

Perfekte PORTFOLIO À LA CARTE Mischung

Vermögensverwalter
bringen das richtige
Quantum Harmonie
und Pfeffer in Ihr
Anlagedepot





INFINUS
GRUPPE



INFINUS AG
Finanzdienstleistungsinstitut

- > Deutschlands Haftungsdach Nr. 1*
- > Sicherheit und Transparenz durch A Rating**
- > Beratungssicherheit
- > Interne Aus- und Weiterbildung inkl. Zertifizierung



INFINUS
Vertrieb & Service AG

- > Zugriff auf alle Produkte über Maklerpools
- > Unter den Top 10 der Deutschen Allfinanzvertriebe*
- > Eigene Produkte & bewährte Konzepte
- > Partner behalten ihre Unabhängigkeit

*Quelle: Cash. Magazin 09/2010 und 07/2010 **Creditreform-Unternehmensrating 03/2010

Festzinsanlagen mit 7,0% bis 8,0% p.a.

marktunabhängiger Festzins, schon ab 2.500 Euro, kurze Laufzeit ab 3 Jahren

- Anlageprodukte mit attraktiver Durchschnittsverzinsung von 11,1% bis 14,0% p.a. seit 2002, Laufzeit 5 bis 15 Jahre
- Einzigartige § 34c-Produkte mit 10,16% p.a. Durchschnittsverzinsung seit 2006, variable Laufzeiten
- Investitionen in Megatrends wie Rohstoffe, Edelmetalle und erneuerbare Energien
- Vermögensverwaltung im Fondsmantel mit aktiv gemanagten INFINUS Fonds
- Exklusive Immobilien in A-Lagen mit über 96% Vermietungsstand
- Höchstpreise für den Ankauf von Lebens- und Rentenversicherungspolice
- Zugriff auf die besten Finanz- und Versicherungsprodukte über Multipoolkonzept

Besuchen Sie uns!

Halle 3B Stand D13



DKM



26.-28.10. **2010**

Informieren Sie sich jetzt! Telefon: 03 51 31 56 70 oder www.INFINUS.de

Liebe Leser,



Frank-B. Werner
Chefredakteur Euro und
Euro am Sonntag

jeder von uns sucht gelegentlich ein Restaurant auf. Ob deutsche Hausmannskost, italienische, französische oder fernöstliche Küche – wir wissen, was uns im Grundsatz erwartet. Ob es tatsächlich schmeckt, der Koch sein Handwerk versteht, die Zutaten frisch sind, stellt sich erst mit dem ersten Bissen heraus. Genauso funktioniert die Kapitalanlage. Es gibt diverse Investmentstile, es gibt Virtuosen und Bemühte. Eine verlässliche Performance will jeder Anbieter – und verspricht jeder. Wie Gault-Milleu-Punkte oder Michelin-Sterne dem Restaurantbesucher Orientierung sind, helfen Bewertungen – etwa die Euro-Fondsnote oder Morningstar-Sterne – dem Anleger. Und wie jeder einen Bocuse- oder Witzigmann-Schüler am Herd schätzt, vertraut man sich gern einem Assetmanager an, der Perfektion geübt hat. Beispiele aus dem Umfeld des Luxemburger Meistermachers Axxion haben wir auf den folgenden Seiten zusammengetragen. Viel Spaß bei Ihrer Rundreise und viel Erfolg bei Ihren Investments.



INHALT

Fingerspitzengefühl: Vermögensverwalter im Einsatz	4
Interview: Axxion-Gründer Thomas Amend	6
Porträt: Top Concept Value	7
Konzentration: Albrecht & Cie. Optiselect	8
Mischung: Libra - Global Portfolio	10
Vielfalt: Vitreo - Multi Asset/Multi Structure - Premium	12
Solidität: PEH Inflation Linked Bonds Flexibel	14
Perfektion: Ganador - Spirit Invest	16
Erwartung: KR Fonds - Deutsche Aktien Spezial	18
Absicherung: Infinus	20
Talent-Küche: veNova	22

IMPRESSUM

Verlags-Sonderveröffentlichung der
Finanzen Verlag GmbH
Bayerstr. 71-73, 80335 München
Tel. 089/272 64-0, Fax: -333,
E-Mail: redaktion@finanzen.net
Herausgeber & Geschäftsführer:
Dr. Frank-Bernhard Werner (v. i. S. d. P.)
Gestaltung und redaktionelle Koordination:
Immergrün Medien GmbH
(info@immergruen-medien.de)

