Herausgeber:

finanz-szene.de
Der Newsletter für die Banken- und Fintechbranche

Sponsor:

cribb.

Der Fintech-Jobboom

Eine Analyse des deutschen Fintech-Markts anhand der ausgeschriebenen Stellen

Februar 2020

Die zehn wichtigsten Ergebnisse auf einen Blick

1

Jobboom bei deutschen Fintechs

Die 100 größten und bekanntesten deutschen Finanz-Startups hatten Mitte Februar rund 1700 Stellen ausgeschrieben. Damit wird die Fintech-Branche allmählich zu einem wahrnehmbaren Faktor für den deutschen Arbeitsmarkt.

2

München ist der heimliche Fintech-Darling

Dass Berlin mit 784 ausgeschriebenen Stellen das „Städte-Ranking" anführt – geschenkt. Deutlich überraschender kommt, dass München mit 248 Job-offerten mit weitem Abstand vor Hamburg (106) und Frankfurt (87) Rang 2 belegt. Und das, obwohl sich die Untersuchung bewusst auf nach 2010 gegründete Finanz-Startups be-schränkte. Dadurch gingen in oder nahe München beheimatete „Ur-Fintechs" wie Check24, Wirecard oder Interhyp noch nicht mal in die Wertung ein.

3

Hier kommt Mambu!!!

Dass die beiden Schwergewichte Sumup (170 offene Stellen) und N26 (117) die meisten Jobs ausgeschrieben haben, war zu erwarten. Die Über-raschung ist: Gleich dahinter kommt Mambu (78), ein öffentlichkeitsscheues Berliner Fintech, dessen cloud-basiertes Kernbanksystem (oder wenigstens Teile davon) unter anderem von N26 und Kreditech eingesetzt wird. Ist Mambu womöglich das nächste „große Ding" unter Deutschlands Finanz-Startups?

4

An Frankfurt geht der Boom (fast) komplett vorbei

Unter den 20 Finanz-Startups mit den meisten ausgeschriebenen Stellen hat kein einziges seinen Sitz in Frankfurt. Und selbst unter den Top-50 entstammen nur zwei (nämlich Creditshelf und Clark) der Main- Metropole. Klar gesagt: Der Fintech-Job-boom geht an der Banken-Metropole praktisch komplett vorbei. Die Folgen für den Finanzplatz könnten gra-vierend sein (siehe auch der Beitrag von Dwight Cribb auf Seite 4/5).

5

Der Fintech-Jobboom ist ein Tech-Jobboom

Von den 1695 offenen Jobs entfielen allein 435 auf „IT & Engineering". 195 Stellen waren für „Product & Design" ausgeschrieben, 73 Stellen für „Data & Business Intelligence". Damit machten die drei Kategorien mehr als 40% aller Jobangebote aus. Dagegen entfielen zum Beispiel auf „Marketing & Communications" gerade mal 10% der offenen Stellen.

Die zehn wichtigsten Ergebnisse auf einen Blick

6 Fintech ist ein Metropolen-Phänomen

88% aller hierzulande ausgeschriebenen Fintech-Jobs entfallen auf nur vier Städte, nämlich Berlin, München, Hamburg und Frankfurt. Jenseits der großen Zentren finden sich nur ganze wenige Finanz-Startups mit wachsender Belegschaft, etwa Getsafe (Heidelberg), Fino (Kassel) oder Stocard (Mannheim). Mit anderen Worten: In der Provinz findet Fintech bislang kaum statt.

7 Regulatorik & Compliance spielen (noch) keine große Rolle

Gerade mal 41 Stellen sind im Bereich „Legal & Compliance" ausgeschrieben – ein Hinweis, dass viele Fintechs weiterhin bemüht sind, sich unterhalb regulatorischer und sonstiger rechtlicher Schwellen zu bewegen. Freilich gibt es Ausnahmen, nämlich die Solarisbank (9 ausgeschriebene Stellen), N26, Sumup und Deposit Solutions (jeweils 4 Stellen).

