

Flossbach von Storch

Kernig und solide

Von [Klaus Boldt](#) und [Simon Hage](#) 20.03.2012 [manager-magazin.de](#)



Flossbach von Storch

Es ist eine knifflige Frage: Wem vertraue ich mein Geld an? Die Vermögensverwalter Flossbach von Storch gelten als eine der ersten Adressen unter denen, die Deutschlands Vermögende zu Rate ziehen. Mit welchen Anlagetricks die Kölner arbeiten.

Hamburg - Demut ist eine Haltung, die unter normal veranlagten Vermögensverwaltern nicht sehr häufig anzutreffen ist. Die Kundschaft schätzt es üblicherweise, wenn sie ihr Geld jemandem anvertrauen kann, der ihr das Gefühl vermittelt, alles vollkommen unter Kontrolle, die Zukunft glasklar vor Augen und eine Sicherheitsgarantie in alle Kapitalanlagen eingepasst zu haben.

Womit die Rede auf Bert Flossbach (50) kommt, einen der tüchtigsten und tatkräftigsten Vermögensverwalter des Landes, der in geschäftlich merkwürdiger, in moralisch-sittlich aber einwandfreier Weise dem Begriff der Demut in seinen schriftlichen und wörtlichen Äußerungen immer wieder die Ehre erweist und der Triumph, Sieg und Bezwingung für Ereignisse hält, 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."

Dem Jahresbericht seiner Vermögensverwaltung Flossbach von Storch stellte er (eingedenk dessen, dass Zügellosigkeit und Raffgier gerade die Seelen jener gefährden, die längere Zeit erfolgreich im Finanzwesen tätig sind) ein Zwiegespräch aus dem "Faust" voran, in dem Mephisto dem Kaiser, der den Hals nicht vollkriegt, entgegnet: "Ich schaffe, was ihr wollt; und schaffe mehr / Zwar ist es leicht, doch ist das Leichte schwer."

An anderer Stelle, in der Schlussbemerkung zum Bericht des dritten Quartals 2011, bekennt sich der Geldmann schließlich in geradezu sittenwidriger Rein- und Offenheit zu "möglichen Fehleinschätzungen", die man "als demütiger Anleger nie ausschließen" könne. Ach, du grüne Neune: "demütiger Anleger"?

Wer ist dieser Mann, der in der Finanzbranche neue Töne anschlägt, Hochmut und Dünkel verabscheut, Trugschluss und Irrtum ausdrücklich einräumt?

Flossbach von Storch (FvS), 1998 gegründet und als Aktiengesellschaft organisiert, zählt mit 13 Publikumsfonds und einem betreuten Vermögen von über fünf Milliarden Euro zu den größten

unabhängigen Kräften ihres Standes. Gut 84 Prozent der Firmenanteile liegen bei Flossbach und seinem Kompagnon Kurt von Storch (51), über den Rest disponieren ihre leitenden Kader.

2. Teil: Ruhm und Erfolg sind flüchtige Güter

In den Ranglisten, Aufstellungen und Statistiken der Gilde liegen FvS-Angebote weit vorn: Die Kölner Geldsammler führen einige der appetitlichsten Fonds ihrer Art im Sortiment, komponiert auf demütigste Weise.

Ihr Verkaufsschlager, der Mischfonds Multiple Opportunities, hat seit Auflegung 2007 trotz Börsenschwankungen, von denen Anlegern schlecht werden konnte, und zweier veritabler Kräche einen Zuwachs von 47, auf die vergangenen drei Jahre bezogen sogar von knapp 69 Prozent erzielt.

Während die Krise vielen Rivalen derart zusetzt, dass sie nur noch herumrödeln und froh sein können, wenn es ihnen gelingt, keine Einbußen zu erleiden, 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 -vermehrter gebe als ihn. Das Magazin "Euro" rief ihn dieser Tage zum "Fondsmanager des Jahres" aus.

Das kann natürlich in einem Jahr schon wieder ganz anders aussehen. Ruhm und Erfolg sind flüchtige Güter, und was die Zukunft angeht, tappte bislang noch jeder im Dunkeln. Aber heute ist Flossbach ein Star, und einiges spricht dafür, dass er einer bleibt.