Art Direction: Marco Jakob
Redaktion: Barbara Schweighofer,
Jörn Kränicke
Lektorat: Natalie Rebele
Verlagsleitung: Daniela Ganz
Anzeigen: Belinda Lohse
Tel. 089/272 64-124; Fax: -198
Lesebindung und Veranstaltungen:
Stephan Schwägerl (Ltg.)
Tel. 089/272 64-349; Fax: -198

Lizenzvergabe und Sonderdrucke:
Marcus Batta (Ltg.)
Tel. 089/272 64-121; Fax: -198
Sales & Kooperationen:
Andreas Willing (Ltg.)
Tel. 089/272 64-108; Fax: -198
Druck: Stark Druck GmbH & Co. KG
Im Altgefäll 9, 75181 Pforzheim
Kooperationspartner: Axxion



Fingerspitzengefühl und feine Nase gefragt

Von guten Zutaten **genau das richtige Quentchen** zu nehmen, bringt in der Kochkunst meisterliche Ergebnisse. Auch in der Vermögensverwaltung sind **perfekte Kombinationen auszutüfteln**. Dann gelingen Portfolios, die ganz nach dem Geschmack der Kunden sind.

Bis zu 13 verschiedene Gewürze verwendet ein Spitzenkoch, um sein spezielles Curry zu komponieren. Kurkuma, Koriander, Cumin, schwarzer Pfeffer und würziger Bockshornklee sind immer mit dabei – die anderen Zutaten Geschmackssache.

Qualifizierte Vermögensverwalter stehen den mit Michelin-Sternen gefeierten Küchenmeistern wie Alfred Prasad oder Stefan Beiter in puncto Komplexität und Akribie nicht nach: Ein gelungenes Portfolio muss dem Kunden und seinen Risikovorlieben schmecken. Zudem haben die Zutaten,

Investmentfonds, Direktanlagen und Zertifikate, sehr verschiedene Eigenschaften und Eigenheiten – nicht nur, was die Kosten angeht.

Speziell die mit einem Anlageprodukt einhergehenden Belastungen erfordern bei der Auswahl ein feines Näschen und eine geschickte Hand. Denn alle Gebühren, offenliegende wie verborgene, zehren an der Performance und damit am Anlageerfolg. Die wenigsten Privatanleger können damit geschickt umgehen. Dazu verstehen sie die innere Chemie der Investmentprodukte zu wenig. Viele glauben schon an

ein Schnäppchen, wenn sie bei einer Direktanlagebank oder einem Internetportal den Ausgabeaufschlag reduziert oder erlassen bekommen haben.

Das aber ist erst die halbe Miete. Praktisch alle großen bankennahen Kapitalanlagegesellschaften haben ihre Gebührenstrukturen umgestellt und bedienen sich stärker bei für gewöhnliche Kunden unsichtbaren Kosten. So ist beispielsweise in den Gesamtkosten (TER) eines Investmentfonds keineswegs berücksichtigt, wie viel der anfänglichen Performance über Handelsgebühren abgesaugt wird (siehe S. 6).

Unabhängig davon fehlen in den Gesamtkosten auch Kauf- und Verkaufskosten und die Ausgabeaufschläge. Unberücksichtigt bleiben auch alle Erfolgshonorare, neudeutsch Performance Fees, obwohl (oder weil) sich die Zahl der Fonds mit Erfolgsgebühren innerhalb weniger Jahre mehr als verzehnfacht hat.

Gehen Experten ans Werk, werden dagegen solche Heimlichkeiten sofort thematisiert. Unabhängige Vermögensverwalter spielen im Versteckspiel mit Handelskosten und Maklergebühren nicht mit. Mehr Ehrlichkeit gelingt ihnen beispielsweise durch geschickte Wahl ihrer Partner. Sie suchen sich die Depotbank mit adäquaten Gebühren, eine Handelsplattform, die schnell und günstig handelt – und sie bestimmen in ihren selbstaufgelegten Fonds, wie häufig gehandelt wird.

Jedes „Hin und her macht Taschen leer“ ist damit ausgeschlossen. Das ist keine Selbstverständlichkeit: Da man mit Handelskosten gut verdienen – und diese durch die Transaktionshäufigkeit auch selbst steuern kann –, haben etliche etablierte Anbieter ihre offenen Kosten bereits verringert.

