

DAS INVESTMENT

KNOW-HOW-MAGAZIN ZUR KAPITALANLAGE

Porträt: Dominikus Wagner und die Kunst, Nein zu sagen ➤ S. 28

ESG: Warum Rüstung plötzlich nachhaltig ist ➤ S. 42

Bestand: Verkauf oder Maklerrente? Was zu beachten ist ➤ S. 58



INFRASTRUKTUR

BRÜCKENSCHMERZEN

Verfallende Infrastruktur trifft auf Milliardeninvestitionen: Welche Fonds vom kommenden Boom profitieren – die Details finden Sie ab ➤ S. 12

Dominikus
Wagner beim
private banking
kongress 2025
in München

Portfolio People

Porträt Trompete in der Big Band, Innenverteidiger beim Fußball, Value-Investor an der Börse – das vielschichtige Leben des Dominikus Wagner abseits der Performance-Kennzahlen. **Seite 28**

Foto: Matthias Oertel



Soldaten tarnen
eine Waffe mit
Zweigen: Wenn
Verteidigungs-
technologie und
Nachhaltigkeit
eine unerwartete
Allianz eingehen

Die hellgrüne Bombe

ESG „Vielleicht dachte die Allianz an den Song „Friedenspanzer“?“ - Wie Vermittler auf die Aufnahme von Rüstungsaktien in ESG-Fonds reagiere lesen Sie ab **Seite 42**

Foto: IMAGO / ITAR-TASS

Timing ist alles:
Bei der Nachfol-
ge entscheidet
der Zeitpunkt
über den Preis

DER WERT EINES KUNDENBESTANDES

Nachfolge Bestandsverkauf vs. Maklerrente: Während der Verkauf sofortige Liquidität bringt, bietet die Maklerrente lebenslange Zahlungen - aber mit welchen steuerlichen Konsequenzen? **Seite 58**

Foto: freepik

VERSICHERUNGEN

- 48 Maklerporträt** „Als stilles Mäuschen bist du in der Branche falsch“ - Die 27-jährige Kim Sombrutzki und ihr Aufstieg zur Taxi-Versicherungsexpertin
- 54 Gespräch** Interrisk-Chef Florian Sallmann über die Neupositionierung des Versicherers
- 58 › Nachfolge** Einmalzahlung oder lebenslange Rente? Die wichtigsten Faktoren bei der Maklernachfolge

FINANZBERATUNG

- 62 Recht & Steuern** Europas neue Anleger-Revolution: Wie die EU-Kommission Sparvermögen in Investitionskapital umwandeln will

RUBRIKEN

- 3** Editorial
- 64** Salon
- 65** Fragebogen
- 66** Vorschau & Impressum

FELS IN DER BRANDUNG

Mit 500 Euro Gehalt fing Dominikus Wagner an, heute verwaltet er 900 Millionen. Ein Porträt über Beharrlichkeit, Prinzipientreue und den Mut, auch mal Nein zu sagen



Dominikus Wagner

ist 48 Jahre alt, Fondsmanager und Mitgründer von Wagner & Florack, einer bankenunabhängigen und eigentümergeführten Vermögensverwaltung mit Sitz in Bonn und Köln.

DIE ERSTEN JAHRE im eigenen Unternehmen können alles andere als rosig sein, das weiß Dominikus Wagner nur allzu genau: „Das erste Gehalt, das wir uns gezahlt haben, lag bei 500 Euro“, erinnert sich Wagner. „Und das haben wir erst nach drei Jahren auf 1.000 Euro verdoppelt.“ Heute verwaltet der Mitgründer der Vermögensverwaltung Wagner & Florack rund 900 Millionen Euro – eine Erfolgsgeschichte, die mit viel Verzicht begann.

„Der Weg hätte nicht viel steiniger sein können“, blickt der 48-Jährige auf seine Karriere zurück. Doch Wagner blieb dran und konzentrierte sich auf das Wesentliche – seinen Investmentprozess.

