

## IM INTERVIEW: TIM SIEVERS

## „Jede Bank sollte unsere Open-Banking-Plattform nutzen“

Deposit Solutions beschleunigt Expansion in Europa – Fintech bevorzugt Eigenkapital zur Wachstumsfinanzierung

Das Hamburger Fintech Deposit Solutions treibt seine Expansion in Europa mit dem Aufbau lokaler Teams voran. Im Herbst hatte das 2011 gegründete Start-up weitere 20 Mill. Dollar von seinen Gesellschaftern eingesammelt, um das Wachstum zu beschleunigen. Im Interview der Börsen-Zeitung spricht Gründer und Chief Executive Officer Tim Sievers über das Geschäftsmodell und die Perspektiven.

Börsen-Zeitung, 7.2.2018

## Herr Dr. Sievers, was steht hinter der Idee für Deposit Solutions?

Die Idee war, eine Open-Banking-Plattform für Einlagen zu schaffen. Banken können ihren Kunden mit Hilfe unserer Plattform Einlagenangebote von Drittbanken unter der bestehenden Bankverbindung anbieten. Über unsere Direktplattform Zinspilot vermarkten wir die Einlagenangebote auf unserer Plattform darüber hinaus auch direkt an Sparer, die dann einmalig ein Zinspilot-Konto bei unserer Abwicklungsbank eröffnen und darüber alle Angebote nutzen können. Die einlagenehenden Banken erweitern und diversifizieren ihre Finanzierung auf diese Weise mit Kundeneinlagen von neuen Kundengruppen, ohne dafür eine eigene Retail-Infrastruktur betreiben zu müssen.

Was macht Ihre Plattform genau? Sie stellt Banken eine Infrastruktur zur Verfügung, an die sich jede Bank einfach über Schnittstellen anschließen kann: entweder um selbst Kundeneinlagen einzuwerben oder um den eigenen Kunden Einlagenprodukte anderer Banken unter der bestehenden Bankbeziehung anzubieten. Unsere Plattform verarbeitet Kunden-, Angebots- und Transaktionsdaten, organisiert den Zahlungsverkehr und stellt die Nebenbuchführung für alle Teilnehmer bereit, inklusive der erforderlichen Daten und Services für Compliance und Meldewesen.

## Worin besteht der Vorteil?

Wenn es vorher in der Wertschöpfungskette fünf Sparer und fünf Banken, die sich über Einlagen refinanzieren, gab, wurden 25 Einzelkontoverbindungen geführt. Mit uns sind nur fünf Konten erforderlich – das

„Mehr Zinsen zu zahlen ist für viele Retailbanken sehr teuer. Deshalb glauben wir, dass Open Banking sich auch im Einlagengeschäft zum Marktstandard entwickeln wird.“

Konto, das die fünf Sparer ohnehin bei ihrer Hausbank beziehungsweise bei Zinspilot haben. Das Duplizieren von Retail-Infrastruktur auf Seiten der einlagenehenden Bank entfällt. Für die Banken bedeutet das mehr Effizienz. Und das Kundenerlebnis ist viel besser.

Gab es für die Idee ein Vorbild? Nein, die Idee für das Geschäftsmodell ist neu.

## Wieso haben Sie sich für Hamburg als Standort entschieden?

Als die Entscheidung für die Gründung fiel, lebte ich mit meiner Familie schon in Hamburg. Es gibt nach wie vor keinen Grund, den Standort zu verlassen. Hamburg mit seiner Lebensqualität ist attraktiv genug, um international Mitarbeiter zu gewinnen. Gut die Hälfte unserer derzeit über 200 Beschäftigten lebt und arbeitet hier. Und wir haben Mitarbeiter aus 43 Nationen.

## Spielte die Frühphasenfinanzierung eine Rolle, sich für Hamburg zu entscheiden?

Nein, den Start habe ich selbst finanziert. Im ersten Jahr gab es die Unterstützung des Pro-Ideen-Fonds der Stadt Hamburg und der EU. Anschließend hat der Hamburger Investor Stefan Wiskemann, der zusammen mit Christoph Linkwitz

und Stefan Glänzer das Internet-Auktionshaus Ricardo gründete, gegen eine Beteiligung an Deposit Solutions Mittel bereitgestellt. Ein klassisches Business-Angel-Investment. Wiskemann ist nach wie vor einer unserer wesentlichen Gesellschafter.

