

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN

founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 41



UnitPlus

MIT ETFs AUF SHOPPING-TOUR

Fabian Mohr, Kerstin Schneider und Sebastien Segue zeigen, wie man Geld gleichzeitig anlegen und ausgeben kann.

DIVERSES MARKETING
SICHERT DIE ZUKUNFT
Duygu Bayramoglu

GLÜCKSREZEPT
UNTERNEHMERTUM
Anna Seifert

MARTIN LIMBECK
über das
»Stechuhr-Urteil«

Bilder: UnitPlus / Markus Lieber, Oliver Wagner





Mit ETFs auf *Shopping-Tour*

Das Start-up UnitPlus hat ein Fintech-Produkt entwickelt, mit dem man sein Geld gleichzeitig anlegen und ausgeben kann

Es liegt zu viel Geld auf deutschen Girokonten und verliert dabei immer mehr an Kaufkraft. Laut einer Umfrage von »Statista« aus dem Frühjahr 2022 verwahren 42 Prozent der befragten Deutschen ihr Geld auf diese Weise. Das Gründer-Trio des Start-ups UnitPlus hat deshalb ein Fintech-Produkt entwickelt, mit dem das Geld profitabel investiert wird, gleichzeitig aber verfügbar ist. Die Herausforderungen der Gründung und die weiteren Ziele erklären die Gründer Kerstin Schneider, Fabian Mohr und Sebastian Segue in unserem Interview.

Tägliche Ausgaben aus ETFs bezahlen – einer Anlageform, die normalerweise einen langen Anlagehorizont verlangt – wie kommt man darauf?

Mohr: Die Grundidee ist aus einer einfachen Beobachtung entstanden. Wir Europäer und insbesondere wir Deutschen haben zu viel Geld ungenutzt auf

Bankkonten herumliegen, das bei der hohen Inflation und weiterhin niedrigen Zinsen stetig an Kaufkraft verliert. Gleichzeitig wird zu wenig investiert. Wir haben uns also überlegt, wie man die gewohnte Flexibilität von Konten mit der Ertragsstärke einer einfachen und sinnvollen Geldanlage verbinden kann. Langfristige Geldanlage und kurzfristige Flexibilität sollen sich insofern nicht ausschließen, sondern ergänzen.

Wirkt sich die ständige Geldentnahme nicht unvorteilhaft auf die Rendite aus?

Mohr: Albert Einstein hat den Zinseszinsseffekt mal als das achte Weltwunder bezeichnet. Und es stimmt: Je länger Geld angelegt wird, desto mehr partizipiert man von diesem Effekt. Nur leider wird das meiste Geld erst überhaupt nicht angelegt und kommt daher nicht in Berührung mit dem Kapitalmarkt. Genau hier setzen wir an und kombinieren eine langfristige Geldanlage mit einem smarten Tagesgeldersatz.

Schneider: Darüber hinaus ist Geldanlage kein Selbstzweck. Zu irgendeinem Zeitpunkt möchte jeder das angelegte Geld wieder nutzen, egal ob kurzfristig, mittelfristig oder spätestens langfristig in der Rente. Bei uns kann das Geld genauso lange am Kapitalmarkt arbeiten, bis zu dem Zeitpunkt, an dem man es benötigt. Neben der Flexibilität ist die Individualität entscheidend. Rendite wird somit zum neuen Zins.

Sie kommen alle drei aus soliden Karrieren. Was war für Sie der Punkt, an dem Sie gesagt haben, »ich wage es«?

Segue: Wir haben alle Drei an unterschiedlichen Stellen in unserer Karriere gesehen, welche Verbesserungspunkte es im Finanzdienstleistungs- und Fintech-Bereich gibt. Direkt nach dem Studium stand die Gründung eigentlich nicht im Raum, aber je länger die Berufserfahrung wurde, desto mehr Einblicke haben wir in die gesamte Branche erhalten.

Unsere jeweiligen Stärken ergänzen sich sehr gut, sodass alle ihre Expertise einbringen und wir im Team harmonieren. Der ausschlaggebende Grund war jedoch, dass wir uns alle gerne so ein Produkt wie UnitPlus schon deutlich früher gewünscht hätten. Für uns war von Anfang an klar, dass wir selbst gerne Nutzer wären. Mit diesem Gedanken konnten wir den Schritt in die Gründung wagen.

Fehlendes Wagniskapital ist derzeit ein Thema. Wie ist es Ihnen gelungen, Investoren von Ihrer Idee zu überzeugen?

