

NIIIO FINANCE GROUP: „DER PERFEKTE NUKLEUS FÜR SKALIERBARKEIT UND KONSOLIDIERUNG“

Herr Horch, die Bankenbranche befindet sich inmitten einer grundlegenden Transformation. Was sind aus Ihrer Sicht, vor dem Hintergrund des starken Digitalisierungsschubs, die größten Herausforderungen für die großen Bankhäuser?

Johann Horch: Bei der anstehenden Transformation finden die großen Bankhäuser keine passenden Angebote, um sich schnell zu transformieren. Der Anbietermarkt, sprich der Markt der Softwareanbieter, ist aktuell noch sehr fragmentiert, was den Banken die Transformation unnötig erschwert, wenn nicht gar unmöglich macht. Es gibt derzeit in Europa keinen Anbieter, der den Banken die Wertschöpfungskette aus einer Hand anbieten kann.

Die niiio finance group hat sich mit seiner munio.pm-Plattform einen Namen in der Bankenwelt gemacht, u. a. durch die Kooperation mit Merck Finck. Was steckt hinter dieser Plattform?

Johann Horch: Die Plattform ermöglicht es Privatbanken die Wertschöpfungskette im Wertpapierbereich nahtlos aus einer Hand bruchfrei zu bekommen – und das als zukunftsicheres Software-as-a-Service-Modell.

In welchen Bereichen könnte niiio auch anderen großen Banken entscheidende Vorteile bringen?

Johann Horch: Eine skalierbare SaaS-Plattform hat mehrere Vorteile. Die einmaligen Kosten der Umstellung sind bis zu 80 % geringer und die Time-to-Market wird mehr als halbiert. Der laufende Cloud-Betrieb ermöglicht Skalierbarkeit und eine schnelle Amortisation der Kosten. Auf den Punkt gebracht: Die Bank kann wieder Geld verdienen.

Sie sprechen die Konsolidierung an: Sie haben in der Vergangenheit mehrfach betont, dass der

Markt der Softwareanbieter im Bereich Asset- und Wealth-Management „reif“ sei für die Konsolidierung. Welche Rolle will und kann die niiio bei dieser Konsolidierung spielen und wie wollen Sie mit Akquisitionen Mehrwerte für Ihre Aktionäre schaffen?

Johann Horch: Niiio kann und wird bei der Konsolidierung eine entscheidende Rolle spielen. Cloudbasierte Softwaremodelle sind nur dann effektiv, wenn sie die Wertschöpfung bruchfrei schließen. Es beginnt mit dem Kunden-Onboarding und der Legitimationsprüfung, geht über die Digitalisierung der Verträge und die digitale Beratung sowie Abwicklung für die Geschäftsmodelle Advisory und Asset Management bis hin zum Ordering und der Anbindung an Kernbankensystemen.

Und hier kommt der wesentliche Punkt, der die Zukunft entscheiden wird: Wir sprechen vom Reverse-Take-over der Banken-IT. Die Banken werden ihre IT bis auf eine Grundversorgung abbauen. Somit sind sie gezwungen, sich an Plattformen anzudocken. Die Richtung der Integration wird also gedreht. Während früher die Integration in Richtung der Bank ging, ändert es sich jetzt und die Bank muss sich in Richtung einer Plattform andocken. Genau für dieses Geschäftsmodell sind wir vorbereitet.

Aus Sicht der Aktionäre verfolgt niiio das Multiple-Arbitrage-Modell: Es geht davon aus, dass sowohl die Firmen, die sich an niiio andocken als auch die Aktionäre gleichermaßen von der steigenden Marktkapitalisierung profitieren werden.

Das vollständige Interview können Sie auf unserer Internetseite www.boerse-global.de unter dem Menüpunkt "Interviews" nachlesen. Dort finden Sie auch alle anderen Interviews, die wir mit Vorständen geführt haben.



Unser Gesprächspartner Johann Horch ist Vorstandschef der niiio finance group AG @ Bild niiio finance group AG