Ganz geheuer ist ihm das natürlich nicht, mulmig ist ihm zumute: "Ich muss die Erwartungshaltung kalibrieren, um Enttäuschungen zu vermeiden", sagt er recht verquast, ein ruhiges, wirkungsvolles Lächeln hinterherschickend.

Flossbach, ein Mann von ländlichem oder doch kleinstädtischem Äußeren, ausgestattet mit der Sattelnase eines römischen Legionärs, knapp über 73 Kilogramm schwer und einen Meter 77 groß und bekannt dafür, blaue Hemden zu tragen, will damit sagen: Er müsse aufpassen, dass er auf dem Teppich bleibe.

Sein Finanzbetrieb beschäftigt 65 Leute und belegt die 24., 25. und 26. Etage des Triangle-Turms in Köln-Deutz, eines 103 Meter hohen Glaszylinders vis-à-vis dem Dom am Ostufer des Rheins, gleich beim "Hyatt" und nebenan von RTL.

Eingerichtet nach dem vollsten Komfort der modernen Zeit und den vortrefflichsten Gesichtspunkten der Schönheitslehre, bieten die FvS-Büros viel Weiß und überhaupt viel Helligkeit, dazu jede Menge Platz für weitere 20 Mitarbeiter. Die Fenster reichen vom Boden bis zur Decke, der Blick geht in alle Himmelsrichtungen.

Es dürfte nicht so einfach sein, in Köln Büros zu finden, deren Miete höher ist: 1900 Quadratmeter nimmt FvS in Beschlag. Wie viel er dafür bezahlt, will Flossbach nicht sagen: "Teuer" sei es, "jedenfalls nicht ganz preiswert".

3. Teil: Ein vielseitiger Charakter

Die wenigen Einzelbüros und vielen offenen Arbeitsplätze liegen außen, ein Flur führt auf der Innenbahn um die Etage. Ein bisschen Kunst ist in geschmackvoller Weise verteilt: Skulpturen, Statuetten und dergleichen, Bilder auch. Von Storch, ein Norddeutscher und Hanseat und dergestalt radikal-taktvollen Zuschnitts, ist ein routinierter Sammler, während Flossbach gerade erst mit dem Zusammentragen anfängt.

Ob er wirklich ein Kunstliebhaber ist oder ob die Neigung einem alters- und schichtbedingten Nachahmungswillen entspringt, lässt sich so ohne Weiteres nicht sagen, und es spielt im Grunde auch keine Rolle: Viel lieber als die Kunstsammlerei betreibt er andere, schnellere Steckenpferde:

Jagt sonnenabends, sofern es seine Zeit erlaubt, um den Nürburgring (bis 2005 hatte er noch an Langstreckenmeisterschaften teilgenommen) und stürzt sich auf Skiern Berghänge hinab wie ein Wilder.

Über Weihnachten erst hatte er ein paar Tage am Arlberg verbracht, und als er an diesem Mittwoch vor Silvester wieder ins Büro kommt, herrscht dort eine gewisse Traumseligkeit und nur bedingte Einsatzbereitschaft. Viele Kollegen sind im Urlaub, die chinesische Analystin, die Flossbach von Storch neuerdings beschäftigt, ist in China, und Philipp Vorndran sowieso die meiste Zeit unterwegs: Der ehemalige Stratege der Credit Suisse ✉, befreit von den Mühen des Anlegeralltags und mit den Entwürfen in großen Zügen betraut, bereitet sich wahrscheinlich gerade wieder auf ein Interview vor.

Im Rücken von Flossbachs Schreibtisch hängt ein Graffiti-Objekt von Stefan Mauck ("Hallo, Pseudorapper"), darunter befinden sich ein Regal und ein flacher, zweitüriger, verschließbarer Blechschrank, auf denen 85 Bücher stehen: Sachen, die man mögen muss, weil man sie sonst nie zu Ende liest wie "How to invest in E-Commerce Stocks", "Stocks for the long run", "Buffettology", "Der Crash des Kapitalismus", "Gier". Dazwischen "Faust" von Goethe und "Straight from the Gut" von Welch und fünf Fotos von Frau Nicola, die er bei Goldman Sachs ✉ kennengelernt hat, und den drei Töchtern.

