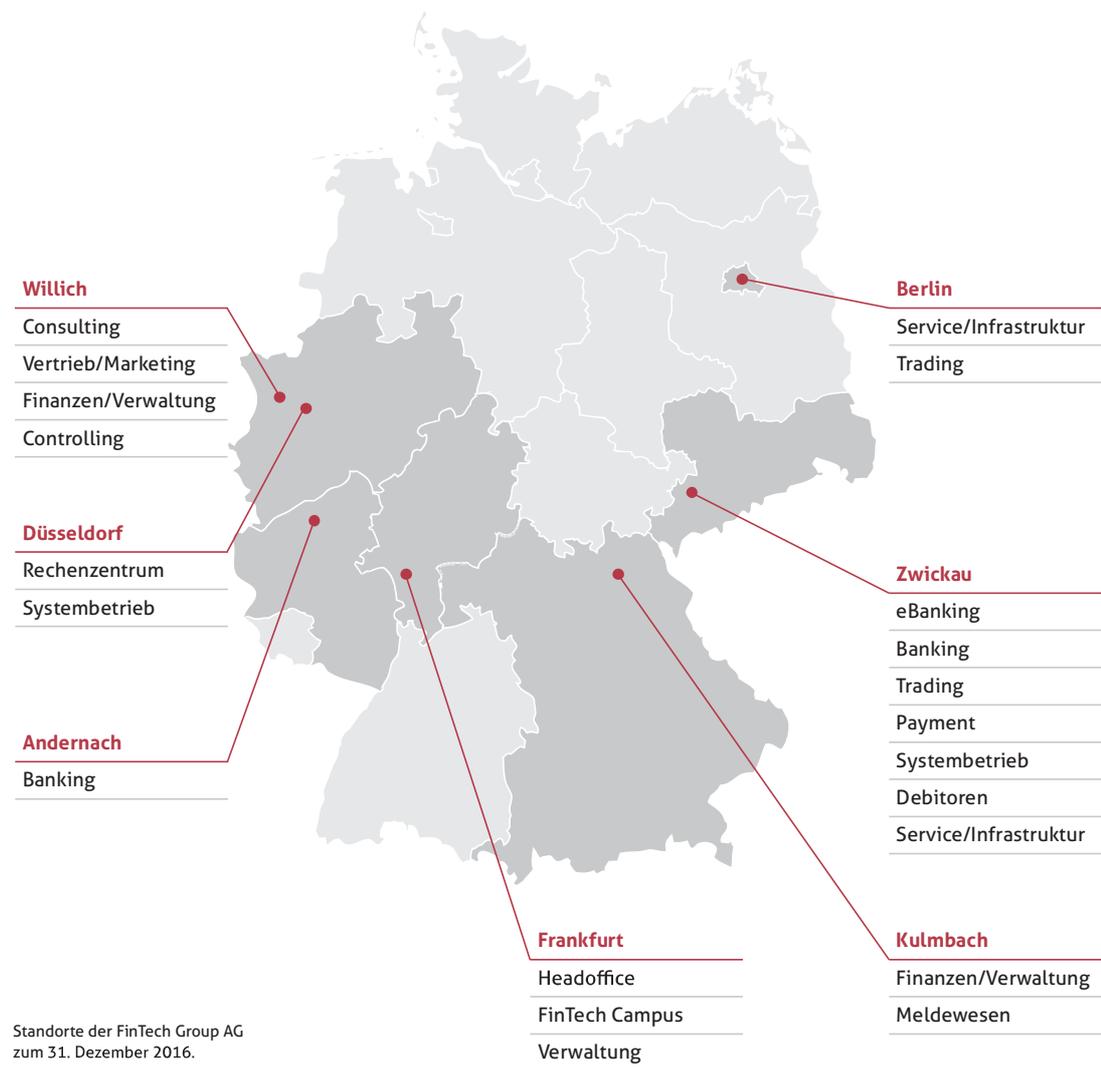
Der Fokus der biw AG liegt auf der Schaffung effizienter Bankprozesse für klassische oder innovative Bankprodukte unter zielorientierter Anwendung aufsichtsrechtlicher Anforderungen und Bestandteile. Die Bank konzipiert maßgeschneiderte Produkte und Prozesslösungen für ihre Vertragspartner und Mandanten. Gemeinsam mit der XCOM AG, deren Kernkompetenz die Schaffung und der Betrieb von IT Produkten für Finanzprodukte ist, münden diese Kompetenzen in die kostenführenden Produktion von Finanzprodukten für den Endkunden und den Produzentenmarkt. Durch die Aufspaltung der Wertschöpfungskette im Finanzdienstleistungsbereich in Produktion sowie unterstützende Tätigkeiten (Meldewesen, Risikosteuerung, Finanzierung, Treasury etc.) auf der einen Seite und Marketing, Vertrieb und Kundenbetreuung auf der anderen Seite können einerseits die Strategietypen von Kostenführerschaft und andererseits Differenzierung oder Konzentration auf Schwerpunkte miteinander kombiniert werden.

Zwischen den beiden Segmenten bestehen interne Lieferungs- und Leistungsverflechtungen in der Form, dass die XCOM AG und die biw AG Dienstleistungen sowie Aktivitäten des Processings und Backends, unter anderem die Wertpapierabwicklung, für die flatex GmbH und die ViTrade GmbH erbringen.



STANDORTE

Die FinTech Group betreibt Ihr Geschäft heute an sieben Standorten in Deutschland:



PRODUKTE, DIENSTLEISTUNGEN, PLATTFORMEN UND GESCHÄFTSPROZESSE

Als Unternehmen für Innovationen im Finanzsektor verfügt die FinTech Group AG über eine hohe Wertschöpfungstiefe im Konzernverbund. Von der Grundlagenforschung über die Entwicklung innovativer IT-Technologien sowie der hocheffizienten Transaktionsabwicklung bis hin zum Endkundengeschäft im Bereich Online-Brokerage bietet die FinTech Group AG alles aus einer Hand – ein Alleinstellungsmerkmal am deutschen Markt.

Produkte, Dienstleistungen, Plattformen und Geschäftsprozesse im Segment Securities Trading & Financial Services

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr schreibt sich die Erfolgsgeschichte der flatex fort: Bei der Brokerwahl 2016 des Handelsblatts wurde die flatex GmbH mit dem Preis „Bester Online-Broker“ bereits zum vierten Mal in Folge ausgezeichnet¹. Stiftung Warentest urteilte in ihrer *Finanztest*-Ausgabe 12/2016, dass Kunden mit den Preismodellen der flatex GmbH „spektakulär sparen“ und die Vorteile der Flatfee nutzen sollten. In der *Euro am Sonntag* (Ausgabe vom 6. August 2016) wurde flatex als „günstigster Onlinebroker für aktive Trader, Sparplaner und Direkthändler“ ausgezeichnet. Darüber hinaus erfolgten weitere Auszeichnungen bei der Brokerwahl 2016 (u. a. erster Platz in der Kategorie „Zertifikate“) sowie bei der Brokerwahl durch brokervergleich.de („Online-Broker des Jahres 2016“)².

Das bereits seit 2006 etablierte Gebührenmodell verzichtet auf die im Wertpapierhandel bekannten volumenabhängigen Entgelte zugunsten eines Festpreises, welcher lediglich beim börslichen Handel um die Fremdkosten erweitert wird. Die Kosten pro Trade im außerbörslichen Direkthandel belaufen sich auf fixe EUR 5,90. Im inländischen börslichen Handel beträgt der Festpreis pro Order EUR 5,00 zzgl. der anfallenden Börsengebühren.

Die Kunden der Online-Broker flatex und ViTrade können Aktien, Zertifikate, Optionsscheine, Anleihen, Fonds und ETFs im börslichen Handel sowie im außerbörslichen Direkthandel kaufen und verkaufen. Der börsliche Handel ist an allen deutschen Parkettbörsen und an den elektronischen Börsen Xetra, Frankfurt Zertifikate und Euwax möglich. Der Auslandshandel für Aktien ist an diversen internationalen Börsen möglich.

Im außerbörslichen Direkthandel arbeiten die Online-Broker mit zahlreichen Direkthandelspartnern zusammen, um Kunden den außerbörslichen Handel von Aktien, Zertifikaten, Optionsscheinen, Fonds und ETFs zu ermöglichen. Neben der Einmalanlage in Wertpapieren können auch Fonds- und ETF-Sparpläne abgeschlossen werden. Durch Partnerschaften mit Comstage und BlackRock können flatex-Kunden in über 300 ETF-Sparpläne gebührenfrei investieren.

Bei flatex stehen insgesamt 19 Direkthandelspartner zur Verfügung. Mit dem Selectpartner Morgan Stanley können im außerbörslichen Direkthandel Mini Futures, Open End & Term Turbos sowie Faktorzertifikate gebührenfrei gehandelt werden. Darüber hinaus gibt es Premiumpartnerschaften mit der Deutschen Bank, BNP Paribas, Vontobel und UniCredit, die es flatex-Kunden ermöglichen, insgesamt über 400.000 Wertpapiere zu einem Festpreis in Höhe von EUR 3,90 zu handeln.

Zusätzlich können flatex-Kunden durch Angebote des Kooperationspartners Zinspilot ganz bequem auf Zinsangebote vieler europäischer Banken zugreifen und Tages- sowie Termingelder anlegen – ganz ohne Kontoeröffnungen und Postidents bei den Drittbanken.

¹ Vgl. <https://www.flatex.de/wir-ueber-uns/auszeichnungen/>

² ebenda.

ViTrade verfügt über ein etabliertes Preismodell, das einen prozentualen Provisionsatz i. H. v. 0,09 % vom Kurswert vorsieht (zzgl. Börsengebühren). Die maximale Ordergebühr beträgt EUR 40,00 und kommt besonders Tradern und Investoren mit hohem Handelsvolumen zugute. Für den außerbörslichen Direkthandel fällt ein Provisionsatz i. H. v. 0,09 % an, die maximale Gebühr liegt bei EUR 25,00. Darüber hinaus ist an zahlreichen internationalen Handels- und Börsenplätzen Buy and Hold-Handel sowie Cross-Border-Handel möglich. ViTrade bietet Kunden zudem auch Zugang zur Terminbörse Eurex.

In Kooperation mit der biw AG bietet ViTrade Kunden außerdem die Möglichkeit, gedeckte Leerverkäufe (Short Selling) aller in Deutschland gehandelten Aktien und Anleihen zu tätigen. Zusätzlich können bei ViTrade sogenannte Handelslinien in Anspruch genommen werden.

Die Online-Broker flatex und ViTrade bieten darüber hinaus Wertpapierkreditprodukte zu attraktiven Konditionen an. Der Beleihungswert der Depots bestimmt den individuellen Kreditrahmen, gleichzeitig gilt das Depot als Sicherheit.

Seit März 2016 haben die Kunden der flatex GmbH die Möglichkeit, den flatex flex-Kredit in Anspruch zu nehmen. Ohne separaten Kreditantrag wird dem Kunden automatisch, schnell und unkompliziert eine Kreditlinie von bis zu EUR 50.000 zu einem Zins von 3,9 % p. a. bereitgestellt.

Die Handelsplattform „WebFiliale“ von flatex wurde in einem responsiven Design mit einem „Mobile-first-Ansatz“ programmiert und passt sich daher mit allen Funktionen an das vom Kunden genutzte Endgerät an. Neben multifunktionalen Watchlisten mit verschiedenen Börsenplätzen haben die flatex-Kunden in der „WebFiliale“ auch jederzeit ihre Konten und Depots im Blick, können Wertpapiere suchen, sich Preise, Charts und Depotbestände anzeigen lassen sowie an allen verfügbaren Handelsplätzen Orders einstellen. Alle vom jeweiligen Handelsplatz bereitgestellten Ordertypen und -zusätze können eingesetzt werden.

Zusätzlich zur „WebFiliale“ bietet flatex seinen Kunden auch leistungsstarke Tradingplattformen mit direktem Börsenzugang an, die ganz auf die Bedürfnisse von Viel- und Day-Tradern ausgerichtet sind. Der „flatex trader 2.0“ bietet beispielsweise neben umfangreichen Funktionen auch Echtzeitkurse, die von Kunden abonniert werden können. Zusätzliche Features sind beispielsweise ein Newsticker, Kursalarme, ein umfangreiches Charttool sowie Fundamentaldaten. Durch Partnerschaften mit TraderFox und BörseGo stehen darüber hinaus mit dem „Trading-Desk“ und „Guidants“ weitere Handelsplattformen zur Verfügung, über die Chartanalysen betrieben und erweiterte Analyse-Funktionen genutzt werden können.

Mit der selbst entwickelten Handelsplattform „HTX“ bietet ViTrade seinen Kunden eine professionelle Handelsplattform an, die höchsten Anforderungen gerecht wird und speziell für Heavy-Trader konzipiert wurde. Die HTX-Nutzeroberfläche ist frei konfigurierbar und lässt sich unkompliziert den eigenen Bedürfnissen anpassen. Komfortable Features und ein hochprofessionelles Charting ermöglichen schnelles Reagieren auf das Marktgeschehen und werden durch sinnvolle Anwendungen ergänzt. Beispielsweise stehen folgende Features zur Verfügung: Realtime Push-Kurse, One-Click-Trading, Times and Sales, Ordern aus dem Chart, RTD- und API-Schnittstelle, ereignisbasierte Ordertypen, Newsticker u. v. m. ViTrade stellt Kunden zusätzlich zum HTX die HTX Mobile App für iPad und iPhone kostenlos zur Verfügung. Die innovative App umfasst alle im HTX verfügbaren Funktionen. Mit „HTX API“ können ViTrade-Kunden innerhalb des HTX persönliche Handelsstrategien einfach auf dem eigenen PC umsetzen und Order-, Trade- und Depot-Daten nach eigenen Vorstellungen verarbeiten, komprimieren

und visualisieren. Die HTX API ermöglicht die Entwicklung wie auch Nutzung vordefinierter Software für den Handel in allen Anlageklassen.

*Produkte, Dienstleistungen, Plattformen und Geschäftsprozesse
im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services*

Geschäftsbereich „Technologie-Lösungen (B2B / F&E)“

Das Kerngeschäftsfeld der XCOM AG zielt auf diversifizierte Technologie-Lösungen in Verbindung mit Finanzservices ab, die sich auf die nachfolgenden strategischen Geschäftsbereiche aggregieren lassen:

Banking – Bank-IT und bankfachliche Dienstleistung als maßgeschneiderter Service

Banking	eBanking	Payment	Trading
Banking Suite	Kunde-zu-Bank Interaktion	Regulatorik	Institutional Trading & Market Making
Business Process Outsourcing	Bank-zu-Bank Interaktion	Zahlungen	Professional Trading
Fintech Start-up	Unternehmenslösungen	Zahlungsverkehrsplattform	Market Data & Low Latency Services
Services & Tools	Tools	Mobile Payment	
Consulting	Consulting	Bargeldversorgung	
IT-SERVICES & INFRASTRUCTURE			

Der Bankenmarkt verändert sich durch regulatorische Anforderungen, neue Technologien, aber auch durch ein sich veränderndes Kundenverhalten. Die Geschwindigkeit nimmt zu. Sowohl für den Markteintritt als auch um wettbewerbsfähig zu bleiben werden flexible, moderne IT-Lösungen und hochautomatisierte Prozesse benötigt. Die XCOM AG hat sich früh darauf spezialisiert, ihren Kunden moderne Bank-IT als maßgeschneiderten Service bereitzustellen. Zusammen mit der zur Gruppe gehörenden Tochtergesellschaft biw AG verfolgt die XCOM AG einen breiten White-Label-Ansatz im Business Process Outsourcing (BPO) für Finanzdienstleister.

Bekannte eCommerce-Unternehmen, Banken und FinTech-Unternehmen vertrauen auf Qualität, Expertise und Erfahrung des XCOM-Teams, das sich gleichermaßen in der Bankprozess-Welt wie in den modernsten eCommerce-Technologien etabliert hat. Die Services der XCOM AG richten sich sowohl an die jeweiligen Bankkunden als auch an die Finanzdienstleister selbst. Die XCOM AG und ihre Töchter im Unternehmensverbund bieten das vollumfängliche Angebot von der Software-Bereitstellung über Hosting bis hin zur kompletten bankfachlichen Abwicklung aus einer Hand an. Zu diesem Geschäftsfeld gehören Einlagen und Brokerage genauso wie Zahlungsverkehr, Karten und Kredite. Mobile Payment und ein P2P-Transaktionssystem vervollständigen das Dienstleistungsangebot.

eBanking – Individuelle eBanking-Komponenten

Banking	eBanking	Payment	Trading
Banking Suite	Kunde-zu-Bank Interaktion	Regulatorik	Institutional Trading & Market Making
Business Process Outsourcing	Bank-zu-Bank Interaktion	Zahlungen	Professional Trading
Fintech Start-up	Unternehmenslösungen	Zahlungsverkehrsplattform	Market Data & Low Latency Services
Services & Tools	Tools	Mobile Payment	
Consulting	Consulting	Bargeldversorgung	
IT-SERVICES & INFRASTRUCTURE			

Eine gesicherte Kommunikation zwischen Kunde und Bank, gut geschützte Online-Bereiche und komfortabel zu bedienende Oberflächen: Das ist heutzutage ein Muss für jede Bank. Unternehmen erwarten neben bankübergreifenden Standards bei Protokollen und Verschlüsselungen insbesondere auch eine hohe Flexibilität im Zugriff auf Daten und Systeme sowie eine ausgereifte Integration und Automation.

Die zunehmende Digitalisierung bei Banken und Industrie erhöht die Anforderungen an Performance, Datenhaushalt und Funktionalität. Die XCOM AG bietet mit ihren eBanking-Komponenten namhaften Banken und Unternehmen bereits seit vielen Jahren erfolgreich genau die Plattform, die diese Anforderungen effizient erfüllt. Das Framework besteht aus multikanalfähigem Business-Servern, flexiblem Frontend für Browser und mobile Endgeräte sowie zahlreichen Tools zur Integration in bestehende Systeme. Es bietet sowohl für Banken als auch für Unternehmen sichere und standardisierte Datenkommunikation und -bereitstellung über den Bankzahlungsverkehr hinaus.

Payment – Lösungen zur Umsetzung von Geschäftsideen

Banking	eBanking	Payment	Trading
Banking Suite	Kunde-zu-Bank Interaktion	Regulatorik	Institutional Trading & Market Making
Business Process Outsourcing	Bank-zu-Bank Interaktion	Zahlungen	Professional Trading
Fintech Start-up	Unternehmenslösungen	Zahlungsverkehrsplattform	Market Data & Low Latency Services
Services & Tools	Tools	Mobile Payment	
Consulting	Consulting	Bargeldversorgung	
IT-SERVICES & INFRASTRUCTURE			

Das wirtschaftliche Potenzial des Online-Handels sowie die Geschäftsideen der Start-ups sind vielversprechend. Die XCOM AG mit ihrem technischen Know-how und ihrer langjährigen Erfahrung in der professionellen Abwicklung von Zahlungsprozessen ist der vertrauenswürdige Anbieter von Payment-Lösungen für innovative Unternehmen. Schon jetzt bietet die XCOM AG ihren Kunden eine Vielzahl von Möglichkeiten an: Etwa die Abwicklung von Massenzahlungsverkehr oder mobiles Bezahlen per Smartphone im Handel, im Online-Shop sowie unter Freunden und Bekannten mit „kesh“. Darüber hinaus bietet das Produkt „Corporate Payment“ eine maßgeschneiderte Lösungspalette zur Abwicklung des Firmenkundenzahlungsverkehrs auf Basis von Standardprodukten und des Kommunikationsstandards EBICS.

Ebenfalls zählt die Erfüllung der regulatorischen Anforderungen zum Geschäftsbereich Payment. Die Kombination eines IT-Unternehmens mit einer Bank unter dem Dach der FinTech Group AG bietet die Möglichkeit, einzigartige Geschäftsideen umzusetzen. Hierdurch hat die XCOM AG das Verständnis für die Geschäftsprozesse ihrer Kunden und kann diese gleichzeitig in die Systeme der biw AG integrieren. Damit ist sie deutlich flexibler als herkömmliche Anbieter am Markt und bietet die Umsetzung aus einer Hand.

