

Familienbande

In einem kleinen Büro im historischen Rathaus von Krumbach startete ANDREAS GLOGGER seine Vermögensverwaltung. Heute verwaltet er rund eine halbe Milliarde Euro Anlagevermögen – und plant mit seinen Kindern schon jetzt den Generationenwechsel.



Ein gewisses Risiko war da. Denn anders als viele andere Vermögensverwalter hatte Andreas Glogger zum Start keinen einzigen Kunden, als er sich im Oktober 2000 selbstständig gemacht hat. Bis dahin hatte er bei der Sparkasse Krumbach das Treasury-Management Eigenanlagen geleitet und war für rund 250 Millionen Euro Anlagevermögen verantwortlich gewesen. Kundenkontakte konnte er in dieser Zeit nicht aufbauen. Am Anfang hatte er nur seinen Schreibtisch, einen Geschäftspartner und ein 30 Quadratmeter großes Büro im historischen Rathaus von Krumbach, seiner Heimatstadt mit rund 13.000 Einwohnern in Bayerisch-Schwaben. Heute sagt Glogger: „Wir haben uns alles selbst aufgebaut.“

Glogger & Partner verwaltet heute rund 500 Millionen Euro für etwa 400 Kunden. 15 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen. Aus 30 Quadratmetern sind 400 Quadratmeter im historischen Rathaus geworden, in dem ansonsten nur eine kleine Forschungsstelle zu regionaler Volksmusik untergebracht ist. Hinzu kommen ein zweites, 150 Quadratmeter großes Büro in Krumbach sowie Niederlassungen in Stuttgart, München und in Galdorf in der Region Heilbronn-Franken; außerdem gibt

es eine eigene Vermögensverwaltung in Liechtenstein.

Zu den Geschäftsbereichen gehören neben der Vermögensverwaltung für Privatkunden und Stiftungen auch ein Family-Office-Geschäft, für das vornehmlich Rolf Stupp in Stuttgart verantwortlich ist, der seit 2010 Gloggers Geschäftspartner ist. Investiert wird das Kundenvermögen vor allem in liquiden Anlagen wie Aktien und Anleihen, aber auch in Immobilien. In zehn Jahren will Andreas Glogger die Milliarden-Euro-Marke knacken. „Wobei mir wichtig ist, dass bei uns kein Mitarbeiter Vertriebsvorgaben hat“, sagt er.

„Bei uns stehen nicht zehn Lamborghinis vor der Tür.“

ANDREAS GLOGGER

IN DEN HÄNDEN DER FAMILIE

Weniger als zehn Prozent seiner Kundschaft stammt aus seiner Heimatregion, was angesichts des betont konservativen

Auftritts seines Unternehmens zunächst überrascht. „Wir vertrauen auf Werte“, lautet der Slogan von Glogger & Partner. Als bodenständig beschreibt Andreas Glogger sich selbst und seine Firma. Dazu passen die holzvertäfelten Interieurs, die auch auf der Webseite zu sehen sind, der Firmensitz im alten Rathaus und das Firmenwappen, das an das Krumbacher Stadtwappen angelehnt ist und an der Wand des Konferenzraums hängt. Vielleicht ist es gerade diese traditionsbewusste Anmutung, die bei Kunden Vertrauen schafft. „Wenn uns jemand zum ersten Mal besucht, fahre ich mit ihm auch gerne bei mir zu Hause vorbei, damit er sieht, dass wir in einem ganz normalen Einfamilienhaus leben“, sagt Glogger: „Bei uns stehen auch nicht Helikopter oder zehn Lamborghinis vor der Tür.“

Eine Besonderheit ist, dass Glogger mehrere Berufssportler betreut. Fußballspieler aus Deutschland, England und Italien gehören dazu, aber auch ein Ski-Weltcup-Athlet und ein Golfer. „Unser Ziel ist, dass solche Berufssportler nach ihrer Karriere sechs bis acht Millionen Euro zurückgelegt haben, um davon leben zu können“, sagt er. Die Namen seiner berühmten Kunden nennt er nicht. Diskretion gehört zum Geschäft – selbstverständlich.

