

Potenzielle Fintech-Renner in rot-weiss-rot

Angelika Kramer interviewt für das *Fachheft* kapitalmarktnahe Player mit neuen Ideen.

Christian Drastil, April/Mai 2016



© photo.com/Martina Draper (2)

Ein Heft voller Premieren und Überraschungen

Externe Idee, externe Redaktion, BSN wird selbst interviewt. Neue Koalitionen.

Liebe Leserinnen, sehr geehrte Leser! In „Börse Social Network“ steckt bewusst der Begriff „Netzwerk“ drin, und ich finde es schön, den Kontakt zu Kapitalmarktleuten auch dann nicht zu verlieren, wenn sich diese beruflich verändern. Mit Ex-AT&S-Sprecher und nun PKF-Partner Martin Theyer (im Bild unten li. neben mir) ist der Kontakt in den vergangenen Monaten sogar deutlich intensiver geworden. Martin plant einen spannenden Event im Herbst, und rund um diesen haben wir uns viel ausgetauscht. Quasi nebenbei kam die Sprache auf Fintechs und eine mediale Berichterstattung, die die Kapitalmarktaspekte der Fintechs bisher fast völlig aussen vor gelassen hatte; es ging fast nur um Banking. Und so kam gemeinsam mit Martins Projektpartner Günther Lindenlaub (z.B. bei Finnest, siehe Seite 2) die Idee eines alternativen Fintech-Fachhefts. In diesem Zusammenhang habe

ich mich entschieden, eine externe Redaktion zu wählen, da in dieser Szene quasi doch jeder ein Wegbegleiter ist. Die Wahl fiel auf eine erfahrene und kritische Wirtschaftsjournalistin: Angelika Kramer (*Wirtschafts-Blatt*, *Forbes*, *trend*, rechts mit der Glocke für www.openingbell.eu in der Hand). Angelika hat auch mich interviewt, denn so eine Chance muss man natürlich einnetzen. Also



© privat

durchaus auch eine für mich neue Sache, mal für dieses eine Heft. Und auch sonst findet man in diesem *Fachheft* die eine oder andere neue Konstellation: Lesen Sie z.B., welches Fintech-Projekt Ex-Börsechef Stefan Zapotocky mit Ex-YLine-Chef Werner Böhm am Köcheln hat. Oder welche Auszeichnungen und Pläne wikifolio und Privé haben. Wie die erwähnte Finnest über die Million bei einem Einzelprojekt gekommen ist. Was der neue Uniq-CIO vorhat. Was Accenture über Blockchain & Co. denkt. Und letztendlich, warum das BSN durchaus für den Einstieg eines Partners offen ist. Das *Fachheft* 45 folgt dann in Kürze; hier liegt der Schwerpunkt ganz klar auf dem 1. BSN Finanzmarkttag, der am 6. Mai stattgefunden hat.

Viel Spass und Nutzen mit dieser Ausgabe wünscht **Christian Drastil**, Herausgeber der Fachhefte des Börse Social Network.



IMPRESSUM

Herausgeber: Christian Drastil **Medieninhaber:** FC Chladek Drastil GmbH **Geschäftsführung:** Josef Chladek, Christian Drastil
Erscheinungsweise: Zwölf Ausgaben pro Jahr **Erscheinungsort:** Wien **Postanschrift:** FC Chladek Drastil GmbH, c/o Popelnik & Karl Rechtsanwälte – 1020 Wien, Czerninplatz 4, office@fc-chladek-drastil.com, www.boerse-social.com
 Abonnement 12 Ausgaben € 30 (Einzelpreis € 3), fachheftabo@boerse-social.com
 Namentlich gekennzeichnete Beiträge spiegeln nicht unbedingt die Meinung des Medieninhabers wider.
Druck: Ferdinand Berger & Söhne GmbH, Wiener Straße 80, 3580 Horn
Auflage: 2.000 Stück, dazu als PDF, anforderbar unter me@christian-drastil.com





„Geld aus der Crowd für Etablierte mit Gewinn“

Finnest ist jenes Crowd-Fintech, das dem klassischen Bankgeschäft wohl am nächsten kommt. Im Talk mit Angelika Kramer die Partner dieses *Fachhefts*, Günther Lindenlaub und Martin Theyer.



Günther Lindenlaub (großes Bild) und Martin Theyer stellten zuletzt in kurzer Frist 1,3 Mio. Euro für Biogena auf.

© beigeselt (2)

Das Fintech Finnest bietet etablierten Unternehmen die Möglichkeit, unbürokratisch an Geld zu kommen und Investoren die Chance, attraktive Renditen mit einer Herzensangelegenheit zu verbinden. Finnest-CEO Günther Lindenlaub und Berater Martin Theyer, PKF Consulting, im *Fachheft*-Talk über die neue Crowdfunding-Plattform.

Wie entstand die Idee zu dem Fintech Finnest?

Lindenlaub: Wie viele Gründer von Fintechs habe auch ich davor als Banker gearbeitet und musste miterleben, wie die Kreditvergabe immer restriktiver wurde und solide Unternehmen nicht mehr an Geld kamen. Also kamen wir auf Crowdfunding, wobei wir die einzigen Anbieter einer Crowdfunding-Plattform für etablierte Unternehmen sind.

Was verstehen Sie unter ‚etabliert‘?

L: Die Unternehmen muss es bereits viele Jahre geben, sie müssen mehrere Millionen Euro Umsatz erzielen, das EBITDA muss positiv sein und es muss ausreichend Eigenkapital vorhanden sein.

Theyer: Es wird ganz klar auf *innovative* Unternehmen abgezielt, die ihr Wachstum finanzieren wollen, aber an keinen Kredit kommen, weil sie etwa in China oder im Nahen Osten expandieren wollen. Risikomanager einer Bank steigen aus, wenn sie etwa hören, ein Unternehmen will nach Bahrain gehen – viel zu riskant. Und durch das Crowdfunding-Gesetz ist es Gott sei Dank so, dass man nicht mehr von einer Bank abhängt.

Wie sieht der typische Investor aus?

L: Man muss betonen: Nicht jeder ist für so ein Investment geeignet. Ein Investor muss

etwas vom Kapitalmarkt verstehen und dass die höhere Rendite mit einem Risiko verbunden ist. Der Fokus liegt darauf, dass Unternehmer und Investor in einem gewissen Naheverhältnis zueinander stehen. Also zum Beispiel ein Hotelgast gibt seinem Lieblingshotel ein Darlehen; dafür kann seine Rendite nicht nur in Cash, sondern auch in Sachleistungen, also in Übernachtungen, ausfallen.

Was genau ist Ihre Leistung bei diesen Transaktionen?

L: Finnest bringt Unternehmen und Investoren zusammen, sorgt für einen reibungslosen Ablauf und stellt standardisierte Verträge zur Verfügung, die von der Kanzlei Herbst Kinsky erstellt wurden. Wir können also garantieren, dass alles mit rechten Dingen zugeht. Und wir sehen uns die Unternehmen natürlich sehr genau an.

T: Für unsere Klienten sind wir in der PKF für die Qualitätssicherung mitverantwortlich. Uns ist wichtig, dass bei diesen Auktionen völlig transparent vorgegangen wird, deswegen bekommen die Investoren auch einen guten Einblick in die Bücher des Unternehmens.

Und wie verdient Finnest daran?

L: Wir bekommen vom abgeschlossenen Volumen 2,75 Prozent.

eine Lösung wird noch länger dauern.

L: Deswegen sind wir auch gerade dabei, in Deutschland mit einer eigenen Lizenz zu starten. Aber es ist so, dass man in jedem EU-Land eine eigene Gewerbekonzession lösen muss, weil es für jedes Land andere Vorschriften gibt. Da hat Europa natürlich ganz klar einen Wettbewerbsnachteil gegenüber den USA.

