DIE SUCHE NACH DEN UNENTDECKTEN FONDSPERLEN

Leser verraten, bei welchen Fondsboutiquen sie einkaufen und warum kleine Fondsgesellschaften noch feine Investitionsmöglichkeiten bieten.

EMILY BLEWETT
CHEFREDAKTEURIN
CITYWIRE DEUTSCHLAND

AUS DER REDAKTION

Gerade in der Zeit nach der Finanzkrise, als das Misstrauen gegenüber Banken noch stark ausgeprägt war, gewannen die kleineren und oft sehr persönlich geführten Fondsboutiquen entscheidend an Anlegervertrauen. Für die Fondsboutiquen sprach, dass sie ihre Fondsmanager den strikten Regeln, Vorgaben und Prozessen einer großen Gesellschaft nicht unterwerfen und sie freier agieren können.

Eine nicht vorhandene Hausmeinung und der großzügige Freiraum für die Fondsmanager werden vor diesem Hintergrund auch heute als Vorteil betrachtet. Wir haben unsere Leser gefragt, welche Fondsboutiquen sie im Depot haben und warum sie diese gegenüber dem Angebot der großen Fondshäuser bevorzugen.

Dass Portfoliomanager und weitere Mitarbeiter am Unternehmen beteiligt sind und auch oft in die eigenen Fonds investieren, wird von Ulrich Zorn bei der CSR Beratungsgesellschaft als wichtiger Aspekt genannt. Auch Ottmar Wolf bei Wallrich Asset Management AG in Frankfurt sieht die Einschränkung der Bürokratie bei Fondsboutiquen als entscheidenden Faktor für ein flexibles Portfoliomanagement.

Es geht jedoch nicht nur um die Umsetzung der Strategien, sondern Boutiquen können sich auch besser auf Nischenmärkte und interessante Anlagekompetenzen fokussieren, meinen Nina Kordes von Dr. Hellerich & Co Gmbh in München und Stefan Gretschel von RP Rheinische Portfolio Management GmbH in Köln. Hier suche man Spezialisten aus, die ein höheres Alpha und Diversifizierung bieten könnten. Wenn eine Firma wächst und neue Fonds auflegt, ist es allerdings wichtig, dass das neue Produkt nicht zu sehr von der ursprünglichen Strategie divergiert, ergänzt Patrick Schultz von der Donner & Reuschel Aktiengesellschaft in München.

Fondsboutiquen gehören eindeutig zu den erfolgreicheren Innovationen im Fondsgeschäft in den letzten Jahren. Die Geschichte hat auch Substanz – seit der Finanzkrise durften Fondsboutiquen zum Teil einen atemberaubenden Erfolg in Bezug auf Performance und Volumen erleben. Die Fonds von Boutiquen, die unsere Leser aktuell empfehlen und selbst in ihre Portfolien mit hereinnehmen, sind auf den folgenden Seiten beschrieben.

STEFAN GRETSCHEL
RP RHEINISCHE PORTFOLIO MANAGEMENT GMBH
KÖLN

Kleinere Boutiquen haben häufig den Vorteil, in Nischenmärkten agieren zu können. Darüber hinaus sind sie in der Lage, spezialisierte Anlagestrategien unabhängig und flexibel umzusetzen. Boutiquen können sich dabei auch bewusst auf wenige Segmente oder Anlagestrategien fokussieren und hier gezielt Kompetenzen aufbauen. So sind wir beispielsweise schon seit geraumer Zeit zufriedene Investoren im XAIA Credit Basis II Fonds, der von Dr. Felsenheimer gemanagt wird.

Diese Strategie war allerdings so erfolgreich, dass aktuell die Ausgabe neuer Anteile ausgesetzt ist. So soll eine Verwässerung des Performancepotenzials durch zu hohes Volumen vermieden werden. Eine solche Entscheidung, die die Interessen der Bestandsanleger in den Vordergrund stellt, kann in unabhängigen Unternehmen zumeist leichter getroffen werden, was als weiterer Vorteil genannt werden kann. Unser Ziel ist es daher, solche spezialisierten Manager frühzeitig zu identifizieren und langfristig von ihrer Expertise zu profitieren.

Ein entsprechendes Beispiel ist der GAM Cat Bond Fund, der von der auf Versicherungsrisiken spezialisierten Investmentboutique Fermat Capital Management verantwortet wird. Hier hat uns bereits 2012 die Kombination von attraktivem Nischensegment und ausgewiesenen Spezialisten überzeugt, dort eine Investition umzusetzen.

NINA KORDES
DR. HELLERICH & CO GMBH
MÜNCHEN

Wir investieren grundsätzlich sehr gerne in Fonds kleinerer Boutiquen; aber eben nicht, weil es Boutiquen sind, sondern wegen der guten Manager und der interessanten Anlagekonzepte. Darüber hinaus sind die zum Teil inhabergeführten Gesellschaften freier in ihren Entscheidungen als dies in großen Häusern der Fall ist und haben damit gute Voraussetzungen, ein höheres Alpha zu generieren. Zudem ist das Verantwortungsbewusstsein, die Identifikation und die Motivation meist höher, da der wirtschaftliche Erfolg des gesamten Unternehmens eng mit der Managementleistung verknüpft ist.

