

22 Mein Geld
JAHRBUCH ANLEGERMAGAZIN



Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

03 | 2016
JUNI | JULI | AUGUST
22. JAHRGANG

UNABHÄNGIGE VERMÖGENSVERWALTUNG MADE IN DÜSSELDORF

30 Jahre Grossbötzl, Schmitz & Partner

GS&P Fonds Family Business
Seit Auflage 19.11.2003–29.04.2016



Aktienfonds	europäische Familienunternehmen
WKN / ISN	593125 / LU0179106983
Auflegedatum	19.11.2003
Fondsvolumen (Stand 29.04.2016)	129,2 Mio. €
TER (in%)	2,2
Ausgabeaufschlag (abhängig v. Depotbank)	bis zu 5,00%
Dividendenrendite (in%)	2,7

Quelle: Bloomberg, eigene Darstellung

Essenz – Warum es uns gibt

„Ich möchte, dass Sie ausschließlich für mich arbeiten. Dafür bin ich bereit, Ihnen ein entsprechendes Honorar zu zahlen. Können Sie sich das vorstellen? Wir beide in einem Boot?“

Dieses Gespräch, stellvertretend für viele weitere die folgen sollten, bildete das Fundament für die Gründungs-idee, die die Gesellschaft Grossbötzl, Schmitz & Partner im Jahre 1986 entstehen ließ.

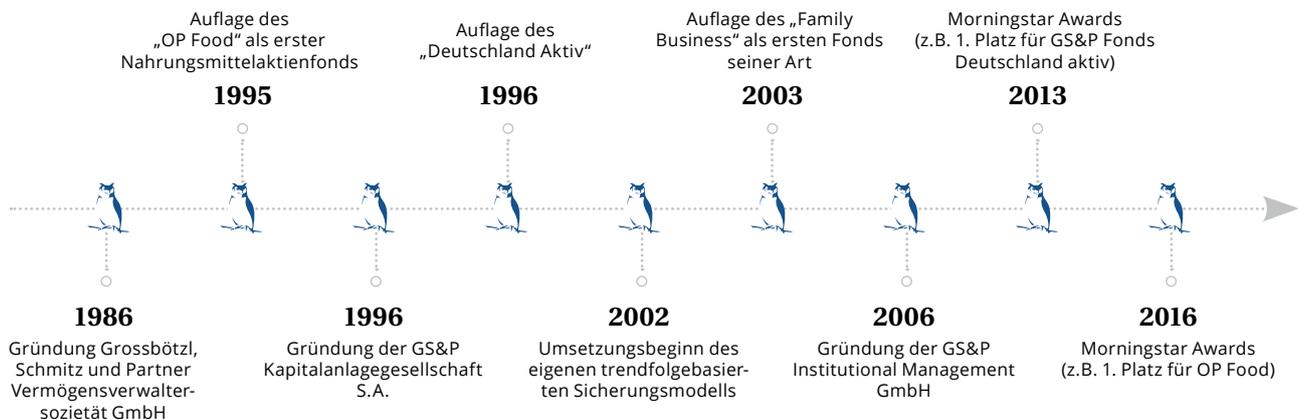
Dabei war es von großem Wert, dass die Partner bereits zum damaligen Zeitpunkt auf eine lange Berufserfahrung in der Betreuung vermö-