8 Auslandsexpansion? Ja, aber …

Lässt man (das nicht rein deutsche, sondern deutsch-britische Fintech) Sumup beiseite, dann haben Deutschlands Fintechs 229 Jobs im Ausland ausgeschrieben. Unsere Deutung dieser Zahl: Es wird inzwischen zwar internationalisiert, aber eher mit halber Kraft. Das gilt für die Erschließung neuer Märkte genauso wie für die Auslagerung bestimmter Teams an Auslandsstandorte mit niedrigeren Lohnkosten. Penta sucht in Belgrad nach IT-Kräften, Friday in Warschau. Aber das sind eher Ausnahmen. Interessant: Selbst bei einem stark international ausgerichteten Fintech wie N26 mit Standorten u. a. in Wien und Barcelona sind mehr als zwei Drittel (68%) der offenen Stellen für Berlin ausgeschrieben.

9 Viel Kredit – aber nicht nur

416 ausgeschriebene Stellen entfallen auf unterschiedlichste Kredit-Fintechs wie Smava, Kreditech oder Compeon. Zu Platz 1 im „Segment-Ranking" reicht das aber nicht. Denn dank Schwergewichten wie N26, Mambu oder der Solarisbank kommt das Segment „Banking" sogar auf 429 offene Jobs.

10 Die deutsche Fintech-Branche ist B2B und B2C

Die rund 1700 offenen Stellen verteilen sich fast paritätisch auf „B2B" und „B2C". Wobei es weniger „B2C"-Fintechs gibt – die aber in der Regel mehr Mitarbeiter suchen (wie z. B. Sumup und N26).

Wird Berlin durch den „Jobmotor Fintech“ zum neuen Finanzplatz?

Erst war die Stadt. Dann kamen die Startups. Und nun kommen die Talente, die die Stadt noch attraktiver machen: In Berlin hat ein „Virtuous circle“ eingesetzt. Trotzdem wird der Aufstieg zum neuen deutschen Finanzplatz kein Selbstläufer.

von Dwight Cribb

Klarna. Sumup. N26. Raisin. Ein paar Namen reichen, um zu erkennen, wo das Herz der deutschen Fintech-Szene schlägt: in Berlin, nicht in Frankfurt. Klar, auch die Main-Metropole als der traditionelle deutsche Finanzplatz ist bemüht, attraktive Finanz-Startups anzuziehen. Und in Einzelfällen mag das auch gelingen. Was aber Größe, Anzahl, Neugründungen und Kapital angeht, ist die Hauptstadt der Bankenstadt in Sachen Fintech bis auf weiteres enteilt. International gesehen übrigens keine Ausnahme. Weltweit verschieben sich die Gewichte weg von den alten Finanzplätzen zu den neuen, zum Beispiel von New York hin zur Bay Area oder von Mumbai nach Delhi.

Es zeigt sich: Die physische Nähe zu den Banken ist für Finanz-Startups weniger entscheidend als jener Faktor, den sie in Tech-Zentren wie Delhi, der Bay Area oder eben Berlin vorfinden: geeignetes Personal! Fintechs suchen zwar auch Finanzprofis aus der klassischen Bankenszene, und aufgrund der anhaltend großen Entlassungswellen halten auch immer mehr Banker Ausschau nach Stellen in den aufstrebenden Fintechs. Indes: Das benötigte Skillset hat sich stark verschoben. Wenn ein deutsches Fintech eine Tech-Position zu bekleiden hat, dann findet sie die entsprechenden Kandidaten aller Wahrscheinlichkeit nach nicht bei einer Frankfurter Bank – sondern auf dem internationalen Jobmarkt.

