

Kapitalverwaltung auf Kölsch

Die Namen der großen Fondsgesellschaften und mitunter prominent gewordener Fondsmanager kennt wahrscheinlich jeder, der sich näher mit Fondsanlagen beschäftigt. Kaum bekannt sind dagegen Portfoliomanager aus kleineren Häusern, die nahezu unbemerkt solide Arbeit leisten. Zum Beispiel Stephan Albrech.

Am auffälligsten ist die Langfrist-Performance. 4,3 Prozent pro Jahr hat der Adviser I Funds – Albrech & Cie. Optiselect Fonds (P) in den vergangenen zehn Jahren bis Ende Januar im Schnitt herausgeholt. Damit zählt der Fonds zu den erfolgreichsten weltweit anlegenden Aktienfonds, die hierzulande zu haben sind. Nur sieben von den rund 280 Fonds in dieser Kategorie, die mindestens zehn Jahre am Markt sind, waren nach Daten des Fondsanalysehauses Lipper besser. Deren Ergebnisspanne reicht in diesem Zeitraum von 4,9 bis 10,6 Prozent im Jahresdurchschnitt. Einige dieser Fonds stammen übrigens von großen bekannten Anbietern mit teils prominentem Management.

Mit dem Kunden verdienen, nicht an ihm

In diesem Zusammenhang ist eine weitere Zahl bemerkenswert, die Rückschlüsse auf den unterschiedlichen Bekanntheitsgrad dieser Top-Portfolios erlaubt. Während im „Optiselect Fonds“ Ende Januar rund 52 Millionen Euro steckten, waren es bei der bekannteren Konkurrenz Milliardenbeträge. Fondsmanager Stephan Albrech nennt daher nicht von ungefähr als einen der größten Erfolge in seiner beruflichen Laufbahn „einen Fonds zu haben, der den Vergleich mit den Größen des Marktes nicht scheuen muss“. Mit dem Optiselect hat sich der Gründer und Vorstand der Albrech & Cie. Vermögensverwaltung in Köln den Wunsch erfüllt, möglichst uneingeschränkt sein Fachwissen und seine Ideologie, wie er es nennt, einzusetzen, nämlich: „nicht am, sondern mit dem Kunden verdienen“. Vor seiner Zeit als unabhängiger Vermögensverwalter mit eigenen Finanzprodukten war Albrech bei verschiedenen Banken unter anderem als Anlageberater tätig. „Zu meinen größten Fehlern zähle ich, dass ich in den Anfängen meiner beruflichen Laufbahn den Kunden keine bedarfsgerechten Produkte verkauft habe“, bekennt Albrech. Nach 16 Jahren der Selbstständigkeit bedauert er es, dass er seinen Überzeugungen nicht schon früher gefolgt ist. „Eigentlich hätte ich mich früher trauen sollen, mich selbstständig machen, denn auch damals war es schon schwer, als angestellter Berater im Interesse des Kunden zu handeln.“

„Gier frisst Hirn“ kennt auch der Profi

So manche Leitlinie folgt auch aus finanziellen Einbußen, die er durchgemacht hat – etwa die klassische Anlegerweisheit, nicht zu viel auf ein Pferd zu setzen. „Gier frisst Hirn! Nach einer leidvollen persönlichen Erfahrung entstand die Regel, nicht mehr als fünf Prozent in ein Asset zu investieren“, sagt Albrech. Und das, obwohl er seinen Job von der Pike auf gelernt hat, wie es so schön heißt. Seit einer Bankausbildung nach der höheren Handelsschule und einem berufs begleitenden Studium hat

der Vermögensverwalter bei verschiedenen Banken, insbesondere in der Anlage- und Vermögensberatung, gearbeitet und dort zuletzt vor allem vermögende Privatkunden betreut. Bis ihm die Zwänge und Zweifel in seiner Rolle als Angestellter zu groß wurden und er mehr seinen eigenen Überzeugungen folgen wollte. „1996 habe ich daher, trotz Familie mit vier Kindern, meinen Job in der Bank gekündigt und mich in die unsichere Selbstständigkeit begeben.“ Ein Schritt, den er nie bereut hat, „auch wenn es einige Schwierigkeiten zu überwinden gab“, wie Albrech es ausdrückt. Berufliches Vorbild ist für ihn dabei Warren Buffett – wie wahrscheinlich für nahezu alle Investoren, die dem Value-Gedanken folgen, also dem Ziel, substanzvolle unterbewertete Firmen aufzuspüren.

