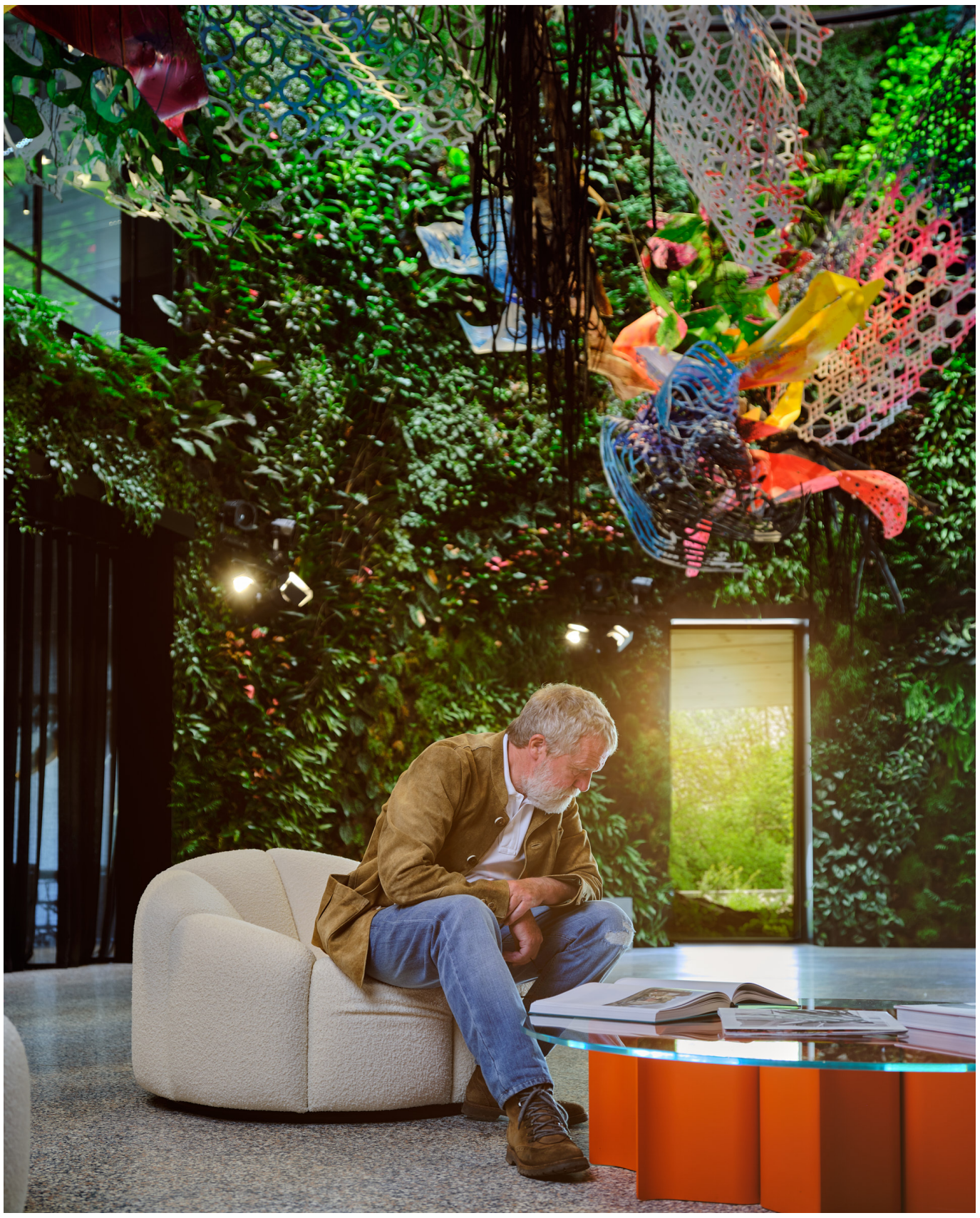
Welcome to the jungle

Willkommen im Dschungel: Wer derzeit auf die Finanzmärkte blickt, sieht die wildesten Ausbrüche. Erfahrung ist angesagt. Der Vermögensverwalter Marcel Creutz hat sie.

Von Oswald Schröder



Im Dschungel ist man gut beraten, einen erfahrenen Begleiter dabei zu haben. Marcel Creutz bringt die notwendige Erfahrung mit.