Was die Mitarbeiter klassischer Banken früher manuell machten, wird heute automatisiert erledigt. So spricht statt des Anlageberaters der Robo-Advisor, also ein auf Algorithmen basierendes System, automatische Empfehlungen zur Vermögensanlage aus und setzt diese für Kunden auf Wunsch auch um. Zu den händeringend gesuchten Experten gehören damit App-Programmierer, KI-Experten oder Daten-Analysten. Und das sind in den meisten Fällen junge Leute, die sich (auch wenn es wie ein Klischee klingt) eben gern in Berlin ansiedeln. Denn eine bessere Kulisse als die deutsche Metropole hat selbst international gesehen kaum eine Stadt zu bieten: mit junger Kulturszene. Etablierter Startup-Szene. Und immer noch vergleichsweise sehr günstigen Mieten.

Längst hat in Berlin ein „Virtuous circle“ eingesetzt. Die Stadt zieht die Fintechs an. Die Fintechs ziehen die Talente an. Und die wiederum machen die Stadt noch attraktiver – wodurch dann noch mehr Fintechs und noch mehr Talente angezogen werden. Folge: Der Fintech-Jobmotor läuft!

Dieser Motor wird durch einen weiteren Faktor verstärkt: Durch den Finanzcrash Ende der Nullerjahre hatte die Bankenindustrie schlagartig an Attraktivität eingebüßt. Die Geschäftsmodelle wurden als fragwürdig empfunden. Und die Kultur als wenig erstrebenswert. Wer es sich aussuchen konnte, heuerte stattdessen bei den Apples, Googles, Facebooks oder Amazons dieser Welt an. Durch die Fintech-Welle jedoch beginnt sich das Image der Finanzbranche wieder zu wandeln. Das Marketing etlicher Finanz-Startups suggeriert: Wir sind nicht wie die Banken. Wir verstehen die Bedürfnisse unserer Kunden. Und wir gehen hierauf mit unseren Produkten ein. Das kommt nicht nur bei den eigentlichen Adressaten gut an. Sondern eben auch bei potenziellen Job-Kandidaten.

Schwarz-weiß gesehen, ist die Wahrnehmung ungefähr die folgende: Während es Banken über Jahrzehnte nicht geschafft haben, Empathie für ihre Kunden zu entwickeln, polieren die Fintechs mit innovativen Produkten sowie einer fairen, modernen und teils auch grünen Unternehmenskultur das Image der Finanzszene auf. Natürlich bildet diese Überspitzung nicht eins zu eins die Realität ab. Aber so ist unter vielen potenziellen Bewerbern die Perzeption: Bad Banks. Good Fintechs.

Wird Berlin also eines Tages zum führenden deutschen Finanzplatz werden? Ist der Abstieg Frank-

furts vorgezeichnet? Gemach, gemach. Was leicht übersehen wird: Auch Frankfurt hat in den vergangenen Jahren in mancherlei Hinsicht an Attraktivität gewonnen. Nicht unbedingt aus Fintech-Sicht. Aber zum Beispiel aus Sicht von Londoner Banken, die im Zuge des Brexits einen Zufluchtsort für ihr kontinentaleuropäisches Geschäft suchten. Oder aus Sicht von Akteuren, denen aus regulatorischen Gründen die räumliche Nähe zur EZB wichtig ist. Die große Aufgabe Frankfurts wird es sein, diese Attraktivität endlich auch in finanztechnologischer Hinsicht zu erlangen.
Für Berlin wiederum gilt: Hipness ist nicht alles. Mit der steigenden Nachfrage nach digitalen Finanzprodukten erwachsen der Fintech-Branche neue unternehmerische Herausforderungen. Sie müssen ihre Strukturen entsprechend anpassen und Regeln beachten, die sie bislang in vielen Fällen noch zu umgehen versuchen. Gerade die in der Finanzbranche traditionell stark ausgeprägte Regulatorik könnte für viele Finanz-Startups früher oder später zur entscheidenden Hürde werden. Mit dem Wachstum und der einhergehenden Regulatorik drohen die neuen Player an Agilität und Innovationskraft zu verlieren – was sie in ebenjene Sackgasse führen könnte, in der heute viele Banken stecken. Schließlich gibt es nicht nur den aktuellen Innovationszyklus. Weitere Zyklen werden folgen. Die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen, den Massenmarkt zu bedienen und zugleich Innovationsführer zu bleiben – das ist ein Spagat, den die Fintechs noch vor sich haben. Obendrein werden Fehler den etablierten, großen Playern (und genau das wollen Unternehmen wie N26 oder Raisin ja werden) weniger verziehen, als das bei kleinen Startups der Fall ist.
Weil Disruption und Innovation ein Teil ihrer DNA sind, unterschätzen Gründer und Startup-Manager gern mal die Gefahr, selber den Anschluss an Disruption und Innovation zu verpassen. Gerade der eigene Erfolg indes birgt das Risiko, genau diesen Teil der eigenen DNA zu verlieren. Die großen deutschen Fintechs haben mittlerweile einen Reifegrad erreicht, in dem es entscheiden darauf ankommt, beim Aufbau der eigenen Organisation die Innovationskultur tief im Zentrum zu verankern und als zentrale Leitidee hochzuhalten. Wenn das gelingt – dann wird Berlin tatsächlich zum neuen deutschen Finanzplatz. Vielleicht nicht anstelle von Frankfurt. Aber wenigstens daneben.