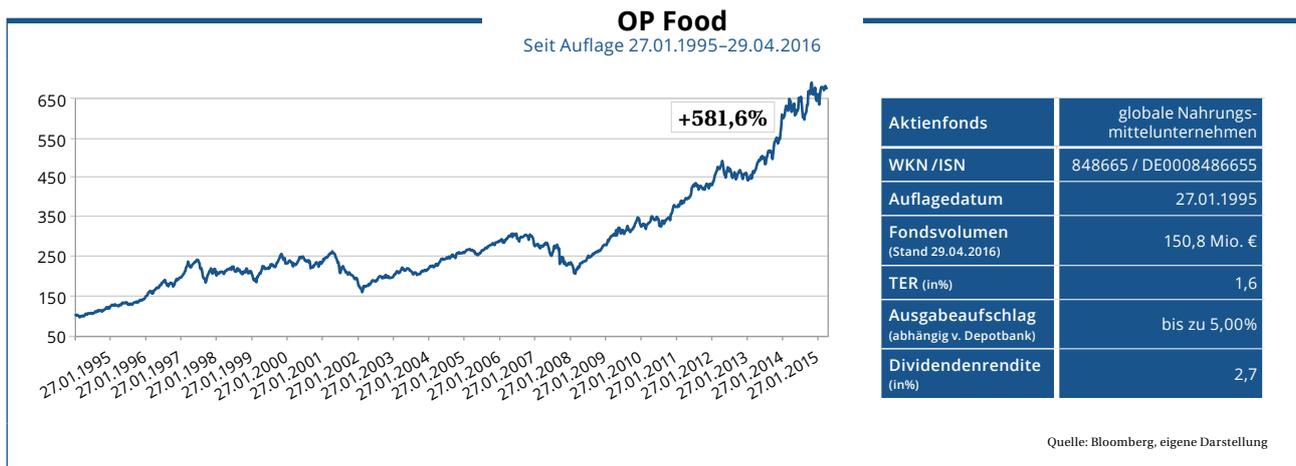
gender Privatkunden und institutioneller Investoren zurückblicken konnten.

Damals war eine Spezialisierung auf das traditionelle Wertpapiergeschäft in Verbindung mit einem interessenkonfliktfreien Honorarkonzept ein eher gegenläufiger Gedanke zu dem oft provisionsgetriebenen Geschäftsmodell vieler Banken. Aber genau dar-

aus entstand der Manufakturcharakter, der Grossbötzl, Schmitz & Partner ausmacht.

Nur dort, wo keine übergeordneten Interessen den Anforderungen und persönlichen Vorstellungen der Vermögensinhaber entgegenstehen, können sie eine objektive und ebenso qualifizierte Betreuung ihrer Vermögenswerte erwarten.





Unsere Sicht der Dinge

„Vertrauen kann man nur dort aufbauen, wo Kontinuität, Integrität und ein hohes Maß an Verlässlichkeit das Handeln bestimmen. Dies sind keine beliebig dehnbaren Begriffe, sondern vielmehr eine verpflichtende Einstellung, die maßgeblich die Unternehmenskultur von Grossbötzl, Schmitz & Partner bestimmen wird.“

Dieser Anspruch wurde vor 30 Jahren von den Firmengründern formuliert und dient seitdem als Wegweiser und Leitfaden für unsere Dienstleistung.

Trotz massiver Veränderungen in der Kapitalmarktlanschaft, haben sich die Aufgaben eines klassischen Vermögensverwalters – zumindest aus unserem Verständnis heraus – kaum geändert.

Sicher – die Börsen sind immer schneller und volatiler geworden. Zudem sind eine Vielzahl von neuen Produkten und Strategien, komplexe Derivatestrukturen oder scheinbar besonders kreative steuerliche Gestaltungsvarianten über die Zeit entstanden. Aber wie haben diese eigentlich gewirkt? Haben sie tatsächlich einen Mehrwert geschaffen? Haben sie am Ende überhaupt funktioniert? Wir denken sehr klar darüber und halten die Erfolge solcher Finanzinnovationen – wenn überhaupt – für recht überschaubar. Wenn man genauer

hinsieht, dann ist die These, dass diese „Dinge“ eher geschadet denn genutzt haben, nicht ganz von der Hand zu weisen.

Auf eine gewisse Art und Weise stellen wir uns dieser zu beobachtenden Entwicklung entgegen, wenn wir mit unseren Mandanten über unsere Standpunkte der Vermögensverwaltung und unsere Arbeit reden.

