



IKONEN DER FINANZINDUSTRIE

DR. BERT FLOSSBACH – FLOSSBACH VON STORCH AG



Dr. Bert Flossbach gründete 1998 gemeinsam mit Kurt von Storch die Flossbach von Storch AG und ist seitdem Vorstand des Hauses. Gleichzeitig ist Dr. Flossbach auch als Portfolio-manager für die Multi-Asset-Fonds der Flossbach von Storch AG mitverantwortlich.



Vor der Unternehmensgründung hatte Bert Flossbach zwischen 1991 und 1998 verschiedene Positionen bei Goldman Sachs & Co. oHG in Frankfurt inne. Nach seinem Abschluss des Studiums der Betriebswirtschaftslehre begann er seine Karriere in der Finanzindustrie 1988 bei der Matuschka Gruppe, einem unabhängigen Vermögensverwalter in München, wo er bis 1991 tätig war. Parallel dazu begann Bert Flossbach 1990 mit seiner Promotion zu dem Thema: „Portfoliomanagement-Konzepte zur Verwaltung von Privatkundenvermögen“ an der Universität Innsbruck, die er 1992 erfolgreich abschloss.

Bert Flossbach ist Co-Autor des 2012 erschienenen Buches „Die Schuldenlawine: Eine Gefahr für unsere Demokratie, unseren Wohlstand und Ihr Vermögen.“

Die Flossbach von Storch AG wurde im März 2017 als bester großer Anbieter von gemischten Portfolios in Deutschland über den Zeitraum 01.01.2014 – 31.12.2016 ausgezeichnet.

Um mehr über einen der Köpfe hinter den Anlagestrategien der Flossbach von Storch AG zu erfahren, sprachen Mein Geld Chefredakteurin Isabelle Hägewald und Detlef Glow, Head of Lipper EMEA Research in Köln mit Dr. Bert Flossbach.

Wie sind Sie damals in die Finanzbranche gekommen?

DR. BERT FLOSSBACH: Anfang der 1980er Jahre hatte ich von erspartem Geld mehr aus Spaß heraus ein paar Aktien gekauft. Die Auswahl beruhte nicht auf tiefeschürfenden Analysen, sondern eher auf Tipps, die ich hier und da aufgeschnappt hatte. Nach einiger Zeit habe ich das dann intensiver betrieben und hierzu auch einen Vermögensberater in Köln kontaktiert. Dieser Berater bot mir dann an, bei

ihm die Vermögensverwaltung aufzubauen. Dort habe ich angefangen, für einige Kunden mit einer Handlungsvollmacht klassische Vermögensverwaltung zu betreiben.

„Die Deutschen sind, wie wir wissen, fehlinvestiert. Sie leiden unter der Tiefzinspolitik, denn sie haben das meiste Geld in Kasse, Sparbuch, Termingeldern, Staatsanleihen oder Versicherungen.“

DR. BERT FLOSSBACH

Welche Hilfsmittel hatten Sie da zur Hand?

DR. BERT FLOSSBACH: Das Büro war mit der neuesten Computertechnik ausgestattet und die Anlageentscheidungen beruhten im Wesentlichen auf einer Mischung aus technischer und fundamentaler Analyse. Etwas später habe ich den Einstieg beim damals größten Vermögensverwalter in Deutschland gefunden, Matuschka. Dort ist auch die Idee zu meiner Dissertation entstanden: Was möchte der Kunde und was möchte er nicht? Denn dort habe ich gesehen, wie die eine Welt aus MSCI-getriebenen Managern völlig an der anderen Welt, den Kunden, vorbeizieht. Der Kunde will am Ende ein Plus sehen, eine absolute

Rendite. Und diese ist immer langfristig gedacht. Kalenderjahre sind hier eine künstliche Zäsur. Ein enormes Problem ist, dass kaum ein Fondsmanager sein privates Vermögen so investieren würde, wie er es als Angestellter einer Investmentgesellschaft in einem Fonds macht, der laufend an einer Benchmark gemessen wird. Viele solcher Manager haben zudem noch nie einen Kunden gesehen und begreifen daher kaum, was diese wirklich wollen. Der Ursprung für meine eigene Karriere, das Multi-Asset-Management und allen Investierens überhaupt ist, mit einem weißen Blatt Papier anzufangen und absolute Performance zu erwirtschaften.

Was war bisher beruflich oder privat Ihre größte Herausforderung?

