

BERLINER

Wirtschaft



Das Magazin
der Industrie- und
Handelskammer zu
Berlin 04/2024
ihk.de/berlin

Gast der IHK

Kai Wegner sucht den
Schulterchluss mit der
Wirtschaft **Seite 10**

Arbeitsmarkt

Berliner Unternehmen
profitieren vom Job-Turbo
für Geflüchtete **Seite 44**

Gastbeitrag

KULTURSENATOR JOE CHIALO

Ja zur Zentral- und
Landesbibliothek an der
Friedrichstraße!

Seite 17

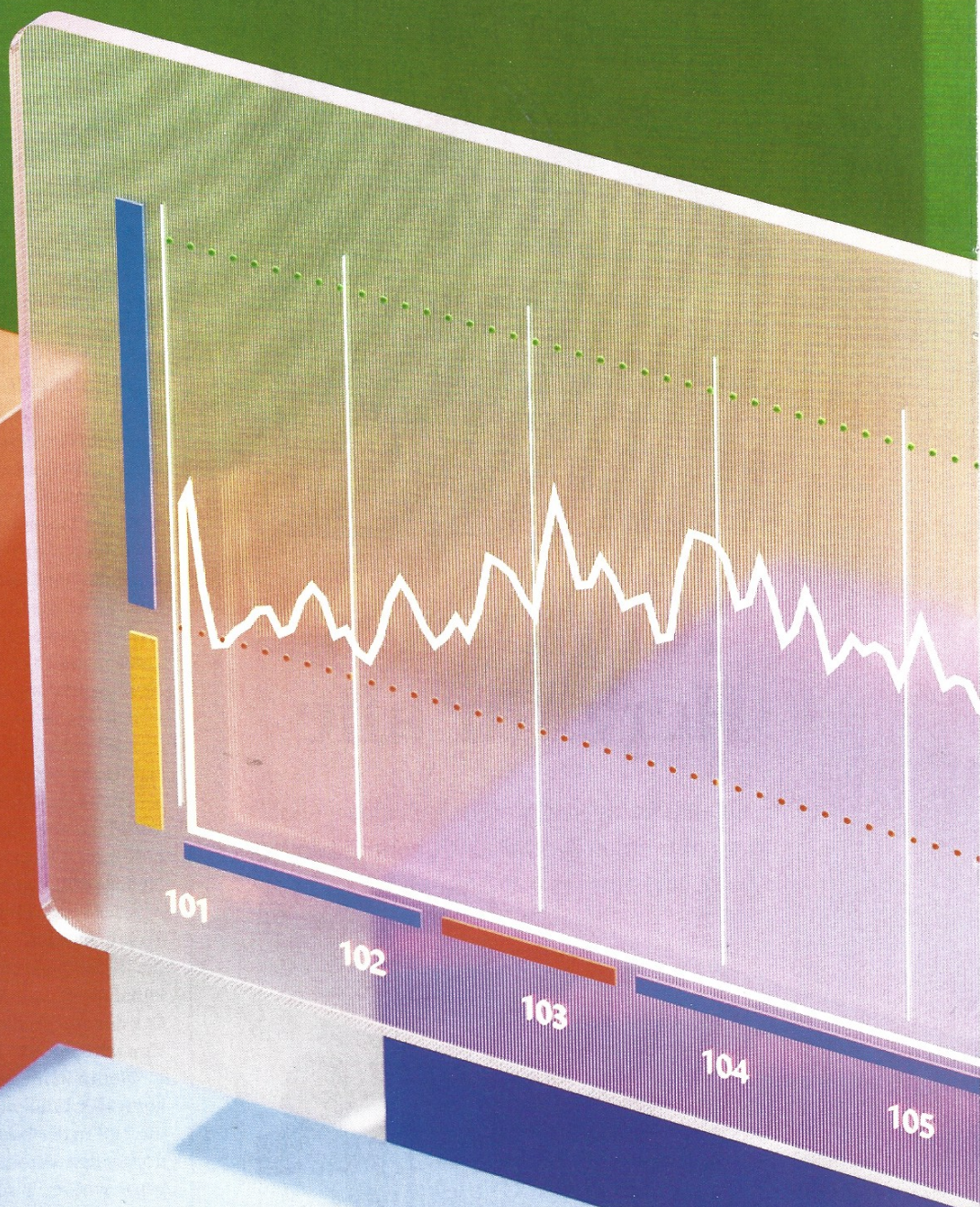
Vorsprung durch Fintechs

Berlin ist Deutschlands Hotspot für innovative Lösungen
rund ums Banking. Die Erfolgsformel von Qonto-Chef
Lukas Zörner: In der Nische zielgenau zum Kunden

Seite 18, Interview Seite 26



FOKUS



GELD WERT

Berlin ist Hotspot der Fintech-Szene. Nirgendwo in Deutschland werden mehr Innovationen rund ums digitale, datengetriebene Banking entwickelt

VON *Eli Hamacher*

INHALT

22

Banking zwischen Spätis

Raisin geht von Kreuzberg aus auf Spar-Kurs

24

E-Motor für Anleger

Finanzprodukt mit Mehrwert: Finlium

25

Ökobilanz auf dem Konto

Ecolytiq verfolgt die CO₂-Spur des Geldes

26

„Fintechs sind fokussierter auf ihre Kunden“

Lukas Zörner, Managing Director von Qonto, im Interview

Fintechs in Berlin setzen längst nicht alles auf eine Karte: Produkte und Services sind extrem vielfältig

Die besten Jahre für Berlins Finanz- und Technologiestandort kommen erst noch, da ist sich Achim Oelgarth ganz sicher. „Berlins Fintech-Szene hat trotz eines vorübergehenden Funding-Tiefs nichts von ihrer Strahlkraft verloren. Im Gegenteil: „Nach einer Dekade, die in Berlin Fintechs und InsureTechs im Wert von bis zu 25 Milliarden Euro geschaffen hat, erleben wir die nächste Welle von Gründungen“, sagt der geschäftsführende Vorstand des Ostdeutschen Bankenverbandes. Pessimismus würde auch so gar nicht zu einem Projekt passen, das Oelgarth mit einem Projektteam mit viel Engagement vorantreibt. In Kürze wird in Berlin

