



Arbeitsalltag eines Fondsmanagers: F.A.S.-Redakteur Kremer im Vorgespräch (linkes Bild), während der Aktienanalyse (mittleres Bild) und bei der Präsentation seiner Analyseergebnisse vor dem Investmentkomitee

Fotos Maximilian von Lachner

Es ist an der Zeit, Abbitte zu leisten. Oft habe ich Deutschlands Fondsmanager in dieser Zeitung kritisiert, sie wahlweise als faul, unfähig oder gleich beides zusammen beschrieben, wofür es natürlich objektive Gründe gab – schwache Renditen und schlechte Anlageideen eben. Seit kurzem aber weiß ich, wie es sich anfühlt, ein Fondsmanager zu sein, und darum muss ich mich entschuldigen. Nicht für die Kritik, das wäre ja noch schöner. Aber dafür, dass ich diesen Beruf dann doch etwas unterschätzt habe. Die Erkenntnis mag spät kommen, aber wir alle kennen doch den berühmten Satz: Besser spät als nie.

Es ist jetzt ein paar Tage her, dass ich mich mit der Fondsgesellschaft Lupus Alpha für ein Experiment verabredet habe. Das Ziel: Ich will an einem Tag versuchen, die Grundzüge des Fondsmanagerberufs zu erlernen. Eine Kurzausbildung sozusagen, mit allem, was dazugehört. Ich soll nicht nur danebenstehen und zuschauen, sondern am Ende auch vor den versammelten Portfoliomanagern meine Anlageideen präsentieren. Als ich mich an einem wunderschönen Morgen im Februar auf den Weg zu meiner neuen Arbeitsstätte mache, bin ich mir sicher: So schwierig kann das doch nicht sein.

Ein wenig ins Wanken gerät mein Selbstbewusstsein, als ich kurz darauf die Büros von Lupus Alpha betrete. Ein Computer steht hier neben dem anderen – so weit, so gewöhnlich. Sofort fällt mir aber ein etwa mannshohes Schild ins Auge, das neben den Tischen der Fondsmanager plaziert ist. „Underperformance ist nicht akzeptabel“, steht darauf. Man will mir doch nicht etwa Angst machen?

Ich werde der Abteilung für „Small & Mid Caps“ zugewiesen, was im Branchenjargon ein Ausdruck für Aktiengesellschaften mit kleinem oder mittlerem Börsenwert ist. Erst glaube ich, man wolle mich schonen. Doch im Verlauf dieses mitunter schmerzvollen Tages wird in mir die Erkenntnis reifen, dass es genau

Großinvestor für einen Tag

Geld anlegen wie die Profis kann so schwer nicht sein, dachte sich F.A.S.-Redakteur Dennis Kremer. Darum hat er sich als Fondsmanager versucht – und seine Lektion gelernt.

darum nicht ging. Im Gegenteil: Kleine und mittlere Aktiengesellschaften zu analysieren, ist oft schwieriger, als sich den Dax-Konzernen zu widmen, weil es über die kleinen Gesellschaften meist viel weniger Informationen gibt.

Dies aber sei gerade das Schöne, sagt Götz Albert, Leiter des Small & Mid-cap-Teams und für heute mein Chef. Man habe als Fondsmanager in diesem Bereich eine viel größere Auswahl an Aktien, mit denen man sich beschäftigen könne. „Vielfalt ist Geld wert.“ Der Mann weiß, wovon er spricht. Für Anlagegelder in Höhe von 2,9 Milliarden Euro trägt er die Verantwortung. Albert kann sich in echte Begeisterung reden, wenn er vom Geldanlegen spricht. Am Ende unseres Gesprächs aber blickt er ernst: „Wir sehen uns dann zu Ihrem Vortrag.“ Ich ahne: Mein neuer Boss hat sich eine knifflige Aufgabe für mich ausgedacht.

