

FINTECH · P2P-KREDITVERGABE

# Lendico: Eine P2P-Kreditplattform startet gleichzeitig in vier Ländern

Eine P2P-Kreditplattform geht gleichzeitig in vier Ländern live, vollständig online, ohne Filiale und ohne Papier.

---

KUNDE

VON

DAUER

BRANCHE

**Lendico (ING-DiBa)**

**Gradion**

**Laufend**

**Fintech / P2P-Kreditvergabe**

## Kundenkontext

---

Lendico startete als Peer-to-Peer-Kreditmarktplatz mit dem Ziel, Kreditnehmer und Kreditgeber direkt zu verbinden und klassische Banken als Vermittler zu umgehen. Das Geschäftsmodell verlangte einen vollständig digitalen Kreditvergabeprozess: Kreditnehmer stellten ihren Antrag online, wurden geprüft und erhielten ihre Zusage, ganz ohne Filialbesuch und ohne papierbasierte Unterlagen. Von Anfang an ging es nicht darum, das Modell zunächst in einem Markt zu erproben und danach schrittweise zu expandieren, sondern die Plattform gleichzeitig in vier Ländern zu starten: Deutschland, den Niederlanden, der Schweiz und Brasilien. Diese vier Zielmärkte unterschieden sich jeweils in ihren regulatorischen Rahmenbedingungen, ihren Kreditprüfungsverfahren und den Erwartungen der Verbraucher. Die spätere Übernahme durch die ING-DiBa, Deutschlands drittgrößte Bank, machte die Plattform zu einem Teil ihres Angebots.

## Die Herausforderung

---

Peer-to-Peer-Kreditplattformen bringen ein anspruchsvolleres technisches und regulatorisches Umfeld mit sich als die meisten anderen Fintech-Produkte. Der Kreditvergabeprozess musste Identitätsprüfung, Kreditbewertung, Risikobewertung, das Zusammenführen von Investoren und Kreditnehmern, die Vertragserstellung und die regulatorische Berichterstattung abdecken - und das online, zuverlässig und im Einklang mit den Vorschriften jeder einzelnen Rechtsordnung, in der die Plattform betrieben wurde. Schon eine dieser Fähigkeiten korrekt umzusetzen, ist eine erhebliche technische Aufgabe; alle davon gleichzeitig für vier Märkte mit unterschiedlichen rechtlichen Rahmenbedingungen umzusetzen, war um eine ganze Größenordnung schwieriger. Weil der Start in allen vier Märkten gleichzeitig erfolgen sollte, konnte kein einzelner Markt als Referenzeinführung dienen, aus der sich für die folgenden Märkte hätte lernen lassen. Architekturentscheidungen, die für Deutschland getroffen wurden, mussten auch für Brasilien richtig sein. Regulatorische Anforderungen in der Schweiz mussten schon antizipiert werden, bevor die Plattform in den Niederlanden live ging. Einen sanften Einführungszeitraum, in dem sich Fehler noch hätten korrigieren lassen, gab es nicht.

## Der Ansatz

---

Gradion baute die komplette P2P-Kreditplattform und deckte dabei den gesamten Kreditlebenszyklus ab: vom ersten Antrag des Kreditnehmers über die Kreditprüfung und das Zusammenführen mit Investoren bis zur Vertragserstellung und zum Rückzahlungsmanagement. Der Antrags- und Genehmigungsprozess lief dabei vollständig online ab, ohne manuelle Schritte, ohne Eingriff einer Filiale und ohne Papierdokumente in irgendeiner Phase.

Die Plattformarchitektur wurde von Grund auf für den Betrieb in mehreren Rechtsordnungen konzipiert. Die Logik für die regulatorische Konformität, die Regeln für die Kreditprüfung und die Produktkonfigurationen entstanden als länderspezifische Schichten auf einem gemeinsamen Kern,

sodass Lendico in Deutschland, den Niederlanden, der Schweiz und Brasilien einheitlich arbeiten konnte, ohne vier getrennte Codebasen pflegen zu müssen. Diese strukturelle Entscheidung erwies sich später als folgenreich: Sie machte die Plattform portabel und leicht integrierbar.

Der gleichzeitige Start in vier Märkten erfolgte ohne gestaffelte Einführung. Alle Märkte gingen auf derselben Plattform, mit derselben zugrunde liegenden Infrastruktur und demselben Standard bei der Handhabung der regulatorischen Konformität live, jeweils angepasst an die spezifischen Anforderungen der jeweiligen Rechtsordnung.

## Ergebnisse

Am Ende standen ein gleichzeitiger Start in vier Märkten, bei dem Deutschland, die Niederlande, die Schweiz und Brasilien parallel auf einer einzigen Plattform live gingen, und eine vollständig online abgewickelte Kreditvergabe: Antrag, Prüfung und Genehmigung liefen zu 100 Prozent ohne Filialbesuch und ohne Papierdokumente ab.

Die ING-DiBa, Deutschlands drittgrößte Bank, übernahm Lendico gezielt wegen dieser Technologieplattform - und betrieb die von Gradion gebauten Systeme auch nach der Übernahme weiter, was die Produktionsreife und die Integrationsfähigkeit der Plattform bestätigte. Nils Beier, Managing Director bei Accenture Strategy, brachte die Einordnung der Übernahme auf den Punkt: Die Bank übernehme kein Unternehmen mit einem Kundenstamm, sondern kaufe eine Technologie, die sich schnell einbinden lasse und eine Lücke im operativen Geschäft schließe.

**4**

Märkte gleichzeitig gestartet

**100%**

der Kreditvergabe vollständig online abgewickelt

## Leistungen & Einsatzmodell

### Leistung

Entwicklung einer P2P-Kreditplattform auf der grünen Wiese

Workflow für die Online-Kreditvergabe (Antrag, Prüfung, Genehmigung)

Architekturdesign für mehrere Rechtsordnungen

Integration von Kreditprüfungs- und Risikologik

Herstellung der regulatorischen Konformität in vier Märkten

Matching-Engine für Investoren und Kreditnehmer

Vertragserstellung und Rückzahlungsmanagement

## Technische Umsetzung

- Individuell entwickelte Web-Plattform (Full-Stack)
- Integrationen für Online-Identitätsprüfung und Kreditbewertung
- Compliance-Schicht für mehrere Rechtsordnungen
- Automatisierte Workflow-Engine für die Kreditvergabe

Einsatzmodell: Partner für Plattformentwicklung.

Teamzusammensetzung: Angaben zur Teamzusammensetzung liegen nicht vor.

# Wie könnte der Aufbau der Lendico-Plattform auch Ihre Fintech-Herausforderung lösen?

Beschreiben Sie Ihre Plattform, damit wir Ihr Projekt gezielt eingrenzen können.

---

**23**

Jahre Erfahrung

**ISO**

27001 · Gradion Pte. Ltd.

**3**

Regionen: DACH, SEA, Afrika

Kontakt: [sales@gradion.com](mailto:sales@gradion.com)



Gradion Pte. Ltd. (Singapur) ist ISO/IEC 27001-zertifiziert · Zertifikat-Nr. IS 824945