

Aufmarsch der Jungen

Fintechs besetzten lange nur eine Nische. Doch plötzlich expandieren sie kräftig

Hamburg - Es ist der Moment, von dem jeder Gründer träumt - und den die wenigstens je erleben. Wenn die Kunden, die man zuvor für teures Geld akquirieren musste, auf einmal von selber kommen. Wenn die Ergebniszahlen plötzlich ein, zwei Stellen mehr haben. Und wenn die Vorgaben des Business-Plans endlich keine Illusion mehr sind, sondern greifbar werden.

"Natürlich habe ich immer gehofft, dass wir irgendwann mal so wachsen, wie wir es gerade tun. Aber wenn die Situation wirklich eintritt - dann freut man sich umso mehr", sagt Florian Prucker.

Der 34-Jährige hat früher bei der US-Investmentbank Goldman Sachs gearbeitet, zunächst in New York, später in Frankfurt und London. Vor zwei Jahren aber hatte er das Gefühl, es sei Zeit für etwas Neues, etwas Eigenes. Gemeinsam mit drei anderen "Goldmännern" gründete er Scalable Capital, ein Finanz-Start-up, das eine computergesteuerte - und darum relativ preiswerte - Vermögensverwaltung anbietet. Eigentlich besaß die Münchner Firma von Anfang an alles, was man zum Durchstarten braucht: ein spannendes Geschäftsmodell, couragierte Gründer, finanzkräftige Investoren. Und doch verlief das erste Jahr schleppend.

So geht es vielen dieser sogenannten Fintechs. Mehr als 500 Start-ups sind in den vergangenen Jahren in der deutschen Finanzbranche entstanden, um den etablierten Banken mit schicken Apps und innovativen Tools die Kunden abzuwerben. Der Hype ist gewaltig, Kapitalgeber haben seit 2012 mehr als 1,7 Milliarden Euro in die jungen Unternehmen investiert. Trotzdem besetzen die Fintechs bisher nur eine Nische des Marktes, profitabel sind kaum welche. Und viele tun sich sogar schwer, auf nennenswerte Umsätze zu kommen. Die erste größere Pleitewelle ist wohl nur eine Frage der Zeit.

Doch plötzlich scheint der Markt in Bewegung zu geraten. Denn aus der Masse der Fintechs schälen sich allmählich doch einige heraus, die kräftig wachsen. Scalable ist dafür ein gutes Beispiel: Für die ersten 100 Millionen Euro verwaltetes Vermögen brauchte die junge Firma noch elf Monate - für die zweiten 100 Millionen Euro dagegen nur noch drei. Ähnlich stellen sich die Dinge bei der Berliner Smartphone-Bank N26 dar. Nach etwa einem Jahr hatte sie rund 100 000 Kunden, jetzt, nach gut zwei Jahren, sind es bereits 300 000 Kunden. Ein drittes Beispiel ist der Festgeldvermittler Weltsparen.de. Obwohl schon 2013 gestartet, knackte das Berliner Start-up bei den Einlagen erst vor einem Jahr die Ein-Milliarden-Euro-Grenze. Inzwischen hat Weltsparen jedoch schon Einlagen in Höhe von etwa 3,3 Milliarden Euro an ausländische Banken transferiert. Auch der Konkurrent Zinspilot gehört in diese Liste. Für die erste Milliarde brauchte er 13 Monate, für die zweite Milliarde nur noch sieben Monate.

Die Gründe für das plötzliche Wachstum sind vielfältig. Speziell Scalable und Weltsparen scheinen über ein beachtliches Marketingbudget zu verfügen. So stolpert man auf einschlägigen Internetseiten und manchmal sogar im Fernsehen über Werbung der beiden Unternehmen. "Viel wichtiger allerdings ist das Word of Mouth", wie Scalable-Chef Prucker in seinem Goldman-Sachs-Dengisch sagt. Gemeint ist die Mund-zu-Mund-Propaganda. Hinzukomme: "Wir sind jetzt seit Anfang 2016 am Markt und können unseren Kunden deshalb endlich zeigen, wie unsere Anlagestrategie Verluste abfedert. So etwas schafft Vertrauen." N26-Gründer Valentin Stalf führt die starken Zuwächse seines Unternehmens auch auf sein Produkt zurück: "Im Kern bieten wir ein Girokonto an, also ein Produkt, das für den Kunden nicht nur extrem relevant ist, sondern das er praktisch jeden Tag nutzt. Darum spricht er auch darüber - und so entsteht mit der Zeit immer mehr virales Marketing."

Was auffällt: Es sind nur einige wenige Fintechs, die stark wachsen. Während Scalable inzwischen bei 250 Millionen Euro an verwaltetem Vermögen liegt, hat nur ein einziger weiterer bankenunabhängiger Robo-Vermögensverwalter bislang die 100-Millionen-Grenze geknackt - nämlich Liquid aus Berlin. Ein ähnliches Bild bietet sich bei den Festgeldvermittlern, wo Savedo inzwischen weit hinter Weltsparen und Zinspilot zurückliegt. Noch viel krasser ist die Kluft zwischen den sogenannten Crowdfunding-Plattformen, über die Kleinanleger in Immobilien oder Start-ups investieren können. So vermittelte der Hamburger Marktführer Exporo laut Crowdfunding.de von Januar bis Mai gut 30 Millionen Euro - und damit mehr Geld als die zehn größten seiner Konkurrenten zusammen.

"Aus jedem Segment werden sich nur ein bis zwei Unternehmen durchsetzen", glaubt Scalable-Gründer Florian Prucker - wobei seines natürlich dabei sein soll: "Bei uns gibt es inzwischen keinen Tag mehr, an dem das verwaltete Vermögen nicht mindestens um eine Million Euro wächst." Ähnlich selbstbewusst äußert sich N26-Gründer Valentin Stalf: "Auf mittlere Sicht haben wir die Chance, einige Millionen Kunden aufzubauen." Weltsparen-Chef Tamaz Georgadze gibt gleichwohl zu bedenken: "Wir sind inzwischen so groß, dass die Wachstumskurve bald wieder abflachen könnte."

Es sind nur einige wenige,
die wachsen - trennt
sich da die Spreu vom Weizen?