Auf seinem Schreibtisch stehen vier Bloomberg-Monitore: Hier prüft der Meister den Markt mit Späheraugen, ob denn wohl irgendwo ein Veilchen erblüht oder ein anderes verwelkt sei.

In seiner Innung gilt Flossbach zwar nicht als seltsamer Vogel, aber doch als unkonventionell in seiner Manier, die Dinge beim Namen zu nennen, Kritik am Finanzgebaren von Banken sowohl wie Staaten zu üben und überhaupt eine gewisse Unbotmäßigkeit an den Tag zu legen. Er redet in Moll über die Künste der EU, der er in eindringlichen Worten Versäumnisse vorwirft, und spricht mit Hohn über die Zukunft des Euros.

Flossbach hat nichts von dieser auf akkurate Weise hervorgerufenen Durchtriebenheit, die vielen Bank- und Finanzleuten anhaftet, dieser Mischung aus Strebertum, Vornehmheit und Tücke, die seit einigen Jahren noch durchsetzt ist mit einigen Spritzern Pikiertheit und Beleidigtsein - Reflexe auf die Angriffe, denen die Zunft seit 2008 ausgesetzt ist.

In seinem Blechschrank bewahrt er ein paar Dutzend großformatiger Notizbücher auf, in die er Zeitungsartikel klebt, sie mit Randbemerkungen versieht, mit Kästen und Tabellen und Linien und Pfeilen anreichert und verbindet. Es ist, was man eine Marotte nennt. Wenn Flossbach das Haus verlässt, dann nie ohne Schere, Kleber und Kleingeld.

4. Teil: Sein eigener Herr

Unter einem Zeitungskommentar ("Monti und die Illusionisten") hat er notiert: "30 Milliarden Einsparungen und Mehreinnahmen p. a. sind zu wenig. Sie zeigen vielleicht einen guten Willen, aber ohne massive Strukturreformen geht es nicht, und auch die wirken erst in einigen Jahren. Too late!" So tickt Flossbach.

In die Branchenfolklore eingegangen ist seine Griechenland-Expedition, zu der er im Frühling 2010 aufgebrochen war: Er wollte sich im Zuge einer privaten Feldforschung ein eigenes Bild vom dortigen Elendswirtschaften machen. Dies ist ihm gelungen.

Er kehrte zurück, kopfschüttelnd und konsterniert, überzeugt, dass da nichts zu machen sei. In einem "Bild"-Interview verkündete er - vor zwei Jahren wohl gemerkt -, dass eine Pleite der Griechen unvermeidlich und EU-Hilfe völlig unangebracht sei, weil sie nur Spekulanten und Bankern in die Hände arbeite. In seiner Zunft gilt Flossbach als bedeutender Denker, überall aufs Beste angeschrieben und angesehen dafür, gern und vielleicht sogar spaßeshalber auch gegenteilige Standpunkte einzunehmen und aufs Originellste zu verteidigen.

Das Zurückzucken ist ihm nicht mit eingebaut, und auch bei Hitze schmilzt er nicht. Gelehrte wie der Hannoveraner Finanzwissenschaftler Stefan Homburg rühmen seinen "kühlen, analytischen Kopf".

Sein Kompagnon sei "herrlich unpräzise", er polarisiere, sagt Kurt von Storch, und Gerald Kichler, leitender Portfoliomanager des Hauses, der zuletzt gute Geschäfte mit australischen Dollars und norwegischen Kronen gemacht hat, beschreibt Flossbach als "klassischen Unternehmertyp, fleißig und ideenreich", der häufig bis Mitternacht arbeite und für jedermann ein freundliches Wort übrig habe.