## Wie viel Mittel hat Deposit Solutions inzwischen eingesammelt?

Inzwischen kommen wir auf rund 50 Mill. Dollar. Mit den Finanzierungsrunden wurde auch der Gesellschafterkreis verbreitert. Ich bin kein Alleineigentümer mehr, aber immer noch mit etwa 30% an der Firma beteiligt. Die anderen Gesellschafter sind Finanzinvestoren, dazu gehören mittlerweile auch namhafte amerikanische Technologieinvestoren wie Peter Thiel oder Greycroft, der Fonds von Apax-Gründer Alan Patricof.

## Wie beurteilen Sie Ihre fundamentalen Geschäftschancen?

Wir sehen unsere Geschäftschancen sehr positiv. Der europäische Einlagenmarkt ist sehr groß. Zwei Makrotrends sind zu beachten: Zum einen sind Kunden immer besser informiert und können heute viel besser zwischen einem guten und einem schlechten Einlagenprodukt unterscheiden. Zum anderen führen Regulierung und Technologie dazu, dass der Aufwand für das Wechseln der Bankverbindung abnimmt. Es wird immer einfacher für Kunden, die Bank zu wechseln. Darauf müssen sich Retailbanken einstellen. Wenn sie in wichtigen Produktkategorien nicht kompetitiv sind, werden sie Kunden verlieren. Eine klassische Retailbank hat es aber im Einlagengeschäft häufig schwer, über die eigene Bilanz wettbewerbsfähig zu sein. Mehr Zinsen zu zahlen ist für viele Retailbanken sehr teuer. Deshalb glauben wir, dass Open Banking sich auch im Einlagengeschäft zum Marktstandard entwickeln wird. Dafür wollen wir die Abwicklungsplattform stellen.

## Mit ihrer Plattform bieten Sie Banken also eine Möglichkeit zu verhindern, Kunden als Hausbank an andere Institute zu verlieren?

Ja. Spareinlagen, Tages- und Festgeld sind unsere Produktkategorie. Es ist zugleich vermutlich die relevanteste im Bankgeschäft überhaupt. In Deutschland haben 30 Millionen Kunden solche Produkte, aber nur 3 Millionen besitzen Aktien.

## Wer sind Ihre Kunden?

Zunächst waren es nur deutsche Kunden- und Produktbanken, also einerseits inländische Institute mit Zugang zu Retailkunden, denen es bei kurzfristig kündbaren Einlagenprodukten aber schwerfällt, wettbewerbsfähig zu sein, und andererseits Banken, die in Deutschland über keinen natürlichen Retail-Footerprint verfügen, aber Kundeneinlagen für die Refinanzierung benötigen. Vor dem Hintergrund der Vereinheitlichung und Harmonisierung von regulatorischen Bestimmungen in Europa und des Binnenmarktes haben wir dann entschieden, uns auch für Banken in anderen Ländern Europas zu öffnen. Seit drei Jahren bieten wir unsere Plattform auch nichtdeutschen Banken an. Wir sind zudem jetzt dabei, mit einem Sparerangebot erstmals in ein Nicht-EU-Land zu expandieren: in die Schweiz.

## Mit wie vielen Banken kooperieren Sie derzeit?

Mit mehr als 50 Banken aus 16 Ländern.

## Wie soll es weitergehen?

Unsere Vision lautet: Jede Bank sollte unsere Open-Banking-Plattform nutzen, denn jedes Institut muss sich refinanzieren. Die Refinanzierung über Einlagen passt in der Regel zu jedem Funding-Mix. Die eigenen Produkte einem größeren Markt zeigen zu können und in Kanäle zu bringen, die man vorher nicht adressieren konnte, ist attraktiv. Wir bieten mit unserer Plattform eine Möglichkeit, die Refinanzierungsbasis zu verbreitern und zu vertiefen. Wenn Produktbanken ihre Einlagenprodukte über unsere Plattform verfügbar machen, können Kundenbanken auf diese Produkte zugreifen und sie ihren eigenen Kunden anbieten. Damit erhalten sie die exklusive Kundenbeziehung und verdienen Provisionserlöse. Deshalb sind wir überzeugt, dass unser Angebot zum Standard im europäischen Einlagengeschäft werden kann. Es gibt für Banken und Sparer große Vorteile.

## Was verdienen Sie daran?

Banken, die unsere Plattform als Einlagenehmer nutzen, zahlen eine Gebühr auf das Volumen, das sie nehmen, und nur für die Dauer, für die das Volumen auf ihrer Bilanz bleibt. Aus unseren Erlösen erhalten die Kundenbanken eine Umsatzbeteiligung.