Wie sieht es überhaupt mit anderen Fintechs als Wettbewerber für Finnest in Europa aus?

T: England ist führend im sogenannten Peer-to-peer-lending-business, das ist dort ein Milliarden-Geschäft geworden. Und natürlich wollen die Engländer auch in Festland-Europa tätig werden. Es muss uns bewusst sein: Wenn so ein großes Fintech nach Österreich kommt, können die alles weghblasen.

Das wollen wir nicht hoffen. Zurück zum Business von Finnest. Auf Ihrer Plattform konnte man bislang vier Unternehmen mitfinanzieren. Wie viele Unternehmen haben Sie sich insgesamt angesehen?

L: Wir haben uns sicher schon mit 50 Unternehmen beschäftigt.

Gibt es auch Branchen, wo Sie sofort abwinken?

L: Ja, wir lassen Immobiliendeveloper ganz aus; da kennen wir uns zu wenig aus.

Und wie groß schätzen Sie das Potenzial für Finnest insgesamt ein?

L: Das geht sicher in die Tausenden Firmen.

T: Es sind alle jene betroffen, für die Anleihen zu komplex sind und die von den Banken aus den verschiedensten Gründen keinen Kredit bekommen. Das sind sehr viele.

Entdecken nicht Großbanken auch allmählich das Crowdfunding-Business? Haben Sie nicht Angst, dass die Banken Ihnen das Geschäft sukzessive wieder wegnehmen könnten?

T: Wir hätten nichts dagegen, wenn die Banken verstärkt in dem Business auftreten, aber die Projekte, die wir sehen, sind anders gelagert; da geht es vor allem um Sozialprojekte in einer Kommune.

L: Aus meiner langjährigen Bankerfahrung kann ich sagen, dass es in einer Bank ewig dauert, solch ein Projekt umzusetzen. Die Banken trauen sich das nicht und rücken immer weiter weg vom Kunden. Außerdem fallen sie unter das Bankwesengesetz, was solche Projekte zusätzlich erschwert.

Aber warum kommt die Börse für diese Unternehmen nicht infrage? Es war doch immer wieder von Spezialangeboten für KMU die Rede ...

T: Viele Mittelständler können sich einen Börsengang – auch wenn die Anforderungen deutlich vereinfacht worden sind – nicht leisten. Einige wollen auch nicht an die Börse, weil ihre Mitsprache dann reduziert wird. Viele fragen sich zu Recht: Warum soll ich mir all das antun, wenn ich auf unbürokratischem Weg an Fremdkapital gelangen kann?



PKF

In Österreich ist der internationale Wirtschaftsprüfer PKF mit drei Standorten – in Wien (Österreicher-Staribacher), in Salzburg (Röhlhuber & Partner) und in Graz (Corti & Partner) – vertreten. PKF hat sich zuletzt auf die Betreuung von Start-ups, speziell auf Fintechs, spezialisiert, „von der Gründung bis zum Exit“, wie PKF-Partner Martin Theyer betont.

FINNEST

Finnest bietet bereits etablierten Unternehmen eine Plattform, um Geld von privaten Geldgebern zu generieren. Bis zu 1,5 Mio. € pro Tranche können von der Crowd eingesammelt werden. Die Investoren bestimmen den Betrag, den sie einsetzen wollen, und die Verzinsung selbst. Finnest klopft die Unternehmen im Vorfeld finanziell ab und arbeitet dafür mit dem KSV und dem Wirtschaftsprüfer PKF zusammen. Kürzlich wickelte das Finnest-Team einen der größten Crowdinvesting-Deals ab, die jemals in kurzer Zeit (3 Wochen) in Österreich durchgeführt wurden: 180 Geldgeber gaben dem Nahrungsmittelergänzungs-Produzenten Biogena insgesamt 1,3 Mio. €; die Investoren bekommen dafür einen Zinssatz von 6%. Aktuell kann man sich bei Biogena via Finnest noch einmal einen Nachschlag holen: Tranche 3 liegt zum Investment auf. Dazwischen erzielte Harry's Home eine Finanzspritze in Höhe von 400.000 €. Die Anleger bekommen über die nächsten fünf Jahre nun 5% Fixzinsen.

Auch bei diesem Fintech, wie auch bei Wikifolio, ist Speedinvest als Investor mit von der Partie (23,1%). Die Gründer um Günther Lindenlaub und Jörg Bartussek halten die restlichen Anteile an Finnest.

„Wir wollen Österreichs erstes Unicorn werden“

wikifolio-Gründer Andreas Kern im Talk mit Angelika Kramer über den Mrd.-Dollar-Traum von Europas stärkster Social-Trading-Plattform bzw. diverse Herausforderungen im Alltag eines Fintechs.



wikifolio-Gründer Andreas Kern (grosses Bild) bekommt Angebote für seine Firma, Startrader Richard Dobetsberger ist gefragter Vortragender.

Wie sind Sie mit der Entwicklung von wikifolio zufrieden; nennen Sie uns ein paar aktuelle Kennzahlen?

Andreas Kern: Wir liegen mit unserem Wachstum ziemlich im Plan. Natürlich war der heurige Marktstart für uns auch nicht förderlich, aber unser Workflow ist on track, und der Mittelzufluss ist stabil. Wir weisen fast in allen Kennzahlen 60 bis 80 Prozent Wachstum auf.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie?

Wir haben aktuell 35 Mitarbeiter, vorwiegend in der Technik, der Entwicklung, Market Operator und Trader Support. Aber was wir uns zur Gänze ersparen, sind Asset Manager und Vertriebsmitarbeiter. Dafür haben wir wikifolios von mehr als 10.000 privaten und professionellen Tradern und unser Content wird über Plattformen wie Onvista, Comdirect oder BSN verteilt. Man hat uns deswegen auch schon einmal das Über der Finanzindustrie genannt.

Wie sehr spüren Sie denn den Gegenwind der etablierten Finanzindustrie?

Die Finanzindustrie ist mit uns hoch zufrieden, wir haben dort mehr Freunde als Feinde, weil sie uns ja auch als Tool nützen können. Die Börsen lieben uns überhaupt heiß. Tatsächlich ist es so, dass wir ja ein neues Segment bedienen: Die wirklich Vermögenden kommen in der Regel nicht zu uns. Bei Investments in der Höhe zwischen 50.000 und 200.000 Euro, wie sie bei uns getätigt werden, ist es ja ohnehin schwierig, gute Beratung von den Banken zu bekommen.

Wenn Sie den Banken nur zu Diensten sind, haben Sie sicher schon etliche Kaufangebote für wikifolio bekommen?

Ja, es fragen bei uns laufend Unternehmen an, ob sie bei uns einsteigen können; gerade heute Morgen hat ein millionenschwerer US-Fonds angefragt.

Und was sagen Sie dem?

Das weiß ich noch nicht.

Aber wo wollen Sie denn mit wikifolio hin? Gibt es so etwas wie ein Exit-Szenario?

Wir wollen das erste österreichische Unicorn (Anm.: Unternehmenswert mehr als eine Mrd. USD) werden, und das wissen auch unsere Eigentümer. Aber bis dahin ist es, zugegeben, noch ein weiter Weg.

Wie sehr steigt Ihnen denn die Finanzmarktaufsicht auf die Füße; immerhin sind ja größtenteils völlige Laien als Trader aktiv?

Natürlich beschäftigen wir uns intensiv mit dem rechtlichen Rahmen. Manche glauben ja, die Regulierung betrifft uns überhaupt nicht. Dass es Fintechs in Sachen Regulierung leichter haben, ist ausgemachter Unsinn! Wir müssen genauso alle Gesetze einhalten – mit dem Unterschied, dass wir keine 30 Leute in der Rechtsabteilung sitzen haben. Alle zwei Wochen erstellen wir ca. 100 Nachträge und Terms, welche von Lang & Schwarz, unserem Emissionspartner, an die zuständige BaFin gesendet werden. Wir waren auch im Vorfeld zum Launch unserer Plattform mit der Aufsicht, auch in Österreich mit der FMA und in der Schweiz mit der Finma in intensiven Gesprächen.