Als Sohn eines Beamten ist Wagner mit einer klaren Prägung aufgewachsen: „Maximale Bodenständigkeit war angesagt“, erinnert er sich. Von seinem Vater, der aus einfachen Verhältnissen stammte, lernte er früh, „aufs Geld aufzupassen und damit ordentlich umzugehen“.

Während seiner Bankausbildung entdeckte Wagner seine Faszination für die Börse, bevor sich ein BWL-Studium anschloss. Es war die Hochphase der New-Economy-Blase Ende der 1990er Jahre. „Als Auszubildender und Student habe teilweise an Neuemissionen teilgenommen, ohne zu wissen, was diese Firma macht“, gesteht er heute.

Doch die Spekulationsphase währte nur kurz. Als die Dotcom-Blase platzte, vollzog Wagner den Wandel: „Ich dachte mir: Das kann nicht wahr sein, dass man auf dieser Informationsbasis und mit dieser Vorgehensweise langfristig Vermögen aufbaut, geschweige denn für andere verwalten will“, erinnert er sich. Wagner begann, sich intensiv mit den Strategien erfolgreicher Langfristinvestoren zu beschäftigen: Benjamin Graham, Warren Buffett, Charlie Munger.

DER LANGSAME AUFSTIEG

Diese Überzeugung ließ Wagner nicht mehr los. 2003 wagte er gemeinsam mit seinem Schulfreund Christian Florack den Sprung in die Selbstständigkeit. Die beiden kannten sich bereits seit der 5. Klasse, hat-

ten zusammen Abitur gemacht und später unterschiedliche Wege eingeschlagen.

„Christian sorgte durch sein Netzwerk für Kunden und ich kümmerte mich um sie“, beschreibt Wagner das anfängliche Geschäftsmodell. In Generalfunktion war er aber nicht nur Portfoliomanager und Relationship-Manager, sondern in dem jungen Unternehmen auch Putzfrau und Assistent in einem.

Nur: Wer vertraut zwei Männern Ende zwanzig ohne Erfolgsnachweis und ohne Referenzen sein Geld an? Mit viel Überzeugungsarbeit gelang es den beiden, dass einige Kunden ihnen ihr Geld anvertrauten, wenn auch zunächst mit kleinen Summen; viele dieser Kunden der ersten Stunde sind Wagner & Florack bis heute treu.

In den Jahren nach der Gründung setzte eine sehr erfreuliche Dynamik ein, das anvertraute Vermögen wuchs, Mitarbeiter von Banken verstärkten das Team, und 2012 folgte dann der erste eigene Investmentfonds, zunächst mit Fokus auf dividendenstarke Aktien.

2016 justierte Wagner die Strategie grundlegend: Aus dem Dividendenfonds wurde der „Wagner & Florack Unternehmerfonds“, der sich auf Qualitätsaktien konzentriert und den er heute gemeinsam mit Dirk Schmitt managt. „Wir investieren in Firmen, nicht in Aktien als Finanzpapiere“, beschreibt er sein Credo. „Somit verstehen wir uns als langfristige Miteigentümer unserer Unternehmen.“

VORBILD: CHARLIE MUNGER

Heute beschreibt Wagner seinen Investmentstil als Value-Investing. Anders als Benjamin Graham, der nach statistisch unterbewerteten Unternehmen suchte, folgt Wagner der Philosophie Charlie Mungers: „Kaufe gute Firmen, zahle nicht zu viel und mache deine Hausaufgaben.“

Diese „robusten Gewinnmaschinen“, wie Wagner sie liebevoll nennt, zeichnen sich durch ein krisenfestes Geschäftsmodell mit tiefen Burggräben, geringem Kapitaleinsatz, hohen Synergieeffekten, überschaubarer Wettbewerbsintensität, Innovationskraft, starken Marken mit →