Dwight Cribb

Geschäftsführer, Cribb

Dwight Cribb hat die gleichnamige spezialisierte Personalberatung für die Digitalwirtschaft 1998 gegründet. Der Brite mit Hamburger Wurzeln berät führende internationale Tech-Unternehmen in der Suche und Auswahl von Führungskräften.
Er ist außerdem aktiver Investor sowie Mentor in verschiedenen Acceleratoren.

Tech-Profile besonders gefragt

Profile	
IT & Engineering	435
Partner Management (B2B)	202
Product & Design	195
Marketing & Communications	170
Experts (Banking, Insurance, Investment, Payment)	152
Customer Management (B2C)	131
People & Culture	118
Business Development	95
Data & Business Intelligence	73
Finance & Controlling	65
Legal & Compliance	41
Sonstige	18
	1695

Segmente	
Banking	429
Kredit	416
Payment	344
Invest	221
Versicherung	216
Sonstige	69
	1695

we find the best fintech executives, worldwide

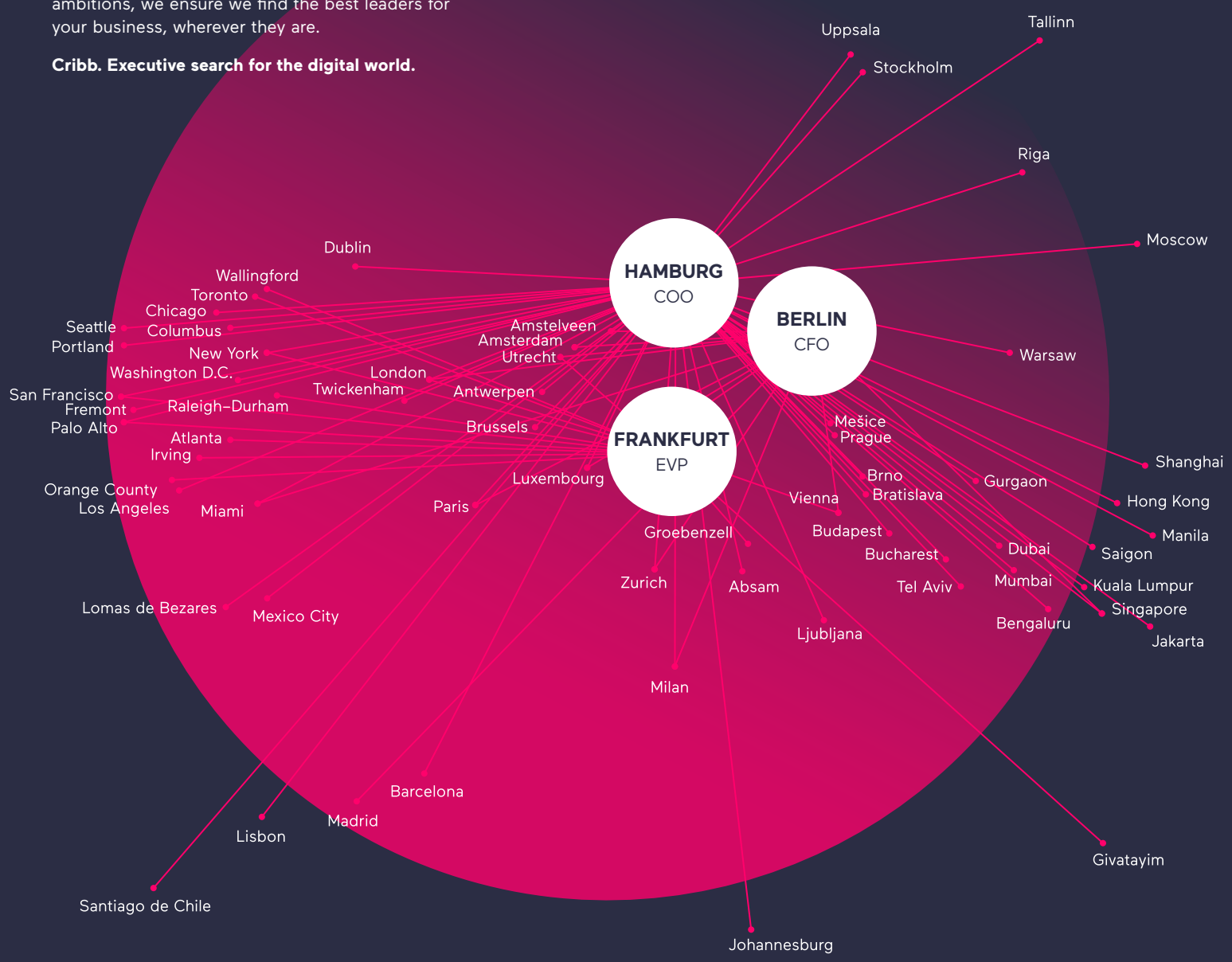
cribb.

To find the best candidate for a position in DACH, it's worth looking elsewhere.

Cribb has a global network and a strong track record of identifying and attracting international executives for our fintech, banking and insurance clients.

Whether you are a local leader or have global ambitions, we ensure we find the best leaders for your business, wherever they are.

Cribb. Executive search for the digital world.



