

Klein aber fein

Bericht von der Hidden Champions-Tour

Eigentlich müsste die Fondsbranche dankbar sein. Mit der Abgeltungsteuer hat Berlin den Emittenten nämlich eine Vorlage par excellence geliefert, ihre Produkte so zu bewerben, dass Kunden scheinbar gar nicht anders können, als Kaufaufträge aufzugeben. Aber sind Dachfonds wirklich DIE Lösung?

Am 15. Oktober machte die Hidden Champions-Tour Station in München. Es präsentierten sich sechs kleinere unabhängige Vermögensverwalter mit ihren Produkten und Strategien, die eines ganz deutlich machten: Das Vermögensverwalter-Handwerk hat Zukunft. Vor allem in hektischen Zeiten.

Kosten haben Priorität

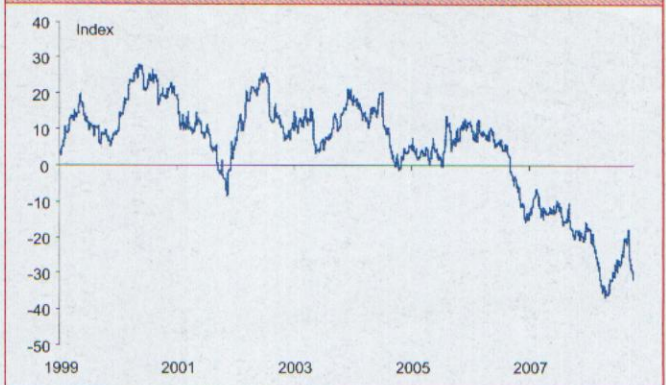
Die kürzeste Anreise hatte A. Sabri Ergin von der gleichnamigen Finanzberatung. Er konnte vom Büro nahe dem Hauptbahnhof ins Künstlerhaus am Lenbachplatz direkt zu Fuß gehen. Ergin stellte seine Sigma-Dachfonds vor, die ein sehr starkes Augenmerk auf die Kosten legen. Im Sinne des Kunden ist dies selbstredend sehr löblich. Zum Beispiel wurden die Initiationskosten des Fonds von Ergin getragen und nicht einfach dem Fondsvermögen belastet. Hierfür wurde Ergin sogar von der Finanzmarktaufsicht BaFin gelobt, wie er in seinem Vortrag betonte. Auch hat das Ergin-Team beim Kauf eines Zielfonds genau dessen Kosten im Blick. Um die Aufwendungen für den Kunden zusätzlich transparent zu machen, wurde mit der RTER eine Kostenkennzahl eingeführt, für die die KAG extra noch eine Gebühr berechnet. Die RTER enthält sämtliche angefallenen Kosten und spart nicht wie die herkömmliche TER einige Kostenpositionen aus. Auf diese Problematik hatte Smart Investor in Ausgabe 9/2008 in der Analyse zu Dachfonds ab S. 44 hingewiesen. Die Sigma-Fonds gibt es in einer konservativen (Sigma



Führte wie gewohnt charmant durchs Programm: Jürgen Dumschat von der AECON Vertriebs GmbH

II) und dynamischen (Sigma VI) Variante. Letztere ist derzeit zu 41% in Aktienfonds investiert, dazu werden 30% in Immobilienfonds und 7% in Alternativen Anlagen gehalten.

ABB. 1: CONQUEST SURPRISE-INDEX US-KONJUKTUR



Die Analysten-Schar scheint von schlechten Unternehmens- & Konjunkturmeldungen immer noch auf dem falschen Fuß erwischt zu werden. Quelle: CONQUEST

Dem Anlegerverhalten auf der Spur

Einen Fonds auf Basis der Erkenntnisse der Behavioral Finance hat Dr. Conrad Mattern, der schon des Öfteren als Gastautor für Smart Investor tätig war, vor gut zwei Jahren mit seiner CONQUEST Investment Advisory lanciert. Auf Basis von exklusiv seinem Unternehmen zur Verfügung stehenden Datenbanken werden realistische Verbindungen zwischen den Verhaltensweisen der Marktteilnehmer und den Entwicklungen an den Finanzmärkten nachgezeichnet. Hierzu präsentierte Dr. Mattern in seiner Asset Allocation-Einschätzung interessante Fakten. Demnach könnten die Märkte nochmals stärker abtauchen,

Die Fondsrubrik wird Ihnen präsentiert von:

DJE Dr. Jens Ehrhardt Kapital AG
www.dje.de

GEISER & PARTNER
www.gp-ag.de

DA VINCI
THE SMART ALTERNATIVE
www.davinci-invest.ch

Wertpapierhandelshaus
Driver & Bengsch
www.d-b.de

hwb CAPITAL MANAGEMENT
www.hwbcn.de

marketcontrol
Gesellschaft für Anlage- und Währungsberatung
Ekkehart Schwartzkopff & Co. mbH
www.marketcontrol.de

PEH
HEUTE FÜR MORGEN
www.peh.de

StarCapital AG
www.starcapital.de

SWISS NVEST
Institut für angewandte Finanzmarktanalysen
Prognosemodelle von Uwe Lang
www.boersensignale.de

Universal-Investment-Gesellschaft mbH
www.universal-investment.de

Mit freundlicher Unterstützung von:

V | U | V
Verband unabhängiger Vermögensverwalter
Deutschland e.V.
www.vuv.de

Vortragssaal vor Eintreffen der Teilnehmer an der Hidden Champions-Tour in München.



weil die unausweichlichen rezessiven Tendenzen noch nicht gänzlich in den Kursen eingearbeitet sind. Bei einer normalen Rezession wäre der Boden schon sehr nahe, aber dies sei eben



