3 | 2021 – 18,50 EUR (D)

Private Equity • Buyout • M&A

www.vc-magazin.de

VentureCapital Magazin

Die Plattform für Investoren und Entrepreneure

Ziel verfehlt

Mitarbeiterbeteiligungen mit geplantem Fondsstandortgesetz kaum verbessert

Blockchain – Das Internet of Value
Kommentar von Dr. Alex von Frankenberg

„Nur gemeinsam können wir etwas bewirken“
Interview mit Nico Rosberg

Mit Special Section „Start-up-Finanzierung in der Schweiz und in Österreich“

Monkee GmbH: App-Unterstützung zum „Fitsparen“

Save now, buy later

Das Start-up Monkee aus der Nähe von Innsbruck möchte seine Kunden finanzfit machen. Deshalb wurde die gleichnamige App entwickelt, die Nutzern dabei hilft, Geld zu sparen für Dinge, die ihnen wirklich wichtig sind.

Monkee funktioniert als eine Art digitaler Coach fürs Sparen. Wer künftig ein Fahrrad oder ein neues Handy sein Eigen nennen möchte, bekommt durch die App immer wieder kleine Denkanstöße („nudges“). Denn sie ist mehr als ein Dauerauftrag per Handy: Sie verbindet sich mit dem Bankkonto des Nutzers und sendet fortan wiederholt kleine Benachrichtigungen, die daran erinnern sollen, einen bestimmten Betrag über das Monkee-Konto zu sparen. Die langfristige Zielgröße wird vorab definiert und auf motivierende Wochenziele heruntergebrochen. Ist der gewünschte Betrag erreicht, erhält der Nutzer Empfehlungen für Partnerunternehmen, bei denen über die App bis zu 10% Cashback auf das Sparkonto zurückfließen können. Diese von Monkee „FutureBoost“ genannte Funktion wurde in weiterer Folge auf über 200 weitere Partner im Bereich von alltäglichen Produkten ausgeweitet und soll einen Anreiz zum Sparen in Zeiten von Nullzinsen bieten. Für jede erfolgreiche Bestellung erhält Monkee vom Partnerunternehmen einen Prozentsatz des vorab definierten Sparziels und gibt einen Teil davon an seine Kunden als Beitrag zu deren Sparzielen weiter. Die App selbst ist für den Nutzer kostenlos. Das angesparte Geld wird von Partnerbanken verwaltet. „Wir berühren die Spareinlagen unserer Kunden rechtlich gar nicht“, unterstreicht Geschäftsführer Martin Granig.

Martin Granig, Monkee

Sensibler Umgang mit Geld

„Der Umgang mit Geld ist ein sensibles Thema und kann eine Menge Stress erzeugen“, so Granig. Er blickt auf eine rund 15-jährige Konzernerfahrung zurück, in der sich der studierte Betriebswirt vor allem mit Produkt- und Innovationsmanagement beschäftigt hat. Gemeinsam mit Co-Geschäftsführer Christian Schneider hat er das Start-up im Jahr 2018 gegründet. Die beiden hatten zuvor bereits gemeinsam an digitalen Produkten gearbeitet und waren nun auf der Suche nach einem hoch skalierbaren Geschäftsmodell, welches gleichzeitig ein soziales Thema behandeln sollte. Inzwischen gehört auch Jean-Yves Bitterlich zum Führungsteam. „Unsere App ist keine Budget-App, die einfach die Einnahmen und Ausgaben visualisiert. Wir möchten mit unserer App direkter dabei unterstützen, finanzielle Ziele zu erreichen“, so Granig. Den Nutzern soll geholfen werden, ihre finanziellen Grundgewohnheiten nachhaltig zu ändern, sodass sie ihre selbst gesteckten Ziele erreichen können. „Das heutzutage vielfach verbreitete ‚Buy now, pay later‘ ist für viele Menschen der erste Schritt in die Schuldenfalle. Wir stehen mit Monkee daher für das finanziell gesündere ‚Save now, buy later‘“, sagt der Geschäftsführer.

Kurzprofil: Monkee GmbH

Branche:	Fintech
Firmensitz:	Rum/Österreich
Umsatz 2020:	k.A.
Investoren:	V/G Ventures, European Super Angels Club
Internet:	www.monkee.rocks

In Zeiten von Negativzinsen

Im Rahmen der Pre-Seed-Phase konnte 2019 mit V/G Ventures eine erste Finanzierungsrunde abgeschlossen werden. 2020 folgte eine weitere Runde, mit dem European Super Angels Club (ESAC) rund um den Business Angel Berthold Baurek-Karlic. „Niemand hat gerne Schulden, aber Sparen will gelernt sein. Monkee unterstützt hier nicht nur spielerisch – das Geschäftsmodell der App bietet sogar noch die Aussicht auf attraktive Verzinsung des Guthabens“, sagt Baurek-Karlic. „In Zeiten von Negativzinsen ein unschlagbares Produkt.“ Dabei war das Investment kein Selbstläufer: Rund ein Jahr haben die Verhandlungen gedauert, bevor die Kennzahlen den Investor schließlich überzeugt haben. „Die Suche nach dem richtigen Thema, Team und Produkt zur richtigen Zeit ist vergleichbar mit der Suche nach einer Nadel im Heuhaufen. Bei Monkee hat das Team sofort überzeugt, bis zu einem Deal hat es aber gedauert.“ Nach rund einem Jahr aktiven Austauschs habe man schließlich die notwendigen Kennzahlen gesehen, „die die Konkurrenz in den Schatten stellten – damit war der Deal klar“, so Baurek-Karlic.

Berthold Baurek-Karlic, Business Angel

Foto: © Rene Wallentin

Steigende Nutzerzahlen

Aktuell ist eine weitere Finanzierungsrunde in Planung, die im dritten Quartal abgeschlossen werden soll, um die Expansion des Unternehmens voranzutreiben. Die Nutzerzahlen sollen sich alsbald in einem sechsstelligen Bereich bewegen und die App durch eine Kartenlösung erweitert werden. International will man das Angebot von derzeit Österreich und Deutschland auf andere Länder ausweiten. „Technisch und regulatorisch können wir die App in ganz Europa anbieten“, schließt Granig.

Holger Garbs
redaktion@vc-magazin.de