
Freier Fall



INTERVIEW

_FELIX NIEDERER
CEO & Gründer, True Wealth

Erschienen im
SMART insights 2020 Magazin

In Kooperation mit



«Du springst von einer Klippe und baust das Flugzeug im freien Fall.»

Felix Niederer ist CEO und Gründer von True Wealth. 2013 entdeckte er eine Marktlücke und folgte seiner Intuition. Der erste Online-Vermögensverwalter der Schweiz war geboren. Man könnte meinen, als studierter Physiker hätte er den Markt ein wenig mit einem Big Bang aufgemischt. Trotz des Kerngeschäfts der Geldverwaltung sieht sich das Start-up als Technologieunternehmen.

Herr Niederer, True Wealth verwaltet heute das Vermögen von über 4000 Privatkunden. Welche Vision steckt dahinter?

Kein Vermögensverwalter zeigt in der Öffentlichkeit, was sein Anlagevorschlag genau ist. Ich überlegte mir, wie man dieses Geschäft für den Endkunden effizienter und besser machen kann. Dabei hatte ich ein vages Bild im Kopf, wie die digitale Vermögensverwaltung aussehen könnte. Wir zeigen dem Kunden transparent, wie sein Vermögen investiert wird, decken versteckte Kosten auf und binden ihn gar spielerisch in die Anlagestrategie mit ein.

Wie kam der Stein ins Rollen?

Bei einem Grillabend fragte ich meinen guten Freund und heutigen Investor Oliver Herren, ob er Lust hätte, im Finanz-

bereich einzusteigen. Daraufhin analysierten wir Angebote von Banken und Vermögensverwaltern – allesamt Riesenstapel an Papier. So wurde eigentlich klar, für einen Menschen, der Probleme gern digital löst, gab es noch keine Angebote. Wir erstellten einen Businessplan, ich kündete meinen Job und wir gründeten zusammen True Wealth.

Mutiger Schritt.

Ich glaube, wenn man ein Unternehmen gründet und unbeschränkte finanzielle Mittel fehlen, muss man seine Komfortzone verlassen können. Jemand hat einmal gesagt: Du springst von einer Klippe und baust das Flugzeug im freien Fall. Das hat was, man benötigt eine Prise «crazy». Ich wollte den Markt einfach nur durch ein besseres Produkt etwas durchschütteln und aufmischen.

Welche Fähigkeiten waren von Bedeutung?

Ich glaube, mein Finanz- und mein mathematischer Background waren hilfreich, und ich hatte gelernt, fremde Gelder zu verwalten. Zudem hat mich Software-Entwicklung schon immer interessiert. Programmieren ist ja sehr kreativ. Was man damit machen kann, hat keine Grenzen. So hatte ich vielleicht zufällig das richtige Rüstzeug. Wenn man eine Kombination von Talenten hat, wird es spannend, und man sollte sie einsetzen.

Die Begeisterung fürs Thema ist spürbar. Doch wie wird ein Vermögensverwalter zur Tech-Firma?

Die Mehrheit unserer 16 Mitarbeiter sind Softwareingenieure, das ist für einen Asset Manager extrem ungewöhnlich. Doch die digitalen Lösun-

gen, die man jetzt sieht, sind erst der Anfang. Es besteht noch grosses Potenzial, zusätzliche Dienste mit Mehrwerten für Kunden zu schaffen. Meine Motivation war, eine Marktlücke abzudecken und zu zeigen, was man dank Technologie besser, spielerischer und günstiger machen kann.

Wie ist es gelungen?

Erfolgskritisch ist, die richtigen Leute im Team zu haben, und zwar auf der ganzen Spannweite. Das geht bis zu den richtigen Rollen im Verwaltungsrat. Jeder Einzelne ist sehr motiviert, professionell und talentiert. Dafür bin ich sehr dankbar. Als Technologieunternehmen muss natürlich auch die Qualität der Software stimmen.

«Wenn man eine Kombination von Talenten hat, wird es spannend, und man sollte sie einsetzen.»

Wie stellen Sie diese Qualität sicher?

Ich delegiere gerne, wenn ich weiss, jemand kann es viel besser als ich, wie zum Beispiel Software-Entwicklung. Kreative Leute haben einen gewissen Anspruch, es geht nicht nur ums Geld. Sie wollen einen spannenden Job und sich mit der Firma und dem Produkt identifizieren können. Dabei habe ich den Anspruch, das als Führungskraft zu erkennen und meinem Team in dieser Hinsicht etwas zu bieten und auf seine Fähigkeiten zu vertrauen.

Funktioniert das immer?

Meistens schon. Bei der Auswahl von Ergon musste ich auch vertrauen, dass sie es richtig machen. Der Kunde sollte sich z.B. nicht zweimal einloggen müssen – bei uns und bei der Bank. Ich erinnere mich, Ergon konnte schnell eine Lösung aufzeigen. Ich schätze ihre Professionalität, und sie haben das Fachwissen nicht nur bezüglich Software-Entwicklung, sondern besaßen damals auch Erfahrung in genau den technischen Problemstellungen, die wir hatten.

Wie stellt man Erfolg sicher?

Vielleicht, indem man gar nicht so auf den Erfolg selbst fokussiert, sondern einfach mal sagt: Da möchten wir hin und wir ziehen es durch. Als Führungskraft muss man eine klare Richtung vorgeben, gut und verständlich kommunizieren. Das ist nicht immer einfach.

Wie bewältigen Sie es trotzdem?

Indem ich meine persönlichen Schwächen erkenne und daran arbeite.

Was geben Sie Jungunternehmern mit auf den Weg?

Man braucht ein Bauchgefühl, ein langfristiges Ziel und den Willen, alle Schwierigkeiten, die mit Sicherheit kommen werden, zu überwinden. Den Mut haben, auch unpopuläre Entscheidungen zu treffen. Auf dem Weg zum Erfolg nimmt man auch Scheitern in Kauf. Danach heisst es aufstehen können, reflektieren und bei seiner Strategie und Vision bleiben. />

Lust auf mehr?

**Digitalisierungsvorhaben
Zukunftsmacher
Tech-Trends**

Jetzt bestellen
ergon.ch/smart2020

