

„So wie ein Handwerker“

Das Magazin „Wirtschaftswoche“ verlieh Creutz & Partners kürzlich das Prädikat „Exzellent“. 400 Vermögensverwalter und Banken wurden von unabhängigen Prüfern unter die Lupe genommen. Das GrenzEcho traf Verwaltungsratspräsident Marcel Creutz zu einem Gespräch.

VON HEINZ GENSTERBLUM

Gesprächstermin Mittwoch, 18 Uhr. So hatten wir es mit einer seiner Mitarbeiterinnen vereinbart. Marcel Creutz ist pünktlich, sogar einige Minuten früher als erwartet. Der Vermögensverwalter scheint Zeit mitgebracht zu haben. Lediglich einige Akten unter dem Arm. Ein Handy oder sonstige trendige technische Hilfsmittel als Ausdruck ständiger Betriebsamkeit sucht man vergebens. Wenn in der Ruhe die Kraft liegt, dann hat der 63-jährige genügend Schlagkraft, um seiner großen Verantwortung gerecht zu werden.

Sie haben die jüngste Auszeichnung als „Lohn beständiger Anstrengung und einer richtigen Anlagestrategie“ bezeichnet. Welche Strategie verfolgt Creutz & Partners?

Die Strategie geht auf das Jahr 1984 zurück. Sie stammt also aus einer Zeit, in der man noch „klassisch“ dachte. Wir spekulieren nicht, wir investieren und das nahezu ausschließlich in Blue Chips, sowie in Ländern, die mit AAA bewertet sind. Ferner kennen wir nur drei Währungen: den Euro als Basis, den Dollar und den Schweizer Franken. Alles andere wollen wir nicht im Portfolio haben - und das seit jeher.

Sie setzen vor allem auf Aktien. Können Sie dieses Konzept überhaupt noch mit gutem Gewissen empfehlen, wenn es um die Sicherung von Vermögen geht? Gibt es überhaupt noch die „risikolose“ Anlage?

Eine risikolose Anlage gab es nicht, gibt es nicht und wird es auch nie geben. Wenn wir uns für eine Aktie entscheiden, dann tun wir das nicht im Hinblick auf den nächsten Tag, sondern mit einem Horizont von mindestens zehn Jahren. Hier halten wir es wie André Kostolany: „Wer eine Aktie nicht zehn Jahre halten kann, darf sie nicht eine Sekunde besitzen.“ Aber: Die gefühlte Unsicherheit von heute, sowie die gefühlte Sicherheit von ehemals, sind Trugschlüsse - ein sicherlich abendfüllendes Thema. Die Sicherheit von damals war es auch, aber damit fühlten wir uns wohler. Meines Erachtens nach besteht das größte Risiko darin, nie ein Risiko zu nehmen.

Welche Sektoren bevorzugt Creutz & Partners? Haben Sie eine bevorzugte geographische Ausrichtung?

Wir unterscheiden: ist ein bestimmter Bereich ständig wachsend oder zyklisch wachsend? Zyklisch wachsende Bereiche schließen wir, als In-

vestment, aus. Von den Wachstumswerten nehmen wir dann die empirisch Besten. Dies hat nichts mit geographischer Ausrichtung zu tun. Logischerweise sind wir somit hauptsächlich in zwar alten, aber großartigen Unternehmen investiert. Ab und an entdecken wir vielversprechende, junge Unternehmen - beispielsweise: Starbucks. Wir beobachten 50 Unternehmen. Diese gewollte Beschränkung ist eine unserer Stärken.

2003 platzte die Börsenblase. Haben Sie das Vertrauen der enttäuschten Anleger inzwischen zurückgewinnen können?

