

Start-up der Woche: Froots - Private Banking für jedermann

Das Start-up Froots hat sich dem langfristigen Vermögensaufbau der jungen Generation verschrieben und setzt dabei auf prominente Investoren. Mit an Bord: Andreas Treichl und Georg Kapsch.



von **Oliver Judex** / Artikel aus trend. PREMIUM vpm 8.7.2022 veröffentlicht am **4.8.2022**



DER GRÜNDER UND SEIN INVESTOR. David Mayer-Heinisch mit Andreas Treichl, der mit zehn Prozent an Froots beteiligt ist.

© trend / Wolfgang Wolak

Wie kommt ein junges Start-up nur mit einer Idee und noch ohne einen einzigen Cent verdient zu haben, zu einem der erfahrensten Banker des Landes als Investor? "Er hat mich einfach angerufen", erzählt Andreas Treichl, langjähriger CEO der Erste Group und seit 2019 Aufsichtsratsvorsitzender der Erste Stiftung, der Hauptaktionärin der Erste Group. Die Rede ist von **David Mayer-Heinisch**, Co-Gründer und CEO des Wiener Start-ups Froots mit derzeit zwölf Mitarbeitern. **Froots (froots.io)** - der Name leitet sich von "financial roots" ab - hat sich zum Ziel gesetzt, vor allem die junge Generation von einem langfristigen Kapitalaufbau

zu überzeugen. Ein Thema, das für Treichl immer schon extrem wichtig war - so wichtig, dass er sich nach einigen Gesprächen mit Mayer-Heinisch und seinem **Co-Founder Dirk van Wassenaer** mit zehn Prozent an der Lifetree Asset Management GmbH, die Froots betreibt, beteiligte.

Die beiden Gründer lernten einander bei einem MBA in Madrid kennen, im Rahmen dessen sie die Idee für Froots entwickelten. "Ich habe schon bei meinem vorhergehenden Job gesehen, dass man die Methodik der quantitativen Aktienanalyse so effizient gestalten kann, dass man jedem Menschen eine Chance geben kann, sinnvoll in die Zukunft zu investieren", erzählt Mayer-Heinisch, 36, der nach seinem Studium an der WU in Wien zunächst bei der RBI und danach bei einer deutschen Fondsboutique als Fondsmanager gearbeitet hat. "Wir wollen ein solides, langfristig gedachtes Unternehmen aufbauen, das Kunden dabei hilft, sich langfristig einen finanziellen Polster für die Zukunft aufzubauen." Darum ging man auch schon früh auf die Suche nach ebenso langfristigen Partnern - statt kurzfristig agierenden VC-Fonds - wie eben Andreas Treichl, Georg Kapsch, CEO Kapsch Group, oder Adam Lessing, Vorstandsmitglied der LGT Bank Österreich. "Froots gibt jedem einen smarten Zugang zum Kapitalmarkt, sozusagen Private Banking für alle", fasst van Wassenaer das Konzept zusammen.

Private Banking ab 150 Euro

Schon ab **monatlichen Beträgen von 150 Euro oder einer Ersteinlage von 3.000 Euro** ist man dabei. Abgestimmt auf die gewünschte Laufzeit und das präferierte Risiko wird das Kapital von einem speziell entwickelten Algorithmus in ETFs, Aktien, Anleihen und Gold angelegt. Das Portfoliomanagementteam nimmt zusätzlich alle zwei Wochen bei Bedarf individuelle Anpassungen vor. Je näher ein Anleger seinem finanziellen Ziel kommt, desto eher wird in risikoärmere Anlagen umgeschichtet. Die Kosten für den Anleger betragen anfänglich ein Prozent des veranlagten Vermögens - und damit ist schon alles abgedeckt. Das ist im Marktvergleich bewusst sehr günstig, um die Einstiegshürde so einfach und gering wie möglich zu gestalten.

Wir wollen ein solides, langfristig gedachtes Unternehmen

aufbauen, das Kunden dabei hilft, sich langfristig einen finanziellen Polster für die Zukunft aufzubauen

18 Jahre beträgt derzeit der durchschnittliche Anlagehorizont der ersten paar Hundert Kunden, die seit dem Start vergangenen Oktober gewonnen werden konnten. "Unsere Kunden haben verstanden, dass die Vorkaskogesellschaft vorbei ist", freut sich Mayer-Heinisch. Die meisten Anleger sind zwischen 30 und 45 Jahre alt und investieren von 200 Euro pro Monat bis zu 100.000 Euro als Einmalanlage. Insgesamt verwaltet Froots bereits "mehrere Millionen Euro, dabei läuft unser Marketing gerade erst an".

Sparringpartner Andreas Treichl

Treichl sei allerdings kein Teil der künftigen Marketingstrategie, heißt es. "Ich bin Investor, Sparringpartner und kein Marketingvehikel für Froots", betont dieser. "Sein Rat ist für uns ein unglaublicher Input", bestätigt Mayer-Heinisch, "seine Erfahrung und sein Weitblick öffnen uns den Kopf für all das, was wir erreichen können."

So ist in der Strategie von Froots gewissermaßen auch die Handschrift von Treichl erkennbar. "Wir konzentrieren uns auf den Teil des Finanzmarktes, der in Ländern wie Österreich massiv unterrepräsentiert ist, und das ist der Aktienmarkt", führt Treichl aus. "Das ist eine Kulturänderung, weil wir in Österreich seit Jahrzehnten hören, dass der Kapitalmarkt Spekulation und nur etwas für die Reichen sei. Das ist völlig falsch und extrem ungesund. Denn über einen langen Zeitraum sind Investitionen in den Kapitalmarkt immer besser als Zins-oder andere Produkte". (siehe Interview)

Eine Überzeugung, die auch die beiden Gründer teilen. Wobei dies klarerweise nicht nur für Österreich gilt. "Wir denken das viel größer", schmunzelt Mayer-Heinisch, der erst mal 50.000 bis 60.000 Kunden binnen zwei Jahren und den Break-even in vier bis fünf Jahren anstrebt, "mittelfristig wollen wir zu einer europäischen Story werden." Ein Vorhaben, das auch Treichl voll und ganz unterstützt: "Froots ist für Kunden sehr günstig, also muss es groß werden, um erfolgreich zu sein."