



Eine etwas andere Fondsgründung – Geht's auch digital?

Wenn man mit erfahrenen Vertriebsprofis im Fondsbusiness spricht, sind deren Erfolgskonzepte gefühlt seit Jahren gleich – und als Zielgruppe immer B2B-orientiert, also am Berater als Multiplikator zum Kunden ausgerichtet. Doch der Fondsmarkt verändert sich, wie man unter anderem an der steigenden Präsenz der Robo-Advisor feststellen kann und der wachsenden Gruppe der Selbstentscheider unter den Kunden. Könnte Vertrieb daher nicht auch anders gehen? Eher B2C-orientiert, also direkt an die Selbstentscheider gewandt? Wir haben mit Fondsberater Philipp Haas nachfolgend jemanden gebeten hierzu Stellung zu nehmen, der bereits bewiesen hat, dass dies keine Zukunftsversion mehr ist, sondern längst Realität. Doch lesen Sie selbst, was er dazu zu sagen hat...

Ein Gastbeitrag von Philipp Haas.

„Für eine erfolgreiche Fondsgründung braucht man idealerweise einen Track Record an Performance (1), eine gewisse Bekanntheit in oder außerhalb der Finanzszenen (2) und etwas eigenes oder fremdes Startkapital zum Verwalten (3). Sollte man meinen, oder?“

Dies ist wohl auch der Grund, warum die meisten neuen Fonds in Deutschland bestehende Strategien von Vermögensverwaltern sind, die als Fondslösung neu aufgesetzt werden. Oder es handelt sich um Ausgründungen von langjährigen Mitarbeitern bekannter Finanzfirmen. Echte Innovationen bei Gebührenstruktur, Vertrieb und auch Strategien, bilden dabei die Ausnahme. Viele Produkte sind auch so strukturiert, dass sie eher die Zielgruppe des Finanzvertriebes, als die des Endkunden im Visier haben. Vielleicht ist auch das ein Grund, warum aktive Fonds in den letzten Jahren kommu-

nikativ in die Defensive gekommen sind, obwohl sie immer noch ein herausragendes Produkt für den Investmentbedarf der Deutschen darstellen.

Doch es geht auch anders

Deshalb glaube ich auch, dass man aktive Fonds „nur“ etwas modernisieren braucht, damit sie den vermeintlich disruptiven Ideen aus der FinTech Welt überlegen sind. Ich kenne dabei beide Welten, da ich sowohl im FinTech Umfeld, als auch in der traditionellen Fondswelt bei der DJE Kapital AG gearbeitet habe, ehe ich die Fondsidee des Haas invest4 innovation Ende 2021 umsetzen konnte, die ich schon seit ca. 2013 verfolge und darüber nun Folgendes biete:

Echtes aktives Management nach eigenen Modellen fast zu Kosten eines ETFs mit einer sehr offenen und transparenten Direktkommunikation über Social Media.

Der Fonds fokussiert sich dabei auf fair bewertete Wachstumsunternehmen weltweit, die nach dem selbst entwickelten fairen KGV und dem QFMA Modell, sowie der investresearch Makromatrix verwaltet werden. Mehr dazu findet man auch in meinem Buch „Die Kunst des Investierens“, sowie auf meinem YouTube Kanal, wo es auch Videos zu jeder Aktie des Fonds gibt, sowie natürlich unter der Fondswebseite www.invest4.net mit dem kompletten, aktuellen Portfolio!

Warum hat das so lange gedauert?

Neben dem Wissensaufbau als Investor und einem besseren Verständnis der Branche, habe ich mich auf die eingangs erwähnten drei Dinge in dieser Zeit konzentriert.

Neben meinem privaten Investmentdepot bei Interactive Brokers, wo ich 2012-2022 ca. 1.250% in der Spitze erzielen konnte, bin ich bereits seit 2012 bei Wikifolio aktiv und bin dort nach Assets und Performance einer der führenden „Trader“. Meine Hoffnung, dass sich Wikifolio zu einem teilweise akzeptierten, nachweisbaren Track Record über die Jahre entwickelt, ging dabei größtenteils auf.

In der Investmentbranche ist aber auch ein guter Track Record alleine nicht unbedingt ausreichend und bei über 30.000 Wikifolios gibt es natürlich auch viele Performancenachweise, bei denen der Zufall eine größere Rolle spielt. Deswegen habe ich bereits 2014 den Investmentblog investresearch.net gestartet und das ca. zwei Jahre in Vollzeit gemacht. Der kommerzielle Erfolg war jedoch überschaubar.

