

## Presseinformation der Fidor Bank AG

### Fidor Gruppe zieht Bilanz: 10 Jahre Banklizenz – 10 Jahre Innovationsführerschaft und Wachstum

- Open Eco-System als zentraler Ansatz
- 2018: Ausbau der Innovationsführerschaft und Gewinn zahlreicher Awards.
- Fokus auf das Banking-as-a-Service-Segment
- Marktplatz „Efficient Scale“ gegründet
- 2017: Fidor Bank befreit sich von Altlasten

München, 4.März 2019.

Zehn Jahre nach der Erteilung der Banklizenz zieht die Münchner Fidor Bank eine Zwischenbilanz: Entstanden im Kontext der Finanzkrise, wollte die Fidor Bank der etablierten Bankenbranche ein vollkommen neues Konzept entgegenstellen: eine digitale Community-Bank, die über die sozialen Medien ganz stark mit ihrer Klientel interagiert und deren Anregungen aufnimmt und umsetzt. Das war die Idee, die nicht immer nur einfach umzusetzen war und mit einigen Widerständen zu kämpfen hatte.

Es war aber auch eine Idee, die von Beginn an eine beeindruckende Wachstumsstory repräsentierte: Seit 2014 hat sich die Zahl der Endkunden der Bank vervierfacht, die Zahl der Geschäftskunden sogar verachtfach. Zudem hat sich die Summe der Nutzer der Community verdreifacht. Die Assets der Bank stiegen im gleichen Zeitraum von 304,2 Mio. Euro auf rund 1,5 Milliarden Euro (Stand 31.12.2018), haben sich also verfünffacht.

„Wir freuen uns außerordentlich über das Erreichte, denn schon zur Gründung hatten wir die erste Herausforderung. Wenige Wochen, nachdem wir unsere Banklizenz beantragt haben, begann im Herbst 2007 die Finanzkrise auch in Deutschland“, so Matthias Kröner, Mitgründer und CEO der Fidor Gruppe. „Überhaupt haben wir jede größere Krise zu spüren bekommen: Russische Partner wollten mit uns Community Banking für Russland einführen. Dies wurde durch die Krim-Krise gestoppt, just als wir technisch fertig waren. Damit nicht genug: Das Brexit-Referendum fiel mitten in die Preisverhandlungen mit der BPCE und hatte einen Preisabschlag zur Folge.“

Heute besteht die Fidor Gruppe aus 4 einzigartigen Assets:

- dem eigenen Fidor Retail Geschäft,
- der Fidor Bank mit Fokus auf das Bank-as-a-Service Geschäft
- dem Fidor FZCO mit Sitz in Dubai und Singapore, und
- dem Marktplatz „Efficient Scale“.

Mit diesen Assets geht die Wachstumsstory und Innovationsführerschaft der Fidor Gruppe weiter. Nachdem sich beim heutigen Großaktionär 2018 die strategischen Zielsetzungen

verändert haben, diskutiert das Fidor-Team gegenwärtig die Möglichkeiten einer zukünftigen Wachstumsstrategie mit interessierten Investoren.

„Die Diskussionen mit unterschiedlichen Partnern bringen eine Vielzahl von spannenden Optionen mit sich. Es gibt es kein besseres Umfeld, als das, das gegenwärtig unter anderem von Bewertungen wie bei N26 geprägt wird“, so Matthias Kröner. „Wir werden durch diesen Prozess gestärkt und mit geschärfter Positionierung in die Zukunft gehen.“

Der Prozess sieht vor, dass im März 2019 eine Entscheidung für einen Investor getroffen wird.

## **Die Assets der Fidor Gruppe**

So unterschiedlich die Zielgruppe sowie die geografische Ausrichtung dieser jeweiligen Profitcenter sein mag, so sehr haben sie eine grundlegende Philosophie gemeinsam: Alle basieren auf einer offenen Infrastruktur, nutzen das Fidor Operating System (fOS) und ermöglichen jeweils ein Eco-System.