Schneider: Wir haben mit UnitPlus einen komplett neuen Ansatz entwickelt, den es so bisher noch nicht gibt. Kundenzentrierung steht dabei im Vordergrund, wobei wir die Customer Journey von Anfang bis Ende denken. Unsere wesentlichen Fragestellungen ▶

»Wir Europäer und insbesondere wir Deutschen haben zu viel Geld ungenutzt auf Bankkonten herumliegen, ...«

– FABIAN MOHR



»Bei uns kann das Geld genauso lange am Kapitalmarkt arbeiten, bis zu dem Zeitpunkt, an dem man es benötigt.«

–KERSTIN SCHNEIDER

lauten stets: Wie kann das hart ersparte Geld überhaupt vom zinslosen Konto aktiviert werden? Wie wird es einfach investiert, ohne dass sich die Nutzer darum kümmern müssen? Und wie kann es dann auch wieder flexibel und individuell genutzt werden?

Einige unserer Investorinnen und Investoren kommen zwar aus dem Finanzbereich und können somit unser Vorhaben sehr gut einschätzen, dennoch hat genau dieser neue Ansatz auch Business Angels aus weiteren Bereichen und Industrien überzeugen können. Ich denke, die jeweilige und langjährige Berufserfahrung von Fabian, Sebastien und mir in dem Bereich war dabei ebenfalls entscheidend.

Viele Start-ups klagen über zu viel Bürokratie oder scheitern sogar daran. Wie haben Sie das erlebt?

Schneider: Es stimmt, dass man sich im Unternehmensaufbau mit vielen bürokratischen Dingen beschäftigt, die sehr viel Zeit kosten. Und das, obwohl man natürlich genau diese sinnstiftender einsetzen könnte.

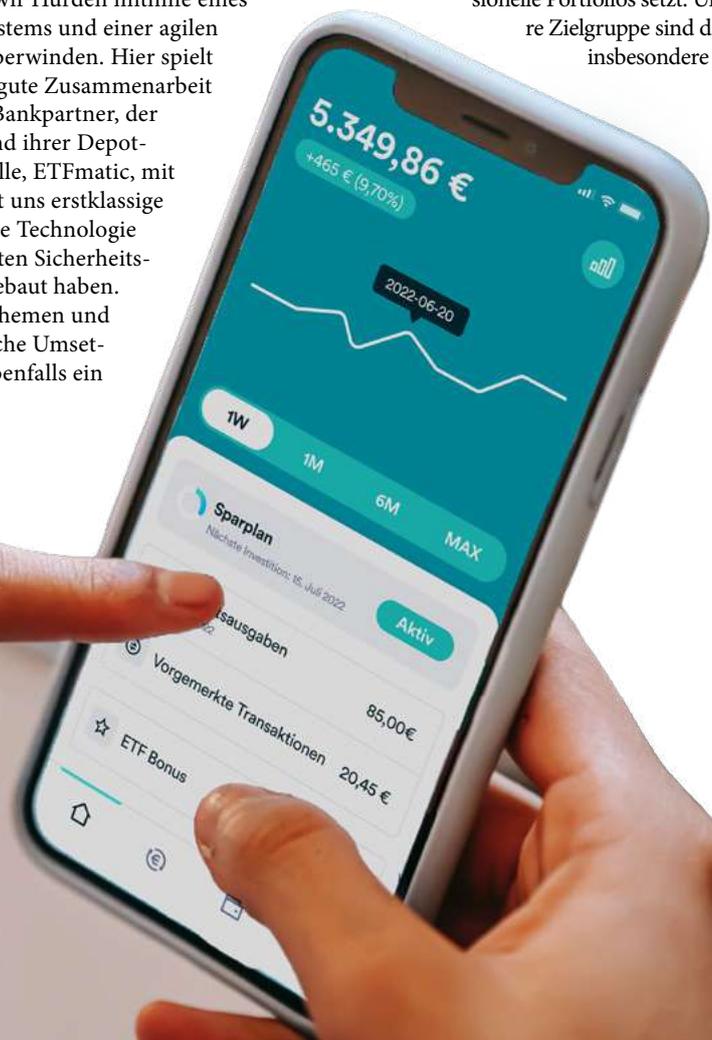
Als Fintech haben wir darüber hinaus auch noch weitere regulatorische Vorgaben, die wir beachten müssen. Das macht es nicht unbedingt einfacher und es lohnt sich, diese Dinge so schnell wie möglich anzugehen und zu erledigen. Noch schlimmer wird es übrigens, wenn man staatliche Förderungen beantragt und sich hier in die Tiefen der Bürokratie begibt. An der Stelle bin ich tatsächlich sehr froh, dass wir zu dritt sind und uns hier sinnvoll aufteilen können.

Segue: Im Übrigen nicht nur in der Bürokratie, sondern im Speziellen auch im Finanzbereich, bestehen zusätzliche Herausforderungen in der IT, wie beispielsweise eine oftmals veraltete Infrastruktur. Auch hier konnten wir Hürden mithilfe eines modularen Systems und einer agilen Aufstellung überwinden. Hier spielt auch die sehr gute Zusammenarbeit mit unserem Bankpartner, der Aion Bank, und ihrer Depotführenden Stelle, ETFmatic, mit herein, die mit uns erstklassige und modernste Technologie auf den höchsten Sicherheitsstandard aufgebaut haben. Compliance Themen und deren technische Umsetzung waren ebenfalls ein

wichtiges Kriterium bei der Auswahl unserer Kooperationspartner, die uns dabei unterstützen, das Rad nicht neu erfinden zu müssen.