Berlin sei Hotspot der Fintech-Szene, sagt IHK-Präsident Sebastian Stietzel. Es komme nun darauf an, innovativen Unternehmen der Finanzwirtschaft optimale Rahmenbedingungen und Infrastruktur zu bieten

das House of Finance and Technology Berlin, kurz HoFT.Berlin, starten. „Wir wollen für die Branche und die Wirtschaft einen physischen Heimathafen schaffen, an dem sie netzwerken, neue Technologien für die Transformation erproben können und an dem Wissen zum Gründen, Skalieren und Etablieren vermittelt wird.“

Man plane zudem einen One-Stop-Shop für Verwaltungsprozesse. Gründungen in 24 Stunden zu ermöglichen, müsse ein Teil der Verwaltungsreform im Land werden. Projektträger sind die von Oelgarth mitgegründete Berlin Finance Initiative, der Wirtschaftsförderer Berlin Partner, die Investitionsbank Berlin und die Senatsver-

waltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe, die mit einem neuen HoFT.Berlin-Förderverein im Rahmen einer Public-Private-Partnership das HoFT.Berlin gründen wird. Das Land Berlin fördert das Projekt mit mehreren Mio. Euro als Anschub. Die Privatwirtschaft leistet ebenfalls einen erheblichen Beitrag, damit das HoFT.Berlin sich künftig selbst trägt.

Vor 15 Jahren hatten sich erste Gründer wie Miriam Wohlfarth mit Ratepay aufgemacht, digitale und innovative Lösungen in der Finanzbranche anzubieten. Etwas später etablierte sich die Abkürzung Fintech für „Financial Technology“. Mit kernigen Slogans wie „Die erste Bank, die du lieben wirst“ (N26) wollen die Newcomer traditionelle Finanzdienstleistungen revolutionieren, automatisieren und effizienter gestalten. Bei der 2013 gestarteten N26 mit heute mehr als 1.500 Beschäftigten etwa verzichtet man gleich ganz auf Filialen und setzt ausschließlich aufs Smartphone.

