

Pressemitteilung

Multi Boutique Marketers (MBMs) baut aus

Luxemburger Beratungsfirma gewann 2016 drei neue Asset-Management-Kunden und erweiterte Gesellschafterkreis

Luxemburg, 17. Januar 2017 – Die in Luxemburg ansässige Multi Boutique Marketers (MBMs) hat ihre Gesellschafterbasis ausgebaut und im abgelaufenen Jahr drei neue Mandate hinzugewonnen. Das Beratungsunternehmen für internationale Asset Manager, die ihre Präsenz in Europa auf- oder ausbauen möchten, hat neben Alexandra von Kalnein und Georg Redlbacher als Gründungspartner sowie Rüdiger Kimpel als weitere Gesellschafter Peter Kerger und Ralph-Ingo Stumpf aufgenommen. Zu den bestehenden drei Asset-Manager-Kunden Matthews Asia, KeyQuant und Gamax sind 2016 drei spezialisierte Vermögensverwalter hinzugekommen.

Multi Boutique Marketers, 2012 gegründet, unterstützt nationale und internationale Fondsgesellschaften bei ihren Bemühungen, in Europa – speziell im deutschsprachigen Raum – Fuß zu fassen. MBMs berät sie in Sachen Vertrieb und Marketing sowohl im Wholesale-Bereich als auch bei institutionellen Klienten. Im vergangenen Jahr konnte MBMs drei neue Kunden gewinnen: Seven Capital, einen systematischen Momentum-Manager aus Paris; die Münchener nova funds GmbH, einen Fondsinitiator, der sich ausschließlich auf Unternehmen aus der Gesundheitsindustrie konzentriert; sowie Optinova, einen Vermögensverwalter mit Sitz im Taunus, dessen Fokus auf regelbasierten Strategien liegt.

Bereits seit 2012 ist MBMs für Matthews Asia tätig, den größten spezialisierten Anbieter für asiatische Investments in den USA. 2013 kam KeyQuant, ein französischer Trendfolger (CTA), hinzu. 2015 folgte GAMAX, für die MBMs-Partner Kimpel die Positionierung ihrer beiden Aktienfonds GAMAX Funds Junior und GAMAX Asia Pacific über alle Vertriebswege hinweg und in Kooperation mit der Patriarch Multi-Manager GmbH umsetzt.

„Handverlesene Nischenprodukte für institutionelle Anleger“

Seit dem ersten Tag spiegelt die Auswahl der Produktpartner bei MBMs eine Diversifikation nach Asset-Klassen wider, die sowohl unterschiedliche Märkte als auch verschiedene Investmentstile abdeckt. „MBMs folgt der Grundregel, dass einzelne Stile bzw. Asset-Klassen nur durch jeweils einen Asset Manager im Angebot besetzt werden“, erklärt Gründer Redlbacher den Vorteil einer Zusammenarbeit von Fondshäusern mit MBMs. „Institutionellen Investoren bieten wir mit dieser Palette handverlesene Nischenprodukte mit klar definierten Investment-

prozessen und hervorragender Performance, die sie auf dem üblichen Fondsmarkt so nicht finden würden.“

Das Spektrum der Dienstleistungen von MBMs beginnt bei der Produktentwicklung, reicht über die Strukturierung eines Fonds in Bezug auf sein Auflagedomizil (Luxemburg, Irland oder Deutschland) und die Rechtsform bis zur Auswahl der Dienstleister und Positionierung der Fonds im jeweiligen Markt. MBMs berät darüber hinaus auch bei allen Fragen zum Vertrieb inklusive Vertriebskanälen, Produktinformationen, Vertriebsinfrastruktur vor Ort sowie Marketing und Öffentlichkeitsarbeit für die angeschlossenen Partner.

Vier Fondsvertriebsprofis mit internationaler Erfahrung neu an Bord

Alexandra von Kalnein ist seit Ende 2014 Geschäftsführerin für Hyde Park Investment, einem führenden europäischen Third Party Marketer, der sich auf den institutionellen Vertrieb von ausgewählten Fondsgesellschaften spezialisiert hat. Ihr Engagement für MBMs konzentriert sich seitdem auf den ausgewählten Vertrieb von Matthews Asia für eine definierte Kundenbasis.

Im selben Jahr erhielt MBMs Verstärkung durch Rüdiger Kimpel. Der Diplom-Kaufmann war zuvor unter anderem bei der Fleming-Fonds Marketing GmbH, Merrill Lynch Mercury und der Gerling Investment KAG im Einsatz und berät seit 2009 Fondsinitiatoren von der Produktidee über die Produktlancierung bis zu Vertrieb und Marketing.

Im vergangenen Jahr kamen Peter Kerger, Ralph-Ingo Stumpf und Bernhard Steinmetz an Bord. Peter Kerger hatte zuvor viele Jahre für die Deutsche Asset Management als Geschäftsführer in Frankfurt und Singapur gearbeitet; weitere berufliche Stationen davor waren der institutionelle Vertrieb bei JP Morgan und das Portfoliomanagement von Credit Suisse Asset Management. Ralph-Ingo Stumpf startete seine Karriere bei Merrill Lynch und hatte bei Franklin Templeton das Sales-Team mit aufgebaut, war Geschäftsleiter bei Putnam und Niederlassungsleiter von Capital International. Bernhard Steinmetz schließlich, der kein MBMs-Gesellschafter ist, war zuvor als Vertriebsdirektor von AXA Investment Managers tätig und hatte in dieser Funktion auch österreichische und osteuropäische Wholesale-Kunden betreut.

Weitere Informationen über die Multi Boutique Marketers (MBMs) finden Sie auf der Website <http://mbms.eu>. Für Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Multi Boutique Marketers (MBMs): Georg Redlbacher

10, rue de Weiler. L – 3328 Crauthem

Tel. (0172) 691 2548. E-Mail: info@mbms.eu