## Wird Deposit Solutions auch außerhalb Europas Fuß fassen?

Ja, das ist denkbar. Aber einen Schritt nach dem anderen. Der europäische Markt ist riesig. Im Vergleich zum Marktpotenzial sind wir noch sehr klein. Wir können in Europa

Es stellte sich heraus, dass unser B2C-Angebot auch allein ein sehr gutes Geschäft ist. Ohne viel in Werbung investieren zu müssen, haben wir in etwas über zwei Jahren mehr als 4 Mrd. Euro an Einlagen vermittelt. Allein über die B2C-Kanäle Zinspilot und Savedo haben wir rund 100.000 Kunden erreicht. Das Geschäft wächst sehr schnell, und es ist stand-alone auch bereits profitabel.

## Warum wurde Savedo gekauft?

Mit Zinspilot sind wir schneller gewachsen als unsere Wettbewerber. Der Grund ist die überlegene Abwick-

lung unserer Plattform. Savedo hat keine eigene Retail-Infrastruktur vorhalten müssen und damit sehr effizient sind. Andererseits gibt es Zinsunterschiede zwischen Ländern. So muss eine Bank aus einem Herkunftsland, das ein schlechteres Länderrating hat als beispielsweise Deutschland, einen höheren Zins anbieten. Wir begrenzen Anlagen in Europa je Bank in der Regel auf 100.000 Euro. Dieser Betrag ist durch die jeweilige nationale Einlagensicherung der entsprechenden Bank geschützt.

## Für Sparer besteht also kein größeres Risiko, wenn sie Einlagenprodukte über die Portale Zinspilot und Savedo kaufen oder bei ihrer Hausbank?

Es gibt da keinen grundsätzlichen Unterschied. Einlagen von EU-Banken gehören nach wie vor zu den sichersten Finanzprodukten überhaupt. Wir bemühen uns aber, den Sparer bewusst zu machen, dass er bei dem Produkt einer ausländischen Bank auch die Bonität der dahinterliegenden nationalen Einlagensicherung als Ausfallrisiko zu berücksichtigen hat.

## Ist das denn der Fall?

Den Eindruck kann man gewinnen. Die Menschen haben gerade in den vergangenen Jahren offenbar gelernt, dieses Länderrisiko bei ihren Anlageentscheidungen zu berücksichtigen. Am Geschäftsvolumen lässt sich ablesen, dass Einlagenprodukte aus Nordeuropa gefragter sind als aus der Peripherie.

## Funktioniert Ihr Geschäftsmodell derzeit besonders gut, weil die Zinsen so niedrig sind? Gibt es da eine Korrelation?

Nein, nach meiner Einschätzung nicht. Für uns ist nicht das Zinsniveau, sondern der Abstand zwischen den Einlagenzinsen verschiedener Banken entscheidend. Es gibt immer Banken, die vergleichsweise viel beziehungsweise wenig für Retaileinlagen zahlen. Aber in der Niedrigzinsphase ist diese Spanne eher gestaucht, weil alle Banken im Retailgeschäft die Null verteidigen. Unser Geschäftsmodell funktioniert gut in der Niedrigzinsphase, aber ein steigendes Zinsniveau sollte tendenziell für Rückenwind sorgen. Historisch betrachtet ist der Zinsunterschied zwischen Banken in solchen Phasen größer.

## Mit welcher weiteren Entwicklung rechnen Sie bei Ihren beiden Portalen?

Wir können deutlich zulegen und glauben, dass wir schneller wachsen werden als in der Vergangenheit. Planzahlen möchte ich öffentlich nicht nennen.

## Einlagenbanken benötigen eine Lizenz und stehen unter Aufsicht. Welcher Regulierung sind Sie unterworfen?

Deposit Solutions ist keine Bank. Wir benötigen daher auch keine Banklizenz. Wir arbeiten für Banken. Somit unterliegen wir der Prüfung der jeweiligen Banken. Bei den Kundenbanken sind wir Outsourcing-Partner, wir sind letztlich ein technischer Dienstleister, ein Plattformbetreiber. Wir kommen an keiner Stelle mit den Kundeneinlagen in Berührung.

## Die BaFin guckt nicht auf Sie?

Die BaFin beobachtet nach meiner Einschätzung alle Marktteilnehmer, nicht nur die von ihr direkt beaufsichtigten Institute. Unser Geschäft ist aber nicht erlaubnispflichtig. In der Startphase bin ich bei Aufsicht, Einlagensicherung und Prüfungsverbänden vorstellig geworden, um sicherzustellen, dass alle das Konzept gut finden und eine gleiche Sichtweise haben wie wir. Aber auch aktuell pflegen wir einen engen und regelmäßigen Austausch mit vielen Regulierungsbehörden in ganz Europa.

