

Pressemitteilung

Multi Boutique Marketers (MBMs): „Wir sind besser aufgestellt als noch vor einem Jahr“

Luxemburger Vertriebs- und Marketingberatung geht Kooperation mit niederländischem Third Party Marketer ein / Spektrum der Fondsboutiquen erweitert / Erstmals mit eigenem Stand auf dem Fonds professionell Kongress

Luxemburg, 21. Januar 2019 – Multi Boutique Marketers (MBMs) beginnt das neue Jahr mit einer stärkeren Ausrichtung auf die Anforderungen institutioneller Kunden und einem erweiterten Angebot von Asset Managern in spezifischen Anlageklassen. Das in Luxemburg ansässige Unternehmen, das Fondsgesellschaften berät, die ihre Präsenz in Europa auf- oder ausbauen möchten, ist dazu eine Kooperation mit dem niederländischen Third Party Marketer Candoris eingegangen. Candoris ist in Belgien, den Niederlanden und Luxemburg sowie in Skandinavien aktiv. MBMs wird vier Candoris-Manager im Vertrieb im deutschsprachigen Raum unterstützen. Darüber hinaus hat MBMs sein Angebot um Anlageklassen wie lateinamerikanische Aktien und US-Aktien mit ESG-Ansatz erweitert.

Multi Boutique Marketers, 2012 gegründet, hilft in- und ausländischen Fondsgesellschaften dabei, in Europa, speziell im deutschsprachigen Raum, Fuß zu fassen. Das Unternehmen mit Sitz in Luxemburg berät Asset Manager bei der Ansprache sowohl von Wholesale- als auch verstärkt von institutionellen Klienten in Sachen Vertrieb und Marketing.

Aktuell betreut MBMs fünf Asset Manager: LarrainVial aus Chile mit drei lateinamerikanischen Aktienfonds (UCITs); Mario Gabelli, einen der bekanntesten Value-Investoren in den USA mit einem US-All-Cap-Value- und einem Merger-Arbitrage-Fonds; Seven Capital, ein systematischer Momentum-Manager aus Paris, und die Münchener nova funds GmbH, ein Fondsinitiator, der sich ausschließlich auf Unternehmen aus der Gesundheitsindustrie konzentriert. Bereits seit 2012 ist MBMs für Matthews Asia tätig, den größten spezialisierten Anbieter für asiatische Investments in den USA, der mit zwölf UCITs-Fonds in Deutschland auf dem Markt vertreten ist und ein gesamtes Vermögen von 27,4 Milliarden US-Dollar verwaltet (Stand: 31. Dezember 2018).

Internationale Kooperation mit Candoris beschert MBMs vier neue Mandate

Neu hinzugekommen über die Kooperation mit Candoris aus Den Haag sind vier Manager, für die MBMs Vertrieb und Marketing im deutschsprachigen Markt übernommen hat. Einer von ihnen ist Coho Partners, Spezialist für US-Aktien mit ESG-Ansatz (Environmental, Social and Governance oder Umweltverträglichkeit, soziales Verhalten und gute Unternehmensführung),

dessen Fonds bereits ein Volumen von mehr als 150 Millionen Euro hat. „Alle von uns vertretenen Asset Manager verwalten Fonds mit mindestens drei Jahren Track Record und investierbaren Größen“, erklärt Georg Redlbacher, Managing Partner von MBMs.

Die Luxemburger werden sechs ihrer Boutique-Asset-Manager auf dem Fonds professionell Kongress in Mannheim (30./31. Januar 2019) vorstellen, auf dem MBMs erstmals mit einem eigenen Stand vertreten sein wird. „Unsere Zielgruppe auf dem Fonds Kongress sind alle Fondsberater und professionellen Anleger, die erstens daran interessiert sind, regional anstatt nur global zu investieren. Zweitens sollten sie neugierig auf besondere Investmentansätze und noch unbekannte Namen sein, die in ihren Heimatmärkten aber durchaus bekannt sind.“

Ungeachtet der Neuerungen in der Palette der vertretenen Asset Manager hat sich personell nichts bei Multi Boutique Marketers verändert: Das Team besteht nach wie vor aus Georg Redlbacher, Peter Kerger, Ralph-Ingo Stumpf, Rüdiger Kimpel und Bernhard Steinmetz. Alle fünf bringen jahrzehntelange Erfahrung aus führenden Positionen bei deutschen und internationalen Fondsgesellschaften mit – von AXA Investment Managers über Franklin Templeton und Deutsche Asset Management bis zu Credit Suisse und Universal-Investment.

Diversifikation nach Märkten und Stilen fördert neue Asset Manager zu Tage

Das Spektrum der Dienstleistungen von MBMs erstreckt sich von der Produktentwicklung über die Strukturierung eines Fonds in Bezug auf sein Aufgedomizil bis zur Auswahl der Dienstleister und Positionierung der Fonds im jeweiligen Markt. MBMs berät die angeschlossenen Partner darüber hinaus auch bei allen Fragen zu Vertrieb sowie Marketing und Öffentlichkeitsarbeit.

Seit dem ersten Tag spiegelt die Auswahl der Produktpartner bei MBMs eine Diversifikation nach Asset-Klassen wieder, die unterschiedliche Märkte und verschiedene Investmentstile abdeckt. „MBMs folgt der Grundregel, dass einzelne Stile bzw. Asset-Klassen nur durch jeweils einen Asset Manager besetzt werden“, sagt Redlbacher. „Und mit unserer aktuellen Produktschiene sind wir für institutionelle Kunden viel besser aufgestellt als vor einem Jahr.“

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. +49 172 691 2548

E-Mail: info@mbms.eu