

Wirtschaft / Unternehmen / Start-ups

Wertvollstes Start-up Deutschlands

# So viel Rheinland steckt in der Berliner Börsen-App Trade Republic

3. Juni 2021 um 07:13 Uhr | Lesedauer: 7 Minuten



Marco Cancellieri, Thomas Pischke und Christian Hecker (von links) haben 2015 den Neobroker Trade Republic gegründet. Foto: Trade Republic

**Düsseldorf.** Die Neobroker-App Trade Republic ermöglicht es, für kleines Geld per Smartphone mit Aktien zu handeln. Durch ein 740-Millionen-Investment ist das Berliner Start-up Mitte Mai zum wertvollsten Jung-Unternehmen Deutschlands aufgestiegen. Die schlagzeilenträchtige Gründergeschichte wäre ohne das Rheinland jedoch so nicht geschrieben worden.

---

Von Florian Rinke

---

Die Nachricht des Tages landet Mitte Mai um kurz vor zwölf Uhr im E-Mail-Postfach: Das Berliner Start-up Trade Republic bekommt 740 Millionen Euro von Investoren und wird dabei mit umgerechnet 4,1 Milliarden Euro bewertet. Aus der erst 2015 gegründeten App wird auf einen Schlag das zum damaligen Zeitpunkt wertvollste Start-up Deutschlands.

Die Nachricht sorgte für einen Paukenschlag in der Szene, denn die Höhe der Bewertung übertraf selbst die kühnsten Prognosen zahlreicher Experten. Sie klingt nach einer dieser außergewöhnlichen Start-up-Geschichten, die es so in Deutschland momentan eigentlich nur in Berlin oder München gibt – und im Grunde ist sie das auch. Doch wenn man auf der Internetseite von Trade Republic einen Blick ins Impressum wirft, steht dort:

Ernst-Schneider-Platz 1  
40212 Düsseldorf

Hier haben traditionsreiche Organisationen wie die Industrie- und Handelskammer oder die Düsseldorfer Börse ihren Sitz – und eben die Trade Republic Bank GmbH. Die drei Gründer Christian Hecker, Thomas Pischke und Marco Cancellieri haben zwar nie in Düsseldorf gelebt. Und auch das Team von rund 400 Mitarbeitern arbeitet in Berlin. Doch diese Adresse erinnert noch immer an die Anfänge des Start-ups, dessen rasanter Aufstieg ohne Unterstützung aus dem Rheinland wohl anders verlaufen wäre.

### **Die Comdirect sagte ab, die Sino AG stieg ein**

Denn nachdem die drei Gründer zwar an einem Start-up-Programm der Direktbank Comdirect teilnehmen durften, aber kein Investment bekamen, drohte zwischenzeitlich das Aus. Die Radikalität der Geschäftsidee in puncto Vereinfachung habe wohl nicht zur Strategie der Comdirect gepasst, sagt Gründer Christian Hecker. Doch dann bekamen sie einen Tipp, sich mal mit Ingo Hillen von der Düsseldorfer Sino AG zu unterhalten. Deren Adresse: Ernst-Schneider-Platz 1.

## **| INFO**

### **So verdient Trade Republic mit dem Börsenhandel Geld**

**Neobroker** Mit dem Begriff Neobroker bezeichnet man eine neue Generation von Börsen-Apps, die den Wertpapierhandel deutlich günstiger anbieten als etablierte Banken. In den USA ist der bekannteste Neobroker die App Robinhood, der größte deutsche Neobroker ist Trade Republic.

**Geschäftsmodell** Trade Republic finanziert sich einerseits durch eine Gebühr von einem Euro pro Kauf oder Verkauf einer Aktie. Andererseits erhält das Start-up sogenannte Rückvergütungen von Handelsplätzen.



Das Unternehmen hat sich auf sogenannte Heavy-Trader spezialisiert, die an der Börse täglich große Mengen Kapital und Aktien bewegen. Anfang 2017 erzählen die Gründer dem Sino-Vorstandschef von ihrer Idee, eine Börsen-App zu programmieren, bei der man Wertpapiere nahezu provisionsfrei handeln können sollte. Und Ingo Hillen ist sofort begeistert. „Ich hatte selber 2012 die Idee eines Null-Euro-Brokers. Wir hatten damals nicht ausreichend Kapital für die Umsetzung und auch kein tolles Tool“, sagt Hillen. Doch an die Idee glaubt er weiter, zumal damals in den USA mit Robinhood ein junges Start-up bereits für Aufsehen sorgt, und auch das Team überzeugte ihn.

### Die Aktie der Sino AG hat um mehr als 700 Prozent zugelegt

Rund drei Millionen Euro hat allein die Sino AG im Laufe der Zeit in Trade Republic investiert und dabei zwischenzeitlich sogar die Mehrheit an dem Start-up übernommen. Der Einstieg war die wohl beste Entscheidung der Firmengeschichte. Denn das Gründerteam um Christian Hecker baute eine App, die technisch so gut war, dass schnell namhafte Risikokapitalgeber wie Project A, der vom deutschstämmigen Peter Thiel gegründete Founders Fund oder der weltweit bekannte Investor Accel einstiegen und die Firmenbewertung in immer neuere Höhen trieben.

