

Das Firmenkonto fürs Handy

Banken vernachlässigen Freiberufler und junge Unternehmen oft. Jetzt füllen Gründer die Lücke und bieten ihnen Konten an. Geldhäuser kostet das Milliarden

Der Tagesspiegel · 13 Jan. 2018 · Von Carla Neuhaus

Christopher Plantener weiß, wie es ist, als Selbstständiger zur Bank zu gehen. Mehrere Firmen hat er bereits gegründet, die er zum Teil erfolgreich verkauft hat. Doch für die Bank ist er trotzdem vor allem eins: ein Freiberufler und damit ein Risikokunde. „Ich habe zehn Jahre gebraucht, um einen Dispo zu bekommen“, sagt er. Von den Banken fühlt er sich unverstanden – er sieht nicht ein, warum er sich immer wieder für seine Freiberuflichkeit rechtfertigen soll. Deshalb macht Plantener jetzt sein eigenes Ding. Er hat ein Konto fürs Smartphone entwickelt, das sich bewusst an Selbstständige richtet.



Mit seinem Start-up Kontist besetzt Plantener eine Marktlücke, die Banken lange ignoriert haben. Und er ist längst nicht der Einzige, der in diesen Bereich vordringt. In Berlin sind in den letzten Monaten mehrere Start-ups entstanden, die ein Konto für Selbstständige, Gründer oder kleine Unternehmen anbieten. Nach dem Privatkundengeschäft mischen die jungen Unternehmen so nun auch das Geschäft mit Freiberuflern und Firmenkunden auf.

Ein Konto allein reicht allerdings nicht aus. Plantener sagt: „Das Konto ist ein auswechselbares Gut. Man muss den Kunden schon einen Mehrwert bieten.“ Deshalb will er es Freiberuflern zum Beispiel erleichtern, einen Überblick über die Steuern zu behalten. Kommt Geld herein, rechnet die Konto-App automatisch aus, wie viel der Nutzer dafür an Umsatz- und Einkommenssteuer zur Seite legen muss. So sieht der Freiberufler auf einen Blick, wie viel Geld er auf dem Konto hat – und wie viel er davon später ans Finanzamt überweisen muss.

Zusätzlich integriert Plantener derzeit eine Buchhaltungssoftware. Stellen Nutzer darüber ihre Rechnung, prüft die App automatisch, ob die Rechnung auch bezahlt wird. Wer mit der zugehörigen Kreditkarte zahlt, wird gleich gefragt, ob es sich um eine Geschäftsausgabe handelt. Falls ja, wird die Zahlung entsprechend kategorisiert. Auch das soll später die Steuererklärung erleichtern und Selbst-

ständigen das abnehmen, was sie besonders ungern machen: den Papierkram. Plantener sagt, im Schnitt brauche ein Selbstständiger zwei Tage im Monat für die Buchhaltung, fürs Belegesortieren, Rechnungschreiben und -prüfen. „Wir wollen mit unserer App die Zeit auf eine halbe Stunde reduzieren.“

Michael Schmidt von der Unternehmensberatung SSC Management Consult glaubt, dass Start-ups wie Kontist durchaus Erfolg haben und den Banken Konkurrenz machen könnten. Nimmt man sowohl das Geschäft mit Selbstständigen als auch das mit Start-ups und kleinen Unternehmen, stehen seinen Berechnungen zufolge für die deutschen Geldinstitute Bruttoerträge von 3,4 Milliarden Euro im Jahr auf dem Spiel. „Das kann für die Banken zu einer ernsthaften Bedrohung werden.“ Zumindest es die Start-ups nach seiner Einschätzung im Firmenkundengeschäft leichter haben dürften als bei den Privatkunden. Die Sparer sind bislang noch wenig wechselbereit, warten bei neuen Technologien ab und bleiben am Ende erst mal lieber ihrer Hausbank treu. Bei den Firmen ist das anders: Sie schauen stärker darauf, wo sie die beste Lösung bekommen und am wenigsten zahlen. Dazu kommt, dass Firmen oft internetaffiner sind als Privatkunden. „80 bis 85 Prozent der Unternehmen wickeln ihre Bankgeschäfte online ab“, sagt Schmidt.

Auch deshalb drängen immer mehr Start-ups in diesen Markt. N26, eine Digitalbank aus Berlin, die schon länger ein Konto für Privatkunden anbietet, zielt seit letztem Jahr ebenfalls auf Selbstständige ab – auch wenn ihr Angebot bislang nur Konto und Kreditkarte umfasst. Weiter sind da Anbieter aus dem Ausland, die den deutschen Markt erobern wollen. Das bekannteste Beispiel ist Holvi aus Finnland. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Helsinki bietet ein Geschäftskonto für Selbstständige und kleine Unternehmen an. Über die App können die Nutzer inzwischen sogar direkt ihre Rechnungen schreiben und verschicken. Außerdem können sie Belege abfotografieren, sie werden dann automatisch kategorisiert und archiviert. Weil der Heimatmarkt Finnland jedoch klein ist, hat Holvi inzwischen ein Büro in Berlin. Schon jetzt komme der Großteil der Nutzer aus Deutschland, sagt Vorstandschef AnttiJussi Suominen. „Deutschland ist unserer wichtigster Markt, noch vor Finnland.“

Auch Konkurrent Hufsy kommt aus Skandinavien. Die Gründer aus Dänemark bieten ein Digitalkonto speziell für Start-ups an. Von Kopenhagen hat es sie schnell nach Berlin verschlagen. Zum einen haben sie hier mit der Solaris Bank einen Partner gefunden, der die Zahlungen für sie im Hintergrund abwickelt (siehe Text unten). Zum anderen fällt es ihnen in Berlin auch leichter, Entwickler einzustellen. Inzwischen sitzen hier daher mehr Mitarbeiter als in Kopenhagen. Ganz aufgeben wollen sie ihren Standort in der Heimat aber nicht. Das Design werde weiterhin aus Dänemark kommen, sagt Gründer Rafal Lipinski.

Die Macher von Penta, die sich mit ihrer Konto-App an kleine und mittelständische Unternehmen richten, haben sich ebenfalls bewusst für Berlin entschieden – obwohl sie ihre Idee im Zuge eines Förderprogramms in London entwickelt haben. In Großbritannien zu bleiben, war aber keine Option. „In Deutschland werden wir mehr gebraucht“, sagt Gründer Lav Odorovic. Zum einen gibt es hier mehr Mittelständler, die sie ansprechen wollen. Zum anderen ist in Großbritannien mit Tide bereits ein starker Konkurrent aktiv.

Dabei ist auch hierzulande die Frage, welche der Start-ups sich am Ende durchsetzen werden. Zumindest Kontist-Gründer Plantener glaubt: „In fünf bis zehn Jahren werden die Banken ähnliche Dienste anbieten.“ Seine Rolle sieht er daher als Herausforderer. „Unser Ziel ist es, voranzugehen und zu zeigen, wie es geht.“ In der Hoffnung, dass sie in fünf bis zehn Jahren so groß sind, dass sie mit den Banken mithalten können.