Breit aufgestellte Unicorns

Die mit mehr als einer Mrd. Euro bewerteten sogenannten Unicorns (Einhörner) zeigen, wie breit gefächert die Geschäftsmodelle sind. Neben N26 haben den Kultstatus unter anderem Wefox (Versicherungen), Trade Republic (Handelsplattform für Aktien, ETFs & Co.), Raisin (digitale Geldanlage) und die Solarisbank erreicht, die ausgestattet mit einer Vollbanklizenz Finanzdienstleistungen den Start digitaler Produkte ermöglicht. „Berlin hat sich in



den vergangenen Jahren zum absoluten Hotspot der Fintechs in Deutschland und darüber hinaus entwickelt“, sagt Sebastian Stietzel, Präsident der IHK Berlin. Von den deutschlandweit 1.000 Fintechs sitzen rund 40 Prozent in Berlin, die in der Hauptstadt mehr als 13.000 Mitarbeitende beschäftigen. Tendenz steigend.

Nicht nur die Fintechs lassen den Finanzstandort, an dem immerhin 1870 die Deutsche Bank in der Französischen Straße ihre Geschäftstätigkeit aufnahm und die Allianz 1890 gegründet wurde, in neuem Glanz erstrahlen. Die innovationstarke Szene zieht neben deutschen Banken auch ausländische Institute an, wie die amerikanische J.P. Morgan, die in der Hauptstadt die Digitalbank Chase starten will.

Doch nach der langen Wachstumsphase kam die Ernüchterung. Zuletzt hatten die gestiegene Skepsis gegenüber hoch bewerteten Tech-Aktien, Hyperinflation, steigende Zinsen nach rund zehnjähriger Nullzinsära und der Ukraine-Krieg dafür gesorgt, dass nicht nur Tech-Papiere an den Börsen abgestraft wurden. Auch die Bewertungen von Fintechs zog es zum Teil deutlich nach unten. Einst spendable Venture-Capital-Investoren schauten plötzlich sehr viel genauer auf die potenzielle Ertragskraft der Geschäftsmodelle. Einige Finanz-Start-ups wie Elinvar (Investment) oder Nuri (Krypto) entpuppten sich in der Folge als substanzschwach und mussten Insolvenz anmelden.

N26 und Solaris leiden derweil unter dem schnellen Kundenwachstum der Boom-Jahre. Regelmäßig sind die Finanzaufsicher der BaFin zu Gast, um das Abwickeln ordnungsgemäßer Geschäfte sicherzustellen. Zu einer der großen Herausforderungen zählt Achim Oelgarth deshalb auch, dass die jungen Finanztechnologieunternehmen in dem stark regulierten Umfeld entsprechend den BaFin-Vorgaben agieren. Auch da könne das House of Finance and Technology Berlin unterstützen.

Aus Sicht von „Finanz-Szene“, einem der führenden Newsletter für die deutsche Banken- und Fintech-Branche, „ist die Fintech-Branche als Ganzes durch die nicht enden wollende Funding-Krise sicherlich um 12 bis 24 Monate zurückgeworfen worden“. Verkehrt sei aber, deswegen zu glauben, das sei es jetzt gewesen mit Fintech. Stattdessen hätten gerade die vergangenen Wochen gezeigt, dass sogar das Gegenteil der Fall sein könnte. Da seien zum einen die weiterhin stark steigenden Kundenzahlen. Zum anderen schoben sich Player, die man bislang in der Peripherie verortete, plötzlich mitten auf die Bildflä-



Ich appelliere an Wagniskapitalgeber und Family Offices, weiter Geld in Innovationen zu stecken.

Miriam Wohlfarth
Geschäftsführerin
Banxware

40 %

der Fintechs, von denen es in ganz Deutschland etwa 1.000 gibt, haben ihren Sitz in Berlin.

