

Absender/ Adresse

NextLevelTrader UG (HB)
Postfach 19002
40110 Düsseldorf

Geschäftsführer:
Philipp Schröder, 28 Jahre, Trader

NextLevelTrader.de: Im virtuellen Handelsraum gelingt der Einstieg in Das Wertpapier- und Derivatgeschäft

Selbständige „Trader“ organisieren sich auf NextLevelTrader.de in einem virtuellen Handelsraum und sind so in der Lage professionellen (Day-)Tradern beim täglichen Handel online und in Echtzeit „über die Schulter“ zu blicken. Damit ist es dem Benutzer möglich, mit geringem Aufwand den Einstieg in Wertpapier- oder Derivategeschäfte zu schaffen und bei realen Transaktionen das Traden zu erlernen.

Düsseldorf, 2. Februar 2012. Social Media Dienste wie Facebook brachten die drei Gründer der Online-Plattform NextLevelTrader zusammen. Im Oktober 2011 gründeten die Trader Marc Düffelmeyer, Valentin Rossiwall und Philipp Schröder das Finanz/ Startup Unternehmen NextLevelTrader. Nach einem erfolgreichen Start wollen die Gründer des ersten deutschen „educational livetradng rooms“ weitere Kunden gewinnen. „Unser Ziel ist es, durch unseren völlig transparenten Ansatz das Anlegerverhalten zu revolutionieren und die Finanzkompetenz jedes einzelnen Händlers zu stärken“, erklärte Philipp Schröder, Geschäftsführer von NextLeveltrader.

Die Story

Bis Mitte Juli 2010 kannten sich die drei Gesellschafter und Gründer von nextleveltrader.de nicht einmal persönlich. Schlichtweg das Internet und Social Media Dienste wie Facebook ermöglichten ihnen einen regen, täglichen Austausch für Ihre Börsenentscheidungen. Dieser „Social Leverage“ (soziale Hebelwirkung) war der Zündfunke der letztendlich die Idee für NextLevelTrader lieferte. Dass aus den Anfangs großen Meinungsverschiedenheiten später ein gemeinsames Startup wachsen würde, überraschte nicht nur die Finanz-Blogger-Community, sondern vor allem die drei Händler selbst.

Gegen einen Monatsbeitrag erhalten Interessierte einen Zugriff auf die Echtzeitplattform von NextLevelTrader. Zusätzlich zum täglichen Wertpapierhandel findet ein „educational livetradng“ statt: die Trader auf NextLevelTrader halten regelmäßig Lehrstunden in Form von Webinaren zum aktuellen Börsengeschehen, ihren Positionierungen sowie zu Technik und Handelsstrategien ab. Damit ermöglichen sie den Teilnehmern einen in Deutschland einmaligen, direkten Dialog mit den Händlern. Dank der technischen Möglichkeiten von Web 2.0 entsteht so eine professionelle Handelsumgebung für den in der Krise, nicht zuletzt auch durch Banken und Institutionen verprellten Klein-Anleger.

Ziel ist ein interaktiver Lernerfolg sowie die Schulung der gerade in Deutschland aus Sicht der Gründer oft nur mangelhaft ausgeprägten Finanzkompetenz. „Das schafft Vertrauen in eigene Entscheidungen und schärft den kritischen Sachverstand, der in einer globalisierten Finanzwelt voller teilweise intransparenter Finanzprodukte wichtiger ist denn je“, sagte Philipp Schröder.

Der gelungene Start von NextLevelTrader überraschte selbst die Betreiber - mit zeitweise über 7000 Klicks pro Tag war bereits nach knapp einer Woche das antizipierte Jahresziel erreicht. Rund 20 Prozent der verfügbaren Plätze waren sofort gebucht. Ferner wurde auch ein Grundgedanke implementiert, der in der Finanzbranche häufig zu viel zu kurz kommt: soziales Engagement.

So ist es für die Gründer selbstverständlich, einen Teil des Monatsbeitrags jedes Kunden direkt an die Kinderkrebshilfe zu spenden. Nicht zuletzt beruht diese Entscheidung auch auf der Tatsache, dass einer der Gesellschafter ein Unternehmen führte, welches seit Jahren im Bereich der Onkologie tätig ist.