Contact us to learn more.

info@cribb.de

www.cribb.de

Berlin boomt – Frankfurt abgeschlagen

Offene Stellen nach Standort	
Berlin	784
München	248
Hamburg	106
Frankfurt	87
Düsseldorf	43
Köln	19
Sonstige	105
Ausland	303
	1695

Verteilung nach Zielgruppe	
B2C	B2B
886	809

„Den einfachen Bankkaufmann suchen wir eher nicht“

Raisin-Mitgründer Frank Freund über Job-Profile von Fintechs, die Schwächen des deutschen Arbeitsmarkts – und warum IT-Entwickler nicht gleich IT-Entwickler ist.

Herr Freund, Ihr Unternehmen Raisin („Weltsparen“) gehört unserer Erhebung zufolge zu den Fintechs mit den meisten ausgeschriebenen Stellen – wobei es vor allem um „IT & Engineering“ sowie „Product & Design“ geht. Was sind das für Leute, die Sie suchen?
Frank Freund: Auch wenn wir als Vermittler von Einlagen-, Investment- und Altersvorsorge-Produkten ein bankenähnliches Geschäft betreiben, suchen wir tatsächlich in erster Linie Tech-Profile. Allerdings ist IT-Entwickler natürlich nicht gleich IT-Entwickler. Die von Ihnen vorgenommene Kategorisierung trifft's eigentlich ganz gut: Es braucht zum einen IT-Spezialisten, die für die Stabilität des Backends und dessen Skalierbarkeit sorgen. Und zum anderen diejenigen, die darauf aufbauend neue Produkte bauen und die bestehenden verbessern.

