

IM GESPRÄCH: FRANK NIEHAGE, FINTECH GROUP AG

„Unsere Kunden sind sehr Trading-affin“



Seit März können Flatex-Kunden Zertifikate und Hebelprodukte von Goldman Sachs ab einer Ordergröße von 1.000 Euro „flat“ zu 1,90 Euro handeln. Weshalb diese Partnerschaft für die FinTech Group AG sehr wichtig ist und wie sich der Onlinebroker, der zu den führenden Anbietern innovativer Finanztechnologie in Deutschland und Österreich zählt, weiterentwickeln will, erklärt Frank Niehage im KnowHow-Gespräch.

KnowHow Herr Niehage, nach einem vielversprechenden Start ins Börsenjahr 2018 kam es Ende Januar zu einer heftigen Kurskorrektur an den Aktienmärkten. Wie haben die Flatex-Kunden darauf reagiert?

Frank Niehage Sicherlich kam die heftige Kurskorrektur im Januar für einige sehr plötzlich. Unsere Kunden haben das zum Anlass genommen, sich schnell neu zu positionieren – etwa mit Hebelprodukten, die auf fallende Kurse setzen.

Für Flatex und die FinTech Group AG als Mutter war die bis dahin historisch geringe Volatilität quasi wie eine „stille

Reserve“: Wir verdienen Geld pro Trade, und ähnlich wie bei der Deutschen Börse steigen mit der „Vola“ so unsere Umsätze. Auch deshalb haben wir 2018 den besten Jahresstart der Firmenhistorie hingelegt.

KnowHow Der Kursrückgang ging also mit einer Zunahme der Volatilität einher. Hat das zu mehr Handelsaktivität bei Ihren Kunden geführt?

Frank Niehage Ja, eindeutig. Die Marktvolatilität ist nach Erreichen eines 20-Jahres-Tiefs in 2017 sozusagen wiedererwacht und hat uns Rekordmonate beschert. Die FinTech Group wickelte im ersten Quartal 2018 über 3 Millionen Wertpapiertransaktionen ab. Das sind 40 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Am 5. Februar 2018, als der Dow Jones Index zeitweise mehr als 1.500 Punkte, also gut 6 Prozent, verlor, haben wir an einem Tag erstmals über 100.000 Transaktionen abgewickelt.

KnowHow Wie würden Sie die Flatex-Kunden generell charakterisieren?

Frank Niehage Unser typischer Kunde handelt deutlich mehr, als dies bei den Kunden von Wettbewerbern der Fall ist, und macht gut 60 Trades im Jahr. Insgesamt kommen wir bei inzwischen mehr als 210.000 Kunden so auf gut 12 Millionen Wertpapiertransaktionen jährlich. Er ist damit sehr Trading-affin und durchaus risikoorientiert. Unsere Kunden sind vornehmlich männlich, über 40 Jahre, gebildet und vermögend. Vor allem aber wollen sie selbst und beratungsfrei entscheiden.

KnowHow Welche Hebelprodukte bevorzugt die Flatex-Kundschaft: Knock-out-Produkte oder eher klassische Optionsscheine?

Frank Niehage In den letzten Jahren zeigte sich eine immer größere Tendenz zu Knock-out-Produkten.

KnowHow Welches sind die Favoriten unter den Basiswerten?

Frank Niehage Mit weitem Abstand der DAX®, gefolgt von US-Indizes, dem EUR/USD-Wechselkurs sowie Gold und Öl.

FRANK NIEHAGE

CEO, FinTech Group AG, Frankfurt am Main



Frank Niehage verfügt über weitreichende Expertise in allen Bereichen des Privatkunden- sowie des Firmenkundengeschäfts im Finanzdienstleistungssektor. Bis August 2014 war er als Managing Director in der Investment Management Division bei Goldman Sachs in Frankfurt tätig. Davor war er als CEO maßgeblich am Aufbau des Deutschlandgeschäfts der Privatbank Sarasin beteiligt. Frühere Stationen Niehages in leitender Position führten ihn national und international zur Commerzbank, Credit Suisse und UBS sowie zur internationalen Rechtsanwaltskanzlei Beiten Burkhardt. Zusätzlich zu seiner Zulassung als Rechtsanwalt in Deutschland erwarb Niehage einen Master of Laws des Law Centers der University of Houston mit Schwerpunkt internationale Ökonomie.

