



# N26 forciert Expansionskurs

**Noch mehr Geld von Investoren.** Die von zwei Wienern gegründete Bank beschleunigt Ausbau

## K Interview

VON ROBERT KLEEDORFER

Die mobile Bank N26 wurde 2013 von den beiden Österreichern Valentin Stalf und Maximilian Tayenthal in Berlin gegründet. Ihr Banking-Modell: Statt in teuren Filialen erledigen die Kunden ihre Geschäfte ausschließlich über eine App. Die Geschäftsidee hat sich bis dato als erfolgreich erwiesen. Die deutsche Bank kann auf mehr als 3,5 Millionen Kunden in 24 europäischen Ländern verweisen und ist zudem in der Vorwoche in den USA gestartet. Anfang des Jahres brachten Investoren weitere 260 Millionen Euro in das Unternehmen ein. Im KURIER-Gespräch gibt Valentin Stalf bekannt, dass diese Finanzierungsrunden nun um rund 150 Mio. Euro aufgestockt wird.

### KURIER: Wie kam es zu der neuerlichen Kapitalspritze?

**Valentin Stalf:** Es hat großes Interesse verschiedener Investoren gegeben, sich an N26 zu beteiligen. Wir wollten aber keine neue Finanzierungsrunde machen und entschlossen uns daher zur Erweiterung der jüngsten Runde. Zu den Geldgebern aus aller Welt zählen unter anderem Tencent, Earlybird, Greyhound Capital oder Singapur Staatsfonds GLC. Der Wert von N26 steigt damit auf 3,1 Milliarden Euro. Damit gehören wir zu den vier wertvollsten Start-ups Europas und sind die Nummer eins in Deutschland. Aber die Bewertung ist kein Selbstzweck, sie zeigt, dass viele Kunden



AP/ATP/ERIC PERMONT

Valentin Stalf expandiert derzeit mit N26 in die USA, wo er technikaffine Kunden gewinnen will

nach besseren Produkten im Retail Banking suchen.

### Was macht N26 mit den zusätzlichen Mitteln?

Wir investieren in den weiteren Aufbau unseres Teams und in unser Wachstum in Europa und den USA.

Wir konzentrieren uns dort zunächst auf die großen Städte wie New York, Chicago und San Francisco und versuchen dort unter anderem mit Plakatkampagnen auf uns aufmerksam zu machen.

### Wie hoch schätzen Sie das Potenzial in den USA ein?

Groß aufgrund von 350 Millionen Einwohnern, die eine einzige Sprache sprechen. Wir schalten von einer Warteliste von rund 100.000 Interessenten wöchentlich einige 1.000 Kunden frei. In ein bis zwei Jahren wollen wir eine Million Kunden haben. Im Vergleich zu Europa bringt das Kundengeschäft nicht nur höhere Umsätze, sondern ist auch profitabler.

### Womit möchten Sie punkten?

Allgemein ist der Fintech-Markt in den USA weit voran, aber beim Retailbanking nicht. Da arbeiten die Banken auf veralteten Technologieplattformen und sind sehr weit weg von Transparenz. Wir in Europa setzen wir mit unsere Banking App im Bereich der User Experience und der Einfachheit der Benutzung einen neuen Standard. So haben wir erst kürzlich damit begonnen, unsere Premium-Mitgliedschaften mit N26 You neu aufzusetzen und werden in Kürze Shared Spaces einführen. Shared Spaces wird es Kunden ermöglichen, Unterkonten innerhalb von N26 zu erstellen und diese mit bis zu

10 Personen zu teilen – um Rechnungen innerhalb einer Wohngemeinschaft zu teilen oder den nächsten gemeinsamen Urlaub mit Freunden zu planen. Zudem ist die Grundvariante des Kontos kostenlos und im Gegensatz zu den meisten US-Banken gibt es keine Mindestumsätze. Außerdem bieten wir eine Visa-Debitkarte (Bankomatkarte, Anm.) an.

### Nur eine einzige Debitkarte ist doch für die USA sehr untypisch.

Ja, aber es gibt einen großen Trend hin zu Debitkarten. Viele wollen nicht mehr fünf Kreditkarten haben. Ich kann aber nicht ausschließen, dass wir künftig auch eine Kreditkarte anbieten, dann wird aber der Kunde entscheiden, ob er die Umsätze direkt auf das Konto buchen oder erst später zahlen will.

### Die deutsche Bankenaufsicht hat vor kurzem kritisiert, dass N26 für Kunden schwer erreichbar ist, etwa übers Telefon. Haben Sie nachgebessert?

Wir waren nicht allgemein schlecht erreichbar, Kundenservice ist für uns ganz wichtig. Allerdings haben wir Anfang des Jahres bei einigen komplexen Anfragen länger gebraucht, um zu antworten. Wir haben unser Team weiter aufgebaut und je 400 interne und externe Mitarbeiter im Kundenservice angestellt. Somit werden nun Anfragen per Chat oder Telefon im Schnitt nach 10 bis 40 Sekunden bearbeitet.

### Im Frühjahr haben Sie einen Standort in Wien angekündigt. Wann geht's los?

Wir haben rund fünf bis zehn Mitarbeiter aufgenommen und starten im zweiten Bezirk im WeXelerate im September. Bis Jahresende sollen es circa 30 sein, wobei wir international rekrutieren. Nach Berlin und Barcelona ist es der dritte Technologie- und Innovationsstandort in Europa. Wir haben uns 30 Städte angesehen und Wien hat sich wegen seiner Nähe zu Berlin und der Lebensqualität durchgesetzt.

## N26-Gründer: Valentin Stalf

### Self-Made-Millionär

Der 33-jährige Wiener Valentin Stalf gründete mit Maximilian Tayenthal (39) 2013 N26. Die Bank ging Anfang 2015 an den Start. Nach Abschluss seiner Studien (Betriebswirtschaft und Rechnungswesen) an der Uni St. Gallen begann er seine Karriere bei

Deloitte und wechselte danach ins Investmentbanking der Deutschen Bank, anschließend zu Roland Berger und war danach bei Rocket Internet daran beteiligt, verschiedene FinTech-Unternehmen aufzubauen. Stalf und Tayenthal zählen laut trend zu den reichsten Österreichern (Rang 87 und 88).