

Der Blick fürs Wesentliche – professionelles Handwerk in der Fondsberatung.

Das Geheimnis hinter dem Erfolg? Nebenwerte statt größerer Titel! Performance statt Fondsvolumen!

Glückwunsch den Herren Wolfgang Altmann und Jochen Waag!

Jochen Waag: Warum?

Zu Ihren 5 Morningstars, die Sie für Ihren Fonds Fortezza Finanz – Aktienwerk direkt drei Jahre nach Gründung erhalten haben. Wie wichtig ist Ihnen diese Auszeichnung?

Jochen Waag: Wenn ich ehrlich bin, nicht besonders. Mir ist es viel wichtiger, dass unsere Investoren mit unserer Leistung bzw. Performance zufrieden sind. Wir sind angetreten, um langfristig eine Überrendite zu erzielen und nicht, um möglichst viele Preise oder Auszeichnungen zu erhalten.

Sind die 5 Morningstars nicht hilfreich, was das Thema Vertrieb anbelangt? Sie haben kürzlich das Fondsvolumen auf über 30 Mio. EUR steigern können. Da müsste Ihnen die Auszeichnung doch weiteren Rückenwind geben?

Wolfgang Altmann: Da wir den Fonds bei 50 Mio. EUR schließen wollen, ist die Auszeichnung auch aus diesem Blickwinkel nicht von überragender Bedeutung für uns.

Aber warum denn das? Jeder will doch so schnell wie möglich das Fondsvolumen steigern. Damit verdienen auch Sie mehr. Das müssen Sie mir erklären?

Jochen Waag: Wir sind nicht angetreten, um die Assets zu maximieren. Wir sind angetreten, um die Performance zu maximieren. Wir sind überzeugt, dass wir bei Europäischen Nebenwerten ein gutes Know-how haben, sozusagen, unseren „Circle of Competence“. Und genau in diesem Bereich möchten wir bleiben. Wenn wir deutlich mehr Assets hätten, müssten wir auch deutlich größere Titel kaufen. In der Regel gibt es bei Nebenwerten größere Fehl- bzw. Unterbewertungen, mit der Folge einer besseren Performancemöglichkeit.

Nachvollziehbar! Ich war verwundert über Ihre Vergütungsstruktur. In der I-Klasse eine Managementfee von 0,0%? In der R-Klasse auch nur 0,6%? Dafür eine hohe Performance Fee von 15% mit High Water Mark? Können Sie mir Ihre Beweggründe dafür erklären?

Wolfgang Altmann: Das ist richtig, das sieht auf den ersten Blick ungewöhnlich aus. Dazu muss man wissen, dass wir bei der R-Klasse die 0,6% auch komplett für die fortlaufende Anlegerbetreuung weitergeben. Somit sind wir für unseren Verdienst auf die Performance Fee angewiesen. Dies war eine Bedingung von Jochen, als er mit der Fondsidee auf die Fortezza Finanz AG zugekommen ist.

Herr Waag, können Sie das näher erläutern?

Jochen Waag: Das ist eigentlich sehr einfach. Ich persönlich möchte kein Geld verdienen, wenn wir Geld für unsere Investoren verbrennen. Die auf den ersten Blick hohe Performance Fee relativiert sich, wenn man sich folgendes vor Augen hält. Wir müssen zuerst 10% positive Wertentwicklung p.a. erzielen, damit wir 1,5% aus der Performance Fee erhalten. Wenn Sie sich andere Fonds anschauen, egal ob bei Large oder Small Caps, dann ist eine Managementfee von 1,5% p.a. oder mehr üblich. D.h.

wir müssen 10% Performance p.a. liefern, um ähnlich entlohnt zu werden wie die Mitbewerber, die bereits bei „Null-Performance“ 1,5% p.a. erhalten.

Sehr interessant. Ebenfalls nachvollziehbar! Damit sitzen Sie mit Ihren Investoren in einem Boot. Haben Sie selbst auch eigene Gelder investiert?

Wolfgang Altmann: Ja, wir haben beide je einen sechststelligen Betrag in unseren Fonds investiert. Wir sitzen wirklich im selben Boot und haben zusätzlich mit der Vergütungsstruktur die Interessen unserer Investoren mit unserer Entlohnung gleichgerichtet.

Sie gelten als Value Investoren? Können Sie Ihren Ansatz kurz umreißen?

Wolfgang Altmann: Wir versuchen Unternehmen zu kaufen, die 1 Euro wert sind und die wir für 60 Cents oder weniger kaufen können. Es ist bei uns ein dreistufiger Prozess:

1. Können wir das Geschäftsmodell verstehen und glauben wir, dass die Firma gute Zukunftsaussichten hat?
2. Halten wir das Management für seriös, ehrlich und vertrauenswürdig?
3. Wenn wir die ersten beiden Fragen mit „Ja“ beantworten können, bewerten wir die Aktie und kaufen, wenn uns der Discount zum fairen Wert groß genug erscheint.

Wir schreiben jedes Quartal einen ausführlichen Bericht über ein bis zwei unserer Investments. Ich lade jeden ein, sich diese Berichte durchzulesen. Hier erhält man einen guten Eindruck, wie unser Investmentstil im Detail aussieht.

Mich würde interessieren, wie Ihr normaler Arbeitstag aussieht, Herr Waag?

Jochen Waag: Das ist eine gute Frage! Mein idealer Arbeitstag hat folgende Eigenschaften: viel lesen, viel Ruhe, viel nachdenken, keine Termine im Kalender!

Hmmmm - klingt sehr langweilig?

Jochen Waag: Das wäre es wohl auch für viele. Für mich gibt es nichts Schöneres als sich mit interessanten Unternehmen zu befassen, die Geschäftsberichte zu lesen, sich über die Aussichten Gedanken zu machen, mit dem Management zu sprechen, in Ruhe die Zahlen zusammentragen, die Firma zu bewerten und über diese nachzudenken. Ich arbeite von zu Hause aus; freie Zeiteinteilung, wenig Telefonate, wenig Störung, keine Whats-App-Nachrichten. Für mich mein Traumjob. Wobei, ich muss mich korrigieren - es ist kein Job, es ist ein Hobby, sozusagen mein Traumbobby.

Herr Altmann, sieht ihr Arbeitstag „interessanter“ aus?

Wolfgang Altmann: Jeder Mensch ist anders. Jeder sollte so arbeiten, wie er seine Stärken am besten ausspielen kann. Ich z.B. bin gerne bei den Kollegen im Büro und tausche mich aus. Meine Hauptaufgabe im Zusammenhang mit dem Fonds liegt in der Umsetzung der Ideen. Ich bin damit immer mit einem Auge und einem Ohr am „Markt“. Deshalb glaube ich, dass sich unsere beiden Arbeitsweisen ideal ergänzen. Außerdem kümmere ich mich um die ganzen organisatorischen Dinge rund um den Fonds. Wir wollen den Jochen in seinem „langweiligen“, kreativen Arbeitsalltag ja nicht stören, damit die Ergebnisse nicht nachlassen...

Jochen Waag: Perfekt!

Vielen Dank für das interessante Interview an die Herren. Scheint mir so, als ob Sie ein tolles Gespann abgeben?

Jochen Waag: Ja, es macht viel Spaß. Die Analyse der Firmen zum einen und die Zusammenarbeit mit Wolfgang zum anderen.

Wolfgang Altmann: Dem habe ich Nichts hinzuzufügen!