KnowHow Welche Bedeutung haben Anlagezertifikate für die Kunden von Flatex?

Frank Niehage Anlagezertifikate haben ihre Berechtigung und können bei der Diversifizierung des Portfolios helfen, etwa wenn man auf bestimmte Themen setzt.

KnowHow Welche Themen und Produktstrukturen fragen Ihre Kunden aktuell nach?

Frank Niehage Turbos und Mini Futures sind gefragt. Als Underlyings sind neben dem DAX® auch immer Firmen interessant, die medial im Fokus stehen, wie Tesla, Facebook oder Volkswagen.

KnowHow Wie steht es um Rohstoffe und Edelmetalle?

Frank Niehage Wie gesagt, zählen Gold und Öl zu den Favoriten unserer Kunden. Darüber hinaus gibt es bei Flatex eine Vielzahl an Möglichkeiten, in diesem Bereich zu investieren.

KnowHow Seit März können Flatex-Kunden Zertifikate und Hebelprodukte von Goldman Sachs ab einer Ordergröße von 1.000 Euro „flat“ zu 1,90 Euro handeln. Wie wichtig ist diese Partnerschaft für Sie?

Frank Niehage Sehr wichtig! Goldman Sachs ist einer der größten und renommiertesten Anbieter von Zertifikaten und Optionsscheinen am Markt. Damit baut

Flatex die Marktführerschaft im Angebot für Zertifikate und Optionsscheine weiter aus. Unsere Kunden profitieren sowohl vom attraktiven Preis als auch vom umfangreichen Angebot von Goldman Sachs. Das ist die ideale Partnerschaft, und es ist mir eine besondere Ehre und Freude, diese Partnerschaft begründet zu haben.

KnowHow Wie wurde diese Aktion in den ersten Wochen von Ihren Kunden angenommen?

**„MIT DER PARTNERSCHAFT PROFITIEREN UNSERE KUNDEN
SOWOHL VOM ATTRAKTIVEN PREIS ALS AUCH VOM
UMFANGREICHEN ANGEBOT VON GOLDMAN SACHS.“**

Frank Niehage Sehr positiv. Allerdings sind wir erst vor drei Wochen gestartet, so dass ich noch keine Zahlen verraten kann.

KnowHow Welche Trends bei Zertifikaten und Hebelprodukten erwarten Sie in diesem Jahr?

Frank Niehage Wir rechnen mit immer mehr Themenzertifikaten. Durch die schnelle Reaktion von Emittenten auf unterschiedliche Events oder Trends setzt sich der Ausbau der Produktvielfalt fort.

KnowHow Wie haben Sie es geschafft, die FinTech Group AG zu einem führenden Anbieter innovativer Finanztechnologien zu machen?

Frank Niehage Ich habe die FinTech Group 2014 in einer komplexen Restrukturierungssituation übernommen. Die erfolgreiche Übernahme des Softwarehauses XCOM-Gruppe leitete 2015 den Turnaround ein und ist heute ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs. Nach Jahren der Reorganisation des Konzerns haben sich nicht nur die operativen Zahlen deutlich ins Positive gedreht, sondern parallel zum großen operativen Erfolg ging es auch mit der Marktkapitalisierung deutlich aufwärts. Seit meinem Antritt im August 2014 hat sich das versechsfacht. Gerade wurde mein Vertrag bis 2022 verlängert, und die Zeichen stehen weiterhin auf Wachstum.

KnowHow Und wie wollen Sie diese Position in Zukunft ausbauen?

Frank Niehage Die FinTech Group AG erwartet für 2018 einen Umsatz von 120 Millionen Euro und einen Jahresüberschuss von mindestens 24 Millionen Euro. Das wollen wir unter anderem durch einen Ausbau unseres Marktanteils in Deutschland auf gut ein Viertel erreichen. Außerdem wollen wir unser Geschäft strategisch internationalisieren – wir haben mit Österreich, wo wir inzwischen Marktführer sind, bereits bewiesen, dass sich das lohnt.

KnowHow Herr Niehage, vielen Dank für das Interview.