Entgegen der in der Wirtschaft weit verbreiteten Haltung, Wissen nicht zu teilen und Wissensvorsprünge zum eigenen Vorteil zu nutzen, wollen Düffelmeyer, Rossiwall und Schröder die Idee des „Social leverage“ auch im Finanzbereich etablieren. „Wir sind davon überzeugt, dass der Einzelne und die Gesellschaft weiterkommen, wenn wir Wissen teilen und voneinander lernen“, ist sich auch Marc Düffelmeyer sicher. Diese neue Art der Kommunikation hat nun auch in der Finanzbranche Einzug gehalten.

Kontakt:

www.nextleveltrader.de

trading@nextleveltrader.de

»Wenn Sie nichts riskieren, riskieren Sie am meisten!« Diesen Text als Backgrounder schicken

Die Story

Bis Mitte Juli 2010 kannten sich Marc, Philipp und Valentin (alle drei Gesellschafter und Gründer von nextleveltrader.de) nicht einmal persönlich. Schlichtweg das Internet und Social Media Dienste wie Facebook ermöglichten den drei Tradern einen regen, täglichen Austausch für Ihre Börsenentscheidungen. Dieser „Social Leverage“ (soziale Hebelwirkung) war der Zündfunke der letztendlich die Idee für NextLevelTrader lieferte. Das aus den anfangs großen Meinungsverschiedenheiten später ein gemeinsames Startup wachsen würde, überraschte nicht nur die Finanz-Blogger-Community, sondern vor allem die drei Händler selbst. Man kann beinahe pathetisch sagen „so wuchs am Ende etwas zusammen, was zusammen gehört“ - auch wenn im Vorfeld eine Zusammenarbeit alles andere als selbstverständlich erschien.

Philipp Schröder und Valentin Rossiwall begannen ihre „virtuelle Händlerkarriere“ über einen der meistgelesenen deutschen Blogs zum Thema Trading: www.daytrading.de. Es folgten u.a. Ausbildungsstationen in einem New Yorker Hedgefund. Über Ihre Erfahrungen sowie Einsichten in Strategien und den Traderalltag schrieben die beiden 2010 ein Buch („Daytrading: Schnell, schneller, Scalping“ - erschienen im Finanzbuchverlag). Auf Ihrem Blog hegten die beiden jungen Studenten einen regen Austausch mit Tradern aus der ganzen Welt u.a. auch mit Marc Düffelmeyer der als selbstständiger Unternehmer und Trader das Portal www.daytradingteam.de - ein non-profit „Konkurrenzprodukt“ betrieb. Über Jahre galt Marc unter Pseudonym „Aurelius“ als einer der größten Kritiker der Szene - aber auch als Förderer von diversen Tradingprojekten, unter anderem auch von Philipp und Valentin. Als dann der Kontakt immer enger wurde und sich gegensätzliche Interessen mit der Zeit auflösten und Synergien entstanden, nutzen die drei Unternehmer ihr Potential und kreierten die Idee von NextLevelTrader.

Ausschlaggebend war auch der Kontakt zum Gründer von Stocktwits - einer US Börsencommunity. Howard Lindzon, CEO von Stocktwits, stand den drei Gründern bereits in beratender Tätigkeit zur Seite und ist vom Erfolg der „neuen Generation Trading“ überzeugt - überzeugt aber vor allem, dass die „social media“ - Integration in die Finanzbranche nicht mehr aufzuhalten ist.

Die Consumer-Finanzbranche: Viel Luft um nichts

Seit je her sprießen immer wieder Dienstleistungen aus dem Boden die am Ende nur einem Nutzen: dem Betreiber. Gleiches gilt im übrigen auch für viele Finanzprodukte bei denen meist nur der Emittent (Herausgeber der Produkts) konstant gewinnt. Nicht von ungefähr kommen also die Bauernweisheiten über die Börse und der (gesunde) Pessimismus gegenüber konventionellen Geldanlagen. Der Gipfel schien in der Finanzkrise 2007/2008 erreicht - das die aktuelle Euro-Krise das Ganze noch übertreffen würde hatten die wenigsten geahnt. Es wundert daher kaum, dass am Ende vor allem einer einsam zurückgelassen bleibt: der Privatanleger. Empfehlungen hier, falsche Ratschläge dort, aber dafür meist gut provisioniert und daher wenig unabhängig stürzten die Finanzbranche in den letzten Jahren in eine Tiefe aber stetig wachsende Vertrauenskrise.