## Im Herbst wurde bekannt, dass die Sparkassengruppe mit Deposit Solutions über eine Zusammenarbeit spricht. Wie schätzen Sie die Aussichten ein, zu einer Vereinbarung zu kommen?

Die Sparkassen-Finanzgruppe hat tolle Mitglieder, mit denen wir gerne zusammenarbeiten würden. Unsere Anwendung ist, so denke ich, eine Lösung, die gut zum Verbund passen könnte.

## Was würde diese Partnerschaft für Deposit Solutions bedeuten? Wir würden uns sehr darüber freuen.

en, aber eine Partnerschaft wäre für uns auch kein „Game Changer“. Die Sparkassen wären für uns weitere, attraktive Kunden in Deutschland. Die Deutsche Bank, die bereits mit uns kooperiert, ist auch ein großer Kunde.

## Wie beurteilen Sie die Finanzlage von Deposit Solutions mit Blick auf Ihr geplantes Wachstum?

Unsere Finanzlage ist sehr gut. Wir haben gerade eine weitere Finanzierungsrunde abgeschlossen. Es freut mich sehr, dass uns vor allem mit dem E-Ventures Growth Fund und dem ebenfalls US-basierten Wachstumsfonds Greycroft unsere bestehenden Gesellschafter in dieser internen Runde mit insgesamt 20 Mill. Dollar unterstützt haben.

## Was haben Sie mit den Mitteln konkret vor?

Wir wollen damit Wachstum in anderen, neuen Märkten finanzieren. So haben wir zum Beispiel in ganz Europa regionale Teams aufgebaut, die die Banken in den lokalen Märkten optimal betreuen und über die neuen Möglichkeiten unserer Open-Banking-Lösung informieren. Die Regionen werden ausnahmslos von ehemaligen Top-Bankern geleitet, die ihre Expertise und ihr Netzwerk einbringen und damit den Ausbau unserer Open-Banking-Plattform noch schneller vorantreiben. Wir wollen Sparer in weiteren europäischen Märkten erreichen. Diese Maßnahmen erfordern eine Vorfinanzierung.

„Am Horizont zeichnet sich bislang niemand mit einem ähnlichen Geschäftsmodell ab. (...) Wir sind nicht leicht zu kopieren.“

Wir könnten auch behutsamer vorgehen. Wir wollen aber einen Standard etablieren und deshalb schnell möglichst viele Einlagenehmer und Kundenbanken gewinnen, möglichst viele Partner auf unsere Plattform ziehen.

## Müssen Sie schnell wachsen, um nicht überholt zu werden?

Man sollte immer schnell bleiben. Im Moment sind wir aber konkurrenzlos. Am Horizont zeichnet sich bislang niemand mit einem ähnlichen Geschäftsmodell ab. Ein solches Geschäftsmodell, das sensible Daten verarbeitet und eine hohe bankfachliche Tiefe erfordert, lässt sich auch nicht über Nacht etablieren und umsetzen. Wir sind nicht leicht zu kopieren.

## Welche weiteren Finanzierungsquellen kommen in Frage?

Inzwischen haben wir einen Punkt erreicht, an dem auch Banken uns wohl finanzieren würden. Das haben wir aber bislang nicht eruiert. Wir haben keinen großen Working-Capital-Bedarf. Um neue Märkte zu erschließen, kommt Fremdkapital aus unserer Sicht nicht so sehr in Frage. Wir werden weiter mit Eigenkapital wachsen.

## Wie sieht es mit einem Börsengang aus?

Dafür gibt es keine Pläne.

## Inwieweit ist Deposit Solutions ein möglicher Übernahmekandidat?

Wir sind mittlerweile nicht mehr so klein. Der Kreis der möglichen Käufer wird allein dadurch schon eingeschränkt. Wir müssen aber auch nicht übernommen werden, um weiter wachsen zu können. Wir sehen uns eher in der Rolle des Konsolidierers. Die Übernahme von Savedo war ein erstes Beispiel.

## Wann erwarten Sie schwarze Zahlen?

In unserem Kerngeschäft sind wir bereits profitabel. Weil wir gerade in fünf Länder gleichzeitig gehen, weil wir in neue Märkte und in Wachstum investieren, schreiben wir insgesamt derzeit keine schwarzen Zahlen. Wann wir die Gewinnzone erreichen werden, ist heute nicht genau absehbar. Wir wollen vor allem wachsen.

Das Interview führte Carsten Stevens.