Wir sind sehr überzeugt von der Idee der Fondsboutique, weswegen wir eine strategische Partnerschaft mit einem auf Emerging und Frontier Markets spezialisierten Asset Manager eingegangen sind. Der Mischfonds Prince Street Emerging Markets Flexible EUR wird von David Halpert, einem exzellenten Emerging und Frontier Markets Manager verwaltet. Daneben bieten wir mit dem HELLERICH WM Sachwertaktien selbst ein spezielles Anlagekonzept an. Weitere Boutiquen in unserem Fokus sind beispielsweise Discover Capital, Knoesel & Ronge sowie die auf Biotechnologie spezialisierten Manager von Medical Strategy.

OTTMAR WOLF
WALLRICH ASSET MANAGEMENT AG
FRANKFURT AM MAIN

Im täglichen Leben ist Größe oft ein Vorteil. Ganz anders im Fondsgeschäft. So können kleine Investmentboutiquen auch in Märkten mit geringerer Liquidität und bei Spezialsituationen problemlos agieren. Zudem sind ihre Strukturen weniger stark von Bürokratie und interner Regulierung gekennzeichnet. Ihre Fonds können sich deshalb schneller und flexibler auf veränderte Marktgegebenheiten einstellen und damit Chancen wahrnehmen, die sich den Flaggschiffen der Branche erst gar nicht bieten. Hinzu kommt, dass sich viele interessante Konzepte über die klassischen Vertriebskanäle der großen Fondsgesellschaften überhaupt nicht vertreiben lassen.

Der wichtigste Aspekt ist aber wohl das Fehlen eines rein mechanischen Risikomanagements. Oft sind derartige mechanistische Systeme, die häufig bei größeren Firmen eingesetzt werden, nämlich so ausgelegt, dass sie die Investitionsquote in fallenden Märkten immer weiter reduzieren und von einer Erholung damit kaum profitieren. Gleiches gilt bei zunehmender Volatilität.

Entsprechend wird sich ein Publikumsfonds wie der von der Wallrich Asset Management AG gemanagte Axxion Focus Discount (WKN: A0M6N1) auch nur schwerlich im Angebot eines großen Finanzkonzerns finden. Die Basis des Fonds bildet ein Anleiheportfolio aus Corporate Bonds, welches keinen Ratingrestriktionen unterliegt.

ULRICH ZORN
CSR BERATUNGSGESELLSCHAFT MBH
KRIFTEL

Eine kleine inhabergeführte Boutique vereint typischerweise Fondsmanagement und unternehmerische Verantwortung im Gesellschafterkreis. Vorteile, die hieraus resultieren, sind neben kurzen Wegen und schnellen Entscheidungen vor allem die nachhaltige Überzeugung der Gesellschafter für ihre Strategie. Gerade in Krisenzeiten, und damit zur Unzeit, wird in großen Häusern oftmals die Frage nach einem Strategiewechsel gestellt.

Für kleine Boutiquen ist es typisch, aus der eigenen Verantwortung heraus den Kunden eine Strategie anzubieten und nicht umgekehrt vorzugehen – zu schauen, was am Markt gerade läuft und dann ein „passendes" Produkt dazu aufzulegen.

Im Aktiensegment halten wir den **Lingohr Viking Constrained Fonds**, einen weltweit unter Nachhaltigkeitskriterien investierenden Aktienfonds, für sehr interessant. Obwohl der Fonds aktuell nur ein geringes Volumen aufweist, stehen wir zu unserem Investment; genauso wie der Manager selbst, der die langfristige Kundenbeziehung vor seine Profitabilität stellt. Im europäischen Aktiensegment ist für uns der **GS&P Fonds Family Business** ein Kerninvestment. Der Fonds investiert nach Value-Kriterien in Familienunternehmen, wobei der Aspekt „inhabergeführt" sich hier nicht nur beim Manager, sondern auch im Fonds selbst wiederfindet.

PATRICK SCHULTZ
DONNER & REUSCHEL AKTIENGESELLSCHAFT
MÜNCHEN

Mit einer eigenständigen Investment-Boutique können sich bisher erfolgreiche Fondsmanager auf Ihre Stärken fokussieren, indem sie aufsichtsrechtliche und administrative Tätigkeiten an die Kapitalverwaltungsgesellschaften auslagern. Portfolio Manager und Mitarbeiter sind am eigenen Unternehmen beteiligt und somit langfristig gebunden. Ist das Management auch mit eigenen Mitteln langfristig in den Fonds investiert, ist für die Investoren ein gutes Zeichen.

Häufig beobachtet man, dass bei Boutiquen die Kapazitätsgrenzen der Fonds sehr konsequent eingehalten werden, um die investierten Anleger zu schützen und eine adäquate Umsetzung der Strategie zu gewährleisten. Kapazitätsgrenzen bedeuten aber auch stagnierende Erträge für die Boutiquen. Daher werden oftmals neue Fonds mit einer modifizierten Anlagestrategie aufgelegt. Wichtig ist aber, dass die neue Strategie auch zur ursprünglichen Stärke der Firma passt. Für Boutiquen eignen sich besonders Anlageklassen wie Anleihen oder Multi Asset Ansätze, die Marktineffizienzen aufweisen oder mit alternativen Anlagestrategien unterschiedlich kombiniert werden können. Gerade die kurzen Informationswege innerhalb des Unternehmens kommen den Boutiquen zu Gute.

Wir bevorzugen Boutiquen, die bereits ein gewisses Volumen akquirieren konnten. Überzeugt hat uns Bantleon mit dem Bantleon Opportunities S mit seinem robusten Modell. Beim XAIA Credit Debt Capital schätzen wir das konsequente Kapazitätsmanagement und die hervorragende Analysetätigkeit.