

Anhänger der **Asymmetrie**

Marc Profitlich hat zusammen mit seinem Geschäftspartner im Alter von nur 24 Jahren ein Unternehmen gegründet und einen Fonds aufgelegt. Bei einem Spaziergang in Köln erzählt er, wie es dazu kam.



Auf der Severinsbrücke mit dem Dom als Kulisse: Marc Profitlich erläutert, warum das Thema Asymmetrie für ihn bei Investitionsentscheidungen schon lange eine wichtige Rolle spielt.

Kölner Südstadt, Waidmarkt 11 – das ist der Treffpunkt. Oder nicht? Kein stylisches Türschild, keine polierte Tafel mit Namenszug und Logo deutet darauf hin, dass er sich hier befindet: der Sitz der Profitlich Schmidlin AG, der Investmentboutique, die 2013 zwei Uni-Absolventen gründeten, um nur fünf Monate später ... „Hallo, Marc Profitlich!“ Es ist doch der richtige Treffpunkt. Profitlich, einer der beiden Gründer, ist gerade aus dem Business

Center am Kölner Waidmarkt gekommen. In der vierten Etage des Office-Gebäudes hat er ein Büro gemietet. Sein Partner Nicolas Schmidlin arbeitet in München. So ist es aufgestellt, das Unternehmen der beiden Fondsberater – dezentral, schlank und unternehmerisch organisiert, jederzeit in der Lage, auf Veränderungen zu reagieren. „Im Grunde sind wir genauso aufgestellt wie die Unternehmen, die wir für unseren Fonds suchen“, sagt Profitlich und lacht.

Es geht in Richtung Rheinauhafen. „Gestern Abend bin ich noch im T-Shirt Rennrad gefahren“, berichtet Profitlich. Heute zeigt sich die Domstadt wettertechnisch nicht von ihrer freundlichsten Seite.

Marc Profitlich ist fast ein „Kölscher Jung“: 1989 geboren, wächst er in Rösrath, einem Vorort von Köln, auf. Nach dem Abitur studiert er Wirtschaftsrecht, erwirbt anschließend seinen Management-Master. 2013 gründet er gleich nach dem Studien-



Köln hat viele Brücken, eine befindet sich vor dem Schokoladenmuseum: Bei einem Spaziergang mit FONDS professionell im Rheinauhafen erzählt Marc Profitlich, wie er und sein Geschäftspartner Nicolas Schmidlin zu Studienzeiten einen Investmentclub gründeten.

Marc Profitlich investierte bereits mit elf Jahren in Aktien. Sein Vater war es, der bei ihm schon früh das Interesse an Investmentthemen weckte.

abschluss mit Nicolas Schmidlin die Investmentboutique, im Januar 2014 legen die beiden den Profitlich Schmidlin Fonds auf. Mit sieben Millionen Euro geht der flexible Mischfonds an den Start. Heute managen Schmidlin und Profitlich rund 325 Millionen Euro.

»Einen Altersgenossen mit Begeisterung für Wertpapieranalyse trifft man nicht gerade auf dem Sportplatz.«

Marc Profitlich,
Profitlich Schmidlin

ren aus. Als er 17 ist, stößt er dort auf den fast gleichaltrigen Nicolas. Im ersten Semester beginnen Schmidlin und Profitlich zusammen zu investieren. Dass dies auch über eine räumliche Distanz hinweg gut funktioniert, bemerken sie damals schon, sie studieren nicht in derselben Stadt. „Wir haben gleich zu Studienbeginn einen Investmentclub gegründet, in dem anfangs hauptsächlich unser eigenes Geld steckte“, berichtet Marc Profitlich.

Interessanter Vorschlag

Eine ungewöhnliche Erfolgsgeschichte, die im Fall von Marc Profitlich ihren Anfang schon in Kindertagen nimmt. „Mein Vater hat sich für die Aktienmärkte interessiert“, berichtet Profitlich auf der Severinsbrücke. „Deswegen lief bei uns zu Hause schon zum Frühstück die ‚Telebörse‘; schmunzelt er. So findet Sohn Marc früh Geschmack an Investmentthemen. Ein Schlüsselerlebnis hat er im Alter von elf Jahren, als sein Vater ihm vorschlägt, in Daimler-Chrysler-Aktien zu investieren.

