

die bank

03|2023

**KI IN DER KREDITWIRTSCHAFT
MIT NEURONALEN NETZEN AKTIENRENDITE
VORHERSAGBAR MACHEN**



Euro 17,00

CSRD

Neue Vorgaben zur ESG-Offenlegung

Tokenise Europe 2025

Auf dem Weg in die Token-Ökonomie

ChatGPT

Auch für die Finanzindustrie interessant

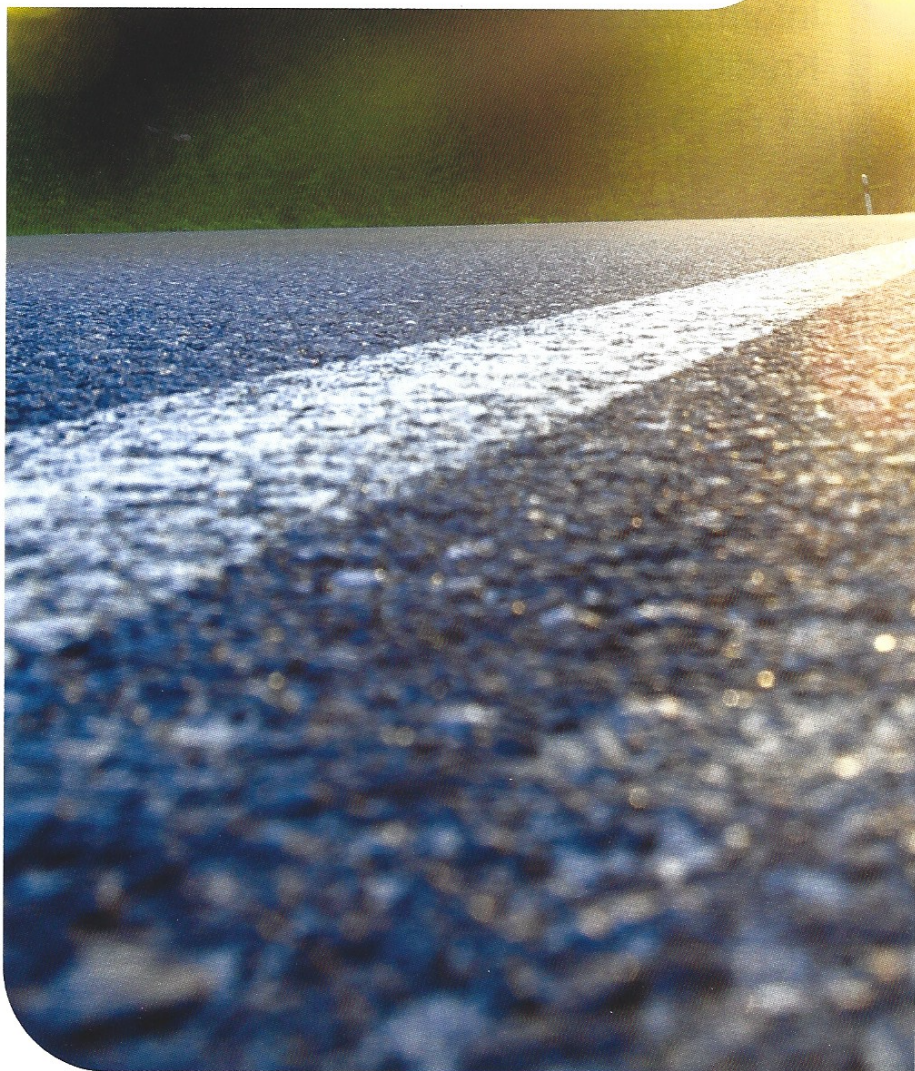
FINTECHS IM VERGLEICH: SOLARIS VS. BRYGGE

Aufbruchstimmung trotz Krise

FinTechs, einst wachstumsstarkes Segment in der umtriebigen Start-up-Szene, liefern längst nicht mehr nur positive Schlagzeilen. Bei der Solaris ist die BaFin zu Gast, Brygge wurde zu einem Zeitpunkt gegründet, an dem bei den einst spendablen Investoren das Geld längst nicht mehr so locker saß. Ihren Optimismus wollen sich beide Unternehmen trotzdem nicht nehmen lassen. „die bank“ sprach mit Carsten Höltkemeyer, designierter CEO der Solaris SE, sowie Cornelia Schwertner und Bianca Steinke, den Gründerinnen der Brygge GmbH, über Wachstumstreiber, Milestones, Banking für alle und die Liebe zum Fußball.

