„Bei uns ist einiges am Start“

INTERVIEW In der deutschen Fintech-Szene zählt die Fintech Group zu den führenden Playern. Der Vorstandsvorsitzende Frank Niehage spricht mit Cash. über die Entwicklungen in der Branche und in seinem schnell wachsenden Unternehmen.

Der Fintech Group-Lenker Frank Niehage freut sich, dass alleine seine Tochterfirma Flatex 2.000 Neukunden im Monat gewinnt.

FOTO: FINTECH GROUP AG

Sehr geehrter Herr Niehage, wie haben sich der Fintech-Sektor und die Fintech Group in den vergangenen drei Jahren entwickelt?

Niehage: Inzwischen haben die meisten verstanden, dass die Digitalisierung nicht vor der Finanzbranche halt macht. Wie sehr man von moderner Technologie abhängig ist, war Vielen wohl nicht bewusst. Viele Institute haben zu wenig in zukunftsträchtige Technologien investiert und auch heute noch Schwierigkeiten, ihre IT umzustellen. Neben der verschärften Regulatorik, ist das ein Grund, warum sie jetzt mit steigenden Kosten kämpfen. Mithilfe automatisierter Prozesse hätte man das zeitig ändern können. Ich werde häufig gefragt, wie wir es schaffen, an den günstigen Wertpapierorders unseres Online Brokers Flatex auch noch ordentlich zu verdienen. Wir haben den Vorteil, dass wir ein eigenes hoch-effizientes System besitzen, das das ermöglicht. Im direkten Kontakt zum Verbraucher, wurden die Auswirkungen der Digitalisierung auf das Kundenverhalten ebenfalls unterschätzt. Wir gehen heute nicht mehr online – wir leben online. In diese beiden Marktlücken sind unter anderem junge Startups gestoßen. Viele haben interessante Ideen, aber nicht alle werden es schaffen, sich durchzusetzen. Und für die Großen am Markt hat die Aufholjagd begonnen. Seit ich im August 2014 als CEO der Fintech Group AG berufen worden bin, haben wir unser Unternehmen völlig neu aufgestellt. Flatex wird unter den aktiven Tradern immer beliebter, was sich an stetig steigenden Kundenzahlen zeigt. Monatlich kommen aktuell rund 2.000 Neukunden hinzu. Und auch für große Partner wie Morgan Stanley, mit denen wir nun erstmals strukturierte Produkte unter dem Namen „flatex“ anbieten, sind wir als größter bankenunabhängiger Kundenpool in Deutschland eine interessante Plattform. Auf dieser Logik beruht auch unserer Kooperation mit der Commerzbank, in der unser CFD-Geschäft vergangenes Jahr aufgegangen ist: Wir haben Risiken minimiert, indem wir unseren Oder-Flow verkauft haben und die Commerzbank, die ein größeres Balancesheet hat, nun das Market-Making übernimmt. Außerdem war es mir wichtig, unser Tech-Profil zu stärken. Das haben wir durch die Übernahme des IT-Systemhauses XCOM AG und der Tochter biw AG mit ihrer Vollbanklizenz im vergangen Jahr geschafft. Die XCOM gehört seit Ende der 1980er zu den Pionieren der deutschen Finanztechnologie. Somit haben wir auch namhafte Unternehmenskunden gewonnen, für die wir Bankdienstleistungen, Paymentservices und sogar die Kundenbetreuung übernehmen.

Wo sehen Sie im Vergleich zu traditionellen Anbietern die Wettbewerbsvorteile bei Ihrer Firma?

Niehage: Gegenfrage: Kennen Sie ein zweites Fintech-Unternehmen, das sowohl direkten Zugang zum Verbraucher hat, als auch als Dienstleister für namhafte Finanzinstitute auftritt? Um es vorweg zu nehmen: Ich kenne keins. Beide Geschäfte befruchten sich gegenseitig, was zu einem technologischen Wachstumszyklus ähnlich wie bei Amazon führt. Wir bieten unseren Kunden moderne, digitale Dienstleistungen an und halten zugleich Kontakt mit der traditionellen Bankenwelt. Wir gehen strategisch vor, fokussieren uns nicht nur auf einen bestimmten Bereich und vermeiden Klumpenrisiken. Zudem haben wir uns mit der Akquisition von XCOM AG und biw AG nicht nur das technologische Rückgrat unseres Online Brokers Flatex ins Haus geholt – wir sind jetzt auch schnell, günstig und unabhängig, da uns 99 Prozent der IT-Systeme gehören und wir keine externen Dienstleister benötigen.

Mit welchen Ideen und Innovationen möchten Sie zukünftiges Wachstum generieren?

