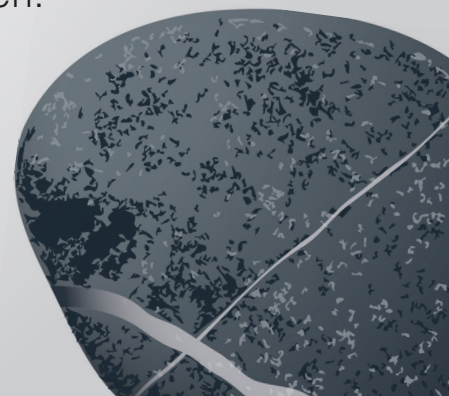
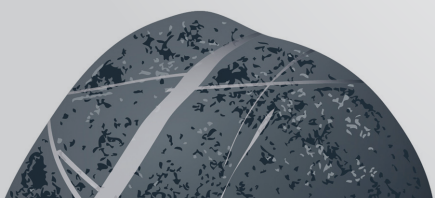
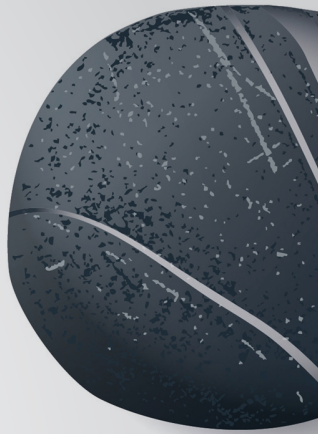
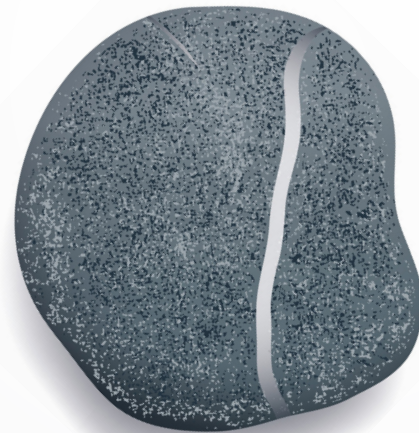


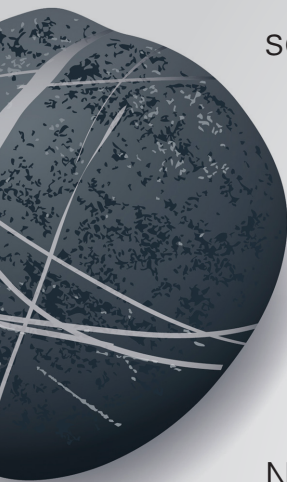


Bert Flossbach, Gründer, Vorstand und Fondsmanager bei Flossbach von Storch, ist kein Mann, der das Rampenlicht sucht. Dennoch, in seinen Kreisen ist Flossbach ein Star. In den Ranglisten, Aufstellungen und Statistiken liegt Flossbach von Storch weit vorn: Der Kölner Vermögensverwalter hat einen der erfolgreichsten Fonds seiner Art im Angebot. Der Mischfonds Multiple Opportunities hat seit Auflegung 2007 trotz Börsenschwankungen, von denen Anlegern regelrecht schwindelig werden konnte, und zweier großer Kurseinbrüche einen Zuwachs von 127 Prozent und auf die vergangenen fünf Jahre bezogen einen Zuwachs von 57 Prozent erzielt.

Ganz ungefährlich ist das natürlich nicht, etwas mulmig sei ihm zumute: „Ich muss die Erwartungshaltung kalibrieren, um Enttäuschungen zu vermeiden“, sagt er recht nachdenklich, ein ruhiges, wirkungsvolles Lächeln hinterherschickend. Flossbach von Storch investiert nicht in irgendwelche Aktien, in abseitige Biotechnologie-Firmen oder risikobehaftete Internetbuden, in der Hoffnung, ein paar Zusatzprocente zu ergattern, sondern in robuste, wetterfeste Werte: Colgate-Palmolive und Coca-Cola, Nestlé und Procter & Gamble.