Berlin-Kreuzberg, Wrangelkiez unweit des berühmten Görlitzer Parks. Hier zeigt sich die Hauptstadt von ihrer typischen Seite: Multikulti, buntes Sprachengewirr und wuseliges Treiben, Dönerstände, Pomesbuden und Spätis säumen die Schlesische Straße. Die großen Klinkerbauten an der Ecke Cuvrystraße wirken da wie ein Fremdkörper. Hier hat der Berliner Lieferdienst Lieferando gut sichtbar sein Quartier bezogen. Im Hinterhof sitzt etwas unauffälliger die Neobank Solaris SE. Nachmittags um 17 Uhr liegen die meisten stylish eingerichteten Großraumbüros schon im Dunkeln. Nur im Konferenzraum brennt noch Licht. Darin arbeitet Carsten Höltkemeyer einen Termin nach dem anderen ab und stellt sich auf einen langen Abend ein. Seine gute Laune trübt das nicht.

Hamburg, Alter Wall, nur wenige Schritte vom prächtigen Rathaus entfernt. Hier säumen repräsentative Geschäftshäuser aus der Zeit um 1900 die breiten Straßen. Strahlend blauer Himmel und Sonnenschein setzen die Gebäude in perfektes Licht und beweisen, dass die Hansestadt selbst im tiefsten Winter keinesfalls durchgehend ins berühmte Schmuddelwetter abtaucht. Cornelia Schwertner und Bianca Steinke haben für das Interview ein zentral gelegenes Restaurant vorgeschlagen. Noch pendeln die beiden Unternehmerinnen zwischen Homeoffice und Meetings in- und außerhalb der Hansestadt. Die teure Miete für Büroräume wollen sie sich bis auf Weiteres sparen. Und anders als die traditionsreichen Banken werden sie ihre Kundin-





nen und Kunden ohnehin nie persönlich in einer Filiale empfangen.

Sorgten alte und neue FinTechs jahrelang für viele positive Schlagzeilen, war das vergangene Jahr vor allem von Massentlassungen, Pleiten und ausbleibenden Finanzierungsrunden geprägt. Miriam Wohlfarth, die erfolgreich den Zahlungsdienstleister Ratepay gegründet und groß gemacht hatte und dann mitten in der Pandemie mit dem Kredit-Startup Banxware startete, bezeichnete 2022 für die Branche gar als das schwierigste Jahr seit der Finanzkrise. Vor allem Ukraine-Krieg, Rekordinflation und Zinswende setzten den FinTechs zu.

Neobanken wie Ruuky und Nuri gingen pleite, der Zahlungsdienstleister Klarna, Neobroker Trade Republik oder auch das Öko-FinTech Tomorrow bauten massiv Arbeitsplätze ab. Laut einer Anfang Februar 2023 veröffentlichten Analyse von Finance Forward und Finanz-Szene haben die 64 größten deutschen FinTechs im vergangenen Jahr knapp 1.300 Stellen gestrichen und noch rund 16.000 Mitarbeitende beschäftigt. Die gute Botschaft: Allein bei LinkedIn seien aber bereits wieder 1.090 offene Stellen ausgeschrieben. „Somit könnte die große Entlassungswelle auf Zweijahressicht schon wieder zum Nullsummenspiel für den Sektor werden“, so die Newsletter.

Keine Verunsicherung spürbar

Von Insolvenzen und zurückhaltender Stimmung bei den Investoren wollen sich weder Schwertner und Steinke noch Höltkemeyer verunsichern lassen. Im Mai 2021 gründeten Schwertner und Steinke Brygge, Ende 2022 ging die Plattform live. Das Kunstwort bildeten die Finanzfrauen aus dem dänischen „Hygge“ (auf deutsch: Gemütlichkeit) und dem deutschen „Brücke“. Ihren Anspruch

bringt Schwertner so auf den Punkt: „Wir sind ein FinTech mit Impact und bieten Banking zum Wohlfühlen.“

