

Kieler Nachrichten

Dahm & Jess schlägt große Konkurrenten

Wer an Investmentfonds denkt, der denkt zunächst vor allem an die Produkte der Banken und Sparkassen, Versicherungen und anderer namhafter Finanzinstitute. Doch eine kleine Firma mit Sitz in Kiel, die Dahm & Jess GmbH, behauptet sich mit ihren Fonds und erringt bei Rendite-Vergleichen regelmäßig vordere Plätze. Wenn Eckard G. Jess auf das Dach der Alten Sternwarte in Kiel Düsternbrook steigt, dann hat er einen guten Überblick über Kiel. Der Kaufmann wohnt und arbeitet in dem historischen Gebäude. Und auch an den internationalen Finanzmärkten hat Jess bisher den Überblick behalten.

Von Jörn Genoux

02. September 2006

Von ihm gemanagte Fonds schneiden regelmäßig besser ab als viele Produkte der Konkurrenz und haben ihm daher bundesweite Aufmerksamkeit gebracht. So landete jetzt ein Dachfonds der Dahm & Jess GmbH bei einem Vergleich des Wirtschaftsblattes "Handelsblatt" auf dem ersten Platz unter 155 Fonds. Man muss also offenbar nicht in Frankfurt, London oder New York sitzen, um das Auf und Ab der Börsen zu analysieren und daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen. Natürlich arbeitet Jess nicht allein. Ihm zur Seite stehen 14 Mitarbeiter in den beiden Firmen, der Versicherungs.Dahm GmbH, 1901 in Kiel von Heinrich Dahm gegründet, und der Dahm & Jess GmbH, dem 1985 gegründeten Finanzdienstleister. Ganz wichtig für seine Arbeit sei der Austausch mit befreundeten Unternehmen wie der Dr. Jens Erhardt Kapital AG (Pullach bei München) oder der Fiduka Fondsverwaltung des früheren André Kostolany Partners Gottfried Heller. Und er pflege direkten Kontakt zu vielen Fondsmanagern der Banken und Fondsgesellschaften. Warum aber hebt sich Dahm & Jess so häufig vom Durchschnitt ab?

Wieso schlagen die Kieler den DAX oder andere Vergleichsmaßstäbe? Drei Faktoren machen für Jess den Unterschied aus: "Wir sind absolut von Banken unabhängig, verfolgen eine auf Werthaltigkeit ausgerichtete Anlagepolitik und den Ansatz des antizyklischen Handelns." Unabhängig von Banken bleibt das Unternehmen, weil es keine Provisionen für die Vermittlung von Anlagen erhält, sondern (z.T. erfolgsabhängige) Honorare von seinen Mandanten. Werthaltig heißt, dass bei der Anlage der Mandantengelder darauf geachtet wird, dass Fonds oder Aktien nicht zu sehr von Spekulationen getrieben werden. Stattdessen stehen bei der Auswahl der Titel eine günstige Bewertung und nachhaltige Marktchancen im Vordergrund. Am schwierigsten umzusetzen aber ist wohl das Antizyklische, also

kommende Trends schon dann zu erkennen, wenn die Masse der Anleger noch in eine ganz andere Richtung läuft. Eckard G. Jess verweist dann auf erfolgreiche Beispiele aus der Vergangenheit. Schon die Gründung des Unternehmens sei quasi antizyklisch erfolgt.

Mitte der siebziger Jahre entdeckte der Finanzberater Investmentfonds als sichere und lohnende Geldanlage für seine Mandanten. "Damals gab es aber erst circa 38 in Deutschland zugelassene Fonds. Und die Banken verhinderten solche Anlagen eher als dass sie sie förderten", berichtet er. Heute sind hier zu Lande mehr als 7000 Fonds am Markt. Mit Börsenseminaren startete Jess schon 1983, damals begann gerade eine langfristige, historisch bisher einmalige Aufwärtsbewegung an den Börsen. Rohstoffe, das heiße Thema des Jahres 2006, entdeckte der Kieler schon 2002 als Anlage. Auf Gold setzte er bereits ab 2003. Und das Potenzial in Hongkong und China sowie in den Schwellenländern sicherte seinen Kunden im vergangenen Jahr überdurchschnittliche Erträge.

Dahm & Jess verwaltet einen dreistelligen Millionenbetrag für seine Mandanten. Schon 1994 sind die Kieler eine Kooperation mit der Direkt Anlage Bank (DAB/München), Deutschlands erster Discountbank, eingegangen, um Mandantenkonten zu günstigen Konditionen führen zu können. Vermögen managt das Unternehmen ab einer Größenordnung von rund 100.000 Euro.

Wer eine intensivere Beratung haben möchte, dem bietet Dahm & Jess die so genannte "Wirtschaftliche Lebensplanung" an, eine ebenfalls honorarbasierte Dienstleistung, die Vermögens- und Vorsorgestrukturen analysiert und diese in Einklang mit der persönlichen Lebensplanung bringt. Für Jess ist dies die "Königsdisziplin" der auf unabhängige Beratung ausgerichteten Tätigkeit des Unternehmens.