Banken sind Ertragsmaschinen, die für sich selbst zuerst sorgen, sagt ein ausgestiegener Ex-Manager trocken. Er will anonym bleiben. Jeder könne das aber leicht daran ablesen, dass viele Produkte der großen Häuser sich im Konkurrenzvergleich eher im guten Mittelfeld herumschlagen. Auch das erfordert „kompositorische Kreativität“: Mindest-Attraktivität (für den Kunden) und Best-Rentabilität (für die Bank).

Der optimale Weg zu einem Portfolio, das nicht an solchen Interessenskonflikten leidet, ist für einen Normalanleger ohne unabhängigen Vermögensverwalter als Pfadfinder kaum zu beschreiben. Denn spezielles Know-how verbilligt auch bei jedem anderen Investmentprodukt den Einkauf. „Beim Ein-

satz von Zertifikaten meiden wir grundsätzlich Neuemissionen und warten, bis die ersten Einführungskurse an den Börsen erscheinen“, sagt Wolfgang Köbler, Vorstand der KSW Vermögensverwaltung AG aus Nürnberg. „Hier kaufen wir wesentlich billiger. Wir nutzen den ersten Kursabschlag, also praktisch ohne interne Vertriebsprovision.“

Vermögensverwalter, die sich keine Zeit von Formalien rauben lassen wollen, die sie besser mit Kunden verbringen oder auf Investmentstrategien verwenden könnten, schalten gern spezialisierte Dienstleister ein. Diese offerieren wie die Luxemburger Axxion ein komplettes Bündel an Fonds-Dienstleistungen inklusive Backoffice, Know-how-Transfer und Kontakten.

Ein fixes Konzept lassen sich versierte Vermögensverwalter nicht vorschreiben. Bei Axxion können sie einzelne Zutaten zu einer eigenen Kreation zusammenfügen. Dabei greift Axxion auf ein Netzwerk von Banken zurück, etwa die Banque de Luxembourg oder die örtlichen Dependancen von HSBC und UBS. Hat ein Kunde in der Vergangenheit gute Erfahrungen mit der Rothschild Bank gemacht, wird diese wie jedes andere Geldhaus unkompliziert in ein Gesamtkonzept integriert.



! Wichtig zu wissen

● Große Investmenthäuser leben einen ständigen Interessenskonflikt: Ihre Produkte müssen gut genug sein, um sich zu verkaufen, und trotzdem genug Gebühren einbringen. Dazu benutzt man vornehmlich Kosten, die der Kunde nicht sieht – also Handels- und Transaktionsgebühren. Doch es geht auch anders.

Noch einen Schritt weiter geht ein anderer Dienstleister. Die Axxion-Schwes-tergesellschaft veNova arbeitet als Business Angel für aufsteigende Talente, die ihre Produktideen nur mit Hilfe von Venture Capital realisieren können. Dazu koppelt sie günstige Fondsfixkosten mit Know-how-Transfer über den kompletten Zyklus der Produkteinführung und des Vertriebs. Besonders wichtig ist, dass veNova zeitweise einen Teil der Fixkosten des neu gestarteten Investmentfonds übernimmt (siehe S. 22). So lassen sich auf ehrliche Art Gesamtkosten erreichen, die keinen Vergleich scheuen müssen.

Mittelpunkt aller Konzepte, die zusammen mit Axxion oder veNova realisiert wurden, ist der Verzicht auf umsatzbezogene Kosten. Kickbacks, also verdeckte Rückzahlungen an den Vermittler, sind ebenfalls tabu. Mittlerweile haben viele bekannte Vermögensverwalter mit Axxion Fonds aufgelegt. Was dabei Albrecht & Cie., Concept GmbH, Knoesel und Ronge, KSW AG, Ostsee-Finanz, PEH und Plan F sowie die EFG Bank und Infinus an intelligenten Rezepten realisiert haben, ist auf den folgenden Seiten in Kurzporträts zu finden.

Mittlerweile sehen auch viele Privat Anleger in der Partnerschaft dieser Investmentprodukte mit Axxion fast so etwas wie ein Gütesiegel. Es steht unter anderem dafür, dass auf die involvierten Wirtschaftsprüfer, Depotbanken, Fondsbuchhalter, Risikomanager und Handels-Plattformen seit fast zehn Jahren immer Verlass war.

