

# Jagdfreunde

Mit ihrem Start-Up True Wealth wollen Digitec-Gründer Oliver Herren und Physiker Felix Niederer die Vermögensverwaltung in der Schweiz umkrepeln. Eine abenteuerliche Unternehmergeschichte in fünf Akten. Von Florian Schwab und Fabian Häfeli (Bild)

Oliver Herren, 35, ist einer der «Mini-Zuckerbergs» der Schweiz. So hat der *Blick* die Gründer von Digitec getauft, als sich die Migros vor zwei Jahren für mehrere Millionen Franken an dem Online-Elektronikhändler beteiligte. 140 Millionen war das Unternehmen damals laut Migros-Bilanz wert. Wenn Herren in den nächsten Tagen auf den Bildschirm seines Smartphones oder Computers blickt, interessiert ihn allerdings weniger, wie viele Flachbildfernseher, Digitalkameras und Handys Digitec verkauft hat. Nein, Oliver Herren wird gebannt verfolgen, wie viele neue Kunden ihr Geld seiner neuen Firma anvertrauen, dem Finanzdienstleister True Wealth. Oder wie viele Interessenten ein Testkonto eröffnen.

Seit Donnerstag ist True Wealth am Markt und verschafft Anlegern Zugang zu Investmentlösungen, welche bei Privatbanken erst millionenschweren Kunden für teures Geld offenstehen. Bei Herrens neuer Firma ist man schon ab 10 000 Franken dabei.

Damit tritt True Wealth in einen hartumkämpften Markt ein. Die Schweiz ist weltweit noch immer der wichtigste Standort für die Vermögensverwaltung – der Platzhirsch. Allerdings ist ihr Anteil am globalen Geschäft in den letzten Jahren geschrumpft. Viele Privatbanken kämpfen ums Überleben, da die regulatorischen Anforderungen gestiegen sind und das Bankkundengeheimnis als internationales Verkaufsargument wegfällt. Zudem sind die Kosten für repräsentative Räumlichkeiten und qualifizierte Kundenberater hoch. Sowohl die Ertrags- als auch die Kostenseite sorgen in vielen Chefetagen für Verzweiflung. Diese Szenerie betritt True Wealth als neuer Anbieter. Das Ziel: die Internetrevolution in der Vermögensverwaltung. Das braucht unternehmerischen Mut.

Seit den frühen Anfängen begleitet die *Weltwoche* das Vorhaben von Oliver Herren und seinem Compagnon Felix Niederer. Die Entstehungsgeschichte in fünf Akten:

## 1. Akt: Es funkt am Lagerfeuer

Irgendwann im Frühling 2012 verschickte Felix Niederer, wie so häufig, eine Einladung zu einer Grillparty an seine Freunde. Der junge Physiker (Jahrgang 1973) mit ETH-Diplom blickte da bereits auf eine reichhaltige berufliche Erfahrung zurück. Nach dem Studium war er zunächst einige Jahre bei Industrieunternehmen tätig gewesen. In den goldenen Zeiten der Schweizer Finanzbranche, Mitte des letzten Jahrzehnts,

wechselte er erst zur Swiss Re, wo er die komplexen Risiken, denen die Rückversicherung ausgesetzt ist, mit eigenen Modellen und Computerprogrammen analysierte. Später dirigierte er als Portfolio-Manager bei der Schweizer Niederlassung der LGT rund 200 Millionen Schweizer Franken.

Unter Niederers Gästen an dem Abend ist auch ein Bekannter, mit dem er seit Jahrzehnten befreundet und gar entfernt verschwägert ist: Digitec-Mitgründer Oliver Herren. Herren befindet sich gerade in der Abschlussphase der Beteiligungsgespräche mit Migros-Präsident Herbert Bolliger. Davon weiss Felix Niederer nichts, als er seinen Freund am Schluss der Feier auf eine Geschäftsidee anspricht.

