

Interview mit Nicolas Plögert

Geschäftsführer der Sharewise GmbH



Wir freuen uns im heutigen Interview die Meinung von Nicolas Plögert, dem Geschäftsführer der Sharewise GmbH, über die aktuelle Börsensituation und das Verhalten der Marktteilnehmer zu erfahren. Das Finanzportal sharewise.com ist seit 2007 online und erfreut sich seitdem steigender Besucherzahlen.

Herr Plögert, sind Sie mit der bisherigen Entwicklung von Sharewise zufrieden?

Die Entwicklung von Sharewise, gerade in Zeiten der Finanzkrise, die sich in der Folge ja zu einer Weltwirtschaftskrise ausgeweitet hat, ist bisher sehr zufriedenstellend. So gewinnen wir jeden Tag neue Mitglieder und bauen die Plattform beständig aus: Aktuell haben wir zwei neue Projekte: Zum einen das „Spielchen“ zur Finanzkrise unter www.weristschuld.com und zum anderen ein Blog zum Thema Exchange Traded Funds (ETFs) unter www.ETFSuche.de. Hilfreich bei der weiteren Expansion ist sicherlich auch unsere kürzlich gestartete Partnerschaft mit dem Online Broker Cortal Consors.

Die Finanzkrise sorgt für sinkende Werbeumsätze. Wie wollen Sie Ihre Expansion finanzieren?

Nun, generell war, ist und bleibt Sharewise ein werbefinanziertes Konzept und daher wird die Plattform für unsere Nutzer stets kostenlos bleiben. Wir planen derzeit aber einige neue Dinge, um unabhängig vom Werbemarkt Geld verdienen zu können. Ich kann hierüber noch nicht konkret sprechen, aber wir stehen kurz vor dem Launch eines neuen Angebots, das sich an börsennotierte Unternehmen richtet. Die ersten Feedbacks von den Unternehmen waren bisher sehr positiv.

Der Wettbewerb unter den Finanzportalen und -foren ist groß. Alle jagen denselben Nutzern hinterher, was ist das besondere von Sharewise?

Einen unserer Wettbewerber gibt es ja inzwischen schon nicht mehr, ein anderer hofft mit einer Umbenennung Boden gut zu machen. Aber man muss ganz klar sehen, dass Sharewise die erste deutsche Web 2.0 Community war, so dass wir uns einen gewissen Vorsprung erarbeiten konnten, zumal wir in schöner Regelmäßigkeit immer wieder neue Innovationen auf den Markt gebracht haben. Vergleichen Sie mal das Angebot von Sharewise zu Beginn mit dem von heute und Sie werden etliche kleinere, aber auch größere Neuerungen entdecken.

Zudem beteiligen wir unsere User aktiv an solchen Neuerungen, denn wir sind der Meinung, dass der Kunde immer König ist und im Mittelpunkt stehen sollte. So haben wir etliche Verbesserungen durch Hinweise unserer Mitglieder vornehmen können und werden das auch weiterhin tun, was die Mitglieder unserer Community durch „Treue“ honorieren. Und gegenüber den klassischen Foren hat Sharewise als neues Web 2.0 Angebot ohnehin einen entscheidenden Vorteil, denn durch unser Bewertungssystem kann jeder Nutzer gleich sehen, ob da jemand seriöse Tipps abgibt oder eben nicht. Daher gibt es bei uns viel weniger, ich würde sogar behaupten fast gar keine, unseriöse Tipps und der Umgang der Mitglieder untereinander ist stets fair.

Welchen Beitrag leisten Sie mit Sharewise für die deutsche Aktionärskultur?