Raus aus der Zwangsjacke und rein in die Freiheit

„Seine Art, Unternehmen zu bewerten und Beteiligungen einzugehen, hat mich inspiriert. Ebenso die Tatsache, dass er trotz seines Erfolges ein großes soziales Engagement zeigt“, erläutert Albrech. So verwundert es nicht, dass der Fondslenker mit dem Optiselect zum einen auf Basis von Fundamentaldaten auf unterbewertete Aktien zielt. Gleichzeitig spielt auch der Growth-Gedanke eine Rolle, da die Aktien außerdem von Unternehmen stammen sollen, die ein großes Wachstumspotenzial haben. Das freilich sind Formulierungen, die auch zahlreiche andere Fondsanbieter nennen. „Eine Quadratur des Kreises ist die Mischung von Value und Growth keineswegs, da wir uns nicht auf Lineal und



Wie seinem Vorbild Warren Buffett ist auch Albrech soziales Engagement wichtig, etwa für die Stiftung „Nachbarschaftshilfe Kölsch Hätz“

Bild: Marcus Hofmann

Zirkel beschränken, um ein gewünschtes Ziel zu erreichen“, erläutert der Kölner. Er sieht beide Investmentstile als Realität an und weniger als akademische Diskussion. „Das kommt auch in unserer Unternehmensbewertung zum Tragen. Sie ist eine Kombination aus Werthaltigkeit mit der Substanzwertmethode und zukünftigem Gewinnwachstum mit der Ertragswertmethode“, sagt Albrech. Das Vorhaben geht nicht immer auf, wie der Fonds zu spüren bekommen hat. Während er in der Zehn-Jahres-Performance gut dasteht, verzeichnet er im Fünf-Jahres-Zeitraum bis Ende Januar pro Jahr im Durchschnitt ein kleines Minus; wenn er auch den MSCI World knapp geschlagen hat.

Krise erforderte Modellanpassungen

Albrech: „Damit waren wir natürlich nicht zufrieden, sondern haben in der Folge unter anderem das Risikomanagement verbessert.“ Knackpunkt war die negative Entwicklung im Finanzkrisenjahr 2008, als der Optiselect in kleineren und mittel-



großen Unternehmen übergewichtet war. Heute ist im Investmentprozess eine stärkere Überwachung der Einzelrisiken aus der Gewichtung von Ländern, Branchen und Währungen enthalten. Generell kann der Fondsenker und sein Team zwischen 51 und 100 Prozent in Aktien investieren und bei Papieren, die nicht auf Euro lauten, die Währung absichern. Eine Zielrendite peilt Albrech nicht an, wohl aber eine Überrendite nach Kosten zur Benchmark.

Der Faktor Kosten berührt einen heiklen Punkt – den der Erfolgsgebühr. Der Optiselect schlägt jährlich mit einer Gesamtkostenquote von 1,63 Prozent zu Buche, was für Aktienfonds marktüblich ist. Darüber hinaus zahlen Anleger eine Performance Fee von zehn Prozent des Wertzuwachses, um den der Fonds den MSCI World übersteigt. Das einzig Positive aus Anlegersicht ist, dass der Fonds erst einen neuen Höchststand erreicht haben muss, also eine High Water Mark gilt, bevor diese Performance

Fee fällig ist. „Das ist aus Anlegersicht die fairste Variante einer Erfolgsgebühr“, betont Albrech. Eine solche Gebühr berechnen auch einige Konkurrenzfonds der Vergleichsgruppe. Kritiker bemängeln generell, dass Anleger damit doppelt für die Managementleistung bezahlen und nichts zurückbekommen, wenn die Performance unter der Benchmark liegt. Der positive Gesamteindruck bleibt freilich bestehen.

h.gorres@portfolio-verlag.com

„Als angestellter Berater bei der Bank war es damals schon schwer, im Interesse der Kunden zu handeln.“

„Einer meiner größten Fehler im Beruf war, dass ich aus Gier meine Leitlinien verlassen habe.“

„Das Zehnjahresergebnis des Optiselect zeigt, dass Stock-Picking unterbewerteter Aktien dem Investment in einen Index langfristig überlegen ist.“

„Aus meiner Erfahrung ist es wichtig, sich eigene Regeln zu geben und danach zu handeln.“