Also einmal hartes Coding und einmal smarte Kreativität?
Freund: Das würde ich so nicht sagen. Natürlich braucht es für die Arbeit an den Systemen tendenziell andere Fähigkeiten als, sagen wir, für die Verbesserung der User Experience. Letzten Endes sind aber beides sozusagen harte Tech-Jobs, die von Spezialisten erledigt werden.

Raisin hat seit 2017 eine britische Tochter, ist zudem in Ländern wie Frankreich oder Österreich aktiv und bereitet darüber hinaus aktuell den Markteintritt in den USA vor. Trotzdem suchen Sie ganz überwiegend für den Standort Berlin. Ist das kein Widerspruch?
Freund: Nein. Ich würde zwar vermuten, dass sich branchenweit betrachtet von den Standorten der ausgeschriebenen Jobs ein Stück weit auf den Internationalisierungsgrad schließen lässt. Für das einzelne Fintech trifft diese Gleichung aber nicht unbedingt zu! Wir zum Beispiel betreiben unsere Technologieplattform und deren Entwicklung für alle kontinentaleuropäischen Märkte aus Effizienzgründen aus Berlin. Wenn wir also Entwickler in Berlin einstellen, heißt das nicht, dass die automatisch am Produkt für den deutschen Heimatmarkt tüfteln sollen.

In Ihren Büros wird ebenso wie bei vielen anderen hiesigen Fintechs in erster Linie Englisch gesprochen. Mal angenommen, es würde Deutsch gesprochen – wie viele Kollegen würden das dann nicht verstehen?
Freund: Ich würde schätzen, ein Drittel der Belegschaft. Unsere zurzeit rund 350 Mitarbeiter kommen inzwischen aus mehr als 40 Ländern, rund ein Drittel sogar von außerhalb Europas.

... weil eine internationale Belegschaft ein Wert an sich ist? Oder weil die Leute, die Sie suchen, hierzulande schwer zu finden sind?
Freund: Wir empfinden die Internationalität in jedem Fall als Bereicherung. Zugleich spiegelt sie aber auch die Komplexität des Recruitings. Denn ehrlicherweise muss man sagen: Für den Aufbau eines ambitionierten Technologieunternehmens gibt der deutsche Arbeitsmarkt nicht genug her. Da müssen Sie zum Beispiel nach Indien, nach Brasilien, nach Osteuropa schauen. Und genau das tun wir.

Und Banker brauchen Sie gar keine mehr?
Freund: Den einfachen Bankkaufmann eher nicht. Aber: In unserem Kerngeschäft, also der Einlagenvermittlung, haben wir tagtäglich mit Banken zu tun. Natürlich brauchen wir daher auch Mitarbeiter mit Bankerfahrung, die beispielsweise wissen, wie Funding, Treasury, Compliance oder Regulatorik funktionieren. Und nicht zu vergessen: Wir haben seit letztem Jahr ja auch eine Tochter mit Banklizenz. Die führt nicht der UX-Designer.