Niehage: Wir verfolgen eine ganze Reihe vielversprechender Modelle: Zunächst entwickeln wir das Flatex-Angebot ständig weiter. So haben wir seit Sommer erstmals auch ein Kreditangebot geschaffen. Mit dem 3,9 Prozent „flatex flex-Kredit“ haben wir ein innovatives Kreditprodukt entwickelt, das in Laufzeit und Tilgung völlig flexibel ist. Dabei steht es unseren Kunden frei, die Liquidität für zusätzliche Trades, zur Ablösung ihrer teuren Dispolinie oder zur Finanzierung von Konsum zu nutzen. Bis Jahresende bieten wir unseren Neukunden den Kredit zu 0,0 Prozent Zinsen an. Sie hören richtig: null. Eine weitere, spannende strategische Partnerschaft ist unsere Kooperation mit Rocket Internet. Wir sind in einem ersten Schritt mandatiert worden, eine europäische digitale Bank aufzubauen. Dank moderner, agiler Arbeitsweisen hat das Projekt in wenigen Wochen einen ersten Meilenstein erreicht. Wir sind dabei „Zinsgold“ zu launchen, ein Angebot für Festgelder zu attraktiven Zinssätzen. Damit werden wir gemeinsam Einlagen sammeln. Ein Beispiel für den bereits genannten technologischen Wachstumszyklus ist darüber hinaus unser Joint-Venture mit dem koreanischen Unternehmen Finotek. Unsere Partner haben eine E-Signature-Lösung erfunden, die es erlaubt, beispielsweise einen Kreditantrag binnen einer halben Stunde auf mobilen Geräten abzuschließen – ganz ohne Medienbruch, im Gegensatz zum klassischen Post-Ident-Verfahren. Solche Lösungen können wir gut unseren Flatex-Kunden offerieren, aber auch hervorragend Dritten zur Verfügung stellen. Unsere selbstentwickelte Mobile Payment-Lösung „kesh“ bieten wir übrigens inzwischen nicht nur in Deutschland, sondern auch in Korea an. Sie sehen: Bei uns ist einiges am Start.

Wie schätzen Sie die künftige Entwicklung für ihre Gesellschaft und die gesamte Branche ein? Welche Bedeutung wird die Fintech-Branche in fünf Jahren haben?

Niehage: Ich habe im vergangenen Jahr ausgerufen, dass wir mittelfristig eine Marktbewertung von einer Million Dollar erreichen wollen. Das habe ich einerseits getan, um eine internationale Vergleichbarkeit herzustellen. Andererseits bin ich der Meinung, dass man sich ambitionierte Ziele setzen muss. Inzwischen sind wir auf einem guten Weg. Das sieht man auch an der Entwicklung unseres operativen Geschäfts. Aus einem Verlust in 2014 haben wir 2015 einen Turnaround zu einem operativen Plus vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) von knapp 20 Millionen Euro gemacht. Für 2016 habe ich unsere EBITDA-Guidance von einer Spanne zwischen 30 Millionen bis 35 Millionen bestätigt. Und für das Jahr 2017 sind wir zuversichtlich, das EBITDA dann abermals steigern zu können. Ein solcher Track-Rekord wird sich ohne Zweifel an der Börse auf die Marktbewertung positiv auswirken. Was aber Ihre Frage nach der Branche betrifft: Wir können anderen helfen, sich der Digitalisierung erfolgreich zu stellen. Der Bedarf dafür ist hoch und es gibt einen großen Investitionsstau.

Welche Auswirkungen haben die Veränderungen auf das Geschäft der traditionellen Berater und Vertriebler? Wie können diese Berufsgruppen eventuell sogar von dem Trend profitieren?

Niehage: Die gute Nachricht: Berater und Vertriebler, die sich die Vorzüge der digitalen Welt zunutze machen, haben eine Zukunft. Schon wegen der hohen Kundenzahl der meisten großen Geldinstitute, werden sie nicht einfach von der Bildfläche verschwinden. Einige Banken haben die Zeichen der Zeit erkannt und wollen ihr Defizit gegenüber den Fintechs auch mit besserem, persönlicherem Service kompensieren. Aber auch wenn der persönliche Kontakt immer dazu gehören wird, so dürften sich diese Geschäftsmodelle ebenfalls weiter digitalisieren und etwa auf Big Data setzen.

Wie können Anleger und Investoren die Entwicklungen für sich vorteilhaft nutzen?

Niehage: Insgesamt gesehen gibt es für die Fintech-Branche für die kommenden Jahre noch großes Aufwärtspotenzial. Daher ist der Sektor für Investoren hochinteressant. Trotzdem sollte man sich immer fragen, ob eine Firma das Zeug hat, profitabel zu arbeiten oder nicht. Wie bei allen Investments lohnt sich der genaue Blick auf die fundamentalen Kennzahlen. Darüber hinaus steht die Frage im Vordergrund, wie innovativ die Unternehmen sind und wie gut sie sich auf die Zukunft vorbereitet haben. Nach der Analyse sollten Anleger entscheiden, ob und wie viel Kursfantasie vorhanden ist und entsprechend handeln.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung der Fintech-Standorte Frankfurt und Berlin ein?

Niehage: Beide Standorte sind nach dem Brexit noch interessanter geworden. Wir erfreuen uns vieler Anfragen durch Banken und Start-ups, die nach Deutschland abwandern wollen. Derzeit sehe ich Berlin in Sachen Startups noch vor Frankfurt. Doch in Frankfurt sind die Banken und es tut sich viel! Wir haben beispielsweise gerade den ersten Fintech-Studiengang zusammen mit der Frankfurt School of Finance aufgelegt. Die Studierenden arbeiten je Woche drei Tage bei uns und nehmen drei Tage an Bachelor-Kursen teil. Da ich die Idee zu diesem Studiengang hatte, war es mir wichtig, dass die Studis auch über moderne Themen wie Blockchain, Digital Entrepreneurship und Programmierung unterrichtet werden. Nun, so höre ich, wollen sich die ersten Banken im Jahr 2017 an diesem Projekt beteiligen. Auch an anderer Stelle gedeiht das Fintech-Ökosystem: Neben unserem Fintech Campus im Frankfurter Westhafen, gibt es bereits mehrere weitere Hubs. ■

Das Gespräch führte **Tim Rademacher**, Cash.

© Cash.Print GmbH · Stresemannstraße 163 · 22769 Hamburg · Tel.: 040/51 444 - 0 · Fax: 040/51 444 - 120
Die Nutzung ist ausschließlich FinTech Group AG gestattet!