Bei ein paar Bier wundert er sich, wie wenig innovativ die grossen Schiffe der Vermögensverwaltung unterwegs sind: Veraltete Softwarelösungen und das Vertrauen darauf, dass es schicke Büros und ein guter Espresso im Besprechungsraum auch in Zukunft richten werden, bestimmen das Selbstverständnis. Niede-

## Das ist der Kern ihrer Idee: die Anlagestrategien der Millionäre für jedermann zu erschliessen.

rer schwärmt von den Chancen aus einer intelligenten Verbindung zwischen dem Internet und der Finanzindustrie. Es gebe eine junge Generation, die auf das Mittagessen mit dem Kundenberater keinen Wert lege, sondern online kommunizieren und rasch entscheiden wolle. Zudem sei die Branche weltweit im Umbruch, und die Schweizer Vermögensverwaltung laufe Gefahr, die Internetrevolution zu verschlafen. Von der Messung der Risikobereitschaft beim Kunden über die Zusammenstellung eines passenden Portfolios bis hin zum Börsenhandel werde zu vieles noch «von Hand» gemacht, so dass sich der Aufwand bei kleinen Kunden gar nicht erst lohne. Standardisierung und Automatisierung hätten in anderen Märkten längst Einzug gehalten, nur nicht in der Vermögensverwaltung.

Der «Mini-Zuckerberg» hört aufmerksam zu. Und sagt erst einmal nichts. Doch Niederers Ideen beschäftigen ihn. Insbesondere, nachdem er durch den Teilverkauf von Digitec privat zu einer ansehnlichen Finanzkraft geworden ist. Damit ist er, finanziell betrachtet, ein gemachter Mann. Der *Blick* schreibt, Herren und seine Digitec-Mitgründer «müssten nie

mehr arbeiten – und tun es doch». Und wie er arbeitet: An einer nächsten Grillfeier geht Herren auf Niederer zu. Ob sie nicht zusammen ein Unternehmen wagen wollten? Niederer sagt zu. Online geht es an die Detailplanung, und es bildet sich das Muster heraus, das charakteristisch für die weiteren Entwicklungsschritte von True Wealth wird: Man spricht sich vor allem im Internet ab, tauscht über eine spezialisierte Website die Konzepte, Gedanken und Verträge aus.

## 2. Akt: Auf der Pirsch

True Wealth ist geboren. Oliver Herren reserviert kurzentschlossen die Internetseite Truewealth.ch. Sein Geschäftspartner Felix Niederer tauscht per Ende 2012 seine LGT-Stelle gegen eine Beteiligung an True Wealth ein und beginnt, von zu Hause aus an der Software zu feilen. Oliver Herren bleibt bei Digitec angestellt – bis heute.

Der äussere Auftritt Herrens liefert nicht den geringsten Hinweis auf die «Mini-Zuckerberg»-Dimension seiner Persönlichkeit. Er tritt mit Understatement auf, kleidet sich betont leger und legt auf Symbole des beruflichen Erfolgs keinen Wert. Wer ihn nicht kennt und ihn auf seine Arbeit anspricht, geht mit der Überzeugung davon, Herren programmiere Websites wie Tausende andere auch. An einem Treffen wundert sich der Jungunternehmer darüber, dass seine Putzfrau ihren Säuglingen neue Markenkleidung kauft, während das Ehepaar Herren bei seinen zwei Töchtern und seinem Sohn auf Secondhandshops zurückgreift. Auch Felix Niederer ist Vater von einer Tochter und einem Sohn.

Der Name des Selfmade-Millionärs Oliver Herren spricht sich auch bei einigen Privatbanken herum, die um die Gunst buhlen, sein Vermögen verwalten zu dürfen. Herren macht sich daran, systematisch Angebote einzuholen. Mit geballter Rechenkraft analysiert der Physiker Felix Niederer kritisch die Bankentofferten, die jetzt täglich bei seinem Geschäftspartner eingehen. Schonungslos seziert er die ausgeklügelten Gebührenmodelle von UBS über Credit Suisse bis zu kleinen Privatbanken und Goldman Sachs: hier ein Viertelprozent für die Währungsumrechnung, dort ein ganzes Prozent für die Depotführung, da verdächtig hohe Kosten bei jeder Umschichtung der Wertpapiere. Aus seinem Geschäft mit institutionellen Kunden weiss Niederer: Das geht genauso gut auch günstiger. Indem man die



«Das geht auch günstiger»: True-Wealth-Gründer Niederer und Herren (r.).

Anlageentscheidungen und die Ausführung der Börsenaufträge automatisiert und sie den unumstösslichen Gesetzmässigkeiten der Finanzmärkte anpasst.

Das ist der Kern der True-Wealth-Geschäftsidee: die Anlagestrategien der Millionäre kostengünstig für jedermann zu erschliessen. Wer dabei an komplizierte Finanzprodukte denkt, deren Mathematik selbst für Eingeweihte nur schwer zu durchschauen ist, täuscht sich: Oliver Herren pochte von Anfang an darauf, dass True Wealth für den Kunden so einfach wie möglich ist. Von den Widrigkeiten des Börsenhandels sollte möglichst nichts sichtbar sein, auch wenn

eine ausgeklügelte Mathematik unter der Oberfläche ihr Werk tut.

