

Comeback

# Er ist wieder da

Fünf Jahrzehnte lang prägte Ex-Gamax- und Prima-Fonds-Chef Walter Schmitz die deutsche Fondsbranche. Jetzt kehrt er aus dem Altenteil zurück auf die große Bühne: Mit 78 Jahren kauft er seine Exfirma mit großen Ambitionen zurück.

Florian Flicke Düsseldorf

Es war eines der TV-Ereignisse der Neunzigerjahre: die ZDF-Kultserie über die Golden Boys um Mario Adorf, „Der große Bellheim“. Längst auf dem Ruhestandsgelände geparkt, musste der Ex-Kaufhauschef mit ansehen, wie sein Lebenswerk von einem gierigen Aktienhai zerpfückt werden sollte. Doch nicht mit Peter Bellheim: Er mobilisierte seine eigenen Kräfte und die seiner engsten Vertrauten, um sich die Kaufhauskette zurückzuholen. Das Ende, klar, ein wirtschaftliches wie persönliches Happy End. So geschehen im fiktiven Hannover der Neunzigerjahre.

Der moderne Peter Bellheim residiert heute im Bergischen Land, in einem schicken, großen Wohn- und Bürohaus in grüner Hanglage. Sein Name: Walter Schmitz. Sein Alter: noch 78. Seine Verfassung: rüstig im besten Sinne, „bis auf die Knie“ - und angriffslustig. Zum 1. Mai dieses Jahres übernahm der verheiratete Vater zweier Kinder 80 Prozent der Prima Fonds Service GmbH in Bergisch Gladbach, jeweils weitere zehn Prozent der Anteile halten Schmitz' Ehefrau Bettina und zwei Geschäftspartner der Infos AG aus dem unterfränkischen Miltenberg.

Nicht nur die Tatsache, dass der übernehmende Investor bereits im fortgeschrittenen Alter ist, lässt die Fondsbranche aufhorchen. Noch viel mehr überrascht, dass sich Schmitz exakt in das Unternehmen wieder einkauft, das er 2005 gegründet und dann im Juli 2013 an die VSP Financial Services AG und die Netfonds AG verkauft hatte. Die zentrale Frage des Reporters stellt der begnadete Rhetoriker Schmitz, der im direkten Gespräch nichts an Überzeugungskraft und Präsenz eingebüßt hat, gleich selbst: „Viele fragen sich offen oder insgeheim: Warum tun Sie sich das an?“ Und liefert die Antwort gleich hinterher: „Weil ich Lust daran habe, weil es mir im Ruhestand gelinde gesagt etwas langweilig geworden ist - und weil ich vor allem glaube, dass sich aus den Prima Fonds noch mehr herausholen lässt.“

## Nachhaltigkeit ist seine neue Devise

Auf gut deutsch: Mit den Renditen, die seine Nachfolger an der Spitze von Prima Fonds in den vergangenen Jahren erzielt haben, ist Walter Schmitz durchaus zufrieden. Allein der Flaggschiffonds Prima Global Challenges - vom mehrfach dekorierten Acasis-Asset Manager Hendrik Leber gemanagt - brachte es seit 2009 auf durchschnittlich mehr als 13 Prozent Wertzuwachs jährlich. Doch weitaus weniger zufrieden ist Branchenrückkehrer Schmitz mit dem bisherigen Verkaufserfolg: „Aktuell sind wir bei 120 Millionen Euro Fondsvolumen. Mein Ziel für die nächsten fünf Jahre lautet: eine Milliarde Euro Fondsvolumen.“