Erreichen will Brygge vor allem zwei Zielgruppen: Menschen in der zweiten Lebenshälfte – auf denen zunächst der Fokus liegt – und Online-Banking-Einsteiger. Dass sie einen Nerv treffen könnten, lassen Zahlen des Statistischen Bundesamts vermuten. Rund zwei Drittel aller Personen über 65 Jahre hätten im Jahr 2021 ihre Bankgeschäfte noch analog erledigt. Und selbst bei den Jüngeren, der Gruppe der 45- bis 65-Jährigen, lag die Quote bei einem Drittel. Wollen diese eine Filiale aufsuchen, müssen viele einen immer längeren Weg in Kauf nehmen. Allein zwischen 2010 und 2021 sank die Zahl der Bankstellen in Deutschland von 40.276 auf 23.231.

„Menschen über 60 werden laut einer Pilotstudie der Bafin zudem doppelt so häufig Opfer von schlechter Beratung wie Jüngere“, unterstreicht Schwertner. Viele FinTech-Geschäftsmodelle würden ausschließlich für digitalaffine Nutzer und Akademiker mit umfangreichem Finanzwissen gebaut, aber nicht für die breite Masse. „Das wollen wir ändern.“ Auch die einfach strukturierte Website mit originellen Illustrationen soll Berührungsängste mit Online Banking nehmen.

In ausführlichen Interviews lernten die Brygge-Gründerinnen ihre potenziellen Zielgruppen kennen und fanden heraus: „Bei Paaren kümmert sich in der Regel nur einer um die Finanzen, mal die Männer, aber auch die Frauen. Der jeweils andere weiß wenig, fühlt sich technisch schnell überfordert und ist deshalb auf einen Notfall schlecht vorbereitet“, so Steinke. Ihnen will Brygge mit drei Dienstleistungen den Alltag in Gelddingen erleichtern. „Wir bieten ein auf reduzierte Funktionen wie Überweisungen oder Suche nach Umsätzen basierendes Online Banking mit intuitiver Be-

nutzeroberfläche an und beraten neutral, ohne Finanzprodukte verkaufen zu wollen.“

Außerdem suchten immer mehr Menschen praktikable Lösungen, um die Finanzen ihrer Eltern oder anderer Angehöriger zu verwalten, während diese aber gleichzeitig so lange wie möglich einen finanziellen Überblick behalten sollen. „Oftmals leben Familien ja nicht zusammen. Deshalb ist es wichtig, Innovationen zu nutzen, um auch Älteren bis an ihr Lebensende finanzielle Souveränität zu ermöglichen.“

Bildschirmgröße zählt: „Desktop first“

Eigentlich wollten die Gründerinnen mit Brygge ausschließlich mobil als App starten, stellten dann aber bei ihren Interviews fest, dass sich die Nutzer beim Banking mit einem Desktop am wohlsten fühlen. Auf dem großen Bildschirm sind die Finanzdaten besser lesbar. Aus der Strategie „Mobile first“ wurde deshalb „Desktop first“.

Wichtigster Anspruch: Das Bedienen der Plattform soll möglichst einfach sein. Mit Brygge gehen die Kunden keine neue Bankverbindung ein und eröffnen auch kein neues Konto. Sie melden sich lediglich mit persönlichen Daten an und führen all ihre bestehenden Konten übersichtlich auf einer Oberfläche zusammen.

Eine im Hintergrund laufende Datenbank analysiert laufend die Zahlungsströme, lernt so die Kunden besser kennen und liefert als Mehrwert Tipps und Hinweise. In den „Brygge Berichten“ – sie werden mit einem Ausrufezeichen angekündigt – erfährt der Kunde zum Beispiel, dass das System einen neuen Zahlungsempfänger gefunden hat und empfiehlt, zu prüfen, ob die Abbuchung berechtigt ist. Bei einer höheren Bargeldabhebung gibt es Hinweise über Risiken beim Umgang mit Bargeld.