Das mit Beginn des Jahres 2011 gemeinsam mit der Prosegur Deutschland GmbH (kurz: Prosegur) begonnene Geschäft der Bargeldversorgung (Tauschkasse) ist auch im Jahr 2016 gewachsen. Die Zusammenarbeit mit dem Partner Prosegur wurde in einigen Bereichen intensiviert, mit dem Ergebnis, dass nicht nur die Zahl der betreuten Kunden gesteigert werden konnte, sondern auch die Zahl der gelieferten Münzgeldrollen.

Die biw AG hat mit ihren Partnern in verschiedenen Branchen und unter Einsatz divergierender Betriebsmodelle die Anzahl der aufgestellten Geldausgabeautomaten (GAA) im Jahr 2016 konstant halten können. Die mobilen GAA der biw AG, die sowohl in Eigenregie als auch mit Partnern betrieben werden, erfreuen sich weiterhin großer Beliebtheit. In diesem Geschäftsfeld wird intensiv in die Weiterentwicklung der Nutzung von GAA, u. a. durch die Verknüpfung mit dem Mobile Payment-Angebot „kesh“ und den Ausbau des Automatenetzes investiert.

Trading – Effizienter Wertpapierhandel

Banking	eBanking	Payment	Trading
Banking Suite	Kunde-zu-Bank Interaktion	Regulatorik	Institutional Trading & Market Making
Business Process Outsourcing	Bank-zu-Bank Interaktion	Zahlungen	Professional Trading
Fintech Start-up	Unternehmenslösungen	Zahlungsverkehrsplattform	Market Data & Low Latency Services
Services & Tools	Tools	Mobile Payment	
Consulting	Consulting	Bargeldversorgung	
IT-SERVICES & INFRASTRUCTURE			

Die XCOM AG bietet starke Lösungen für Kreditinstitute und Finanzdienstleister bei der Optimierung von Handel und Abwicklung. Denn erfolgreicher elektronischer Börsenhandel erfordert effiziente Werkzeuge. Die entsprechende Performance bei Selektion, Erfassung und Verarbeitung ist dabei selbstverständlich. Dazu zählen insbesondere die einfache Handhabung sowie eine hohe Übersichtlichkeit und Nachvollziehbarkeit. Das gilt sowohl für die Entscheidungsfindung als auch für funktionelle Themen wie Risikobewertung und regulatorische Anforderungen (MiFID II., HFT). Von der gesteigerten Effizienz bei der Orderabwicklung über schnellere Prüfungen der gesetzlichen und vertraglichen Anlagengrenzen im Backoffice bis hin zu Komplettsystemen für Online-Broker – die XCOM AG stellt bewährte, innovative und professionelle Lösungen für alle Bereiche des Wertpapiergeschäfts zur Verfügung. Am Markt gilt die XCOM AG mit ihrer Tochtergesellschaft biw AG heute als effizientester Orderabwicklungspartner.

IT-Services & Infrastructure – Service-Center für Technik und Infrastruktur

Die heutigen Anforderungen an IT-Infrastruktur und Arbeitsplätze ihrer Mitarbeiter erfordern sowohl kostenbewusste als auch individuelle Lösungen hinsichtlich Flexibilität, Verfügbarkeit und Sicherheit. Hierzu zählen Ausschreibungsbegleitungen für IT-Vergaben, Projektmanagement, 24-h-Services im IT-Betrieb, Monitoring, Zertifizierungen, Gebäudeautomation, Gebäudeleittechnik und vieles mehr. Ein eigenes Rechenzentrum, das die höchsten Sicherheitsstandards einer Bank gewährleistet, sowie die 24/7-Bereitstellung des Betriebs sind Wettbewerbsvorteile am Markt. Hohe qualitative Standards sowie die Bereitstellung von Backup-Lösungen runden das Angebotsportfolio ab.

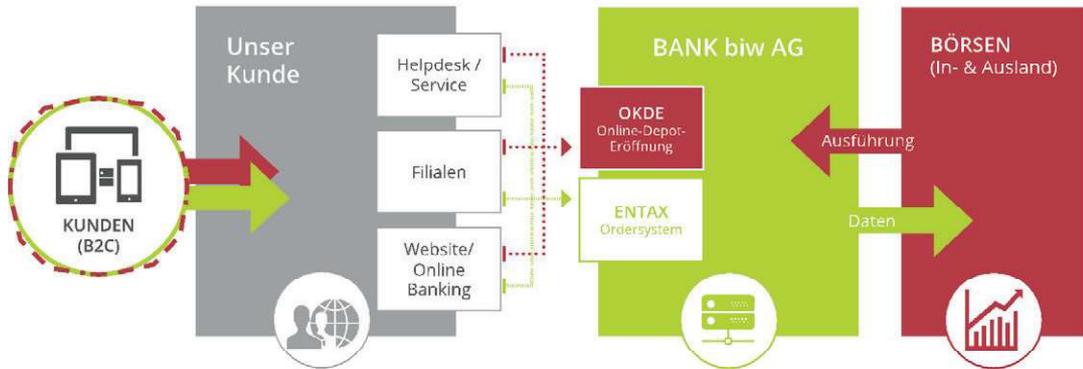
Sonstige Plattformen und Produkte

Die Xervices GmbH (kurz: „Xervices“), eine hundertprozentige Tochter der XCOM AG, betreibt die außerbörsliche Handelsplattform „L.O.X“ (Limit Order Xervices). „L.O.X“ wurde in Kooperation mit der Deutschen Bank AG und der Commerzbank AG entwickelt und erweitert den außerbörslichen Quote-basierten Handel von Wertpapieren um die Möglichkeit der Einstellung limitierter tagesgültiger und längerfristiger Kauf- sowie Verkauforders. Auf Basis bilateraler Vertragsbeziehungen zwischen Broker und Emittenten können Broker Market-, Limit- sowie Stop-/Stop Limit-Orders auf „L.O.X“ platzieren. Täglich werden ca. 2 Mrd. Preisfeeds (Brief- und Geldpreisstellungen) verarbeitet, resultierend in durchschnittlich 20.000 Orders.

Strategische Geschäftsbereiche „Finanzservices (B2B)“

Die biw AG hat sich in den vergangenen zehn Jahren als einer der führenden und effizientesten Transaktionsabwickler auf dem Markt etabliert. Im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking basiert der Erfolg der biw AG nicht nur auf einer konsequent umgesetzten Strategie und technischem Vorsprung, sondern vor allem auch auf der besonderen Leistungsbereitschaft, Motivation und Loyalität der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. So bietet die biw AG Know-how, modernste Technik, eine umfangreiche Prozesslandschaft und eine Banklizenz, die für die meisten Finanzprojekte unerlässlich, deren Erwerb aber kostenintensiv und umständlich ist.

Online-Brokerage – Wertpapierabwicklung als Transaction Processing



Die Bank biw AG bietet eines der leistungsfähigsten Wertpapierabwicklungssysteme Europas. Mit mehr als 10,5 Mio. abgewickelten Trades (Vorjahr: 10,1 Mio. Trades) stellt das Online-Brokerage aktuell den größten Geschäftsbereich innerhalb der biw AG dar. Dabei übernimmt die biw AG nicht nur die Wertpapierabwicklung für ihre Partner, die nahe am B2C-Kunden sind. Sie bietet auch Profi- und Heavy-Tradern wertvolle Unterstützung bei deren Wertpapiergeschäften.

In diesem Geschäftsbereich fungiert die biw AG als Abwicklungsbank für die Konzerngesellschaften flatex und ViTrade. Dabei lässt sich die Technologie leicht und kosteneffizient skalieren, sodass auch andere Banken und White-Label-Kunden davon profitieren können.

Geschäftsbereich White-Label-Banking (Ausbau von Aktivitäten im Retailbanking)

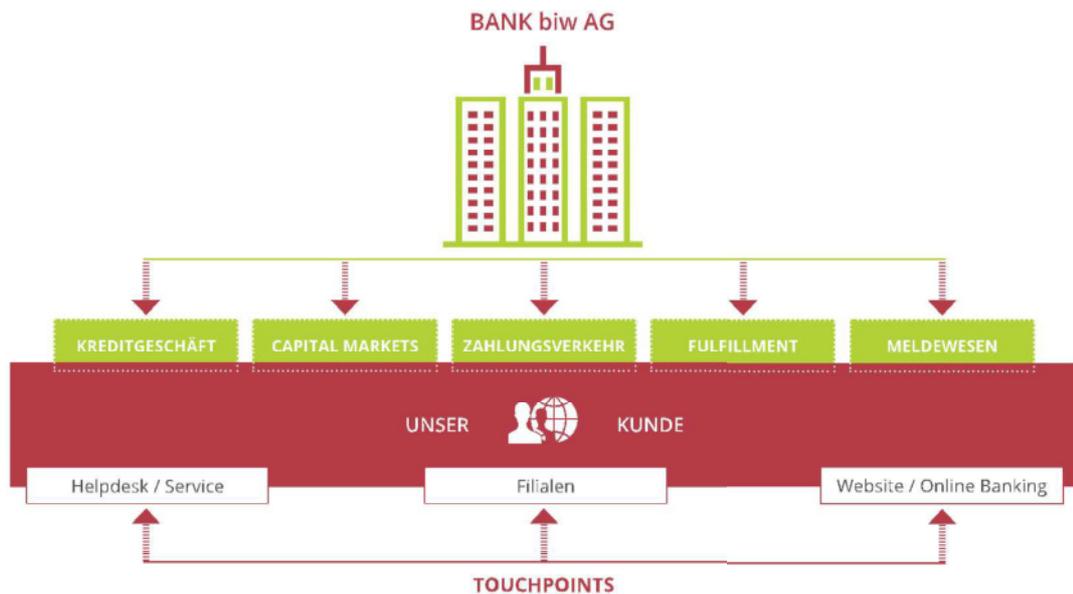


White-Label-Services und -Produkte sind heute schon in vielen Bereichen – von Nahrungsmitteln bis hin zu Software – ein gebräuchliches Vorgehen: Ein spezialisierter Produzent stellt etwas her, vermarktet wird es jedoch unter einer anderen Marke. Das hat viele Vorteile, da Skaleneffekte besser genutzt werden können, sowohl aufseiten des Produzenten als auch aufseiten des Vermarkters.

Für die Umsetzung vielversprechender Finanzideen wird in der Regel eine Banklizenz benötigt. Die biw AG bietet ihre Banklizenz für die Ideen ihrer Partner (u.a. mybank, kesh und SEPA Solution) an und unterstützt sie mit modernster Technik sowie jahrelanger Prozess Erfahrung im technischen und aufsichtsrechtlichen Bereich.

Schon bei der Entwicklung stehen gemeinsame Lösungswege zur Umsetzung einer Idee im Mittelpunkt – natürlich unter Wahrung der aufsichtsrechtlichen und gesetzlichen Anforderungen. Am Ende liefert die biw AG Bankprozesse im Hintergrund, während ihre Partner sich ganz auf die Markteinführung ihres Finanzprodukts konzentrieren können.

Geschäftsbereich Mandantenservice (Business Process Outsourcing)



Im Rahmen des Mandantenservices bietet die biw AG ihren Partnern mit eigener Banklizenz das komplette Produktspektrum einer Vollbank als Outsourcing-Lösung an. Die Bank biw AG tritt dabei nach außen nicht auf, sondern erledigt alle Prozesse im Namen der jeweiligen Partner. Zentrale Leistungsbestandteile der biw AG sind die Wertpapierabwicklung und die technologisch vollautomatisierte Transaktionsabwicklung.

Ihre Partner profitieren von exzellenten Leistungen und Konditionen, da das Angebot für höchstmögliche Prozesseffizienz steht. Im Rahmen der Mandantenservices werden unter anderem die Abwicklung von Transaktionen, Zahlungsverkehrsleistungen, das Fulfillment und das Meldewesen abgewickelt. Der Betrieb von eigenen Geldausgabeautomaten rundet das Angebot ab.

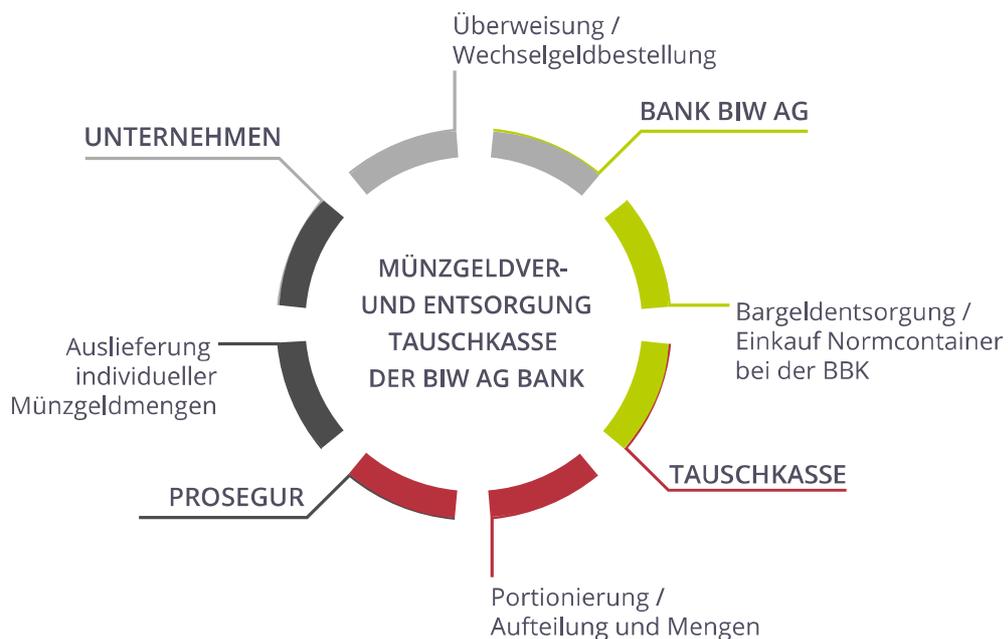
Um das Mandantengeschäft weiter auszubauen, hat die biw AG den Status als General Clearing Member (GCM) bei der Eurex Clearing AG für das Aktien- und Wertpapiergeschäft im Jahr 2014 beantragt. So

sollen Unternehmen – auf Basis in der Vergangenheit implementierter schlanker und effizienter Prozesse – bei der Wertpapierabwicklung von den Dienstleistungen der biw AG profitieren. Die biw AG hat hier mit der mwb fairtrade Wertpapierhandelsbank AG eine Kooperation abgeschlossen, bei der die Bank seit Dezember 2014 mit der Abwicklung des gesamten Fondsgeschäfts gestartet ist und Mitte des Jahres 2015 die komplette Wertpapierabwicklung übernommen hat.

Geschäftsbereich Zahlungsverkehr mit Vermittlerorganisationen

Die biw AG bietet ihren Mandanten die komplette Übernahme des Zahlungsverkehrs unter deren Bankleitzahlen an. Somit gehört jede Form der Übermittlung im Zahlungsverkehr zum Portfolio der Bank. Da der Zahlungsverkehr hochautomatisiert durchgeführt wird, ist eine effiziente, sichere und professionelle Abwicklung der Zahlungsverkehrsströme sichergestellt. Zusätzlich können Mandanten ihren Zahlungsverkehr über eine Webfilialinstanz abwickeln. Die bei der biw AG geführten Konten bieten jegliche Art der SEPA-Konformität.

Geschäftsbereich Bargeldlogistik (Tauschkasse und Geldausgabeautomaten)



Für Firmenkunden stehen zwei Dienstleistungen zur Verfügung, welche die Bargeldversorgung und -entsorgung optimieren und vereinfachen:

Als einzige Bank in Deutschland bietet die biw AG für Handel und Gastronomie eine vorzeitige Wertstellung an („Early Value: der Kontoautomat“). Banknoten können direkt vor Ort in den „biw AG Kontoautomaten“ eingezahlt werden. Nach Eingabe der Banknoten in den „Kontoautomaten“ wird der Betrag online auf dem biw AG-Geschäftskonto des Kunden verbucht. Durch die zeitnahe Gutschrift der Einzahlung profitieren Kunden von Zins- und Liquiditätsvorteilen. Das Bargeld wird in regelmäßigen Intervallen von unserem Kooperationspartner Prosegur abgeholt.

Darüber hinaus bietet die biw AG den Betrieb von GAA für Firmenkunden sowie den Betrieb eines mobilen Geldausgabeautomaten für Konzerte, Volksfeste und andere Veranstaltungen an. Firmenkunden sind somit in der Lage, auf ihrem jeweiligen Firmengelände einen GAA als Service für die Mitarbeiter oder Kunden aufzustellen. Die biw AG betreut die aufsichtsrechtliche Anmeldung sowie den Betrieb der Automaten über die Aufstellung und Überwachung bis hin zur Befüllung und der technischen Wartung.

In Kooperation mit Prosegur betreibt die biw AG Deutschlands ersten mobilen Geldausgabeautomaten. Es handelt sich dabei um einen umgebauten Werttransporter, der von Event zu Event fahren kann und den Veranstaltern entsprechende Vorteile bietet.

ABSATZMÄRKTE, KUNDEN UND DISTRIBUTIONSPOLITIK

Die FinTech Group AG entwickelt im Konzernverbund individuelle IT-Lösungen, die es ihren namhaften Kunden Tag für Tag ermöglichen, sich erfolgreich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren und Abhängigkeiten von externen Zulieferern zu reduzieren. Wesentlicher Absatzmarkt der Produkte und Dienstleistungen der FinTech Group AG ist der Finanz- und Dienstleistungssektor im DACH-Raum.

Segment Securities Trading & Financial Services

Die FinTech Group AG fungiert im Segment Securities Trading & Financial Services in unmittelbarem B2C-Endkundenkontakt. Der unmittelbare Absatzmarkt ist der börsennotierte Wertpapierhandel sowie der im Frontend integrierte Handel von CFDs und FX sowie außerbörsliche Handel bei 19 Emittenten. Angebote im Bereich mobile Trading und die umfangreichen Angebote der flatex Akademie runden das Angebot für die über 175.000 (Vorjahr: 149.000) Retailkunden ab.

Zusätzlich hierzu werden mit einigen Direkthandelspartnern, den sogenannten Premiumpartnern, ausgewählte Zertifikate, Optionsscheine, Fonds und ETFs ab einem bestimmten Ordervolumen langfristig zum gebührenfreien Handel angeboten. Dabei entfallen die Gebühren für Kauf und Verkauf dieser Wertpapiere vollständig. Diese Premiumpartner sind derzeit die Commerzbank AG, das db-X-markets Team der Deutschen Bank AG, BNP Paribas S.A., Société Générale, DZ Bank AG, HSBC, Vontobel und Tradegate AG.

Als reine Online-Broker unterhalten die flatex und die ViTrade keine Filialen, sondern stellen zum Handel mit Wertpapieren, CFDs und FX eine über das Internet erreichbare „Webfiliale“ zur Verfügung. Gerade Aktien- und Derivatetrader, die mit der kostenintensiven Beratung der Filialbanken unzufrieden sind oder diese nicht benötigen, entscheiden sich für Direktbanken, um eigene Anlageentscheidungen kostengünstig umsetzen zu können.

ViTrade bietet darüber hinaus speziell auf professionelle Trader zugeschnittene, leistungsstarke Tools, die sich individualisieren und an die persönlichen Bedürfnisse des Traders anpassen lassen. Kunden der ViTrade sind im Wesentlichen sogenannte Heavy-Trader (mehr als 100 Trades pro Monat), die diversifizierte Ansprüche an die Handelsmarke, die persönliche Ansprache sowie die Technologie stellen.

Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services

Zum Kundenstamm des Segments Transaction Processing & White-Label-Banking-Services gehören neben Banken, Finanzinstituten und mittelständischen Unternehmen zunehmend auch Start-ups. Sie alle nutzen die FinTech-Kompetenzen und die Insourcing-Leistungen der FinTech Group AG.