Die Vermögensverwaltungs-Website True Wealth ist auf den drei Buchstaben ETF aufgebaut. ETF bedeutet Exchange-Traded Fund und bezeichnet Anlagefonds, bei denen nicht ein Fondsmanager einzelne Titel auswählt («aktive» Strategien). Stattdessen kauft ein ETF automatisch alle Wertpapiere eines bestimmten Marktsegments, und zwar genau in dem Verhältnis, in dem die einzelnen Wertpapiere in dem betreffenden Marktsegment wertmässig vertreten sind («passive» Strategie). In einem ETF auf den Schweizer Börsen-

index SMI befinden sich die Aktien der 20 SMI-Titel genau in den Mengen, wie sie am Markt insgesamt gehandelt werden. Zusätzlich zu solch regionalen ETFs (z. B. Schweizer Aktien), gibt es auch ETFs auf einzelne Branchen (z. B. Beispiel Konsumgüter), bestimmte Kategorien von Obligationen oder Rohstoffen.

Aus Sicht eines kleineren Anlegers bieten ETFs viele Vorteile: Sie sind günstiger als andere Fonds, weil kein aktives Management bezahlt werden muss. Sie erlauben mit begrenztem Einsatz eine sehr grosse Diversifikation über Anlageprodukte, Währungen, Branchen und Regionen. Zudem ist es aus finanztheore-

## Preisübersicht Vermögensverwaltung

Bei kleineren Anlagebeträgen, in Prozent des angelegten Vermögens

ANLAGESUMME in Franken	True Wealth	UBS	Credit Suisse	Zürcher Kantonal- Bank	Neue Aargauer Bank	Raiffeisen
50 000	0,50	1,72 (keine Delegation)	1,45 (keine Delegation)	1,47 (keine Delegation)	1,20	1,20
100 000			1,20	0,70		
250 000		1,25	1,10	Bank behält Retroszes- sionen		
500 000		1,15				

Berücksichtigt sind die anfallenden Gebühren von Seiten des Vermögensverwalters bei der Investition in Strategiefonds wie bspw. ETFs.

QUELLE: TRUE WEALTH

tischer Sicht sowieso praktisch unmöglich, langfristig den Gesamtmarkt zu schlagen, indem man auf einzelne Unternehmen setzt.

Der Haken: Es gibt mehrere tausend verschiedene Exchange-Traded Funds. Der wenig versierte Anleger findet sich schwer zurecht. True Wealth will eine Software entwickeln, welche diesen Entscheid vereinfacht: Der Kunde füllt einen Fragebogen zu seiner Risikobereitschaft (und -fähigkeit) sowie seinen finanziellen Verhältnissen aus. Aufgrund dieser Daten macht True Wealth einen aus finanztheoretischer Sicht optimalen Anlagevorschlag, bestehend aus ETFs. Diesen kann der Kunde im Nachhinein auf einer einfachen grafischen Oberfläche jederzeit ändern: Darf es etwas mehr Lateinamerika sein? Etwas weniger Pharma-Aktien? Etwas mehr Pharma-Aktien aus Europa? Über allem steht das Diktum von Oliver Herren: Selbst ein Kindergartenkind muss die Plattform bedienen können.

Das ambitionierte Ziel im Herbst 2013; Mitte 2014 soll die True-Wealth-Website online sein.

### 3. Akt: Mit einem Bein in der Bärenfalle

Doch der Teufel steckt im Detail. Zuerst müssen rechtliche Fragen geklärt werden. Niederer und Herren, beide fremd in der komplizierten Welt des Finanzmarktrechts, suchen sich Rat bei einer renommierten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Sie müssen sich mit True Wealth einer sogenannten Selbstregulierungsorganisation anschliessen. Bis zum Ende sollten die Aufwände für regulatorische Aspekte sechsstellige Dimensionen erreichen.

Rasch zerschlägt sich die Idee, dass die Kunden ihr Geld einfach an True Wealth überweisen können und True Wealth dieses an die führende Handelsplattform für ETFs in den USA weiterleitet, welche die tiefsten Gebühren verlangt. Denn die Annahme von Kundengeldern ist regulatorisch zu anspruchsvoll.