„Die Zeiten sind schon ganz besonders, es ist ein gefühltes Novum“, gibt Marcel Creutz zu. „Am 20. März war die Börse auf ihrem tiefsten Stand. Bislang. Und die Situation war so, als würde Daimler nie mehr ein Auto verkaufen“, redet Marcel Creutz nicht lange um den heißen Brei. Wir treffen uns in Beiler, im nördlichsten Zipfel Luxemburgs, um mit dem Investmentexperten darüber zu sprechen, was Anleger derzeit tun, und was sie besser lassen sollten. Er kann sich an die Hongkonggrippe, Ende der 60er Jahre, erinnern. Damals als Lehrling in einer Aachener Bank. Die Börsencrashs – er spricht lieber von dramatischen Einbrüchen oder Kurskorrekturen – von 1987 und von 1992, das Platzen der Internetblase Anfang der 2000er Jahre und die durch die Attentate vom 11. September hervorgerufenen Schwankungen sowie die Subprime-Krise von 2008 oder die Euro-Turbulenzen vier-fünf Jahre später hat Marcel Creutz bereits als Verwalter des Geldes erlebt, das ihm Kunden seit Jahrzehnten anvertrauen. „Jede Krise ist anders, in ihrer Art einmalig, diese auch“, entkräftet der in Raeren wohnende Creutz das Argument, die Coronakrise sei einmalig und nie dagewesen. Diesmal habe eine Pandemie, und die Reaktion darauf, die Krise ausgelöst. Und man habe die Bilder gehabt, im TV und in den Medien. „Die Leichenwagen in New York habe ich jeden Tag gesehen, über Wochen, immer die gleichen. Wenn ich jeden Abend diese Bilder sehe, entsteht bei mir zwangsläufig ein Horrorszenario“.

Da gelte es einen kühlen Kopf zu bewahren. Panik ist in seinen Augen ein schlechter Ratgeber, auch beim Geldanlegen, seinem Metier. Aktionismus ist für ihn die falsche Reaktion. Als Investmentbanker möchte Marcel Creutz auch nicht bezeichnet werden, er versteht sich und seine Mitarbeiter als „Handwerker des Vermögens“. Und die agieren und reagieren besonnen. „Cool bleiben, bewusst handeln“, lautet seine Devise. Auch in dieser Krise. Historisch, so Creutz, habe sich gezeigt, „dass eine Marktkorrektur im Schnitt vier Monate dauert“. Folglich sieht er die Zeit als seinen Verbündeten. Auch weiß Creutz aus seiner langjährigen Erfahrung, dass Börsenkrisen in regelmäßigen Abständen auftreten. „Wir dürfen auch nicht vergessen“, analysiert der bekennende Kunstliebhaber, „dass wir aus dem längsten ‚Bullenmarkt‘ der Geschichte kommen, d.h. der längsten Börsenhausse. Rein statistisch konnte eine Börsenkorrektur nicht lange auf sich warten lassen.“

Er betreut Kunden seit 1984. „Der Kunde, der bei uns ist, weiß, wie das geht. Der ist gelassen. Mitunter sagt der: ‘Ich werde noch mal was schicken.’ Und wir tun unser Handwerk. Dann haben wir den Kunden, der uns seit einem halben Jahr kennt, der hat von uns gehört. Wir haben mit ihm diagnostiziert, was sein Profil ist.“ Bringt der Kunde keine langfristige Perspektive mit, wird man das Mandat nicht annehmen. Und es klar kommunizieren: „Du bist vielleicht mutig, aber in deiner Situation können wir das so nicht tun“.

Ähnlich gelassen die Antwort an einen Kunden, der sich über die hohen Cashbestände in seinem Depot wundert. Bei Creutz & Partners hat man gelernt, auf den richtigen Zeitpunkt zu warten und sich in Geduld zu üben. Da man potenzielle Kunden während der Krise nicht treffen konnte, bekamen Sie als Antwort: „Tun Sie jetzt nichts, bis ich Sie besuchen kann.“

„Der Mensch“, sagt Creutz, „ist wie ein Drahtseilartist. Wenn das Seil 100 Meter über dem Boden hängt, geht er ohne Angst über das Seil. Dann gehen die Börsen nach unten. Wenn das Seil dann nur noch fünf Meter über dem Boden ist, hat der Mensch Angst. Hängt es dann wieder auf 100 Meter, will er sogar über das Seil laufen. Wir müssen ihn dann einbremsen.“ Bei Creutz begegnet man dem Kunden auf Augenhöhe. Es wird Wert drauf gelegt, dass der Kunde sein eigenes Portfolio versteht. „Wir kaufen nämlich keine Aktien, wir kaufen Unternehmen.“ Als Handwerker wollen die Kundenbetreuer bei Creutz verstehen, wie diese Unternehmen ticken, was genau ihr Geschäftsmodell ist, wie und womit sie in Zukunft ihr Geld verdienen werden. Aktien, ist man bei Creutz überzeugt, können nur qualitativ gut sein, wenn hinter den Anteilsscheinen ein qualitativ gutes Unternehmen steht. „Blue chips“ nennt man solche Aktien im Fachjargon. Oder „holy chips“, wie man sie noch lieber bei Creutz & Partners nennt, weil sie zu „einem Unternehmen mit Herz und Seele“ gehören.

