

„Wir nehmen der Bankenwelt die Kunden von morgen“

Von Jan Schrader, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 19.8.2015

Die Schaffung eines Unternehmens gleicht einer Wette: Die Gründer setzen darauf, Entwicklungen richtig erkannt zu haben und mit dem passenden Geschäftsmodell davon zu profitieren. Meist scheuen die Gründer sich auch nicht, gewagte Thesen in die Welt zu rufen – sie wollen gehört werden. Auch bei dem Finanzanlageportal Scalable Capital klingt die Wette radikal. „Die Beratung stirbt aus“, sagt Erik Podzuweit, einer der Geschäftsführer und Gründer. Das sei hart ausgedrückt, doch stehe ein deutlicher Wandel bevor. Der junge Manager hat dabei die klassische Finanzberatung im Sinn, wie sie vor allem von Banken und Sparkassen betrieben wird. Die Beratung, so sagt sein Geschäftsführerkollege und Mitgründer Florian Prucker, gleiche einem Verkaufsgespräch. Das akzeptierten die Kunden vom alten Schlag, die schon seit Jahr und Tag der Beratung der Bank vertrauten. Die nachwachsende Generation aber misstraue vielfach den Kreditinstituten. Da setze das Münchner Start-up an, das über eine BaFin-Lizenz verfügt und nun loslegen will. „Wir stehlen der Bankwelt keine Kunden von heute, sondern wir nehmen ihr die Kunden von morgen“, sagt Prucker. Noch so ein Satz.

Immerhin darf man den ehemaligen Executive Directors von Goldman Sachs abnehmen, dass sie es mit ihrer Botschaft durchaus ernst meinen. Die beiden Geschäftsführer verwetten immerhin viele Lebensjahre ihrer Karriere, wie es bei Gründern üblich ist. Scalable Capital will die Geldanlage automatisieren und je nach Risikoappetit des Anlegers

über börsengehandelte Indexfonds (ETF) in verschiedene Anlageklassen investieren, ähnlich wie einige andere „Robo-Advisors“ auch. Das neue Start-up schmückt sich damit, dass es ein Vermögensverwalter sei und nicht – wie aus Sicht der Firmengründer bei Konkurrenten der Fall – ein Vermittler von Fondsprodukten. „Vermögensverwaltung ist einfach ein völlig anderes Konzept als Beratung oder gar Vermittlung“, sagt Prucker. Ziel sei es, mit Technologie ein „elitäres Produkt der Mitte der Gesellschaft zur Verfügung zu stellen“, erklärt Podzuweit.

Lang lebt der Fondsvertrieb

Die beiden Weggefährten können indes nicht die Augen davor verschließen, dass das klassische Vermittlungsmodell von Fonds und Wertpapieren wie am Schnürchen läuft. Die Fondsbranche sammelt mit Publikumsfonds hohe Milliardenbeträge ein und bringt ihre Produkte insbesondere über den klassischen Bankvertrieb an Frau und Mann. Sieht so etwa ein todgeweihtes Geschäft aus? Auch auf die Frage ist Podzuweit vorbereitet. „Wir glauben, dass die Art, sein Geld zu investieren, sich in den nächsten zehn Jahren stärker verändern wird als in den letzten 30 Jahren“, sagt er. Reisebüros, Versandhändler, Fluggesellschaften und andere haben die Digitalisierung demnach schon sehr stark zu spüren bekommen.

Doch wieso soll ein Wandel – sollte er tatsächlich so radikal ausfallen – von Markteinsteigern ausgehen und nicht von den etablierten Banken und Fondshäusern? Die Industrie sei zu sehr an dem Status quo des Geschäfts interessiert. Die Etablierten werden aus seiner Sicht

zwar mitmachen, „aber nicht an der Speerspitze“, sagt Podzuweit. Wieso soll der Kunde Gesamtkosten von 0,75 % jährlich akzeptieren? Der Service der Gesellschaft sei zu „einem Bruchteil der Kosten vergleichbarer Geldanlagen“ zu haben, heißt es schlicht. Wird der private Anleger tatsächlich einer Maschine sein Geld anvertrauen? Diese Frage nehmen die beiden Gründer vorweg. Sie haben neben ihrem Gründerkollegen Patrick Pöschl auch den Finanzforscher Stefan Mittnik an Bord, Professor für Finanzökonomie und Direktor des Center for Quantitative Risk Analysis an der Ludwig-Maximilians-Universität in München. Mit Prucker verantwortet er ein Modell, welches das Risiko für den Anleger über alle Marktphasen hinweg auf Kurs halten soll, ähnlich wie bei einigen Mischfonds üblich.

Leicht wird es für die Gründer nicht, denn auch andere Einsteiger hoffen auf skalierbares Geschäft: Vaamo, JustETF, Easyfolio, Wikifolio, Financescout24, Quirion und einige mehr haben es bekanntlich ebenfalls auf die onlineaffinen Sparer abgesehen. Die Wagniskapitalgeber, vorneweg Holtzbrinck Ventures, haben in erster Finanzierungsrunde knapp 4 Mill. Euro Eigenkapital eingebracht. Sie dürften wissen, dass sie eine Wette eingehen. Das Ergebnis könnte schließlich auch lauten: Das Start-up stirbt.

.....
DIE GELDANLAGE IN FONDS LÄUFT
KÜNFTIG VOR ALLEM ONLINE, HOFFT
EIN START-UP – EINE UNSICHERE
WETTE.
.....