Es wird das blaue vom Himmel versprochen - oft nett aufgemacht mit bunten Bildern und der Illusion der nahen finanziellen Unabhängigkeit. Doch das Gegenteil ist meist der Fall. Sind die „Mäuler satt“ ist vor allem einer egal: der Kunde.

Diesmal wächst kein Gras drüber! Das Ende von Filz und Klüngel.

In Zeiten von Occupy Wallstreet, Twitter, Facebook - des sog. „Social Media Leverage“ - also der Möglichkeit von Information aus der Masse heraus (s. Wikileaks, www.khanacademy.com oder dem Publikums-Joker bei „Wer wird Millionär“) werden heutzutage Fakten in einer wahnsinnigen Geschwindigkeit transparent, die vorher nur als Gerüchte kursierten. Schlechte Geschäftsideen und Dienstleistungen lassen sich nicht länger praktizieren, ohne dass in kürzester Zeit eine Gegenbewegung oder ein Konkurrenzprodukt entsteht - oft gut organisiert und mit einfachen Mitteln auf die Beine gestellt - dank des Web 2.0

Wie auch andere Bewegungen zeigen, ist in unserem Zeitalter ein Geschäftsgebaren besonders gefährdet: der Filz- und Klüngel oder die Vetternwirtschaft. Vormalig geschlossene Geschäftsbereiche und Vergabetaktiken werden besonders durch Internet-Technologien und moderne Kommunikationswege aufgeweicht und transparent (s. Twitter)

So wundert es auch nicht, dass solche Unternehmen („Web Business“) häufig ohne Schulden und ab Tag eins profitabel, herkömmliche, träge Konstrukte flink überholen - und so zumindest nach kurzer Zeit eine ernsthafte Konkurrenz darstellen.

Eine Branche hat diesen Geist besonders nötig: die Finanzwelt.

Furchtbar nett, aber nie verbindlich

Das die Branche ein wenig skurril ist, ist sicher nichts Neues, was allerdings gefühlt zunimmt, ist die Zahl der Finanzblogs oder „Dienstleistungen“, die mit dem Ziel konstruiert werden Coachings, Webinare, Signale oder sonstigen Inhalte kommerziell anzubieten. Schaut man hinter die Kulissen sind die Betreiber dieser „Produkte“ anscheinend soweit vom Börsenhandel entfernt, wie die Erde von der Sonne! Manchmal beschleicht einen das Gefühl, es würde überhaupt nicht gehandelt.

Warum also nicht auch hier den Gedanken („Spirit“) der weltweiten „Kommunikationsrevolution“ zur Anwendung bringen? Ziel ist es eine sich selbst erziehende und lernwillige Community zu bilden und mit Transparenz schlechten Entscheidungen vorzubeugen:

Dazu die Gründer:

„Einige Trader behaupten von sich, es sei ohnehin Weiteres möglich 3%-5% jeden Tag zu erwirtschaften; konfrontiert man sie mit der zins-mathematischen Bedeutung dieser Aussagen bekommt man Gänsehaut – einerseits, weil einige gar kein Verständnis für die Problematik ihrer Konstrukte haben. Andererseits, weil diejenigen tatsächlich weiterhin behaupten gute Zehntausend Prozent Jahresperformance sind locker zu schaffen.

Ein anderer Schlag Trader ist Derjenige, der vorgibt davon leben zu können, aber sich eigentlich mit gar nichts richtig auskennt; er kennt zwei, drei Fachbegriffe, kann Sie aber

nicht erklären oder im richtigen Kontext verwenden, handelt bestimmte Produkte kennt aber keine Symbolbezeichnungen (Kontrakt/ Monate), handelt bei diversen Brokern, kennt aber nicht deren Kommissionen, u.v.m.