Durch eine zielgerichtete Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten und den Innovationsschub dank Integration in die Strukturen der FinTech Group AG stehen zahlreiche Kooperationen mit zukünftigen Partnern kurz vor dem operativen Relaunch. Die Potenziale durch konzernweite Partner wie Rocket Internet SE oder Morgan Stanley können als Zentrum für die Erbringung von IT-Dienstleistungen durch die XCOM AG sowie bankfachlicher Dienstleistungen durch die biw AG verstanden werden, die zukünftig enorme Wachstumspotenziale zur Folge haben.

Der Geschäftsbereich Banking der XCOM AG ist in erster Linie durch institutionelle Kunden im Privatbankenbereich gekennzeichnet. Namhafte Kreditinstitute mit einer hohen Vertragsduration, die sowohl den technischen Betrieb als auch die bankfachliche Dienstleistung schätzen, zählen zu den Kunden der XCOM AG. Die Gewinnung von Neukunden und das Eingehen strategischer Partnerschaften zeichnen die Distributionspolitik im Geschäftsbereich aus. Ebenfalls steht die technische Anbindung neuer Vertragspartner an das Banksystem der XCOM AG und der biw AG im Fokus der Aktivitäten. Durch zielgerichtete Distribution werden hier in Zukunft namhafte Partner zum Erfolg des Geschäftsbereichs maßgeblich beitragen.

Im Geschäftsbereich eBanking werden ebenfalls langfristige Vertragspartner aus dem Privatbankenbereich betreut, die auf dem deutschen Markt tätig sind. Die Abbildung von deren Geschäftstätigkeit in der „WebFiliale“ der XCOM AG steht im Vordergrund der Aktivitäten. Darüber hinaus sind technisch selbstständig nutzbare Module aus dem Umfeld der „WebFiliale“ als Enabler von Effizienzsteigerungen auf Kundenseite weitere Umsatzpotenziale des Geschäftsbereichs. Mittelfristig soll hier der Zugang zum europäischen Markt gelingen.

Der Geschäftsbereich Payment subsumiert Akzeptanzstellen der Marke „kesh“ und die technische Anbindung der Geldausgabeautomaten der biw AG, aber auch Großkundenprojekte, die bargeldloses Zahlen in Pilotierung nutzen. Hier besteht sowohl auf dem innerdeutschen als auch auf dem internationalen Markt enormes Wachstumspotenzial bei hoher Wettbewerbsdichte. Die Distribution fokussiert sich auf Use-Cases von Start-up-Unternehmen sowie spezielle Anwendungsfälle in Großprojekten, bei denen zahlreiche Zahlungsvorgänge in kurzer Zeit anfallen.

Trading betreut im Wesentlichen deutsche Wertpapierhandelsbanken und Makler, die einerseits Kursdaten, andererseits technischen Zugang zur Abwicklung der biw AG benötigen. Historisch bedingt ist der Markt hier begrenzt und die Kunden-Anbieter-Beziehung von hoher Duration gekennzeichnet. Wachstumspotenziale gibt es vor allem im Bereich der außerbörslichen Handelsplattform „L.O.X“ durch die Anbindung weiterer Broker an die technische Plattform.

Für die biw AG stehen Vertragspartner im Mandantengeschäft sowie vertraglich gebundene Vermittler im Mittelpunkt, die als Schnittstelle zum Markt agieren und die unterschiedlichen Kunden-, Markt- und Produktsegmente auch in unterschiedlichen Ländern bedienen.

Damit werden vergleichsweise hohe Produktionsmengen erzielt, die in Kombination mit größtenteils vollautomatisierten Produktionsprozessen (Wertpapierabwicklung, Zahlungsverkehr, Kontoeröffnung, Stammdatenverwaltung, etc.) eine Kostenführerschaft ermöglichen. Somit realisiert die biw AG

wichtige economies of scale (größenbedingte Kostendegression). Weiterhin realisiert die biw AG durch die Produktion ähnlicher – aber in unterschiedlichen Märkten zum Einsatz kommender – Produkte *economies of scope* (Kostenvorteile durch Verbundeffekte).

Die Kooperationspartner und Mandanten können sich im Wesentlichen auf die Marktbearbeitung fokussieren und sich auf einen (Produkt-)Schwerpunkt oder eine branchenweite Differenzierung konzentrieren, um dauerhafte Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

Diese „hybride“ Wettbewerbsstrategie der biw AG und ihrer Vertragspartner wird unterstützt durch eine Innovationsstrategie in Form der Zusammenarbeit mit der XCOM AG. Hieraus ergeben sich economies of speed (geschwindigkeitsbedingte Wettbewerbsvorteile), die sich in sehr rasch realisierten Marktinnovationen zeigen.

RAHMENBEDINGUNGEN

Das Geschäftsmodell der FinTech Group AG ist im Wesentlichen von der Entwicklung der Kapital- und Finanzmärkte sowie von der deutschen gesamtwirtschaftlichen Lage abhängig (insbesondere der Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes und der Entwicklung des Verbraucherpreisindex). Im Folgenden werden die Rahmenbedingungen für die beiden operativen Segmente im Detail dargestellt.

Segment Securities Trading & Financial Services

Das Segment Securities Trading & Financial Services ist im Wesentlichen abhängig von der Anzahl der aktiv handelnden Kunden sowie deren durchgeführten Transaktionen. Diese Rahmenbedingungen werden primär beeinflusst durch den aktuellen Marktzins sowie die Attraktivität anderweitiger Vermögensanlagen, ebenso in besonderem Maße und unmittelbar von der Entwicklung der Kapital- und Finanzmärkte sowie der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung. Turbulenzen an den nationalen und internationalen Wertpapiermärkten, ein langanhaltender Seitwärtstrend bei geringen Umsätzen und andere Marktrisiken können zu steigendem oder fallendem Interesse bei den Anlegern führen. Die Handelsaktivität der Kunden der Konzernunternehmen ist stark abhängig von den allgemeinen Börsenumsätzen und der Marktvolatilität.

Online-Banken reformieren die traditionelle Bankenlandschaft, weil sie wesentlich schneller und gezielter auf Kundenwünsche und deren -bedürfnisse eingehen können, als es typische Filialbanken zu leisten imstande sind. Aus diesem Grund haben sich auch diese in den vergangenen Jahren verstärkt dem Online-Geschäft zugewandt und Online-Töchter gegründet, die als zusätzliche Mitbewerber zu den ausschließlich online agierenden Gesellschaften auftreten. Darüber hinaus bedienen viele kleinere, auf nur wenige oder sogar nur ein Produkt spezialisierte Online-Broker, die Nachfrage der Anleger. Da der Produktvielfalt Grenzen gesetzt sind, verstärkt sich neben dem Trend der Alles-in-einem-Lösung zunehmend der Preiskampf.

Themen wie Transaktions- und Stempelsteuer, EMIR-Verordnung sowie die Finalisierung von Auslegungsbestimmungen und technischen Standards zu den am 1. Januar 2014 in Kraft getretenen Regelungskpaketen CRD IV (Capital Requirements Directive IV) und CRR (Capital Requirements Regulation) können sich – je nach politischer/regulatorischer Ausgestaltung – zu Chancen oder Risiken für das Geschäftsmodell des Konzerns entwickeln.

Die Vielzahl der online handelnden Kunden verteilt sich auf die vier größten in Deutschland tätigen Direktbanken. In einem Umfeld begrenzter Wachstumszahlen können Neukunden neben einem überzeugenden Preisangebot nur dann gewonnen werden, wenn neue Standards, wie beispielsweise einfach zu bedienende Plattformen, überzeugender und leistungsstarker Service, eine stabile technische Infrastruktur sowie eine stetige Entwicklung an Produktangeboten durch die Anbieter erfüllt werden.

Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services

Der deutsche Markt für IT-Services für Banken und Finanzdienstleister zeigt vielfältige Strukturen. Vielen Kunden stehen vier bis fünf Anbieter gegenüber. Insofern ist das Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services von einem hohen Grad der (Prozess-)Automatisierung, langfristigen Verträgen, stabilen Technologien sowie homogenen Kundenstrukturen geprägt. Die Anzahl der Kunden und daraus folgend die Anzahl der durchgeführten Transaktionen, die vertraglich fixierte Vergütung sowie die Bereitschaft, zusätzlich projektbezogene Leistungen abzunehmen, prägen den Geschäftsverlauf des Segments Transaction Processing & White-Label-Banking-Services.

Das Segment hängt aufgrund der internen Lieferungs- und Leistungsverflechtungen ebenfalls von der Entwicklung der Kapital- und Finanzmärkte ab, ist aber aufgrund langfristiger Verträge mit stabilen Cashflows deutlich weniger volatilitätsabhängig als das Segment Securities Trading & Financial Services. Darüber hinaus haben Marktentwicklungen auch eine unmittelbare Auswirkung auf das Segment, da die biw AG in bedeutsamem Umfang Finanzinstrumente (im Wesentlichen kurzfristige Anleihen) hält, die ihrerseits Zinseffekten und Marktpreisschwankungen ausgesetzt sein können.

Ferner beeinflusst das BIP die Bereitschaft der Bestands- und Neukunden zur Platzierung zusätzlicher Aufträge (diese sind im Wesentlichen IT-Dienstleistungen), während die Entwicklung des Verbraucherpreisindex unmittelbaren Einfluss auf die Höhe der vereinbarten Entgelte hat.

1.2. Ziele und Strategien

Ziele

Die FinTech Group AG verfolgt das Ziel, mittelfristig eines der führenden Financial-Services-Technology-Unternehmen in Europa zu werden und auch in Zukunft digitale Finanzdienstleistungen neu zu definieren. Im Fokus stehen dabei Geschäftsmodelle mit nachhaltigem, überdurchschnittlichem Wachstum sowie schneller Marktdurchdringung.

Die organisatorische Struktur folgt bereits jetzt einem stringenten Top-Down-Ansatz, in dem die Konzernleiter für die jeweiligen Fachbereiche auch die Verantwortung in den jeweiligen Tochtergesellschaften übernehmen. Durch die Integration der XCOM AG in den FinTech Group Konzern konnten bereits heute nachhaltige Kostenersparnisse von mehreren Millionen Euro erzielt werden. Durch die verstärkte Vereinheitlichung von Systemen, Verträgen und Kooperationen werden die Kosten weiterhin sinken und Prozesse effizienter gestaltet.

Um dieses Ziel zu operationalisieren, wird die Kennzahl EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte) als zentrale Steuerungsgröße verwendet, die die Steigerung der Ertragskraft zum Ausdruck bringt.

Nachdem in den vergangenen zwei Jahren die Integration der XCOM AG und die Restrukturierung des Konzerns erfolgreich abgeschlossen worden sind, stehen in Zukunft die Zeichen auf Umsatzwachstum und nachhaltige Erzielung von Gewinnen.

Aus diesen übergeordneten Zielen leiten sich die Ziele für die operativen Segmente ab, die nachfolgend erläutert werden:

Segment Securities Trading & Financial Services

Das klare Preismodell der flatex mit ausgewählten Premiumpartnern – speziell die Kooperation mit Morgan Stanley – und optimierten bzw. neuen Ertragskomponenten durch die strategischen Partnerschaften mit Handels- und Börsenplätzen führt auch in 2017 voraussichtlich zu einem deutlichen Anstieg der Neukundenzahlen. Durch zusätzliche Optimierungen in den Handels-Frontends der Online-Broker wird darüber hinaus der Orderflow weiter kanalisiert und das Ertragspotenzial gehoben. Mit der ViTrade wird darüber hinaus das institutionelle Geschäft weiter ausgebaut, das für wesentliche Ertragshebel sorgt.

Um für Neukunden schnell und effizient die Konto- und Depoteröffnung durchführen zu können, wurden bereits im letzten Jahr der Konto- und Depoteröffnungsprozess sowie die Möglichkeiten der Legitimation nachhaltig optimiert. Die Konto- und Depoteröffnung verläuft für Neukunden vollständig papierlos und die Legitimation kann online als Video-Legitimation vorgenommen werden.

Für 2017 erwartet die FinTech Group AG 25.000 Brokerage-Neukunden und neun Millionen Wertpapiertransaktionen bei mindestens einer Millionen Trades in strukturierten Produkten von Morgan Stanley.

Zusätzlich werden weitere Services wie beispielsweise „RoBo-Advice“ und „Social Trading“ in die Produktpaletten der Online-Broker integriert, um vorhandenes Potenzial bestmöglich auszuschöpfen und Multiplikatoren zu nutzen. Neben Tradingservices soll so auch die Produktpalette für längerfristig orientierte Anleger ausgebaut werden. Vor diesem Hintergrund wird auch die Partnerschaft mit „BlackRock“ intensiviert. Zukünftig wird es Kunden mit einem Klick möglich sein, verschiedene ETF-Musterportfolios vollständig per Sammelorder zu kaufen. Darüber hinaus wird flatex exklusiver Vermarktungspartner von BlackRock für ETFs auf die Megatrends Digitalisierung, Automatisierung & Robotics, Bevölkerungsalterung & Innovative Gesundheitsfürsorge.

Die weitere Geschäftsentwicklung sieht auch die Internationalisierung von flatex vor. Setups werden bereits ausgearbeitet und Partnerschaftsoptionen in verschiedenen Ländern geprüft. Sollten sich lukrative Übernahmemöglichkeiten und Zukaufoptionen ergeben, so wird auch anorganisches Wachstum vorangetrieben. Aufgrund des Kundenzuwachses aus dem Ausland sowie der Internationalisierungsstrategie wird auch der Aufbau eines englischsprachigen Kundenservices geprüft.

Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services

In der digitalen Welt steht zunehmend der Wunsch nach Funktionalität und Flexibilität im Vordergrund, ohne dass klassische Anforderungen wie Qualität, Zuverlässigkeit oder Kosten in den Hintergrund treten. Nur moderne, modulare Kernbankensysteme wie die Produkte der XCOM AG und der biw AG können diese Ansprüche erfüllen. Eng verwandte Produkte wie moderner Zahlungsverkehr oder kostengünstige Brokerage-Lösungen werden zunehmend gefragt sein und runden das sehr gut aufgestellte Produktangebot ab.

Organisches Wachstum ist daher die primäre Strategie im Geschäftskundenbereich der FinTech Group AG. Ziel ist es, im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services durch Akquisition neuer Kunden einen steigenden Umsatz zu generieren. Zusätzlich möchte sich die FinTech Group AG weiterhin als Enabler für junge Start-up-Unternehmen positionieren und hier einen leicht steigenden Umsatzbeitrag erzielen.

Ein weiteres Ziel ist es, das in Deutschland sehr erfolgreiche Banken- und Firmenkundengeschäft in die DACH-Region auszuweiten. In 2017 steht hier zunächst die Gewinnung österreichischer Mandanten im Fokus. Hierzu wurde das Kernbankensystem um die österreichische Regulatorik erweitert (Steuern, Meldewesen etc.).

Darüber hinaus ist eine F&E-Quote auf Vorjahresniveau für den Konzern von hoher Bedeutung. Im Kern der F&E-Tätigkeiten steht die Entwicklung innovativer Leistungen und Produkte, was von der XCOM AG verstärkte Aktivitäten erfordert, die in Abschnitt 1.4 „Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten“ weiter ausgeführt werden.

Finanzziele des Konzerns

Im Stichtagsvergleich zählen der Ausbau der Eigenkapitalausstattung des Konzerns sowie die Reduzierung des moderaten Verschuldungsgrads³ zu den wesentlichen Finanzziele der FinTech Group AG. Ferner fokussiert die FinTech Group AG die Stärkung des operativen Cashflows und die nachhaltige Gewinnerzielung. Im Kern aller Ziele steht eine ertragsorientierte und nachhaltige Unternehmensentwicklung mit positiven Effekten auf den Unternehmenswert. Zu den Finanzziele des Konzerns zählt außerdem die Sicherstellung einer stets komfortablen Liquidität. Darüber hinaus sehen die Finanzziele für 2017 einen Umsatz von EUR 100 bis 105 Mio. bei einem EBITDA von rund EUR 32 bis 34 Mio. und einem Jahresüberschuss von über EUR 15 Mio. vor.

Strategien zur Verwirklichung der Ziele

Das Management der FinTech Group AG untergliedert seinen strategischen Fokus im Wesentlichen auf insgesamt fünf Bereiche: Neuorganisation des Konzerns, Expansion der Geschäftsmodelle, IT-Strategie, Neuausrichtung des Managements und der Entscheidungsprozesse sowie Investor Relations.

Die Neuorganisation des Konzerns sieht gesellschaftsrechtliche Transformationen vor, um die Aktivitäten der Wertschöpfungskette näher zusammenzurücken und den Fokus ausschließlich auf wertschaffende Tätigkeiten zu legen. Hierdurch kann ein signifikantes Synergiepotenzial auf Ebene der allgemeinen Konzerneffizienz aber auch im Sachkostenbereich gehoben werden.

Die Expansion der Geschäftsmodelle – auch durch Eingehen von Kooperationen und Partnerschaften im Segment Securities Trading & Financial Services – erweitert zum einen die bestehende Produktpalette (wie z. B. durch die Kooperation mit Morgan Stanley) und baut zum anderen die bestehenden Vertriebstätigkeiten weiter aus (z. B. durch Cross-Selling mit Zinspilot). Durch den Aufbau neuer Geschäftsfelder im Vertragspartnergeschäft (mit Endkundenaktivität) wird die Abhängigkeit vom Online-Brokerage reduziert. Durch die Intensivierung der Vermarktung dieses Geschäfts werden zusätzlich weitere Partner in den bestehenden Bereichen gesucht. Durch den Aufbau von Endkundenaktivitäten in bestehenden oder neuen Produktfeldern wird weitere Marktaktivität entfaltet. In diesem

³ moderat = +/- 10 %.

Geschäftsfeld ist die FinTech Group AG als „Enabler“ tätig, was den Konzern in seiner Entwicklung unabhängiger macht.

Die Strategie im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services beruht auf der Aufschaltung neuer Mandanten (solcher mit Vollbanklizenz) und Vertragspartnern (z. B. Finanzdienstleistungsinstituten) sowie in der funktionalen Weiterentwicklung des Kernbankensystems. Für das Geschäftsjahr 2017 wird das Kernbankensystem modular weiterentwickelt. Dazu gehört im Endkundenbankgeschäft vor allem die Digitalisierung von Privatkundenkrediten. Darüber hinaus werden in 2017 auch Kreditkarten angeboten. Eine entsprechende Lizenz als Affiliate Member wurde bereits von MasterCard bewilligt.

Als führendes Finanztechnologieunternehmen in Deutschland stellt die IT der FinTech Group AG eine der Kernkompetenzen des Unternehmens dar. Neben der Entwicklung von innovativen Softwarelösungen „Made in Germany“ ist auch der effiziente Betrieb der eigenen Systeme zentraler Bestandteil der Geschäftsstrategie. Oberstes Ziel der IT ist die Bereitstellung qualitativer IT-Dienstleistungen, welche sowohl die gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Auflagen erfüllen als auch durch ihre Stabilität und Performance einen effizienten Geschäftsbetrieb unterstützen.

Dies gelingt durch eine fortwährend hohe Innovationsbereitschaft bei den IT-Aktivitäten sowie durch die Weiterentwicklung des Geschäftsmodells mittels neuer Produkte in den Bereichen „Mobile Payment“, Online-Brokerage und IT-Sicherheit. Ziel ist es, durch kundenorientiertes Handeln im Bereich der Finanzmarkt-Technologien (FinTechs) neue Maßstäbe zu setzen und Start-ups bei ihren Ideen technologisch zu begleiten. Vollumfängliche Lösungsansätze sowie spürbare Kostenvorteile für den Kunden bilden die Basis für nachhaltiges Wachstum der Gesellschaft.