## **Fidor Retail Geschäft**

Das Retail-Profitcenter der Fidor Gruppe zeichnet sich durch seine europäische Ausrichtung aus. Es wird sich sehr stark auf die durch die PSD2-Regulatorik geschaffenen Möglichkeiten fokussieren und sieht sich als „Banking Interface“. Heute hat dieses Interface über 300.000 Kunden. In der offenen Community wird bald die magische Grenze von einer Million Nutzern erreicht sein.

## **Fidor´s „Banking as a Service“- Angebot für Banken und Nicht-Banken:**

Die Fidor Bank bietet gemeinsam mit der Technologie-Tochter Fidor Solutions sowie der Fidor Factory in Berlin ein one-stop-shopping-Erlebnis für Unternehmenskunden. Unter dem Stichwort „Banking-as-a-Service“ ermöglicht Fidor allen Banken und Nicht-Banken

- die Nutzbarkeit einer digitalen Banking-Infrastruktur unter Einbeziehung herausragender Partner-Unternehmen wie Mastercard, Apple pay, Salesforce, FinnAI und andere,
- die Nutzung der etablierten Bankprozesse (Kreditvergabe, Transaktionen etc.) sowie
- die Übernahme regulativer Aufgaben wie Compliance und Risiko-Management. Die Infrastruktur dieses B2B- Angebots ist über mehr als 200 APIs einfach ansteuer- und nutzbar.

Diese auf den B2B Markt zugeschnittene Dienstleistung ist ein echter Wachstumsmarkt und wird international sehr stark nachgefragt. Mit der niederländischen Vermögensverwaltungsbank van Lanschot geht nun schon der fünfte Großkunde – neben unter anderem der Abu Dhabi Islamic Bank in den Vereinigten Arabischen Emiraten und Natixis in Algerien – auf einer fOS-Plattform live. „Damit ist bewiesen, dass die Plattform fOS international einsetzbar ist und auch an unterschiedliche Kernbanksysteme angeschlossen werden kann.“ sagt Ge Drossaert, zuständig für das außereuropäische Geschäft der Gruppe.

Im Jahr 2018 schlossen sich die ersten Loan-as-a-Service-Kunden an: Hierzu zählen O2 ebenso wie das Hamburger Unternehmen Finanzcheck. Auch die Zahl der Transaction-as-a-Service-Kunden, zu denen unter anderem Bitcoin.de zählt, steigt. Mit Bitcoin.de wurde im vergangenen Jahr das fünfjährige Jubiläum gefeiert.

Alleine bei den bestehenden fünf wichtigsten B2B-Kunden kann die Fidor Gruppe mit rund 20 Mio. Euro Provisions-Umsatz für die nächsten fünf Jahre rechnen. Dazu kommt ein Cross-Selling-Potential von weiteren 15 Mio. Euro für den gleichen Zeitraum mit diesen bestehenden Kunden. Die Attraktivität des Modells zeigt sich in der aktuellen Sales-Pipeline, die ein TCV-Potential (Total contract value) von rund 200 Mio. Euro ausweist, sollte man die gegenwärtige Nachfrage vollständig zu Kunden konvertieren können.

### **Fidor FZCO Dubai/Singapore**

Aus Dubai und Singapore heraus vermarktet Fidor eine für diese Regionen spezialisierte fOS (Fidor Operating System) Variante. Dieses Angebot richtet sich an die Banken einer Region, die sich u. a. durch schnelles Wachstum und einen hohen Bevölkerungs-Anteil ohne Kontozugang auszeichnet. Gleichzeitig nimmt die Smartphone Akzeptanz rasant zu, so dass sich für eine digitale Banken-Software wie das Fidor Operating System vielfältige Marktchancen ergeben.