„Im Dezember“, so Marcel Creutz, „ – ich nehme nur ein Beispiel – war es richtig, Coca-Cola zu kaufen. Im April war es richtig, Coca-Cola zu kaufen. Und im Juli wird es auch richtig sein, Coca-Cola zu kaufen. Voraussetzung: Ich muss die Aktie zehn Jahre halten können.“

Das Minimum an sogenanntem Investmenthorizont ist für Marcel Creutz zehn Jahre. Sagt der potenzielle Kunde, dass er das Geld in fünf Jahren braucht, wird man ihm sagen: „Das ist ihr gutes Recht, aber das passt nicht.“ Vertrauen betrachtet Marcel Creutz, der seit 1984 in der Vermögensverwaltung tätig ist und damals, als junger Banker, für die Deutsche Bank in Aachen eine Vermögensverwaltung mit aufbaute, als unabdingbar. Bereits damals, lange vor dem Fall der Mauer und des Eisernen Vorhangs, in der Frühzeit der Globalisierung, wie wir sie heute kennen, entwickelte er seine Philosophie. Der er bis heute treu geblieben ist. Als seine Art zu arbeiten und zu denken nicht mehr mit seinem damaligen Arbeitsgeber umzusetzen war, erinnert sich Creutz, habe er die Bank verlassen und sein eigenes Unternehmen aufgebaut: Creutz & Partners. Unter dem Namen steht bezeichnend „Die Kunst der Vermögensverwaltung“.

Die Vermögensverwalter, die ihr Metier wie ein Handwerk betrachten, für das man Talent, eine solide Ausbildung, Ausdauer und die anderen Tugenden eines Handwerkers braucht, haben sich mittlerweile, nach vielen Jahren in Weiswampach, in dem kleinen Grenzort Beiler an der luxemburgisch-belgischen Grenze, niedergelassen . „Welcome to the Jungle“, „Willkommen im Dschungel“ steht in pink hinter dem Empfangstresen in Leuchtschrift zu lesen. Gleich anschließend tritt man in die beeindruckende „Lounge“, die nicht nur eine von einem Pariser Spezialisten eingerichtete senkrechte grüne Wand aufbietet, sondern den Besucher mit dem entsprechenden Licht und Ton regelrecht in den Dschungel entführt. Ein paar Meter weiter steht ein knallig bunt und extravagant gestylter VW Bulli. Der passt auf den ersten Blick nicht unbedingt in den Dschungel, reiht sich aber nahtlos in das Gesamtkunstwerk ein.

Mit Dschungel kann man ohne Zweifel die derzeitige Finanzwelt bezeichnen. Ähnlich wie in den Tropen kann plötzlich die Sonne erstrahlen – oder aber ein heftiger Gewitterregen niedergehen. In Börsensprache übersetzt: Die Kurse können an einem Tag, wie vergangene Woche erlebt, um 7% fallen und kurz danach um drei Prozent steigen. Die Märkte sind extrem volatil, heißt das im Fachjargon. Nichts für Menschen, die sich im Dschungel nicht auskennen. Denen bietet man bei Creutz & Partner an, sie zu begleiten und zu orientieren. Ohne sie mit Fachjargon und exotischen Investmentprodukten wie Derivaten oder sonstigen Konstrukten zu behelligen.

Im Gegenteil: Wie ein Handwerker sein Holz, seine Steine, seinen Stahl und sein Glas schätzt, so konzentriert man sich bei Creutz auf Aktien, Anleihen und die eigenen Fonds. Der Kunde soll sein Depot verstehen und nachvollziehen können, wie es sich entwickelt. Von Gold oder anderen Rohstoffen will man ebenfalls nichts wissen: „Das ist ein anderes Metier“, sagt Marcel Creutz.

Da schaut er lieber auf einen Warren Buffett, an den seine Philosophie ein wenig erinnert. Denn Buffett setzt auch Kopf und Bauch ein, um sein Imperium durch die unruhigen Wässer unserer Zeit zu steuern. Und setzt dabei auf sichere, bleibende Werte. Nicht auf den schnellen Reibach. Wie Marcel Creutz eben, der mit seiner ganzen Erfahrung den sicheren Hafen, auch in unruhigen Zeiten und trotz Trump und dem aufkommenden Reich der Mitte, eher in den USA und beim Dollar als in Europa und beim Euro sieht. Wenn Europa, dann schon eher Schweiz und Skandinavien.

Im „Dschungel“ am Ortsrand von Beiler tobt gerade ein schweres Gewitter – mit Blitz und Donner aus Lautsprechern und Scheinwerfern. Marcel Creutz scheint das nicht zu kümmern. Muss es auch nicht, er vertraut darauf, dass nach Regen Sonnenschein kommt. Auch wenn es manchmal etwas dauert. Aber Zeit, das hat er uns ja schon anvertraut, sollte man mitbringen, wenn man sich auf den Weg nach Beiler macht. „Das Beste“, verabschiedet er sich, „Das Beste kommt noch. Sicherlich“.

Im Stil von Frank Wright: Der neue Sitz von Creutz & Partners