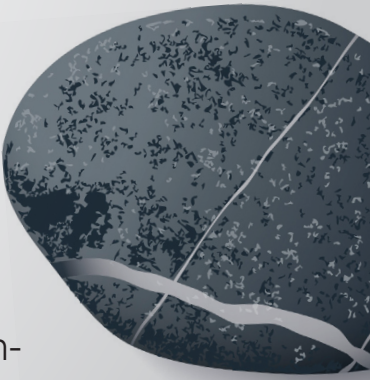
Auf der internen Bewertungsskala die Inserkandidaten mit Stern: „Bevor die pleitegehen, fließt, etwas überspitzt formuliert, kein Wasser mehr den Rhein hinunter.“ Auch Konzerne wie SAP, Bayer oder Siemens gelten als robuste Anlagen wie alle Marktführer mit globaler Präsenz, geringem Verschuldungsgrad, großer Popularität, klarer Preissetzungsmacht und überhaupt nachhaltigem Geschäft: „Wir halten es mit Warren Buffett und investieren nur in Unternehmen, die wir kennen und die wir verstehen.“ Ihre Anlagephilosophie haben die beiden ehemaligen Goldman Sachs-Kollegen und Gründer Bert Flossbach und Kurt von Storch im Flossbach von Storch-Pentagramm festgehalten: Diversifikation, Qualität, Flexibilität, Solvenz und





Wert. Flossbach, der nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität zu Köln zunächst an der Universität Innsbruck über „Portfoliomanagement-Konzepte zur Verwaltung von Privatkundenvermögen“ promoviert hat und anschließend nach einem Engagement bei der Matuschka-Gruppe München bei Goldman Sachs Karriere gemacht hat, ist also ein klassischer Stock Picker, dessen Anlagestrategie das Value Investing ist. Das Streben, auf Nummer sicher zu gehen, führte schon 2004 dazu, in Gold und später auch in Silber zu investieren. Der Edelmetallanteil des Multiple Opportunities Fund beträgt heute knapp 13,5 Prozent. Gold, sagt Flossbach, „war mehr als 6.000 Jahre lang eine Währung“, und zwar eine relativ stabile. Die letzten Bank- und Versicherungstitel wurden dagegen 2007 aus dem Portfolio entfernt. Es hatte einiges Überredungsgeschick benötigt, um die Klienten von diesem Schritt zu überzeugen. Dies erwies sich zuletzt als wegweisende Entscheidung für die Wertentwicklung der Fonds. Die Stimmen der Presse und Experten sind einschlägig: „Es hat sich um Flossbach ein Ring von Sachverständigen gebildet, die, einander beifällig zunickend, zu dem Urteil gelangt sind, dass es in Deutschland zurzeit keinen besseren Vermögensverwalter beziehungsweise Vermögensvermehrter gebe als ihn“, kommentiert das Manager Magazin. Das Magazin „Euro“ rief ihn jüngst zum „Fondsmanager des Jahres“ aus. Dabei schmückt sich Floss-

bach mit Bescheidenheit. Es gehe nicht darum, irgendeinen Referenzindex zu schlagen, sondern das Vermögen der Kunden kontinuierlich zu mehren. In dieser Idee begründet sich der Antrieb des als klassischer Unternehmertyp beschriebenen Bert Flossbach. Gegenüber dem Manager Magazin sagte er, „Wenn man mich fragt, was mich am glücklichsten macht: Ein toller Geschäftsverlauf etwa oder ein hoher Mittelzufluss? Dann sage ich: Nein, nein! Mich macht am glücklichsten unsere Performance. Ich will einfach immer besser werden, wir alle hier wollen das.“ Dieser Leistungsgedanke und der Wunsch nach mehr Unabhängigkeit brachte Flossbach und von Storch 1998 dazu, das Unternehmen Flossbach von Storch AG zu gründen. Die Wurzeln des Unternehmens liegen in der Betreuung von vermögenden Privatpersonen. Heute jedoch zählen neben vermögenden Privatkunden vor allem Fondsanleger und institutionelle Investoren zu den Kunden. Dennoch, der Großteil der verwalteten Gelder entfällt heute auf die Publikumsfonds des Vermögensverwalters. Dabei sei es unerheblich, ob ihnen ein Anleger mehrere Millionen Euro anvertraut oder monatlich 50 Euro in einen Fondssparplan einzahlt – die Verantwortung ihm gegenüber ist die Gleiche, so das Unternehmen über sich selbst. Mit dieser Strategie ist Flossbach von Storch zu einem der größten bankenunabhängigen Vermögensverwaltern in Deutschland



geworden – und nach wie vor im Eigentum seiner Gründer und leitenden Angestellten. Mehr als 140 Kolleginnen und Kollegen kümmern sich um ein Vermögen von über 25 Milliarden Euro. Wohl kein anderer Verwalter in Deutschland wächst derzeit schneller. Seit 2013 hat sich das verwaltete Vermögen mehr als verdoppelt. Der einfache Sparer investiert in einen der 14 Fonds des Hauses, die wohlhabende Familie lässt ihr Vermögen in Köln betreuen, der Versicherungskonzern einen Teil seiner Prämien. Für den momentanen Höhenflug mussten die beiden Gründer auf viel verzichten: Der Ausstieg bei Goldman Sachs war denkbar ungünstig gewählt, denn die übrigen Goldmänner wurden durch den Börsengang ein Jahr später in 1999 prächtig entlohnt. Heute betont Flossbach, dass die Gründung nicht von finanziellen Motiven getrieben wurde. Der Drang nach mehr Unabhängigkeit stand für Flossbach und von Storch klar im Vordergrund. Ohnehin wurde den frisch gebackenen Unternehmern schnell klar, dass sich die Risikokultur zwischen einer Partnerschaft mit privat haftenden Gesellschaftern deutlich von der einer großen börsennotierten Aktiengesellschaft unterscheidet. Im Rückblick war es für beide genau der richtige Schritt. Ein entscheidender Meilenstein für das Unternehmen war im Jahr 2010. Der Strategiefonds Multiple Opportunities erreichte sein Drei-Jahres-Track-Record, was dem Vertrieb einen enormen Antrieb gab. Natürlich hat sich in der Folge auch die

Anlagestrategie verändert. Heute haben die Positionen meist eine Größe, die über einen langen Zeitraum aufgebaut werden muss. Flossbach sieht es positiv. So „kann einem die Psyche keinen Strich mehr durch die Rechnung machen“. Er konnte seine Anleger bisher mit seiner Anlagephilosophie entzücken: eine durchschnittliche Rendite im Multiple Opportunities Funds von 9,32 Prozent über die vergangenen fünf Jahre spricht für sich. Zwar kann sich das Blatt innerhalb von einem Jahr natürlich wieder wenden, Ruhm und Erfolg sind in der Zukunft Flossbachs äußerst flüchtige Güter, und was die Zukunft betrifft, tappte bislang noch jeder im Dunkeln, aber heute ist Flossbach ein Star und einiges spricht dafür, dass er einer bleibt. So hält er Triumph, Sieg und Bezwingung für Ereignisse, vor denen man sich tunlichst hüten sollte: „Zweiter zu sein“, meint er, sei „das Beste: Man vermeidet Hybris, weiß aber trotzdem, dass man überdurchschnittliche Leistungen bringt.“ Das macht ihn wohl auch zu einem der sympathischsten Fondsmanager des Jahres.

Quellen:

<https://www.flossbachvonstorch.de>

<http://www.manager-magazin.de/magazin/artikel/a-819617-3.html>

http://www.faz.net/aktuell/finanzen/aktien/vermoegensverwalter-bert-flossbach-mit-leidenschaft-geld-verdienen-11891848.html?printPagedArticle=true#pageIndex_2

<http://www.faz.net/aktuell/finanzen/fonds-mehr/fondsmanager-bert-flossbach-der-goldjunge-und-seine-nebenwerte-12676505.html>

