

Philosoph und AGB-Wälzer

VALENTIN ADE ✉



In zwei Jahren wollen Benjamin Manz und sein Bruder mit ihrem Start-up in die Gewinnzone kommen. (Bild: ZVG)

Vor zwei Jahren gründete Benjamin Manz zusammen mit seinem Bruder die Finanzvergleichsplattform moneyland.ch. Ihr Ziel ist es, die Marktführerschaft in der Schweiz zu erringen.

◆ LESEN SIE MEHR
ZUM
STICHWORT

[Finanz](#)
[Schweiz](#)

◆ FACHBEGRIFFE

[CEO](#)
[Kantonalbanken](#)
[Kurs](#)
[Tau](#)

Benjamin Manz ([MSZ 65.2 0%](#)) ist kein Freund pauschaler Aussagen: Der gebürtige Zürcher wägt seine Antworten genau ab, differenziert, erläutert viel. Dass Manz Mitgründer und CEO des jungen Finanzvergleichsdienstes moneyland.ch ist, das passt. Doch wie kommt ein studierter Philosoph und Kulturwissenschaftler dazu, das Wälzen von Angeboten und Gebührenmodellen von Banken und Versicherern zu seinem Beruf zu machen? Zu Beginn stand das eigene Bedürfnis nach einem Kostenvergleich von Privatkonto-Angeboten. «Es gab nicht viel Gescheites auf dem Markt», sagt der 34-Jährige. Zusammen mit seinem Bruder Samuel (32) gründete er deshalb moneyland.ch, nachdem er zuvor bereits mit dem Anlegerportal Assetinum Erfahrung im Vergleichswesen gesammelt hatte. Das

◀ LESEN SIE MEHR
ZUM
STICHWORT

Finanz
Schweiz

◀ FACHBEGRIFFE

CEO
Kantonalbanken
Kurs
Tau

Brüderpaar profitiere von seiner «komplementären Natur», wie Manz sagt. Benjamin ist der produktorientierte Logiker, Samuel der Finanzfachmann und Unternehmer, der zuvor bereits die Internet-Agentur Firegroup gegründet hat.

Der Moneyland-Chef hat hohe Ansprüche an das 2013 gegründete Unternehmen. «Wir sind der qualitativ führende Vergleichsdienst der Schweiz», sagt Manz. Über zwanzig Vergleiche haben er und sein fünfköpfiges Start-up-Team für den Schweizer Markt im kostenlosen Angebot. «Wir haben zehn Vergleiche, die die Konkurrenz nicht hat», sagt Manz stolz. Darunter die Privatkontenvollkostenrechnung, Vergleiche von Firmenkonten, Bankpaketen, Trading-Angeboten, Private-Banking-Modellen und ambulanten Zusatzversicherungen. «Wir sind bei den Finanzvergleichen zum Vorreiter geworden», sagt Manz. Dank selbst entwickelter und ausgeklügelter Algorithmen könnten komplexe Gebührenstrukturen rasch und individuell analysiert werden.

Damit fördert Moneyland regelmässig interessante Erkenntnisse zutage. Beispielsweise würden allen Schweizern zusammen 6,3 Mrd. Fr. pro Jahr entgehen, weil viele nicht die für sie profitabelsten Sparanlagen und gebührengünstigsten Bankprodukte hätten. Weiter bestehen starke Preisunterschiede bei Private-Banking-Angeboten von mehreren tausend Franken. Und Versicherungen für Hund oder Katze lohnen nicht immer. Die Transparenz, die Moneyland durch sein Angebot schafft, passt dabei nicht jedem. Zwei Kantonalbanken hätten sich schon gemeldet, so Manz, und gebeten, von einem für sie unschmeichelhaften Vergleich ausgenommen zu werden. Der Bitte konnte laut Manz natürlich nicht entsprochen werden.

An den grossen Konkurrenten Comparis würden die Userzahlen von moneyland.ch noch nicht heranreichen, doch sie würden stetig steigen. Der Traffic erreicht bisher bis zu 10 000 User pro Tag. Das «Grundrauschen», wie Manz es ausdrückt, liege bei mehreren Tausend Besuchen des Portals täglich. Moneyland finanziert sich durch Werbung und die Eigenleistung des Brüderpaares Manz. In zwei Jahren wollen sie mit ihrem Start-up in die Gewinnzone kommen. Externe Investoren wurden trotz Anfragen noch nicht an Bord geholt. «Wir wollen noch etwas organisch wachsen, das Produkt verbessern», sagt Manz. «Unserer Meinung nach erreichen wir das am besten, wenn wir zunächst noch vollkommen allein über den Kurs bestimmen.»