

Invest Wissensvorsprung dank Daten – wirklich?

Wie können Sie einen Wissensvorsprung beim Anlegen erlangen? Diese zeitlose Frage treibt Anleger seit jeher um. Manche sehen die Antwort in Daten. Sie glauben, mit einem schnellen Datenzugang geheimnisvolle statistische Zusammenhänge oder Muster erkennen zu können. Mit dieser Grundannahme verwalten «quantitative» Fondsmanager Milliarden an Franken. Aber nicht nur sie: Der Glaube an die Überlegenheit der Daten ist weit verbreitet.

Dieser Datenansatz hat aber eine Schwachstelle: Daten sind schon fast so etwas wie ein Rohstoff. Ein Smartphone kann fast endlos viele Daten nutzbar machen. Und die meisten Profis berücksichtigen ähnliche Zahlen. Das heisst: Alles, was jeder tun kann, bringt keinen wirklichen Anlagevorteil. Das Anlegen erfordert heute nicht mehr nur die Analyse der reinen Zahlen, sondern auch die der Datengläubigen selbst, um die Wahrheiten zu suchen, die von ihnen gemieden werden. Lassen Sie mich das erklären.

Vor Jahrzehnten, in den Zeiten vor dem Internet, waren Informationen rar, also wertvoll. Man musste sie einsammeln. Die Zeitung kam morgens und enthielt die Nachrichten des Vortags. Zeitschriften? Vielleicht einmal in der Woche oder im Monat – also noch ältere Nachrichten. Tiefergehende Analysen erforderten häufig den Gang in die Bibliothek, das Durchforsten der wenigen vorhandenen Berichte, Mikrofichen und Archive.

Auch die Nutzung war anstrengend. Es gab keine Algorithmen oder Excel-Tabellen, um die Daten leicht anzuordnen und Hypothesen schnell zu überprüfen. Mein Vater Philip Fisher besass so leistungsstarke Datenverarbeitungs-Tools wie einen Komptometer mit Handkurbel und einen Bleistift. Das reichte damals, um eine Anlegerlegende zu werden. Als ich anfing, hatte ich nur wenig mehr. Die Überprüfung neuer Theorien erforderte mühevoll Kleinarbeit.

Wir müssen in einer Art nach Investments suchen, die anders ist als alles andere

Als ich vor über vierzig Jahren das Kurs-Umsatz-Verhältnis (KUV) entwickelte, um übersehene werthaltige Aktien zu finden, wirkte das Wunder. Das KUV verglich die Marktkapitalisierung eines Unternehmens mit seinen Umsätzen. Das machte eine Menge Arbeit. Ich sammelte die Daten aus dem täglichen «Earnings Digest» des «Wall Street Journal», aus Quartalsberichten von Unternehmen und den monatlichen «Aktienführern» der Makler, um die KUV zu berechnen. Das war ermüdend und zeitraubend. Ich zahlte Goldman Sachs einmal 25 000 Dollar für eine massgeschneiderte einmalige KUV-Untersuchung aller an der New Yorker Börse gelisteten Unternehmen. Höchst wertvoll!

Es funktionierte genau deswegen, weil die anderen es nicht nutzten. Nur wenige verstanden die Idee oder verfügten über die Zeit, die Hartnäckigkeit oder die Ressourcen, sie auf breiter Basis umzusetzen. Nachdem das KUV 1984 die Grundlage meines Buches mit dem Titel «Super Stocks» geworden war, nahm die Popularität zu. Die Universitäten lehrten es, die Medien stellten es vor. Die zunehmende Nachfrage nach KUV machte die Daten zugänglicher. Die Aktien preisten es ein und untergruben damit seine Macht.

Später machte das Internet die Daten leichter zugänglich und beschleunigte diesen Prozess. Alle bekannten Daten-Tools – von Bewertungsmaassstäben bis hin zu den gerade begehrten hochfrequenten wirtschaftlichen Kennzahlen, mit denen Covid-19-Fallzahlen und Restaurantreservierungen abgeglichen werden



Ken Fisher
Chairman,
Fisher Investments
Europe

«Alles, was jeder tun kann, bringt keinen wirklichen Vorteil für Anleger.»

– stehen Ihnen mit wenigen Klicks zur Verfügung. Die verbreitete Bekanntheit und Verfügbarkeit erodieren jeglichen Vorteil, den diese Tools einmal boten.

Statt das zu akzeptieren, suchen Fachleute, Firmen, die quantitativ analysieren, und alle anderen, die hochleistungsfähige Datenverarbeitungs-Tools doppelt nutzen, nach immer mehr Daten und tieferen statistischen Zusammenhängen. Ihre Anstrengungen machen es nahezu unmöglich, wirklich einzigartige Daten oder Zusammenhänge zu finden. Heute ist jeder Datenvorsprung flüchtig. Grosse Organisationen werden beim Versuch, ihren Handel daran auszurichten, schnell illiquid. Alle Daten schützten die quantitativen Analysten nicht davor, durch den Absturz getroffen zu werden. Die Credit Suisse musste einen quantitativen Fonds schliessen, der eine halbe Milliarde Franken schwer war.

