

NR. 2

# BEST BUDDY DER BÖRSENHÄNDLER

## FINTECH GROUP

Geschäftsführer **Frank Niehage** Gegründet **1999** Mitarbeiter (2016) **448**  
Ø jährliche Wachstumsrate **320 %** Umsatz (2016) **95 Mio. Euro**

Flatrate und Negativzins – die FinTech Group AG wirbelt das Bankgeschäft auf und erreicht damit private Anleger ebenso wie große Finanzinstitute

FOCUS  
WACHSTUMS-  
CHAMPION  
2018  
IN PARTNERSHIP WITH Statista

Großrechner in Sichtweite: das Frankfurter FinTech-Büro

**Mann fürs Neue:  
Jurist Frank Niehage  
baute das Unter-  
nehmen radikal um**



**F**ranks Niehage sitzt entspannt im „Soho Club“ und schaut auf den Main. „No ties“ – keine Krawatten – steht an der Eingangstür des Konferenzraums im Frankfurter Westhafen. Hier hat die FinTech Group AG drei Etagen für die 60 Mitarbeiter des Headquartiers angemietet. Der Vorstandsvorsitzende des Finanzdienstleisters ist in Ostfriesland geboren. Der weite Blick auf das Wasser ist für ihn wie ein Stück Heimat.

Weitblick mag dem 49-Jährigen auch geholfen haben, sich in der Welt des großen Kapitals zu behaupten. Niehage, studierter Jurist, arbeitete für diverse Größen der Bankenbranche, bevor er vor drei Jahren zum angeschlagenen Online-Broker Flatex wechselte, der damals noch unter dem Namen Flatex Holding firmierte. Er nannte das Unternehmen in FinTech Group um, ließ keinen Stein auf dem anderen und schaffte den Turn-around.

„Wachstumsraten wie bei uns gibt es in der hart umkämpften Branche sonst eigentlich nicht“, zieht er eine Zwischenbilanz. „Man muss schon die Stellschrauben kennen, an denen gedreht werden muss.“

Und man muss von seiner Strategie überzeugt sein. Niehage ist auf ganzes Risiko gegangen. „Ich habe an die FinTech Group geglaubt und mein gesamtes liquides Vermögen investiert.“ Gut angelegt: Niehage zufolge hat sich der Wert des Unternehmens seit seinem Einstieg verdreifacht.

Der Mann liebt solche Herausforderungen. Als er geholt wurde, gab es fünf Gesellschaften und mehr als ein Dutzend Geschäftsführer und Vorstände. Niehage verschlangte die

Führungs- und Organisationsstruktur radikal.

Der Zukauf des bis dahin selbstständigen Kooperationspartners XCOM AG, eines Software- und Systemhauses samt zugehöriger Bank für Investment und Wertpapiere, erwies sich als segensreiche Weichenstellung. Mit einer Vollbanklizenz und mehr als 200 Programmierern und Entwicklern, den „Techies“, gelang dem digitalen Börsendienstleister der Spagat zwischen privaten Online-Kunden und Finanzinstituten.

„Wir sind keine Bankenkiller“, hebt Niehage hervor. „Wir helfen Finanzhäusern nur dort, wo wir selbst stark sind, zum Beispiel bei Kontoeröffnung und der Abwicklung des Wertpapiergeschäfts.“ Die FinTech Group kooperiert mit rund 100 institutionellen Partnern. Drei renommierte Großkunden wurden in diesem Jahr hinzugewonnen, darunter die Bawag, die zu den größten österreichischen Banken gehört, sowie die Kommunalbank Austria.

70 Prozent des Erfolgs allerdings entfallen auf die B2C-Sparte. Die Tochter Flatex gilt als führender Online-Broker in Europa und schneidet bei Verbrauchertests wegen der niedrigen Gebühren regelmäßig sehr gut ab. Von den 200 000 Flatex-Kunden wurden 45 000 in den letzten beiden Jahren gewonnen. Die „Flatfee“ von 5 Euro pro außerbörslichem und 5,90 Euro pro börslichem Handel macht den Online-Broker zum Darling gut informierter Trader.

Selbst der von Niehage in diesem Jahr eingeführte Negativzins von 0,4 Prozent auf deponiertes und nicht operativ genutztes Kapital generierte Imagegewinn. Als

„Wir sind keine Bankenkiller. Wir helfen den Finanzhäusern nur dort, wo wir selbst stark sind“

**Frank Niehage,  
Geschäftsführer FinTech**

„Deutschlands ehrlichster Banker“ wurde Niehage von der „Bild“-Zeitung bezeichnet. „Ich wollte nicht einfach die Summen, die uns die EZB abverlangt, über versteckte Gebühren weiterreichen“, erläutert dieser seine Entscheidung. Einige Millionen Euro habe man auf diese Weise schon eingespart.

2000 Kunden sind nach seiner Ankündigung gegangen. Niehage weint ihnen nicht nach: „Dem stehen 3000 bis 4000 Neukunden im Monat gegenüber.“

Die Attraktivität der Tochter Flatex lasse sich nicht allein durch den Preis erklären, stellt Niehage fest. Er lobt die

„breite Produktpalette mit einem ziemlich einmaligen Angebot an Zertifikaten und Optionsscheinen“. Für einen Trumpf hält er die bedienerfreundliche digitale Maske. „Drei Klicks reichen, und der Trade ist abgeschlossen.“

2017 rechnet die FinTech Group erstmals mit einem dreistelligen Millionenumsatz. Der Nettogewinn soll gegenüber dem Vorjahr um 4,5 Millionen Euro auf 16,8 Millionen Euro wachsen. „Mittelfristig peilen wir einen Umsatz von 150 Millionen bei 30 Millionen Euro Reingewinn an“, kündigt Niehage an. Das Unternehmen möchte auch in andere europäische Länder expandieren.

Analysten glauben, dass der Kurs deutlich anziehen wird. Ist das erfolgreiche Unternehmen also ein Übernahmekandidat? Ein feindliches Manöver könne durch die immer noch starke Stellung des Großaktionärs jedoch ausgeschlossen werden, versichert Niehage. „Das heißt nicht, dass man nicht irgendwann in ferner Zukunft auf ein verlockendes Angebot eingehen könnte.“ ■

THOMAS ZORN