Nach meiner Zeit bei DJE lief es mit dem Fokus auf den YouTube Kanal „Philipp Haas - investresearch TV“ und dem Corona Aktienboom besser und es konnte eine gewisse Bekanntheit und finanzielle Unabhängigkeit erreicht werden, die die Gründung des offensiven Aktienfonds Haas invest4 innovation Ende 2021 ermöglichte. Auch wenn eine relative Outperformance gegenüber den vielleicht nur ca. 10 wirklich vergleichbaren Fonds in Deutschland im Jahr 2022 erzielt worden ist, konnte das Timing im Nachhinein natürlich nicht schlechter sein.

Trotzdem hat sich das verwaltete Vermögen von 25 Mio. € im Fonds gehalten, wobei die langjährige Kommunikation über YouTube, wöchentliche Newsletter etc. auch eine wichtige Rolle spielte.

Warum erzähle ich das?

Da der absolute Großteil des Fondsvermögens von privaten Selbstentscheidern und nicht über klassische Vertriebskanäle kommt, zeigt dies durchaus, dass ein anderer Weg als der typische aus der Finanzbranche heraus möglich ist und ein Fonds mit einer digitalen Vertriebsstrategie auf ein auskömmliches Volumen kommen kann, das die ersten Durstjahre gut überstehen lässt. Allerdings war und ist Social Media ein Vollzeitjob und die besten Zeiten sind auf vielen Plattformen für Neuanfänger vorbei. Man sollte realistische Erwartungen haben, da man das als Finanzberater ja meist nicht in Vollzeit machen kann.

Neben der Kundengewinnung, kann das Internet und Social Media aber auch bei der Kundenbindung helfen, damit man bei seinen Kunden im Gedächtnis bleibt, ohne diese persönlich oder virtuell oft treffen zu müssen. Auch kann der Fokus auf eine lokale oder produktseitige Nische erfolgreich sein, in der man sich auch mit weniger Aufwand bei einem oder zwei Social Media Diensten als Experte positionieren kann. Wichtig bei den Inhalten sind echter, informativer Mehrwert oder smarte Unterhaltung, die aus der Reihe fällt. Dies kann dann der Ausgangspunkt für ein erstes Beratungsgespräch sein.

Diese Social Media Dienste sind dabei relevant:

- **Newsletter:** Das wichtigste Tool der Kundenbindung und einfachster Einstieg
- **Webseite mit echten Kundenbewertungen**
- **YouTube:** Der wichtigste Kanal für etwas tiefergehende und längere Inhalte mit inzwischen viel Konkurrenz
- **LinkedIn:** Hat Xing komplett den Rang abgelaufen und eignet sich gut, um Inhalte zu teilen
- **Spotify / Podcasts:** Alternative / Add-On zu YouTube mit sehr hochwertiger Zielgruppe
- **Instagram:** Geeignet für emotionale Nähe und Kurzvideos
- **Twitter:** Wichtig für PR und guter Informationskanal
- **Facebook:** Noch lange nicht tot und kann über Gruppen funktionieren
- **Wikifolio:** Ideal, um Track Record aufzubauen
- **TikTok:** Höchstes Viralpotential mit Kurzvideos

Ich glaube übrigens, dass die neue Welt sogar mehr Möglichkeiten für engagierte Finanzberater bietet, die sich aufrichtig auf das Kundenwohl konzentrieren. Die Gewinner werden verstärkt profitieren, während es für andere wohl schwieriger wird. Digitale Medien und Tools erlauben das Erreichen von mehr Menschen mit weniger Aufwand. Und gute Leistung spricht sich so online und offline noch schneller herum.

Eine moderne und einfach zu verstehende Webseite mit offener Kommunikation, zusammen mit einem kundenzentrierten, differenzierten und kosteneffizienten Produkt wird immer wichtiger werden.

Mir ist dabei auch klar, dass ich mit meinen eigenen Social Media Auftritten maximal 1% der Zielgruppe der Selbstentscheider erreiche, für die die extrem kostengünstige S-Tranche des Fonds (WKN: A3CY8Q) ohne jegliche Vertriebsvergütungskomponente dann gedacht ist. Langfristig größeres Potential hat immer noch der Online- und Off-line-Beratermarkt, wofür der **Haas invest4 innovation R (WKN: A3CY8R)** ein Baustein sein kann, da die für eine Vertriebsbranche niedrigeren Kosten von ca. 1,4% nahezu voll zulasten des Fondsmanagements gehen und nicht zulasten der Provision. Das Fondsmanagement möchte vor allem über die faire 5% Performancegebühr entlohnt werden, was auch die Anreize richtig setzt.

Ich hoffe, Ihnen haben die Einblicke in meine „etwas andere, vertriebliche Denke“ Spaß gemacht und Sie vielleicht zum Nachdenken angeregt.

Bei weiteren Fragen oder Feedback findet man mich natürlich online.

Philipp Haas

PHILIPP HAAS



Mail: philipp.haas@invest4.net

**INVEST4
CAPITAL**