Interview: Heinz-Roger Dohms

Alle offenen Fintech-Jobs auf einen Blick

	Alle	IT & Engineering	Product & Design	Data & Business Intelligence	Experts	Business Development	Marketing & Communi-cation	People & Culture	Customer Management (B2C)	Partner Management (B2C)	Legal & Compliance	Finance & Controlling	Sonstige
Sumup	170	33	27	11	4	2	25	23	23	4	4	10	4
N26	117	31	14	8	21	3	15	11	4		4	5	1
Mambu	78	6	22				5	10		31		4	
Simplesurance	53	11	7		17	3	6		3	2	2	2	
Raisin	40	13	6			5	6	2	2	6			
Finconomy	39	20	2	3	1	9	1			1		1	1
Iconic Finance	39	9	10	5			2	2		7	1	3	
Solarisbank	37	11	3	1	5			3		4	9	1	
Exporo	36	9	2	1	9	4	1	2	1	5		1	1
Smava	33	6	6	3	2		6	2	7	1			
Kreditech	32	6	1	2	9	2		2	3		2	4	1
Fincompare	31	4	2				1		20	2		2	
Friday	30	11	4	1	1	1	5	4				3	
Elinvar	28	17	2	2	1	2		2		1	1		
ID Now	28	4	3	1		4	1	1	1	11		2	
Stocard	28	7	1	1		3	1	3		11		1	
Penta	27	4	12			1	6		3			1	
Scalable Capital	27	8	7				5	4	2	1			
Finanzcheck	26	7	3				2		13	1			
Auxmoney	25	5	7		6		4		1	1		1	
Getsafe	25	2	3	1	4	3	3	3	5			1	
Compeon	24	6	2		3	1	3	1		8			
Creditshelf	23	6		2	5	2				6		2	
Deposit Solutions	22	3			1	5	2	1	3	3	4		
Lendico	22	4	2	2	4	1	1	2		5	1		
Pair Finance	22	3	1	1	9			1		4	1	2	
Billie	21	6		2	5		2			5		1	
Clark	21	1	2	2	6		8	2					
CRX Markets	21	7	2			1	1	2		5	2	1	
Aevi	20	8	2			3		2		2			3
Finleap Connect	20	11	2	1			1	5					
Ottonova	19	3	2		5		4	1	1	2	1		
Finleap	18	3	4			3	2			3		3	
Element	17	6	1		6	2			2				
Barzahlen	16	2	1			9		3				1	
Finiata	16	9	2	2				2				1	
Orderbird	16	1	1	1		1	5		3	3		1	
Tomorrow	16	2		1		5	5	1	2				
Finanzchef24	14	3	1	2		2	1	1	4				
Spotcap	14	2	1	2			2	2	1	3	1		
Ambidexter (Yunar)	13	9					2			2			
FintecSystems	13		2	5			1	2		3			
Trustbills	13	5								4	3		1
Acatus	12	2			2	3		2		2	1		
Crosslend	12	4	2	1	1	1	1	1			1		
Payworks	12	8	1		1			1					1
Iwoca	11				3			1	2	5			
Liqid	11	2	1		4	1		1		2			
NDGIT	10	5	1				1	1				1	1
Bilendo	9	2					2	2		3			
Bonify	9	3	1	1			3		1				
Cashcape	9	2	2		1		3		1				

Alle offenen Fintech-Jobs auf einen Blick

	Alle	IT & Engineering	Product & Design	Data & Business Intelligence	Experts	Business Development	Marketing & Communi-cation	People & Culture	Customer Management (B2C)	Partner Management (B2C)	Legal & Compliance	Finance & Controlling	Sonstige
Fincite	9	3	2			1				3			
Funding Circle Deutschland GmbH	9	1			4		1		2	1			
Givve	9	3					1		1	4			
Optile	9	3	2							2		2	
Optiopay	9	2	1	1			2			3			
Receeve	9	4		2		1		1	1				
Wefox	9	1			2		1	2	2			1	
Fino	8	5		1						1	1		
Friendsurance	8	4					1		2			1	
Giromatch	8	3	1			1	2		1				
WebID	8	3	1						1	3			
Zinsbaustein	8	3			1			1	1	2			
CollectAI	7	1		2		1				3			
Joonko	7					1	3		1	1		1	
Coya	6	1		1	1	1			1	1			
Ginmon	6	2			2	2							
Modifi	6	1								5			
Bergfürst	5	1	1		1		1					1	
Bitwala	5						1	1	1		2		
Cashpresso	5	2			1				1	1			
Debitos	5	1				2						1	1
Dwins (Finanzguru)	5	2	3										
Investify	5	2			2		1						
Kontist	5		1				2		2				
Visualvest	5	5											
Volders	5	1	1			1		1					1
Authada	4	2				1				1			
Billfront	4	2										2	
CAPiniside	4	1	1				1			1			
Captiq	4	2			1					1			
Firstwire	4	2								2			
Kapilendo	4		1				1			1		1	
Niiio	4	4											
Paymill	4	1					1			2			
Treefin	4						2		1				1
Vexcash	4	1			1				2				
Debtvision	3	2				1							
finAPI	3	2						1					
Moneymeets	3	2								1			
Naga	3								2				1
Perseus	3	3											
Seedmatch	3						2			1			
Traxpay	3			2								1	
Companisto	2										1	1	
Growney	2								2				
Donut	1			1									
Finpair	1			1									
Fundflow	1											1	
Gini	1					1							
VC Trade	1			1									
	1695			435	195	73	152	95	170	118	131	202	41