Bei uns melden sich fast regelmäßig „Börseneinsteiger“ und bitten uns um Tipps. Wir helfen natürlich jedem gerne weiter, so weit dies in unserer Macht steht. Allerdings sind wir keine Anlageberater und

werden keine konkreten Aktienempfehlungen abgeben. Dies ist jedoch auch nicht nötig, denn auch ein „Börseneinsteiger“ findet sich in der Regel schnell auf unserer Website zurecht und kann dann die Empfehlungen ja sowohl professioneller Analysten als auch die anderer Mitglieder lesen. Somit gelingt es ihm recht schnell, sich einen Überblick sowohl über die Seriosität des Tippgebers als auch über die Aussichten der entsprechenden Aktien zu verschaffen. Wir sorgen damit in jeglicher Hinsicht für Transparenz und überlassen dann die letztendliche Anlageentscheidung dem Anleger.

Dies halten wir generell auch für sehr wichtig. Und zwar nicht etwa, um uns aus der Verantwortung zu stehlen, sondern weil auf lange Sicht nur mündige Anleger und Anlegerinnen an der Börse Erfolg haben werden. „Lemminge“, die blind irgendwelchen Tipps hinterher laufen, laufen dabei nämlich zu 90% in ihr Verderben, wie gewisse „Skandalaktien“ à la Russoil oder Star Energy gezeigt haben.

In Ihrer Werbung gehen Sie kritisch mit Analystenmeinungen um, was ist der Grund dafür?

Wir haben bei unseren Auswertungen festgestellt, dass die „Trefferquote“ professioneller Analysten bei etwa 50% liegt, je nach Bank mal etwas höher, aber oft auch etwas niedriger. Die „Trefferquote“ der besten Sharewise Mitglieder, die ja eben keine „Profis“ sind, liegt hingegen bei 70% bis 80%, in Einzelfällen auch höher. Und da fragt man sich natürlich, wie so etwas sein kann. In einem Einzelfall mag ja ein „Amateur“ auch mal einen „Profi“ schlagen können, auch im Fußball gibt

„In Deutschland gibt es meistens erst gar keine zweite Chance.“

es ja manchmal Überraschungen. Aber auf lange Sicht sollte doch der „Profi“ den „Amateur“ immer schlagen, so wie ja auch im Fussball der FC Bayern am Saisonende meistens Deutscher Meister wird oder wenigstens zu den Top3 zählt.

Das aber scheint bei den „Anlageprofis“ nicht der Fall zu sein und da stellt man sich die Frage, warum das so ist. Und kommt dabei zu dem Ergebnis, dass hier Abhängigkeiten eine Rolle spielen können. Denn wenn ich als Bank X einen Kunden Y zum Beispiel bei einer Kapitalmaßnahme betreuen will, dann kann der Analyst der Bank X ja nicht die Aktie des Kunden Y zum Verkauf empfehlen. Zum einen, weil er damit die geplante Kapitalmaßnahme ja torpedieren würde und zum anderen, weil sich der Kunde evtl. enttäuscht an eine andere Bank wendet. Hinzu kommt noch, dass viele Banken ja auch Eigenhandel betreiben. Wir kritisieren daher gar nicht mal die Analystengilde selbst so sehr, sondern wir glauben, dass es hier einfach zu viele Abhängigkeiten untereinander gibt. Deshalb sorgen wir mit www.sharewise.com in erster Linie für Transparenz!

Welche Tipps können Sie Unternehmensgründern mit auf den Weg geben?

In Deutschland ist es schwer aus einer guten Idee heraus ein Unternehmen zu gründen. Schon früher kam man als Gründer nur schwer an Risikokapital, seit der Finanzkrise 2007 ist es noch schwieriger geworden. Wir hatten hier wirklich Glück, risikobereite private Kapitalgeber zu finden, aber wir mussten natürlich auch sehr hart dafür arbeiten.

Generell wäre es für die deutsche Wirtschaft gut, wenn man hier leichter an Kapital herankäme. Wer in den USA einmal mit einer Idee scheitert, bekommt in der Regel beim zweiten Versuch das Geld viel leichter, da Investoren einen Lerneffekt aus dem Scheitern unterstellen. In Deutschland hingegen gibt es meistens erst gar keine zweite Chance. Der wich-

tigste Tipp ist daher: Wenn jemand eine gute Idee hat und wirklich daran glaubt diese erfolgreich umsetzen zu können, so sollte er kämpfen, kämpfen und nochmals kämpfen!

