

Fidor Bank gründet mit Tochterfirma „Efficient Scale“ neuartigen datengetriebenen E-Commerce-Marktplatz

- Efficient Scale liefert Partnermarktplatz als Ecosystem für Produkt- und Reichweitenpartnerschaften der Fidor Bank
- Aus dem Fidor-Konto wird ein Ecosystem
- Ecosystem auch als White Label-Angebot für Geschäftskunden verfügbar

München, 10. Januar 2019: Die Münchner Fidor Bank, Innovationsführer im Digital Banking, gründet mit der Efficient Scale GmbH ein eigenständiges Unternehmen für datengetriebenes Partnermarketing und setzt so neue Maßstäbe im digitalen Banking und E-Commerce.

Efficient Scale betreibt einen neuartigen Partnermarktplatz für Produkthanbieter und Dienstleister, die Reichweitenpartnerschaften in einem hochwertigen Umfeld suchen und so ihre Umsätze steigern möchten. Die Partnermanagement-Plattform von Efficient Scale ermöglicht die Aufnahme und das Management solcher Partnerschaften. Live-Daten zur Performance unterstützen die effiziente Aussteuerung von Kampagnen. Weitere technologische Vorteile wie beispielsweise Publisher-Auszahlungen in Realtime auf ein Fidor-Konto sorgen für eine effizientere Vermarktung.

Im Zusammenspiel mit der digitalen Banking-Plattform fOS werden Endkunden der Bank Produkte oder Dienstleistungen angeboten, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Zusätzlich werden diese durch CRM-Maßnahmen zur Optimierung ihrer Finanzen unterstützt. Produktpartner – vorausgesetzt sie erfüllen die Qualitätskriterien des Marktplatzes – profitieren von einer wertvollen Zielgruppe, einer hochwertigen Platzierung und einem performancebasierten Gebührenmodell.

Fidor-Kunden werden dank Efficient Scale aufgrund zielgerichteter Auswertungen systematisch mit für sie relevanten Angeboten der Partner angesprochen; Spam-Mails und schlechte Empfehlungen gehören der Vergangenheit an. Nutzer entscheiden zu jedem Zeitpunkt selbst, was mit ihren Daten geschieht und in welchem Kontext diese genutzt werden dürfen.

„Nicht-relevante Werbebotschaften die tagtäglich unsere E-Mail-Postfächer überfluten, nerven uns alle und sind auch nicht besonders effizient. Das Ziel von Efficient Scale ist es, bedarfsorientierte Produktangebote für Kunden wie beispielsweise der Fidor Bank zu aggregieren und diese zielgerichtet für deren CRM-Teams zur Verfügung zu stellen. Diese Art von kundenzentriertem und datengetriebenem Partnermarketing ist eine absolute Neuheit,

obwohl es eigentlich mittlerweile eine Selbstverständlichkeit sein sollte“, so Nick Riegger, Geschäftsführer der Efficient Scale GmbH und Chief Marketing Officer der Fidor Bank seit deren Gründung 2009.

Die Fidor Bank als erster B2B-Kunde für dieses Angebot entwickelt nach diesem Modell das eigene Kontoangebot zu einem digitalen Banking-Ecosystem weiter, in dem Kunden aus verschiedenen Angeboten zu Mobilität, Kommunikation, Versicherung, Lifestyle oder anderen Bereichen wählen können. Sie optimieren so ihren persönlichen Lebensstil und ihre Finanzen. Die Bank - und ihr digitales Angebot - wird somit mehr und mehr zu einem zentralen Einstiegspunkt für den digitalen Lifestyle der Fidor-Kunden.

Der Umgang mit Kundendaten ist nicht erst seit den Regeln zur Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) ein hochsensibles Thema. In Bezug auf Datenhoheit und Datenschutz wird durch Efficient Scale das Verhältnis zwischen Verbrauchern und Unternehmen jetzt neu definiert. Matthias Kröner, CEO der Fidor Bank: „Im digitalen Zeitalter hängt der Erfolg einer jeden Firma unmittelbar von einem möglichst effizienten und fairen Umgang mit den zur Verfügung stehenden Daten ab. Gerade im Onlinehandel führt überhaupt kein Weg mehr an einer engen und vertrauensvollen Verbindung zwischen Anbieter, Produkt und Käufer vorbei. Wir haben mit dem Angebot von Efficient Scale jetzt ein Marktplatzmodell für unsere rund 950.000 registrierten Nutzer entwickelt, das weit über Banking hinausgeht. Das digitale Kontoangebot der Bank wird mit relevanten E-Commerce-Partnerschaften angereichert und hilft so unseren Kunden Finanzen und digitalen Lifestyle zu kombinieren und optimieren“.

Der neuartige E-Commerce-Marktplatz von Efficient Scale arbeitet dabei eng mit der digitalen Banking-Plattform fOS von Fidor zusammen, über die bereits heute per API-Schnittstellen Angebote weiterer Partner eingebunden werden können.

Die E-Commerce-Plattform Efficient Scale wurde Ende des vergangenen Jahres nach einer erfolgreichen Pilotphase von “Fidor Market“ als hundertprozentige Tochtergesellschaft von Fidor gegründet. Das Konzept wurde bereits international als „Best Banking Platform“ bei den Juniper Awards 2018 sowie als „Best New Business Ecosystem“ bei den Efma Accenture Awards 2017 ausgezeichnet.

„Ich freue mich nach sieben Jahren erfolgreichem Markenaufbau als CMO der Fidor Bank auf die neue Aufgabe bei Efficient Scale und darauf, die Innovationsführerschaft der Fidor-Gruppe weiter auszubauen und neben der Fidor Bank dieses Ecosystem auch weiteren B2B-Partnern zugänglich zu machen“, erklärt Riegger. Für Fidor hat Efficient Scale bereits die ersten 60 Partnerschaften realisiert. Ziel ist es, in den nächsten drei Jahren für das Netzwerk mehr als 500 Produktpartnerschaften und 50 Channel Partner zu akquirieren mit einer Reichweite von 2,5 Mio. Endkunden und einem Potential von rund 2 Mio. E-Commerce-Transaktionen. „Wir sehen kumulierte Provisionserlöse für die nächsten drei Jahre von über 10 Mio. Euro alleine aus diesem Segment“, ergänzt Riegger.

Weitere Informationen über Efficient Scale finden Sie unter: www.efficientscale.com

Pressekontakt:

BrunoMedia GmbH
Ralf-Dieter Brunowsky
Martinsstraße 17
55116 Mainz
Tel: +49 (0) 6131 93028 30
Mail: brunowsky@brunomedia.de

Unternehmenskontakt:

Efficient Scale GmbH
Nick Riegger
Sandstraße 33
80335 München
Tel: +49 (0) 172 988 05 03
Mail: riegger@efficientscale.com