Eine Blase platzt, die andere entsteht sofort und das zwangsläufig. Das war damals die Blase vom Neuen Markt. Das hat uns gut getan, denn da waren wir nicht dabei. Der Neue Markt passte nicht zu uns. Natürlich haben wir in dieser Zeit auch mit dem Vorwurf leben müssen, etwas zu versäumen. Nachher hat man sich dafür bedankt. Viel heftiger war die Finanzkrise 2008. Die Börsen verloren im Durchschnitt 40 Prozent. Dank der geschilderten Strategie war auch dies ein gutes Jahr. Der maßgebliche Richtwert MSCI gibt für die vergangenen zehn Jahre eine Wertentwicklung von knapp neun Prozent. Zum Vergleich - mir widerstrebt jeder Vergleich - erzielen wir im gleichen Zeitraum eine ungleich bessere Rendite. Wir haben zu keinem Zeitpunkt einen Vertrauensverlust bei Creutz & Partners zu beklagen. Natürlich ist mal der eine oder andere Kunde unglücklich, wenn er seine Erwartungen nicht erfüllt sieht, aber das hat mit Vertrauen nichts zu tun. Wir verwalten heute mehr als je. Kurzum, ich könnte Ihnen aus dem Stegreif mindestens 25 Aktien nennen, die alle auf historische Höchstkurse notieren - Unsicherheit hin, Krise her.

Waren die letzten Jahre denn die turbulentesten in Ihrer beruflichen Laufbahn?

Nein, weil sich für mich nicht so viel verändert hat. Grundvoraussetzung für ein Investment ist nach wie vor unverändert. Will heißen: Ich muss verstehen, womit eine Firma ihr Geld verdient. Bei Aktien wie McDonalds, Nestlé oder Coca Cola liegt das auf der Hand. Sehr häufig ist Produkt und Namensgebung der Firma identisch.

Wie lange beschäftigen Sie sich mit einem Kunden bis zum Abschluss?

Der Kunde kontaktiert uns, wir kontaktieren grundsätzlich niemanden. Wir haben noch nie einen Telefonhörer

in die Hand genommen und gefragt: Können wir uns mal unterhalten? Das werden wir nie tun. Das ist eine schlechte Grundvoraussetzung. Unsere Betreuer loten in einem offenen, intensiven Gespräch die Wünsche, Bedürfnisse und Erwartungen des Kunden aus. Dieses Gespräch ist absolut vertraulich. Daraufhin erarbeiten wir ein maßgeschneidertes Konzept.

Wie ist es denn heute um die Risikobereitschaft der Menschen bestellt?

Ich vergleiche das immer mit einem Seiltänzer. Wenn die Börse oben ist, hat kein Mensch Angst in dieser Höhe zu tänzeln. Wenn das Seil aber dann auch noch niedriger liegt, beginnt das große Zittern. Dabei ist doch antizyklisches Handeln der Grundstein zum Erfolg. Die aktuell zunehmende Risikobereitschaft ist mir Indiz, dass eine Korrektur bevorsteht.

Sie verstehen sich als Handwerker oder als konservativer Vermögensverwalter. Was soll das in der heutigen Zeit heißen?

Ich habe den Beruf von der Piek auf gelernt. So wie das auch ein Handwerker tut. Der Handwerker arbeitet liebevoll, kompetent, zuverlässig und perfekt. In diesem Sinne sind wir Handwerker und haben dabei eine konservative, wertehaltende Geisteshaltung.

Ab welchem Guthaben empfehlen Sie den Menschen, einen Vermögensverwalter hinzuzuziehen?

Was macht Sinn? Kein Kunde ist zu klein, kein Kunde ist zu groß, hat einst ein österreichischer Caterer gesagt. Ob das Depot 250.000 Euro oder 15 Millionen umfasst, bei einem gemeinsamen Gespräch werden wir feststellen, ob es Sinn macht oder nicht.