Der Erfolg der FinTech Group AG basiert nicht nur auf einer konsequent umgesetzten Strategie und technischem Vorsprung, sondern vor allem auch auf der besonderen Leistungsbereitschaft, Motivation und Loyalität der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Für die Führungskräfte der FinTech Group AG sind ausgeprägtes unternehmerisches Denken und Handeln, der Blick für das Wesentliche sowie strategische Orientierung unerlässlich. Sie sind interkulturell aufgeschlossen und binden ihre Mitarbeiter in die Entscheidungsprozesse ein. Hierdurch werden der Teamgeist gefördert, die Identifikation mit dem Arbeitgeber gestärkt und Innovationspotenziale geweckt. Darüber hinaus ermöglicht die FinTech Group AG ihren Mitarbeitern die Partizipation am Unternehmenserfolg in Form eines Mitarbeiterbeteiligungsprogramms. Zudem werden seit diesem Jahr individuelle Zielvereinbarungen abgeschlossen, die sich an der persönlichen Entwicklung und den Fähigkeiten des Mitarbeiters orientieren.

Im Zusammenhang mit den bestehenden Anreizsystemen werden weiterhin Schulungs- und Entwicklungsmaßnahmen sowohl intern als auch extern von einer Vielzahl von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wahrgenommen. Aufgrund der knappen Angebotssituation auf dem Arbeitsmarkt hat die FinTech Group AG ihre Aktivitäten zur Mitarbeiterakquisition durch Teilnahme an Bewerbermessen, die Veranstaltung eines „Tags der offenen Tür“, die Stärkung von Kontakten zu Hochschulen sowie den verstärkten Einsatz berufs begleitender Studiengänge weiter ausgebaut. Die Frankfurt School of Finance and Management hat auf Initiative der FinTech Group AG das bestehende Studienangebot ausgebaut. Die FinTech Group AG schafft jährlich für 20 Studenten einen Platz und übernimmt die Hälfte der Studiengebühren.

Der Ausbau betrieblicher Gesundheitsförderung mittels Physiotherapie und Fitness sowie ein Mitarbeiter-werben-Mitarbeiter-Incentive-Programm runden die aktive Personalpolitik der FinTech Group AG im Geschäftsjahr 2016 ab.

Die FinTech Group AG begegnet den gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen mit vorrangig organischem Wachstum, beobachtet allerdings auch sich ergebene Möglichkeiten des externen Wachstums.

Zur Unterstützung der ökologischen Entwicklung verzichtet die FinTech Group AG weitestgehend auf den Einsatz papiergebundener Prozesse und wickelt Zahlungsprozesse sowie Kundenbelege (Rechnungen, Angebote etc.) papierlos ab. Die FinTech Group AG wird auch in Zukunft im Sinne einer nachhaltigen Unternehmensführung ihren gesellschaftlichen Pflichten nachkommen und diese in ihr Wertemanagement einbinden. Dies beinhaltet auch die Festsetzung von Mindeststandards für die Energieeffizienz der eingesetzten Technologien sowie der Verminderung von Umweltrisiken durch stetige Zertifizierung von Geschäftsprozessen (beispielsweise ISO 27001).

1.3. Wertorientiertes Steuerungssystem

Durch die konsequente Ausrichtung auf wertschaffende Maßnahmen werden dauerhafte und nachhaltige Wettbewerbsvorteile erzielt, die im Zentrum der Strategien und Ziele der FinTech Group AG stehen. Um die gesamtunternehmerischen Ziele zu erreichen, hat sich das Management auf zentrale Zielgrößen und Leistungsindikatoren (KPIs) verständigt, die langfristig zur Steigerung des Unternehmenswerts beitragen.

Als Steuerungsgröße der Ertragslage beider Segmente hat sich das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (EBITDA) etabliert. Die Ermittlung kann dem Konzernanhang entnommen werden. Anzumerken ist die Hinzurechnung des operativen Zinsergebnisses aus eigenen Handels- und Zinsaktivitäten im Zinsertrag und -aufwand vor EBITDA.

Aufgrund der abgeschlossenen Integrations- und Restrukturierungsphase im Konzern hat sich das Management entschlossen, ab dem Geschäftsjahr 2017 den Umsatz und den Jahresüberschuss als zusätzliche, zentrale Steuerungsgröße heranzuziehen, um die Entwicklung des Unternehmenswerts sowie des Ergebnisses je Aktie (earnings per share) in den Mittelpunkt der Betrachtung zu stellen. Zur besseren Vergleichbarkeit im Folgejahr werden daher im vorliegenden Geschäftsbericht bereits der Umsatz sowie der Jahresüberschuss als KPIs ausgewiesen.

Umsatzbezogene Aufwendungen sowie Aufwendungen für Personal und sonstige betriebliche Aufwendungen werden nicht zur internen Steuerung, sondern lediglich zur Abweichungsanalyse herangezogen.

Für Zwecke der Abweichungsanalyse im Segment Securities Trading & Financial Services werden außerdem Anzahl der aktiven Kunden sowie die Anzahl der durchgeführten Transaktionen analysiert, ohne dass diese selbst zu den bedeutsamen Leistungsindikatoren gehören.

Die finanziellen Leistungsindikatoren werden auf Konzernebene konsolidiert und zusätzlich zu den Finanzergebnissen in eine rollierende Planung der zukünftigen Geschäftsentwicklung überführt. Ein monatliches Reporting und weitergehende Analysen sind zentrale Steuerungsinstrumente des Konzerncontrollings. Durch den fortwährenden Abgleich von Plan- zu Ist-Zahlen werden Veränderungen

in der Geschäftsentwicklung frühzeitig erkannt und das rechtzeitige Einleiten von Gegenmaßnahmen ermöglicht. Im Rahmen eines monatlichen Risikoreportings und Berichtswesens werden der Aufsichtsrat, der Vorstand sowie das Management der FinTech Group AG kontinuierlich über die Entwicklung der Leistungsindikatoren informiert.

Die Unternehmensplanung auf den Ebenen des Konzerns, der Tochtergesellschaften und der Segmente wird über die Analyse der vergangenheitsorientierten Kennzahlen sowie über die Prospektion aus bisherigen Erkenntnissen sichergestellt. Die Modellierung der Geschäftsplanung wird fortlaufend den neuesten Erkenntnissen der Rechnungslegung, neuen Produktentwicklungen sowie Strukturänderungen angepasst. Diese Geschäftsplanung erfolgt mindestens jährlich einerseits top-down auf Basis der Vorgaben des Managements der FinTech Group AG, andererseits bottom-up zur Validierung der ermittelten Werte sowie zur Anpassung in wichtigen operativen Fragestellungen mit Auswirkungen auf die KPIs. Die einzelnen Geschäftsbereiche und Fachabteilungen liefern dafür einen wesentlichen Beitrag, sodass deren Erkenntnisse auf Konzernebene zusammengefügt werden können und die Geschäftsplanung dort finalisiert werden kann. Neu hinzukommende Geschäftsbereiche werden nahtlos in den Planungsprozess integriert

1.4. Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten

Das Anbieten innovativer Leistungen und Produkte erfordert von der FinTech Group AG verstärkte Aktivitäten in den Bereichen

- Forschung in neuen Themenfeldern,
- Entwicklung von neuen Produkten und Services sowie
- Weiterentwicklung bestehender Produkte und Services.

Seit dem Erwerb der XCOM AG im Frühjahr 2015 sind sämtlich F&E-Aktivitäten im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services konzentriert.

Die Gesellschaft erbringt weder F&E-Leistungen an Dritte noch nimmt sie durch externe Dritte erbrachte F&E-Leistungen in Anspruch. Hervorzuheben bei den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind die nahezu abgeschlossene Erreichung einer neuen Technologiestufe bei den Produkten „WebFiliale“, „Tristan“, „BlueTAN“ und „L.O.X“ sowie die Entwicklung einer neuen, innovativen Wissensmanagementlösung mit integriertem Ticketsystem, die die Prozesseffizienz der zukünftigen Nutzer im Bereich Organisation und Services spürbar erhöht. Daneben werden bestehende Produkte auf Basis der aktuellen technologischen Entwicklungen sowie der Kundenwünsche konsequent weiterentwickelt.

Insgesamt betragen die Aufwendungen für reine Entwicklungsleistungen TEUR 4.679 im abgelaufenen Geschäftsjahr (Vorjahr: TEUR 2.400).

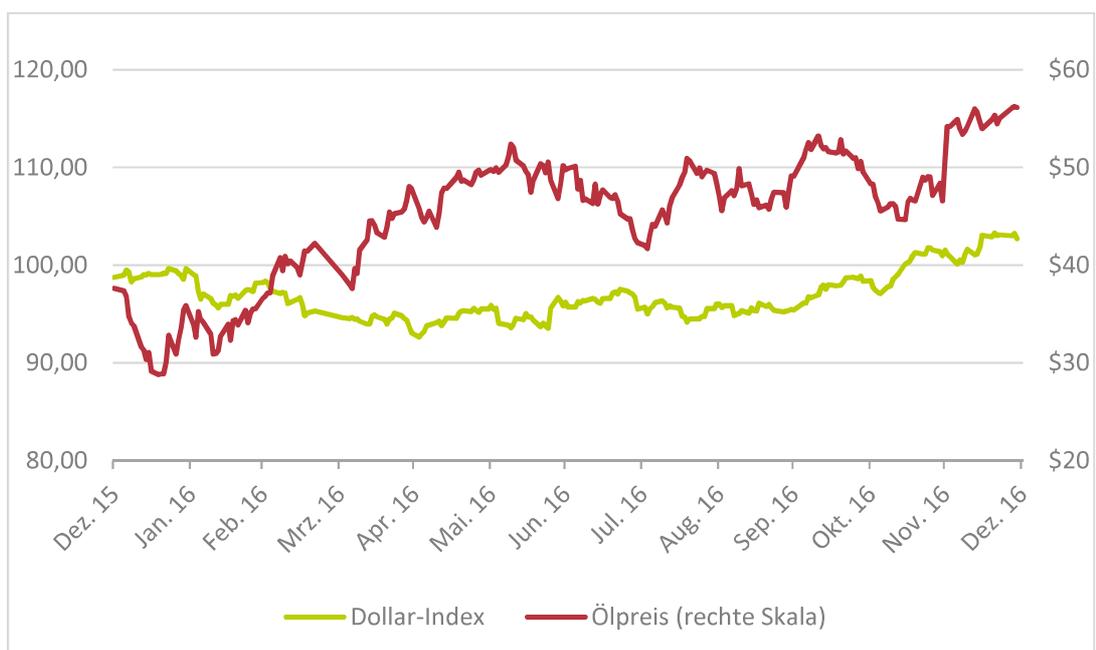
Die Entwicklungsaufwandsquote (in Relation zum Gesamtumsatz) beträgt 4,9 % (Vorjahr: 3,1 %). Die Höhe der Forschungsaufwendungen beträgt TEUR 1.949 (Vorjahr: TEUR 1.872). Es wurden insgesamt rund 10 % (Vorjahr: 8 %) des gesamten Personalaufwands in den Bereich Forschung investiert.

2. Wirtschaftsbericht

2.1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Das Geschäftsjahr 2016 war erneut durch Markt- und Konjunkturunsicherheiten geprägt. In den großen Volkswirtschaften, so auch in Deutschland, blieb die Konjunktur jedoch recht robust. Der wichtigste inländische Börsenindex DAX konnte die anhaltend positive Entwicklung der Vorjahre im Stichtagsvergleich fortsetzen und stieg von 10.486 Punkten zum Vorjahresresultimo auf 11.481 Punkte zum 31. Dezember 2016 (+9,5 %). Der MDAX notierte auf Jahresbasis um 7,5 % höher und schloss das Börsenjahr 2016 bei 22.189 Punkten. Der Dow Jones schloss in 2016 mit einem deutlichen Plus von 13,5 %, der S&P-500 konnte um 9,8 % zulegen und die Nasdaq verzeichnete ein Plus von 20,3 %. Die durchweg positive Entwicklung der Indizes beeinflusste unmittelbar die Anzahl der über die B2C-Handelspartner durchgeführten Transaktionen, die im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking technisch und fachlich abgewickelt werden.

Im Bereich der Devisenmärkte startete das Geschäftsjahr 2016 mit Kursrückgängen an den chinesischen Aktienmärkten sowie Kapitalabflüssen aus der chinesischen Wirtschaft. Aufgrund der Abschwächung des Yens kam es auf den weltweiten Finanzmärkten zu hohen Kursverlusten, steigender Aktienkursvolatilität und erhöhten Renditedifferenzen von Anleihen. Erst chinesische Interventionen im Jahresverlauf konnten diese Entwicklung aufhalten⁴. Durch den erwarteten Beschluss der OPEC-Länder zur Kürzung der Fördermengen konnte sich der Ölpreis zum Jahresende auf 56,82 US-Dollar festigen⁵. Die ausbleibende positive Wirkung des bis dato gesunkenen Index auf die Weltwirtschaft ist daher im laufenden Konjunkturzyklus ausgeblieben.



⁴ <http://www.boerse-frankfurt.de/nachrichten/devisen/Devisen-Eurokurs-gestiegen-China-intervenierte-am-Devisenmarkt-158675>, abgerufen am 24.01.2017.

⁵ <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/opec-oelfoerderlaender-setzen-preiserhoehung-durch-1.3345006>, abgerufen am 24.01.2017.

Die Geldpolitik in den Industrieländern blieb wie im Vorjahr expansiv ausgerichtet. Erstmals seit Jahren hob die amerikanische Notenbank den Leitzins leicht auf 0,63 % an, während die EZB ihren Leitzins auf 0 % und den Einlagezinssatz auf -0,4 % festsetzte⁶. Bei einer weiteren Erhöhung des Volumens der monatlichen Anleihekäufe kündigte die EZB darüber hinaus an, ab Juni 2016 langfristige Refinanzierungsgeschäfte einzuführen, die eine Laufzeit von vier Jahren hätten⁷. Infolge dessen zeigte die Kreditvergabe an Unternehmen Erholungstendenzen, die zunehmend breiter angelegt sind. Auch wenn in Italien und Spanien die Entwicklung der Unternehmenskredite noch abwärtsgerichtet war, so hat sich der Abwärtstrend deutlich verlangsamt. In Frankreich und Deutschland war die Entwicklung in der Tendenz aufwärtsgerichtet, blieb aber aufgrund der weiterhin gedämpften Investitionstätigkeit auch hier verhalten. Außerdem konnte ein großer Teil des Gesamtfinanzierungsbedarfs der deutschen Unternehmen aus erwirtschafteten Eigenmitteln bestritten werden. Zudem griffen die Unternehmen weiterhin auch auf alternative Finanzierungsquellen wie den Kapitalmarkt zurück. Damit setzte sich eine Tendenz fort, die bereits seit einigen Jahren zu beobachten ist.

Ölpreis, Devisenmärkte und Geldpolitik haben unmittelbare Auswirkungen auf das Tradingverhalten und die Risikobereitschaft der Kunden, die ihre Geschäfte im Segment Securities Trading & Financial Services abwickeln.

Die Konjunktur innerhalb der Eurozone setzte im Geschäftsjahr 2016 ihren Kurs der Erholung fort. Die Wirtschaftsleistung in 19 EU-Ländern der Eurozone stieg im Durchschnitt um 1,7 %⁸. Die deutsche Konjunktur hat den moderaten Wachstumskurs der Vorjahre ebenfalls fortgesetzt. Der Anstieg des deutschen Bruttoinlandsprodukts beträgt 1,9 %⁹ gegenüber dem Vorjahr (Vorjahreswachstum: 1,7 %). Das Wirtschaftswachstum im Mehrjahresvergleich kann somit als solide und stetig bezeichnet werden. Wesentliche Treiber der Entwicklung sind im Inland zu finden. Die privaten und staatlichen Konsumausgaben trugen mit 2 % bzw. 4,2 % besonders stark zum Wachstum bei¹⁰. Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist der Verbraucherpreisindex um 1,8 % angestiegen, sodass die Umsatzerlöse eine tendenziell korrespondierende Entwicklung verzeichneten.

Außenwirtschaftliches Schlüsselereignis im Geschäftsjahr 2016 war das Votum der wahlberechtigten Bürger zum Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union. Die hieraus resultierende Verunsicherung an den Kapitalmärkten führte am 27. Juni 2016 neben starken Kursschwankungen auch zu Rekord-Handelsumsätzen, sodass die IT-Systeme der Banken und Finanzdienstleister unter Volllast arbeiten mussten. An der Börse Stuttgart war das Themenzertifikat „EU Referendum“ das zweitmeist gehandelte Underlying nach dem DAX bei Knock-Out-Produkten¹¹. Einen ähnlichen, wenngleich leicht schwächeren Effekt hatte der überraschende Ausgang der US-Wahl des neuen Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika im November des Jahres 2016.

Branchenspezifische Großereignisse im abgelaufenen Geschäftsjahr waren die mehrfach ausgefallenen IT-Systeme bei deutschen Großbanken, die massive Investitionsrückstände seitens der Betreiber aufgedeckt haben¹². Auffallend hierbei waren insbesondere lange Down-Zeiten der Systeme und fehlende Fallback-Lösungen, die die Bedeutung funktionierender Informationstechnologie im Bankenumfeld verdeutlichten und die Zuverlässigkeit der Systeme der FinTech Group AG bestätigten.

⁶ Vgl. Europäische Zentralbank, Pressemitteilung „Geldpolitische Beschlüsse“ vom 08.12.2016.

⁷ https://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Aufgaben/Geldpolitik/Offenmarktgeschaefte/Gezielte_laengerfristige_Refinanzierungsgeschaefte/Gezielte_laengerfristige_refinanzierungsgeschaefte_ii.html, abgerufen am 24.01.2017.

⁸ http://ec.europa.eu/economy_finance/eu/forecasts/2016_autumn_forecast_en.htm, abgerufen am 24.01.2017.

⁹ https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2017/01/PD17_010_811.html, abgerufen am 24.01.2017.

¹⁰ ebenda.

¹¹ Vgl. <http://www.dgap.de/dgap/News/corporate/brexit-flatexit-wickelt-unter-vollast-rekordzahl-von-trades-ab/?newsID=946743>, abgerufen am 24.01.2017.

¹² <http://www.faz.net/aktuell/finanzen/meine-finanzen/sparen-und-geld-anlegen/kunden-leiden-unter-it-schwaecher-der-banken-14276587.html>, abgerufen am 24.01.2017.

Das Anziehen der Inflationsrate aufgrund des steigenden Ölpreises, das weiterhin schwache Niveau der Gesamtinvestitionen in der Eurozone im 10-Jahres-Vergleich, die Folgen des Brexits und die Unsicherheit über die Handelspolitik der USA sowie innenpolitisch destabilisierende Ereignisse wie terroristische Anschläge stellen Konjunkturrisiken dar, die die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2017 stark beeinflussen können¹³. Eine Erhöhung der Leitzinsen zur Eindämmung der expansiven Geldpolitik aufgrund des weiterhin noch zu geringen Wachstums der europäischen Wirtschaftsleistung für das Jahr 2017 ist weiterhin nur in äußerst begrenztem Umfang zu erwarten¹⁴.

Gesamtbetrachtend ergaben sich aus den vorgenannten Entwicklungen im Geschäftsjahr 2016 positive Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf der FinTech Group AG.

2.2. Geschäftsverlauf und Lage der FinTech Group (Konzern)

Geschäftsverlauf im Segment Securities Trading & Financial Services

Die flatex GmbH verwaltet zum 31. Dezember 2016 ein Kundenvermögen (Depot- und Cashvermögen) in Höhe von EUR 6.496 Mio. (Vorjahr: EUR 5.144 Mio.). Die Anzahl der flatex Kunden konnte um 17,1 % von 149.796 Kunden per 31. Dezember 2015 auf 175.434 Kunden zum 31. Dezember 2016 gesteigert werden. Die ViTrade verwaltete zum 31. Dezember 2016 ein Kundenvermögen (Depot- und Cashvermögen) in Höhe von EUR EUR 287 Mio. (Vorjahr: EUR 276 Mio.). Die Kundenanzahl fiel von 2.470 Kunden auf 2.357 Kunden. Die Anzahl der Transaktionen stieg bei der flatex um rund 8,5 % von 7,1 Mio. auf 7,7 Mio während bei der ViTrade die Zahl der Transaktionen – leicht rückläufig – bei rund 1,2 Mio. lag (Vorjahr: 1,3 Mio.).

