

Neu im Land

Ausgabe: 3/2013

Obwohl schon fast 500 Fondsanbieter in Deutschland aktiv sind, wächst die Zahl immer noch stetig weiter. Wir stellen die Neuzugänge vor.

Einer jüngst veröffentlichten Statistik der Deutschen Bundesbank zufolge besitzen deutsche Privathaushalte insgesamt ein Vermögen von knapp fünf Billionen Euro. Und ein großer Teil davon liegt in Bankguthaben brach. Genau das ist der Grund, warum auch 2013 noch neue Vermögensverwaltungsgesellschaften einen Neustart in Deutschland wagen – obwohl Fondsangebot und Konkurrenz nicht gerade klein sind. Der Datenspezialist Lipper zählte hier Ende Juni 485 Investmentgesellschaften mit mehr als 9.000 zugelassenen Publikumsfonds – ihr Volumen wird auf rund zwei Billionen Euro geschätzt. Alle 485 Gesellschaften versuchen die Anleger davon zu überzeugen, dass es klüger wäre, ihr Geld statt auf niedrig verzinsten Sparbüchern in Fonds zu halten. Und auch in den vergangenen Monaten vergrößerte sich dieses Riesenangebot um zwei weitere ausländische Asset Manager sowie ein deutsches Start-up-Unternehmen. Zwei der Fondsmanager setzen auf ihre Expertise in den Bereichen Asien und Nebenwerte, die dritte Investmentgesellschaft will einerseits mit ihrer Erfahrung in Lateinamerika punkten, greift dabei aber in erster Linie auf die Vertriebsstärke einer großen, international agierenden Bankengruppe zurück.

Santander Asset Management

Bei Letzterer und zugleich der größten der drei neuen Investmentgesellschaften handelt es sich um Santander Asset Management. Der vor 40 Jahren gegründete Fondssarm der spanischen Großbank Banco Santander verwaltet heute mit Niederlassungen in elf europäischen und lateinamerikanischen Ländern ein Vermögen von rund 160 Milliarden Euro. In Deutschland ist das Unternehmen seit Jahresbeginn mit einer Niederlassung in Frankfurt vertreten. „2011 hat Banco Santander das deutsche Privatkundengeschäft der SEB mit 170 Filialen übernommen“, nennt Stefan Jochum, Deutschlandchef von Santander Asset Management, einen der Gründe für den Markteinstieg in Deutschland. „Um unseren Kunden in Deutschland professionelle Investmentprodukte anbieten zu können, ist Santander Asset Management in Deutschland zu Beginn dieses Jahres an den Start gegangen. Grundsätzliches Ziel dabei ist es, die globale Investmentexpertise mit lokalem Marktwissen für den Kunden nachhaltig zu vereinen.“ Da die Fonds von Santander Asset Management exklusiv für Kunden der Santander Bank sind, ist ein Vertrieb über freie Berater oder Vermögensverwalter derzeit nicht geplant, eventuell als zweiter Schritt, so Jochum weiter.

Weiterhin werden die künftigen Aktivitäten der Gesellschaft in Deutschland davon bestimmt, dass Banco Santander Ende Mai 50 Prozent ihrer Anteile an der Investmentgesellschaft an die beiden US-amerikanischen Private-Equity-Unternehmen Warburg Pincus und General Atlantic verkauft hat. Hintergrund der neu geschmiedeten strategischen Partnerschaft ist, dass Santander Asset Management dadurch besseren Zugang zu institutionellen Kunden und dem US-amerikanischen Markt erhält. Daher soll auch in Deutschland der Anteil des institutionellen Geschäfts weiter ausgebaut werden, wobei die Gesellschaft Kunden mit der Expertise in Lateinamerika, wo knapp 60 Prozent der verwalteten Gelder liegen, überzeugen möchte. „Im Moment betreut Santander Asset Management in Deutschland ungefähr eine Milliarde Euro von privaten und institutionellen Kunden. Dabei entfallen auf klassische Publikumsfonds rund 250 Millionen Euro“, beziffert Jochum die aktuelle Aufteilung zwischen Publikums- und institutionellem Geschäft.