Jede Investitionsentscheidung, die wir für unsere Kunden umsetzen, geschieht aus der Perspektive eines Kaufmanns, ganz gleich ob es dabei um ein Engagement im Rentenbereich oder eine Aktienanlage geht. Im Kern geht es dabei um den unverstellten Blick auf die klassischen Motive der Vermögensanlage und die damit schon immer verbundenen Risiken. Dabei halten wir eine unangemessene Verwissenschaftlichung über intransparente Produkte mit fragwürdigen Erfolgsaussichten für wenig hilfreich und sinnvoll.

Wie Kaufleute zu agieren bedeutet für uns, dass wir beispielsweise bei unseren Aktieninvestitionen strategische Beteiligungen an wertvollen Unternehmen für unsere Kunden eingehen. Dabei achten wir in erster Linie auf die Bewertung attraktiver Geschäftsmodelle, eine starke Wettbewerbsposition, nachhaltige Ertragskraft und eine geringe Verschuldungsquote. Dem gegenüber steht natürlich die Verpflichtung einen angemessenen Preis, sprich Aktienkurs, zu bestimmen, denn auch die besten Unternehmen können bisweilen zu teuer sein. Hier gilt es, über entsprechende Bewertungsansprüche nicht jeden Preis zu akzeptieren, sondern diszipliniert zu disponieren.

Entscheidend ist, dass dies alles in einer Unternehmenskultur geschieht, die die Vermögensverwaltung als eine individuelle Disziplin erkennt, die nie durch eine standardisierte und unpersönliche Betreuung ersetzt werden kann. Dies war schon immer so und gilt heute mehr denn je.

INTERVIEW

ZUSAMMEN MEHR ALS 100 JAHRE IM GESCHÄFT



▲ **WALTER SOMMER** – Geschäftsführender Gesellschafter der Grossbötzl, Schmitz & Partner Vermögensverwaltersozietät GmbH, **WOLFGANG HEMKER** – Geschäftsführender Gesellschafter der Grossbötzl, Schmitz & Partner Vermögensverwaltersozietät GmbH und **WOLFGANG ZINN** – Geschäftsführender Gesellschafter der GS&P Institutional Management GmbH

Mein Geld Chefredakteurin Isabelle Hägewald sprach mit den drei Gesellschaftern über den Werdegang und die Zukunftspläne des Unternehmens.

Meine Herren, Grossbötzl, Schmitz & Partner gehört zu den renommiertesten und ältesten bankenunabhängigen Vermögensverwaltern in Deutschland. Können Sie ein paar Worte zur Geschichte sagen?

WOLFGANG HEMKER: 2016 ist ein besonderes Jahr für uns, wir feiern unser 30-jähriges Firmenjubiläum. 1986 von den Namensgebern gegründet, sehen wir die Fokussierung auf die Interessen und Ziele unserer Mandanten bis heute als wichtigstes Element unserer Arbeit. Dies gilt

sowohl für private und institutionelle Vermögensverwaltungsmandate als auch für das Management unserer eigenen Fonds oder den Drittvertrieb der selbigen.

WALTER SOMMER: Unsere Unabhängigkeit, die durch unsere Gesellschafterstruktur auch für die Zukunft gesichert ist, bildet das Fundament für diese Sichtweise. In einer Zeit, in der sich die Rahmenbedingungen der Kapitalanlage massiv verändert haben, setzen wir auf Individualität und Kontinuität. Ein Kunde wird bei uns nicht von Robotern bedient und dadurch in eine Schublade gesteckt. Wir gehen auf unsere Mandanten ein.

WOLFGANG ZINN: Und dabei haben wir uns von Beginn an, nur auf trans-

parente und nachvollziehbare Anlagen beschränkt. Dass der Kunde tatsächlich versteht, was in den Depots und Fonds geschieht, fördert das Vertrauen zwischen Mandant und Vermögensverwalter ungemein.

Welches waren die wichtigsten Entwicklungen in den letzten Jahren?

