

- Auszug vom 08. Februar 2024 -

So tickt Deutschlands älteste Vermögensverwaltung

Ein Porträt der PSM – Deutschlands älteste bankenunabhängige Vermögensverwaltung, die 1965 von Eckart Langen von der Goltz gegründet wurde.

Von Jana Rudolf

Schon als Jugendlicher in den 1960er Jahren interessierte sich Eckart Langen von der Goltz für die Wirtschaft und die Börse. Er las viele Zeitungen und sammelte ausgewählte Finanzartikel in einem kleinen Archiv. Schließlich erbte er knapp 20.000DM und vertraute das Geld einer Großbank an. Die hat ihm eine Bauaktie empfohlen, in die er die gesamte Erbschaft investierte – ein Jahr später war die Firma aber bankrott und Langens Geld war weg. Daraufhin fasste er den Entschluss, sein Geld künftig selbst anzulegen. Hilfreich war dabei auch sein Studium der Volkswirtschaft an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Irgendwann wollte Langen aber nicht mehr nur sein eigenes Geld, sondern auch das anderer verwalten, also gründete der damals 21-jährige Student 1965 in München die PSM – eine der ersten bankenunabhängigen Vermögensverwaltungen Deutschlands.

Die Anfänge der PSM

Gestartet hat Eckart Langen von der Goltz sein Unternehmen „mit null Pfennig in der Tasche“. Die Abkürzung PSM steht für „Portfolio Strategie Management“, erklärt er, als *Citywire* ihn in seiner Vermögensverwaltung in Grünwald bei München besucht. Neben ihm sitzt sein Sohn Maximilian von der Goltz, der seit einigen Jahren ebenso im Unternehmen tätig ist. Insgesamt zehn Personen umfasst das Team heute – zu Beginn war die PSM ein Ein-Mann-Betrieb.

Die ersten Kunden der PSM waren Langens Studienkollegen. „Freunde und Bekannte aus meiner Studienzeit haben mir damals kleinere Beträge zur Verwaltung anvertraut“, erinnert sich der geschäftsführende Gesellschafter. Sein Anlegerwissen eignete er sich über verschiedene internationale Zeitungen, Finanzzeitschriften und Fachbücher an. „Schon als Gymnasiast bin ich jedes Mal zum Bahnhof gelaufen und habe mir dort das Wall Street Journal, die New York Times und die Business Week von meinem Taschengeld gekauft“, erzählt er. Basierend auf dem

angelesenen Wissen kaufte er Aktien von bekannten Unternehmen wie Zellwold, Bayer und Hochtief und auch ein paar Anleihen hat Langen erstanden. „Ich habe das Geld relativ vorsichtig angelegt, keine großen Gewinne gemacht, aber auch keine Verluste“, sagt er. Mit der Zeit gewann er jedoch an Erfahrung und traute sich mehr zu.

Mit 22 Jahren gab er seine erste eigene Finanzanalyse heraus: „Langens Wirtschafts- und Börsenreport“. Mit seinen privaten Ersparnissen ließ er diese vervielfachen, um dadurch Neukunden zu gewinnen. „Wenn ich die Analyse heute lese, verstehe ich sie selber nicht ganz, weil sie sehr akademisch war“, erzählt er schmunzelnd. Für seine Mühen wurde er jedoch belohnt: Das verwaltete Vermögen wuchs immer weiter an.

Die wilde Zeit der unregulierten Vermögensverwaltung

Die PSM gehörte in den 1970er Jahren zu den ersten wenigen bankenunabhängigen Vermögensverwaltungen auf dem deutschen Finanzmarkt, die frei von Produktvorgaben der Großbanken und Sparkassen investieren konnten. Mit der Zeit kamen etliche neue Mitbewerber, die von Großbanken abgesprungen waren, dazu und machten der PSM Konkurrenz. „Diese verwalteten teilweise schon über €100 Millionen, weil das überwiegend ehemalige Bankberater waren, die sich selbstständig gemacht und ihre Kunden mitgenommen haben“, erklärt der PSM-Chef.

Ab Ende der 1980er Jahre häuften sich in der Branche Unregelmäßigkeiten und Betrügereien und unabhängige Vermögensverwalter gerieten allmählich in Verruf. Der Grund dafür war, dass die Branche bis 1998 unreguliert war. Auf die Frage, wie man sich die damalige Zeit vorstellen kann, antwortet Langen: „Manche Vermögensverwalter haben mit ihren Kunden gemacht, was sie wollten – man konnte ihnen quasi alles als Vertrag vorlegen.“ Seiner Meinung nach war es „höchste Zeit“, als kurz vor der Jahrtausendwende die Lizenzpflicht eingeführt wurde. Mit ihr verschwanden viele Vermögensverwalter wieder vom Markt: „Die Lizenzpflicht hat bewirkt, dass heute kaum noch Schwindelfirmen unterwegs sind. Damit ist die Branche übersichtlich, kontrolliert und vertrauenswürdig“, sagt Langen.

Über sich selbst sagt er, dass er seinen Kunden schon immer fair und auf Augenhöhe begegnet ist. „Wir haben zu keiner Zeit irgendwelche intransparenten Produkte oder Wertpapiere gekauft. Darüber hinaus sind wir auch niemals spekulative Kreditgeschäfte eingegangen.“ „Mein Vater war immer sehr konservativ und solide aufgestellt“, bestätigt sein Sohn, Maximilian von der Goltz.