Der Innenverteidiger

Auch auf dem Fußballplatz zeigte sich Wagners defensive Grundhaltung: „Je höher die Liga wurde, desto defensiver habe ich gespielt“, erinnert er sich. „Ich habe angefangen im zentralen Mittelfeld, dann wurde es das defensive Mittelfeld und geendet habe ich als Innenverteidiger.“ Es könnte kaum eine bessere Metapher für seinen Investmentansatz geben. Statt auf risikoreiche Stürmer wie Kryptowährungen oder Start-ups vertraut er auf stabile Unternehmen wie Procter & Gamble mit ihren berechenbaren Cashflows. Sein Motto: „Die Offensive verkauft Tickets und die Defensive gewinnt Meisterschaften.“ Mit 25 Jahren endete Wagners aktive Fußballkarriere durch ein Knieproblem. Ein Versprechen an seine Familie, nicht mehr zu spielen, brach er nur einmal – für ein Benefizspiel bei „Kicken mit Herz“ im September 2024 in Frankfurt (siehe Foto). Mit schmerzhaften Folgen: „Danach hatte ich ein dickes Knie und musste es tagelang kühlen.“

Preissetzungsmacht sowie eine geringe Verschuldung aus.

Procter & Gamble ist so eine „Gewinnmaschine“: Der Konsumgüterriese verkauft Produkte wie Zahnpasta und Waschmittel mit beständigen Margen – auch in Krisen. Im Portfolio des Unternehmerfonds finden sich außerdem klangvolle Namen wie Alphabet, Nestlé und Visa.

Wagner meidet bewusst kapitalintensive Branchen wie Luftfahrt, Automobilbau oder Schwerindustrie. „Ich möchte nicht am politischen Fliegenfänger hängen“, erklärt er. Auch zyklische Geschäftsmodelle, deren Erfolg stark von der Konjunktur abhängt, passen nicht in sein Konzept.

Diese Strategie hat in der Pandemie ihre Feuertaufe bestanden: Während viele zyklische Werte einbrachen, hielten sich

Wagners Unternehmen wacker. „Das sind tolle Geschäftsmodelle, wo mir als Ökonom die Augen glänzen, und ich sehe es als Privileg an, dass ich mich an diesen Firmen beteiligen darf“, schwärmt er.

PRINZIPIENTREUE HAT IHREN PREIS

Diese Prinzipientreue führt mitunter dazu, dass Wagner bewusst lukrative Chancen auslässt. So verzichtete er etwa auf Investments in Ölkonzerne, obwohl er deren Kurssteigerungen nach dem Ausbruch des Ukrainekriegs antizipiert hatte.

„Wenn ich das ernst meine mit langfristiger Unternehmerschaft, dann kann ich nicht rein- und rausshopsen und sagen, jetzt scheint mir das Thema gerade opportun“, stellt er klar. „Ich würde nie jemandem unter die Augen treten wollen, dem ich vorher gewisse Investmentprinzipien erklärt habe, nur um ihm dann zu sagen, bei Rheinmetall, da konnte ich es dann doch nicht lassen.“

Diese Konsequenz macht sich bezahlt: Die Wertentwicklung seines Unternehmerfonds liegt bei mehr als 37 Prozent in fünf Jahren und fast 91 Prozent in zehn Jahren (Stand Mai 2025) und damit über der Benchmark.

JENSEITS DER ZAHLEN

Doch was treibt einen Mann an, der inzwischen fast eine Milliarde Euro verwaltet? Neben der Begeisterung für Geschäftsmodelle findet er Ausgleich in der Musik. In seiner Jugend blies er Trompete in einer Big Band. „Trompete ist ein tolles Instrument, weil es total vielseitig ist“, schwärmt er. „Man kann Big-Band-Musik machen, Jazz, aber auch klassische Musik spielen.“

Seine Leidenschaft für die Trompete will er jetzt an seine Tochter weitergeben. „Es belebt unheimlich die Fantasie und ist extrem bereichernd, weil man in unterschiedliche Welten abtauchen kann.“

Für seinen körperlichen Ausgleich setzt Wagner auf Tennis, Skifahren und Ausdauersport. Sein früheres Hobby Fußball musste er aufgrund eines Knieschadens mit 25 Jahren aufgeben (siehe Kasten).