Bereits im letzten Jahr wurden grundlegende strategische Partnerschaften mit Emittenten, Handels- und Börsenplätzen eingegangen, um den bestehenden Orderflow der Online-Broker bestmöglich zu monetarisieren, das organische Wachstum weiter voranzutreiben und den Kunden weitere Alternativen bieten zu können. So wurden beispielsweise der Direkthandelspartner Baader Bank und der Börsenplatz gettex neu angebunden, außerdem wurden die Partnerschaften mit Tradegate und Lang & Schwarz im Direkthandel intensiviert. Hierdurch wurden die OTC-Trades an besagten Handels- und Börsenplätzen von ca. 1,1 Mio. in 2015 auf ca. 1,8 Mio. Trades (+63,6 %) in 2016 erhöht.

Geschäftsverlauf im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services

Das Geschäftsergebnis des Segments Transaction Processing & White-Label-Banking-Services konnte sich planmäßig entwickeln. Insbesondere konnten namhafte Kunden im Bereich des White-Label-Banking gewonnen werden. Hier konnte sich die FinTech Group AG in europaweiten Ausschreibungen gegenüber allen Konkurrenten durchsetzen.

Die XCOM AG gehört weiterhin zu den ertragsstarken Bereichen der FinTech Group AG. In diesem Geschäftsbereich werden das Mandantengeschäft, Angebote des Bankensystems in Summe sowie die Teilfunktionen Middleware, Buchungskern/SAE, Dispositionstool, Stammdatenverwaltung, Reporting und Archiv abgebildet. Im Wesentlichen wird hier das Insourcing für Banken und Finanzdienstleister dargestellt. Die Aktivitäten aus der Betreuung der Direktplattformen der IKB Deutsche Industriebank AG (kurz: „IKB“) und der Deutsche Pfandbriefbank AG (PBB) zeigten in 2016 eine stabile

¹³ <http://www.tagesspiegel.de/wirtschaft/konjunkturausblick-was-2017-auf-die-wirtschaft-zukommt/19193488.html>, abgerufen am 24.01.2017.

¹⁴ <http://www.handelsblatt.com/politik/konjunktur/nachrichten/geldpolitik-ezb-direktor-sieht-zinswende-naeher-kommen/14856428.html>.

Fortschreibung der Vorjahresbeträge. Die Weiterentwicklung der Bankprodukte, die über beide Plattformen an die Endkunden vertrieben werden, kam der XCOM AG in allen involvierten Bereichen zugute. Die fortwährende Weiterentwicklung der IT-Landschaft zeigt weiterhin die erwünschten Effekte und führte zu einer Steigerung der Effizienz. Eine extern induzierte Prolongation des IKB-Engagements, nachdem die IKB die Kooperation mit der XCOM AG zum 30. September 2016 gekündigt hatte, trug ebenfalls zum positiven Ergebnis der XCOM AG in 2016 im Geschäftsbereich Banking bei. Zum Ende des Jahres 2016 konnten bereits zwei neue Kunden gewonnen werden, die im ersten Halbjahr 2017 ihre Geschäftsaktivitäten aufnehmen werden. Es zeichnet sich zum gegenwärtigen Zeitpunkt ab, dass die XCOM AG gemeinsam mit der biw AG in 2017 neben den zwei bereits genannten, weitere BPO-Kunden gewinnen wird. Derzeit befindet sie sich mit drei weiteren Mandanten in Verhandlung und es wird erwartet, dass die Kooperationen noch im Jahr 2017 gestartet werden.

Die Software-Entwicklung im Geschäftsbereich eBanking der XCOM AG, mit ihrem ursprünglich vor mehr als 15 Jahren begonnenen HBCI-Standard, stellt auch aufgrund ihrer Entwicklung im Berichtsjahr 2016 eine erfolgreiche Säule der XCOM AG dar. Der Geschäftsbereich Trading beinhaltet u. a. den institutionellen Wertpapierhandel sowie das Endkunden-Handelssystem „HTX“ und entwickelte sich ebenso planmäßig, wie der Geschäftsbereich Payment mit seinen Aktivitäten rund um den Massenzahlungsverkehr, das Mobile Payment-System „kesh“, das GAA-Geschäft sowie das Cash Logistik-Geschäft. Die Anzahl der betreuten GAA entwickelte sich unter Berücksichtigung von Zu- und Abgängen konstant, bei gleichbleibend hoher, technischer Versorgungsquote.

Die Anzahl der ausgeführten Wertpapier-, FX- und CFD-Orders in 2016 stieg um rund 4,0 % und betrug 10,5 Mio. im Vergleich zu 10,1 Mio. im Vorjahr. Die Anzahl der betreuten B2B-Endkunden (inklusive flatex und ViTrade) stieg um +20 % von 176.600 in 2015 auf 212.040 in 2016. Das verwahrte Depotvolumen stieg in 2016 insbesondere aufgrund erfolgreicher Neuprojekte im Bereich B2B Transaktionsabwicklung und Depotführung um ca. EUR 4.728 Mio. (rund +99 %) auf ca. EUR 9.512 Mio., während die Kundeneinlagen von EUR 999 Mio. auf EUR 1.336 Mio. stiegen.

Gegenüberstellung der in der Vorperiode berichteten Prognosen mit der tatsächlichen Geschäftsentwicklung

Die Gegenüberstellung der vom Konzernvorstand aufgestellten Prognosen für den aktuellen Berichtszeitraum mit den tatsächlich erreichten Kennzahlen ist in folgender Abbildung dargestellt:

in Stück / In TEUR	Konzern		Securities Trading & Financial Services		Transaction Processing & White-Label-Banking-Services	
	2016e	2016	2016e	2016	2016e	2016
Anzahl Kunden	-	-	>165.000	177.891	>195.000	212.040
Anzahl Konten	-	-	-	-	> 220.000	255.177
Anzahl Transaktionen	-	-	>8.500.000	8.863.001	> 10.500.000	10.462.477
EBITDA fortgeführte Aktivitäten	> 30.000	30.624	>11.564*	11.891	> 10.075	28.329

* Erwartungswert für 2016 bereinigt um Einmaleffekte aus 2015

Die insgesamt positive Abweichung der tatsächlichen Geschäftsentwicklung des Konzerns von der im Vorjahr berichteten Prognose resultiert im Wesentlichen aus der Akquisition großer Neukunden im Bereich Transaction Processing & White-Label-Banking-Services sowie der nachhaltigen Restrukturierung des Konzerns.

Ferner konnte durch die Gewinnung von mehr als 25.000 Neukunden im Bereich Securities Trading & Financial Services der Umsatz sowie das Ergebnis in diesem Segment gesteigert werden. Als Novum ist ebenso die Einführung des flex-Kredits bei flatex zu erwähnen, die neben der allgemeinen Erhöhung der Lombardkreditauslastungen zur Ausweitung des Kreditgeschäfts und zu einem zusätzlichen Zinsertrag beigetragen hat.

Ertragslage

Die wesentlichen Ergebnisquellen sind die Provisionserträge, Zinserträge, Erlöse aus dem Geschäft mit IT-Dienstleistungen und die sonstigen betrieblichen Erträge.

Die Provisionserträge des Konzerns belaufen sich im Jahr 2016 auf TEUR 64.031 (Vorjahr: TEUR 52.384, +22 %), der Provisionsüberschuss – ermittelt als Überschuss der Provisionserträge über die Provisionsaufwendungen – erhöht sich um 17,5 % von TEUR 40.852 auf TEUR 48.019. Dieses deutlich erhöhte Ergebnis resultiert aus dem erheblich ausgeweiteten Geschäftsumfang, dem weiterentwickelten Produktportfolio sowie der neuen Partnerschaft mit Morgan Stanley und der eingangs erwähnten Veränderung hinsichtlich Kunden- und Transaktionsanzahl im Vergleich zum Vorjahr.

Die Zinserträge belaufen sich auf TEUR 7.799 (Vorjahr: TEUR 2.666, +192,5 %) und resultieren im Wesentlichen aus dem Aufbau eines nachhaltigen Kreditportfolios (u.a. flatex-flex Kredit) sowie den Erträgen aus der Veräußerung diverser Anleihen in der Tochtergesellschaft biw AG, insbesondere der Abwicklung der HETA-Anleihe (TEUR 2.091). Das Zinsergebnis beträgt TEUR 7.561 (Vorjahr: TEUR 2.648, +185,5 %) und setzt sich aus den saldierten Zinserträgen abzüglich der Zinsaufwendungen im operativen Geschäft zusammen.

Die Umsatzerlöse aus dem Geschäft mit IT-Dienstleistungen betragen im Geschäftsjahr 2016 TEUR 15.583 (Vorjahr: TEUR 13.102, +18,9 %) und resultieren aus dem Kerngeschäftsfeld der Tochtergesellschaft XCOM AG. Hiervon verbleibt nach Abzug der Aufwendungen ein Ergebnis i. H. v TEUR 11.921 (Vorjahr: TEUR 10.183).

Die Personalaufwendungen haben sich von TEUR 23.785 im Vorjahr um 18,0 % auf TEUR 19.489 im Jahr 2016 reduziert. Die anderen Verwaltungsaufwendungen (inkl. der Marketing- und Werbeaufwendungen) sind um 8,3 % von TEUR 17.933 im Jahr 2015 auf TEUR 19.427 im Berichtsjahr angestiegen.

Sämtliche Erträge des Konzerns wurden mit Kunden und Produkten aus Europa, im Wesentlichen in Deutschland, in der Währung Euro realisiert. Inflations- und Wechselkurseinflüsse haben sich nicht wesentlich auf die Ertragslage ausgewirkt.

Im Geschäftsjahr 2016 wurde ein EBITDA von TEUR 30.624 (Vorjahr: TEUR 19.738, +55,2 %) erzielt sowie ein Jahresüberschuss in Höhe von TEUR 12.316 (Vorjahr: TEUR -2.159).

Dieser Erfolg ist gleichwohl bedingt durch den stetigen Ausbau des Produktportfolios mit attraktiven und innovativen Endkundenprodukten sowie durch Gewinnung weiterer B2B-Kunden im Bereich Transaction Processing & White-Label-Banking-Services.

Finanzlage

Oberste Priorität des Finanzmanagements ist die Sicherstellung einer stets komfortablen Liquidität sowie die operative Steuerung von Finanzflüssen.

Inflations- und Wechselkurseinflüsse haben sich nicht wesentlich auf die Finanzlage ausgewirkt.

KAPITAL

Das Grundkapital der FinTech Group AG beläuft sich zum 31. Dezember 2016 auf EUR 16.810.876 und ist eingeteilt in 16.810.876 Namensaktien. Zuzüglich der Kapitalrücklage von TEUR 49.690, der Gewinnrücklagen von TEUR 9.053 (inklusive des Jahresüberschusses von TEUR 12.316) und der Anteile anderer Gesellschafter in Höhe von TEUR 15.063 erhöhte sich das bilanzielle Eigenkapital des Konzerns zum 31. Dezember 2016 um 5,6 % auf TEUR 90.629 (Vorjahr: TEUR 85.856).

Der Anteil der Minderheiten am Eigenkapital in Höhe von TEUR 15.063 (Vorjahr: TEUR 12.689) entfällt auf die übrigen Gesellschafter der XCOM AG und entspricht einem Anteil am Eigenkapital in Höhe von 16,6 %.

Die Kapitalstruktur des Konzerns gestaltet sich wie folgt:

in %	31.12.2016	31.12.2015	Veränderung in Prozentpunkte
EK-Quote	5,9	7,1	-1,2
FK-Quote	94,1	92,9	+1,2

Kapitalstruktur der FinTech Group zum 31.12.2016.

Der Rückgang der Eigenkapitalquote ist auf den starken Anstieg der Kundeneinlagen und damit der Verbindlichkeiten gegenüber Kunden zurückzuführen.

Es bestehen langfristige finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 14.808 (Vorjahr: TEUR 16.324). Diese enthalten Pensionsverpflichtungen in Höhe von TEUR 7.541 (Vorjahr: TEUR 4.348) und Darlehensverbindlichkeiten der XCOM AG sowie Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen der FinTech Group AG in Höhe von TEUR 3.929 (Vorjahr: TEUR 7.208).

Der Anstieg der kurzfristigen Schulden auf TEUR 1.428.557 (Vorjahr: TEUR 1.106.059) resultiert insbesondere aus dem Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber Kunden der biw AG. Auf diese entfallen TEUR 1.293.535 (Vorjahr: TEUR 947.278).

Der Anstieg der Steuer- sowie der sonstigen Rückstellungen auf TEUR 18.780 (Vorjahr: TEUR 18.005) resultiert im Wesentlichen aus Rückstellungen für Kapitalertragsteuern und aus gestiegenen Rückstellungen für Ertragsteuern.

Alle Verbindlichkeiten lauten in Euro.

Die Verbindlichkeiten des Konzerns verteilen sich auf folgende Fälligkeiten:

In TEUR	31.12.2016		31.12.2015	
	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten
Innerhalb eines Jahres (kurzfristig)	1.403.934	0	1.074.699	0
Mehr als ein Jahr (langfristig)	11.470	0	11.556	0
Summe	1.415.404	0	1.086.255	0

Verbindlichkeiten der FinTech Group AG zum 31.12.2016.

Sonstige Rückstellungen bestehen in Höhe von 3.165 TEUR (Vorjahr: 9.472 TEUR), Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von 5.844 TEUR (Vorjahr: 13.355 TEUR).

Außerbilanzielle Verpflichtungen zum Stichtag ergeben sich aus Miet- und Leasingverträgen in Höhe von TEUR 14.320 (Vorjahr: TEUR 10.623).

Weitere Angaben im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten sind im Konzernanhang enthalten.

INVESTITIONEN

Eine bedeutsame Investition im Geschäftsjahr betrifft den Ausbau der Beteiligung der direkten FinTech Group AG an der XCOM AG auf 73,77 % bei einer Gesamtbeteiligung inkl. indirekter Beteiligungen von 76,81 %.

Ein wesentliches Investitionsvorhaben stellt die Fertigstellung des neuen Rechenzentrums dar, das mehr denn je den aktuellen Anforderungen und Sicherheitsstandards entspricht. Diese Investition wird weiterhin durch eine Leasingfinanzierung sichergestellt, um eigenkapitalschonend günstige Marktbedingungen auszunutzen.

Weiterhin wird in das unternehmenseigene FinTech Lab investiert, das als Innovation-Hub für Start-ups im FinTech-Sektor fungiert und dabei hilft, deren Geschäftsideen und Produkte am globalen Markt zu positionieren.

Am Headoffice-Standort in Frankfurt am Main hat die FinTech Group AG deutlich in die Ausstattung der Büroarbeitsplätze investiert, um ihren Mitarbeitern eine als state-of-the-art geltende Arbeitsumgebung zu bieten, die Kreativität fördert und Innovationen ermöglicht.

Durch diese Investitionen sichert sich die FinTech Group AG eine Innovationsführerschaft im dezidierten spezialisierten Rechenzentrums-Betrieb für Banken und Finanzdienstleister.

LIQUIDITÄT

Einen Überblick über den im Geschäftsjahr erwirtschafteten Cashflow der FinTech Group AG ausgehend vom Periodenergebnis gibt die Kapitalflussrechnung, die Bestandteil des Konzernabschlusses ist und aus der sich Folgendes ergibt:

In TEUR	2016	2015
Operativer Cash Flow aus fortgeführter nicht-Finanzgeschäftstätigkeit	15.543	5.573
Operativer Cash Flow aus fortgeführter Finanzgeschäftstätigkeit	-150.344	-48.433
Operativer Cash Flow aus aufgebener Geschäftstätigkeit	-9.155	-15.844
Operativer Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	-143.956	-58.705
Netto Cashflow aus der Investitionstätigkeit aus fortgeführter Geschäftstätigkeit	-8.018	-47.237
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit aus aufgebener Geschäftstätigkeit	-1.174	-
Cash Flow aus der Investitionstätigkeit	-9.192	-47.237
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeiten	1.078	26.296
Finanzmittelbestand am Anfang der Perioden	541.273	61.482
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	389.202	541.273

Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit resultiert im Wesentlichen durch die Veränderungen im Bereich der Kundeneinlagen der biw AG. Der Finanzmittelbestand hat sich insbesondere aufgrund verstärkter Treasury-Aktivitäten um TEUR 152.071 verringert.

Die FinTech Group AG war jederzeit in der Lage, ihre finanziellen Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen. Liquiditätsempässe sind im Geschäftsjahr nicht eingetreten. Des Weiteren sind auch keine Liquiditätsempässe absehbar.

Vermögenslage

In TEUR	31.12.2016	31.12.2015
Aktiva	1.533.994	1.208.240
Langfristige Vermögenswerte	70.236	64.999
Kurzfristige Vermögenswerte	1.463.300	1.142.067
Vermögenswerte aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	459	1.174
Passiva	1.533.994	1.208.240
Eigenkapital	90.629	85.856
Langfristige Schulden	14.808	16.324
Kurzfristige Schulden	1.428.557	1.106.059

Verkürzte Konzernbilanz der FinTech Group AG zum 31.12.2016.

Die Bilanzsumme verzeichnet einen Anstieg von TEUR 1.208.240 auf TEUR 1.533.994. Die Veränderung der Bilanzsumme resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg der Kundeneinlagen bei der biw AG.

In TEUR	<u>31.12.2016</u>	<u>in %</u>	<u>31.12.2015</u>	<u>in %</u>	<u>Veränderung in TEUR</u>	<u>Veränderung in %</u>
Geschäftswerte	28.780	41	28.780	44	0	0
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	20.376	29	17.153	26	3.223	19
Kundenbeziehungen	5.603	8	5.944	9	-341	-6
Immaterielle Vermögenswerte	2.580	4	2.379	4	201	8
Sachanlagen	5.590	8	5.354	8	236	4
Finanzanlagen und andere Vermögenswerte	790	1	440	1	350	80
Latente Steuern	6.517	9	4.949	8	1.568	32
Langfristiges Vermögen	70.236	100	64.999	100	5.237	8
Vermögenswerte aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	459	1	1.174	2	-715	-61

Langfristiges Vermögen der FinTech Group AG zum 31.12.2016.

Die immateriellen Vermögenswerte umfassen die von der XCOM AG vor Erwerb selbst erstellten Vermögenswerte, die im Rahmen des Erwerbs entgeltlich erworben wurden. Vermögenswerte in Entwicklung zählen nach dem Erwerb der XCOM AG durch die FinTech Group AG zu den selbst erstellten Vermögenswerten.

Der Anstieg im Sachanlagevermögen beinhaltet die Aktivierung von Vermögenswerten aus Finanzierungsleasing für Hardware und Büroeinrichtung in Höhe von TEUR 1.054. Diese Leasingverhältnisse werden seit 2016 unterhalten.

Die Position Finanzanlagen und andere Vermögenswerte umfasst ausschließlich den aktiven Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung von übernommenen Deckungsvermögen zur Abdeckung von Pensionsverpflichtungen (*plan assets*) der XCOM AG.

Kundenbeziehungen werden über einen Zeitraum von 16 bis 20 Jahren linear abgeschrieben. Vermögenswerte in Entwicklung werden über einen Zeitraum von acht Jahren ab dem Zeitpunkt der Fertigstellung linear abgeschrieben. Die Nutzungsdauer der immateriellen Vermögenswerte beträgt zwischen drei und zehn Jahren. Die Abschreibung erfolgt linear. Die Geschäftsausstattung wird über die erwartete Nutzungsdauer linear abgeschrieben, wobei diese für Computer-Hardware drei bis fünf Jahre und für Büroausstattung in der Regel 13 Jahre beträgt.