Dr. Conrad Mattern

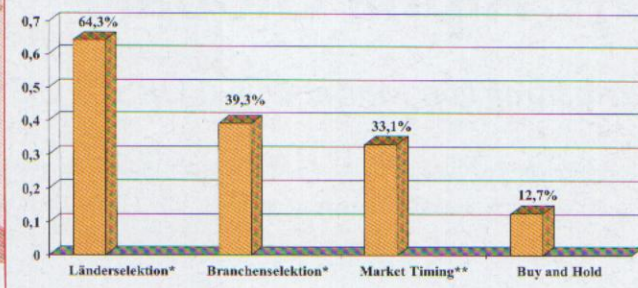
keine herkömmliche Rezession. Diese werde vielmehr heftiger als gemeinhin erwartet, wobei der Höhepunkt der Bankenkrise hinter den Märkten zu liegen scheint. Dafür belasten jetzt Probleme bei Hedgefonds, die durch Mittelabflüsse zu weiteren Verkäufen gezwungen werden. Außerdem nimmt die Ausfallrate bei Alt-A-Krediten zu. Das sind Kredite, deren Schuldner guter Bonität sind, die aber ihre Einkommensverhältnisse nicht offen legen. Rein von der Stimmung her wäre der Markt reif für eine Reaktion, viele Titelbilder

seien doch sehr pessimistisch gewesen in den letzten Wochen. Auch wenn Dr. Mattern in seinen Ausführungen sein aktuelles Marktbild nur andeutete, war dies in der Pause ein heiß diskutiertes Thema. Aber wen verwundert das, bei den hitzigen Märkten.

Länder-Value

Mit der GS&P wiederum stellte sich ein unabhängiger Vermögensverwalter vor, der stattliche 1,8 Mrd. EUR verwaltet und mit einem Dachfonds um Anlegergelder buhlt. Das Konzept fußt auf einer Länderallokation, bei der auf Basis einer Value-basierten Analyse die 14 weltweit interessantesten Länder herausgefiltert werden: sieben Industrieländer und sieben Schwellenländer. Wolfgang Zinn legte Wert darauf zu zeigen, woher die Performance langfristig eigentlich kommt. Einerseits aus der Wahl des Stils, also Value, andererseits sei vor allem die Länderselektion für den Anlageerfolg verantwortlich (s. Abb. 2). Die 14 ausgewählten Länder werden dabei über ETFs bzw. Länderfonds abgebildet. Letzteres soll deshalb Sinn machen, weil GS&P über ein so ausgefeiltes Fondsanalyse-Instrumentarium verfügt, dass damit die besten aktiv gemanagten Länderfonds herausgefiltert werden können. Sollte übrigens ein Fonds mehr als 15% verlieren, wird er konsequent verkauft. Die frei werden-

ABB. 2: LÄNDERSELEKTION ZAHLT SICH AUS



*) Annahme: Jedes Kalenderjahr in bestem Land bzw. bester Branche voll investiert

***) Annahme: Nur bei Monaten mit positiver Aktienrendite investiert, sonst in Cash

Quelle: Wegelin & Co., MSCI 1974-2007, eigene Berechnungen, Jahresrenditen in USD

den Mittel wandern dann für den Rest des Jahres in den Geldmarkt. Zu Beginn des neuen Jahres werden dann abermals die 14 attraktivsten Märkte selektiert. Ein interessanter Ansatz beim Risikomanagement.

Krisen kommen, Krisen gehen

Den Abschluss bildete Max Lenzenhuber von GALIPLAN. Seine atmosphärisch sehr dichten Ausführungen begannen mit der Frage, wer sich noch an den Enron-Skandal im Jahr 2002 erinnere, und zeigten sehr plastisch die Parallelen zwischen den Enron-Verbriefungen und den heutigen Konstruktionen auf. Für ihn kommen und gehen Krisen, sie gehören zum System einfach dazu. Das ist eine sehr pragmatische Sichtweise. In seinem Fonds, dem GALIPLAN Aktien Global AMI, setzt er auf eine ausgeklügelte quantitative Aktienauswahl. Der Fonds ist stets voll investiert, aber eben auch zu bestimmten Graden abgesichert. Derzeit hat Lenzenhuber die Absicherung auf 45% herunter gefahren. Er fühle sich damit insofern wohl, als dass er das erste Mal seit drei Jahren wieder richtig bullish für die Aktienmärkte sei. Einzig die Markttechnik störe ihn. In seiner Aktienauswahl versucht er dazu, für die jeweilige Börsenphase die richtige Aktie ins Depot zu nehmen. Hier ist also der Stil entscheidend. Wer zum Beispiel in den vergangenen 18 Monaten Value-Aktien gekauft hatte, der lag schlichtweg daneben. Dieser Stil war out und ist es noch. Die beiden anderen Referenten waren Dieter Langer von der Top Trend GmbH mit seinem Top Trend Evolution AMI sowie Volker Fehrenbach, Geschäftsführer der inora LIFE Ltd. Deutschland.



Max Lenzenhuber

Fazit

Alle Fonds sind klein, aber das muss kein Nachteil sein. Denn auch die Templetons dieser Welt haben einmal klein angefangen. Sämtliche Konzepte sind stimmig und funktionieren nachweislich in schweren Börsenzeiten. Allerdings sind sie zumeist auch recht stark personalisiert. Wenn also Lenzenhuber oder Mattern die Lust verlässt, dann stünde die Existenz der Fonds leider auf dem Spiel. So weit soll es aber nicht kommen, dafür sind die Zeiten viel zu aufregend.

Tobias Karow