Außerdem betont Glogger gerne, dass sein Unternehmen familiengeführt ist. Obwohl der Firmengründer erst 56 Jahre alt ist und erst in zehn bis 15 Jahren in den Ruhestand gehen will, hat er den Generationenwechsel im Unternehmen bereits eingeläutet. „Für unsere Mandanten ist ja auch wichtig zu wissen, wie es hier später einmal weitergehen wird“, sagt Glogger. Seine Kinder Armin und Claudia, so ist es geplant, sollen die Firma später übernehmen. Beide besitzen jeweils einen 20-prozentigen Anteil am Unternehmen und sind Teil der Geschäftsführung – Armin Glogger seit 2015 und Claudia Glogger seit Anfang dieses Jahres.



Im historischen Rathaus von Krumbach hat die Glogger & Partner ihren Hauptsitz. Hinzu kommen Niederlassungen in anderen Städten.

INDIVIDUELLE STÄRKEN NUTZEN

Armin ist 32 Jahre alt und hat seine Ausbildung zum Bankkaufmann ab 2004 im Unternehmen des Vaters absolviert. „Schon als Kinder sind wir hier immer ein- und ausgegangen“, sagt Armin Glogger. Als sein Vater Ende 2000 in sein enges Büro im historischen Rathaus zog, half der Sohn mit, den Schreibtisch aufzubauen. Heute kümmert er sich vor allem um das Portfoliomanagement, während seine 26 Jahre alte Schwester Claudia für Compliance, Marketing und Betriebswirtschaft zuständig ist. Sie hat eine kaufmännische Ausbildung bei einem Mittelständler in der Region gemacht, bevor sie in der

Vermögensverwaltung des Vaters zu arbeiten begonnen hat. Parallel dazu absolvierte sie zuletzt ein duales Studium zum Bachelor in Business Administration. „Jeder hat seine Stärken und bringt sie hier mit ein“, sagt sie. Ihr Vater ergänzt: „Mir ist es wichtig, dass ich mich hier nicht wie ein Patriarch verhalte. Ich lasse meinen Kindern Freiräume.“ Mutter und Ehefrau Luzia hält ihm als Hausfrau den Rücken frei.

Wie viele Vermögensverwalter hat Glogger lange bei einer Bank gearbeitet. Nach der Realschule machte er eine Lehre zum Bankkaufmann und bestand drei Jahre später die Prüfung zum Bank-

fachwirt. Insgesamt war er 19 Jahre für die örtliche Sparkasse tätig. Unter anderem leitete er das Kredit-, Anlage- und Wertpapiergeschäft, die Unternehmenssteuerung, das Risiko-Controlling und das Treasury-Management Eigenanlagen. Der Gedanke, seine eigene Vermögensverwaltung zu gründen, wuchs in ihm, weil er sich zunehmend vom Bankgeschäft entfremdete, das immer stärker standardisiert und rationalisiert wurde. „Das war nicht mehr das Bankwesen, das ich erlernt habe“, sagt er. Als er seinem Arbeitskollegen Karl-Heinz Rogg erzählte, dass er sich selbständig machen wollte, zeigte sich dieser sofort begeistert – und stieg mit ein.

Die Kundenbasis wuchs langsam, aber stetig. 2006 erhielt Glogger & Rogg, wie das Unternehmen anfangs hieß, die 32er-Lizenz zur Portfolioverwaltung. Eine Besonderheit ist die Vermögensverwaltung in Liechtenstein, für die Glogger 2008 die Lizenz zur Portfolioverwaltung erhielt und die vor allem Kunden mit ausländischem Wohnsitz betreut. 2015 stieg Gründungspartner Karl-Heinz Rogg aus dem Unternehmen aus. So wurde aus Glogger & Rogg die Glogger & Partner.

DAS RISIKO STETS IM GRIFF

Der Arbeitstag beginnt um sieben Uhr. Zuerst liest sich Andreas Glogger in die Lage der Märkte ein und erledigt Organisatorisches. Um 9 Uhr tagt das Investment-Komitee, an dem unter anderem



Auf dem Tisch stehen Figuren eines Bullen und eines Bären.