Sie haben einmal das Ziel definiert, dass Sie 2017 einen Gewinn erzielen wollen. Geht sich das aus?

Operativ sind wir bereits positiv; wir haben letztes Jahr ein knapp siebenstelliges Plus erzielt. Aber die ganzen Investments, die wir tätigen, machen es natürlich nicht unbedingt

leichter, Gewinne zu erzielen. Dass wir einen Jahresüberschuss erzielen, hat momentan jedenfalls keinen Vorrang für uns.

Welche Pläne haben Sie also?

Uns ist es jetzt einmal wichtig, in neue Märkte vorzudringen. In der Schweiz sind wir ja bereits seit Kurzem, jetzt arbeiten wir gerade an einer mehrsprachigen Version von wikifolio. Drei neue Märkte wollen wir im ersten Halbjahr noch schaffen; das ist eine ganz schöne Herausforderung: andere Währung, andere Sprache. Hier investieren wir einiges Geld.

Sie wollten auch eigene Produkte für institutionelle Investoren auf den Markt bringen. Wie sieht es da aus?

Dazu muss man sagen, dass zehn Prozent der deutschen Vermögensverwalter bereits mit wikifolio arbeiten. Aber es ist richtig, dass wir größere Tickets anziehen wollen und deshalb den Vertrieb in Family Offices verstärken werden; der Bedarf dort ist durch die Niedrigzinspolitik auch vorhanden, denn Anleihen fallen als Investment weitgehend weg.

Welche Größenordnung wollen Sie da ansprechen?

Die Größe der Investments ist nach oben offen. In Deutschland haben wir mit dem Vertrieb bereits begonnen, auch Österreich wird ein Thema werden.

Wenn es bei Ihren wikifolios zu Megaverlusten kommt, kann jemand haftbar gemacht werden, der Trader oder wikifolio?

Das Gute bei uns ist ja, dass alles sehr transparent ist. Wenn ein Anleger keine Hebelprodukte will, dann hat er auch keine. Aber unsere Zielgruppe sind natürlich nicht blutige Anfänger, sondern unsere Anleger wissen in der Regel, welches Risiko sie mit uns eingehen. wikifolios sind ja auch als Beimischung gedacht. Auch bei der Risikoklassifizierung heben wir uns von der Konkurrenz ab. Was da in der Branche zum Teil üblich ist, ist zum Fürchten. Die Risikoklassifizierung erfolgt meist aufgrund einer historischen Betrachtung; wir arbeiten an einem System, das gleich am ersten Tag anschlägt, wenn es zu Abweichungen kommt.

Wann wollen Sie das anbieten?

Dafür gibt es keinen Zeitplan. Unser Hauptfokus liegt jetzt einmal auf der englischen Version von wikifolio.

Warum ist Lang & Schwarz ihr Emissionshaus?

Lang & Schwarz ist ein führender Anbieter von OTCs und ETFs in Stuttgart. Es ist ein kleines, flexibles Haus und das ist bei neuen Produkten sehr wichtig. Ich kenne dort jeden Developer persönlich und wenn ich mit dem Vorstand telefonieren will, dann habe ich ihn am Apparat. Das ist mir wichtiger, als ein kleines Rad in einer großen Bank zu sein.

Gibt es Trader, die vom wikifolio-Business allein leben können?

Angeblich gibt es einige, die sechsstelligen Beträge verdienen. Einer unserer Trader, Richard Dobetsberger, hat ja sogar seinen Job an den Nagel gehängt. Es ist eines unserer Ziele, unsere Trader in Zukunft stärker in den Mittelpunkt zu rücken. Die Persönlichkeit soll stärker präsentiert werden.

Haben Sie eine Statistik, wie viel eigenes Geld die Trader in die Produkte stecken?

Es gibt auf unserer Plattform einen Real-Money-Filter, wonach die Trader durchschnittlich rund zehn Prozent eigenes Geld zuschießen.



© photo.com/series/Marina Draper (2)

Wie wird sich die Bankenlandschaft Ihrer Meinung nach in den nächsten fünf Jahren verändern?

In den nächsten fünf Jahren werden die Veränderungen wahrscheinlich noch nicht so schlimm, aber in 15 Jahren werden die Umwälzungen schon sehr radikal sein. Bei vielen Produkten ist der Kostendruck so hoch, dass spezialisierte Anbieter das verstärkt und auch billiger machen werden.

Wie weit sind denn heimische Banken mit ihren Innovationen?

Ich denke, es gibt ganz gute Ansätze wie „George“ von der Erste Group. Aber es gibt rund 1.000 Start-ups, die an ähnlichen Produkten wie George arbeiten. Man muss sagen: Verglichen mit etwa Mobilfunkanbietern, haben Banken schlechte Karten. Mobilfunkanbieter verfügen über ein Netz als wichtiges Asset, so etwas haben Banken nicht. Und Banken sitzen auf teuren Filialnetzen. Filialen waren einmal ein PR-Tool, das sind sie heute nicht mehr; heute sind Filialen ein Problem, aber kein Asset für Banken.

Haben Sie nicht die Angst, dass wikifolio kopiert wird?

Natürlich ist wikifolio eine tolle Erfolgsstory, aber bislang ist es uns noch nicht passiert, dass uns jemand kopiert hat. Aber es ist dennoch wichtig, First-Mover zu sein. Wir schauen uns auf der ganzen Welt nach neuen Märkten um.

Wie denken Sie über Bankomatgebühren?

Meiner Meinung nach sollte man Bankomatgebühren raufsetzen und Kreditkartengebühren runtersetzen; Bargeld ist böse und hilft nur Verbrechern.

Anm: boerse-social.com ist der exklusive Website-Partner in Österreich für Auswertungen aus der wikifolio-API und zählt zu den größten Referrern von wikifolio.com überhaupt.



„

Man hat uns schon einmal das Über der Finanzindustrie genannt.

Andreas Kern

“

FACTS

wikifolio wurde im Jahr 2012 vom Österreicher Andreas Kern gegründet und gilt mittlerweile als führende europäische Online-Plattform, auf der private Trader und professionelle Vermögensverwalter ihre Ideen teilen und Anleger gewinnen können. Zuletzt konnte sich wikifolio in einem internationalen Pitch für den European Fintech Award in Amsterdam gegen Konkurrenten wie Meniga, Number26 oder MoneyFarm durchsetzen. Als Emissionshaus fungiert das deutsche Institut Lang & Schwarz, als Aktionäre konnten Holtzbrinck Ventures, die Beteiligungsgesellschaft des Handelsblatts (21%) und Speed Invest (30%) gewonnen werden. Es kann mittlerweile in mehr als 4.000 wikifolios investiert werden, das Handelsvolumen liegt bei rund 8 Mrd. €.

„Auch Medienstrategien sind für uns ein Thema“

Thomas Polak hat bei der Uniqqa die Funktion des Chief Innovation Officers übernommen. Im Talk mit Angelika Kramer geht es um Chancen eines Versicherers in der internationalen Fintech-Welt.



© Uniqqa

Was genau wollen Sie in Ihrer neuen Funktion als Chief Innovation Officer bewirken?

