

„Aktien bieten gute Renditen“

Vor 17 Jahren haben sich die Zwickauer **Lutz Hering**, Rocco Damm und Marco Rumpf als Vermögensverwalter selbstständig gemacht. Heute zählen sie in Ostdeutschland zu den Marktführern

Die Vermögensverwaltung Damm-Rumpf-Hering hat sich in Mitteldeutschland mit fast 500 Mandanten und einem verwalteten Vermögen von knapp 100 Mio. Euro zu einem Marktführer entwickelt. SUPERillu sprach mit dem geschäftsführenden Gesellschafter Lutz Hering, 44, über das Geschäftsmodell der Dresdner, Anlagestrategien und die Blase auf den Aktienmärkten.

▶ **Der Dax klettert seit Wochen von einem Höchststand zum nächsten. Wann knackt er die 13 000er Marke?**

Wir erleben gerade die meistgehasste Rallye der letzten Jahre, weil keiner in Deutschland dabei ist. Viele warten nun schon seit Wochen auf eine deutliche Korrektur, stattdessen knacken die Leitindizes einen Höchststand nach dem anderen.

▶ **Haben Sie auch die Rallye verpasst?**

Aktien spielen in unserem Portfolio-Management eine wesentliche Rolle. Daran hat sich nichts geändert. In der derzeitigen Niedrigzinsphase gibt es auch kaum Alternativen. Aber wir rechnen mit einer deutlichen Korrektur und haben deshalb unser Aktien-Engagement zurückgefahren. Als Vermögensverwalter verwalten wir, wie das Wort schon sagt, Vermögen. Das machen wir möglichst risikoarm, haben aber immer den Anspruch, Renditen zu erzielen, die über dem Marktdurchschnitt liegen.

▶ **Langer Rede kurzer Sinn – heißt das: raus aus der Aktie?**
Über lange Sicht sind mit Beteiligungen an Unternehmen – und nichts anderes ist ja eine Aktie – gute Renditen zu erwirtschaften. Daran gibt es gar keine Zweifel.



Der gebürtige Zwickauer Lutz Hering und seine Partner haben vor ihrer Selbstständigkeit die Wertpapiergeschäfte der SchmidtBank geleitet



Lutz Hering und Thilo Boss in den Räumen der Vermögensverwaltung in Dresden

▶ **Staatsanleihen sind aber die sichere Alternative. Oder?**

Auch Staaten können pleitegehen. Denken Sie nur an Argentinien oder an die Lage in Griechenland. Investiere ich außerhalb des Euroraums, besteht zudem das Wechselkursrisiko. Und bei einer Bundesanleihe bis zu sieben Jahren Laufzeit ist der Zins sogar negativ. Wir gehen davon aus, dass die Niedrigzinspolitik in Europa anhält. Der schwache Euro und das Anleiheaufkaufprogramm der EZB stärken zusätzlich die Aktie.

▶ **Das heißt?**

Auch nach einer Korrektur bin ich optimistisch, dass es weiter

bergauf geht. Wichtig ist nur, dass ich Chancen maximiere und Risiken minimiere. Dazu gehört, dass ich die Volatilität der Märkte einschätzen kann und das Vermögen mit verschiedenen Anlageformen absichere. Das ist übrigens auch der Grund, warum wir in den 17 Jahren, die wir nun bestehen, Krisen wie den 11. September oder die Lehman-Pleite gut gemeistert haben.

▶ **Wie sieht eigentlich der durchschnittliche Kunde Ihrer Vermögensverwaltung aus?**

Den Durchschnittskunden gibt es für uns nicht. Wir verwalten das Vermögen von Körperschaften, Privatpersonen oder

Unternehmen. Jeder unserer Mandanten braucht eine maßgeschneiderte Lösung.

▶ **Und das kann eine Bank nicht leisten?**

Ein Bankberater betreut im Durchschnitt zwischen 500 und 1000 Kunden. Individuelle Lösungen sind in diesen Fällen nicht zu stemmen. Wir sind unabhängig, verfolgen keine Konzerninteressen und müssen daher auch keine eigenen Produkte verkaufen. Das ist eine unserer wesentlichen Stärken. Wir erstellen jedem unserer Mandanten jedes Vierteljahr einen Bericht über die Performance der Erträge und Aufwendungen.

▶ **Hand aufs Herz: Was kostet diese Betreuung?**

Wir berechnen eine fixe Grundvergütung und eine Erfolgsbeteiligung. Übrigens werden wir – ähnlich wie Banken – durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht kontrolliert.

▶ **Kann also jeder zu Ihnen kommen – egal, ob er 5 000 Euro oder mehrere Millionen Euro verwalten lassen möchte?**

Es gibt Mandanten, die uns 100 000 Euro anvertrauen und uns dann über einen gewissen Zeitraum testen. Das ist eine Größenordnung, mit der man Risiken vernünftigerweise absichern kann. Aber es gibt auch Mandate im mehrstelligen Millionenbereich.

▶ **Gibt es überhaupt genügend vermögende Kundschaft in Ostdeutschland?**

In den vergangenen 25 Jahren ist in Ostdeutschland sehr viel Vermögen aufgebaut worden. Vor allem in unserem Kernmarkt in Thüringen und Sachsen hat sich ein gesunder Mittelstand entwickelt. Die Potenziale sind noch nicht ausgeschöpft.