Nutzen Kunden mehrere Debit- und Kreditkarten, wird hinterfragt, ob nicht eine Karte ausreicht. „So wollen wir erreichen, dass sich die Kunden aktiver mit den Umsätzen auseinandersetzen“, erklärt Schwertner. Stellt das System ein regelmäßiges niedriges Einkommen fest, empfiehlt es zum Beispiel, den Anspruch auf Wohngeld zu überprüfen. In einer Brygge-Akademie können Nutzer zudem kostenlos ihr Finanzwissen erweitern. Werbung taucht in den Brygge-Berichten nicht auf. In einem weiteren Schritt will Brygge noch in diesem Jahr eine Oberfläche bauen, auf der betreute Menschen zumindest passiv ihre Finanzen verfolgen können, ohne selbst aktiv eingreifen zu können.

Überraschender Wechsel an der Spitze

Wie Cornelia Schwertner und Bianca Steinke scheint sich auch Carsten Höltkemeyer von den schwieriger gewordenen Marktbedingungen nicht kirre machen zu lassen. Ende Oktober 2022 hatte das Berliner FinTech, das sich selbstbewusst als Europas führende Embedded-Finance-Plattform bezeichnet, überraschend den Wechsel an der Spitze bekanntgegeben. An der Seite von Noch-CEO Dr. Roland Folz arbeitet sich der 55-Jährige gerade sechs Monate lang in das Tagesgeschäft ein, bevor er am 1. Mai zum Vorstandsvorsitzenden avanciert und damit Chef von mehr als 800 Mitarbeitern in Berlin sowie an neun weiteren Standorten in Europa und Indien wird, die zuletzt 130 Mio. € umsetzten. Das waren gut 30 Prozent mehr als im Jahr 2021.

Die im Jahr 2015 gegründete Solaris ermöglicht es anderen Unternehmen, sich an ihre Plattform anzubinden, um selbst Anbieter von Finanzdienstleistungen zu werden, ohne eine Banklizenz zu benötigen. Denn für deren Erwerb müssen Antragsteller ein mühsames

Prozedere in Kauf nehmen. Binnen acht Monaten war es dem Solaris-Gründerteam seinerzeit gelungen, eine Banklizenz zu bekommen, was in der Branche als sehr zügig galt. Eine Kopie der vom damaligen EZB-Präsidenten Mario Draghi unterzeichneten und schlicht gerahmten Genehmigung hängt heute noch für alle Mitarbeiter und Besucher gut sichtbar im Flur.

Über API-Schnittstellen können Partner Finanzdienstleistungen in ihr eigenes Produktangebot integrieren. Konto-, Bezahl- und Kartenlösungen gehören seit den Anfangsjahren zum Kern des Angebots. Rund 80 bis 90 Prozent der Erträge entfallen laut Höltkemeyer auf dieses Geschäft. Das Portfolio umfasst heute zudem Identifikationsprodukte (Know Your Customer) sowie Digital Assets, „die aber noch in den Kinderschuhen stecken“.

Als jüngere Milestones bezeichnet der designierte CEO die Kooperation mit Samsung Pay im Jahr 2020. Die Koreaner hatten als erste kontaktloses Bezahlen mit einer eigenen virtuellen Karte auf dem Smartphone angeboten und waren für Solaris der erste prominente Embedded-Finance-Kunde. Kurz darauf folgte eine Partnerschaft mit Vivid Money, Anbieter eines digitalen Girokontos und heute eine der wichtigsten Neobanken im Markt.

Im Sommer 2021 gelang eine 190 Mio. € schwere Finanzierungsrunde, die den Berlinern den Erwerb des britischen Wettbewerbers Contist für 153 Mio. € ermöglichte. Mit einer damaligen Bewertung von 1,4 Mrd. € stieg das FinTech zudem zum Unicorn auf. Gleichzeitig eröffnete das Technologieunternehmen Niederlassungen in Frankreich, Spanien und Italien.

Im September 2022 folgte der vorerst letzte Meilenstein mit Bekanntgabe eines Deals mit dem ADAC, der gleichzeitig auch den Be-

ginn eines Transformationsprozesses markierte. „Wir wollen uns künftig auf große und vergleichsweise bonitätsstarke Kunden im stark wachsenden Embedded-Finance-Markt konzentrieren und werden nicht mehr mit jedem FinTech zusammenarbeiten“, so Höltkemeyer. Für dieses neue Zielsegment gebe es ein enormes Umsatzpotenzial. Dieses schätzt Solaris in den europäischen Kernmärkten auf 14 bis 16 Mrd. €. Zu den neuen Partnern gehört zum Beispiel auch der türkische Zahlungsdienstleister Paycell, der mit seiner Finanz-App den europäischen Markt erobern will.