Ich werde den Vorstand, die Führungskräfte und die Mitarbeiter unterstützen, Uniqqa zur besten und für die Zukunft am besten aufgestellten Versicherung in Zentral- und Osteuropa zu machen. Mein Team und ich haben in den letzten Jahren international eine Vielzahl an operativen Erfahrungen in der internationalen, digitalisierten Welt gesammelt. Auf dieser Basis werden wir aktiv bei aktuellen und zukünftigen Entscheidungsprozessen mitwirken und Modelle für die Erweiterung der Datenbasis, der Interaktionsfähigkeit sowie der Transaktionsfähigkeit von Uniqqa mit den relevanten Zielgruppen erarbeiten und mitgestalten. Den Wandel einer Versicherung vom Tarifieranbieter hin zum umfassenden Serviceanbieter mitzugestalten und mitzuerleben, ist so ziemlich das interessanteste, spannendste und herausforderndste, was ich mir für die nächsten paar Jahre vorstellen kann.

Die Uniqqa will 500 Mio. Euro in die Zukunft investieren; wie viel davon steht Ihnen für Ihre Aufgabe zur Verfügung?

Innovation und der Aufbau von neuen Marktstrategien und Business Models existiert nicht losgelöst von den anderen Projekten und Prozessen. Wir werden gemeinsam mit dem Board, den Führungskräften und neu zusammengestellten, interdisziplinären Teams die notwendigen Budgets erarbeiten. Ein großer Teil des Investitionsbudgets wird in den nächsten Jahren in die IT und in die damit verbundenen Technologien laufen. Nicht weil wir glauben, dass Innovation und Digitalisierung eine primär technische Frage sei – ganz im Gegenteil –, sondern weil es ohne die entsprechenden technischen Voraussetzungen nicht geht.

Werden Sie eher auf der Suche nach Zukäufen sein oder die Innovationskraft im eigenen Haus stärken?

Im ersten Schritt werden wir die hohe Eigen-Innovationskraft im Unternehmen weiter stärken und die dafür notwendigen Strukturen, Motivationen und vor allem auch Inspirationen schaffen. Es ist ja nicht so, dass es bei Uniqqa bisher keine Innovation gegeben hat. Zukäufe oder finanzielle Engagements bei interessanten Unternehmen und Projekten sind nur eine Möglichkeit, die wir laufend und sehr genau prüfen werden. Auch Kooperationen mit Unternehmen, die bestimmte – für Uniqqa interessante – Asset Strukturen

oder Knowledge-Basen aufgebaut haben, sehen wir uns genau an und führen Gespräche über gemeinsame Vorgehensweisen.

Gibt es Versicherungen, die für Sie ein Vorbild in Sachen Innovation sind?

Das alleinige Vorbild gibt es aus meiner Sicht nicht! Es gibt ein paar große traditionelle Versicherungen, die in Teilbereichen sehr interessante erfolgreiche Projekte gestartet haben, aber so wirklich umfassende oder holistische Modelle sehe ich noch nicht. Innovation und Digitalisierung bedeuten ja nicht, eine zwei oder drei neue Apps zu entwickeln.

Vielmehr geht es darum, Menschen in einer veränderten Zeit Unterstützung in ihren jeweiligen individuellen Lebenssituationen und Bedürfnislagen zu bieten und im richtigen Kontext und Zeitpunkt anzubieten.

Wie wird sich die Versicherungsbranche in den nächsten zehn Jahren verändern?

Auf jeden Fall gewaltig, da sind sich Brancheninsider und Trendforscher einig. Uniqqa wird nicht passiv auf Veränderungen warten und nur reagieren, sondern eine aktive Rolle als Gestalter der Versicherungsbranche 2.0 einnehmen. Versicherungen haben immer schon Menschen zusammengebracht und Menschen ermöglicht, ein selbstbestimmtes Leben zu führen. Diesen Gedanken wollen wir weiter ausbauen und Lösungen und Modelle prüfen, die dies auch im veränderten Marktumfeld für unsere Kunden sicherstellen.

Reine Online-Versicherungen – ist das für die Uniqqa ein Thema?

Uniqqa bietet jetzt schon zahlreiche Produkte für den Onlineabschluss an, und wir werden das weiter ausbauen. Ich könnte mir auch gut vorstellen, dass es in Zukunft auch Produkte geben wird, bei denen es Sinn macht, sie primär online anzubieten. Genauso gibt es aber auch Versicherungslösungen, bei denen es – auch mit viel Fantasie – schwer vorstellbar ist, dass sie vorrangig online abgeschlossen werden. Es geht auch gar nicht so sehr darum, das vorhandene Geschäftsmodell mit seinen Prozessen und Strukturen in einer Onlinewelt abzubilden. Der erfolgsversprechende Weg besteht vielmehr darin, aus de facto unendlichen Möglichkeiten attraktive und zielgerichtete Angebote und Lösungen zu entwickeln; daran müssen wir hart und konsequent arbeiten.

Welche Start-ups im Versicherungsbereich sind für Sie besonders interessant?

Interessant sind alle, die neu Zugänge schaffen, um den Kundenbedürfnissen besser zu entsprechen. Ich möchte das aber auch gar nicht auf das Versicherungsgeschäft beschränken. Wichtig ist, intelligente Verbindungen zu schaffen, die etwas gänzlich Neues kreieren. Ich habe nichts gegen dramatische und völlig neue Lösungen, wie auch immer wir diese zusammenbauen.

Können Social-Media-Portale mit Prämienbündelungsmodellen Versicherungen à la longue ganz ersetzen?

Im Moment sehe ich das eher nicht, aber das Spannende an der Zukunft ist ja, dass sie ungewiss ist. Natürlich sind das hochinteressante Entwicklungen, und diese Lösungen werden auch einen Teil des Kuchens für sich beanspruchen, genauso wie andere neue Marktteilnehmer; auch dieses Thema haben wir sehr genau auf unseren Radaren.

Im Bankenbereich wird immer mehr weg vom Berater hin zur Digitalisierung verschoben. Wie sehr braucht es noch Versicherungsberater?

Wie viel Beratung – und damit auch wie viel Berater – es braucht, entscheiden einzig und allein und souverän die Kunden. Gute und engagierte Berater mit ausgezeichneten direkten Kundenbeziehungen sind ein riesen Asset für jedes Unternehmen; sehen Sie sich Apple an. Wenn sich Zeiten, Technologien und damit Wünsche und Bedürfnisse ändern, ist es essenziell, nah am Kunden zu sein und gemeinsam in die neue Welt zu gehen. Die Apple Stores sind nicht zufällig entstanden, sondern aus der Überlegung, die Kunden nicht allein zu lassen, sondern als Unternehmen dorthin zu gehen, wo der Kunde es erwartet und braucht. Wir denken an einen gemeinsamen Aufbruch, bei dem der ‚vor Ort‘-Anspruch von Uniqqa eine unverändert wichtige Rolle spielt. Es geht darum, unseren Kunden das Leben zu erleichtern und immer, überall und zu jeder Zeit über alle Kanäle das anzubieten, was der Kunde braucht und nicht darum, Berater durch Technologie zu ersetzen. Das ist für uns keine Kategorie, in der wir denken.

In welcher Branche ist Ihrer Meinung nach die Digitalisierung am weitesten fortgeschritten?

Digitalisierung wird oft missinterpretiert; in Summe geht es darum, dass ein Unternehmen (auch und das ist für viele neu) zum *Informations-Unternehmen* wird und mit dem Produktionsfaktor Information richtig umzugehen lernt. Ein auf Informationen basierendes Geschäftsmodell funktioniert fundamental anders als bekannte Geschäftsmodelle, die auf Knappheit oder ‚Trägheit‘ der Assets beruhen. Digitalisierung und die damit verbundene Ausrichtung eines Unternehmens auf einen neuen Hauptproduktionsfaktor, der unendlich oft replizierbar und verteilbar ist, erfordert auch neue Management-Kapazitäten in Unternehmen. Viele Unternehmen haben dafür die Voraussetzungen geschaffen, jetzt beginnt erst die Arbeit. Ich bin auch überzeugt, dass das Geheimnis des zukünftigen Erfolgs darin liegen wird, nicht mehr von in sich getrennten Branchen zu sprechen. Die sinnvolle *Vernetzung* von Branchen, Technologien und Angeboten ist das, worauf es ankommen wird. Plattformen werden auf *breiter* Basis geschaffen, weil sie am besten in der Lage sind, den Kundenbedürfnissen in komplexen Zeiten zu genügen und den Menschen das Leben erleichtern können. Wir prüfen zurzeit sehr genau, welche Rolle wir dabei spielen werden.