Trotz der verstärkten Ausrichtung auf institutionelle Kunden soll hierzulande an bisher erprobten Geschäftsstrategien im Publikumsfondsbereich – zumindest bis auf Weiteres – nicht gerüttelt werden. Dazu gehört auch, dass die Produktpalette den Vorlieben der Anleger im jeweiligen Land angepasst wird. „In Deutschland bietet Santander Asset Management bereits seit Mitte vergangenen Jahres sechs Fonds (siehe Tabelle [im Anhang](#)) an, darunter unsere drei Flaggschifffonds der Select-Familie mit den Anlageprofilen defensive, moderate und dynamic“, führt Jochum aus, „für die deutschen Anleger haben wir die Fonds – dieser mittlerweile auch in anderen Ländern erhältlichen Multi-Manager-Dachfonds – durch eine maßgeschneiderte Anlagestrategie und eine breitere Risikostreuung angepasst.“

Damit die Fonds „lokales Flair“ erhalten, bedient sich der Asset Manager Methoden, die dem aus der Automobilindustrie bekannten Baukastenprinzip ähneln. „Die Produkte werden aufgrund der globalen und lokalen Expertise entwickelt. Mithilfe unserer Luxemburger SICAV-Struktur können wir globale Kernprodukte aus Europa und Lateinamerika nutzen, gegebenenfalls anpassen und in lokalen Märkten anbieten“, erklärt Jochum. Ähnlich geht Santander Asset Management auch bei seinem Investmentprozess vor. Die Zentrale in Madrid liefert das Makro-Research, während in den lokalen Niederlassungen Spezialisten und Manager sitzen, die die dortigen Aktien und vor allem Rentenmärkte analysieren: 75 Prozent der von Santander Asset Management verwalteten Fonds sind Anleihen- und Geldmarktfonds. Entsprechend zählen zu den 13 Personen im Frankfurter Büro auch bereits zwei Analysten. Die übrigen Teammitglieder sind für die Fondsvermarktung und den Produktsupport zuständig.

Matthews Asia

Der US-amerikanische Asienspezialist Matthews Asia besitzt in Deutschland kein konzerneigenes Bankenfilialnetz, auf das er für den Vertrieb seiner Fonds bauen kann. Daher hat sich der in San Francisco beheimatete Asset Manager für seinen Einstieg in den deutschen Markt die Unterstützung der in Luxemburg ansässigen Multi Boutique Marketers (MBMs) gesichert, ein auf Fondsvertrieb und -marketing in Kontinentaleuropa spezialisiertes Beratungsunternehmen. Dieses wird die drei in Deutschland zugelassenen Fonds nun aktiv bewerben, unterstützt in Kürze durch eine Niederlassung von Matthews Asia in London, die als Ansprechpartner für Kunden in Europa dienen wird. Die Fonds, von denen zwei den deutschen Anlegern bereits seit rund drei Jahren über eine Luxemburger Plattform zugänglich sind und die auch schon in Großbritannien und der Schweiz platziert wurden, sollen hierzulande über alle bekannten Kanäle angeboten werden. Allerdings werden zunächst nur Privatbanken, Vermögensverwalter und Dachfonds angesprochen, freie Vermittler sollen später folgen.

Die Entscheidung für Deutschland hat die inhabergeführte Gesellschaft nach intensiver Marktrecherche getroffen: „Deutschland ist ein schwieriger Markt“, weiß Jonathan Schuman, Head of Global Business Development von Matthews Asia. „Aber deutsche Anleger haben immer auch Aktienfonds gekauft und besitzen einen langfristigen Anlagehorizont.“ Dies entspreche laut Schumann dem Investmentansatz von Matthews-Asia-Chef William J. Hackett und seinem Team. Die Firma investiert seit ihrer Gründung 1991 sowohl in asiatische Schwellenländer als auch in Industrieländern und fokussiert dabei auf Firmen mit einem nachhaltigen Wachstumspotenzial und langfristigen Erfolgsaussichten. Identifiziert werden die Werte mittels Bottom-up-Stockpicking und eingehender Analyse der Unternehmen: „Dabei hilft uns die Tatsache, dass unserer Firmensitz in San Francisco ist“, erläutert Schuman weiter. „Alle Mitglieder unseres Investment-Teams reisen regelmäßig für Research-Zwecke und Firmenbesuche nach Asien. Wir machen rund 2.000 Besuche pro Jahr. Wenn es aber zu Kauf- oder Verkaufsentscheidungen kommt, möchten wir uns eine unabhängige Meinung bilden. Dafür ist San Francisco als Basis ideal, da es zugleich nahe und entfernt genug von unseren Märkten liegt.“ In den USA verwaltet die Gesellschaft mit diesem Ansatz für Privat-kunden – neben einigen wenigen institutionellen Klienten – insgesamt 15 Fonds mit einem Gesamtvermögen von mehr als 18 Milliarden Euro.

