

„Anleger sollten die Nervosität im Markt nutzen“

Interview mit Dr. Thorsten Querg, Chief Investment Officer der Focam AG

Mit seinem Fonds Global Family Value verfolgt CIO und Fondsmanager Dr. Thorsten Querg einen Wert erhaltenden Ansatz mit einer breiten Diversifikation. Bislang war er damit erfolgreich: In den vergangenen zehn Jahren erzielte er eine Performance von 46%. Sein Ziel ist es, mit dem Mischfonds jährlich eine positive Rendite zu erzielen. Im Interview spricht er über die Alternativlosigkeit von Aktien, die Marktaussichten und seine künftige Anlagestrategie.

Unternehmeredition: Herr Dr. Querg, die Staatsschuldenkrise scheint noch nicht ausgestanden. Selbst eine Pleite des Inselstaates Zypern ist nicht ausgeschlossen. Welche Auswirkung hat das auf die Finanzmärkte?

Querg: Es ist ein weiterer Haarriss im Staudamm. Allerdings darf dies auch nicht überinterpretiert werden, da die Europäische Zentralbank mit Sicherheit in der Lage ist, diese Situation zu stabilisieren.

Unternehmeredition: Sie wird also weiter Geld drucken?

Querg: Vermutlich wird sie weiter für die nötige Liquidität sorgen. Die Frage ist natürlich, ob man Schulden mit Schulden bekämpfen kann. Das gilt nicht nur für Europa. Das gleiche gilt für Japan oder die USA. Ob das klappt, kann niemand sagen. Historisch hat es so etwas noch nicht gegeben, zumindest nicht in dieser Größenordnung.

Unternehmeredition: Wie reagieren Sie als Family Office auf diese Unsicherheit?

Querg: Wir ordnen uns keinem Lager zu. Wir sind weder auf der Hyperinflationsseite noch auf der Deflationsseite. In unserer Allokation wollen wir uns auf die verschiedenen Szenarien vorbereiten.

Unternehmeredition: Wie machen Sie das?

ZUR PERSON: DR. THORSTEN QUERG

Dr. Thorsten Querg ist Fondsmanager bei Global Family Partners und CIO und Vorstand der FOCAM AG. Schon früh war der Geisteswissenschaftler auch unternehmerisch aktiv. Er ist verantwortlich für den Mischfonds Global Family Value und den defensiveren Fonds Global Family Income. Als 100%ige Tochtergesellschaft der FOCAM betreut Global Family Partners vier Investmentfonds. www.gfp-funds.com



Dr. Thorsten Querg

Querg: Man muss anpassungsfähig bleiben. Wir versuchen verschiedene Szenarien in Wahrscheinlichkeiten abzubilden und nicht alles auf eine Karte zu setzen. Anleger, die im Inflationslager waren und bei 1.900 USD weiter auf einen steigenden Goldpreis gesetzt haben, wurden dafür bestraft. Gold lief in den vergangenen Monaten nicht gut und es ist auch keine sichere Anlage. Es schützt jedoch in bestimmten Situationen. Wir haben das Edelmetall deshalb auch in unseren Fonds, solange die Zinsen so niedrig bleiben.

Unternehmeredition: Was ist Ihre Strategie?

Querg: Wir haben zwei Multi-Asset-Strategien. Die eine ist eher eine defensive mit dem Global Family Income. Die andere eher offensiv im Global Family Value. Dieser Fonds ist sportlicher aufgestellt und für Anleger interessant, die eine höhere Aktienquote möchten. Er hat aktuell eine Aktienquote von 45%, Immobilien sind mit 5%, Forstwirtschaft ebenfalls 5% und Edelmetalle mit 12% gewichtet. Der Rest ist in Wandel- und hochverzinslichen Anleihen allokiert. Langfristig laufen unsere Strategien sehr erfreulich, aber in den vergangenen Monaten hatten wir eine „Underperformance“. Das lag vor allem daran, dass sich der Euro erholt und Gold nicht viel gebracht hat. Wir sind jedoch zuversichtlich, dass sich unsere Strategie in Zukunft auszahlt.

Unternehmeredition: Ihr Ziel ist es, eine absolut positive Performance zu erzielen. Wie hoch soll diese für den Global Family Value sein?

Querg: Für den Value peilen wir langfristig zwischen 5 und 8% an. Der Anleger darf nach sechs Monaten allerdings nicht die Nerven verlieren.

Unternehmeredition: Wollen Sie die Aktienquote aufstocken?

Querg: Der DAX ist zwar bei der 8.000-Punkte-Marke abgeprallt. Allerdings sind wir der Auffassung, dass dieses Jahr nochmal ein gutes Aktienjahr wird. Aufgrund der Alternativlosigkeit wollen wir die Aktienquote leicht erhöhen. Solange die Arbeitslosenquote in den USA zurückgeht, der Immobilienmarkt sich stabilisiert, die Zentralbanken Geld drucken und China weiter wächst, sieht es für den Aktienmarkt gut aus.