Künftig nicht mehr alles für alle

Mit der stärkeren Konzentration auf wachstumsstarke große Unternehmenskunden will sich Solaris zudem stärker auf profitables Wachstum fokussieren. „Bislang haben wir für die Kunden fast alles gebaut, was sie haben wollten. Künftig werden wir nicht mehr alles für alle bauen, sondern streben eine stärkere Standardisierung bei unseren Produkten wie Konto- und Kartenlösungen an.“ Dadurch erreicht Solaris laut Höltkemeyer eine kapital-schonende Ausrichtung des Unternehmens.

Im vierten Quartal 2023 soll die Partnerschaft mit dem ADAC offiziell starten. Dann kümmert sich Solaris um rund 1,2 Millionen Kreditkarten des größten deutschen Automobilclubs. „Damit übernehmen wir erstmals ein Co-Brand-Programm“, sagt der Banker. Der Kunde sollte von dieser Migration idealerweise so gut wie nichts mitbekommen. „Dank unseres technologischen Know-hows können wir den Karteninhabern mehr Features anbieten und Innovationen rund um das Loyalitätsprogramm entwickeln.“

Anders als Solaris, die sich von Anfang an auf ein B2B-Geschäftsmodell fokussierte, konzentriert sich Brygge zunächst auf das

B2C-Geschäft. Bis zum Jahr 2025 soll jedoch auch eine White-Label-Lösung für Banken fertig sein. Denn dann tritt das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz in Kraft, das festschreibt, dass Online-Finanzdienstleistungen barrierefrei sein müssen. Mit den bis dahin gesammelten Erfahrungen hofft Brygge ein attraktiver Partner für Dritte zu sein.

In Hamburg sichtbarer als in Berlin

Die aktuelle Belegschaft mit fünf Mitarbeitenden soll vorerst nicht weiterwachsen. Sollte das Team mittelfristig größer werden, wäre es denkbar, bei Bedarf an verschiedenen deutschen Standorten Räume in CoWorking-Spaces zu mieten. Dass die Wahl des Firmensitzes auf Hamburg fiel, bezeichnet Schwertner auch zwei Jahre nach der Gründung als gute Entscheidung. „Es kann auch von Vorteil sein, wenn man nicht einer von Tausend ist, sondern einer von zehn. Wir sind hier viel sichtbarer als in einer Hochburg von FinTechs.“ Zu den vorrangigen Zielen zählen jetzt erst einmal das Erreichen einer kritischen Nutzermasse und der Rentabilität. Mittelfristig steht dann die Expansion in Europa auf dem Plan. „In der EU nutzen gut 40 Prozent der Menschen laut Eurostat noch kein Online Banking.“ Im südlichen Europa gebe es das größte Potenzial für Brygge.

Dass sich ältere Menschen in der Finanzwelt nicht ernst genommen oder ausgeschlossen fühlen, empfindet Schwertner keinesfalls als ein deutsches Phänomen und erzählt von Carlos. Der ältere Spanier startete während der Corona-Pandemie unter dem Slogan „I am old, not stupid“ eine äußerst erfolgreiche Unterschriftenkampagne, weil er mit den zunehmenden Online-Services nicht klarkam und sich von seiner Bank ausgeschlossen fühlte. Damit schaffte er es sogar in

die New York Times. Zu den Ländern, die bei dem Thema „Altersgerechtes Angebot von Finanzdienstleistungen“ schon sehr viel weiter sind, zählt Israel. Auf einer Konferenz konnten die Gründerinnen dort jüngst ihr Geschäftsmodell präsentieren. Eine Skalierbarkeit sei gut machbar. Lediglich die Finanztipps müssten auf das jeweilige Land zugeschnitten werden.