Vorsicht ist ein zweischneidiges Schwert

Über viele Jahre wurde die PSM dank ihrer konservativen Strategie von der Presse immer wieder als eine der besten unabhängigen Vermögensverwaltungen gelobt, wie Langen erzählt. Bis heute bezeichnet er das als den größten Meilenstein seines Unternehmens. „Wir haben in den Baissejahren 2001/02 und 2008 noch Gewinne gemacht, als unsere Mitbewerber teilweise bis zu 50% verloren haben.“ Trotzdem haben sich einige dieser Mitstreiter später zu den größten Vermögensverwaltungen entwickelt. Zu den größten Vermögensverwaltungen hat die PSM nie gehört. Aber sie ist die älteste ihrer Art und hat sich aufgrund ihrer Beständigkeit einen

Namen gemacht. „Wir waren schon immer ausgezeichnet dafür, dass wir unsere Kunden selbst in einem schwierigen Marktumfeld vor Verlusten bewahrt haben“, so der Gründer.



Eckart Langen von der Goltz mit seinem Sohn Maximilian von der Goltz

Manchmal wurde die defensive Anlagestrategie allerdings auch zur Herausforderung für die PSM. Denn es ist schwierig, große Gewinne zu machen, wenn man nicht auch mal Risiken eingeht und zeitweise Verluste macht. „Man muss dazu sagen, dass die Mehrheit unserer Kunden ebenfalls sehr konservativ eingestellt war und uns sogar darum gebeten hat, möglichst kein Geld zu verlieren. Ein vorübergehender Verlust von mehr als 10% war für den Großteil unserer Kunden eigentlich nicht akzeptabel“, erzählt Langens Sohn. Getreu dem Motto „Der Kunde ist König“ richtete sich die PSM also sehr vorsichtig aus und war dementsprechend auch sehr konservativ veranlagt.

Wer nicht wagt, der nicht gewinnt

Heute sei man bei PSM bereit, „je nach Marktphase auch mal stärker zu investieren und kurzfristige Verluste zu riskieren, bevor wir Kunden verlieren, weil wir zu vorsichtig sind“, sagt Langen. Auch in die Vermarktung will der Gründer künftig stärker investieren: „Neben der Performance und einer guten Kundenbetreuung ist das Marketing für die Größe einer Vermögensverwaltung ausschlaggebend.“

Für ihn gehört sein Unternehmen zu der Spitze unter den bankenunabhängigen Vermögensverwaltern – nicht von der Größe, aber gemessen am Know-how. Über die Jahre hat er eine umfassende hauseigene Research- und Analysedatenbank aufgebaut, in der er etliche makro- und mikroökonomische Finanzdaten aus der Historie und Gegenwart aufbewahrt. „Wenn wir dazu entsprechendes Marketing machen, werden wir zwar nicht mit unseren

Mitbewerbern gleichziehen können, aber wir werden wieder erheblich an Fahrt aufnehmen“, ist sich Langen sicher.

In diesem Jahr will er beispielsweise mit dem aktiven Vertrieb des PSM Investmentgrade Bond Fonds starten. Daneben bietet PSM noch drei weitere hauseigene Mischfonds an, die für die Bestandskunden der Vermögensverwaltung vorgesehen sind. Der Investmentgrade Bond Fonds ist sowohl für Privatanleger als auch für institutionelle Investoren gedacht. Er wurde im Januar 2021 aufgelegt, wird von PSM gemanagt und investiert in Unternehmens- und Staatsanleihen im Investmentgradebereich mit einer Laufzeit von 1 bis 5 Jahren. Im Citywire-Sektor für *Fonds zu europäischen Anleihen* liegt er über zwei Jahre bis Ende Dezember 2023 mit einem Gesamtertrag von 5,1% auf dem 4. Platz unter 199 Fonds. Aktuell beträgt das Fondsvolumen rund €40 Millionen. „Wir erwarten, dass sich das Fondsvolumen aufgrund institutioneller Nachfrage noch wesentlich erhöhen wird“, sagt der PSM-Gründer.

Auch das Volumen der PSM soll in den nächsten Jahren weiter wachsen. Insgesamt verwaltet die PSM laut eigenen Angaben „einige hundert Millionen Euro“ und betreut mittlerweile rund 700 Kunden. „Man kann sich nie ausruhen, es gibt keinen dauerhaften Erfolg. Den Erfolg muss man immer wieder neu verdienen“, sagt Langen. Er selbst will den Weg seines Unternehmens bis zu seinem letzten Tag begleiten. „Ich liebe diesen Beruf, meine Arbeit ist mein Lebenselixier. Man wird mich hier raustragen müssen.“

Für seine Nachfolge hat er dennoch vorgesorgt, wenn sich Langen eines Tages nicht mehr selbst um seine Vermögensverwaltung kümmern kann. „Ich habe mein Know-how an alle weitergegeben und unsere jahrzehntelange Erfahrung wird sich mehr denn je in den nächsten herausfordernden Jahren für unsere Kunden positiv auswirken“, zeigt sich der PSM-Chef optimistisch.