

# Zwei „easy“ Typen mit Investitionspotenzial

Alexander Ertl und Viktor Walker hängten ihre Manager-Jobs an den Nagel, um in Villach ein Start-up im Bereich Wertpapier-Dienstleistung zu gründen. Jetzt ist Easy Invest am Markt.

Von Eva Gabriel

**E**asy Invest – das klingt erst einmal gar nicht easy, sondern wie der hundertste Begriff für ein kompliziertes Anlageprodukt.

Aber wenn es das nicht ist, was ist es dann? Easy Invest ist ein Start-up aus Villach, das die beiden studierten Betriebswirte Alexander Ertl (45) und Viktor Walker (52), bisher tätig in gut bezahlten Angestellten- bzw. Manager-jobs, gegründet haben. Die Freunde interessieren sich nicht nur beruflich, sondern auch privat für Geld, sind als Privatanleger seit Jahren im Wertpapiergeschäft. „Geld und seine Möglichkeiten hat uns immer fasziniert. Aber uns hat geärgert, dass Fonds und Banken einen erheblichen

Teil der Rendite abziehen. Und der Rest, sofern es einen gibt, von Kapitalertragssteuer und Inflation aufgefrisst wird.“

**Ihr Anlegerfrust** über Renditefresser und ihr großes Wissen, das sie sich über die Jahre angeeignet haben, hat sie zur Gründung von Easy Invest veranlasst. Das Fintech-Unternehmen funktioniert auf Basis eines Abonnements mit App zum Preis von monatlich 19 Euro - ohne weitere Kosten. „Und zeigt dir einen Weg, wie du dich mit minimalen Kosten und einem überschaubaren Risiko an den 1600 besten Unternehmen auf der ganzen Welt, darunter derzeit Google, Amazon, Tesla oder Facebook, be-

teiligen kannst. Mit Easy Invest erreichst du bessere Ergebnisse als 90 Prozent aller Anleger und kannst währenddessen dein Leben - Familie, Gesundheit, Hobbys - genießen.“ Easy Invest ist mit seinen Kunden per Du. Ein Ausstieg aus dem Abo ist jederzeit möglich.

Easy Invest rät zu ETFs, also Exchange Traded Funds. Das sind Investmentfonds, die an der Börse gehandelt werden. Mit einem ETF streut man sein Kapital mit nur einem Wertpapier auf einen ganzen Börsenindex und damit auf mehrere Dutzend Aktien. Und sie kommen ohne Portfoliomanagement aus. Voraussetzung ist, dass der Kunde oder die Kundin bei einer Wertpapierbank ei-



Viktor Walker (links) und Alexander Ertl von Easy Invest: „Dem Gras beim Wachsen zusehen“

ATTISANI/EASY INVEST

gener Wahl ein Konto auf seinen oder ihren Namen anlegt. Easy Invest empfiehlt etwa kostengünstige Onlinebroker wie Flatex oder Trade Republic.

Auch ihre Fonds müssen die Abonnenten selbst kaufen. In weiterer Folge brauche man nicht viel mehr Kompetenz als fürs E-Banking, beteuern Ertl und Walker. Easy Invest sorgt für fi-

nanzielle Bildung bzw. Begleitung, die aber keineswegs aus den privaten Meinungen der Gründer gespeist wird. Stattdessen ist ein mechanisches, professionelles Modell unterlegt: das Trendfolge-Zeitreihen-Momentum-Modell, das bei bestimmten Signalen „anschlägt“.

Damit gibt Easy Invest über die App Handlungsempfehlungen, etwa dafür,

wann man den ETF in Cash umschichten sollte bzw. wieder einsteigen sollte. Wohl gemerkt: sollte. Agieren bzw. entscheiden muss der Kunde. „Niemand kann sich um dein Geld besser kümmern als du selbst“, heißt es von Easy Invest. Auch kaufen müssen die Kunden ihre Fonds selbst. Spart Kosten, ergibt mehr Rendite. Ein Umstieg sei im Durchschnitt

einmal pro Jahr notwendig. Ein vergleichbares Produkt gebe es bisher nur in Übersee - aber auch dort nur für ausgewählte Großanleger.

**Ein Tipp**, den Ertl und Walker allen - nicht nur ihren eigenen Kunden - geben: „Wertpapierhandel ist wie dem Gras beim Wachsen zusehen. Man muss aushalten, nicht viel zu tun, keine Emotion walten lassen.“

Geoinformations-IT von GISquadrat: Wer liegt wo?



## SMARTE GEODATEN

### Kanalwartung zum Selbermachen

GISquadrat macht Geoinformation handlich. Von Kanal, Wasser, Strom - bis zum Friedhof.

**S**chon bei der Gründung war GISquadrat nicht nur ein Vermessungsbüro. Die Koppelung von einem technischen Büro für Geoinformation mit Informationstechnologie

machte von Anfang an das „Erfolgsquadrat“ aus und hat GISquadrat zum Marktführer im Süden Österreichs hinaufkatapultiert. Das Unternehmen mit 30 Mitarbeitern an den drei Standorten Weiz, Klagenfurt und Wien betreut heute 450 Kunden mit mehr als 2000 Anwendern. „Dahinter die Hälfte aller Ge-

meinden in der Steiermark und die Hälfte aller Gemeinden in Kärnten“, sagt Geschäftsführer Paul Seibitz. Auch Stromversorger, wie die Energie Steiermark, und Verbände sind Kunden, der Abwasserverband Millstatt zum Beispiel. Auch die Treibacher Industrie. Seit 2016 gehört GISquadrat zum schwedischen Geoanalytiker Hexagon.

Da sind einerseits die von Spezialisten professionell er-



Geschäftsführer Paul Seibitz  
GISQUADRAT

fassten und aufbereiteten Daten. Da ist andererseits die leichte Bedienung der Software durch die Nutzer, Gemeindegänger zum Beispiel. In Sachen Verfügbarkeit der digitalen geografischen Daten ist GISquadrat zuletzt noch einen Schritt weiter gekommen: Bei Kanalarbeiten können neuerdings Vermessungsarbeiten via GPS und Tablet-PC direkt von den Arbeitern eingespielt werden - und

sind sofort für alle abrufbar. Man kann erahnen, welche Erleichterung die Entwicklung auch für Bauverhandlungen, Flächenwidmungspläne etc. bringen kann. Karten und Kataster aus Papier werden überflüssig.

„Die Ersterfassung der Daten ist meist überall abgeschlossen. Es geht jetzt vor allem um die Datenfortführung“, sagt Seibitz. Und das gilt für alle „Lebenslagen“. Über GISquadrat werden auch Friedhofsdaten verwaltet: Wer liegt wo? Wo wird was frei? **Eva Gabriel**