Mein Tipp: Bewegen Sie sich nicht im Windschatten der Daten-Zauberer. Es wäre unsinnig. Schauen Sie stattdessen, was die Daten-Freaks als falsch oder, aufgrund von Voreingenommenheit, als zu einfach abtun. Der Mensch ist so strukturiert, dass er Fakten sucht, die seine bereits vorhandene Meinung bestätigen, und gegenläufige Informationen ablehnt. Psychologen bezeichnen das als Bestätigungsfehler. Für unsere Vorfahren in vorindustrieller Zeit war das äusserst hilfreich. Aber nicht in Märkten. Es kann jedoch Ihr Vorteil sein, sich die Anfälligkeit der anderen für Voreingenommenheit zunutze zu machen.

Wenn viele etwas glauben und es jeder tun kann, ist es eingepreist

Zurzeit behindert der Bestätigungsfehler die Anhänger reiner Daten. Beispiel? Die meisten erwarten, dass Werte gering kapitalisierter Unternehmen in die Höhe schnellen. Warum? Weil es die historischen Daten sagen! Fallende Märkte treffen kleine, geringwertigere Firmen am stärksten und bereiten sie so auf einen steilen Anstieg vor, sobald der nächste Aufschwung einsetzt. Es ist eine lange Datenhistorie, die fast jeder kennt. Also funktioniert sie nicht. Wenn viele etwas glauben und es jeder tun kann, ist es eingepreist.

Das ist das Problem. Die leichte Schrumpfung, die eintrat, als die Regierungen während Covid-19 ihre Volkswirtschaften herunterfuhren, gab den kleinen Unternehmen nicht genug Zeit für einen langsamen Rückgang, das Kapitulieren und die Vorbereitung für den Wiederanstieg. Dieser ungewöhnliche Abschwung sorgt bei kleinen Aktien für neuen Gegenwind – wie bei Fluggesellschaften. Die Marktkapitalisierung der gesamten Branche beträgt weltweit 36 Milliarden Franken. Mindestens 225 einzelne Unternehmen übertreffen das – sechs in der Schweiz. Winzig. Die Datengläubigen ignorieren den massiven Gegenwind für die Fluggesellschaften, weil die Daten sagen, dass kleine Werte früh anziehen. Das ist falsch!

Ein weiteres Beispiel: Die meisten Anleger konzentrieren sich bei der Analyse von Wachstumsaktien auf den Nettogewinn, das ist in ihren Köpfen so eingebrannt. Aber Bruttogewinnmargen sind ein viel besseres Mass für künftiges Wachstum, weil sie die frei verfügbaren Barmittel messen, die benötigt werden, um wieder ins Geschäft zu kommen. Nur wenige Anleger wenden sie an. Warum? Die gewohnte Voreingenommenheit verdeckt die schlichte Wahrheit.

Vergessen Sie nicht: Während die Daten kalt und gefühllos sind, sind alle, die sie interpretieren, voreingenommen und emotional – menschlich eben. Beim erfolgreichen Anlegen geht es heute nicht darum, mehr Daten zu bekommen, sondern darum, die blind machenden Neigungen der anderen zu erkennen.

MEHRWERT (169)

Ueli mauert

ESTHER-MIRJAM DE BOER

Sehr geehrter Herr Bundesrat Ueli Maurer, Sie fällen Entscheide von grösster Tragweite in dieser Krisenzeit.



Sie wollen – das dürfen wir annehmen –, dass die Schweizer Bevölkerung und Wirtschaft unter der weltweiten Pandemie möglichst wenig leidet. Als oberstes Führungsorgan unseres Landes ist das Verhalten von Ihnen und Ihren Kolleginnen und Kollegen im Bundesrat richtungweisend. Dessen sind Sie sich sicher bewusst. Sie waren bisher jener Bundesrat, der am zurückhaltendsten gegenüber rigorosen Massnahmen gegen Corona war. Dafür sind Ihnen die Menschen und die Wirtschaft dankbar, so sind wir bisher mit einem blauen Auge davongekommen. Doch Covid-19 bleibt bedrohlich. Jetzt geht es längerfristig um die Prävention und Eindämmung weiterer Ansteckungen bei grösstmöglicher Freiheit. Dafür sind möglichst sanfte und dennoch wirksame Massnahmen gefragt.