Wenn Sie zurückblicken, was waren Ihre schönsten und bittersten Erfahrungen in der Selbstständigkeit?

Das schönste ist, dass wir mit der Fidor AG einen Lead Investor gefunden haben wo es sowohl persönlich, als auch von der Professionalität her super passt. Die Fidor AG hat erst vor kurzem die Vollbanklizenz erhalten, was auch uns für die Zukunft neue Wege eröffnet. Mit Herrn Kröner, dem Ex-CEO der DAB und heutigem Fidor Vorstand, verstehen wir uns wie gesagt exzellent und er gibt uns immer wieder einen neuen Blick auf die Dinge. So haben wir immer wieder von ihm gelernt, dass man nicht überlegen soll wie man die letzten 5 % der Nutzer noch mit irgendwelchen Indikatoren oder sonstigen Tools zufrieden stellt, sondern immer wieder schauen sollte, wen man bis zum Stock Picking schon verloren hat. Die bitterste Erfahrung war, dass man seine Ideen nicht zu vielen Leuten erzählen sollte, denn es gibt immer jemanden, der versucht, das Gleiche gerade umzusetzen.

Wie können börsennotierte Gesellschaften in der Gunst von Investoren steigen?

Am Aktienmarkt kann man nur dann langfristig erfolgreich sein, wenn man nachhaltig wirtschaftet und den Aktionären gegenüber ehrlich ist. Auch hoch bezahlte Topmanager sind nur Menschen und können Fehler machen, nur muss man sich diese Fehler rechtzeitig eingestehen und womöglich korrigieren. Ein gutes Beispiel hierfür ist Bill Gates, der das Internet Anfang der 90er Jahre noch als „nette, aber unproduktive Spielerei“ abtat, dann aber seine Fehleinschätzung bemerkte und den damaligen Branchen-

primus Netscape, wenn auch mit fragwürdigen Mitteln, bekämpfte. Zudem sollte ein Unternehmen immer möglichst transparent sein, wobei natürlich klar ist, dass das nicht immer geht z.B. bei geplanten Übernahmen. Dann jedoch sollte man wenigstens hinterher deutlich machen, welche Vorteile das Unternehmen durch die Übernahme erwartet. Denn Anleger sind heute viel aufgeklärter als vor 20 oder 30 Jahren und hinterfragen Entscheidungen der Vorstände oft zu Recht!

Welche Empfehlung können Sie Anlegern in der aktuellen Finanzkrise geben?

Nun, der bekannteste Investor der Welt, Warren Buffett, brachte es vor einigen Monaten in einem TV Interview, das sie übrigens auch auf www.sharewise.tv finden können, auf den Punkt: Kaufe, wenn alle Angst haben und verkaufe, wenn alle gierig sind! Derzeit herrscht an den Aktienmärkten noch große Angst vor, so dass dies langfristig gute Kaufmöglichkeiten sein sollten. Wichtig ist jedoch, nicht alles auf eine Anlageform (also nur Aktien) und schon gar nicht alles auf eine wirklich langfristiger Investor derzeit seine Aktienquote sicherlich erhöhen, jedoch auch andere Anlageformen wie festverzinsliche Wertpapiere nicht vergessen. Zudem eignen sich besonders die sogenannten Exchange Traded Funds, kurz ETF, sehr gut, um breit gestreut in den Aktienmarkt zu investieren. Schauen Sie doch mal bei www.ETFSuche.de, unserem ETF/ETC Blog, vorbei und informieren Sie sich über ETF!

Herr Plögert, vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt Nicolas Plögert

Sharewise GmbH
Altheimer Eck 2
80331 München
Tel: +49-89-510-8569-72
Mobil: +49-152-019-808-96
nicolas.ploegert@sharewise.com
www.sharewise.com