Welche Erkenntnisse nehmen Sie aus Ihrer Arbeit in Medien für Ihren neuen Job mit?

In gewisser Hinsicht sind heute alle Unternehmen Medienunternehmen. Kommunikation und ein neuer, offener und authentischer Dialog eines Unternehmens mit seiner Zielgruppe sind zentrale Punkte für ein neues Kommunikationsverständnis von Unternehmen. Wir müssen lernen, in *Beziehungen* zu denken und nicht nur in Touchpoints, wo Geld verdient werden kann. Dazu kommt, dass Medien äußerst wertvolle Assets besitzen. Eine hohe Contact-Base und Impulskraft – wenn man es richtig macht. Wenn man dann noch versteht, dass wir in einer Real-time-Transaktionswirtschaft leben, weiß man, was man hinsichtlich Media-Technologien und im Transaktions-Design zu tun hat, um einen interessierten Rezipienten von Content in eine für ihn wertvolle Beziehung mit dem Unternehmen zu führen. Das alles muss natürlich in Daten, Algorithmen, personalisierten Angeboten und zuletzt Umsatz und Begeisterung des Kunden münden. Medienstrategien werden uns also helfen, gemeinsam mit unseren Kunden, die Welt eine Spur besser oder einfacher machen.



Den Wandel einer Versicherung vom Tarifieranbieter hin zum umfassenden Serviceanbieter mitzugestalten, ist das Interessanteste, Spannendste und Herausforderndste, was ich mir für die nächsten paar Jahre vorstellen kann.

Thomas Polak

„2025 zahlen 4/5 der Menschen mit Bitcoins“

Ex-YLine-Boss Werner Böhm ist als CEO des börsennotierten Fintechs Bitrush zurück im Geschäft. Im Talk mit Angelika Kramer sieht er Banken kritisch und glaubt an ein baldiges Bargeld-Ende.

Herr Böhm, wie kamen Sie dazu, sich mit Bitcoin bzw. der Blockchain-Technologie zu beschäftigen?

Böhm: Ich habe mich ja immer schon für Banken – ich bin ja von der Ausbildung Banker – und auch für Technologie interessiert. Neben dem Yline-Prozess, der 80 Prozent meiner Zeit in den letzten Jahren konsumiert hat, habe ich begonnen, im Jahr 2014 bei einem Start-up namens Mezzacap mitzuarbeiten. Dieses Unternehmen hat sich mit kryptografischen Technologien und dem Blockchain-Business beschäftigt. Eine der Ideen von Mezzacap war es, Aktien der Firma einmal über Blockchain zu handeln.

Was fasziniert Sie daran?

Als ehemaliger Banker ist mir klar, dass Banken ihre Kosten nicht mehr verdienen können. Und diese neue Art der Zahlung ist hoch-effizient. Ich bin überzeugt davon, dass diese Technologie über kurz oder lang Banken unnötig macht.

Und nun sind Sie CEO des börsennotierten Fintechs Bitrush. Wie kam es dazu?

Ich habe mich vor einiger Zeit mit Stefan Zapotocky (Anm.: ehemaliger Chef der Wiener Börse) getroffen und er hat uns ermuntert, mit diesem Fintech an die Börse zu gehen. Er hat uns dabei beraten und schließlich haben wir ein Reverse Takeover einer Firma mit dem Namen Bitrush gemacht, die an der Börse in Toronto notiert. Auch Zapotocky selbst ist an dem Unternehmen beteiligt und glaubt an die Zukunft der Blockchain-Technologie. Er ist überhaupt ein sehr genialer Denker und der lebende Beweis, dass auch jemand aus dem Establishment nicht mehr an Banken glaubt.

Sind Sie bei dem Reverse Takeover dem Beispiel der Merchandising-Firma Foccini von Christian Jagerhofer gefolgt, der vor etlichen Jahren in Toronto genau so an die Börse gegangen ist?

Nein, das hat damit nichts zu tun. Davon weiß ich gar nichts. Die Idee stammte von Stefan Zapotocky, ich wollte eigentlich an den AIM, den Wachstumsmarkt der Londoner Börse, gehen. Aber bei der Canadian Securities Exchange in Toronto handelt sich um eine kleine Börse, die für unsere Zwecke ganz passend ist.

Wer sind denn Ihre Investoren?

Wir haben eine Investorengruppe aus Singapur und aus Russland; sie haben rund 1,4 Mio. Dollar in Bitrush investiert. Sie sehen: es ist noch eine sehr kleine Pflanze.

Was genau machen Sie bei Bitrush?

Wir sind ein Fintech, das Payment-Services anbietet. Als solches wickeln wir den Zahlungsverkehr von Gaming-Seiten mit rund zehn Millionen Usern ab. Und dann bieten wir auch eine Werbeplattform ähnlich Google AdSense an, wo Werbetreibende Anzeigen schalten können. Mittlerweile können Werber über uns auf 60.000 Websites zugreifen. Die Zahlung erfolgt natürlich über Bitcoins, die Technologie dazu stammt von einem Entwicklerteam aus Vancouver.

Und wie läuft das Geschäft bislang so?

Wir sind natürlich noch weit davon entfernt, profitabel zu sein, aber wir sind mit unserem Wachstum schon recht zufrieden. Unser nächster Plan ist es, mit einem internationalen Finanzdienstleister Debit-Karten auszugeben, die mit Crypto-Währung befüllt werden können.

Um welchen Finanzdienstleister handelt es sich?



© photaq.com/Martina Draper (2)

Der Anbieter heißt Wave Crest (Anmerkung: Headquarter befindet sich auf Gibraltar, auch die Zulassung erfolgte dort) und verfügt über Verträge mit Visa und Mastercard.

Warum sind Sie so überzeugt, dass sich Bitcoin durchsetzen wird?

Ich bin mir gar nicht so sicher, ob sich Bitcoin als Währung durchsetzen wird, aber ich glaube an die Blockchain-Technologie dahinter. Die hat sich ja sogar schon durchgesetzt, immerhin hat sich ja sogar die Bank of England dazu bekannt.

Die Bitcoin-Technologie hat ja nicht nur Fans, oftmals wird diese Zahlungsform ja als intransparent kritisiert; können Sie das nachvollziehen?

Das ist völliger Schwachsinn. Viel transparenter als mit der Blockchain-Technologie können Zahlungsflüsse gar nicht gemacht werden. Das derzeitige Cash-System ist bei Weitem nicht so transparent.

Sind Sie auf der Suche nach Aktionären in Europa?

Wir sind zurzeit nicht aktiv auf der Suche, auch wenn die Aktie in Frankfurt erhältlich ist. Aber jedenfalls wendet sich unser Angebot nur an erfahrene Aktionäre.

Wie groß schätzen Sie die Affinität der Österreicher zu Bitcoin ein?

Österreich ist ein wahrer Hotspot, immerhin war ja Friedrich von Hayek einer der wichtigsten Vertreter der Österreichischen Schule der Nationalökonomie und hat sich schon vor etlichen Jahren für ein liberales Geldsystem ausgesprochen. Das hat bei uns also lange Tradition.

Was sind die Perspektiven für diese Technologie?

Global gibt es zwischen 20 und 30 Millionen Bitcoin-User. Meine Prognose lautet, dass in zehn Jahren rund 80 Prozent der Menschen mit Bitcoin zahlen werden. Wenn man jetzt Geld von Toronto nach Kiew überweist, dauert es zwei Wochen. Wenn man mit Bitcoins bezahlt, dauert es zwei Sekunden. Das klingt doch nach einer Perspektive! Wir zahlen unser Entwicklungsteam in Kiew deshalb nur mehr in Bitcoins.