Sehr viele Menschen haben wenig Ahnung von Aktien und anderen Finanzinstrumenten oder hatten bislang einfach kein Interesse. Wer ist Ihre Zielgruppe und wie überzeugen Sie sie?

Mohr: Das stimmt leider – und das, obwohl das Thema immer wichtiger wird. Daher bauen wir mit UnitPlus eine innovative Geldanlage auf, die sich perfekt in den Alltag integrieren lässt, die individuellen Bedürfnisse der Nutzer berücksichtigt und auf professionelle Portfolios setzt. Unsere Zielgruppe sind dabei insbesondere



Menschen, die sich weniger mit dem Thema aktiv beschäftigen möchten, aber das Bedürfnis nach einer einfachen und flexiblen Geldanlage haben. Auch wenn das Durchschnittsalter unserer Nutzer 32 Jahre beträgt, ist von 18 bis 78 Jahren schon alles vertreten.

Beim Geldanlagen herrscht aktuell viel Verunsicherung, welche Resonanz können Sie bei Ihrer Zielgruppe feststellen?

Mohr: Wir sind mit den ersten Wochen extrem zufrieden und bekommen schon jetzt unglaublich tolles Feedback von unseren Nutzern. Einige bringen auch Verbesserungsvorschläge an und machen uns auf Aspekte aufmerksam, die wir so gar nicht berücksichtigt haben. Das nehmen wir natürlich dankend auf, damit wir UnitPlus stetig weiterentwickeln können.

»Innerhalb von 18 Monaten haben wir es geschafft, ein extrem kompetentes Team aufzubauen, haben die oben erwähnte Bürokratie überwunden, eine Plattform und ein Produkt, das es vorher nicht gab, von Grund auf aufgebaut ...«

– SEBASTIEN SEGUE

Kürzlich haben Sie Ihre Zusammenarbeit mit den Miss Germany Studios verkündet. Was steckt dahinter?

Schneider: Wir finden, Female Empowerment und Financial Empowerment gehen Hand in Hand. Schockierend und gleichzeitig Fakt ist, dass in Deutschland gerade mal jede zehnte Frau ihr Geld am Kapitalmarkt investiert. Wir sind der Überzeugung, dass sich Frauen genauso wie auch Männer im Leben ein Vermögen aufbauen und finanziell unabhängig sein sollten.

Die Miss Germany Studios vermitteln genau diese Unabhängigkeit. Das Unternehmen hat Female Empowerment und gesellschaftliche Verantwortung in ihren Werten verankert. Mithilfe von Workshops, Coaching und Aufklärungsarbeit arbeiten wir in unserer langjährigen Partnerschaft nun gemeinschaftlich

daran, genau dies zu leisten und mehr Frauen zu einer finanziellen Unabhängigkeit zu befähigen.

Mohr: Ich kann Kerstin da nur beipflichten. Wir halten wenig davon, nur Lösungen für eine gesellschaftliche Schicht zu entwickeln und glauben, dass UnitPlus durch seine flexible und individuelle Lösung auch sehr gut auf Frauen ausgerichtet ist.

Ihr Unternehmen ist noch sehr jung. Wie ist Ihre Bilanz bisher und wo möchten Sie mit dem Thema noch hin?

Segue: Die erste Bilanz ist extrem positiv. Innerhalb von 18 Monaten haben wir es geschafft, ein extrem kompetentes Team aufzubauen, haben die oben erwähnte Bürokratie überwunden, eine Plattform und ein Produkt,

das es vorher nicht gab, von Grund auf aufgebaut und damit einen sehr erfolgreichen Marktstart absolviert. Das ist aber natürlich erst der Anfang.

Mohr: Während alle Menschen ein Bankkonto haben und damit automatisch auch Sparer sind, haben die wenigsten ein Depot und sind damit genauso wenig Investoren. Das möchten wir langfristig ändern. Nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa wollen wir einfache und flexible Möglichkeiten der Geldanlage aufbauen, die sich so selbstverständlich wie sparen anfühlen. Unsere langfristige Vision ist eine eigene Währung auf dem Kapitalmarkt, die die Ertragsstärke eines global diversifizierten Portfolios besitzt und die weltweite Verfügbarkeit einer Währung wie den US-Dollar hat. Bis dahin ist es noch ein weiter Weg, aber wir haben den ersten Schritt gemacht. ♦ MK



Kerstin Schneider



Sebastien Segue



Fabian Mohr