„Er sagte, falls ich einen Verlust mit den Papieren machen sollte, würde er ihn mir komplett ersetzen“, erzählt Profitlich. „Prima“, dachte er sich, „das heißt ja, dass ich gewinnen, aber nichts verlieren kann.“ „Heute suchen wir im Grunde ebenfalls Wertpapiere, bei denen wir eine gewisse

Asymmetrie vorfinden“, sagt Profitlich. Die Chance auf Gewinne bei begrenztem Verlustpotenzial ist ein wichtiges Kriterium, wenn die beiden Aktien und Anleihen für den Fonds auswählen.

Auf der Severinsbrücke pfeift ein eisiger Wind, Straßenbahnen donnern vorbei. „Es ist echt laut“, findet Profitlich. Auf der Rheinpromenade lässt es sich besser reden. „Nicolas und ich haben uns im Internet kennengelernt“, erzählt der Fondsmanager. „Klar, einen Altersgenossen mit Begeisterung für Wertpapieranalyse trifft man auch nicht gerade auf dem Sportplatz.“

Profitlich beschäftigt sich schon früh mit der Analyse von Aktien und Anleihen, beginnt bald, Geld anzulegen, tauscht sich in einem Internetforum mit anderen Investo-

Alles neben dem Studium

Später gewinnen sie Investoren hinzu, bewegen schnell einige hunderttausend Euro. Nach den ersten Praktika, die sie absolvieren, schließen sich Mitarbeiter des Kölner Vermögensverwalters Flossbach von Storch und der BHF Bank dem Club als Investoren an. Profitlich und Schmidlin schreiben Quartalsberichte und Analysen, Schmidlin veröffentlicht sein Buch „Unternehmensbewertung & Kennzahlenanalyse“. Zusammen verfassen die beiden ein zweites Werk. Und neben Studium, Quartalsberichten und Autorschenschaft erzielen sie über knapp fünf Jahre hinweg eine jährliche Performance von etwa 20 Prozent.

2013 ist Schluss. Das Studium ist beendet, der Investmentclub wird aufgelöst. Beruflich geht es sofort los. Marc Profitlich ist 24 Jahre alt. Wie schwierig ist es, sich in so jungen Jahren in der Investmentbranche zu positionieren? „Das geht nur mit Förderern und starken Partnern“, sagt Profitlich. Diese zu gewinnen und sich trotzdem Unabhängigkeit zu bewahren, sei nicht einfach. Doch er und Schmidlin haben schon einiges vorzuweisen. So finden sie schnell Unterstützung. Die ersten Ankeraktionäre der neuen Profitlich Schmidlin AG sind Henrik Muhle und Uwe Rathausky, die Gründer der Fondsboutique Gané.

Hobby zum Beruf gemacht

Es ist kalt in Köln. Ein Coffee to go muss jetzt sein, getrunken wird er auf den Stufen unter einem Krankenhaus im Rheinauhafen. Ist Profitlich öfter hier? Was macht er außer Rennradfahren so, wenn er gerade keine Aktien und Anleihen analysiert? „Man hört ja oft, dass jemand sein Hobby zum Beruf gemacht hat, aber auf Nicolas und mich trifft das nun wirklich zu“, sagt Profitlich.

Er mag seinen Job so sehr, dass er zwischen Arbeit und Freizeit nicht streng unterscheidet. „Sie wären überrascht, an welchen Wochentagen und zu welchen Uhrzeiten wir uns zum Teil über neue Investmentideen für unseren Fonds austauschen“, sagt Profitlich.



Frühe Begeisterung: Schon zu Schulzeiten entdeckte Marc Profitlich seine Leidenschaft für die Analyse von Wertpapieren.

Der Profitlich Schmidlin Fonds unterscheidet sich schon recht stark von anderen Mischfonds, findet der Co-Initiator. „Die werttreibende Säule bilden bei uns langfristige Unternehmensbeteiligungen, nach denen wir vor allem in Nordamerika und Europa suchen“, erläutert er. Für die wertstabilisierende Säule setzen Profitlich und Schmidlin auf Sondersituationen bei Aktien und Anleihen.