WALTER SOMMER: Das war in erster Linie unsere Stringenz, niemals von der klassischen und individuellen Vermögensverwaltung abzuweichen, obwohl es etliche Ausprägungen am Kapitalmarkt gegeben hat, die anderes suggeriert haben. Die klassische bankenunabhängige Vermögensverwaltung wurde schon oft totgesagt. Mal waren die Banken und ihr Investmentbanking zu mächtig, heute sind es die

Robo-Advisor, die bald Millionenvermögen verwalten sollen.

WOLFGANG ZINN: Die Etablierung unseres Fondsgeschäfts mit der Gründung einer eigenen KAG im Jahr 1996 war sicherlich auch ein wichtiger Punkt in unserer Historie. Vor allem mit unseren Aktienfonds, bei denen wir uns als Pioniere im jeweiligen Segment sehen, erzielen wir eine sehr erfreuliche Resonanz. Dazu zählen der GS&P Fonds Family Business, der in europäische familiengeführte Unternehmen investiert, und auch der OP Food, der die aus unserer Sicht attraktivsten Aktiengesellschaften der globalen Nahrungsmittelbranche beinhaltet. Der OP Food wurde bereits vor 21 Jahren von uns lanciert und seitdem kontinuierlich durch uns gemangt. Damals hatten wir jedoch noch keine eigene KAG, weshalb wir die Fondsplattform der Deutschen Asset Management nutzen.

Sie erwähnten vorhin die drei Pfeiler Vermögensverwaltung, Fondsmanagement und Fondsvertrieb. Sind Ihre Ressourcen für die drei Geschäftsbereiche gleichmässig verteilt oder würden Sie einen als Kernkompetenz bezeichnen?

WOLFGANG HEMKER: Es ist uns ausgesprochen wichtig, dass diese drei Pfeiler nicht nur gleichberechtigt nebeneinanderstehen, sondern ebenfalls unabhängig agieren können. Dennoch können sich durch ihre Verzahnung innerhalb der GS&P Gruppe auch besondere Möglichkeiten für unsere Mandanten ergeben. So kann zum Beispiel ein Family Office oder



WOLFGANG HEMKER

Geschäftsführender Gesellschafter der Grossbötzl, Schmitz & Partner Vermögensverwaltersozietät GmbH,



WALTER SOMMER

Geschäftsführender Gesellschafter der Grossbötzl, Schmitz & Partner Vermögensverwaltersozietät GmbH



WOLFGANG ZINN

Geschäftsführender Gesellschafter der GS&P Institutional Management GmbH

eine Stiftung unsere Expertise in der Vermögensverwaltung in Anspruch nehmen oder gezielt im Rahmen eines Multimanagersansatzes in eine unserer Fondsstrategien investieren.

Was sind Ihre Ziele, die Sie auf Sicht von – sagen wir – fünf Jahren planen?

WOLFGANG ZINN: Unsere kaufmännischen Werte werden immer unser Wegweiser sein. Dazu zählt unsere Überzeugung, dass die Bewertung von Anlagen als wichtigstes Argument für Investitionen auch heute noch Relevanz hat. Unser Augenmerk gilt auf Portfolioebene auch weiterhin der Verlustvermeidung. Vermiedene Verluste sind die einfacheren Gewinne.

WALTER SOMMER: Konkrete Pläne für Volumens- oder Mandantenzuwachs wären unseriös, da immer exogene Marktentwicklung solche Pläne durchkreuzen können. Daher geben wir immer unser Bestes und erhalten dadurch regelmäßigen Kundenzuwachs durch persönliche Empfehlungen.

WOLFGANG HEMKER: Um es mit den Worten unseres langjährigen Leitbilds zu sagen: „Wir haben den Anspruch und das Ziel, uns stets weiterzuentwickeln und dabei die persönlichen Belange und Erwartungen unserer Kunden, unser Selbstverständnis und unsere Reputation, nie aus den Augen zu verlieren.“

VIelen DANK FÜR DAS GESPRÄCH.

WALTER SOMMER: Auch wir möchten uns herzlich für das Gespräch bedanken.

30 Jahre

...und jedes Jahr ein bisschen klüger!

2016

1986



GS&P
Grossbötzl, Schmitz & Partner

Klug investieren.