In TEUR	<u>31.12.2016</u>	<u>in %</u>	<u>31.12.2015</u>	<u>in %</u>	<u>Veränderung in TEUR</u>	<u>Veränderung in %</u>
Vorräte und unfertige Leistungen	334	0	1.085	0	-751	-69
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	8.538	1	30.002	3	-21.464	-51
Steuerforderungen	5.033	1	1.691	0	3.342	198
Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte (afs)	514.335	35	130.572	12	383.763	294
Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanzierte Finanzinstrumente (hft)	1.234	0	790	0	444	56
Kassenkredite Kommunen	401.171	27	381.176	33	19.995	5
Kredite an Kunden	131.125	9	53.726	5	77.399	144
Sonstige Forderungen an Kreditinstitute	12.328	1	1.752	0	10.576	604
Barreserve-Kassenbestand	14.167	1	36.368	3	-22.201	-61
Barreserve-Guthaben bei Zentralnotenbanken	178.122	12	415.523	36	-237.401	-57
Forderungen an Kreditinstitute täglich fällig	196.914	13	89.383	8	107.531	120
Kurzfristiges Vermögen	1.463.300	100	1.142.067	100	321.233	28

Kurzfristiges Vermögen der FinTech Group AG zum 31.12.2016

Veränderungen bei den kurzfristigen Vermögenswerten betreffen im Wesentlichen das Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beinhaltet im Wesentlichen Abgrenzungen sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen der XCOM AG.

Kredite und Forderungen setzen sich im Wesentlichen aus ausgegebenen Kassenkrediten, Forderungen an Bankkunden sowie Wertpapierleihen bei der biw AG zusammen.

Die Struktur des Postens Barreserve und Zentralbankeinlagen ist geprägt durch Guthaben bei europäischen Zentralnotenbanken zur Verbesserung der Liquiditätssituation. Darüber hinaus bestehen Forderungen gegenüber Kreditinstituten aus dem Wertpapierabwicklungsgeschäft der biw AG.

Es bestehen keine Inflations- und Wechselkurseinflüsse mit wesentlichem Einfluss auf die Vermögenslage.



2.3. Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf und zur Lage des Konzerns

Die FinTech Group AG hat im Geschäftsjahr 2016 ein profitables Wachstum erlebt. Der Konzern konnte das Jahr mit einem operativen Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) in Höhe von TEUR 30.624 sowie einem Jahresüberschuss in Höhe von TEUR 12.316 abschließen. Die solide Kapitalstruktur des Konzerns wurde dadurch weiter gestärkt.

Erfreulicherweise konnten die Kundenzahlen im Segment Securities Trading & Financial Services signifikant gesteigert werden. Im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services konnten die biw AG-eigenen Endkundenaktivitäten ausgebaut und die F&E-Quote gesteigert werden. Das Ziel, eine gute Eigenkapitalstruktur und eine stets komfortable Liquiditätslage auf Konzernebene auszuweisen, konnte ebenfalls erreicht werden.

Auf dem Weg zum führenden europäischen Anbieter innovativer Technologien im Finanzsektor hat die FinTech Group AG die funktionale Integration der Aktivitäten in der Wertschöpfungskette des Online-Brokerages erfolgreich abgeschlossen.

3. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

3.1. Prognosebericht

Der Prognosezeitraum zum Geschäftsverlauf bezieht sich auf das Geschäftsjahr 2017 und beträgt 12 Monate. Im Rahmen der Prognose werden ausschließlich fortgeführte Aktivitäten berücksichtigt.

2017 beabsichtigt die FinTech Group AG ihr renditeorientiertes Wachstum fortzusetzen. Parallel zur Neuorganisation des Konzerns sollen die Geschäftsmodelle B2B und B2C weiterentwickelt werden. Dies betrifft sowohl das Brokerage-Geschäft der flatex bezüglich der angestrebten Vertikalisierungs- und Internationalisierungsstrategie als auch die Bestrebungen, weitere Kunden als White-Label-Solution-Partner zu gewinnen sowie ein nachhaltiges und ertragreiches Kreditportfolio in der biw AG aufzubauen. Dieses hat positiven Einfluss auf die zentralen Steuerungsgrößen EBITDA und Jahresüberschuss sowie auf die Kennzahlen Umsatz und *earnings per share* (EPS).

Die Entwicklung der wichtigsten (inter-)nationalen Börsenindizes (DAX 30, Dow Jones Industrial und S&P 500) sowie die Entwicklung an den Devisenmärkten und des Ölpreises in den ersten Monaten des Geschäftsjahres 2017 bestätigen die dargestellten Prognosen.

Der internationale Finanzmarkt sowie die gesamtwirtschaftliche Entwicklung innerhalb Deutschlands und Europas bieten weiterhin beträchtliches Wachstumspotenzial, unter anderem aus dem Brexit und den sich daraus ergebenden Opportunitäten im Business Process Outsourcing sowie den White-Label-Banking-Services. Als Akkumulator für Start-ups in der Finanzmetropole Frankfurt am Main kann die FinTech Group AG sowohl im Zuge der fortschreitenden Internationalisierung als auch für komplexe Fragestellungen innovative Lösungen für Unternehmen und Konsumenten anbieten.

In 2017 wird die FinTech Group AG weitere Synergien heben, deutlich organisch wachsen und schließt auch weitere Zukäufe nicht aus.

Erwarteter Geschäftsverlauf im Segment Securities Trading & Financial Services

Die Schwerpunkte der Strategie zur Ertragssteigerung im Segment Securities Trading & Financial Services in 2017 liegen hauptsächlich im organischen Wachstum der Online-Broker, der Erhöhung der Order- und Kundenerlöse, der Optimierung der Wertschöpfungskette im Orderflow sowie der Internationalisierung der flatex. Ferner sollen der „flatex flex-Kredit“ und sonstige Wertpapierkredite weiter ausgebaut werden und zum Ende des Jahres über ein Volumen von mindestens EUR 120 Mio. verfügen. Die erwartete Nettomarge liegt bei 400 Basispunkten, sodass ein Zinsertrag von ca. EUR 5 Mio. erzielt werden kann.

Die Marktberreinigung bzw. Konsolidierung im Bereich der Online-Broker schreitet nach der Übernahme der DAB Bank durch die Consorsbank auch im aktuellen Geschäftsjahr mit der Übernahme der OnVista AG durch die Comdirect Bank AG weiter voran. Hiermit fällt der letzte, im Verhältnis zur flatex GmbH, preiskompetitive Online-Broker weg, was voraussichtlich zu einem zusätzlichen Anstieg der Kunden im Konzern der FinTech Group AG führen wird. Für das Jahr 2017 wird infolge der positiven Neukundenentwicklung sowie eines stetigen Ausbaus des Produktportfolios ein starker Anstieg der Anzahl abgewickelter Transaktionen erwartet.

Der Vorstand ist im Hinblick auf die Ertragslage für das Jahr 2017 optimistisch. Auf dem Online-Broker-Markt hat sich die flatex GmbH erfolgreich platziert. Für das Jahr 2017 wird mit steigenden Erträgen aus Provisionen und Zinsen gerechnet, die durch wachsende Trade- und Kundenzahlen aufgrund der Belegung der Marketingmaßnahmen generiert werden sollen.

Erwarteter Geschäftsverlauf im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services

Die Geschäftsfelder der XCOM AG sowie der biw AG werden sich voraussichtlich auch weiterhin positiv entwickeln. Im Massenzahlungsgeschäft werden bestehende Projekte analysiert. Ziel ist zu evaluieren, inwieweit hier zukünftig Software nicht mehr beim Endkunden installiert wird, sondern stattdessen in den eigenen Rechenzentren betrieben werden kann. Dies erleichtert die Versionspflege und bereinigt entstehende Ineffizienzen.

Nach dem Abschluss der Entwicklung sowie ausführlicher Tests des mobilen Bezahlsystems „kesh“ werden in 2017 größere Firmenkunden angebunden, um die Nutzungszahlen zu erhöhen. Die bestehende Funktionalität von „kesh“ wird hier u. a. über eine Schnittstelle zur Verfügung gestellt. Das Produkt Corporate Payments wird Anfang 2017 kommerziell in Betrieb genommen und somit werden Firmenkunden im deutschsprachigen Raum gewonnen. Außerdem ist geplant, die bestehenden Produkte und Systeme im Bereich der Wertpapierabwicklung Drittbanken zur Verfügung zu stellen. Die effiziente Abwicklung innerhalb der biw AG und die Programmierkapazität der XCOM AG erlauben die Entwicklung einer effektiven Wertpapierschnittstelle, um andere Banken an diese Schnittstelle anzubinden.

Anpassungen in regulatorischen Anforderungen für Banken und Finanzdienstleister führen zudem zu weiteren Programmierungen und Implementierungen in den Handelssystemen.

Für das Jahr 2017 kann daher davon ausgegangen werden, dass der positive Trend der Geschäftsentwicklung weiter anhält. Dies bestätigt auch der erste Monat des Jahres 2017, in dem der stärkste Neukundenzuwachs in einem Januar seit Gründung zu verzeichnen war.

Die FinTech Group AG ist davon überzeugt, mit der XCOM AG eben dieses Potenzial als Kernkompetenz realisieren zu können und sieht sich für die zukünftigen Herausforderungen bestens gerüstet. Im Konzernverbund der FinTech Group AG werden Synergie- und Multiplikationseffekte entlang aller Wertschöpfungsstufen realisiert und spürbare Ergebnisverbesserungen erzielt. Folglich wird davon ausgegangen, dass die FinTech Group AG langfristig ihre Marktposition ausbauen kann.

Ferner soll das Kreditbuch weiter ausgebaut werden und zum Ende des Jahres über ein Volumen von rund EUR 250 Mio. verfügen. Die erwartete Nettomarge liegt bei 300 bis 400 Basispunkten, sodass ein Zinsertrag von ca. EUR 7 Mio. erzielt werden kann.

Prognose zu den bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren

Hinsichtlich der Leistungsindikatoren ergeben sich für die Prognose folgende relevante Planungsannahmen:

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Für das Gesamtjahr 2017 prognostiziert das Bundesamt für Wirtschaft einen fortlaufenden Anstieg des BIPs um 1,2 %¹⁵, was weitgehend identisch mit der Prognose der EU-Kommission für die Eurozone 2017 lautet, die von einem Anstieg in Höhe von 1,6 %¹⁶ ausgeht.

PLANUNGSANNAHMEN UND PROGNOSEN ZU DEN BEDEUTSAMSTEN LEISTUNGSINDIKATOREN

Die erwartete Ertragslage im Segment Securities Trading & Financial Services basiert auf den Annahmen, dass der Kundenbestand zum 31. Dezember 2016 auf der Basis von Erfahrungswerten fortgeschrieben wird. Zusätzlich führen verstärkte Marketingaktivitäten sowie der Ausbau der Kooperation mit Morgan Stanley und die Aktivierung von Kunden für die Produkte „flatex flex-Kredit“ sowie „Zinspilot“ zu einem Anstieg der Tradingaktivitäten in den Folgejahren. Aus den ermittelten Kundenzahlen und Aktivitäten je Kunde ergibt sich der zu erwartende Ertragsstrom der Folgejahre. Konkret liegt der Prognose die Annahme zugrunde, dass Trade- und Kundenzahlen aufgrund der Belegung der Marketingmaßnahmen ansteigen werden und sich das verwaltete Kundenvermögen erhöhen wird (siehe nachfolgende Tabelle).

Die Erträge im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services resultieren zum einen unmittelbar aus den Plan-Annahmen des Segments Securities Trading & Financial Services (insbesondere der flatex GmbH), da für jeden Kunden der flatex GmbH zugleich ein Konto bei der biw AG geführt wird. Zum anderen werden alle fest kontrahierten Umsätze sowie zum Planungszeitpunkt erwartetes Neugeschäft auf Basis von Erfahrungswerten und unter Berücksichtigung der Preis- sowie Konjunktorentwicklung berücksichtigt.

Das erwartete Zinsergebnis beruht auf den Annahmen, dass aufgrund der Neuausrichtung der Treasury-Strategie trotz weiterhin zurückhaltender Zinsstruktur ein Ausbau des Kreditgeschäfts stattfindet und daraus ein positiver Zinseffekt resultiert.

Die Ertragsstruktur der übrigen Geschäftsbereiche wird auf Basis von Erfahrungswerten fortgeschrieben und unter Berücksichtigung aller zum Planungszeitraum vorliegenden Erkenntnisse hergeleitet.

¹⁵ <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/74644>, abgerufen am 11.03.2017.

¹⁶ Vgl. „Winter 2017 Economic Forecast“, European Commission, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-performance-and-forecasts/economic-forecasts/winter-2017-economic-forecast_en, abgerufen am 11.03.2017.

Neu hinzugekommen zu den finanziellen Leistungsindikatoren sind die Kennzahlen Umsatz und Jahresüberschuss, die unmittelbare Auswirkungen auf den Gewinn pro Aktie (EPS) haben und zur weiteren Transparenz des Leistungsniveaus der FinTech Group AG beitragen. Für die Leistungsindikatoren des Konzerns lassen sich die Prognosen für das Geschäftsjahr 2017 wie folgt zusammenfassen:

in Stück / In TEUR	Konzern		Securities Trading & Financial Services		Transaction Processing & White-Label Banking Services	
	2017e	2016	2017e	2016	2017e	2016
Anzahl Kunden	-	-	deutlich steigend	177.891	deutlich steigend	212.040
Anzahl Konten	-	-			leicht steigend	255.177
Anzahl Transaktionen	-	-	deutlich steigend	8.863.001	leicht steigend	10.462.477
Umsatz	leicht steigend	95.021	-	-	-	-
EBITDA fortgeführte Aktivitäten	leicht steigend	30.624	deutlich steigend	11.891	leicht steigend	28.329
Jahresüberschuss	stark steigend	12.316	-	-	-	-

Prognosen für das Geschäftsjahr 2017.

Legende

Ausmaß der Veränderung

moderat +/- 0,1 bis 5 %

leicht +/- 5,1 bis 10 %

deutlich +/- 10,1 bis 20 %

stark +/- > 20,1 %

Der Vorstand der FinTech Group AG ist hinsichtlich der Geschäftsentwicklung optimistisch und erwartet 2017 einen Umsatz von EUR 100 bis 105 Mio. bei einem EBITDA von rund EUR 32 bis 34 Mio. und einem Jahresüberschuss von über EUR 15 Mio. Im Geschäftsjahr 2017 wird hierzu eine leicht¹⁷ steigende Entwicklung erwartet. Nachdem in den vergangenen zwei Jahren die Integration der XCOM AG und die Restrukturierung des Konzerns erfolgreich abgeschlossen worden sind, stehen in Zukunft die Zeichen auf Umsatzwachstum und nachhaltige Erzielung von Gewinnen. Deshalb wird für den Umsatz eine leicht steigende und für den Jahresüberschuss eine deutlich steigende Entwicklung erwartet.

Der Geschäftsverlauf in den ersten Monaten 2017 bestätigt diese Einschätzungen und Prognosen des Vorstands zur Gesamtunternehmung.

¹⁷ leicht = 5 – 10 %, deutlich > 10 %.

3.2. Chancen- und Risikobericht

Risikomanagementsystem

Die FinTech Group AG ist als einer der Markt- und Innovationsführer im deutschen Online-Brokerage in einem regulierten Markt tätig. Neben den stetigen Änderungen im wirtschaftlichen Umfeld der Gesellschaft ist daher auch der Wandel der gesetzlichen beziehungsweise aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen für den Unternehmenserfolg von wesentlicher Bedeutung. Die aktuellen Entwicklungen werden permanent beobachtet und sorgfältig analysiert. Der Vorstand bezieht die sich abzeichnenden Chancen und potenziellen Gefahren in seine Geschäfts- und Risikostrategie ein und passt diese bei Bedarf entsprechend an. Die Überwachung und Steuerung von Risiken ist bei der FinTech Group AG zentraler Bestandteil der Führungsinstrumente der Gesellschaft.

Grundsätzlich fördert die FinTech Group AG eine Risikokultur, die sowohl beim Management als auch bei den Mitarbeitern der FinTech Group AG die Beachtung hoher ethischer Standards und ein ausgeprägtes Risikobewusstsein in allen relevanten Geschäftsprozessen sichert. Die Begrenzung von Risiken gehört darüber hinaus für alle Führungskräfte der FinTech Group AG zu den wesentlichen Zielvorgaben innerhalb ihrer jeweiligen Verantwortungsbereiche. Jede Führungskraft entwickelt in diesem Zusammenhang wirksame aufgabenspezifische Kontrollprozesse und stellt deren laufende Anwendung sicher.

Zur gesamten und übergreifenden Einschätzung, Limitierung und Steuerung von Risiken hat die FinTech Group AG darüber hinaus eine separate Abteilung „Risikomanagement“ aufgebaut, die insbesondere auch die konzernweiten Aufgaben der Risikocontrolling-Funktion gemäß Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) AT 4.4.1 übernommen hat. Sie trägt damit ganz wesentlich zu den abteilungsübergreifenden und gruppenweiten in Risikosteuerungs- und Risikocontrollingprozessen verankerten Aufgaben der

- Identifikation,
- Beurteilung,
- Steuerung,
- Überwachung und
- Kommunikation

von Risiken bei.

Sie verfügt hierfür über freien Zugriff auf alle risikorelevanten Informationen und Daten der FinTech Group AG und ihrer Tochtergesellschaften.

Die Leitung der Abteilung Risikomanagement wird bei allen wichtigen risikopolitischen Entscheidungen des Vorstands beteiligt. Im Falle eines Wechsels in der Leitung der Abteilung Risikomanagement wird der Aufsichtsrat der FinTech Group AG unmittelbar informiert.

ERWEITERTES RISIKOPROFIL DURCH ERWERB DER XCOM AG

Mit dem Erwerb der Mehrheitsbeteiligung an der XCOM AG durch die FinTech Group AG im ersten Halbjahr 2015 und dem damit verbundenen Erwerb der XCOM-Tochter biw AG hat sich das Risikoprofil der FinTech Group AG deutlich erweitert.

Die FinTech Group AG hat – beginnend in 2015 – Schritte initiiert, um die im Konzern bestehenden Risikomanagementprozesse und -systeme auf das erweiterte Risikoprofil der FinTech Group AG auszurichten und konzernweit zu vereinheitlichen. In diesem Prozess werden sukzessive nicht mehr benötigte Komponenten der bestehenden Risikomanagementsysteme zugunsten der vereinheitlichten und konzernweit konsistenten Prozesse abgeschaltet. Der Abschluss des Integrationsprozesses und die damit einhergehende Herstellung eines konzernweit konsistenten Risikomanagements sind nach aktueller Planung für das Jahr 2017 vorgesehen.

RISIKOIDENTIFIKATION UND RISIKOBEURTEILUNG

Die FinTech Group AG verfügt über eine regelmäßige – bei Bedarf auch anlassbezogen aktualisierte – Risikoinventur, mit der sie die Risiken einschließlich der Risiken aus der Verwendung von Finanzinstrumenten, denen sie sich im Rahmen ihrer operativen Geschäftstätigkeit ausgesetzt sieht, in die Kategorien

- Marktrisiken,
- Adressenausfallrisiken,
- Liquiditätsrisiken,
- Operationelle Risiken und
- Sonstige Risiken

unterteilt. Dabei erfolgt auch eine Risikobewertung unter Berücksichtigung getroffener risikoreduzierender Maßnahmen sowie der gegebenen Eigenkapitalsituation.

Die Risikoinventur der FinTech Group AG wurde im ersten Halbjahr 2016 noch in Form einer sogenannten HeatMap durchgeführt, die die Risikoeinschätzungen über alle als wesentlich eingeschätzten Unternehmensbereiche in konsistenter Weise vornimmt, jedoch nur als Vorstufe einer detaillierteren sogenannten RiskMap zu sehen war.

Der Übergang zur RiskMap wurde plangemäß in der zweiten Jahreshälfte 2016 vollzogen. Neben einer gegenüber der HeatMap detaillierteren Risikoanalyse bietet die RiskMap auch eine Einschätzung zu Schadenswahrscheinlichkeiten und Schadenshöhen, die zu einer risikoorientierten Gesamteinschätzung verdichtet werden. Die Analysen dienen insbesondere auch einer frühzeitigen Identifikation sich abzeichnender Risikokonzentrationen, um frühzeitig geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können.