13.000

Beschäftigte haben die in der Hauptstadt ansässigen Fintechs insgesamt. Tendenz steigend.

25 Mrd.

Euro Gesamtwert erreichten die Berliner Fintechs und InsureTechs in der zurückliegenden Dekade.



Tobias Rühmann,
IHK-Key-Account-
Manager Finanz-
und Versicherungswirtschaft
Tel.: 030 / 315 10-621
tobias.ruehmann@
berlin.ihk.de

che, etwa die KMU-Bank Finom. Und trotz des schwierigeren Umfeldes gelang es diversen Fintechs, erfolgreich stattliche Finanzierungsrundern abzuschließen, darunter Scalable Capital, Banxware, Upvest und Solaris. Der Zinsmarktplatz Raisin etwa sammelte im vergangenen Jahr noch einmal 60 Mio. Euro ein, sodass insgesamt seit der Gründung 400 Mio. Euro in das Unternehmen flossen. Und Trade Republic bekam jüngst die begehrte Banklizenz und damit einen deutlich größeren Handlungsspielraum.

Anbieter im Blockchain-Bereich legen zu

Für Florian Heinemann, Mitgründer und Partner des 2012 gestarteten Berliner Frühphaseninvestors Project A Ventures, spüren die meisten Fintechs zwar nicht gerade massiven Rückenwind, aber „es gibt immer noch viel Disruptionspotenzial, weil der Markt in vielen Bereichen immer noch verkrustet ist“. Gute Chancen hätten deshalb Unternehmen wie Mambu oder Lemon Markets, die die technologische Infrastruktur für Banken und Finanzdienstleister bereitstellen. Und nach dem vorübergehenden Einbruch läuft es mit der Erholung der Kurse der Kryptowährungen jetzt auch für Anbieter im Bereich Blockchain beziehungsweise Krypto wieder deutlich besser.

Die Fintech-Branche zeigt sich also resilient und sendet wieder Lebenszeichen. Dafür kann sie auch eine neue Messe nutzen. Am 24. und 25. April 2024 wird in der Kongressarena City-Cube zum ersten Mal das Fintech-Festival FIBE (steht für Fintech Berlin) stattfinden. Die Messe Berlin hatte angekündigt, die FIBE zum Signature-Event für das Fintech-Ökosystem in Europa machen zu wollen.

Für IHK-Präsident Stietzel kommt es aber jetzt auch darauf an, „diesen innovativen Unternehmen der Finanzwirtschaft Rahmenbedingungen und Infrastruktur zu bieten, unter denen sie am Standort optimal operieren und wachsen können“. Miriam Wohlfarth, Fintech-Seriengründerin und Geschäftsführerin von Banxware, ergänzt: „Ich appelliere inständig an Wagniskapitalgeber und Family Offices, weiter Geld in Innovation zu stecken. Der Fachkräftemangel und fehlende Finanzierungsgelder werden weder vor Berlin noch vor anderen unterschätzten Tech-Innovationshubs wie Heilbronn, Frankfurt oder München haltmachen.“ Fintechs bräuchten neben staatlicher Förderung schnell verfügbares Wagniskapital, das sie handlungsfähig mache, um zukunftsfähig zu sein. „Innovation wird genau jetzt, in der Krise, gebraucht.“ ■

Banking zwischen Spätis

Raisin hat seinen Sitz im Wrangelkiez. Angetreten, um etablierten Banken Paroli zu bieten, gelten die Kreuzberger inzwischen als Unicorn

Multikulti, Sprachengewirr und wuseliges Treiben: Im Kreuzberger Wrangelkiez zeigt sich die Hauptstadt von ihrer typischen Seite. Dönerstände, Pommesebuden und Spätis säumen die Schlesische Straße. Eigentlich, könnte man denken, passt der Standort gut zu Berlins Fintech-Szene, die vor rund zehn Jahren angetreten war, um den traditionellen Banken mit innovativen Finanzservices Paroli zu bieten. Doch die großen roten Klinkerbauten an der Ecke Cuvrystraße, in denen Raisin, Solaris, Upvest und Moonfare Quartier bezogen haben, wirken hier eher wie ein Fremdkörper. Im Inneren aber herrscht typische Start-up-Atmosphäre mit Großraumbüros, in denen sich jeder jeden Tag aufs Neue seinen Schreibtisch suchen muss, und offenen Kaffeeküchen für den kurzen Plausch.