Glücklicherweise lerne ich in diesem Moment meinen Ausbilder kennen – ein Mann, der mir auf den ersten Blick Vertrauen einflößt. Markus Herrmann ist zwar erst 29 Jahre alt, aber ein absoluter Profi. Er steuert den „Lupus Alpha Dividend Champions“ – einen Dividendenfonds, in dem Anleger stattliche 140 Millionen Euro angelegt haben. Ist er nicht nervös, wenn er daran denkt, um welche Summen es in seinem Geschäft täglich geht? Überhaupt nicht, sagt Herrmann. „Das ist vergleichbar mit einem Arzt: Man muss Respekt vor der Aufgabe haben, darf sich aber auch nicht ständig Gedanken darüber machen, dass der Patient

bei der Operation womöglich sterben könnte.“ Gutes Fondsmanagement habe nichts mit mathematischen Zauberformeln zu tun – es sei einfach eine Kombination aus Begeisterungsfähigkeit und Fleiß. Diese Mischung ist mir aus dem Beruf des Finanzjournalisten bestens vertraut, darum schöpfe ich Mut. Wenn das die Voraussetzungen für eine gute Aktienanalyse sind, werde ich die Sache schon hinbekommen.

Mein Ausbilder ist davon bei aller Freundlichkeit noch nicht ganz überzeugt. In gut zwei Stunden versucht er, mir die wichtigsten Kniffe seines Berufes beizubringen, und auch wenn er dabei keine Miene verzieht, spüre ich doch: Den Versuch, seine Arbeit quasi im Vorübergehen zu lernen, hält er dann doch für recht anmaßend. Seine Tipps aber sind Gold wert, auch wenn sie mich bisweilen irritieren. Wichtig sei es bei der Analyse einer Aktiengesellschaft vor allem, sich mit der „Prosa“ zu beschäftigen, sagt Herrmann immer wieder. Es dauere einige Zeit, bis ich verstehe, was er meint. Es geht nämlich mitnichten darum, dass ich mir nun vor jeder Investimentscheidung ein paar Zeilen aus Thomas Manns „Buddenbrooks“ oder anderen Literaturklassikern zu Gemüte führen sollte. Nein, mit „Prosa“ meint mein Ausbilder Sätze wie diesen: „In Q4 ist das Nettoergebnis auf 0,5 Millionen Euro gestiegen – die Nettoschuldenposition erhöhte sich auf 83,5 Millionen Euro zum Ende des Jahres 2016.“ Es ist meine erste Lektion: Wer solchen Sätzen aus dem Geschäftsbericht eine innere Schön-

heit abgewinnen kann, der hat es auf dem Weg zum guten Fondsmanager schon ein Stück weit gebracht.

Das allein allerdings reicht nicht. Neben der Prosa – also den ausgeschriebenen Sätzen im Geschäftsbericht – müsse man sich auch mit den harten Zahlen der Bilanz beschäftigen, macht mir mein Ausbilder in aller Deutlichkeit klar. Er geht mit mir probeweise einzelne Positionen durch, hilft mir bei der Berechnung und hämmert mir eines ein – immer nach der Marge schauen. Denn diese Kennziffer gibt Auskunft darüber, wie viel Prozent vom Umsatz des Unternehmens als Gewinn übrig bleibt. Keine andere Kenngröße sei wichtiger. Meine zweite Lektion an diesem Tag lautet also: Beherrsche die Zahlen! Soll noch einer behaupten, das Fondsmanager-Dasein mache wenig Arbeit.

Wie anstrengend es werden kann, merke ich, als mich mein Ausbilder kurz darauf mit spitzbübischem Grinsen allein lässt. Er geht allerdings nicht einfach so, sondern lässt mich mit einem Zettel zurück, auf dem ein mir völlig unbekannter Firmenname steht: Tomra Systems. In nur 90 Minuten soll ich analysieren, ob sich der Kauf dieser Aktie lohnen könnte oder nicht – und dann vor den versammelten Lupus-Alpha-Managern meine Ergebnisse präsentieren.