„Durch diese Aufstellung ist gewährleistet, dass jedes Fidor Profit Center eine klare Produkt- und Markt-Ausrichtung hat“, so Matthias Kröner, CEO der Fidor Bank AG. „Darüber hinaus besteht nun im aktuellen Umfeld der strategischen Neuorientierung für jedes dieser Assets die Chance, die passenden Partner für eine wert-orientierte Entwicklung zu identifizieren.“

### **Ausbau der Innovationsführerschaft**

Die Fidor Bank wurde mit zahlreichen internationalen Innovationspreisen ausgezeichnet. Sie gilt auch in Deutschland zu den innovativsten Finanzinstituten. Diese Position gilt es nicht nur zu verteidigen, sondern auszubauen:

- **Erfolgreiche Monetarisierung der Krypto-Welle auf Basis von Fidor APIs:** Während sich die Branche erst in diesem neuen Umfeld orientieren und aufstellen musste, kann die Fidor Bank bereits auf eine über fünfjährige Partnerschaft mit Bitcoin.de verweisen. Die Fidor Bank hat als erstes Finanzinstitut erfolgreich eine Transaktionsfee für Kryptohandels-bezogene Euro-Transaktionen eingeführt. Diese Transaktionen werden auf API-Basis angestoßen und durchgeführt.
- **Kooperation mit Apple Pay:** Das mobile Bezahlen mit Apple Pay ist hervorragend gestartet und wird von den Fidor-Kunden begeistert angenommen. Auch O2 Banking hat dieses Angebot erfolgreich eingeführt. Als einziger BaaS Anbieter hat die Fidor-Gruppe diese Innovation im Angebot.
- **Fidor setzt auf Open Banking:** Bereits vor sechs Jahren wurden die ersten APIs durch Fidor veröffentlicht und externen Partnern als Anbindungsmöglichkeit angeboten. 80 Prozent der Funktionalitäten, die Fidor anbietet, stützen sich auf APIs. Die Frontend-Applikationen basieren auf über 200 API-Endpunkten.

- **Zahlungsdienstrichtlinie PSD II:** Fidors Begeisterung für diese europäische Richtlinie ist dementsprechend eine logische Konsequenz. Schon heute erfüllt Fidor die Standards der Berlin-Gruppe weitestgehend. „Am Beispiel Indien sehen wir, wie regulatorische Rahmenbedingungen den Wettbewerb und damit den Markt verändern. Wir erwarten dies auch von der Umsetzung der PSD II-Regulatorik“, sagt Dr. Michael Maier, CTO der Fidor Gruppe.

## **Befreiung von Altlasten**

Nachdem die Fidor Bank in den Jahren 2014 und 2015 auch nach Risikokosten profitabel war bzw. nahe am Break Even arbeitete, wurde diese Entwicklung in den Jahren 2016 bis 2018 durch ein Engagement in Großbritannien unterbrochen. Gemeinsam mit dem französischen Mehrheitsaktionär BPCE sowie vor dem Hintergrund des Brexit-Referendums (Juni 2016) erfolgte eine Neueinschätzung der damals bestehenden Kooperation mit dem Ergebnis, das damalige Engagement nicht nur nicht weiter auszubauen, sondern kurz- bis mittelfristig einzustellen. Diese Entscheidung war notwendig geworden, da das kreditvermittelnde Kooperations-Unternehmen in Großbritannien durch eine Reihe von negativen Entwicklungen eine geordnete Insolvenz anmelden musste.

Diese schlug im Jahr 2017 voll zu Buche. Hier weist die Bank einen negativen EBT nach Risiko von 109 Mio. EUR aus. Die Risikokosten schlugen hierbei einmalig mit rd. 90 Mio. EUR zu Buche. Auch das Jahr 2018 litt noch unter den Folgen dieses Engagements. Doch konnte das Ergebnis schon wieder auf einen Verlust von 34 Mio. EUR nach Risiko reduziert werden. Der größte Teil dieser Verluste wurde durch die BPCE ausgeglichen. 2019 wird voraussichtlich das letzte Jahr sein, in dem es noch einen leichten Verlust geben wird. Für 2020 strebt die Bank ein ausgeglichenes Ergebnis an.