Also beginnt die mühsame Suche nach einer Depotbank in der Schweiz, bei welcher die

Kunden ihr eigenes Konto eröffnen und dieses mit Hilfe der True-Wealth-Software managen können. Etliche Banken winken ab. Sie fürchten um die Konkurrenzierung ihres eigenen Geschäfts.

Einen Erfolg bringt erst der Kontakt zur Schweizer Niederlassung der Saxo Bank: Diese ist auf die technische Abwicklung des Börsenhandels spezialisiert und hat hierzulande nur wenige private Vermögensverwaltungskunden. Niederer und Herren fällt ein Stein vom Herzen. Einfach gestalten sich die Verhandlungen über die Entgelte aber nicht.

Das ursprüngliche Ziel, den Kunden eine Verwaltungsgebühr von lediglich 0,25 Prozent auf das verwaltete Vermögen zu verrechnen, kann True Wealth nicht beibehalten. 0,5 Prozent werden es am Schluss sein – immer noch sehr günstig in der Schweizer Landschaft. Die Infografik (oben) zeigt das Preismodell von True Wealth im Vergleich zu typischen passiven Vermögensverwaltungsmandaten anderer Anbieter. Berücksichtigt sind nur die Gebühren von Seiten des Vermögensverwalters respektive der Bank. Der Herausgeber des ETF verrechnet zusätzliche Gebühren, wobei True Wealth nur



sehr liquide ETFs mit sehr tiefen Kosten verwendet.

### 4. Akt: Man wird sesshaft

Bis im Frühjahr 2014 leitet Felix Niederer die Entwicklung von zu Hause aus. Seine geräumige Wohnung im Zürcher Binzquartier bietet genügend Platz. Auf zwei grossen Bildschirmen macht er sich an die Programmierung der Herzkammer von True Wealth: der Software, welche die einzelnen ETFs zur passenden Anlagestrategie für jeden Kunden zusammenfügt und bei der Saxo Bank regelmässig die Käufe und Verkäufe gesammelt auslöst.

Später kommen professionelle Softwareentwickler dazu. Niederer wechselt in ein Büro nicht weit von seiner Wohnung, wo er ab Februar mit seinem ehemaligen Chef bei der LGT einen zweiten Finanzinformatiker beschäftigt. Die von den Programmierern zu lösenden Fragen werden immer anspruchsvoller, doch Niederers Erfahrung in der Branche und seine Kenntnis der verschiedenen ETFs halten True Wealth auf Kurs.

Die regulatorischen Aspekte und die Suche nach der Depotbank haben viel Zeit verschlungen. Im März wird absehbar, dass der ursprünglich geplante Termin nicht eingehalten werden kann. Doch die Zeit drängt. In Grossbritannien arbeiten andere Unternehmen an einer ähnlichen Software. Niederer und Herren sind alarmiert: Sie ahnen, dass bei aller Attraktivität der Schweiz sich für die Online-Vermögensverwaltung mit ETFs am Schluss europaweit vielleicht zwei Anbieter halten können. Sie müssen jetzt rasch handeln, um sich den Vorteil dessen zu sichern, der als Erster einen neuen Markt erschliesst.

### 5. Akt: Der Hirsch wird erlegt

Kurz vor dem Start ihrer Plattform sind die beiden True-Wealth-Gründer überzeugt: Ihr Produkt ist besser als alles, was bislang an ETF-Lösungen angeboten wird. Und die Schweiz ist der richtige Ort, um loszulegen. Wenn es hier funktioniert, will man mit dem Schweizer Wind im Rücken den europäischen Kontinent aufmischen. Mit Erleichterung nehmen die True-Wealth-Gründer zur Kenntnis, dass die EU keinen Filialzwang für Schweizer Anbieter durchdrückt. Es gibt zwar weiterhin Fragezeichen dazu, wie man von der Schweiz aus in Zukunft Finanzdienstleistungen in der EU verkaufen kann. Die schlimmsten Befürchtungen sind allerdings nicht eingetreten.

Seit einigen Monaten haben Freunde und Bekannte Zugriff auf die Vermögensverwaltungslösung. Bislang seien die Reaktionen durchwegs positiv. Am Markt allerdings muss sich True Wealth erst bewähren. Der grosse Test beginnt erst.

Lesen Sie in der nächsten Ausgabe, welches grosse Schweizer Unternehmen versucht hat, True Wealth schon vor dem Markteintritt zu kaufen.