„Bei Aktien-Sondersituationen investieren wir vor allem in Opportunitäten, in denen, unser Verlustpotenzial aufgrund be-

stimmter aktienrechtlicher Mechanismen abgesichert ist“, erklärt Profitlich. Asymmetrie ist das Stichwort. Solche Sondersituationen bieten sich etwa bei Aktien von Firmen, die einem Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag unterliegen. „Für die Aktionäre ist ein solcher Vertrag für eine gewisse Zeit mit einem Abfindungsangebot verbunden“, erklärt Profitlich. „Das kann ich jederzeit annehmen, das begrenzt mein Verlustpotenzial, es ist wie ein Fangnetz, das die Aktie anleiheähnlich macht.“

Nur noch gewinnen

Asymmetrisch ist das Gewinn- und Verlustpotenzial für Aktionäre auch bei Abfindungen verteilt, die im Fall von Squeeze-outs gezahlt werden. „Denn dabei habe ich die Möglichkeit, vor Gericht auf eine Nachbesserung einzuwirken, wenn ich schon gar nicht mehr investiert bin“, so Profitlich. „Das ist unheimlich interessant, denn ich verfüge dadurch über eine Option – ich kann nichts mehr verlieren, nur noch gewinnen“, sagt er.

Um Anleihen-Sondersituationen zu finden, durchforsten Profitlich und Schmidlin das vertragliche Rahmenwerk solcher Papiere und analysieren, ob sich daraus bestimmte Besonderheiten ergeben. Das ist etwa im Fall von Übernahmen möglich. Angenommen, ein Investor kauft ein Unternehmen, das noch besicherte Anleihen

Steiler Aufstieg: Der Profitlich Schmidlin Fonds

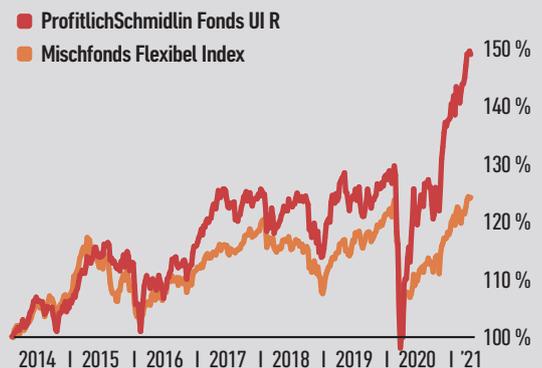
Der Profitlich Schmidlin Fonds verfolgt eine flexible Allokation in Aktien, Anleihen, Derivaten und Kasse. Der Fokus liegt dabei auf Europa. Auf der Aktienseite investiert der Mischfonds zum einem mit einem valueorientierten Ansatz in langfristige Unternehmensbeteiligungen. Zum anderen setzt der Fonds auf Aktien in Sondersituationen. Auch im Bereich der Unternehmens- und Staatsanleihen liegt der Schwerpunkt auf Sondersituationen. Derivate werden überwiegend zu Absicherungszwecken eingesetzt.

Fondsdaten

Profitlich Schmidlin Fonds UI R

ISIN:	DE000A1W9A28
Auflage:	Januar 2014
Fondsvolumen:	325 Mio. Euro
Laufende Kosten:	1,84 % p. a.
Performance p. a.:	
Laufendes Jahr:	7,75 %
3 Jahre:	7,07 %
5 Jahre:	6,49 %

Stand: 10. 5. 2021 | Quelle: Morningstar/Mountain-View





Im Rheinauhafen erklärt Marc Profitlich, dass er und Nicolas Schmidlin keineswegs nur von ihren Büros aus arbeiten. Üblicherweise sind die beiden bis zu sieben Mal im Jahr in den USA und häufig in Europa unterwegs. Nur so können sie sich ein echtes Bild von den Unternehmen machen, in die sie eventuell investieren möchten.

ausstehen hat. Die Übernahme möchte er mit neuen Schulden finanzieren, die ebenfalls besichert sein sollen. „Dann muss er die erste Besicherung ablösen, um die Sicherheiten für die neue Finanzierung zur Verfügung zu haben“, erläutert Profitlich. In solchen Situationen zahlen Unternehmen ihren Anleiheninvestoren in der Regel eine Art Vorfälligkeitsentschädigung. „Und genau darauf sind wir aus“, sagt er.