CEO Matthias Kröner: „So schmerzhaft und ärgerlich diese Entwicklung war, so sehr profitieren wir heute davon. Denn mit der Bereinigung unserer Aktivseite hat sich die Fidor Bank dank der Unterstützung durch die BPCE bewusst von Risiken befreit und letztlich damit den Weg für eine fokussierte und profitable Zukunft geebnet“.

## **Zwischenfazit nach 10 Jahren und Ausblick**

„Die Reise bis hier her war einmalig und spannend. Auf manch Aufregung hätte ich gerne verzichtet.“ resümiert Matthias Kröner. „Das Feedback und die Loyalität unserer Kunden, die Tatsache, dass wir auch in schwierigen Zeiten neue Partner von uns überzeugen können, die Vielzahl an Auszeichnungen und Awards und die Tatsache, dass der Name Fidor überall auf der Welt bekannt ist, sind für mich klare Indizien dafür, dass wir auf dem richtigen Weg sind und mehr richtig als falsch gemacht haben. Besonders danken möchte ich aber unseren Mitarbeitern und deren Familien für ihren Einsatz- und manches mal nicht weniger als Opferbereitschaft, Loyalität und Vertrauen. Unser Team hat die letzten 10 Jahre erst möglich gemacht. Gemeinsam werden wir nun die Zukunft gestalten!“.

## Über die Fidor Bank

Die Fidor Bank AG ([www.fidor.de](http://www.fidor.de)) ist eine innovative Direktbank mit Sitz in Deutschland und den Tochterunternehmen Fidor Solutions AG sowie Efficient Scale GmbH.

Zu den Geschäftsfeldern gehört das klassische Bankgeschäft mit Endkunden - derzeit etwa - (B2C) und das schnell wachsende Geschäft mit Unternehmenskunden (B2B), denen im Rahmen des „Banking-as-a Service“-Konzepts die Nutzung der Fidor Plattform, diverse Prozesse und eine Banklizenz angeboten werden.

Als einzige Banken-Infrastruktur der Welt bietet das hauseigene **Fidor Operating System** dazu eine Customer-Engagement-Suite in Form einer Community und eines Loyalitätsprogramms an. Das Fidor Open Banking stützt sich auf über 200 API-Endpunkte, durch die externe Funktionalitäten angebunden werden. Die offene API-Infrastruktur garantiert dabei ein stetig wachsendes, digitales Angebot, das zeitgemäß ist und den neuen Arten und deren Lifestyle entspricht. Jüngstes Beispiel: Die erfolgreiche Einführung von Apple Pay.

Mit **Efficient Scale** wurde ein zukunftsweisendes Marktplatzunternehmen gegründet. Zweck dieser Gesellschaft ist es, die Cross-Selling-Aktivitäten nicht nur der Fidor Bank sondern für alle Partner zu skalieren, zu vereinfachen und zu vertiefen. Die Skalierbarkeit wird durch standardisiertes Onboarding von Produkt-Partnern sowie die White Label-Fähigkeit von Vertriebspartnern erreicht. B2B-Vertriebspartner erhalten so die Möglichkeit aus einem Satz von Produkten ein maßgeschneidertes Angebot für die eigene Endkunden-Basis zu schaffen, ohne sich um die Einzelkomplexität der Partneranbindung kümmern zu müssen.

**Pressekontakt:**

Fidor Bank

Nick Riegger | Sandstraße 33 | 80335 München | Germany

Tel.: +49 89 189 085 157 | Fax: +49 89 189 085 199 | [presse@fidor.de](mailto:presse@fidor.de)

BrunoMedia GmbH

Ralf-Dieter Brunowsky

Martinsstraße 17

55116 Mainz

Tel. 06131 93028 30

[brunowsky@brunomedia.de](mailto:brunowsky@brunomedia.de)