

## Der Besserwisser für Finanzen

Hannah Loeffler am 14. April 2016

Porträt. Zwei Exits hat Maxi Rofagha hinter sich, kürzlich wurde er von Forbes unter die „30 under 30“ gewählt. Sein neues Startup erklärt der Generation Y Finanzthemen.



Finimize-Gründer Maximilian Rofagha in Berlin

Bei dem Berliner Maximilian Rofagha fing alles früh an. Schon in der Schule baute der heute 28-Jährige, der in diesem Jahr unter die „30 under 30“ in Europa von Forbes gewählt wurde, seine erste eigene Homepage. Auf der postete er reihenweise Witze von Bart Simpson. Viele Pausen verbrachte Rofagha im Computerraum der Schule. Seine Mitschüler waren beeindruckt von seinen Programmierkünsten, die er sich selbst beigebracht hatte.

Nach dem Abitur wählte er dennoch den klassischen Weg, entschied sich für ein Studium an der renommierten Universität in St. Andrews in den Fächern Volkswirtschaft und Politik. Sein erster Job? In einer Londoner Beratung für Telekommunikation und Medien. „Das war nicht meins“, sagt Rofagha heute. „Ich habe schon da den ganzen Tag TechCrunch gelesen und nach Gelegenheiten gesucht, mich selbstständig zu machen.“

### Anzeige

Die erste Idee: Eine eigene Schokoladenfabrik im Herzen von London. Doch dann merkte Rofagha, dass Pralinen und Schokoriegel doch nicht seine Leidenschaft sind. Er sagte das Projekt ab. Stattdessen gründete Rofagha im Februar 2012 zusammen mit Julian Teicke die Möbel-Plattform Home&Living, die im Sommer 2013 schließlich von dem großen Schweizer Unternehmen DeinDeal übernommen wurde. Rofagha wechselte mit dem Verkauf ins Management der Online-Shopping-Plattform. Zwei Jahre später, im Sommer 2015, folgte wiederum der erfolgreiche Exit für DeinDeal – an das Schweizer Medienhaus Ringier. Der Kaufpreis wurde verschwiegen.

Im vergangenen Herbst verließ Rofagha schließlich DeinDeal, um ein weiteres Startup zu gründen. „Das neue Projekt konnte ich mir mit dem Geld aus dem Exit finanzieren“, erzählt er. Es sollte sein Wunschprojekt werden. Die Idee: Eine Plattform für die Generation Y, die sich ausschließlich mit Finanzthemen beschäftigt. Der Name: Finimize. Das Konzept bisher: Jeden Tag bekommen Nutzer einen Newsletter zu einem Thema, das aktuell die Finanzwelt bewegt. Die Informationen sind klar aufbereitet. Kategorisiert nach Fragen wie „What’s going on here?“ oder „Why should I care?“ wird das jeweilige Thema in einfachem Englisch erklärt. Jeder, nicht nur Experten, soll verstehen, worum es hier geht.

Über den Newsletter als kostengünstiges und agiles Tool soll Finimize bekannt gemacht werden. „Wir konnten so schnell und einfach Kundenfeedback umsetzen. Es gibt viele bekannte Beispiele, die es ähnlich gemacht haben, wie AngelList oder ProductHunt“, sagt Rofagha. Die langfristige Vision sei aber eine andere: Finimize soll DAS Finanzportal für Millennials werden. „Wir bauen ein Finanz-Ökosystem mit Content, Tools und Beratung. Ähnlich wie du auf LinkedIn für all deine Job-Themen oder auf Facebook für dein Sozialleben gehst, nutzt du auf Finimize für deine Finanz-Themen“, erklärt der Gründer.

Die Idee für Finimize kam Maximilian Rofagha vor zwei Jahren, als er ei einem Kaffee mit einem Kumpel über die eigenen Anlagestrategien sprach. Rofagha hatte damals noch ein Konto bei der Credit Suisse – mit „mehr Abgaben als Zinsen“, wie er heute erzählt. „Wie kann es sein, dass ich das mache? Das ist doch dumm!“ Für ihn gebe es drei Möglichkeiten, um sein Geld anzulegen: Banken, Roboadviser oder die eigene Strategie. Das Problem bei der eigenen Strategie: Die meisten Menschen wissen gar nicht, wo sie anfangen sollen.

Vier Mitarbeiter arbeiten aktuell von London aus an Finimize. Dort und an der New Yorker Wall Street hat das Startup bisher die meisten Nutzer. An verschiedenen Unis, vor allem in Großbritannien und den USA, beschäftigt Rofagha mehrere Campus-Speaker, die den Newsletter verbreiten sollen. Wie viele Abonnenten Finimize derzeit hat, will der Gründer nicht sagen. Für ihn ist entscheidend, dass 40 bis 60 Prozent der User den Newsletter täglich öffnen. In den nächsten Wochen wird eine Test-App für treue Abonnenten in die App-Stores kommen. Künftig soll Finimize über Beratungs- und Anlageangebote Geld verdienen, die den Abonnenten des Newsletters und den Nutzern der App angeboten werden.

Der englische Leitspruch von Finimize: „We want to empower millenials to knowledgeably participate in the financial markets“. Ein digitaler Finanzkurs für die Generation Y also. Für Rofagha sind die 20- bis 35-Jährigen das „Rückgrat der Wirtschaft“. Doch obwohl sie reich seien, legten sie ihr Geld nicht effektiv an. „Ich lese ansonsten gar keine Finanznachrichten. Wenn ich den Newsletter verstehe, ist der Test bestanden“, sagt Rofagha. „Ich baue Finimize eigentlich für mich.“

---

Maximilian Rofagha auf der Liste der „30 under 30“ in Europa gelandet



Jonas Drüppel, Daniel Taschik und Roland Grenke (von links) entwickelten die App Dubsmash. Viele Promis haben dafür gesorgt, dass die Berliner einen viralen Hit landeten. Das Konzept: Nutzer können vorgefertigte Ton-Schnipsel mit einem eigenen Video versehen.