Im holzvertäfelten Konferenzraum kommt mindestens einmal am Tag das Investment-Komitee zusammen. Gebietet es die Lage, besprechen sich die Mitarbeiter der Glogger & Partner auch noch einmal am Nachmittag.

auch Armin Glogger teilnimmt. Wenn es an den Märkten stürmischer zugeht – wie zum Beispiel beim Abverkauf im März –, kommt das Komitee am Nachmittag noch einmal zusammen, wenn die Märkte in den Vereinigten Staaten öffnen. „Wenn sich die Kunden das wünschen, erhalten sie von uns jeden Tag eine E-Mail mit dem aktuellen Marktüberblick“, erklärt Glogger. Auch einen eigenen YouTube-Kanal betreibt Glogger & Partner, über den sich Kunden über die Märkte auf dem Laufenden halten können. Regelmäßig fährt Andreas Glogger nach Frankfurt, um sich als TV-Experte zum Marktgeschehen interviewen zu lassen. 2010 veröffentlichte er zudem ein Buch, das „Die erfolgreiche Geldanlage“ heißt und als Einführung für Privatanleger geschrieben ist.

Der Investment-Ansatz der Gloggers lässt sich gut am Fonds First Class – Global Equities ablesen, den Armin Glogger seit seiner Auflegung im Jahr 2007 verwaltet. „Wenn eine Oma ihrem Enkel etwas zum Abitur schenken will, dann kann sie ihr Geld zum Beispiel in unserem Fonds anlegen“, erklärt Andreas Glogger. In der Kategorie Mischfonds in Euro landet der Fonds in der Citywire-Datenbank über zehn Jahre bis Ende März beim Gesamtertrag auf dem 149. von 428 Plätzen. Mit einer Performance von 25,7 Prozent schlägt er den Sektordurchschnitt von 8,9 Prozent deutlich. Die größten Positionen Ende Januar waren Berkshire Hathaway, Visa, Microsoft und Bank of America.

„Das Wichtigste beim Investieren ist, das Risiko im Griff zu behalten. Deshalb investieren wir vor allem in Standardwerte aus Europa und Amerika. Auch unsere Kunden fühlen sich damit wohler, weil sie diese Namen kennen. Auf komplizierte Finanzprodukte lassen wir uns nicht ein“, sagt Andreas Glogger, der betont, dass das Familienvermögen genauso angelegt wird wie das der Kunden. „Im Grunde ist die Art und Weise, wie wir investieren, langweilig. Aber dafür können wir auch ruhig schlafen.“

VERSCHIEDENE ANSICHTEN

Beim Marktsturz im Februar und März haben nur wenige Kunden Aktien verkauft, sagt Glogger. Zwar habe er außergewöhnlich viele Gespräche mit Kunden geführt, die sich danach erkundigten, wie es mit den Märkten weiter geht. „Aber

insgesamt haben sich die meisten extrem ruhig verhalten.“ Sein Sohn ergänzt: „Einige haben im März sogar dazu gekauft.“

Insgesamt, so die einhellige Meinung der Gloggers beim Interview, arbeiten Vater, Sohn und Tochter harmonisch zusammen. Ab und zu unternehmen sie

Armin und Claudia Glogger sollen das Unternehmen einmal weiterführen, wenn ihr Vater Andreas (Mitte) in den Ruhestand geht.



auch gemeinsame Fahrradtouren oder fahren Ski in den Bergen, um dem Alltag zu entfliehen. Auf die Frage, ob sie sich manchmal streiten, lachen die drei – um dann zu erklären, dass das nicht vor- komme. Meinungsverschiedenheiten seien aber erlaubt.

„Zum Beispiel Apple“, sagt Andreas Glogger: „Die Aktien wollte mein Sohn schon vor zehn Jahren kaufen.“ Es dauerte Jahre, bis die Aktie dann tatsächlich Eingang ins Portfolio fand. Aber letztlich hatte der Sohn das Investment-Komitee von seiner Meinung überzeugt. „Das ist ein tolles Unternehmen“, sagt er, „innovativ, mit solider Bilanz und mit viel Cash Flow.“ Ende Januar war Apple die achtgrößte Position im Fonds mit einem Anteil von 2,24 Prozent. Für Andreas Glogger mag sich das zu Anfang wie ein Risiko angefühlt haben. Aber dass es sich manchmal lohnt, trotzdem etwas zu wagen, das weiß er aus Erfahrung. ●

„Auf komplizierte Finanzprodukte lassen wir uns nicht ein.“

ANDREAS GLOGGER