Um seine Pünktlichkeit stehe es allerdings nicht zum Allerbesten: Er trudele häufig ein paar Minuten zu spät ein. "Ja", sagt Flossbach, "da ist was dran."

Der Firmenchef trägt Kleider, die unter seinesgleichen gänzlich ungebräuchlich sind: namen- und markenlose Erzeugnisse, Anzüge von den Stange. Er fährt einen Porsche 911. Aber wer, zum Teufel, fährt den nicht?

Und seine Patek Philippe, die vielleicht 30.000 Euro kostet, geht womöglich sogar ein bisschen nach, was auch sein häufiges Zuspätkommen erklären würde. Doch woher rührt, was Flossbach, dieser mitteilsame Charakter, der kein Blatt vor den Mund nimmt, weil er sein eigener Herr ist - woher rührt, was er "Demut" nennt?

Der Mann entstammt einem Unternehmerhaushalt. Sein Vater hat in Wipperfürth, einer Kleinstadt im Bergischen Land, einen Handel für Werkzeugindustribedarf aufgebaut (den heute Berts Bruder führt), schon als Kind konnte er beim Mittagessen lernen, wie schwer die Bürde der Verantwortung wiegen und wie sehr die Sorge um den Bestand auf dem Herzen lasten kann.

5. Teil: Krisen lehren uns Demut

Flossbach studierte Betriebswirtschaft in Köln, schrieb seine Doktorarbeit in Innsbruck, ging als Vermögensberater zur Matuschka-Gruppe nach München und unterschrieb 1991 einen Vertrag bei Goldman Sachs, wo er als sogenannter Executive Director zuständig war für die Verwaltung deutscher und internationaler Vermögen. Gemeinsam mit seinem Goldman-Kollegen Kurt von Storch machte er sich 1998 schließlich selbstständig.



Es war die Zeit der Neuen Wirtschaft, als selbst intelligente Menschen zu der festen Überzeugung gelangt waren, dass die Gesetze von Soll und Haben allenfalls noch eingeschränkte Gültigkeit hätten, weil eine Epoche unabsehbarer Wirtschaftsblüte angebrochen sei: "Die Erwartungshaltung, auch unsere eigene, war geradezu unfassbar", sagt Flossbach. "Was sich damals an der Nasdaq abgespielt hat, wurde zur Benchmark unserer Kunden." Es war eine Jahrhundert-Hausse. Aber man wusste es nicht. Man dachte, es ginge immer so weiter.

Das erste Quartal 2001, als die sogenannte Dotcom-Blase geplatzt war, lehrte den Jungunternehmer Flossbach, dass er einer Illusion aufgesessen war; der 11. September des gleichen Jahres radikalisierte ihn in seiner Annahme, dass nichts wirklich sicher sei, jedenfalls nichts im Finanzgewerbe: "Damals stellten wir uns die Frage: ‚Gibt es eine Geldanlage, die völlig risikoimmun ist?‘ Und unsere Antwort lautete: ‚Nein, natürlich nicht.‘" Für jede Investition ließen sich "Katastrophenszenarien" denken: Angefangen bei Erdbeben und Enteignungen über Brände und Fluten bis zu Terroranschlägen, von ordinärer Misswirtschaft ganz zu schweigen. "Diese Zeit hat uns geprägt, und sie hat uns vor allem eines gelehrt: Demut."

Sich und anderen nichts vorzumachen ist ein wesentlicher Teil der FvS-Delikatess-Strategie: In der Euro- oder Staatsschuldenkrise, wie immer man sie nennen möchte, befähigt ihn diese Herangehensweise, automatisch das Richtige oder doch zumindest nicht das Falsche zu tun.





Überzeugt davon, dass die Schulden der großen Volkswirtschaften sich unmöglich wegsparen ließen, halten es Flossbach und seine Leute für ausgemacht, dass die EZB den Leitzins niedrig




halten und Staatsanleihen kaufen werde, allein, weil es sonst niemand mehr tut. Dies sei unvermeidlich, ebenso wie die unangenehmen Effekte einer Geldentwertung, die damit verbunden seien.