Suche nach Investoren wird schwieriger

Um zu gründen bzw. das Geschäft auszubauen, brauchen sowohl Brygge wie auch Solaris Geld. Und das in einer Zeit, in der Venture Capital längst nicht mehr so spendabel vergeben wird wie zu Spitzenzeiten. Zuletzt hatten die Berliner im Juni 2022 rund 40 Mio. € bei Bestandsinvestoren eingesammelt, womit sich das bislang insgesamt eingeworbene Kapital auf rund 400 Mio. € summierte. Mit neuem Kapital will das FinTech nun die Kernkapitalquote stärken. „Wir sprechen mit bestehenden Aktionären, sind seit Ende Februar aber auch in Gesprächen mit neuen Investoren. Angepeilt werden 100 bis 150 Mio. €“, sagt Höltkemeyer. Große Wachstumschancen verbunden mit der baldigen Aussicht auf Gewinn stimmen ihn optimistisch, dass auch diese neue Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen werden kann. „Nach wie vor mangelt es nicht an Venture Capital. Das Interesse bei den Investoren ist da.“ Darüber hinaus werde das Unternehmen daran arbeiten, börsenfähig zu werden. „Ab 2024 bzw. 2025 könnte es so weit sein. Aber ob wir dann tatsächlich an die Börse gehen, ist eine andere Frage und hängt auch von den Bedingungen an den Kapitalmärkten ab.“

Trotz wirtschaftlicher Turbulenzen und zurückhaltender Investoren gelang es auch Brygge, das nötige Kapital für die Gründung aufzutreiben. Einen Teil steuerten Schwertner und Steinke aus ihren eigenen Ersparnissen bei. Aber auch in der Finanzszene bekannte Köpfe wie André Bajorat, ehemaliger CEO beim API-Spezialisten figo und heute Global Head of Strategy, Products and Solutions bei der DWS Group, konnte das Brygge-Duo überzeugen. Schließlich holten sie noch die Hamburger Investitions- und Förderbank mit an Bord, die mit zwei Förderprogrammen das FinTech unterstützt.

Swertner räumt ein: „VCs schauen heute sehr viel genauer hin. Wir haben aber den Vorteil, dass unser Geschäftsmodell darauf abzielt, sehr früh rentabel zu sein.“ Die Herausforderung bestehe darin, zu kommunizieren, dass man eben nicht die nächste Neobank sei. „Wir müssen zudem Vorbehalte gegenüber der Zielgruppe abbauen und Mauern in den Köpfen einreißen.“ Das bekamen die FinTech-Chefinnen bereits gleich mehrfach zu spüren. „Manch ein Business Angel reagierte ganz empört, weil er meinte, wir hätten ihn nur kontaktiert, weil er älter ist.“

Erträge erzielt Brygge vor allem durch monatliche Abo-Gebühren, die je nach Einkommenshöhe gestaffelt sind. Bei einem monatlichen Gehalt bzw. einer Rente unter 1.000 € ist die Nutzung der Plattform kostenlos, die Preise sind gestaffelt und reichen bis zwölf € im Monat bei Einkommen über 3.000 €. „Binnen fünf Jahren können wir mit unserem Abo-Modell rentabel werden. Unsere Zielgruppe ist so groß, dass wir nur einen kleinen Marktanteil von 0,5 Prozent benötigen“, glaubt Schwertner. Die Höhe des Einkommens ermittelt Brygge über die von den Kunden verknüpften Konten während des Testmonats. Mittelfristig wollen die Gründerinnen einen Teil ihres Umsatzes für soziale Projekte ausgeben, etwa für die Finanzierung von Tablets für Senioren.

Während Brygge noch ganz am Anfang steht, muss Solaris schon seit längerem damit klarkommen, dass die BaFin ein Auge auf alle Aktivitäten wirft. Zunächst hatte die Behörde teils schwerwiegende organisatorische Mängel festgestellt. Dabei ging es u. a. um die Bekämpfung von Geldwäsche und die Überprüfung von Kunden. Ende 2021 erhöhte die BaFin die Eigenkapitalanforde-



rungen und schickte im Januar 2022 den Berlinern sogar einen Sonderprüfer ins Haus. Anfang 2023 wurde die Kontrolle sogar noch verschärft. Neue Partnerschaften darf Solaris aktuell nur eingehen, wenn die BaFin grünes Licht gibt.