Über die Risikoeinschätzungen gemäß RiskMap (und vorher HeatMap) wird im Rahmen des laufenden Risikoreportings der FinTech Group AG berichtet. RiskMap bzw. HeatMap werden darüber hinaus im Rahmen regelmäßiger Meetings zu den Monthly Risk Reports (MRR) auch mit der Geschäftsleitung sowie dem Aufsichtsorgan der FinTech Group AG erörtert.

STEUERUNG VON RISIKEN

Die FinTech Group AG führt auf regelmäßiger Basis szenariobasierte Risikotragfähigkeitsrechnungen (inklusive Stresstests) durch, die mögliche Konzentrationsrisiken sowie potenzielle extreme Entwicklungen im (Markt-) Umfeld des Konzerns berücksichtigen und auch unter ungünstigen Entwicklungen des Umfelds eine angemessene Eigenkapitalausstattung des Konzerns sicherstellen sollen.

Die Erkenntnisse aus diesen Risikotragfähigkeitsanalysen nutzt die FinTech Group AG, um über ein geeignetes Limitsystem risikobegrenzende und steuernde Vorgaben für das operative Geschäft des Konzerns vorzunehmen. Anpassungen des Limitsystems erfolgen in enger Abstimmung zwischen dem Management des Konzerns und der Abteilung Risikomanagement.

Laufende Überwachungsmaßnahmen sowie ein umfassendes implementiertes System zur Kommunikation von Risiken („Risikoreporting“) stellen sicher, dass sich die von der FinTech Group AG eingegangenen Risiken innerhalb der strategischen Vorgaben und ihrer Risikotragfähigkeit bewegen. Sie ermöglichen darüber hinaus kurzfristige Reaktionen bei sich abzeichnendem Steuerungsbedarf. Im Folgenden wird das dabei herangezogene Überwachungs- und Steuerungsinstrumentarium in Form täglicher, monatlicher und quartalsweiser Reports näher dargestellt.

ÜBERWACHUNG UND KOMMUNIKATION VON RISIKEN

Das Management wird durch tägliche Berichte über die aktuelle Risiko- und GuV-Situation in der FinTech Group AG informiert. Das entsprechende Reporting stellt insbesondere auch eine laufende Ad-hoc-Berichterstattung sicher: Das sogenannte „Cockpit“ als zentrales (Risiko-) Steuerungsinstrument informiert täglich über die zur Steuerung notwendigen Leistungsindikatoren, Risikokennzahlen und Limit-Nutzungsgrade sowie über die Entwicklung geeigneter Frühwarnindikatoren. Es enthält darüber hinaus Kommentare zu steuerungsrelevanten Sachverhalten und gegebenenfalls Empfehlungen für notwendige Steuerungsimpulse. Weiterhin beinhaltet es für jedes aus Risikoperspektive wesentliche Geschäftsfeld eine Darstellung der erreichten Zielerreichungsgrade auf Monats- und Jahresbasis sowie einen Vergleich zur Vorjahres-GuV („TargetMap“).

Das beschriebene Cockpit wird durch den monatlich erstellten sogenannten „Monthly Risk Report“ („MRR“) ergänzt, der eine monatsbezogene detaillierte Darstellung und Kommentierung der GuV und der Risikosituation des Konzerns beinhaltet.

Auf Quartalsbasis wird schließlich der sogenannte „Quarterly Risk Report“ („QRR“) erstellt, der die zugrunde liegenden Monatsberichte des Berichtszeitraums zusammenfasst und ergänzende Zusatzanalysen zur Chancen- und Risikosituation der FinTech Group AG bietet.

Monthly Risk Report und Quarterly Risk Report gehen unter anderem auch dem Aufsichtsrat der Gesellschaft zu und werden in regelmäßigen „Finalisierungsmeetings“ mit Management und Aufsichtsrat eingehend erörtert.

Nach eigener Einschätzung sind die ergriffenen Maßnahmen zur Analyse und Überwachung der Risikosituation der FinTech Group AG angemessen. Die Risikotragfähigkeit war im Berichtszeitraum jederzeit gegeben. Unmittelbare Risiken, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden könnten, sind – auch im Hinblick auf mögliche Konzentrationsrisiken – zum Zeitpunkt der Aufstellung des vorliegenden Risikoberichts nicht zu erkennen.

Chancenbericht

Grundsätzlich werden Chancen des Unternehmens in regelmäßigen Abständen analysiert und an den Vorstand und das Executive Committee berichtet. In der Detailtiefe liegt der Fokus der Unternehmensführung schwerpunktmäßig auf der Risikosteuerung. Das Management hat wesentliche Chancen identifiziert, die sich unter anderem aus den erweiterten Partnerschaften mit Morgan Stanley und Zinspilot sowie der Einführung neuer Produkte wie dem „flatex flex-Kredit“ im abgelaufenen Geschäftsjahr ergeben haben. Diese werden mit hoher Wahrscheinlichkeit im kommenden Geschäftsjahr zu hohem Ertragspotenzial führen.

SEGMENT SECURITIES TRADING & FINANCIAL SERVICES

Im Segment Securities Trading & Financial Services besteht eine große Opportunität in der Erweiterung des Produktportfolios, insbesondere durch die strategische, langfristige Partnerschaft mit Morgan Stanley. Die ersten Schritte sind sehr Erfolg versprechend und nun gilt es diese Kooperation weiter zu beleben. Des Weiteren hat das Management Chancen unter Berücksichtigung der Marktrisiken identifiziert, die das Geschäftsmodell weiter diversifizieren. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um die Erweiterung des Produkt- und Vertriebsangebots, die Analyse weiterer Internationalisierungsstrategien und das Eingehen weiterer strategischer Partnerschaften im Bereich Online-Brokerage.

Unternehmenschancen ergeben sich aus der Optimierung und Verstärkung der bisherigen Marketingaktivitäten, um weiterhin stark am Markt wahrgenommen zu werden und weitere Marktanteile zu sichern. Weiterhin bietet die Aktivierung der bestehenden weniger aktiven Kunden mit Alternativprodukten Chancen, zusätzliche Erträge zu generieren.

SEGMENT TRANSACTION PROCESSING & WHITE-LABEL-BANKING-SERVICES

Im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services bestehen Unternehmenschancen durch weitere Akquisition von B2B-Kunden im Bereich der Wertpapierabwicklung und des White-Label-Banking-Services.

Hierdurch ergeben sich Skaleneffekte bei der Kostenstruktur der Weiterentwicklung der entsprechenden Software sowie im Rahmen der Abwicklung der Transaktionen. Im Geschäftsfeld eBanking bestehen bedeutsame Chancen durch die zunehmende Digitalisierung von Finanzdienstleistungen. Hieraus können Softwareentwicklungsprojekte mit großem Volumen entstehen. Aus der Fortsetzung bestehender Laufzeitverträge ergeben sich darüber hinaus Chancen aus der Erweiterung des Produktportfolios und des Dienstleistungsspektrums. Bereits jetzt zeichnet sich ab, dass im Bereich langjähriger Partnerschaften die breitere Nutzung der FinTech Group-Services in Anspruch genommen wird.



Weiterhin besteht ein bedeutsames Potenzial durch eine ausgewogene Ausarbeitung der Geschäftsstrategie im Kreditportfolio des Konzerns. Diese Strategie beinhaltet ein nachhaltig diversifiziertes Portfolio über Risikoklassen, Regionen, Assetklassen und Durationen hinweg. Kundeneinlagen mit einem Volumen von insgesamt über EUR 1.000 Mio. bieten die Möglichkeit, positive Ergebnisbeiträge durch Zinseffekte und Kosteneinsparungen mittels effizienter Vermögensverwaltung zu erzielen.

Darüber hinaus liefert der bevorstehende Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union („Brexit“) große Perspektiven. Der britische Bankenregulierer (Financial Conduct Authority) hat in 2016 bekannt gegeben, dass fast 5.500 britische Firmen mindestens einen EU-Passport nutzen, um regulierten Geschäften in mindestens einem anderen EU-Land nachzugehen.

Wenn diese Firmen weiterhin EU-bankenaufsichtsrechtliche Geschäfte tätigen wollen, ist dafür zwingend der Erwerb einer Banklizenz samt Kernbankensystem und angeschlossenen Lösungen (z. B. Zahlungsdienstleistungen) in der EU nötig. Deutschland ist hierbei ein attraktiver Standort. Zum einen ist es die führende Finanzmetropole auf dem Kontinent und Sitz der europäischen Zentralbank. Zum anderen ist Deutschland die größte Volkswirtschaft in der EU und hat regulatorisch die höchsten praktischen Anforderungen, sodass ein Passport aus Deutschland in andere EU-Länder wesentlich pragmatischer funktioniert als umgekehrt.

In dem im Bereich Transaction Processing & White-Label-Banking-Services angesiedelten Arbitragehandel, bei dem grundsätzlich simultane Kauf- und Verkaufsgeschäfte von Wertpapieren erfolgen, bestehen Marktpreis Chancen. Die Chancen hieraus entstehen durch Ausnutzung von Marktineffizienzen, die durch unterschiedliche Kauf- und Verkaufspreise an unterschiedlichen Börsenplätzen zustande kommen. Insgesamt wird dieser Bereich jedoch weiterhin mit minimalem und überschaubarem Risiko betrieben.

Risikobericht einschließlich Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

Im Folgenden werden die wesentlichen Risiken näher beschrieben, denen sich die FinTech Group AG im Rahmen ihrer operativen Geschäftstätigkeit ausgesetzt sieht. Dabei wird die unten dargestellte Bewertungsmethodik bei der Beurteilung der Eintrittswahrscheinlichkeit und des Risikoausmaßes angewendet:

Eintrittswahrscheinlichkeit	Beschreibung
< 5 %	sehr gering
≥ 5 bis 25 %	gering
> 25 bis 50 %	mittel
> 50 %	hoch

Risikoausmaß	Beschreibung
gering	Begrenzte negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- & Ertragslage, Reputation, < 0,25 Mio. € EBITDA-Einzelrisiko
mittel	Einige negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- & Ertragslage, Reputation, ≥ 0,25 Mio. € EBITDA-Einzelrisiko
hoch	Beträchtliche Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- & Ertragslage, Reputation, ≥ 1 Mio. € EBITDA-Einzelrisiko
sehr hoch	Schädigende negative Auswirkungen auf Geschäftstätigkeit, Vermögens-, Finanz- & Ertragslage, Reputation, ≥ 5 Mio. € EBITDA-Einzelrisiko

Eintrittswahrscheinlichkeit von Risiken und Risikoausmaß.

STEUERUNG UND BEGRENZUNG DER MARKTPREISRISIKEN

Unter Marktpreisrisiken versteht die FinTech Group AG Verlustrisiken aufgrund der Veränderung von Marktpreisen (Aktienkurse, Wechselkurse, Edelmetall-/Rohstoffpreise, Zinsen) und aufgrund preisbeeinflussender Parameter (z. B. Volatilitäten).

Marktpreisrisiken entstehen in der FinTech Group AG zum einen aus dem im Bereich Transaction Processing & White-Label-Banking-Services angesiedelten Arbitragehandel, bei dem grundsätzlich simultane Kauf- und Verkaufsgeschäfte von Wertpapieren erfolgen und keine aktive Positionierung vorgesehen ist. In Fällen ungeplanter Positionen aufgrund unvorhergesehener Marktbewegungen/-reaktionen kann es dabei zu Übernachtpositionen kommen, die grundsätzlich durch entsprechende Gegengeschäfte (Hedges) abgesichert werden. Zur Begrenzung der resultierenden Marktpreisrisiken verfügt die FinTech Group AG über ein mehrstufiges Limitsystem, bei dem positionsbegrenzende Value-at-Risk-Limits („VaR“-Limits) sowie Stop-Loss-Limits auf Tages- und Jahresebene vergeben sind. Der Konzern berechnet dabei täglich VaR-Zahlen nach historischer Simulation auf einem Konfidenzniveau von 97,5 % bei einem Tag Haltedauer. Er stellt darüber hinaus eine tägliche Gewinn- und Verlustrechnung für den Arbitragehandel sicher. Die ermittelten Risikokennziffern und GuV-Zahlen werden täglich den eingerichteten Limits gegenübergestellt. Bei Überschreitungen werden umgehend Gegenmaßnahmen eingeleitet.

Die FinTech Group AG schätzt die verbleibenden Marktpreisrisiken aus dem Arbitragehandel als gering und ihre Eintrittswahrscheinlichkeit als sehr gering ein. Die errechneten VaR-Zahlen bewegten sich in 2016 in der Größenordnung von TEUR 10 und unterschritten damit das vergebene VaR-Limit von TEUR 40 deutlich.

Weitere Marktpreisrisiken entstehen im Bereich Transaction Processing & White-Label-Banking-Services im Rahmen des an die „FIB Management AG“ ausgelagerten Geschäftsbereichs Designated Sponsoring. Dabei wird durch die Stellung verbindlicher Kauf- und Verkaufskurse die notwendige Liquidität für den fortlaufenden Handel bestimmter Aktientitel zur Verfügung gestellt. In begrenztem Maß können hieraus Marktrisiken durch Positionsüberhänge resultieren. Diese Risiken werden vollständig durch im Konzern hinterlegte Barsicherheiten abgedeckt. Die entsprechende Stellung von Sicherheiten wird täglich überwacht. Es erfolgt darüber hinaus eine tägliche VaR-Rechnung nach historischer Simulation bei einem Konfidenzniveau von 97,5 % bei einem Tag Haltedauer, anhand derer ein potenzieller Bedarf für eine Ausweitung der Barsicherheiten überprüft wird. Die FinTech Group AG schätzt die verbleibenden Marktrisiken aus diesem Geschäftsbereich als gering und ihre Eintrittswahrscheinlichkeit als sehr gering ein. Die errechneten VaR-Zahlen lagen 2016 in der Größenordnung von TEUR 50 und damit weit unter den zur Verlustabdeckung zur Verfügung stehenden Barsicherheiten in Höhe von mindestens TEUR 300.

Eine VaR-orientierte Überwachung erfolgt schließlich auch im Hinblick auf die in 2016 vorgenommene langfristig angelegte Geldanlage in einem Spezialfonds, der eine „Negative Basis“-Strategie verfolgt. Die entsprechenden VaR-Zahlen nach historischer Simulation bei einem Konfidenzniveau von 97,5 % bei einem Tag Haltedauer lagen in 2016 in der Größenordnung von unter TEUR 150. Die FinTech Group AG schätzt diese dem Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services zuzurechnenden Marktrisiken als gering und ihre Eintrittswahrscheinlichkeit ebenfalls als gering ein.

Die FinTech Group AG verfügt im Segment Transaction Processing & White-Label-Banking-Services über im Zeitablauf stabile und umfangreiche Kundeneinlagen (biw AG). Mit der nicht exakt zeitkongruenten Anlage dieser Einlagen am Markt und der daraus resultierenden begrenzten Fristentransformation setzt sich die FinTech Group AG weiteren Marktrisiken in Form von Zinsrisiken aus. Diesen Risiken begegnet der Konzern durch eine grundsätzlich konservativ ausgerichtete Aktiv-Passiv-Steuerung. Eine laufende Berechnung der Modified Duration stellt sicher, dass Negativentwicklungen beim Zinsrisiko frühzeitig erkannt werden und Gegenmaßnahmen eingeleitet werden können. Die FinTech Group AG schätzt die Eintrittswahrscheinlichkeit für entsprechend eingegangene Risiken als sehr gering ein und veranschlagt dafür ein hohes Risikoausmaß. Die auf Basis der Modified Duration vorgenommene Verlustabschätzung bewegt sich in der Größenordnung von TEUR 975.

Das sich für Finanzinstrumente ergebende Risiko aus sich ändernden Wechselkursen (Währungsrisiko) ist bei der FinTech Group AG als nicht wesentlich zu betrachten.

Die steuerungsrelevante Information zu Marktpreisrisiken der FinTech Group AG geht täglich in das sogenannte „Cockpit“ des Konzerns ein und wird somit täglich an das Management des Konzerns übermittelt. Die Marktpreisrisiken werden darüber hinaus im Rahmen des MRR und QRR des Konzerns abgebildet, sodass detaillierte Darstellungen und Kommentierungen der aktuellen Risikosituation gesichert sind und bei Bedarf Steuerungsmaßnahmen eingeleitet werden können.

Neben den umfassenden Maßnahmen hinsichtlich der Überwachung der Marktrisiken des Konzerns werden darüber hinaus angemessene Maßnahmen zum Management der übrigen Risikokategorien ergriffen, denen sich die FinTech Group AG im Rahmen ihres operativen Geschäfts ausgesetzt sieht. Die Überwachung der Angemessenheit dieser Maßnahmen erfolgt laufend. Veränderungen in der Einschätzung der zugrunde liegenden Risiken sowie notwendige Anpassungen zu deren Management schlagen sich in regelmäßigen Aktualisierungen der Risikoinventur der FinTech Group AG nieder. Diese steht zudem als Basis für eine risikoorientierte Prüfungsplanung der Innenrevision der FinTech Group AG zur Verfügung.

In der folgenden Tabelle ist die Sensivität des Konzerngewinns vor Steuern sowie des Eigenkapitals des Konzerns gegenüber einer möglichen Änderung des Marktzinssatzes um +0,5 Prozentpunkte bzw. -0,5 Prozentpunkte bei sonst konstanten Variablen dargestellt:

In TEUR	Änderung des Marktzinssatzes	Gewinn vor Steuern (neu)	Eigenkapital (neu)
2016	+0,5 Prozentpunkte	21.272	94.129
2016	-0,5 Prozentpunkte	11.272	87.129
2015	+0,5 Prozentpunkte	841	85.206
2015	-0,5 Prozentpunkte	-5.159	86.506

Im Folgenden werden Steuerung und Begrenzung, hinsichtlich der weiteren für die FinTech Group AG als wesentlich eingeschätzten Risikokategorien näher dargestellt.

STEUERUNG UND BEGRENZUNG VON ADRESSENAUSFALLRISIKEN

Als Adressenausfallrisiko bezeichnet die FinTech Group AG das Risiko von Verlusten oder entgangenen Gewinnen aufgrund unerwarteter Ausfälle oder nicht vorhersehbarer Bonitätsverschlechterungen von Geschäftspartnern.

Adressenausfallrisiken in der FinTech Group AG resultieren zum einen aus sicherheitsorientiert ausgewählten Geldanlagen der Treasury bzw. einem konservativ betriebenen Kreditgeschäft in Kommunaldarlehen im Bereich Transaction Processing & White-Label-Banking-Services. Die verfolgte Anlage-/Kreditstrategie und die darauf aufbauenden Limit-Ausgestaltungen stellen dabei eine breite Streuung der offenen Positionen sicher, sodass Konzentrationsrisiken eng begrenzt bleiben. Neben einer sicherheitsorientierten Auswahl der Geschäftspartner werden Risiken auch durch eine laufende Überwachung der Bonitäten anhand öffentlich zugänglicher Daten beschränkt. Dies schließt insbesondere auch eine laufende Überwachung geeigneter Credit-Default-Swap-Preise („CDS-Preise“) ein, wobei die Konzernprozesse bei Bedarf eine risikoorientierte Anpassung der Überwachungsfrequenz vorsehen. Derzeit erfolgt die Überwachung von Adressenausfallrisiken anhand von CDS-Preisen auf täglicher Basis und wird über das „Cockpit“ des Konzerns täglich an die relevanten Entscheidungsträger im Konzern übermittelt. Die FinTech Group AG schätzt das Ausmaß der resultierenden Risiken als hoch, die zugehörige Eintrittswahrscheinlichkeit jedoch als sehr gering ein.

