

TeamBank schöpft höhere Werte

Überproportionales Wachstum mit Easycredit – Aus für die Finanz-App Fymio

Von Bernd Wittkowski, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 19.2.2020

Die TeamBank hat dem nicht zuletzt durch neue Anbieter wie Paypal verschärften Wettbewerb am Ratenkreditmarkt im vorigen Jahr nicht nur standgehalten, sondern ist erneut deutlich überproportional gewachsen. Während der deutsche Markt in der Größenordnung von 4% auf etwa 178 Mrd. Euro zugelegt haben dürfte, weitete die hierzulande besser unter dem Namen ihres Kernprodukts Easycredit bekannte und auch in Österreich stark expandierende DZ-Bank-Tochter ihren Kreditbestand um 8% auf 8,9 Mrd. Euro aus. Dahinter steht ein sogar um 14% gestiegenes Neugeschäft von 3,5 Mrd. Euro, wie der im vergangenen April angetretene Vorstandsvorsitzende Frank Mühlbauer im Gespräch mit der Börsen-Zeitung erläuterte. Als „besonders erfreulich“ wertete er den Umstand, dass die Kundenzahl um etwa 50% stärker zugenommen habe als im Vorjahr, nämlich um 67 000 auf 944 000.

Das Institut mit Sitz in Nürnberg definiert sich als Kompetenzzentrum der Volks- und Raiffeisenbanken für das Liquiditätsmanagement der Kunden. Die enge Partnerschaft mit den Ortsbanken sei ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Mühlbauer zufolge arbeitet die TeamBank, bezogen auf die Bilanzsumme, mit 97% der deutschen Volks- und Raiffeisenbanken zusammen, gemessen an der Zahl der Institute seien es 88%. Im vorigen Jahr seien in Deutschland und vor allem in Österreich 53 Partnerbanken neu gewonnen oder „reaktiviert“ worden. Im Nachbarland, wo die beiden genossenschaftlichen Säulen noch getrennt auftreten, arbeite man mit sämtlichen Volksbanken und fast jeder dritten Raiffeisenbank zusammen.

Persönlicher Kontakt gefragt

Den Kunden, die in für Mühlbauer überraschend hohem Maße nach wie vor auch die Vertriebsform Telefonie nutzen, weshalb diese Möglichkeit zum persönlichen Kontakt noch deutlich ausgebaut werden soll, will der Easycredit-Anbieter ein „unbeschwertes Nutzungserlebnis“ über alle Produkte und über die miteinander vernetzten Zugangswege bieten. Eine Variante mit einem kräftig wachsenden Anteil von mittlerweile 18% am Neugeschäft ist die „Easycredit-Finanzreserve“, die Kunden eine jederzeit verfügbare und seit Mitte 2019 via Echtzeitüberweisung abrufbare Liquidität bis zu 15 000 Euro einräumt. Neuerdings stehen

Instant Payments Mühlbauer zufolge auch Bestandskunden bei der erneuten Bestellung eines Easycredit zur Verfügung. An die sowohl im stationären Handel als auch im E-Commerce angebotene Teilzahlungslösung „Ratenkauf by Easycredit“ seien derweil mehr als 1 900 (i.V. 1 250) Händler angebunden. Hier gebe es jetzt zusätzlich die Option einer Anzahlung am Point of Sale, wodurch auch Einkäufe, die den maximalen Finanzierungsbeitrag überschreiten, getätigt werden könnten. Aus Sicht der TeamBank wird damit „ein neuer Standard in der Branche“ gesetzt.

Die wesentlichen Kennzahlen der Bilanz und der Gewinn- und Verlust-Rechnung zeugen vom wirtschaftlichen Erfolg nicht nur für das Ratenkredithaus selbst, sondern auch für die Mutter DZ Bank und nicht zuletzt – etwa über die gezahlten Provisionen – für die Partnerbanken, bei denen die Kooperation zur Ertragssicherung beiträgt. Die aus diesen Provisionen und dem Ergebnis vor Steuern bestehende Wertschöpfung der TeamBank legte 2019 inklusive Österreich um rund 7% auf 466 Mill. Euro zu (vgl. Tabelle). Vom Gewinn der TeamBank dürfte grob geschätzt je ein Drittel für Steuern, Ausschüttung und die Bildung von Reserven verwendet werden. Das Zahlenwerk ist außer von den Effekten des Bestandswachstums – sichtbar zum Beispiel an Zinsüberschuss oder Risikovorsorge – auch von hohen „Investitionen in die Zukunftsfähigkeit der Bank“ gekennzeichnet, wobei der Anstieg des Verwaltungsaufwands aber noch leicht unter jenem des Rohertrags (Zins- und Provisions-



Foto: TeamBank

Frank Mühlbauer

ergebnis) blieb. Mühlbauer verwies hier zum einen auf die Aufstockung des Personals vor allem in den Bereichen IT und Data Analytics sowie zum anderen auf Investitionen in Hardware unter anderem mit dem Ziel, die Komplexität der Bank zu verringern.

Nicht mehr investiert wird in die seit 2016 erprobte „mitdenkende Finanz-App“ für das Liquiditätsmanagement, Fymio. Trotz offenkundigen Kundenbedarfs für ein „Personal Finance Management System“ als App sei es nicht gelungen, auf dieser Basis ein tragfähiges Geschäftsmodell aufzusetzen. Ungeachtet allen Engagements auch von mehr als 50 Pilotbanken seien letztlich nur 45 000 Nutzer gewonnen worden – mindestens 100 000 hätten es aber sein sollen. Daher habe man entschieden, das Produkt einzustellen. Den jährlich investierten kleinen siebenstelligen Betrag hält Mühlbauer gleichwohl nicht für rausgeschmissenes Geld. Mit der Fymio-App seien wertvolle Erfahrungen über die Nutzung neuer Technologien, agile Projektarbeit sowie in Sachen „Customer Experience“ gesammelt worden, von denen die TeamBank und ihre Partnerinstitute in Zukunft zehren könnten.

Das hohe Tempo beibehalten

Ihr hohes und die Marktentwicklung überragendes Wachstumstempo wollen die Nürnberger im laufenden Jahr aufrechterhalten und sehen sich trotz dieses ambitionierten Ziels angesichts einer harten Kernkapitalquote über 10% und einer Gesamtkapitalquote von mehr als 13% dafür noch ausreichend mit Eigenmitteln ausgestattet. Die Konkurrenz von Big Techs wie Apple und anderen an den zusammenwachsenden Märkten für Bezahlen und Finanzieren nimmt die TeamBank durchaus ernst, muss sie aber offenbar nicht fürchten.

TeamBank

Kennzahlen nach IFRS

in Mill. Euro	2019	2018
Zinsüberschuss	481,7	448,8
Risikovorsorge	77,3	70,3
Provisionen an Partnerbanken (Deutschland)	276,8	260,6
Provisionsergebnis	-28,2	-13,2
Verwaltungsaufwand	230,1	221,9
Ergebnis vor Steuern	151,7	144,6
Wertschöpfung im Verbund (inkl. Österreich)	466,3	436,5
Cost-Income-Ratio (%)	50,1	50,8
Bilanzsumme (Mrd.)	9,5	8,5
Forderungsbestand (Mrd.)	8,9	8,2
Kunden (Anzahl in Tsd.)	944	877
Mitarbeiter (Anzahl)	1 072	1 028