Haben Sie sich mit dem Blockchain-Algorithmus auseinandergesetzt? Verstehen Sie ihn?

Ich glaube schon, dass ich ihn verstehe. (fängt an, ihn zu erläutern).

Erleben wir durch das starke Aufkommen von Fintechs das Ende der Banken?

Nein, Banken werden nicht aussterben, aber sie werden sich enorm verändern. Diese Riesenapparate sind dann einfach nicht mehr nötig.

Haben Sie schlechte Erfahrungen mit Banken gemacht, weil Sie sich so sehr über ihren Niedergang freuen?

Ich war noch nie ein Freund der Banken und ich finde es gut, dass man keine Bank mehr braucht, um Geld aufzustellen. Banken sind der Tod einer Volkswirtschaft. Ich halte auch von diesem ganzen Helikoptergeld überhaupt nichts.

Was halten Sie von der Idee, das Bargeld abzuschaffen?

Das finde ich sehr vernünftig, man braucht Bargeld überhaupt nicht. Bargeld ist nur etwas für den Drogen- oder Waffenhandel.

Ihre Zukunft wird sich bei Bitrush abspielen?

Das kann ich noch nicht sagen. Ich bin gern am Anfang eines Projekts dabei, ich bin aber kein guter Manager. Meine Aufgabe ist es jetzt einmal, das Unternehmen bei der Organisation, der Finanzierung und dem Marketing zu unterstützen. Ich werde dafür großteils in Aktien bezahlt.

Aber wenn Sie nicht bei Bitrush bleiben, was wird es dann?

Ich bleibe jedenfalls in diesem Bereich, weil es mir gefällt, dass hier so ein Riesenumbruch vonstatten geht.

Eine Finanzierung für das Unternehmen aufzustellen, ist eine Ihrer Aufgaben. Wie viel Geld benötigt Bitrush denn, um erfolgreich zu sein?

Wenn Bitrush mit der zahlreichen Konkurrenz mithalten will, wird es bestimmt ein paar Millionen brauchen.



Werner Böhm ist einer, der beim Start eines Unternehmens Spass und Kraft hat, er sieht sich aber als „kein guter Manager“.

Fotos vom Interview unter photaq.com/page/index/2518

”

Stefan Zapotocky hat uns zum Börsengang von Bitrush ermuntert und ist auch selbst am Unternehmen beteiligt.

Werner Böhm

“

FACTS

Werner Böhm gründete 1998, am Höhepunkt der New Economy, den Internetprovider Yline, der 1999 an die Börse Easdaq ging; damals beschäftigte das Unternehmen 230 Mitarbeiter. 2001 musste Yline Insolvenz anmelden. Böhm wurden sehr enge Kontakte zur FPÖ nachgesagt, auch Yline war für die Partei tätig. 2003 begannen strafrechtliche Ermittlungen gegen Böhm und weitere Personen aus dem Yline-Umfeld. Der Vorwurf: Umsätze sollen künstlich generiert worden sein; jahrelang wurde wegen Untreue, schwerem Betrug und Bilanzfälschung ermittelt, ehe Böhm Ende 2015 freigesprochen wurde.

Bitrush wird unter der ISIN CA09173X1096 an der Börse Frankfurt gehandelt. Marktkapitalisierung per 18.5.: 12,03 Mio. €.

„Sind die Digitalschiene für Vermögensberater“

Auch die Vermögensverwaltungsbranche wird digital. Doch Robo Advisory allein reicht nicht aus, so Roland Meier vom Fintech Privé Managers. Angelika Kramer hat nachgehakt.

Roland Meier verweist auf den Chartverlauf der Privé iQ-Foxx Smart Beta vs. Vergleichsfonds.



© photaq.com/Martina Dräger



Die Digitalisierung der Vermögensverwaltungsbranche schreitet zügig voran. Doch Robo Advisory allein reicht nicht aus, ist man bei Privé Managers überzeugt und versucht, die neue und die alte Welt miteinander zu vereinen.

„Wir wollen die Stärke der Maschine mit jener der menschlichen Berater miteinander vereinen“, bringt es Roland Meier vom Business Development beim Fintech Privé auf den Punkt. Privé Managers sucht das Beste aus beiden Welten zusammen und bietet es Vermögensberatern und Vermögensverwaltern weltweit an – mit einigem Erfolg in Europa: Die Bank Austria Finanzservice, Helvetia

Deutschland und die Baader Bank zählen bereits zu den Kunden des Fintechs. Und Ende letzten Jahres wurde Privé Managers in Asien sogar als beste Software für externe Fondsmanager ausgezeichnet.

Ein wesentlicher Vorteil von Privé sind „Selbstfahrende Smart Beta Musterportfolios“. Diese kombinieren das Beste aus beiden Welten. Meier, langjähriger Vorstand von TeleTrader, beschreibt das Privé-Modell Robo Advisor 2.0 so: „Der Nachteil von derzeitigen Robo Advisor 1.0-Beratungsansätzen besteht darin, dass, sobald der Markt unruhig läuft, niemand dem Kunden bei der Entscheidung hilft, wieder rauszugehen.“ Also ist in solchen Fällen das Know-how eines erfahrenen Fondsmanagers oder auch regelbasierte Risikokontrolle gefragt. Ein Performance-Vergleich macht sicher: Während die großen deutschen Robo Advice-Anbieter von easyfolio bis comdirect in den jüngsten volatilen Perioden durchwegs Haare lassen mussten, schlagen sich die selbstfahrenden Smart Beta-Musterportfolios von Privé, die auf der von iQ-Foxx entwickelten und seit mehr als zehn Jahren am Markt erprobten Technologie basieren, deutlich besser: In den ersten, harten Monaten dieses Jahres schafften diese Musterportfolios sogar ein kleines Plus, während der Großteil der bekannteren Mischfonds durchwegs im negativen Bereich lag (siehe Grafik). Erklärtes Ziel gegenüber den losgelösten „Robos“ sei die Risikoreduktion, so Meier.

Geringe Kosten

Der Vorteil des Privé Robo-Advisor 2.0-Ansatzes für Vermögensberater besteht vor allem in den geringeren Kosten. So bekommen Privé-Kunden alles aus einer Hand, inklusive selbstfahrender Smart Beta-Musterportfolios und der aktuellsten Privé Managers-Software für die Umsetzung des Robo Advice 2.0-Ansatzes in eigenen oder Kundenportfolios auf Knopfdruck. Der Rat des Privé Robo Advice 2.0 ist bei deutlich unter einem Prozent an Kosten zu bekommen. Dieser Privé-Ansatz bildet einen Mittelweg zwischen klassischer Vermögensverwaltung und dem digitalen Robo Advisor 1.0 und liegt bei rund 0,5 Prozent an Kosten pro Jahr und ermöglicht dem Vermögensverwalter, seine eigene Digitalschiene zu konzipieren.

Doch das Privé-Modell hat neben Robo Advice 2.0 noch mehr zu bieten: Die Produkt-

palette, die Privé zu managen vermag, reicht weit über ETFs hinaus, wie sie die Konkurrenz meist anbietet. Auch eigene Musterportfolios können mit wenigen Klicks erstellt werden. Damit sind diese auf kleinere Portfolios, sprich ab 1.000 €, gut einsetzbar. Das Reporting ist auf Knopfdruck abrufbereit und nicht mehr nur ein Mal im Monat, wie bei den meisten klassischen Vermögenberatungen möglich. Berater und Maschine haben unterschiedliche Stärken, der Privé-Weg versucht, die menschlichen Stärken eines Vermögensberaters oder -verwalters wie Empathie und Kundenverständnis mit den automatisierten Stärken eines Roboters wie Geschwindigkeit und Verfügbarkeit zu einem „Bionic-Advisor“ zu verbinden.