Die Swiss-Covid-App ist die präziseste und am wenigsten belastende Massnahme. Ich wage gar zu behaupten, dass es die einfachste und preiswerteste aller wirksamen Massnahmen ist, da sie der Bevölkerung weder Kosten verursacht noch Verhaltensänderungen abverlangt. Einmal installiert – fertig. Ich bin sehr besorgt, dass Ihnen das zu kompliziert ist. Niemand erwartet von Ihnen, dass Sie die App programmieren können. Aber

«Zeigen Sie Leadership und Verantwortung.»

wir dürfen von Ihnen erwarten, dass auch Sie sie installieren, um zu signalisieren, dass die App ein wichtiger und zumutbarer Beitrag zur Krisenbewältigung ist. Haben Sie gehört, dass das analoge Contact Tracing letzte Woche bei 700 Neuinfektionen in der Schweiz in einzelnen Regionen bereits an seine Kapazitätsgrenzen stiess? Und ist Ihnen bewusst, dass dagegen ein digitales Contact Tracing innert Sekunden bei Bedarf auch Hunderttausende erreichen könnte? Niemand hofft, dass es je soweit kommt! Trotzdem: Die App ist ein Sicherheitsnetz für die Schweiz, für den Fall, dass die Neuinfektionen aus dem Ruder laufen. Sie ist eine Versicherung gegen einen zweiten flächendeckenden Lockdown. Falls die Bevölkerung sie installiert hat. Bitte zeigen Sie jetzt Leadership und Verantwortung, so wie es über eine Million Menschen in der Schweiz bereits vor Ihnen getan haben. Immerhin ist Ihr Department verantwortlich für Digitalisierung beim Bund. Seien Sie jetzt bitte ein würdiger, zeitgenössischer Bundesrat.

Esther-Mirjam de Boer, Mitglied Verband Frauenunternehmen, CEO GetDiversity.

DIALOG



HZ Nr. 27 2.7.2020
«Firmen-Entschuldigungen» Die vorausseilende Gehorsamkeit wird zu einer schweizerischen Gepflogenheit. Ich hoffe, dieses Gebaren endet, bevor der einst kantige Charakter zu einer Kugel geschliffen wurde.

Roman Bolli



HZ Insurance 3.7.2020
«Pierangelo Campopiano im Interview» #Smile als Disruptor bei Helvetia. Spannende Einblicke von Pierangelo Campopiano, CEO Smile, über die Vorgehensweise von @smile_versicher und wie es #Helvetia verstanden hat, mit der Konkurrenz im eigenen Haus umzugehen.

@handelszeitung
#InsurTech
Helvetia Schweiz
@helvetia

HZ online 6.7.2020

«Eine Branche im Tiefflug» Trotz Ferienzeit und der Wiederaufnahme von Teilen des Flugbetriebs: Warum man Airline-Aktien nicht kaufen sollte. \$LHA \$AF \$IAG \$RYA \$EZJ Eine ganze Branche im Tiefflug @handelszeitung Matthias Geissbühler @M_Geissbuehler



HZ online 1.7.2020
«Debatte um Maskenpflicht in der Schweiz» Richtig so! Jetzt muss man nur noch den Demonstranten und Clubs die Riegel schieben. Wir wollen das Virus definitiv nicht! Regula Hiltbrand-Boos

Maskenball in den Clubs wäre besser gewesen! Markus Hänsenberger

HZ Nr. 27 2.7.2020

«Firmen-Entschuldigungen» Den Fokus auf Sexismus und Rassismus zu legen, ist eh ein Witz. Es gibt noch viel mehr Formen von Diskriminierung. Aber egal. Und die Angst vor dem «Mob» aus dem Internet halte ich für unklug. Was wohl die Römer dazu sagen würden. Michael Eugster

Korrigendum
HZ Nr. 27 2.7.2020
«Das Revolutiönchen» Die Tabelle mit den Wechselkursen enthielt einen Fehler. Der Kreditkarten-Wechselkurs des Produkts

«Zak/Cler» von Viseca war falsch. Der Fremdwährungszuschlag beläuft sich nicht auf 1,92 Prozent, sondern auf 4,18 Prozent. Grund dafür ist, dass die Bank eine zunächst in der App angezeigte Abrechnung nachträglich noch um eine Gebühr ergänzte. Nach Auskunft von Viseca handelt es sich dabei um ein übliches Verfahren zur Abbildung provisorischer Buchungen. Man werde aber versuchen, das deutlicher zu kennzeichnen. Die Redaktion

Schreiben Sie uns

Ihre Meinung ist uns wichtig. Wir freuen uns über Kritik, Lob und Anregungen über folgende Kanäle:

E-Mail: redaktion@handelszeitung.ch
Twitter: twitter.com/handelszeitung
Facebook: facebook.com/handelszeitung
Online: Posten Sie Ihre Meinung auf www.handelszeitung.ch unter einen Artikel