Anleger sollten deshalb in Sachwerte investieren, in Aktien und Wandelanleihen und Häuser und Gold  und Silber .

Flossbach und von Storch haben ein paar der schärfsten Jungs der Szene unter Vertrag genommen, die mit raffinierten Algorithmen Unternehmenskennziffern behandeln und nach Hausformeln bewerten. Aber Leichtsinn und Übermut kennen sie nicht.

Der Zusammenbruch der Neuen Wirtschaft, sagt Flossbach, "hat unser Bewusstsein für die absolute Rendite geschärft, wir haben uns geschworen, künftig Geld zu verdienen und nicht zu versuchen, irgendeinen Index zu schlagen".

FvS investiert nicht in irgendwelche Aktien aus dem Sperenzienmilieu, in abseitige Biotech-Freakfirmen oder Internetschuppen, in der Hoffnung, ein paar Zusatzprocente zu ergattern, sondern in robustes, wetterfestes Zeug: Colgate  und Coca-Cola , Nestlé  und Procter & Gamble , Einserkandidaten auf der internen Benotungsskala: "Bevor die pleitegehen, fließt, etwas überspitzt formuliert, kein Wasser mehr den Rhein hinunter."

Auch SAP , Bayer  oder Siemens  gelten als zuverlässige Anlagen, wie alle Marktführer mit weltweiter Präsenz, niedrigem Verschuldungsgrad, hoher Bekanntheit, klarer Preissetzungsmacht und überhaupt durabler Konstitution: "Wir halten es mit Warren Buffett und investieren nur in Unternehmen, die wir kennen und die wir verstehen."

6. Teil: Fondsmanager des Jahres

Der Drang, auf Nummer sicher zu gehen, brachte Flossbach schon 2004 dazu, in Gold und später (auf Zureden des Kollegen Vorndran) auch ein wenig in Silber zu investieren. Der Edelmetallanteil am Fondsvermögen beträgt heute knapp 15 Prozent. "Gold", sagt Flossbach, "war mehr als 6000 Jahre lang eine Währung", und zwar eine recht stabile.

Die letzten Bank- und Versicherungstitel hat Flossbach 2007 aus dem Portfolio entfernt. Es hatte einiger Überredungskunst bedurft, um die Kundschaft von diesem Schritt zu überzeugen, der sich, wie man weiß, als unvermeidlich erweisen sollte, um die vollendete Darbietung der FvS-Fonds zu gewährleisten.

Der Multiple Opportunities, Prachtexemplar im Portfolio, ist bis oben hin gefüllt mit Sachwertbeständen, darüber hinaus mit Wandelanleihen und Zinspapieren von Staaten, die noch vernünftig wirtschaften. "Diversifikation", raunt Flossbach, "geht viel weiter, als ein klassischer Portfolio-Apparatschik denkt."

Heute ist der "Mof", wie Flossbach seinen Liebling nennt, mit über 700 Millionen Euro gepolstert und damit einer der größten Wertpapierfonds des Landes. Monat für Monat schwillt er um weitere 50 bis 100 Millionen Euro an.

"Wenn man mich fragt, was mich am glücklichsten macht: Ein toller Geschäftsverlauf, 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."

Mit seiner Bankenschelte ist Flossbach in jüngster Zeit etwas zurückhaltender geworden. Wie man hört: aus Mitleid. Banker seien bedauernswerte Kreaturen, müssten ihren Kunden halt verkaufen, was die Hauspolitik von ihnen verlange. Arme Schweine, im Grunde genommen. "Ich würde physischen Schmerz empfinden", sagt Flossbach mit sorgfältig vergiftetem Lächeln, "wenn ich den Leuten etwas andrehen würde, was nichts taugt."

Nachdem er gehört hatte, dass man ihn zum "Fondsmanager des Jahres" küren wolle, hat er seine Leute gebeten, mal herauszufinden, ob all die ehemaligen "Fondsmanager des Jahres" nach ihrer Auszeichnung eigentlich noch gute Leistungen gebracht hätten oder ob sie träge geworden seien: Man weiß ja nie, und sicher ist sicher.