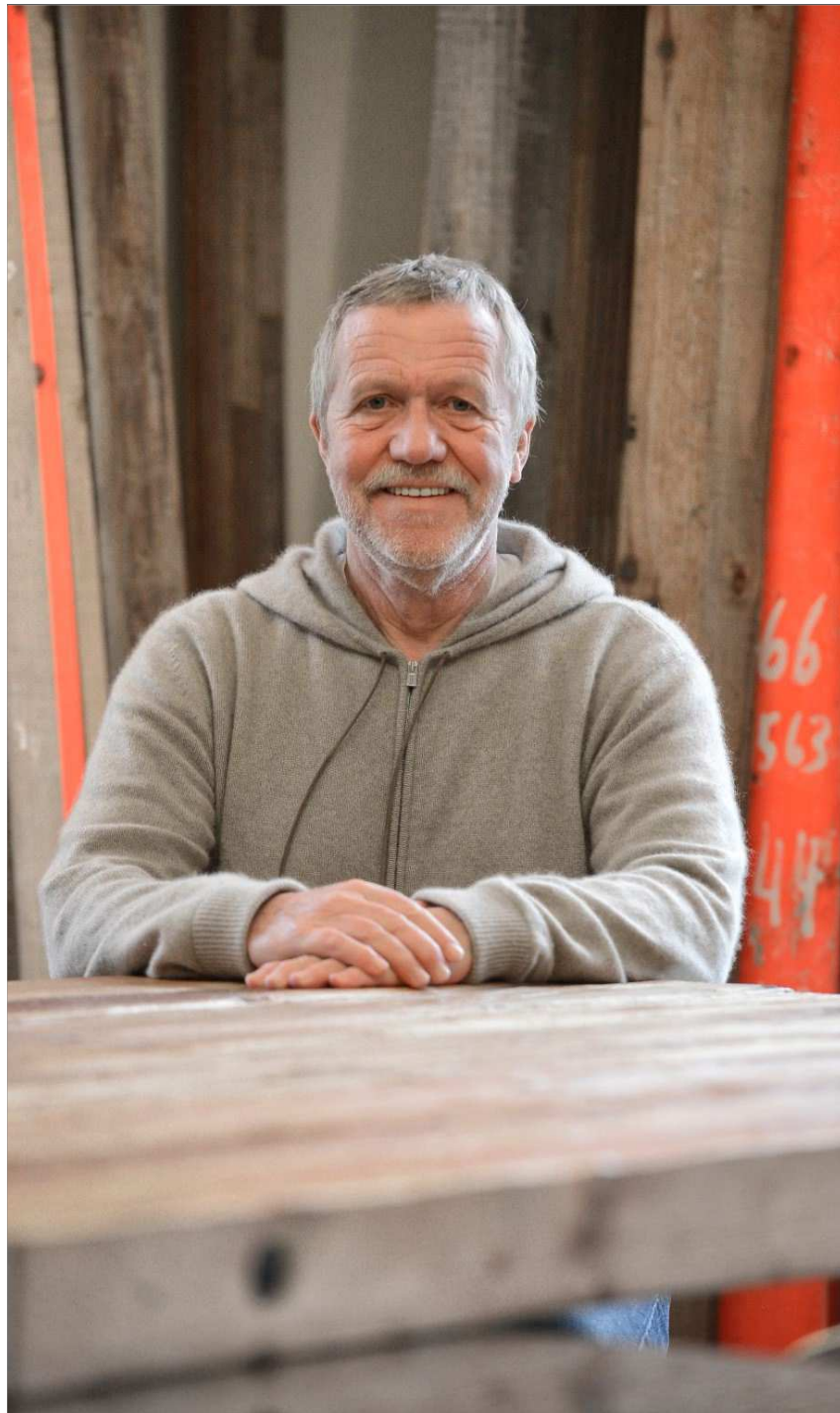
Wie frei sind Sie von Produkt- und Verkaufsinteressen?

Auch das ist eines der wichtigsten Kriterien, um für den Kunden erfolgreich sein zu können. Wir sind unabhängig, frei von Produkt- und Umsatzinteresse. Unser einziges Interesse ist die Zufriedenheit des Kunden.

Was empfehlen Sie heute jemanden, der 100.000 Euro anlegen möchte?

Es kann keine Pauschalaussage geben. Die erfolgreichste Strategie ist ein sorgfältig ausgewähltes Aktien-Portfolio.

Vermögensverwalter, die Menschen mit Traumrenditen von 15 und mehr Prozent lockten, müssen sich derzeit vor Gericht verantworten. Wie sehr haben diese



Schreiner? Nein, Vermögensverwalter: Dennoch sieht sich Marcel Creutz in der Tradition des Handwerks.
Foto: David Hagemann

Schwarze Schafe den Ruf der Branche beschädigt?

Schwarze Schafe gab es zu jeder Zeit. Mark Twain klagt in seiner Autobiographie auch über Schwarze Schafe im Jahre 1865. Vordergründig betrachtet vielleicht ja, wobei Creutz & Partners für uns erkennbar Nutznießer dieser Situation ist.