Von der Katerstimmung, die im Zuge der nicht enden wollenden Krisen viele etablierte und junge deutsche Unternehmen erfasst hat, ist beim Zinsmarktplatz Raisin nichts zu spüren. „2023 war für uns ein Rekordjahr, das auf der Plattform mit mehr als 55 Milliarden Euro endete nach 30 Milliarden Euro Ende 2022“, sagt Katharina Luth, Chief Client Officer & Managing Director bei Raisin. Die Hälfte des Wachstums steuere heute das Ausland mit EU, UK und USA bei. Damit erweist sich das Geschäftsmodell als äußerst resistent gegen das Auf und Ab des Zinses.

Als „Robin Hood der Sparer“ war Raisins Gründer, der aus Georgien stammende Tamaz Georgadze, 2012 mit Frank Freund und Michael Stephan angetreten, um Privatkunden über seine

Plattform Weltsparen vor allem im Ausland Anlagen in Tages- und Festgeld anzubieten, die deutlich mehr Ertrag abwarfen als die deutschen Alternativen. 400 Partner konnten bis heute gewonnen werden. Das Geschäft lief so gut, dass selbst Marktführer wie die Deutsche Bank sich einen Festgeldmarktplatz (ZinsMarkt) bauen ließen und bewiesen, dass alte und neue Finanzwelt sehr wohl voneinander profitieren können. Später kamen unter anderem Investments in ETFs, Rürup-Produkte, Kryptowährungen sowie Sparpläne und jüngst die digitale Vermögensverwaltung hinzu. Um sich unabhängig von externen Dienstleistern zu machen, übernahmen die Berliner eine Bank in Frankfurt, die fortan unter Raisin Bank AG firmierte und die Infrastruktur für das Kerngeschäft abdeckt.

Nach dem Ende der rund zehnjährigen deutschen Nullzinsphase konnten die Berliner richtig Gas geben. „Die plötzliche und drastische Zinswende war für uns extrem positiv, weil in der breiten Bevölkerung das Interesse an Sparprodukten zurückgekehrt ist. Hinzu kam die hohe Inflation. Deshalb ist sehr viel Geld von Girokonten in Festgeld geflossen“, erklärt Luth. Mit einer Bewertung von mehr als einer Mrd. Euro hat das Fintech mittlerweile den begehrten Unicorn-Status erreicht, ist seit 18 Monaten operativ profitabel und hat die Marke von 1,5 Millionen Kunden überschritten.

Die richtigen Talente finden

Vom Erfolg des Zinsbrokers profitiert auch der Berliner Arbeitsmarkt. Von den mittlerweile rund 650 Beschäftigten aus 65 Ländern leben mehr als 300 in der Hauptstadt. Weitere Standorte betreibt Raisin in München, Hamburg, Frankfurt, New York, Manchester und Madrid. „Die richtigen Talente zu finden, ist unser größtes Asset als Firma“, unterstreicht Luth, die sich auch im DIHK-Geld- und Kreditausschuss ehrenamtlich engagiert. Aktuell sei es zwar etwas einfacher geworden, weil die wirtschaftliche Lage in der Branche schwieriger geworden sei. An der Politik, Mitarbeitende dank attraktiver Leistungen zu finden und zu binden, ändert das aber nichts. „Wir bieten große zeitliche Flexibilität und haben unter anderem ein sehr attraktives Trainingsbudget.“ Anders als bei etablierten Banken, die den Homeoffice-Anteil senken möchten, gilt bei Raisin „Remote First“. Luth: „Wenn der richtige Mitarbeiter in Berlin sitzt, großartig. Wenn die Person aber anderswo wohnt und arbeiten möchte, ist das für uns auch okay.“ ■

55 Mrd.

Euro Vermögen
verwaltete Raisin
Ende 2023 auf seiner
Plattform, ein Plus
von 25 Mrd. Euro im
Vergleich zu 2022.