## ZUR PERSON

## Redesigner



Tim Sievers

ste – Ein Softwarespezialist ist Dr. Tim Sievers nicht. Auch für ein Kreditinstitut hat der 41-Jährige noch nie gearbeitet. Doch mit seinem im April 2011 gegründeten Fintech-Unternehmen Deposit Solutions hat sich der Norddeutsche, der aus der Nähe von Husum stammt, im Bankensektor einen Namen gemacht. Der erste Betreiber einer Open-Banking-Plattform für Einlagenprodukte schickt sich an, einen Standard im europäischen Einlagenmarkt zu entwickeln.

Die Motivation, Deposit Solutions zu starten, lieferten nicht zufriedenstellende Kundenerlebnisse. Wollte man sein Geld in attraktiven Einlagenprodukten anlegen, sei bislang immer ein aufwendiger Kontowechsel notwendig gewesen, erklärt Sievers. Außerdem interessierten ihn Produkte und die Organisation von Wertschöpfungsketten. Was Deposit Solutions mache, lasse sich am besten mit Redesign der Wertschöpfungskette in einer Produktkategorie von Kreditinstituten, den Einlagen, beschreiben.

Mit dem Entschluss, als Vollzeit-Unternehmer tätig zu werden, gab Sievers 2010 seinen Job bei der auf Mehrheitsbeteiligungen bei mittelständischen Unternehmen ausgerichteten Private-Equity-Firma Arcadia in Hamburg auf. Zu der Gesellschaft war er nach einer Promotion in Volkswirtschaftslehre 2005 gekommen.

Erste Erfahrungen in der Start-up-Szene machte Sievers nach einem Bachelor-Studium der Politikwissenschaft, Wirtschaft und Philosophie in Oxford zu Beginn der 2000er Jahre. Nach dem Aufbau ei-

ner deutschen Tochtergesellschaft gründete er eine erste eigene Firma mit Intra- und Extranetlösungen für kleine und mittlere Unternehmen. Nach dem Verkauf folgte ein Masterstudiengang an der London School of Economics.

Nach dem Einstieg von Geldgebern wie der Venture-Capital-Gesellschaft E.Ventures, dem Frühphaseninvestor Greycroft und Paypal-Mitgründer Peter Thiel ist Sievers heute mit rund 30% an Deposit Solutions beteiligt. Das Unternehmen mit inzwischen mehr als 200 Mitarbeitern, das er mit einer Anschubfinanzierung von 50.000 Euro durch den EU-Pro-Ideen-Fonds aufbaute, führt der Vater von vier Kindern mit sechs Mitgliedern in der Geschäftsführung. Sievers, der sich privat mit Pferdezucht befasst und den Fußball mag, gehört auch dem im März vergangenen Jahres gegründeten Fintech-Rat des Bundesfinanzministeriums an.

(Börsen-Zeitung, 7.2.2018)

noch stark wachsen. Der Markt kommt auf ein Einlagenvolumen von insgesamt 10 Bill. Euro.

## Wen sehen Sie als Wettbewerber für Deposit Solutions?

Im Geschäft mit Banken, unserem Open-Banking-Kerngeschäft, gibt es aktuell niemanden mit einem vergleichbaren Geschäftsmodell.

## Das trifft sich für ein Start-up-Unternehmen gut, oder?

Ja. Wir haben aber mit Zinspilot und Savedo Privatkundenportale, die wie Kunden unserer Open-Banking-Plattform zu betrachten sind und die im Wettbewerb stehen. Alle Banken, die direkt Einlagen an Kunden vertreiben, sind Konkurrenten von Zinspilot und Savedo. Daneben gibt es Raisin beziehungsweise Weltsparen, die wie das Portal Savedo, das wir 2017 übernommen haben, Kunden an ausländische Banken vermittelt.

## Warum sind Sie auch im B2C-Geschäft unterwegs?

Es gab anfangs ein Henne-Ei-Problem. Indem wir einen eigenen B2C-Kanal aufsetzten, konnten wir die Einlagenprodukte auf unserer Plattform direkt an Sparer vermarkten. Die Abwicklung erfolgt dabei über eine vertraglich an uns gebundene Abwicklungsbank – die Sutor Bank. Damit konnten wir den Produktbanken zeigen, dass wir für die Diversifizierung der Refinanzierungsbasis in Frage kommen. So konnten wir ein Einlagenportfolio aufbauen und mit dem dann wiederum auch andere Kundenbanken überzeugen.

## Welche Erfahrungen haben Sie mit den Portalen bislang gemacht?