Methodische Anmerkungen

- Die Auswahl der Fintechs erfolgte entlang folgender Kriterien:
  1) Zugehörigkeit zur Finanzdienstleistungsbranche
  2) Gründung 2010 oder später
  3) Relevanz/Bekanntheit

- Beim ersten Kriterium sind die Übergänge z. T. fließend; das dritte Kriterium ist nicht zu 100 % objektivierbar. Insofern ist die Auswahl ein Stück weit subjektiv

- Die Datenerhebung erfolgte zwischen dem 7. Februar und dem 16. Februar 2020

- Die Stellenausschreibungen wurden in nahezu allen Fällen den Unternehmens-Websites entnommen

- Die Zuordnung der Stellen zu den zwölf Kategorien erfolgte nach bestem Wissen und Gewissen, ist wegen der oftmals fehlenden Trennschärfe aber sicher nicht in allen Fällen unstrittig. Das gilt insbesondere für „Customer Management (B2C)" vs. „Partner Management (B2B)", aber auch für andere Jobkategorien

- Hier drei Beispiele, die pars pro toto zeigen sollen, wie wir vorgegangen sind:
  1) Der „Scrum Master" wurde dem Bereich „People & Culture" zugeschlagen, nicht dem Bereich „IT & Engineering"
  2) Bei Fintechs, die einen B2B-Kunden quasi wie einen B2C-Kunden ansprechen (etwa das Gewerbeversicherungs-Startup Finanzchef24), wurden die entsprechenden Kundenbetreuer dem Bereich „Customer Management (B2C) zugeschlagen
  3) Dem Bereich „Experts" haben wir solche Jobbeschreibungen zugeschlagen, die sich typischerweise auch bei klassischen Finanzdienstleistern finden, also z. B. der Versicherungskaufmann, der Risikoanalyst, der Kreditspezialist oder der Forderungsmanager

- Die Fintechs, die zum Münchner Company-Builder Finconomy gehören, haben wir – da die Stellenausschreibungen nicht unterschieden werden – sämtlich unter Finconomy zusammengefasst und unter Segmente (siehe Seite 6) den „Sonstigen" zugeschlagen.

- Eine Unterscheidung zwischen Hierarchiestufen wurde nicht vorgenommen; ebenso wurde Teilzeitstellen sowie Jobs für Praktikanten sowie Werkstudenten in die Zählung aufgenommen. Diese Art von Stellen machte aufs Ganze gesehen aber nur einen sehr kleinen Teil der Ausschreibungen aus

- Die „deutsch-britischen" Fintechs Sumup und Iwoca wurden beide berücksichtigt - aber in unterschiedlicher Form: Sumup haben wir wegen des starken Berlin-Bezugs wie ein deutsches Startup behandelt und sämtliche offene Stellen gezählt. Bei Iwoca hingegen ist der London-Fokus deutlich ausgeprägter. Darum haben wir nur die ausgeschriebenen Stellen hierzulande in die Wertung aufgenommen.

Impressum

Herausgeber:

finanz-szene.de

Heinz-Roger Dohms
Eimsbütteler Str. 93
22769 Hamburg
+49 (0)176 820 268 74
redaktion@finanz-szene.de

Sponsor:

cribb.

Dwight Cribb Personalberatung GmbH
Dornbusch 2
20095 Hamburg
Telefon: +49 (0)40 34 96 06-0
info@cribb.de