



Ein Duo mischt die Bankbranche auf

Die Direktbank N26 wächst jeden Tag um 10.000 Nutzer – obwohl sie nicht unumstritten ist. Hinter dem Start-up mit 1300 Mitarbeitern stehen zwei Österreicher. »Seite 6, 7

Bank für die Hosentasche: Wie zwei Wiener die Finanzwelt ändern wollen

Start-up N26 hat mit Handy-App 3,5 Millionen Nutzer und wälzt ambitionierte Pläne

WIEN. In siebeneinhalb Jahren vom Zweimannbetrieb zum wertvollsten Start-up in Deutschland: Die Entwicklung der Direktbank N26 hat in der Finanzbranche Aufsehen erregt – obwohl sie nicht unumstritten ist. Die Wiener Gründer Valentin Stalf und Maximilian Tayenthal beschäftigen mittlerweile 1300 Mitarbeiter und zählen 3,5 Millionen Kunden. Die Bewertung des Start-ups mit Sitz in Berlin liegt bei etwa 3,5 Milliarden Euro.

Und der Wachstumshunger ist noch lange nicht gestillt. „Unser Ziel sind in naher Zukunft 50 bis 100 Millionen Kunden weltweit“, sagte Stalf gestern, Donnerstag, bei einem Pressegespräch in Wien. Anlass war die Eröffnung einer Niederlassung im Start-up-Zentrum [weXelerate](#) am Donaukanal. Dort sollen zunächst 15 bis 20 Entwickler und Designer tätig sein. In zwei, drei Jahren will N26 bis zu 300 Mitarbeiter in Wien haben.



Maximilian Tayenthal und Valentin Stalf sind Gründer und Geschäftsführer von N26. Der Firmenname geht zurück auf die 26 einzelnen Steinchen in einem Zauberwürfel. Foto: N26



„Bei uns geht es nicht um eine hohe Dividende für Aktionäre, sondern um eine hohe Bewertung, damit wir für Investoren attraktiv bleiben.“

■ Maximilian Tayenthal, Finanzchef bei N26, skizziert das Geschäftsmodell

Wien ist der fünfte Standort nach Berlin, Barcelona, São Paulo und New York. Auf Filialen verzichtet N26. Kunden laden sich eine App aufs Handy, um ihr Konto im Blick zu haben. Angeboten werden ein Gratis-Girokonto sowie zwei Premiumkonten, in denen zum Beispiel Versicherungen enthalten sind. Überweisungen erfolgten in Echtzeit, so Stalf.

Bei Problemen hilft ein Chatdienst, eine Telefonnummer gibt es hingegen nicht. Das kritisieren nicht nur viele Nutzer, sondern auch die deutsche Finanzaufsicht Bafin. Diese kam heuer im April zum Schluss, N26 sei zu schnell gewachsen, habe aber Mängel bei Personalausstattung, der Technik und dem Management von ausgelagerten Aufgaben. Diese Probleme seien nun Geschichte, so Stalf.

Millionen von Investoren

Die N26-Gründer kritisieren ihrerseits, das Bankwesen sei fragmentiert wie kaum eine andere Branche. Daher brauche es ein globales Angebot. N26 ist aktuell in 26 Märkten aktiv. „Damit sind wir die Einzigen weltweit“, sagt Firmenchef Stalf. Das Konzept stößt auch bei Investoren auf Interesse. Bisher sammelte N26 670 Millionen



„Wir haben 10.000 neue Kunden pro Tag. Das ist so viel, wie eine mittelgroße Regionalbank in Deutschland in Summe hat. Welche Bank kann das sonst von sich behaupten?“

■ Valentin Stalf, N26-Chef

Euro an Kapital ein, davon allein 470 heuer. Die Palette der Geldgeber reicht von Tencent über den Staatsfonds GIC aus Singapur bis hin zum deutschen Versicherer Allianz. „Bei uns geht es nicht um eine hohe Dividende für Aktionäre, sondern um eine hohe Bewer-

tung, damit wir für Investoren attraktiv bleiben“, sagt Tayenthal.

N26 geizt mit Zahlen

Auch deshalb geizt N26 mit Zahlen bei Umsatz und Gewinn. Das wolle man aus Konkurrenzgründen nicht sagen, heißt es. Dem Vernehmen nach setzt N26 pro Kunde etwa ein Drittel einer normalen Bank um (rund 200 bis 300 Euro). Filialkosten fallen bei N26 weg.

Geld verdient N26 mit Händlergebühren, Mitgliedsbeiträgen bei Premiumkonten und zusätzlichen Finanzprodukten. Pro Tag gewinne das Unternehmen rund 10.000 neue Kunden, was der Größe einer mittelgroßen Regionalbank in Deutschland entspreche. Stalf: „Welche Bank kann das sonst von sich behaupten?“ (rom)

■ Stalf-Porträt auf Seite 6