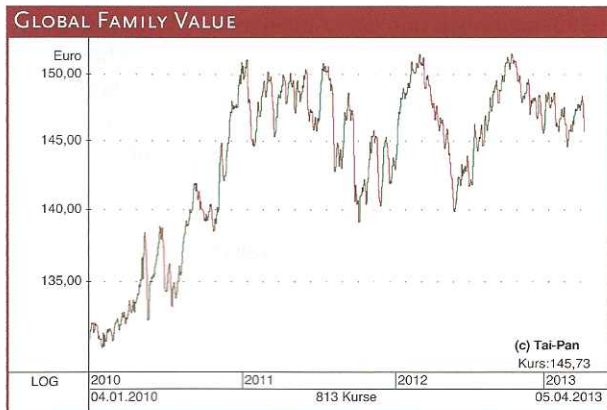
Unternehmeredition: Viele Indizes stehen nahe ihrer Höchststände. Mahnt das nicht zur Vorsicht?

Querg: Trotz der historischen Höchststände sind viele Unternehmen immer noch günstig bewertet. Im Vergleich zu Anleihen oder Immobilien in Städten wie München oder Frankfurt sind viele Titel günstig bewertet. Selbst eine Aktie wie Nestlé ist unserer Ansicht nach mit einem Kurs-Gewinn-Verhältnis von 19 immer noch nicht zu teuer. Der Konzern wächst beständig und schüttet seit Jahren hohe Dividenden aus. Anleger sollten die Nervosität im Markt nutzen, um das Portfolio aufzustocken.

Unternehmeredition: Seit der Auflage im Jahr 2003 erzielte Ihr Fonds eine Performance von 46%. Der DAX legte im selben Zeitraum rund 150% zu. Sind Sie dennoch zufrieden?

Querg: Absolut. Wichtig ist für uns Diversifikation. Wenn Sie diese Strategie verfolgen, gibt es immer Positionen im Portfolio, die nicht laufen. Hätten wir vor zehn Jahren gewusst, wie sich der DAX entwickelt, hätten wir ausschließlich deutsche Aktien und Bundesanleihen aufgenommen. Hätten wir diese Strategie verfolgt, wären wir allerdings auch erhebliche Risiken eingegangen. Als Family Office können wir diese hohen Wetten nicht eingehen. Die Ur-Idee bei den großen Kunden ist der Vermögenserhalt.

Unternehmeredition: Haben Sie trotzdem Verständnis dafür, dass Anleger zu Ihnen kommen und die Performance kritisch hinterfragen?



GLOBAL FAMILY VALUE

ISIN:	LU0158135631
Auflegung:	19. Februar 2003
Performance seit Auflegung:	46%
Volumen:	34,6 Mio. EUR
Ausgabeaufschlag:	bis 5%
Jährliche Gebühr:	1,5%
Ertragsverwendung:	thesaurierend

Querg: Natürlich kann ich das nachvollziehen. Doch häufig sind es auch Kunden, die keine zu hohe Aktienquote wollen. Wir stecken mit ihnen ganz klar die Risikobereitschaft ab. Ich kann einem Klienten kein Portfolio mit einer Aktienquote von 50% bauen, wenn er nur eine 30%-Quote haben will. Wir halten uns an die Vorgaben und nehmen im Fonds temporär eine Underperformance in Kauf. Damit sind wir gut gefahren und bislang gut durch die Finanzkrise gekommen. Keiner, der uns treu geblieben ist, hat bislang Geld verloren.

Unternehmeredition: Wer bestückt Ihre Fonds?

Querg: Zum Teil machen wir das selbst, zum Teil nutzen wir aber auch große, global agierende Asset Manager, die in bestimmten Regionen vor Ort sind und dort auch ihre Analysten sitzen haben. Wir nutzen aber auch kleinere Boutiquen in den jeweiligen Ländern, die etwas weiter weg sind vom Mainstream. Zudem schätzen wir auch deutsche Manager wie die von Loys oder Flossbach von Storch. Als Family Office sind wir allerdings nicht stark tradingorientiert, sondern haben eine strategische Allokation.

Unternehmeredition: Haben Sie auch Familien, denen Sie den Fonds an Herz legen?

Querg: Das können wir natürlich, allerdings haben wir viele Kunden, die maßgeschneiderte Lösungen wollen. Hier dienen wir als Sparringspartner. Es gibt etwa Familien, die gerne im Bereich der Erneuerbaren Energien investieren würden. Ihnen vermitteln wir, dass es ein hehrer Ansatz ist, weisen sie allerdings darauf hin, dass eine Anlage in grüne Energie eventuell nicht die höchste Rendite bringt. Die Wünsche der Familien berücksichtigen wir natürlich.

Unternehmeredition: Wie legen Sie denn persönlich Ihr Geld an?

Querg: Ich investiere selbst in unsere Global Family Value und Income Fonds. Das heißt natürlich nicht, dass ich immer alles richtig mache. Aber es diszipliniert.

Unternehmeredition: Herr Dr. Querg, vielen Dank für das Gespräch!

Das Interview führte Tobias Schorr.
schorr@unternehmeredition.de