DR. BERT FLOSSBACH: Es ist beruflich und privat die gleiche, in der Zeit von Ende 1999 bis Ende 2001. Kurt von Storch und ich hatten gerade erst die Firma gegründet, ich selbst ein Haus auf Kredit gekauft. Einige große Kunden kritisierten damals die Performance unserer gemischten Portfolios im Vergleich zu Marktindizes – und einige fragten auch kritisch, ob wir nicht den Anteil an Technologietiteln erhöhen möchten. Die Frage war also, ob wir diese für uns wichtigen Kunden halten konnten. Bei diesen Diskussionen habe ich meine grauen Haare bekommen. Wir haben dann im Rahmen unserer Möglichkeiten Technologiewerte stärker aufgestockt, als wir eigentlich wollten. Microsoft und Cisco zum Beispiel waren keine schlechten Titel, aber viel zu hoch bewertet. Bis September 2000 waren dies dennoch anscheinend gute Entscheidungen gewesen, danach begann es zu kippen. Ende des ersten Quartals 2001 lagen wir schließlich bei den gemischten Portfolios mit zehn Prozent im Minus. Wir haben dann zwar die Reißleine gezogen, aber das Kind lag im Brunnen.



▲ **DR. BERT FLOSSBACH** – Gründer und Vorstand der Flossbach von Storch AG

Damals haben wir beschlossen, dass wir uns nie wieder von Kunden gegen unsere Meinung und gegen unsere Überzeugung in irgendeine Richtung drängen lassen, um ebendiese Kunden nicht zu verlieren. Dennoch sind einige Kunden damals abgesprungen, von denen ein Teil später zu uns zurückgekehrt ist.

Im weiteren Verlauf der Krise konnten wir die Verluste in den von uns verwalteten Portfolios einigermaßen in Grenzen halten, da wir die Technologiewerte im ersten Quartal 2001 verkauft hatten. Das war insgesamt eine wirklich harte Zeit, da die ganze Firma, wir waren ja gerade erst am Markt und hatten keinen Track Record vorzuweisen, zur Disposition stand.

Die Flossbach von Storch AG ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Sehen Sie aufgrund des gewachsenen Volumens Probleme

bei der Verwaltung ihrer Fonds?

DR. BERT FLOSSBACH: Nein, wir sehen derzeit keine Einschränkungen bei der Umsetzung unserer Investmentstrategien und glauben auch nicht, dass wir zukünftig Probleme mit den verwalteten Vermögen bekommen werden. Wenn wir weltweit die liquiden Assets betrachten, Aktien und Bonds ohne Emerging Markets, haben wir ungefähr 100 Billionen US-Dollar. Wer eine Billion Euro verwaltet, verwaltet somit weniger als ein Prozent dieser Assets. Ein Promill wären rund 100 Milliarden Euro und eine Größenordnung, die sich noch gestalten lässt, wenn Sie stark in liquiden Titeln unterwegs sind.

Das klingt nach einem großen Potential für Ihr Haus. Wo sehen Sie die Flossbach von Storch AG in zehn Jahren?

DR. BERT FLOSSBACH: Das ist eine gute Frage! Da fange ich wie-

der bei meiner altruistisch anmutenden, aber ehrlichen Antwort an: Die Deutschen sind, wie wir wissen, fehlinvestiert. Sie leiden unter der Tiefzinspolitik, denn sie haben das meiste Geld in Kasse, Sparbuch, Termingeldern, Staatsanleihen oder Versicherungen. Es ist traurig zu sehen, wie die Menschen auf ihrem Geld hocken und – zu Unrecht – hoffen, dass in absehbarer Zeit die Renditen wieder anziehen und sich das Anlageproblem von alleine löst, so wie vorher auch immer. Das Schlimme jetzt ist aber, dass die Tiefzinsphase die Leute links und rechts ins Verderben stürzt. Die Tiefzinsphase dürfte viele Anleger zu unsinnigen Investitionen bewegen, sei es in extrem teure Immobilien, zweifelhafte Festzinsangebote oder Finanzinnovationen, die die Quadratur des Kreises, sprich attraktive Renditen ohne Schwankung vorgaukeln.

Grundsätzlich ist der deutsche Markt aus unserer Sicht riesig und noch völlig unerschlossen. Trotzdem möchten wir unser Geschäft über den deutschsprachigen Raum hinaus internationalisieren. Die Benelux-Länder sind räumlich nah und von daher vergleichsweise einfach abzudecken. In Spanien haben wir ein erstes Projekt mit einem Vertriebspartner angestoßen.

Wenn unsere Kunden mit unseren Leistungen zufrieden sind und so bei uns für ihr Vermögen eine Art Heimat finden, wäre eine Größenordnung von 100 Milliarden Euro realistisch, also einem Promill der heutigen liquiden Assets auf der Welt. Der Schwerpunkt ist allerdings weiterhin Deutschland.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH!