



Leonhard Fischer (54) und Kai Diekmann (53) waren einmal Wunderkinder. Mit 36 im Vorstand der Dresdner Bank der eine, mit 36 Chefredakteur der „Bild“-Zeitung der andere. Während Diekmann eineinhalb Jahrzehnte Europas größtes Boulevard-schlachtschiff steuerte, ging Fischer auf Wanderschaft. Er saß im Topmanagement der Allianz, sanierte den Schweizer Versicherer Winterthur. Als Private-Equity-Investor wollte er Opel kaufen. Diekmann ging für Springer ein Jahr lang ins Silicon Valley, kam zurück, digitalisierte die „Bild“ und wurde Herausgeber. Vorstand wurde er, anders als viele seiner Vorgänger, nicht. Anfang 2017 verließ er den Konzern. Fischer verhedderte sich bei Allianz und Credit Suisse im Rankünespiel der Konzernfürsten. Aus seiner zur Bank umgebauten Private-Equity-Firma wurde er nach einem verlorenen Übernahmekampf herausgedrängt. Für den Topjob bei einer großen Adresse kommen beide wohl nicht mehr infrage, jetzt wollen sie gemeinsam ihr eigenes großes Ding machen.

MM Nigeria, Israel, London, Zürich, es war nicht einfach, einen freien Termin mit Ihnen beiden Frührentnern zu finden.

DIEKMANN Frührente? Ich hatte Rentnerstress! Reisen nach Afrika zum Beispiel sind für mich ein Intensivkurs in Sachen mobile digitale Zukunft! Richtig ist: Als ich bei „Bild“ aufhörte, habe ich bei zu vielem Ja gesagt, was ich spannend fand. Das war nicht nur schlau. Jetzt muss ich aussortieren. Wir haben schließlich noch viel vor. **Herr Fischer, Sie haben Nachdenken mal als Ihr Hobby bezeichnet. Nachdem Ihre Pläne für ein paneuropäisches Bankhaus geplatzt waren, hatten Sie reichlich Zeit dazu. Was ist Ihnen dabei durch den Kopf gezogen?**

FISCHER Die Frage, wieso die Deutschen mit ihrem Geld so miserabel umgehen. Wir produzieren weltweit den größten Leistungsbilanzüberschuss, und die Rendite des erwirtschafteten Kapitals ist bescheiden, vorsichtig formuliert. Die Leistungs-

bilanz der Amerikaner ist seit Jahren tiefrot, sie sind in gigantischem Ausmaß verschuldet, trotzdem wächst ihr Volksvermögen, während unseres schrumpft.

Klingt, als wollten Sie sich für den Posten des IWF-Chefvolkswirts bewerben.

FISCHER Schön, dass Sie mir das zutrauen. Im Ernst: Ich glaube, dass wir Deutschen in Zukunft völlig anders mit unserem Geld umgehen müssen. Deshalb haben wir uns damit beschäftigt, wie man das Geld verbrennen, das wir Sparen nennen, stoppen können. Wir haben daraus gemeinsam ein Geschäftsmodell entwickelt, das die deutschen Sparer aus dem Gefängnis der Nullzinspolitik und den Fängen der Fondsriesen befreit.

„WENN WIR SCHEITERN SOLLTEN, DANN BRAUCHEN WIR WOHL EINE GESICHTSOPERATION.“

Wir sind mächtig gespannt.

FISCHER Wir wollen der Masse der normalen Sparer eine kostengünstige – aber trotzdem aktiv gemanagte – Vermögensverwaltung anbieten und ihnen damit die Belastung abnehmen, wie sie ihr Sparkapital auf Aktien, Anleihen, Rohstoffe und Devisen verteilen sollen. Damit werden sie von Banken, Versicherungen und Fondsgesellschaften ziemlich alleingelassen.

Sie haben jahrelang über etwas gebrütet, das jeder an jedem Bankschalter kaufen kann, wenn er nach einem Mischfonds verlangt?

DIEKMANN Es geht nicht darum, das Rad neu zu erfinden. Am Anfang stand die Frage: Wo gibt es in der digitalen Welt eine Alternative zum analogen Sparkonto, für das es bekanntlich keine Zinsen mehr gibt? Wie sieht eine Alternative zu den üblichen Fondsangeboten der Banken aus, bei denen die Sparer über die Transaktionskosten ja so zur Kasse gebeten werden, dass am Ende keine Rendite bleibt?

Kommen Sie mal zum Punkt.

DIEKMANN Unsere Antwort ist ein neues, simples Standardsparprodukt, das alle Kosten radikal reduziert und als Rendite an den Kunden weitergibt. Was wir im zweiten Quartal 2018 auf den Markt bringen werden, folgt dem gleichen Konzept, das „Bild“ zur größten und erfolgreichsten Medienmarke Europas gemacht hat. „Bild“ hatte stets ein maximal breites Publikum, hat stets und überall die Komplexität reduziert und alles so einfach wie möglich gemacht. Und war immer die günstigste Zeitung am Kiosk. Unser Fonds und unser Geschäftsmodell werden exakt den gleichen Prinzipien folgen.

Den maximal unkomplizierten Fonds, den maximal günstigen Fonds, den gibt es doch längst. Nennt sich Indexfonds.

FISCHER Indexfonds tun nur so, als ob sie Fonds wären. Die Anleger bezahlen zwar wenig, bekommen aber auch so gut wie nichts für ihr Geld. Ein Index ist kein nach sinnvollen wirtschaftlichen Kriterien gebauter Aktienkorb. Dax-, FTSE- oder MSCI-Indizes geben nur Ausschnitte der Leistungskraft einer Volkswirtschaft wieder. Mit der Frage, auf welche Branchen oder Länder das Kapital verteilt werden soll, steht der Großteil völlig allein da.

Jeder, der sein Geld in einen weltweit investierenden Indexfonds wie den MSCI World steckt, bekommt ein global gestreutes Portfolio, verteilt sein Risiko auf viele Länder und Industrien.

FISCHER Sie bekommen kein Abbild der globalen Kräfteverhältnisse und kein wirklich unverzerrtes Risikoprofil. Im MSCI-World-Index etwa sind die USA gemessen an ihrer tatsächlichen ökonomischen Leistungsfähigkeit überrepräsentiert.

Auf 4300 Milliarden Dollar summiert sich das Volumen aller Indexfonds weltweit. Wenn das alles stupid Money ist, rennen an der Börse verdammt viele Idioten rum.

FISCHER Sie wissen, dass Sie übertreiben. Indexfonds sind ein tolles Instrument, um kurzfristig auf Trends an den Aktienmärkten zu setzen. Als Basis für ein sinnvolles Vermögensmanagement taugen sie nicht unbedingt. Derzeit schon gar nicht. Wir leben in einer Phase dramatischer Umbrüche. Wir wissen, dass die Digitalisierung unser industrielles Wertschöpfungsmodell komplett umkrempelt. Wir wissen aber nicht, wie. Kluge Geldanlage darf also nicht wie bisher darin bestehen, Vermögen passiv in ein vergangenheitsbasiertes, durchschnittsgewichtetes Instrumentarium zu werfen.



1980

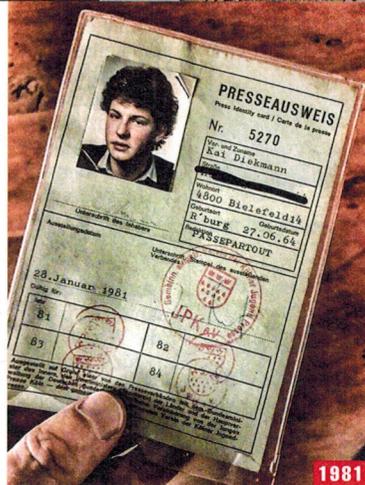


1968

Stattdessen sollen die Deutschen auf das goldene Händchen des Lenny Fischer wetten. Blöd nur, dass die meisten Fondsmanager nach Kosten schlechter abschneiden als der Marktdurchschnitt und die Indizes.

FISCHER Das ist die tautologische Erkenntnis eines seit acht Jahren dauernden Höhenflugs an den Börsen. Und wenn Sie jetzt auch noch das zweite Evangelium der Finanzindustrie beten, nämlich dass Aktienkurse langfristig immer steigen, dann wähnen Sie sich im Paradies. Wenn Sie allerdings 1989 in Japan gelebt und Geld angelegt haben, dann werden Sie sich 28 Jahre später darüber wundern, wie trist Ihr Paradies doch aussieht.

Sie treten gegen Schwergewichte wie Édouard Carmignac oder Flossbach von Storch an, die seit Jahren einigermaßen erfolgreich Geld zu vertretbaren Kosten anlegen. Warum sollte jemand seine



1981

Spargroschen einem einstigen „Bild“-Mann und einem Ex-Investmentbanker anvertrauen?

DIEKMANN Weil wir erstens die Bedürfnisse der breiten Masse der normalen Sparer kennen und zweitens mit unserem radikal simplen Modell dafür sorgen, dass die Sparer trotz Nullzinsen wieder Geld für ihr Geld bekommen. Bei einem klassischen Mischfonds zahlen Anleger mit Ausgabeaufschlägen, Verwaltungskosten und Depotgebühren rund 3 Prozent ihres Vermögens. Da werden Produkte verkauft, die schon mathematisch keinen positiven Ertragshorizont mehr haben. Wir schalten die Kostentreiber aus – und geben die Ersparnis vollständig an die Kunden weiter. Dabei rechnen wir mit Gesamtkosten um 1,4 Prozent. Die Differenz sind die Gewinne unserer Anleger. Diese Strategie folgt übrigens auch der Philosophie von „Bild“:

WILD THINGS

1968

Kai Diekmann (l.) und **Leonhard Fischer**, hier platziert auf einer Eckbank, wuchsen als Nachbarskinder in Bielefeld-Brackwede auf.

1980

In der Not frisst der Teufel Fliegen: Um nach Moskau zu kommen, schlossen sich die überzeugten Junge-Union-Buben der sozialistischen Konkurrenz an. Im Bild **Fischer** (r.) mit SDAJ-Genossen und Chapka, aber ohne Arbeitergruß.

1981

Gemeinsam gründeten sie Deutschlands vermutlich größte Schülerzeitung „Passepartout“. Den Presseausweis hat Diekmann aufgehoben.

Weil wir uns einen teuren Vertrieb – also Zusteller, Abonnement et cetera – gespart haben, konnten wir diese Kosten immer als Preisvorteil an unsere Kunden weitergeben und waren damit immer das günstigste Zeitungsangebot am Markt.

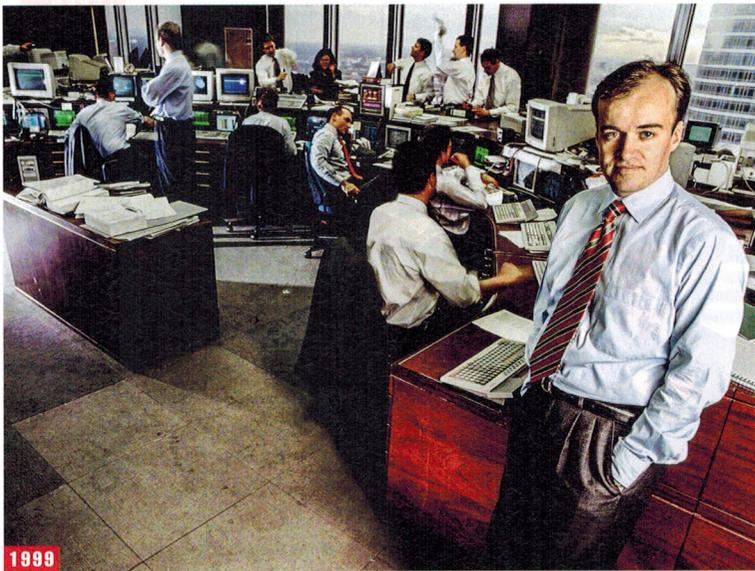
Ein Fonds ist keine Zeitung. Ob er sein Geld wert ist, wissen Anleger erst, wenn sie ihre Anteile wieder verkaufen wollen.

FISCHER Völlig korrekt. Und deswegen verrotten in Deutschland unvorstellbare 2000 Milliarden Euro auf Sparbüchern oder in ähnlichen Anlagen. Die Finanzindustrie macht alles so kompliziert, dass der Großteil der Bevölkerung sein Geld lieber in Anlagen packt, die auf Jahre hinaus keine Erträge abwerfen werden. Wir machen weder Carmignac noch Flossbach von Storch Konkurrenz. Die sprechen eine Klientel mit deutlich höheren Renditeerwartungen an. Wir wollen klassische Sparsparers ansprechen, weil sie sich mit ihrem Sicherheitsbedürfnis gut bei uns aufgehoben fühlen können. Also Leute, die nur begrenzt Risiko eingehen möchten, aber nicht mehr mit null Prozent Zinsen abgespeist werden wollen. 2 bis 4 Prozent sind in unserem Modell wegen der niedrigen Kosten möglich.

Warum sollte irgendeiner zu einem Finanzprodukt greifen, dessen Kernversprechen die gediegene Langeweile ist?

DIEKMANN Weil gediegene Langeweile genau das ist, was die Mehrheit für ihr Geld will. Langeweile bedeutet in diesem Fall nämlich: mehr Sicherheit. Wir haben bei „Bild“ eines festgestellt: Das Interesse der Leser an Geldthemen ist in den vergangenen Jahren massiv gestiegen. Und das hat entscheidend mit der Niedrigzinsphase zu tun. Geldanlagen wirft kein Geld mehr ab. Schlagzeilen rund ums Geld, alles was mit Vorsorge, Rente, Miete zu tun hat, holen bei „Bild“ die meisten Leser und generieren auf Bild.de zuverlässig Digitalabos. Das Interesse an solchen Geschichten ist riesig, weil in der komplexen Finanzwelt keiner mehr durchschaut, was aus seinem Geld wird.

Die Auflagen der Geldanlagemagazine erzählen eine ganz andere Geschichte. Die Zahl der ver- ➤



kaufen Hefte ist in den vergangenen Jahren eingebrochen.

DIEKMANN Jeder dieser Titel setzt voraus, dass sich seine Leser bereits für Aktien und Kapitalmärkte interessieren. Und die Anlegerpresse verhält sich genauso wie die Finanzindustrie. Alles ist viel zu kompliziert. Der normale Geldanlageredakteur wendet sich an eine Klientel, die die Schwellenangst vor den Kapitalmärkten bereits hinter sich hat, und verliert dabei die große Mehrheit seiner potenziellen Leser. Die lassen ihr Geld lieber auf dem Sparbuch. Und deshalb geben sie auch kein Geld für solche Magazine aus. **Wenn Sie die Finanzpresse neu erfinden wollen, warum legen Sie dann einen Fonds auf und gründen keine „Geld-Bild“?**

DIEKMANN Wir machen beides. Zu unserem Projekt wird eine Informations- und Kommunikationsplattform gehören, die Geldthemen ganz anders aufbereitet, den Menschen die Welt des Geldes erklärt, ihnen die Schwellenangst vor der Börse nimmt, den Sparprozess in Deutschland weiterentwickelt. Und das alles: total populär, völlig unkompliziert und sehr unterhaltsam.

Am Ende jeder Geschichte taucht dann ein Button auf, und einen Klick später landet Ihr Fonds im Depot des Lesers.

DIEKMANN Nein, wird er nicht: Das Portal arbeitet unabhängig. Unser Fonds und unsere Finanzseite werden völlig getrennt auftreten. Wir liefern ein journalistisch unabhängiges Angebot. Natürlich soll die Seite einen positiven Effekt für den Fonds



schaffen, aber der kann und wird nur sehr indirekt sein.

Warum machen Sie die Seite dann überhaupt?

DIEKMANN Um unsere Kompetenz zu belegen, dass wir Geld verstehen und auch die komplexesten Dinge in 90 Sekunden erklären können. Das bildet Vertrauen und dient dazu, das Manko eines fehlenden klassischen Vertriebs wettzumachen.

FISCHER Vermögensverwaltung ist etwas sehr Persönliches. Reiche Leute haben ihren Privatbankier und zahlen dafür viel Geld. Die digitale Welt bietet uns neue Möglichkeiten. Und genau das haben wir vor. Wir stehen als Person für die Qualität der Geldanlage, die wir anbieten.

Nach der Volksaktie jetzt also der Volksfonds ...

FISCHER ... wir nennen unser Projekt lieber Zukunftsfonds.

Der Name war noch frei?

DIEKMANN Wir haben uns selbst gewundert.

Ein Discounter braucht Masse. Ab welchem Anlagevolumen schreiben Sie schwarze Zahlen?

FISCHER Wir benötigen zwischen 300 und 500 Millionen Euro Anlagevolumen, um Break-even zu sein. Das schaffen wir aber nur, weil wir uns selbst keine Gehälter bezahlen.



RAINMAKER

1999

Fischer im Handelsaal der Dresdner Bank. Da war er gerade jüngster Vorstand einer deutschen Großbank geworden. Die Allianz übernahm 2001, sein Abgang folgte ein Jahr darauf.

2006

Anschließend sanierte Fischer die Winterthur für Credit-Suisse-Chef **Oswald Grübel** (r.), der den Versicherer an Axa-Boss **Henri de Castries** (l.) verkaufte. Es war Fischers letzte Konzernstation.

2009

Fischer machte dann auf Private Equity (mit seinen Partnern **Martha Boeckefeld** und **Gerd Häusler**) und wollte erst Opel kaufen, dann die BHF, scheiterte aber.

Wir gehen gleich auf dem Ku'damm für Sie sammeln. Wie groß soll der Fonds denn in fünf Jahren sein?

DIEKMANN Unser Ziel ist ein Prozent der 2000 Milliarden Euro, die in Deutschland auf Konten herumliegen. Um die 20 Milliarden wollen wir über die Jahre schon einsammeln. **Solche Größenordnungen erreichen Sie nur mit schlagkräftigen Verkäufertrupps. Und die kosten ungeheuer viel Geld. Spätestens hier ist Schluss mit billig.**

FISCHER Sagen Sie.

Nein, das ist eines der Grundgesetze der Finanzwelt. Die Produkte müssen verkauft werden, weil sie von allein keiner kauft.

FISCHER Das galt in der Vergangenheit. Da wurde jede noch so blöde Idee in den Markt gepresst, solange die Verkäufer daran verdienten.

Direktbanken und Direktversicherer haben schon vor 20 Jahren wie Sie argumentiert und blieben in der Nische stecken. Check24 ist die erfolgreichste digitale Finanzmarke der Republik und hat bei der Vermittlung von Autoversicherungen gerade mal einen Marktanteil von 7 Prozent.

DIEKMANN Sie unterschätzen die Geschwindigkeit, mit der die Digitalisierung voranschreitet. Vor zwei Jahren hat jeder noch gesagt, dass die Fernsehsender davon nicht betroffen sein werden. Als wir unser Netflix-Abo abgeschlossen haben, war für meine Kinder das lineare Fernsehen tot. Spotify hat Apples iTunes binnen kürzester Zeit als Schrittmacher im Musikgeschäft abgelöst. Und dieser Tsunami ergreift jetzt auch die Finanzindustrie.

Netflix und Spotify haben riesige Summen für ihre Marketingfeldzüge verbrannt. Die haben jahre-

lang Verluste geschrieben, um ihre Maschine in Gang zu kriegen. Wo nehmen Sie das Geld her?

FISCHER Gehen Sie mal davon aus, dass wir einen gewissen Aufwand betreiben werden.

DIEKMANN Wir sind mit verschiedenen Medienunternehmen im Gespräch.

Lassen Sie uns raten: Eines davon heißt Springer?

DIEKMANN Wir nennen noch keine Namen.

Wenn Sie Fonds und Finanzwebseite gleichzeitig aufbauen, produziert das ordentlich Kosten.

DIEKMANN Das Ganze wird eine Plattform, das heißt: Wir partnern, wo immer es geht. Auf der Payroll stehen nur die Leute, die essenziell nötig sind und den Unterschied machen.

Essenziell ist, wie Sie das Geld auf die Anlageklassen verteilen. Wer kümmert sich darum?

FISCHER Ich werde das Investmentkomitee leiten, das anlegt und dafür sorgt, dass wir das Risiko minimieren. Dabei folgen wir nicht den Eingebungen eines vermeintlichen Starinvestors, sondern treffen unsere Entscheidungen im Konsens.

Kuschelrunden und wenig Risiko – das passt so gar nicht zu dem Lenny Fischer, den wir kennen.

HEADLINER

1993

Diekmann als „Bild“-Vize kniend vor Kanzler **Helmut Kohl** in der U-Bahn von Shanghai. 2001 wurde er „Bild“-Chef.

2014

Diekmann ließ sich einen Hipsterbart wachsen und ging als Zukunftsforscher ins Silicon Valley. Gattin **Katja Kessler** (r.) hat ein Buch darüber geschrieben.

2017

Zum Ausstand bat der gerade gewählte US-Präsident **Trump** den Herausgeber zum Interview.

FISCHER Lustig, dass Sie das sagen. Ich habe mich immer als einen sehr konservativen und konsensorientierten Menschen begriffen. Was das Anlagerisiko betrifft, war ich nie ein Zocker. Ich war schon als Händler ein Risikominimalist. Ich habe Bewertungsdifferenzen ausgenutzt, klassische Arbitrage. Kleine Gewinne, begrenztes Risiko, großes Volumen. Ich habe nie vormittags gewusst, wo der Dollar nachmittags steht. Diese Art von Wetten sind mir zu gefährlich.

Und woher rührt dann Ihre Wolf-of-Wall-Street-Reputation?

FISCHER Die erfinden Sie gerade. Radikal bin ich immer nur gewesen, wenn es ums Geschäftsmodell ging. Da bin ich stur und gehe keinem Konflikt aus dem Weg.

DIEKMANN Da ist er ganz anders als ich.

Für die Witze sind wir zuständig! Das Niedrigzinsumfeld mag perfekt sein, um einen solchen Fonds

zu starten. Aber wenn die überhitzten Märkte drehen, gehen Sie mit dem Crash unter, noch bevor Sie richtig da sind.

FISCHER Wir hatten gerade den größten Run auf Sachwerte aller Zeiten, und die Zinsen sind schon bei null. Und der wichtigste Faktor für die Bewertung von Sachwerten sind nun mal die Zinsen. Trotzdem könnte es uns helfen, wenn die Märkte mal nachgeben. Als Beweis dafür, dass unser Konzept funktioniert.

Sie freuen sich auf den Crash – was haben Sie denn geraucht?

FISCHER Ich habe noch nie etwas anderes geraucht als Marlboro. Und von Freude würde ich nicht reden, ganz im Gegenteil. Aber den Beweis, dass unser Konzept funktioniert, würde ein Börsenknall schon erbringen. Denn wir sind ein Total Return Fund, null ist für uns die untere Grenze. Das bedeutet, selbst wenn der Markt zwischenzeitlich mal um 30 Prozent abstürzt, werden wir versuchen, das Risiko unserer Anleger auf maximal 5 Prozent zu begrenzen.

Und wenn Sie ebenfalls um 10 Prozent einknicken?

FISCHER Nochmals. Es geht nicht um maximale Rendite, sondern um Sicherheit für den Sparer. Wir haben nicht vor, dieses Produktversprechen zu brechen.

DIEKMANN Ich habe ihm schon gesagt, dass wir dann eine Gesichtsoperation brauchen. Aber ein OP-Termin wird nicht nötig sein. Denn neben Lenny haben wir ja auch noch unser top Asset-Management-Team. Wir sind kein Algorithmus, Menschen treffen die Entscheidungen. ➤



Sie sind beide in Konzernen groß geworden, wo keiner auf den Cent geachtet hat. Lebt es sich als Gründer anders?

FISCHER Ja, das sind ganz neue Welten. Wenn Sie mal Vorstand waren, sind Sie quasi lebensunfähig. Wir entdecken gerade wieder vieles ganz neu. **DIEKMANN** Ich habe Lenny zum Beispiel beigebracht, dass wir in Zürich zum Flughafen nicht mehr Limousine fahren, sondern Bahn.

Sie haben große Zeiten hinter sich. Jetzt gehen Sie ein enormes persönliches Risiko mit Ihrem Start-up ein, wenn es schiefläuft.

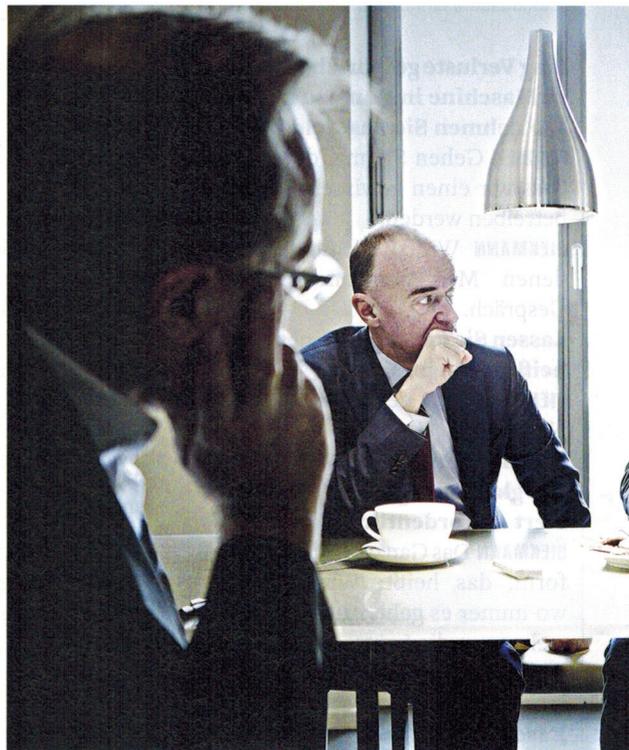
FISCHER Deshalb wollen wir ja auch nur begrenzt fremdes Geld aufnehmen. Wir sind ja keine 28-jährigen Jungs mehr, sondern haben 30 Jahre im Job hinter uns. Wir haben Erfahrung, Track Record und Standing. Wenn wir diese Unternehmung in den Sand setzen, wird unser Standing erheblich leiden.

DIEKMANN Ich war lange und gern ein Konzernkind. Doch ich hatte in den letzten Jahren so viel mit Start-ups aus dem Silicon Valley zu tun, dass ich für diese Sache jetzt auch persönlich ins Risiko gehen will. Als angestellter Manager Geschäftsmodelle zu entwickeln macht am Ende nicht wirklich Spaß. Auch wenn erst einmal alles einfacher aussieht. Es ist natürlich toll, wenn bei einem

teuren Projekt ein Konzern alle Kosten übernimmt und jedes Risiko absichert – so wie das war, als wir vor drei Jahren die News-App Upday entwickelt haben. Da bin ich mit einem Dutzend Kollegen nach Korea geflogen, und wir haben einfach gemacht – gezahlt hat Axel Springer. Ich möchte die Erfahrung machen, persönlich ins Risiko zu gehen.

Diekmann und Fischer sind in den 60er und 70er Jahren als Nachbarkinder in Bielefeld-Brackwede aufgewachsen. Im Winter trainierten sie auf dem Käsberg in Fischers Lenkschlitten für Olympia, woraus dann nichts geworden ist. Mit 17 schlossen sie sich einer Reisegruppe der Sozialistischen Deutschen Arbeiterjugend nach Moskau an. Fischer begann in der U-Bahn DM gegen Rubel zu tauschen. 33 Pfennig bezahlte er für einen Rubel, von den Genossen verlangte er anschließend 50 Pfennig. Am Ende der Reise waren alle ihre Jeans los, weil Fischer die begehrten Levi's und Wrangler weiterverkaufte und als Ersatz russische Thermohosen besorgte. Bei der Rückkehr hatte Fischer mehr Geld in der Tasche als beim Abflug.

Es haben sich schon viele Freunde überworfen, wenn's ums Geld ging.



GROSSE MÜNZE

Mit Kleinigkeiten wollen sich die Gründer nicht zufriedengeben. 20 Milliarden Euro soll ihr Fonds in ein paar Jahren schwer sein – mindestens.

FISCHER Da haben wir reichlich Erfahrung. Schon bei unserer gemeinsamen Schülerzeitung haben wir Konflikte robust ausgetragen.

Damals stand nicht ganz so viel auf dem Spiel.

DIEKMANN Na ja. Wir haben da schon ein großes Rad gedreht, das war eine der größten Schülerzeitungen des Landes mit einer Auflage von 35 000 Exemplaren, die weit über Bielefeld hinaus verteilt wurde. „Passepartout“ war kostenlos, das Geld kam über die Anzeigen. Die Zeitung neben der Schule zu machen war ein ziemlicher Kraftakt, hat aber wahn-sinnig viel Spaß gemacht. Lenny war für das Geschäftliche zuständig, ich für die Inhalte. Unsere Wege haben sich getrennt, als Lenny die Seite eins als Anzeige verkaufte.

An wen?

FISCHER Eine Pickelcreme.

Quod erat demonstrandum, beim Geld hört die Freundschaft auf.

FISCHER Nicht bei uns, seither wissen wir sehr genau um unsere Stärken und Schwächen. Hinzu kommt, dass wir diesmal ja fünf Partner sind und jeder für sein Gebiet selbst verantwortlich ist. Das setzt schon fast voraus, dass wir uns gut kennen und einschätzen können.

Trotz der steilen Karrieren tragen Sie beide ein unfinished Business mit sich herum. Herr Fischer, Sie sind mit Ihrem hochflie-

ZUKUNFTSMUSIK

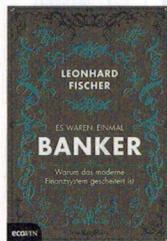
Diekmann gründet eine Agentur, Fischer schreibt ein Buch. Monate vor dem Start des Zukunftsfonds läuft die Werbemaschine an.

DER APPARAT Seit dem 19. Oktober steht die Firma im Handelsregister, die Diekmann zusammen mit dem Ex-Stern.de-Chefredakteur Philipp Jessen und dem Eventmanager Michael Mronz, dem ehemaligen Lebenspartner von Guido Westerwelle, gegründet hat. Name: Storymachine. Geschäftszweck: Medien- und Krisenberatung für alle Social-Media-Kanäle. Storymachine wird auch die Finanzseite aufbauen und betreuen, die den

Deutschen die Angst vor den Börsen nehmen und zum Sparen im Zukunftsfonds animieren soll. Die redaktionelle Leitung übernimmt Christin Martens, bis vor Kurzem Chefredakteurin der deutschen Version von Springers Business Insider.

DIE PHILOSOPHIE Knapp 30 Jahre Finanzgeschichte, komprimiert auf 246 Seiten: über Spieler und Spekulanten, Krisen und Zusammenbrüche, die wachsende Macht der Zentralbanken

und das Verschwinden der Zinsen. Vor allem aber darüber, dass in den kommenden Jahren mit Geld kein Geld mehr zu verdienen sein wird. Insbesondere nicht für den ganz normalen Sparer.



IDEOLOGISCHER ÜBERBAU

Wie es zu Krise und Nullzinsen kam – und was daraus für das Geld der Leser folgt. Das Buch zum Fonds.



genden Plan einer europäischen Merchantbank gescheitert, Herr Diekmann, Sie haben es nie bei Springer in den Vorstand geschafft. Müssen Sie sich mit dem Start-up jetzt noch mal beweisen?

FISCHER Die Frage ist sehr hypothetisch und gäbe mir die Gelegenheit, darauf zu lügen, wie ich will. Aber die Wahrheit ist, dass meine Investoren aus der BHF-Anlage sehr gut herausgekommen sind. Ich war sehr früh bereit, die strategische Niederlage zu akzeptieren und dafür den taktischen Sieg zu suchen. Und das ist auch gelungen, denn mit Philippe Oddo als Käufer haben wir im Interesse der Aktionäre und des Unternehmens eine gute Lösung gefunden.

Ärgert es Sie, dass Sie nicht mal mehr in der Gerüchteküche auftauchen, wenn wie jetzt bei der Deutschen Börse ein neuer Chef gesucht wird?

FISCHER Sie glauben nicht im Ernst, dass ich der Richtige bin für die Deutsche Börse? **Für den ein oder anderen Topjob als Banker hätte man Sie ja mal in Erwägung ziehen können. Ist aber nicht passiert.**

FISCHER Es gab mal eine Zeit, da hat mir das schon ein bisschen wehgetan. Aber das habe ich überwunden. Ich bin mit 36 in den Vorstand der Dresdner Bank gekommen und habe danach fast 20 Jahre lang auf Vorstandsebene gearbeitet. Natürlich nagt etwas Unerfülltes an mir: Ich bin jetzt 54, Golf spielen kann ich nicht, und beim nächsten Konzern noch mal die Schraube von links nach rechts drehen oder einen Deal machen, das gibt mir nichts mehr.

DIE FONDSFABRIK

Das Firmenkonstrukt rund um den Zukunftsfonds

DIE FIRMA Deutsche Fondsgesellschaft Invest heißt das Unternehmen, das Diekmann und Fischer zusammen mit der einstigen BHF-Kleinwort-Benson-Chefin Martha Boeckenfeld und dem Anwalt Anton Voglmaier zu gleichen Anteilen gegründet haben; das bereitgestellte Eigenkapital: deutlich weniger als zehn Millionen Euro. Mit einer Minderheitsbeteiligung ist der auf Absolut-Return-Lösungen spezialisierte Vermögensverwalter Volker Schilling eingestiegen. Er wird zusammen mit Fischer und seinem fünfköpfigen Investmentkomitee die Strategie bestimmen. Verwaltet wird der Fonds (ISIN DE000A2DTM69) über die Universal Investmentgesellschaft in Frankfurt.