Dass Höltkemeyer seinen Job mit dieser schweren Hypothek starten musste, scheint er eher als Antrieb denn als Hindernis zu sehen. „Wir haben die Themen Governance und Regulierung unterschätzt, steuern aber entschieden gegen.“ Die personelle und technische Ausstattung in diesen Bereichen seien deutlich verbessert und das Know-how erweitert worden. Zum Jahreswechsel übernahm Ansgar Finken die neu geschaffene Position des Chief Risk Officer im Vorstand und ist gleichzeitig für Compliance zuständig. In der gleichen Funktion war Finken zuletzt bei der BHW Bausparkasse AG.

Erste Ergebnisse werden sichtbar. „Die Anzahl der verdächtigen Transaktionen, etwa mit Blick auf mögliche Geldwäsche, ist im vergangenen Jahr deutlich gesunken“, so Höltkemeyer. Die Prozesse seien zwar besser geworden. Nachholbedarf sieht der künftige CEO jedoch bei der Kommunikation mit der BaFin. Dabei setzt er auch auf einen besseren Austausch mit einem neuen Sonderprüfer, den die Behörde im Januar 2023 schickte. Dieser kontrolliert regelmäßig vor Ort, ob und wie der Finanzdienstleister die festgestellten Mängel beseitigt hat. „Ich legt großen Wert auf einen regelmäßigen persönlichen Austausch mit Sonderprüfer und BaFin. Ich hoffe, dass wir diesen Prozess baldmöglichst abschließen können“, so Höltkemeyer. Schließlich müsse er in jedem Kundengespräch erklären, was die BaFin-Aufsicht für das Geschäft bedeute. Das sei nicht gerade förderlich.

Trotz der Restriktion bei der Aufnahme neuer Partner peilt das Berliner Unicorn 2023 erstmals einen Gewinn und ein Wachstum in einem Korridor von 30 bis 40 Prozent an.

Gut positioniert sieht sich Solaris mit seiner europäischen Aufstellung. Die großen Unternehmenskunden würden oftmals eine Präsenz in genau den Märkten voraussetzen, in denen Solaris bereits mit Niederlassungen vertreten ist: Neben dem Kernmarkt Deutschland seien dies Großbritannien (via Contist) sowie Frankreich, Italien und Spanien. „Mit unseren Lizenzen könnten wir zwar schon mehr als 30 Länder bedienen, werden uns aber zunächst auf die bestehenden Standorte fokussieren.“ Auch weitere Zukäufe seien nicht geplant, es gebe genug Potenzial, organisch zu wachsen. „Eine gute Übernahme-Chance würden wir uns aber genau anschauen.“

Mit der BaFin hat Brygge keine Berührungspunkte. Noch hat das Hamburger Unternehmen keine eigene Finanzdienstleistungslizenz für den Open-Banking-Zugriff erworben, sondern greift auf einen externen Dienstleister zurück. „Langfristig streben wir jedoch eine eigene Zahlungsinstitutslizenz an“, so Schwertner. Das sei jedoch eine Frage der Ressourcen. Bei der Kontenverknüpfung etwa könne Brygge dann die Benutzerfreundlichkeit verbessern und wäre nicht auf Dritte angewiesen.

Jetzt will sich Brygge erst einmal darauf konzentrieren, Kunden für die Plattform zu begeistern. Auch im Familienkreis gibt es erste Erfolge. „Meine 70-jährige Mutter hat jüngst ihre erste Online-Überweisung gemacht“, freut sich Schwertner und hofft künftig auf regen Zulauf. Dann könnte sie sich auch einen Traum erfüllen. „Wir würden zu gern einen Werbespot vor der Tagesschau schalten.“

Autorin



Eli Hamacher ist Diplom-Volkswirtin und arbeitet seit 30 Jahren als Wirtschaftsjournalistin. Die Freelancerin schreibt für „die bank“ vor allem über die Branche und Porträts über einzelne Unternehmen. Ein weiterer Fokus ihrer Arbeit sind Auslandsmärkte.

Die CEOs - lauter Fußballfans



Für den Sprung ins kalte Wasser wählten **Cornelia Schwertner (li.)** und **Bianca Steinke (re.)** einen denkbar schlechten Zeitpunkt: Ausgerechnet mitten in der Corona-Pandemie gründeten sie im April 2021 ihr erstes FinTech. Ein Blick auf ihre Lebensläufe erklärt, warum sich die Finanzexpertinnen trotzdem nicht aus der Ruhe bringen ließen.