Nicht nur vom Schreibtisch aus

Das klingt nach mühevolem Prospektstudium, nach Hunderten Stunden im Büro. Profitlich schüttelt den Kopf. „Wir arbeiten keineswegs nur vom Schreibtisch aus“, stellt er klar. „Wir investieren wie gesagt auch in langfristige Unternehmensbeteiligungen, vor der Corona-Pandemie sind wir daher allein vier bis sieben Mal pro Jahr in die USA geflogen und waren viel in Europa unterwegs“, sagt er.

Vor Ort lernen er und Schmidlin die Unternehmen kennen, führen persönliche Gespräche mit dem Management, mit Kunden und Wettbewerbern. „Nur so können wir uns wirklich ein Bild machen“, sagt Profitlich.

Natürlich kostet es Zeit, Unternehmen so genau kennenzulernen. Daher haben Profitlich und Schmidlin meist auch nur zwischen zehn und 20 langfristige Beteiligungen im Fonds, weitere 100 auf einer Watchlist.

Die Branchen und Geschäftsmodelle der Unternehmen im Profitlich Schmidlin Fonds sind breit gefächert. Die Fondsberater möchten sich nicht zu sehr von einzelnen Sektoren abhängig machen.

Was sie aber verbindet, ist eine starke Eigentümerstruktur, im Idealfall ist das



Auf dem Rückweg zum Waidmarkt: kleine Impression von einem April-Spaziergang in Köln bei Kälte und Wind, aber mit spannenden Gesprächen.

Management am Unternehmen beteiligt. Zudem sind sie in der Regel dezentral organisiert. „Wir sind zum Beispiel an dem schwedischen Unternehmen Beijer Ref beteiligt, dem weltweit größten Großhändler für Klima- und Kühlgeräte“, berichtet Profitlich. „Dort haben die Manager der einzelnen Regionen und Tochterunternehmen sehr viel Freiraum, um die besten Akquisitionsziele und Wachstumsinitiativen zu identifizieren“, sagt er.

Firmen, die solche Freiheiten erlauben, seien natürlich viel näher am Kunden. „Das ermöglicht es auch in einer Krise, die plötzlich einsetzt wie die derzeitige Pandemie, zügig auf Kundenbedürfnisse einzugehen“, sagt Profitlich.

Die Sache mit der Antifragilität

Es wird Zeit, umzukehren. „Unternehmen wie Beijer Ref, die durch ihre schlanke Organisationsstruktur in der Lage sind, schnell zu reagieren, gewinnen in unsicheren Situationen Marktanteile, sie sind antifragil“, sagt Profitlich. Natürlich hat er das Buch „Antifragilität“ von Nassim Nicholas Taleb gelesen. Ihr eigenes Risikomanagement, ihre „Denke“ haben Profitlich und Schmidlin danach ausgerichtet.

„Intuitiv nimmt man ja an, Unsicherheit wäre nicht gut, aber es gibt eben Unternehmen und Wertpapiere, die in unsicheren Situationen profitieren“, sagt Profitlich. Und was macht eine Firma antifragil? „Handlungsfreiheit und gute Anreizstrukturen“, findet Profitlich. Die Freiheit, auch in Zeiten hoher Unsicherheit investieren zu können oder Übernahmen zu stemmen, während Konkurrenten träge, bürokratisch und vielleicht von Schulden wie gefesselt sind. „So gewinnen Sie in einer Krise Marktanteile, und diese Merkmale verschaffen bestimmten Aktien ein begrenztes Verlust-, aber ein hohes Gewinnpotenzial“, sagt Profitlich. Dann verabschiedet er sich. Und als er die Tür des Business Centers öffnet, zeigt sich daneben doch ein zurückhalten- des Firmenlogo. **ANDREA MARTENS** **FF**