Innovatoren in Banken gesucht

Aber ist Österreich schon so weit, diesen neuen Weg der digitalen Robo-Advice 2.0-Vermögensverwaltung zu gehen? „Unsere selbstfahrenden Smart Beta-Musterportfolios erfreuen sich in Österreich einer ständig wachsenden Beliebtheit und werden von renommierten institutionellen Fondsmanagern sowohl in Österreich als auch im Ausland vermehrt genutzt“, berichtet Meier. Knapp zehn größere Asset Manager zählt Privé hierzulande jedenfalls schon zu seinen Kunden – da ist noch Potenzial nach oben. „Eine große Herausforderung ist es, die Innovatoren in den Banken zu finden, um dieses digitale Privé Robo Advice-Angebot für viele kleine Sparer verfügbar zu machen“, meint Meier. Dies sei gar nicht so leicht, denn die meisten Banker sind aktuell mit anderen Themen, etwa überbordenden Regularien, beschäftigt. Aber wenn die Notwendigkeit einer modernen digitalen und kosteneffizienten Beratung sowohl für vermögende Privatkunden als auch für Kleinsparer einmal bis zu den Entscheidungsträgern durchgedrungen ist, rechnet Meier mit enormem Wachstum: „Das Umsatzvolumen in Europa liegt sicher im hohen dreistelligen Millionen Euro-Bereich.“

In Asien dürfte man die Qualität von Privé jedenfalls schon erkannt haben: Erst kürzlich wurde das Unternehmen in Hongkong in die renommierte globale Fintech50-Publikation aufgenommen. Nach dem Asian Private Bankers Award im Herbst 2015 ist dies die bereits zweite hochrangige Auszeichnung dieser Art.



Ausblick auf das FH 45: Accenture über Digitalisierung

Accenture matcht Fintechs & Banken, lobt Blockchain. Der neue hauseigene Digitalisierungsindex zeichnet auch 2 ATX-AGs aus.

Jahr für Jahr widmet sich das *Fachheft* im Q2 in Zusammenarbeit mit Accenture den Themen „Growth Champions unter Österreichs Top-100 Unternehmen“ und „Digitalisierung“. Im kommenden FH 45 (erscheint noch im Mai) werden die aktuellen Auswertungen präsentiert.

Im Vorfeld herausgegriffen hier der Fintech-Aspekt: Gerade bei der Frage, wie Unternehmen „Open Innovation“ bekommen könnten, seien Fintechs hochrelevant, so Accenture, Fintech sei ein Riesenthema für Accenture und seine Kunden. „Da machen Start-ups einiges richtig und sind viel wendiger“, sagt der designierte Accenture-Österreich-Chef Michael Zettel im Gespräch mit Christian Drastil. „Wir sehen das extrem positiv und spielen hier eine grosse Rolle. Accenture versteht grosse Konzerne und wir sind in der Lage, Technologie und Innovation ins Geschäft

zu übersetzen“, so Zettel weiter. Habe man den Übersetzer nicht, sei es schwierig, weil ein Konzern und ein Start-up oft unterschiedliche Unternehmenskulturen haben.

Fintech-Research kommt

Dass die Zusammenarbeit vor allem aus der Sicht der Start-ups nicht immer klappt, belegt eine hauseigene Studie. Jeder dritte Entrepreneur beklagt sich über fehlendes Engagement in der Zusammenarbeit mit Konzernen. Accenture möchte matchen – so seien vor wenigen Monaten in London die Top-50-Fintechs mit den Top-15 Banken zusammengebracht worden.

Man habe auch Research-Arbeiten über Fintechs gestartet. Fintechs seien derzeit in aller Munde. Neben den bekannten großen Marktteilnehmern wären viele dieser Start-ups im Bereich der Finanztechnologie

jetzt auch im Wettbewerb um Marktanteile. Und die in diesem *Fachheft* (Seite 5) ebenfalls thematisierte Blockchain-Technologie sehe man sich auch sehr genau an; die Anwendung der Blockchain-Technologie sei sowohl im Wertpapier- und Derivatehandel und dessen Abwicklungen als auch auf Kapitalmaßnahmen übertragbar.

Der Handel mit Währungen sei bereits heute Realität, dazu Vereinheitlichung und Zentralisierung der Stammdatenpflege; es könne ein Handel rund um die Uhr entstehen, Kostensenkungen bei geringerer Fehlerquote durchgeführt werden, dazu eine verbesserte Risikokontrolle und ein erleichtertes Emissionsgeschäft.

Mehr zum neuen Accenture-Digitalisierungsindex, bei dem auch 2 ATX-AGs ausgezeichnet werden, wie gesagt im kommenden FH.



© photaq.com/Martina Dräger

„Ziel? Weiterentwickeln mit einem Konzern“

Quo vadis, BSN und Runplugged? Angelika Kramer hat Herausgeber Christian Drastil ausgequetscht: Im 44. Heft ist der Interviewer also erstmals der Interviewte. Passt zum Thema Fintech.

Das Motto des Business Athlete Award – www.runplugged.com/baa – ist auch Motto der Tätigkeiten.

Egal, was du gemacht hast – WB Online, Börse Express, BSN –, es hat dank deines Verkaufstalents immer Gewinne erzielt.

Christian Drastil: Siehst, ich selbst glaube gar nicht, dass ich ein guter Verkäufer bin. Ein guter Begeisterter hoffentlich, weil ich selbst sehr begeisterungsanfällig bin. Natürlich freut es mich, wenn die eigenen Ideen bei den Partnern immer wieder gut ankommen. Hinter allem steckt jedoch viel analytische Vorarbeit nach dem Motto ‚Kann das gehen?‘ Ich reissbrette gern Geschäftsmodelle. Und die Umsetzung ist dann auch nicht allein meine Leistung, da arbeite ich mit den subjektiv Besten zusammen. Ein Produkt, das ich nicht selbst entworfen habe, könnte ich nicht verkaufen. Ich wäre in jedem Verkaufsteam der Schwächling.

Irgendwie zählt auch der ganze Markt zu deinen Freunden. Sogar in der Gunst der Öffentlichkeit Gefallene bekommen eine zweite Chance. Das Verbindende steht stets vor dem Trennenden. Verdienst du dein Geld auch mit dem Verzicht auf Kritik?

Also ich könnte dir eine ganze Reihe an Leuten aufzählen, die gar nicht glücklich mit meiner Meinung sind. Vor allem, dass ich wirtschaftsliberal bin und permanent darauf hinweise, wie furchtbar klein der Wiener Kapitalmarkt und wie lächerlich gering der private Aktienbesitz in Österreich ist. Das wird als self-fulfilling prophecy gesehen, ich solle besser den Mund halten. Kritik übe ich an der Politik, die das zu verantworten hat, du hast schon recht, die Unternehmen bekommen weniger Fett ab. Einfach, weil ich selbst durch und durch unternehmerisch denke und die breite Masse leider sowieso die Arbeitgeber als böse sieht. Zudem war ich stets ein Aktienkurs-orientierter Mensch, da muss alles schnell gehen.

Wie beim Laufen ...

Genau. Und beim Laufen mag ich auch die kurzen schnellen Strecken lieber, mein Projekt Runplugged läuft sehr zufriedenstellend, ist aber weit davon entfernt, Geld abzuwerfen. Da hab ich aber auch andere Pläne. Ich möchte aber nochmal zurück zum Journalistischen: Echte Recherchen waren nie meins, da will ich mit den Möglichkeiten von Zeitungsredaktionen nicht mithalten. Meine Nische ist das Börsliche rund um Kursvorfälle. Da musst du anderes bedenken: niemals pushen, Kursziele nennen oder so. Meinung ja, aber nicht empfehlen. Ich habe immer schon öffentliche Depots gehabt, die gut laufen, aber nie marktschreierisch, sondern stets ruhig und hoffentlich mit breiter Wissensbasis agiert. Ich glaube, das ist das, was unsere Partner schätzen. So gross ist da die Konkurrenz in Österreich nicht.