Swertner hatte sieben Jahre Erfahrungen bei privaten Banken ebenso wie bei FinTechs gesammelt, zuletzt bei dem aus einem Zusammenschluss von figo und Finreach hervorgegangenen Open-Banking-Spezialisten Finleap Connect. Ihre Karriere startete die heute 40-Jährige bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC, bei der sie nach dem Studium für das Aufdecken und Untersuchen von Straftaten zuständig war.

Mitgründerin Bianca Steinke (45) lernte Schwertner 2016 bei der figo GmbH kennen. Die gebürtige Hamburgerin Steinke hatte nach dem Wirtschaftsstudium während zahlreicher Stationen bei Technologieunternehmen, da-runter Yahoo, Kabel Deutschland und Nijiuko miterlebt, wie Technologie die Unternehmen verändert.

Zusammen waren sie sich schließlich einig: Wir machen etwas Eigenes, und wir machen es anders als unsere bisherigen Arbeitgeber. Zu den Erfahrungen kam ein finanzielles Polster, und

auch Ideen hatten sie genug. Ein Ansatz versprach genug Potenzial, um daraus ein Geschäftsmodell zu formen.

Seitdem ist die Zeit der beiden Frauen noch knapper als früher. Immerhin können die Sportbegeisterten noch die Spiele ihrer Lieblingsvereine HSV (Steinke) und Kickers Offenbach (Schwertner) verfolgen. Beim aktiven Sport reicht es gerade noch für regelmäßiges Kraft- und Rückentraining, für Surfen und Tennis sind die Terminkalender zu voll. Nur auf Musik wollen die Brygge-Gründerinnen auf keinen Fall verzichten. Im Sommer geht's gemeinsam zum Konzert von Bruce Springsteen, live und in Farbe.

Wie Cornelia Schwertner startete **Carsten Höltkemeyer** seine Karriere bei PwC. Nach vier Jahren zog es den gebürtigen Ostwestfalen in die Finanzwelt. Nach klassischen privaten Banken wie Commerzbank, Royal Bank of Scotland sowie Barclays Bank folgten Positionen als CFO beim Zahlungsdienstleister Concardis Payment Group und bei der Nets Group, bevor er beim 2007 gegründeten Vermittler von Privatkrediten, der Düsseldorfer Auxmoney, den Aufsichtsratsvorsitz bei einem klassischen FinTech übernahm.

Im Herbst 2022 wurde überraschend bekannt, dass Höltkemeyer Roland Folz an der Spitze der Solaris ablösen wird. Sechs Monate arbeitet der Wirtschaftswissenschaftler, der an der Universität Paderborn mit dem Diplom-Kaufmann abschloss, als designierter CEO, bevor er am 1. Mai 2023 als neuer Vorstandsvorsitzender an die Spitze der Solaris SE rückt. An dem Jobangebot habe ihn alles gereizt, vor allem aber das technologiegetriebene Geschäftsmodell des Marktführers und die positive Unternehmenskultur, so Höltkemeyer. „Dass Technologie kein Problem und kein limitierender Faktor ist, habe ich in meinem bisherigen Berufsleben so noch nie erlebt.“ Und die Eigeninitiative der Beschäftigten sei beeindruckend groß.

Würden sich Höltkemeyer und Steinke von Brygge zum Gespräch treffen, könnte es zumindest in einem Punkt schwierig werden: Steinke brennt für den HSV, Höltkemeyer ist seit 2017 Vizepräsident beim FC St. Pauli und dort für die Finanzen verantwortlich. Er pendelt zwischen Hamburg, Berlin und Düsseldorf, wo die Familie lebt. Künftig dürfte es aber noch schwieriger sein, Fußballspiele seines Clubs live zu verfolgen. Wenn er nicht im Stadion dabei sein kann, geht Höltkemeyer laufen oder ins Schwimmbad und meidet den Ticker. Denn wenn, wie zuletzt, Abstiegsgefahr besteht, stresst ihn das passive Zuschauen viel zu sehr. Da konzentriert sich der Vater von zwei Söhnen lieber auf sein Schwimmtraining, das er jüngst professionalisierte. Denn es habe ihn schon etwas gewurmt, dass anfangs selbst ältere Damen locker an ihm vorbeizogen.