DER VERTRIEB Auch wenn sie sich keine teuren Vertriebsgruppen leisten wollen, Geld brauchen sie für ihre digitale Verkaufsmaschine schon. Im Tausch für Mediavolumen wollen sie einer begrenzten Anzahl von Medienhäusern Firmenanteile oder Transactions-Fees anbieten. Ein Deal ist bereits unterschrieben, ein zweiter befindet sich im fortgeschrittenen Verhandlungsstatus. Das Werbebudget könnte im mittleren zweistelligen Millionenbereich liegen. Auch eine deutsche Förderbank soll als potenzieller Geldgeber im Spiel sein.

Hatte ich alles schon. Ich möchte jetzt mal als Unternehmer etwas aufbauen, das bleibt, und zwar ohne dass ich 50 Prozent meiner Zeit damit verbringen muss, irgendwelche Stakeholder zu managen.

Es gibt auch Topmanager, die im Gedächtnis bleiben, weil sie Großes geschaffen haben.

FISCHER Die gibt es, aber der große Respekt gebührt den Unternehmern. Bei Topmanagern gilt einer, sobald er weg ist, gern als Trottel, der Nachfolger weiß alles besser.

Anfang Januar, kurz bevor Diekmann „Bild“ und Springer verließ, tauchten Beschuldigungen auf, er habe eine Mitarbeiterin nach einer Klausurtagung in Potsdam beim Baden in einem See belästigt. Springer untersuchte die Vorwürfe, fand aber nichts, was sie stützt. Der Verlag gab das Material an die Staatsanwaltschaft weiter, die eröffnete ein Verfahren und stellte es mangels hinreichenden Tatverdachts wieder ein. Diekmann hat die Anschuldigungen stets durch seine Anwälte zurückweisen lassen. Fragen zu dem Komplex beantwortet er nicht.

mann hat die Anschuldigungen stets durch seine Anwälte zurückweisen lassen. Fragen zu dem Komplex beantwortet er nicht.

DIEKMANN Auch wenn es noch so oft behauptet wird: Es ist nie, nie, nie mein Ziel oder Wunsch gewesen, bei Springer in den Vorstand zu kommen. Das weiß Mathias Döpfner auch. Dafür bin ich viel zu operativ. Und journalistisch ist bei mir nicht viel unerfüllt geblieben: Eine Mannschaft für die digitale Zeit zu begeistern, deren DNA eigentlich im gedruckten Papier liegt, diese erfolgreiche Transformation hat mir enorm viel Spaß gemacht. Aber inhaltlich hat man's nach dem vierten Interview mit Wladimir Putin auch irgendwann mal gehabt.

Ein Vorstandsposten hätte vielleicht noch mal einen neuen Kick gegeben.

DIEKMANN 2016 war ich mit den Verlagskollegen viel unterwegs auf der Suche nach neuen Geschäftsmodellen für „Bild“. Nach dem achten oder neunten Gespräch mit einem Anbieter von Sportwetten wusste ich, dass mich das nicht glücklich macht. Und so sehr mir die Entwicklung von Upday Freude gemacht hat, ich habe stets die Managementkollegen bewundert, die danach die immer gleichen Präsentationen halten mussten. Das ist einfach nicht mein Ding. **Herr Fischer, Sie leben in London und Zürich. Warum haben Sie das Unternehmen nicht dort gegründet.**

DIEKMANN Wollte er zunächst, aber wenn zwei Typen wie wir etwas gemeinsam aufziehen, muss das in Deutschland geschehen. Alles andere geht bei der medialen Aufmerksamkeit nach hinten los. Das hat Lenny dann schnell begriffen. Wie gesagt, unsere Kompetenzen ergänzen sich.

Wenn es mit dem Zukunftsfonds nicht klappt, bleibt Ihnen ja eigentlich nur noch „Die Höhle der Löwen“.

FISCHER Auf welcher Seite?

Auf der Couch neben Carsten Maschmeyer, für die andere ist es dann zu spät.

FISCHER Wie definieren Sie Scheitern denn? Dass wir zu wenig Kunden bekommen und einfach langsam verdorren? Das wäre für mich das normale unternehmerische Risiko. Dafür könnten wir anschließend versuchen, uns über die „Höhle der Löwen“ zu rehabilitieren. Blamabel wäre, wenn wir unser Produktversprechen nicht erfüllen. Dann wäre es vielleicht tatsächlich besser gewesen, sich bei der Deutschen Börse zu bewerben. (Diekmann bricht in Gelächter aus). ■

Das Interview führten die mm-Redakteure Steffen Klusmann und Dietmar Palan.