”

Die plötzliche und drastische Zinswende war für uns extrem positiv, weil das Interesse an Sparprodukten wiedergekehrt ist.

Katharina Luth



Gut vernetzt
Der QR-Code führt
zur Managerin
auf LinkedIn:



Katharina
Luth ist Chief
Client Officer &
Managing Director
beim Zinsmarkt-
platz Raisin

FOTO: CHRISTIAN KIELMANN





Florian Mann ist einer von vier Gründern des Fintechs Finlium, das 2021 an den Start ging

18 Mio.

Euro Kapital flossen bisher in den von Finlium aufgelegten Fonds. Das Produkt basiert auf Aktienindexoptionen.



Gut vernetzt
Der Unternehmer auf LinkedIn unter dem QR-Code:



E-Motor für Anleger

Das Produkt von Finlium ist erklärungsbedürftig. Das sehen die Gründer des Fintechs nicht als Problem. Am Ende zählt eine stabile Rendite

Mit einem gewagten Schnitt beginnt Florian Manns Selbstständigkeit. Seine finanzielle Unabhängigkeit gibt der Wirtschaftsingenieur und Vater von drei kleinen Kindern auf, um anderen finanzielle Freiheit zu ermöglichen. 2018 gründet er mit seinem Bruder und zwei ehemaligen Kommilitonen ein Fintech, entwickelt mehrere Jahre lang das Produkt neben seinem Job bei der Unternehmensberatung McKinsey, bevor das Quartett 2021 offiziell mit Finlium durchstartet. Der Firmenname ist Programm: „Finli“ steht für Financial Liberty. „Und für die Endsilbe ‚um‘ haben wir uns entschieden, weil wertvolle Rohstoffe wie Californium darauf enden. Finanzielle Unabhängigkeit ist schließlich auch ein wertvolles Gut“, sagt der gebürtige Berliner.

Mit dem Aufbau von Vermögen tun sich viele Deutsche schwer. „Sie sind risikoavers, haben wenig Vertrauen, und es fehlt an Finanzbildung“, so der Gründer. Trotz ETFs, Robo Advisor (automatisierte Vermögensverwaltung) und Neobrokern sei die Aktionärsquote nicht gestiegen. Im Gegenteil: 2023 legten 12,3 Millionen Deutsche in Aktien, Aktienfonds und ETFs an, 17,6 Prozent der Bevölkerung. Im Jahr zuvor waren es noch 12,9 Millionen. Dass sich Finlium mit einer auf Aktienindexoptionen basierenden Anlagestrategie für ein eher erklärungsbedürftiges Produkt entschied, sieht Mann nicht als Widerspruch. „Wenn Sie die Fahrer eines Elektroautos nach dem Unterschied zwischen E-Motor und Verbrenner fragen, werden die meisten nicht detailliert antworten können. Was zählt, ist der Mehrwert.“

Der Mehrwert, den Finlium verspricht: „Wir wollen mit unserem Fonds, der von fast allen Banken und Online-Brokern in Deutschland angeboten wird, risikoaversen Anlegern eine stabile Rendite bieten. Im vergangenen Jahr lag diese bei 8,5 Prozent und die Volatilität bei 3,0 Prozent.“ Erreicht werde die Performance über einen von Finlium entwickelten und gesteuerten Algorithmus, wobei Mann betont, dass die Rendite nicht garantiert, sondern nur angestrebt werden könne. Rund 18 Mio. Euro seien bislang in den Fonds investiert worden. Potenzielle Anleger erreicht die Finlium Solutions GmbH, die aktuell sieben Mitarbeiter beschäftigt, über digitale Kanäle und Social Media wie Instagram und TikTok.