Ich lege los. Eine Internetrecherche ergibt, dass es sich bei Tomra um ein norwegisches Unternehmen handelt, das in großem Stil Rücknahmemaschinen für Pfandflaschen verkauft. Auch in Deutschland sind die Norweger Marktführer, in vielen Supermärkten finden sich ihre Ge-

räte. Ich mache, was mein Ausbilder mir gesagt hat. Ich lese die Prosa (Kostprobe: „Das Unternehmen erlebt gerade ein gutes Momentum, der Umsatz in Q3 entspricht den Erwartungen“) und gehe die Zahlen durch, verrechne mich ein paar Mal, bin aber nach anderthalb Stunden überzeugt: Diese Aktie sollte man auf keinen Fall kaufen. Ich fühle mich siegesgewiss, die Präsentation kann kommen.

In einem großen Saal im obersten Stockwerk des Gebäudes treffe ich Markus Herrmann sowie Teamleiter Götz Albert wieder, außerdem sind drei weitere Portfoliomanager anwesend. Ihre Mienen sind ernst. Ein wenig fühle ich mich in die mündliche Abiturprüfung zurückversetzt. Die Manager sitzen in der einen Ecke des Raumes um einen Tisch herum, ich stehe ihnen frontal gegenüber. „Machen Sie sich bitte klar, dass unter normalen Umständen von Ihrem Votum abhängen könnte, ob wir 30 Millionen Euro in ein Unternehmen investieren sollen oder nicht“, sagt Götz Albert, mein Boss. 30 Millionen Euro!

Natürlich ist dies heute nur ein Spiel, aber mein Herz klopft trotzdem. Doch während meines Vortrages gewinne ich an Sicherheit. Ich lege, so zumindest meine Selbstwahrnehmung, schlüssig dar, weshalb Tomra zwar eine gute Firma ist, warum man aber jetzt auf keinen Fall investieren sollte. Meine Begründung: Leergutrücknahme-Systeme (ein Wort, das mir mittlerweile mit Leichtigkeit über die Lippen geht) werden erst einmal weniger gefragt sein, da im wichtigen deutschen Markt gerade ein kom-

pletter Austausch der alten Maschinen stattgefunden hat – wo soll da die Nachfrage herkommen?

Ich blicke auf und stelle fest: Begeisterung sieht anders aus. Mein Chef blickt ausdruckslos, seine Kollegen schauen leicht gelangweilt. Dann beginnen sie mit ihren Fragen und hören die nächsten anderthalb Stunden nicht auf. Die Portfoliomanager wollen alles, wirklich alles wissen. Wie stellt Tomra die „einwandfreie Erkennung pfandfähigen Materials“ sicher? Was sind die Vorteile von Tomras neuer Supermaschine T9 (zu meiner Schande höre ich den Namen in diesem Moment zum ersten Mal)? Und wie wird es der norwegischen Firma ergehen, wenn der Ölpreis weiter fallen sollte? Mein Ausbilder nickt mir hin und wieder aufmunternd zu, stellt dann aber die gemeinsten Fragen. So zum Beispiel zu komplizierten technischen Details: Was hebt Tomras 360-Grad-Scannersystem von den Produkten der Konkurrenz ab? Ich habe keine Ahnung, aber ich laviere mich durch, irgendwie. Dann aber kommt der Todesstoß, ausgerechnet von einem der Manager, der sich bislang mit Fragen zurückgehalten hat: „Sie haben uns gar nichts zur Marge gesagt.“ Mir wird heiß und kalt zugleich. Was hatte mein Ausbilder mich gelehrt: Nichts ist so wichtig wie die Marge. Und ausgerechnet darum habe ich mich in all der Aufregung gar nicht gekümmert.

Bevor ich gänzlich in Niedergeschlagenheit versinke, macht mir Götz Albert Mut. Man sei bei der Analyse zum gleichen Ergebnis gekommen wie ich – derzeit hat Lupus Alpha die Tomra-Aktie deshalb nicht im Portfolio. Allerdings habe man sich eines anderen Lösungsansatzes bedient, setzt Albert mit feinsinnigem Lächeln hinzu. Er ist zu freundlich, um die Wahrheit auszusprechen: Meine Karriere als Fondsmanager ist in diesem Moment beendet. Und noch etwas anderes ist gewiss: Wenn ich das nächste Mal einen Supermarkt betrete, werde ich den Pfandflaschenautomaten endlich die Aufmerksamkeit widmen, die sie schon lange verdient haben.