Eine Kategorie, die man nicht unerwähnt lassen sollte ist die Riege der Buchautoren; einige sind wundervolle Geschichtenerzähler und bauen ihren Erfolg mit über die Bücher erworbenen Netzwerken aus. Andere wollen unbedingt in die Öffentlichkeit und Anfängern das Trading beibringen, aber es fehlt ihnen an mindestens zwei Dingen:

Trading-Kompetenz und Transparenz – sie sind furchtbar nett, aber nie verbindlich. Kostenlos geht bei ihnen gar nichts. Wir wollen dabei betonen, dass es sicherlich einige kompetente Traderkollegen gibt, die alle Kompetenzen vereinen, doch sind wir uns sicher, dass diese Traderriege (leider) die Minderheit darstellt!

Genau an dieser Stelle wollen wir ansetzen und haben so eine einfache aber konsequente Idee geboren: Wir als Vollzeit-Trader machen das, was wir täglich machen: Börsenhandel!

Mit einem kleinen Unterschied zu vielen anderen privaten Tradern: Wir lassen uns von nun an dabei über die Schulter schauen. Das birgt maximale Transparenz und bringt ernsthaft interessierte Tradinganfänger genau dahin wo sie hingehören - nicht in die Fänge von schlechten Produkten sondern in die Realität der Handelsansätze, Emotionen, Verluste, Gewinne – dem realen Traderleben!

Mit NextLevelTrader entstand so ein Portal welches die Grundgedanken aller drei Gesellschafter vereint:

- professionelle Information,
- Transparenz,
- Trading KnowHow (Prinzip: "Angel statt Fisch"),
- einen "Gegenpol" zu "unseriösen" Angeboten zu bilden."

Vom Start von NextLevelTrader waren die Betreiber selbst überrascht - mit zeitweise über 7000 Klicks pro Tag war bereits nach knapp einer Woche das antizipierte Jahresziel erreicht. Rund 20% der verfügbaren Plätze war sofort gebucht. Ferner wurde auch ein Grundgedanke implementiert, der in der Finanzbranche häufig zu viel zu kurz kommt: soziales Engagement.

„Die Kunst des Schenkens liegt darin, einem Menschen etwas zu geben, was er sich nicht kaufen kann.“ - Alan Alexander Milne

So ist es für die Gründer selbstverständlich, einen Teil des Monatsbeitrags jedes Kunden direkt an die Kinderkrebshilfe zu spenden. Nicht zuletzt beruht diese Entscheidung auch auf der Tatsache, dass einer der Gesellschafter ein Unternehmen führte, welches seit Jahren im Bereich der Onkologie tätig ist.

Jetzt ist entscheidend, dass die Idee des „Social leverage“ auch im Finanzbereich Einzug hält und die Idee von NextLevelTrader weitere Anhänger findet. So soll der Bekanntheitsgrad dieser in Deutschland einmaligen Dienstleistung weiter steigern, um die

Finanzkompetenz der deutschen Anleger zu stärken. Dazu bedarf es starker Partner und weitreichender Medienpräsenz. Entsprechende Angebote werden gerne angenommen.

Weitere Fakten:

Interne Tests in einer zuvor geschlossene Nutzergruppe für ca. sechs Monate

Entwicklung der Software / Website in ca. acht Wochen

Unternehmensgründung Oktober 2011

Start November 2011

Kunden-Konvertierungsrate bisher liegt bei über 57%

Vollautomatische Abwicklung des Bestellvorgangs dank Modernem Membership-Management reduziert Kosten und sichert maximale Effizienz.

Das Unternehmen ist schuldenfrei und profitabel ab Tag eins.

4000 - 7000 Pageimpressions ohne Werbung

Massive Resonanz auf Social Media und virale Kampagnen via Facebook, Twitter und Youtube.

Launch ohne Agentur durch Target Marketing v.a. Facebook, Twitter und mout2mouth

Technik:

- Moderne Web-Conferencing-Software PC, MAC, iPhone, iPad, Android Cross-Plattform

Weitere Informationen zum Artikel auch hier:

<http://nextleveltrader.de/2011/10/manege-frei-fur-nextleveltrader-de/>

<http://www.khanacademy.org/>

<http://howardlindzon.com/social-leverage/>