Dein coolstes Interview?

Immer das aktuelle (lacht). Und am spannendsten sind in the long run immer diejenigen Dinge, die man nicht schreiben darf. Dass ‚off rec.‘ dann immer auch ‚off rec.‘ bleibt, schafft Vertrauen. Da hab ich schon teilweise Unglaubliches erfahren, jedoch nie Dinge, die kursrelevant wären. Das zeichnet den Wiener Markt aus; man plaudert gern über mehr oder wenige wilde Gschichtln, hat aber eine professionelle Einstellung zu allem, was z.B. die FMA stören würde. Unterm Strich trotz aller Freundschaft hochseriös.

Wie siehst du die Konkurrenz unter den Finanzmedien?

Ich glaube, der Markt ist mittlerweile so klein, dass man gar nicht von Konkurrenz sprechen kann, weil ja niemand jemand an-

derem etwas wegnimmt. Der Börsianer macht ein tolles Heft und ist auch B2B sehr präsent, mein alter *Börse Express* ist auch heute noch führend im Tagesjournalismus rund um die Wiener Börse. Mir gefallen die Eventtätigkeiten von *Fonds Professionell* und *Gewinn*. Schreiberisch schau ich gern, was ein Nicht-Börsianer, Christian Mucha, macht; seine Frechheit taugt mir, ist ein wenig Inspiration.

Die grossen Medien widmen sich dem Thema Börse fast überhaupt nicht mehr, was für uns netterweise ein schönes Feld bringt. Dazu klappen Kooperationen mit internationalen Playern wie Springer, da machen wir Roadshows oder jetzt dann wieder den Finanzblogger-Award mit mehr als 120 Nominees aus der D-A-CH-Region. Ich war selbst zwei Mal Sieger bei Finanzblog-Awards in Deutschland und bin jetzt Veranstalter.

Dem 25.Geburtstag des ATX hast du CD + Shirt gewidmet, als wäre der ATX deine Erfindung.

(lacht). Die CD hab ich für mich gemacht, weil ich auf Audio stehe. Und jeder mag Shirts. Die Wiener Börse war von Anfang an informiert, es gibt sogar einen Lizenzvertrag, Michael Buhl ist der Opener auf der CD. Früher hätten Zeitungen ‚25 Jahre ATX‘ als riesige Sonderstrecke gemacht. Ich sehe keinen Unterschied.

Audio, Fotos, Daten, Printprodukte – alles, was im Entferntesten mit dem Finanzmarkt zu tun hat, bringst du mit deinem Partner Josef Chladek auf den Markt.

Besonders stehe ich auf fotolastige Projekte wie openingbell.eu mit bereits mehr als 150 läutenden Menschen und Audiodinge wie unsere boersenradio.at bzw. Runplugged; dort haben wir schon 30 Stunden Prime-Audio-Content mit viel Financial Literacy gesammelt. Jetzt auch der Start auf Audible. Da gibt es viel zu vermarkten.

Auf Facebook ist es hie und da fast schon zu viel, finde ich.

Ja, ich bin ein ‚Social-Media-Kasperl‘, das geb ich zu. Taugt nicht jedem, weil ich natürlich weiss, welchen enormen Nutzen das für die eigenen unternehmerischen Aktivitäten haben kann, und auch viel poste. Wichtig ist mir, dass es so rüberkommt, wie es ist. Es steckt Spass und Authentizität dahinter.

So kommt es rüber.

Na bitte. Ist auch so.

Wo willst du mit deinen neuen Fintech-Plattformen in ein paar Jahren stehen?

Integriert in den Auftritt eines großen Brokers bzw. Medien- oder Finanzkonzerns und das nicht erst in ein paar Jahren, sondern am liebsten schon morgen. Wir sehen uns mit unseren selbstentwickelten redaktionellen Automatismen als externes Lab, das die Kraft und die Erträge von großen Playern ordentlich pushen kann. Also: Ab einem Punkt X gemeinsam mit einem mächtigen Partner in dessen Wunschrichtung optimieren – das ist das Ziel. Wir haben keine Eile, da das alles ja schöne EGTs abwirft. Selbst eine große Struktur hochzuziehen, das schliesse ich aus. Es gibt jedenfalls Ideen für viele Arbeitsplätze.

Gibt es Vorbilder für deine Arbeit?

Im deutschsprachigen Raum verfügt zum Beispiel TeleTrader über sehr lässige Tools, das eine oder andere Vorbild kommt auch aus dem Sportbereich: Sportliche Leistungen und Ergebnisse bzw. Aktienkurse liefern große Datenmengen, mit denen man viel auswerten und auswerfen kann. Das ist Inspiration.



© Josef Chladek

Wie groß ist dein Netzwerk in Österreich?

Seit ca. zwei Jahren sprechen mich vor allem deutsche Player bei der Kontaktaufnahme darauf an, dass ich als derjenige empfohlen worden sei, der das größte Netzwerk in Österreich hat. Sagen wir so: Wenn man schon lang dabei ist und in einem überschaubaren Markt wie dem österreichischen Aktienmarkt tätig ist, kennt man fast zwangsläufig irgendwann alle. Ich habe das Wertpapiergeschäft in einer Bank gelernt und bin im Sportbereich recht gut vernetzt, zudem wie gesagt gern ein Social-Media-Kasperl. Manche mögen das, manche lehnen das völlig ab. Aber besser kontroversiell als völlig unbekannt. Besonders stolz bin ich, dass wir exklusiver Österreich-Partner für API-Auswertungen bei wikifolio oder flockpit.com sind.

Wer ist dein Lieblings-CEO?

Da weiche ich aus, von den Österreichern möchte ich niemanden hervorheben. International bewundere ich den Rise and Fall and Rise von Steve Jobs. Das einzige Vorbild, das ich je hatte, ist John McEnroe.

Wie viel setzt du mit deinen Aktivitäten jährlich um?

Eine hohe sechsstelligen Summe. Diese Aussage ist so vage wie ein Ausblick eines ATX-Konzerns. Mit dem richtigen Partner ist eine Vervielfachung bei kaum steigenden Kosten möglich. Wir haben ein ziemlich skalierbares Produkt geschaffen.

Willst du mit deiner Arbeit auch etwas zum Guten verändern, sprich Belebung der Wiener Börse?

Wenn man die Belebung der Wiener Börse als etwas Gutes sieht, dann unbedingt. Ich empfinde es als fürchterlich, dass den Unternehmen der Zugang zum Eigenkapital weitgehend verwehrt ist und der Privatanleger von der Politik drauf hingewiesen wird, dass Aktien Spekulation sind. Dabei gibt's mit vernünftiger Streuung ja nichts Besseres.

Was ist dir an deiner Arbeit wichtig?

... dass sie Spass macht und ich täglich mit etlichen neuen Ideen aufwache. Das funktioniert, wenn mich niemand runterzieht. Da bin ich durchaus anfällig dafür, aber wer ist das nicht? Dafür kann man sich, wenn ich in Ruhe arbeiten kann, auf mich verlassen. Ein bissl Business Athlete.



© Monika Kalbacher

„

Bin gern ein Social-Media-Kasperl, und die Bezeichnung Business Athlete gefällt mir.

Christian Drastil

“

Wir setzen uns mit dem Börse Social Network für den Finanzplatz Wien ein

3 Banken-Generali
Investment-Gesellschaft m.b.H.



Deutsche Bank
X-markets



wiener borse.at



BKS Bank



warimpex



Deloitte.

Fabasoft®



kapsch >>>

Oberbank



Verbund

voestalpine
EINEN SCHRITT VORAUSS.



zumtobel group