FAMILIE ÜBER ALLES

Doch seine größte Priorität ist und bleibt die Familie. Wagner ist verheiratet und Vater von drei Kindern. „Familie steht über allem“, betont er. Diese Prägung stammt aus dem Elternhaus. „Ich habe



drei Geschwister, mein Vater und meine Mutter haben immer zugesehen, dass wir zusammenhalten.“

Diese Werte – Zusammenhalt, Langfristigkeit, Verantwortung – durchziehen sowohl sein Privatleben als auch seine berufliche Tätigkeit. Mit 48 Jahren denkt Wagner noch lange nicht an Ruhestand. „Ich kann mir nicht vorstellen, nicht zu arbeiten“, sagt er. „Ich brauche für meine eigene Befriedigung keine Assets unter Management, die so und so hoch sind, und ich muss nicht die Performance-Rangliste anführen“, stellt er klar. „Ich will den Mehrwert, den wir versprechen, liefern.“

Vom 500-Euro-Gehalt zum Verwalter von 900 Millionen Euro – Dominikus Wagners Weg zeigt, dass sich auch in der schnelllebigen Finanzwelt Beharrlichkeit und Prinzipientreue auszahlen können. Dabei fußt seine Karriere auf jenen Grundsätzen, die sein Vater ihm mitgab: Aufs Geld aufpassen und mit Werten ordentlich umgehen. | Christoph Fröhlich



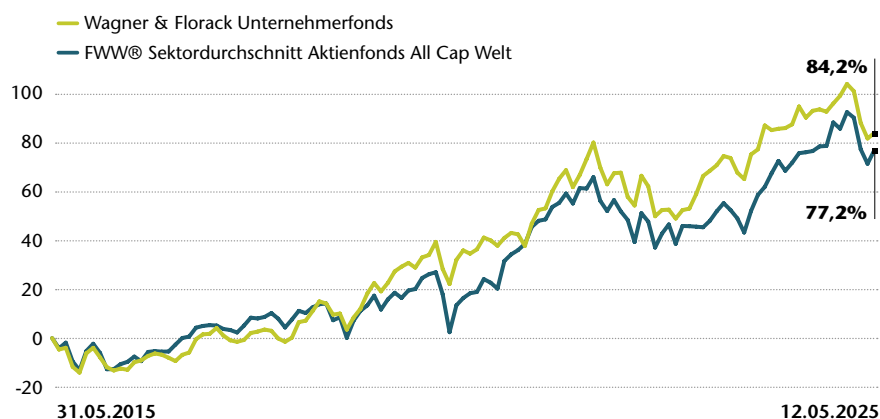
Erklärt seine Investitionsstrategie:
Dominikus Wagner beim private banking
kongress 2025 in München

Foto: Matthias Oertel

Wagner & Florack Unternehmerfonds im Detail

Das Portfolio ist konzentriert: Knapp 30 Aktien stehen für fast das gesamte Fondsvermögen, wobei die Top-Ten-Positionen rund 55 Prozent ausmachen. Geografisch dominieren die USA (53 Prozent), gefolgt von der Schweiz (15 Prozent) und Deutschland (13 Prozent). Branchenseitig setzt Wagner auf Industrie/Investitionsgüter (30 Prozent), Informationstechnologie (21 Prozent), nicht-zyklische Konsumgüter (11 Prozent) und Grundstoffe (10 Prozent).

Der Tracking Error von 7,71 verdeutlicht: Wagner geht seinen eigenen Weg, unabhängig von Indizes – ganz wie ein echter Unternehmer.



Unternehmerfonds

ISIN: DE000A2H9BB2
Fondsvolumen: 305,4 Millionen Euro
Auflegungsdatum: 06.12.2018
Wertentwicklung (10 Jahre): 90,4 Prozent
Volatilität (10 Jahre): 11,4 Prozent

Top 5 Positionen in Prozent

Procter & Gamble	6,75
Alphabet	6,19
Nestlé	6,08
Visa	5,81
Apple	5,76

Top 5 Länder in Prozent

USA	53,23
Schweiz	15,35
Deutschland	13,29
Frankreich	9,80
Großbritannien	3,10

Quellen: FWW, Morningstar