Sie sprechen gerne auch von Einfühlungsvermögen. Geht es schlussendlich nur darum, das Vertrauen des Kunden zu gewinnen?

Ja, man muss sich in die Gedanken des Kunden einfühlen, dazu gehört vor allem: Zuhören, was der Kunde sagt. Man darf nicht mit vorgefertigten Sätzen in das Gespräch gehen und so an dem Kunden vorbeireden. Wer Spiegellei bestellt, darf kein Rührei bekommen. Unsere Kundenberater sind angehalten, maximal drei Termine am Tag anzunehmen. Das einmal gewonnene Vertrauen muss tagtäglich gerechtfertigt sein.

Sie engagieren sich finanziell stark in Sport und Kultur. Geht eine solche Rechnung auch finanziell auf?

Das weiß ich nicht. Das ist auch nicht der wahre Beweggrund. Wir haben das große Glück, hier in der deutschsprachigen Gemeinschaft zu leben. Immer wenn ich aus der Welt zurückkomme und auf Vennkreuz bin, stelle ich fest: Hier ist es am Schönsten. Heimat verpflichtet - von daher unterstützen wir hiesigen Sport, hiesige Kultur und hiesige soziale Einrichtungen. Es ist eine Form des Zurückge-

bens. Dankbarkeit ist die Erinnerung des Herzens.

Bei Alemannia Aachen waren Sie bis 2006 sogar Vizepräsident. Was hat damals zum Bruch geführt?

Es hat keinen Bruch gegeben. Ich war lediglich nicht bereit den eingeschlagenen Weg mitzugehen - insbesondere der Stadion-Neubau.

Warum konnte es nicht funktionieren?
Alemannia hatte zu diesem

Zeitpunkt das große Glück, Jörg Schmadtke engagiert zu haben, mit dem mich nach wie vor eine enge Freundschaft verbindet. Er ist für mich einer der besten Sportdirektoren im deutschen Fußball. Das, was wir damals erlebt haben, war ein Glücks- und nicht der Normalfall. Aufstieg, DFB- und Europapokal - das war wie ein Lottogewinn. Mit diesem ist man aber so umgegangen, als ob man jedes halbe Jahr so einen Gewinn einfahren würde.

ZUR PERSON

Marcel Creutz

- Als Sohn eines Bäckers wurde Marcel Creutz 1950 in Raeren geboren, wo er für den RFC die Fußballschuhe schnürte. Seine beiden erwachsenen Kinder, Gaëtane und Yves, sind in der Geschäftsführung von Creutz & Partners aktiv.
- Nach dem Besuch der Volksschule in Raeren machte er am Eupener Collège Patroné, der heutigen Pater-Damian-Schule, Abitur.
- Bei der Deutschen Bank absolviert er eine Lehre zum Bankkaufmann und wurde nach deren Abschluss Wertpapierberater. 1984 begann er mit dem Aufbau einer Vermögensverwaltung in der Filiale Aachen. Zehn Jahre später hatte Aachen die viertgrößte Vermögensverwaltung deutschlandweit.
- Nach der Karriere vom „Stift zum Direktor“, wie Marcel Creutz es selbst bezeichnet,

spaltete er im Einvernehmen mit der Bank die Abteilung ab. Gemeinsam mit drei Mitarbeitern machte er sich nach 28 Jahren im Dienste des Bankriesen mit Creutz & Partners in Weiswampach/Luxemburg selbstständig. Aus alter Verbundenheit gibt es noch eine Repräsentanz an der Eupener Straße. C & P beschäftigt derzeit 35 Mitarbeiter.

- Über die Zahl der zu verwaltenden Depots und deren Kapitalvolumen schweigt man sich aus Gründen der Diskretion aus. Kunden aus ganz Deutschland, Belgien, den Niederlanden und Frankreich vertrauen Creutz & Partners ihr Vermögen an.
- Mit Joggen, Fahrradfahren und Wandern hält sich der 63-Jährige fit. Lesen gehört ebenfalls zu seinen Hobbys - derzeit liest er „Große Erwartungen“ von Charles Dickens.