Finanzierten die Gründer ihre Selbstständigkeit zunächst mit Erspartem und immer noch mit der Unterstützung ihrer Ehefrauen, wurden mittlerweile in zwei Finanzierungsrunden rund 700.000 Euro eingesammelt. ■

FOTOS: CHRISTIAN KRUPPA, ECOLYTIC

Ökobilanz auf dem Konto

Ecolytiq ermittelt den CO₂-Fußabdruck beim Geldausgeben. Für Banken und Kreditkartenanbieter ist diese Information wertvoll

Wer am Monatsende seine Kreditkartenabrechnung oder sein Konto studiert, weiß genau, wofür er wie viel Geld ausgegeben hat. Über die ökologischen Folgen machen sich aber wohl nur wenige intensiv Gedanken. Das will das Berliner Fintech Ecolytiq GmbH ändern. Das im Jahr 2020 mitten in der Corona-Pandemie von David Lais, Friedrich Hubel und Mirko Kämpf gegründete Start-up verarbeitet Daten von Zahlungsströmen. „Jede Transaktion hat einen Einfluss auf die Umwelt“, sagt Chief Technology Officer (CTO) Kämpf. „Wir analysieren die Zahlungsströme der Konsumenten, um den CO₂-Fußabdruck zu schätzen, der aus seinen Käufen etwa für Lebensmittel, Kleidung oder Kraftstoff resultiert.“

Der Vergleich über einen längeren Zeitraum gibt wertvolle Hinweise. „Wenn der Konsument künftig Ticktes für den öffentlichen Personennahverkehr statt Benzin kauft, lässt sich daraus ableiten, dass er in diesem Bereich seinen CO₂-Fußabdruck reduziert hat.“ Darüber hinaus würden diese Informationen helfen, Produkte der Bank, etwa Kredite für Solaranlagen, zu verkaufen und somit die nachhaltige Transformation beschleunigen.

Kunden von Ecolytiq sind Banken und Kreditkartenunternehmen im In- und Ausland, darunter die niederländische Rabobank, HSBC im Vereinigten Königreich, die griechische Alpha Bank, und der Kreditkartendienstleister Visa. Die mithilfe der von Ecolytiq analysierten Daten zum CO₂-Fußabdruck können die Kreditinstitute zum Beispiel in die Online-Banking-App ihrer Kunden einspeisen oder zusammen mit der Kreditkartenabrechnung als zusätzliche Information verschicken. „Das Interesse ist sehr groß“, beobachtet Kämpf. Aber an der Umsetzung hapert es noch. Nachhaltigkeitsprojekte hätten noch immer nicht die höchste Priorität in der Finanzwirtschaft.

Den Markt teilt sich Ecolytiq mit anderen Wettbewerbern, die ähnliche Analyseprodukte anbieten. „Von der Konkurrenz setzen wir uns mit unserem Open-Source-Ansatz ab“, erklärt Kämpf. Der Kunde wisse also genau, wie die Daten zustande gekommen seien. „Mit dieser Transparenz können wir punkten, weil die Banken auch gegenüber ihren Kunden Auskunft geben wollen, wie Daten berechnet werden.“ Zwei Jahre nach der Gründung schlossen die Berliner mit internationalen Wagniskapitalgebern ihre erste Finanzierungsrunde über 13,5 Mio. Euro ab. Eine weitere Runde werde folgen. Wie viele Berliner Fintechs hat sich Ecolytiq im Wrangelkiez in Friedrichshain-Kreuzberg angesiedelt. 50 Beschäftigte arbeiten heute für das Unternehmen, bei dieser Zahl soll es vorerst bleiben. ■



Von der Konkurrenz setzen wir uns mit unserem Open-Source-Ansatz ab.

Mirko Kämpf



Gut vernetzt
Ecolytiq-CTO Mirko Kämpf unter dem QR-Code auf LinkedIn:



Das sind die drei Köpfe hinter dem Fintech Ecolytiq: Friedrich Hubel, David Lais und Mirko Kämpf (v. l.)