**Walter Schmitz:** Auch mit 78 Jahren hat er keine Lust auf ein Dasein als Rentner.

Um das zu erreichen, dreht Schmitz aktuell an mehreren Schrauben. Zuerleerer am Produkt: Der Aktienfonds Prima Global Challenges wurde konsequent auf Nachhaltigkeit hin getrimmt. Mithilfe einer Positivselektion darf Fondsmanager Hendrik Leber einzig in Unternehmen investieren, „die im Rahmen ihres Kerngeschäfts Beiträge zur Bewältigung der sieben globalen Herausforderungen leisten“. Das sind: die Bekämpfung der Ursachen und Folgen des Klimawandels, die Sicherstellung einer ausreichenden Versorgung mit Trinkwasser, die Beendigung der Entwaldung und die Förderung nachhaltiger Waldwirtschaft, der Erhalt der Artenvielfalt, der Umgang mit der Bevölkerungsentwicklung, die Bekämpfung der Armut sowie die Unterstützung verantwortungsvoller Führungsstrukturen. Das Fondskonzept, gepaart mit der guten Wertentwicklung, überzeugt

auch objektive Juroren: Beim „Morningstar Sustainability Rating“ landete der Prima Global Challenges in der Kategorie „Aktien weltweit Standardwerte Blend“ auf dem ersten Platz. Steg auch beim „Euro Fund Award 2019“ in der Kategorie „Aktienfonds Ökologie/Nachhaltigkeit“. Und besonders stolz ist der alte neue Chef Walter Schmitz auf den jüngsten Auszeichnungscoup: „Stiftungsfonds des Jahres“ durch „Renditewerk“.

Besonders im institutionellen Vertrieb etwa bei Stiftungen hofft Schmitz künftig auf weitaus mehr Abschlüsse, um dem ambitionierten Milliardenziel beim Fondsvolumen schnell näher zu kommen. Doch auch Privatleute legt er den Prima Global Challenges ans Herz: „Das Thema Nachhaltigkeit spielt eine immer größere Rolle“, sagt der Fondsenior. Schmitz verweist auf die Klimadebatte und die Fridays-for-Future-Initiative. „Gerade die Jüngeren wollen wissen, was mit ihrem Geld

Mein Ziel für die nächsten fünf Jahre lautet: eine Milliarde Euro Fondsvolumen.

passiert.“ Das Bewusstsein für Umweltthemen sei deutlich gestiegen.

Dass einer wie Schmitz auch einmal Ökofonds verkaufen würde, das zeigt die Entwicklung, die Lernfähigkeit und die Flexibilität der deutschen Fondsbranche im Verlauf der vergangenen rund fünf Jahrzehnte. Er, der dem Handelsblatt einst im Interview sagte, Verkaufsgespräche seien „wie Kampfsport“, der als 16-jähriger Versicherungskaufmann gestartet war und der dann in den Sechzigerjahren für den berichtigten IOS-Gründer und Schneeballvertriebler Bernie Cornfeld das Deutschlandgeschäft aufgebaut hatte. Die Anzeige „Berater gesucht“ der IOS hatte Schmitz damals übrigens im Handelsblatt gefunden - sie hat sein Leben bis heute geprägt.

Walter Schmitz hat schon einmal bewiesen, dass er keiner fürs dauerhafte Nichtstun daheim im Bergischen oder ständige Weltumschippern auf seiner Yacht ist. Er ist ein Comebacker - und einer, dem Altersgrenzen der staatlichen Rentenversicherung egal sind. Bereits nach dem Verkauf seiner ersten Fondsgesellschaft Gamax an die italienische Bank Mediolanum kam er mit 65 Jahren zurück an den Markt. 2005 legte er einen zweistelligen Millionenbetrag aus dem Gamax-Verkauf in die zwei Prima-Fonds. Ein Großteil seines Geldes und das seiner zwei Kinder ruht bis heute in den Fonds.

Seit dem Tag der Arbeit 2019 heißt es für Walter Schmitz nun abermals: feste anpacken. Er kümmert sich, wen wundert's, vor allem um neue Vertriebspartner und das Anknüpfen des Absatzes. Seine Geschäftspartner Frank Berberich und Marco Kantner, die Köpfe hinter der Infos AG aus Miltenberg - einem Onlinevertrieb für Investmentfondsanteile - übernehmen alles Digitale. „Da bin ich komplett raus. Schon das Bedienen meines Laptops bereitet mir Kopfschmerzen“, bekent Walter Schmitz und lacht, verschmüzt.