In Europa möchte Matthews Asia mit den beiden Flaggschiffen Asia Dividend und Pacific Tiger durchstarten. Die beiden sowie der erst im April aufgelegte Asia Small Companies sind dabei in Luxemburg aufgelegte UCITS-Fonds, die eine Kopie der entsprechenden US-Fonds darstellen, die schon länger als drei Jahre am Markt sind. In Europa hat der Asia Dividend in den vergangenen drei Jahren bereits ein Volumen von 660 Millionen Euro erreicht, der Pacific Tiger kommt auf 13 Millionen Euro. Dabei denkt das Unternehmen aber auch in Bezug auf das eigene Wachstum nicht in kurzfristig zu erreichenden Quartalszahlen: „Wir haben einen Marktanteil von fast 50 Prozent für aktiv gemanagte Asien-Aktienfonds in den USA, sind aber bescheiden und wissen, dass es lange dauern wird, einen Kundenstamm in Deutschland aufzubauen. In den USA hat es 20 Jahre gedauert, bis wir dort angelangt sind, wo wir jetzt sind“, erklärt Schuman die Haltung von Matthews Asia.

Peacock Capital

Ebenfalls neu auf dem deutschen Fondsmarkt ist seit Ende 2012 Peacock Capital. Kein Debütant ist dagegen Marc Siebel, Geschäftsführer, Gründer und bislang alleiniger Gesellschafter des Düsseldorfer Start-ups, das bis Ende des Jahres jedoch den Kreis der Partner erweitern wird, ohne dass schon Namen bekannt sind. Bereits seit 2001 ist Siebel als Fondsmanager, insbesondere für Spezialfonds, tätig. Zuerst bei der WestLB beziehungsweise WestLB Mellon und später bei Lampe Asset Management managte er

Nebenwertefonds für private und institutionelle Anleger mit Volumen jenseits einer Milliarde Euro.

Während seiner Tätigkeit, für die er von Reuters dreimal in Folge die Auszeichnung als einer der besten europäischen Fondsmanager erhalten hat, ist er zu dem Schluss gekommen, dass Aktien- und klassische Renteninvestments auf Long-only-Basis zu hohe Marktrisiken beinhalten. Sein Lösungsvorschlag ist ein Investmentansatz, den er selbst als „Absolute Return 2.0“ bezeichnet: „Im Vordergrund steht ein absoluter Ertrag, unabhängig von Marktschwankungen“, erläutert Siebel. „Stattdessen wird „Alpha“ großgeschrieben. So wird vornehmlich in ausgewählte stark unterbewertete europäische Mittelstandsaktien investiert, während überbewertete Aktien mit nicht nachhaltigen Geschäftsmodellen in gleichem Umfang verkauft werden und als Absicherung des Portfolios dienen.“ Unterstützung erhält Siebel dafür von einem „Investmentbeirat“, dem Uwe Hack, Professor an der HFU Business School in Furtwangen, Peter Thilo Hasler, Vorstand der Corporate-Finance-Gesellschaft Blättchen & Partner, Claus-O. Zacharias, Finanzvorstand der Leifheit AG, sowie Luke Nunneley, bis 2009 CEO von WestLB Mellon, angehören.

Bekannte Partner

Da er überzeugt war und ist, dass ein solcher marktneutraler Ansatz von Kunden gesucht wird, hat sich Siebel im vergangenen Jahr zur Auflage eines eigenen Fonds entschlossen. Und zur Verwirklichung seines Ziels hat er sich einen bekannten Partner ins Boot geholt: „Peacock hat eine Kooperation mit dem Vermögensverwalter und Haftungsdachanbieter BN & Partners Deutschland in Frankfurt geschlossen“, so Siebel. „In dem Rahmen fungiert René Assion, der bei BN & Partners das Asset Management verantwortet, als Co-Manager der Fonds der Peacock Capital. Zudem übernimmt BN & Partners mit knapp 15 Mitarbeitern am Standort Frankfurt das Backoffice und das Risikomanagement für die Mandate.“

Der erste Fonds, bei dem Peacock offiziell der Fondsinitiator und Universal-Investment die Kapitalanlagegesellschaft ist, soll im vierten Quartal lanciert werden. Hierbei sind sowohl eine Retail- wie auch eine institutionelle Anlageklasse vorgesehen. Vertrieben wird der Fonds, dessen Konzept sich zuerst an institutionelle Kunden wendet, an Vermögensverwalter und über die Partner von BN & Partners sowie die Vermittler von Fondsnet.

Anhang:

[Ansprechpartner](#)

[In Deutschland zugelassene Fonds von Matthews Asia und Santander Asset Management](#)

Quelle: **FONDS professionell ONLINE** | www.fondsprofessionell.de