Die FinTech Group AG ist darüber hinaus Adressenausfallrisiken durch die Vergabe von Lombardkrediten im Bereich Transaction Processing & White-Label-Banking-Services ausgesetzt. Sie stellt dabei durch geeignete Anforderungen an die Liquidität der als Sicherheit akzeptierten Wertpapiere, konservativ ausgestaltete Beleihungssätze sowie eine laufende Überwachung von Linien und Wertpapieren sicher, dass den von Kunden in Anspruch genommenen Lombardkrediten auch im Falle sinkender Kurse ausreichende Wertpapiersicherheiten gegenüberstehen. Die Eintrittswahrscheinlichkeit der verbleibenden Risiken schätzt der Konzern als sehr gering, ein mögliches Schadensausmaß als gering ein.

Nach der erfolgten Integration von XCOM AG und biw AG unternahm die FinTech Group AG wesentliche Anstrengungen, die in ihren Tochtergesellschaften anfallenden Adressenausfallrisiken konzernweit einheitlich zu erfassen und einer übergreifenden Steuerung zugänglich zu machen. Entsprechende Darstellungen und Analysen wurden in die MRR und QRR der FinTech Group AG integriert und werden laufend weiterentwickelt.

Mit der planmäßigen Neueinführung eines übergreifenden Kreditportfoliomodells in 2016 ist die Gruppe inzwischen auch in der Lage, ihre wesentlichen Adressenausfallrisiken laufend VaR-gestützt zu quantifizieren und eine systematische Erfassung sowie laufende Steuerung möglicher Konzentrationsrisiken vorzunehmen. Konzentrationsrisiken werden dabei aktuell durch Vorgaben zur Streuung adressenausfallrisikotragender Positionen (vornehmlich nach Sitz der Gegenpartei, Einstufungen gemäß öffentlich verfügbaren Ratings und Laufzeiten) in der verfolgten Anlagestrategie wirksam begrenzt.

STEUERUNG UND BEGRENZUNG VON LIQUIDITÄTSRISIKEN

Die FinTech Group AG definiert ihr Liquiditätsrisiko als das Risiko, dass sie ihre aktuellen oder zukünftigen Zahlungsverpflichtungen nicht vollständig zeitgerecht aus den verfügbaren finanziellen Mitteln erfüllen kann. In der Folge müssen gegebenenfalls Refinanzierungsmittel zu erhöhten Zinssätzen aufgenommen werden oder vorhandene Aktiva mit Abschlägen liquidiert werden, um zusätzliche (temporär) benötigte Finanzmittel bereitstellen zu können. Daneben subsumiert die FinTech Group AG grundsätzlich auch das Refinanzierungsrisiko sowie das Marktliquiditätsrisiko unter dem Begriff des Liquiditätsrisikos, die beide jedoch im aktuellen Geschäftsmodell der FinTech Group AG nur eine untergeordnete Rolle spielen und damit sowohl hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit („sehr gering“) als auch hinsichtlich des Schadensausmaßes („gering“) der niedrigsten verwendeten Risikokategorie zugeordnet werden.

Zur Begrenzung der verbleibenden Liquiditätsrisiken („Liquiditätsrisiko im engeren Sinne“) verfolgt die FinTech Group AG eine konservative Anlagestrategie, bei der Kundengelder mit täglicher Fälligkeit überwiegend in kurzfristige Laufzeitbänder investiert werden und wesentliche Anlagen in EZB-fähigen Wertpapieren bestehen, die bei Bedarf eine kurzfristige Refinanzierung über die Notenbank ermöglichen. Zusätzlich erfolgt eine laufende Durationsmessung über alle relevanten Anlagen der Bank, die sich im Zielkorridor unterhalb von 15 Monaten bewegen. Schließlich verfügt die FinTech Group AG über regelmäßige Liquiditätsüberwachungen sowie über eine angemessene Finanzplanung/Liquiditätsplanung in der Finanzbuchhaltung des Konzerns. Die getroffenen Maßnahmen in Verbindung mit einem geeigneten „Notfallkonzept Liquidität“ stellen eine komfortable Liquiditätsausstattung sicher, die insbesondere auch im Falle unplanmäßiger Entwicklungen – wie ungünstige Marktentwicklungen oder Zahlungsverzögerungen/-ausfälle bei Geschäftspartnern – Sicherheitsreserven für die Erfüllung der eigenen Zahlungsverpflichtungen bietet.

Angesichts der komfortablen Liquiditätsausstattung und der getroffenen risikobegrenzenden Maßnahmen stuft die FinTech Group AG die Eintrittswahrscheinlichkeit ihrer verbleibenden Liquiditätsrisiken (i. e. S.) als sehr gering ein und beurteilt auch das zugehörige Schadensausmaß als gering.

STEUERUNG UND BEGRENZUNG OPERATIONELLER UND SONSTIGER RISIKEN

Die FinTech Group AG definiert operationelle Risiken als die Gefahr von Verlusten infolge menschlichen Versagens, der Unzulänglichkeit interner Prozesse und Systeme sowie externer Ereignisse. Rechtliche Risiken und Reputationsrisiken werden ebenfalls in dieser Kategorie erfasst.

OPERATIONELLE RISIKEN

Abhängigkeit von Software und EDV-Risiken

Für die FinTech Group AG besteht das operationelle Risiko insbesondere aufgrund der banktypischen Abhängigkeit des operativen Betriebs von der IT-Infrastruktur und den damit verbundenen Services. Dies schließt auch die Abhängigkeit von der fehlerfreien Bereitstellung von Dienstleistungen konzernfremder Service-Provider („Outsourcing“) ein. Die operationellen Risiken in der IT lassen sich in Hardware-, Software- sowie Prozessrisiken unterteilen. Konzernweit werden umfangreiche EDV- und Internet-Systeme eingesetzt, die für einen ordnungsgemäßen Geschäftsablauf unerlässlich sind. Der Konzern ist in einem ganz besonderen Maß von einem störungsfreien Funktionieren dieser Systeme abhängig. Trotz umfassender Maßnahmen zur Datensicherung und Überbrückung von Systemstörungen lassen sich Störungen und/oder vollständige Ausfälle der EDV- und Internet-Systeme nicht ausschließen. Auch könnten Mängel in der Datenverfügbarkeit, Fehler oder Funktionsprobleme der eingesetzten Software und/oder Serverausfälle bedingt durch Hard- oder Softwarefehler, Unfall, Sabotage, Phishing oder aus anderen Gründen zu erheblichen Image- und Marktnachteilen sowie etwaigen Schadensersatzzahlungen für den Konzern führen.

Konzernweit werden erhebliche Investitionen in die EDV- und IT-Ausstattung getätigt, um einerseits sicherstellen zu können, dass das erheblich angewachsene Geschäftsvolumen entsprechend abgewickelt werden kann und andererseits eine hinreichende Absicherung gegen Ausfälle gewährleistet ist. Die Eintrittswahrscheinlichkeit des Ereignisses aus der Abhängigkeit von Software- und EDV-Risiken wird als sehr gering, ein mögliches Schadensausmaß als gering eingeschätzt.

Personelle Risiken

Mit dem umfangreichen und in 2016 noch andauernden Konzernumbau der FinTech Group AG ergeben sich Veränderungen in der Aufbau- und Ablauforganisation sowie veränderte Kommunikationsprozesse, die zunächst ein erhöhtes Fehler- und Schadenspotenzial nach sich ziehen können. Die FinTech Group AG nutzt die eingerichteten Überwachungs- und Kommunikationsprozesse, um diese insbesondere personalbedingten Risiken zu begrenzen. Dennoch lassen sich individuelle Fehler einzelner Mitarbeiter nie vollständig ausschließen. Die Eintrittswahrscheinlichkeit des Ereignisses aus personellen Risiken schätzen wir als sehr gering, ein mögliches Schadensausmaß als gering ein.

Rechtliche Risiken

Die FinTech Group AG agiert als regulierter Anbieter von Finanzdienstleistungen in einem Umfeld mit sich rasch wandelnden (aufsichts-) rechtlichen Rahmenbedingungen. Dabei können rechtliche Verstöße Strafzahlungen oder Prozessrisiken verursachen. Die FinTech Group AG begegnet diesen rechtlichen Risiken durch permanente Beobachtung des rechtlichen Umfelds, Vorhaltung internen rechtlichen Know-hows sowie durch Rückgriff auf externe Rechtsexpertise im Bedarfsfall. Die Eintrittswahrscheinlichkeit des Ereignisses aus rechtlichen Risiken schätzen wir als sehr gering, ein mögliches Schadensausmaß als gering ein.

Ausgelagerte Prozesse

Ein Outsourcing bzw. eine Auslagerung i. S. d. § 25b Abs. 1 KWG und der MaRisk (AT 9) liegt vor, wenn ein konzernfremdes Unternehmen mit der Wahrnehmung solcher Aktivitäten und Prozesse im Zusammenhang mit der Durchführung von Finanzdienstleistungen oder sonstigen institutstypischen Dienstleistungen beauftragt wird, die ansonsten von der FinTech Group AG selbst erbracht würden.

In diesen Sachverhalten gelten erhöhte Anforderungen. Der Konzern hat unterschiedliche Tätigkeiten aus seinem Geschäftsbetrieb ausgliedert und lässt diese von externen Unternehmen erbringen.

Die FinTech Group AG hat ein Auslagerungscontrolling eingerichtet, in dem alle relevanten Auslagerungen berücksichtigt werden und bei Bedarf notwendige Steuerungsaktivitäten eingeleitet werden. Alle Auslagerungen werden auch im Risikomanagement des Konzerns berücksichtigt. Lediglich hinsichtlich der Kontrollintensität unterliegen unwesentliche Auslagerungen nicht den gleichen erhöhten Anforderungen wie wesentliche Auslagerungen.

Im Rahmen der geschlossenen Outsourcingverträge wurden für alle wesentlichen Auslagerungen durchgängig Service Level Agreements vereinbart. Darüber hinaus wurden Haftungsregelungen vereinbart, die eine Abwälzung von Schäden ermöglichen.

Zur Begrenzung ihrer operationellen Risiken fördert die FinTech Group AG grundsätzlich eine Risikokultur, die sowohl beim Management als auch bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der FinTech Group AG die Beachtung hoher ethischer Standards und ein ausgeprägtes Risikobewusstsein in allen relevanten Geschäftsprozessen sichert. Die Begrenzung von Risiken gehört darüber hinaus für alle Führungskräfte der FinTech Group AG zu den wesentlichen Zielvorgaben innerhalb ihrer jeweiligen Verantwortungsbereiche. Jede Führungskraft entwickelt in diesem Zusammenhang aufgabenspezifische Kontrollprozesse und stellt deren laufende Anwendung sicher. Zusätzlich führt die FinTech Group AG regelmäßige – bei Bedarf auch anlassbezogen aktualisierte – Risikoinventuren durch, mit denen insbesondere eine laufende Analyse und Einschätzung des operationellen Risikos bestehender Geschäftsprozesse sichergestellt wird.

Die Risikoinventur wird in der FinTech Group AG mittels der in 2016 plangemäß neu eingeführten sogenannten RiskMap erstellt, die die bis dahin eingesetzte, einfacher aufgebaute sogenannte Heat-Map ablöste. Die RiskMap beinhaltet eine detaillierte Einschätzung von Schadenswahrscheinlichkeiten und Schadenshöhen, die zu einer risikoorientierten Gesamteinschätzung verdichtet werden. Das Instrument erlaubt insbesondere auch die Identifikation sich abzeichnender Risikokonzentrationen, um frühzeitig geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können.

Über die Risikoeinschätzungen gemäß RiskMap wird im Rahmen des laufenden Risikoreportings der FinTech Group AG berichtet, sie wird darüber hinaus im Rahmen der regelmäßigen „Finalisierungsmeetings“ zu den MRR auch mit dem Aufsichtsorgan der FinTech Group AG erörtert.

Bis zum Abschluss des in 2016 noch andauernden Konzernumbaus ordnet die FinTech Group AG ihren oben dargestellten operationellen Risiken konservativ eine geringe Eintrittswahrscheinlichkeit zu und veranschlagt dabei vorsichtig ein hohes Risikomaß.

Sonstige Risiken

Zu den sonstigen Risiken zählt die FinTech Group AG derzeit die Allgemeinen Geschäftsrisiken sowie die Reputationsrisiken.

Allgemeine Geschäftsrisiken aufgrund der Abhängigkeit von technischen Entwicklungen und Kundenverhalten

Die allgemeinen Geschäftsrisiken bezeichnen die Risiken, die aufgrund veränderter Rahmenbedingungen entstehen. Dazu gehören beispielsweise das Marktumfeld, das Kundenverhalten und der technische Fortschritt.

Technische Entwicklungen sowie ein sich änderndes Kundenverhalten können die Gegebenheiten auf den Märkten für Finanzdienstleistungen wesentlich beeinflussen. Dies kann Chancen für die von der FinTech Group AG angebotenen Finanzprodukte eröffnen, kann aber umgekehrt auch negative Auswirkungen auf die Nachfrage nach Konzern-Produkten nach sich ziehen und den finanziellen Erfolg des Konzerns damit verringern.

Die FinTech Group AG beobachtet die Veränderungen im rechtlichen und regulatorischen Umfeld sowie in den Bereichen Kundenverhalten und technischer Fortschritt mit besonderer Aufmerksamkeit und prüft laufend die daraus resultierenden strategischen Implikationen. Die Eintrittswahrscheinlichkeit des Ereignisses aufgrund von Abhängigkeiten von technischen Entwicklungen und Kundenverhalten schätzt der Konzern als sehr gering, ein mögliches Schadensausmaß als gering ein.

Reputationsrisiken

Das Reputationsrisiko ist für die FinTech Group AG das Risiko negativer wirtschaftlicher Auswirkungen, die sich daraus ergeben, dass der Ruf des Unternehmens Schaden nimmt.

Grundsätzlich sind die Konzernunternehmen bemüht, durch eine gute Reputation eine hohe Kundenbindung zu gewährleisten, um somit einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Mitbewerbern zu erreichen. Viele der oben angesprochenen Risiken bergen zusätzlich zu unmittelbaren finanziellen Auswirkungen die Gefahr, dass die Reputation des Konzerns Schaden nimmt und über eine verringerte Kundenbindung zu finanziell nachteiligen Folgen für den Konzern führt.

Die FinTech Group AG berücksichtigt Allgemeine Geschäftsrisiken und Reputationsrisiken insbesondere in ihren strategischen Vorgaben und nutzt ihre risikosteuernden Prozesse laufend zur Beobachtung des relevanten Umfelds. Zugehörige Risikoabschätzungen erfolgen im Rahmen der Abschätzungen zu den operationellen Risiken des Konzerns, denen bis zum Abschluss des in 2016 noch andauernden Konzernumbaus konservativ eine geringe Eintrittswahrscheinlichkeit und vorsichtig ein hohes Risikoausmaß zugeordnet wurden.

Einschätzung des Vorstands zur Gesamtrisiko- und Chancensituation

Die Einschätzung der Gesamtrisikosituation versteht der Konzern als konsolidierte Betrachtung aller wesentlichen Risikokategorien bzw. Einzelrisiken. Die Gesamtrisikosituation 2016 ist mit der des Vorjahres vergleichbar. Die FinTech Group AG ist davon überzeugt, dass weder von einem der genannten Einzelrisiken noch von den Risiken im Verbund zum Abschlussstichtag und auch zum Zeitpunkt der Aufstellung des Konzernabschlusses eine Bestandsgefährdung ausgeht.

Weiterhin ist die FinTech Group AG davon überzeugt, dass sie auch in Zukunft sich bietende Chancen nutzen kann, ohne sich dabei unverhältnismäßig hohen Risiken aussetzen zu müssen. Insgesamt wird ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Chancen und Risiken angestrebt.

4. Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess

Der Aufsichtsrat der FinTech Group AG überwacht generell die Wirksamkeit des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems (IKS) in Anlehnung an § 107 Abs. 3 Satz 2 AktG. Im Ermessen des Vorstands liegen der Umfang sowie die Ausgestaltung des IKS. Die Funktionsfähigkeit und Wirksamkeit des IKS im Konzern sowie in den Einzelgesellschaften wird regelmäßig von dem Vorstand geprüft. Zusätzlich prüfen die Abschlussprüfer im Rahmen eines risikoorientierten Prüfungsansatzes die für die Finanzberichterstattung relevanten Teile des IKS auf deren Wirksamkeit.

Das rechnungslegungsbezogene IKS beinhaltet die Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Gewährleistung der Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung. Es wird kontinuierlich weiterentwickelt und zielt auf Folgendes ab:

Der vorliegende Konzernabschluss der FinTech Group AG wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und den nach § 315a Abs. 1 HGB ergänzend zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften. Zudem verfolgt das rechnungslegungsbezogene IKS auch das Ziel, dass der Jahresabschluss der FinTech Group AG nach den handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt wird.

Grundsätzlich gilt für jedes IKS, dass es unabhängig davon, wie es konkret ausgestaltet ist, keine absolute Sicherheit gibt, dass es seine Ziele erreicht. In Bezug auf das rechnungslegungsbezogene IKS kann es somit nur eine relative, aber keine absolute Sicherheit geben, dass wesentliche Fehlaussagen in der Rechnungslegung vermieden oder aufgedeckt werden.

Die neu eingerichtete, interdisziplinäre Stabstelle „Group Strategy Finance“ sowie die Fachabteilungen Finanzbuchhaltung und Controlling steuern die Prozesse zur Konzernrechnungslegung und Lageberichtserstellung. Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen werden kontinuierlich dahingehend analysiert, ob und inwieweit sie relevant sind und wie sie sich auf die Rechnungslegung auswirken. Relevante Anforderungen werden schriftlich fixiert, kommuniziert und sind zusammen mit dem konzernweit gültigen Abschlusskalender die Basis für den Abschlussstellungsprozess. Unterstützend fungieren hier standardisierte Meldeformate, IT-Systeme sowie IT-unterstützte Reporting- und Konsolidierungsprozesse zur Erreichung einer einheitlichen und ordnungsgemäßen Konzernrechnungslegung. Sofern notwendig greift die FinTech Group AG auf externe Dienstleister zu, insbesondere für die Bewertung der Pensionsverpflichtungen. Die in den Rechnungslegungsprozess einbezogenen Mitarbeiter werden regelmäßig geschult. Die FinTech Group AG und die Konzerngesellschaften sind dafür verantwortlich, dass sie die konzernweit gültigen Richtlinien und Verfahren einhalten. Letztere stellen den ordnungsgemäßen sowie zeit- und fristgerechten Ablauf ihrer rechnungslegungsbezogenen Prozesse und Systeme sicher.

Interne Kontrollen und die Berücksichtigung von Risikoaspekten sind sowohl in Form von präventiven als auch aufdeckenden Kontrollen in die Prozesse implementiert, z. B.

- IT-gestützte und manuelle Abstimmungen,
- Funktionstrennung insbesondere von externem und internem Rechnungswesen,
- das Vier-Augen-Prinzip,
- regelmäßig überwacht Zugriffssystem der IT-Systeme.

Eine unternehmensweit gültige Konzernbilanzierungsrichtlinie ist im abgelaufenen Geschäftsjahr eingeführt worden. Diese dokumentiert die verbindlichen Prozesse im Bereich der Konzernrechnungslegung und Konzernjahresabschlussstellung. Weitere Tools wie z. B. ein Stichwortverzeichnis zur Kontierung gleichartiger Geschäftsvorfälle im Intranet befindet sich in der Division „Group Strategy Finance“ im Aufbau und wird im Laufe des Geschäftsjahres 2017 eingeführt.

5. Sonstige Angaben

5.1. Versicherung der gesetzlichen Vertreter (Bilanzzeit)

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

5.2. Erklärung gem. § 312 Abs. 3 AktG

Wir erklären gemäß § 312 Abs. 3 AktG, dass unsere Gesellschaft bei den im Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften nach den Umständen, die uns in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhielt. Es sind keine Maßnahmen auf Veranlassung oder im Interesse des herrschenden oder eines mit ihm verbundenen Unternehmens getroffen oder unterlassen worden.

Frankfurt, den 24. April 2017

FinTech Group AG

Frank Niehage

CEO, Vorsitzender des Vorstandes

Muhamad Said Chahrour

CFO, Mitglied des Vorstandes