Durch Anteilsverkäufe hat die Sino AG Millionen verdient, aktuell ist man noch mit einem niedrigen einstelligen Prozentsatz an Trade Republic beteiligt. Je höher die Bewertung, desto wertvoller der Anteil der Sino AG. Kein Wunder, dass die Aktie der Düsseldorfer zuletzt begehrt war. Allein am Tag, als das Riesen-Investment für Trade Republic bekannt wird, stieg der Kurs sprunghaft um mehr als 30 Prozent. Im vergangenen Jahr hat die Aktie sogar um mehr als 700 Prozent auf zuletzt rund 92 Euro zugelegt.



### Gründerzeit - der Start-up-Podcast der Rheinischen Post

### Essen im Abo - Thomas Griesel und Hellofresh



00:00

-26:25



## 250 Millionen Euro aus drei Millionen Euro Investment

War es angesichts dieser Entwicklung wirklich sinnvoll, so früh so viele Anteile an Trade Republic zu verkaufen? Ingo Hillen sieht das locker: „Im Nachhinein betrachtet ist es leicht zu sagen, wir hätten vielleicht ein bisschen früh angefangen, zu verkaufen. Fakt ist: Wir haben aus drei Millionen Euro mehr als 250 Millionen gemacht – in vier Jahren. Ich vergleiche das mit einem DFB-Pokalfinale, das man 5:2 gewinnt. Da kann man sich über die zwei Gegentore ärgern oder sich einfach über den Erfolg freuen und Champagner aufmachen.“

Ingo Hillen jedenfalls freute sich über den Erfolg – zumal er für das Start-up anfangs mehr als nur ein reiner Geldgeber war. Denn während sich die Gründer in Berlin um den Aufbau und die Strategie von Trade Republic kümmerten, übernahmen Hillen und später dann sein Vorstandskollege Karsten Müller den Posten des Geschäftsführers bei der Trade Republic Bank, um die strengen Kriterien der Finanzaufsicht Bafin zu erfüllen, die junge Start-up-Gründer an der Spitze nicht akzeptiert hätte. So wanderte der Firmensitz von München nach Düsseldorf.

## Trade Republic überzeugte auch die Düsseldorfer HSBC

Die Gründer hatten schon vor den Gesprächen mit der Sino AG Kontakte in die Stadt geknüpft. „Im Sommer 2015 haben wir den Grundstein für unsere Idee gelegt und ein Börsenplanspiel für Studierende entwickelt“, sagt Christian Hecking. Die dafür benötigten Live-Daten habe man vom Düsseldorfer Wertpapierhändler Lang&Schwarz bekommen. „Die haben damals unser Planspiel auch mit einem Preis unterstützt, einem iPhone oder iPad. Genau wie die HSBC, die wir ebenfalls angerufen hatten.“

Mit der Düsseldorfer Privatbank hatte man ein paar Jahre später erneut Kontakt – und da ging es um mehr. Denn Ingo Hillen brachte die Gründer mit Paul Hagen in Kontakt, dem damaligen Finanzchef der Privatbank HSBC Deutschland. Der war zunächst zwar skeptisch, was den Wertpapier-Handel per App betraf, stimmte jedoch einem Treffen zu. „Man kennt sich, man schätzt sich – und wenn mal einer eine ‚verrückte‘ Idee hat, hört man sich auch zu“, sagt Paul Hagen.

## Trade Republic gewann die HSBC als Partner



Die Gründer überzeugten ihn, und er überzeugte wiederum mit der Unterstützung der damaligen Vorstandschefin Carola von Schmettow den eigenen Vorstand, der für das Start-up andere Projekte verschieben musste. „Dass HSBC die Wertpapierabwicklung übernommen hat, war für ein Start-up mit nicht mal zehn Mitarbeitern natürlich der Ritterschlag“, sagt Ingo Hillen.

Rückblickend war es jedoch ein Glücksfall für beide Seiten. „Mit einer Million Endkunden ist Trade Republic für uns inzwischen ein sehr interessanter Kunde“, sagt Paul Hagen. Dass sich die Transaktionen von HSBC in Deutschland im vergangenen Jahr im Vergleich zum Vorjahr auf etwa 232 Millionen nahezu vervierfacht haben, liegt auch an dem Berliner Neobroker.

Florian Heinemann, der mit dem Berliner Risikokapitalgeber Project A schon früh bei Trade Republic eingestiegen ist, kann sich vorstellen, dass das Start-up in Zukunft immer mehr technische Dinge bei der Abwicklung des Börsenhandels selbst machen wird. Doch zunächst konzentriert sich das Start-up auf die Expansion. Mit dem frischen Kapital, will man innerhalb von Europa auch in anderen Ländern an den Markt gehen.

„Man muss groß denken“, sagt Christian Hecker. Eine Finanzierungsrunde sei nicht das Ende einer Reise, sondern immer der Beginn des nächsten Kapitels. Das dürfte auch bald im Impressum sichtbar werden. Der Firmensitz soll bald da angesiedelt sein, wo auch das Start-up aufgebaut wurde: In Berlin. Das Kapitel Düsseldorf wäre dann ein Stück weit mehr geschlossen.