Als eigentümergeführter Mittelständler hat Axxion die gleiche Denke wie seine Kunden, die Vermögensverwalter, und steht daher in laufendem konstruktiven Dialog mit ihnen. Denn jeder falsche Geschmack trifft nicht nur mit Axxion realisierte Investmentfonds, sondern nimmt der Marke etwas von ihrem Glanz. Und seinen Michelin-Stern im Bereich der Fondsdienstleister will Axxion nicht mehr hergeben. ● Barbara Schweighofer

„Wir sorgen für Performance pur“

Kleine Investmenthäuser können nur als hochspezialisierte Dienstleister überleben. Euro spezial sprach mit dem Axxion-Gründer Thomas Amend, was das den Endkunden bringt.

Euro spezial: Herr Amend, eine Investmentgesellschaft gründet man nicht aus einer Laune heraus. Was hat Sie dazu gebracht, Axxion zu starten?

Thomas Amend: Als mein Partner Roman Mertes und ich vor zehn Jahren unser Unternehmen starteten, war in der Bankenlandschaft – aus der wir beide stammen – die Fusionitis ausgebrochen. Uns passte das nicht, weil man sich fast überall mehr mit seiner Bank als mit deren Kunden befasste.

? War es nicht trotzdem waghalsig, sich auf den Wettbewerb mit den vielen bereits bestehenden Kapitalanlagegesellschaften (KAGen) etablierter Banken einzulassen?

Amend: Dass die KAGen häufig zu Bankkonzernen gehören, war genau unser entscheidender Vorteil vom Start weg: Axxion ist ein kleines, inhabergeführtes Institut, das deshalb genauso tickt wie unsere Klientel. Auch die meisten Vermögensverwalter sind unternehmerisch denkende Mittelständler, häufig ebenfalls mit „Lehrjahren“ in einer Bank. Sie wissen um deren Schwächen.

? Was können Sie diesen Ex-Kollegen bieten, das andere Investmenthäuser nicht ebenfalls oder sogar besser durch deren Größe leisten können?

Amend: Genau in der Größe und Konzernstruktur liegt ja deren Problem. Axxion bietet stattdessen Flexibilität,



Thomas Amend ist Mitbegründer der Luxemburger Fondsschmiede Axxion

Schnelligkeit, schlanke Strukturen. Wir nennen es: individueller Service auf gleicher Augenhöhe. Und Axxion bietet Kontinuität in der persönlichen Zusammenarbeit zwischen Vermögensverwalter und KAG-Management, das im Job-Hopping der Manager in der Bankenszene schnell verloren geht.

? Wie können Sie trotzdem im Kostenwettbewerb mithalten?

Amend: Zunächst hört sich die Werbung von Banken-KAGen toll an: Service aus einer Hand! Gemeint ist natürlich: Handelserträge, Provisionen und Verwaltungskosten sollen alle in einem Konzern bleiben. Und da gibt es nun mal auch Positionen wie Brokerspesen, Spreads und Zinsmargen, die nicht in den Fondskosten, der „TER“, sichtbar sind. Dort wird richtig

gut verdient. Banken sind nun mal in erster Linie ihren Aktionären und dann erst den Kunden verpflichtet.

? Aber bei Ihnen gibt es solche Kosten doch auch ...

Amend: ... natürlich, aber unsere Kunden, die Vermögensverwalter, wählen alle Partner mit uns aus. Depotbanken, Broker, Vertriebswege, die Komponenten können nach Qualitäts- und Kostenvorteilen optimal zusammengestellt werden. Der Fondsaufleger findet ein gut eingespieltes Partnernetzwerk vor, in das er auch bewährte eigene Kontakte integrieren kann.

? Ihr Fondsinitiator ist dann aber mit vielen Entscheidungen konfrontiert ...

Amend: ... bei denen er aber nie allein gelassen ist. Axxion versteht sich zu Beginn einer Zusammenarbeit als Berater bei der Fondsauflegung. Wir machen immer einen Strukturvorschlag, der genau zu den Bedürfnissen eines Kunden passt. Dieser entscheidet erst dann, ob er tiefer einsteigen will.

? Was überzeugt Vermögensverwalter?

Amend: Das Konzept Performance pur. Da die am Projekt beteiligten Partner nicht mit uns „verschwägert“ sind, bleibt bei Axxion zuverlässig die Zufriedenheit seiner Fonds-Initiatoren der Mittelpunkt. Das macht diese frei, sich auf ihre Kunden zu konzentrieren und diesen kostenoptimierte Performance zu bieten. ● Das Interview führte Ludwig Riepl

Bayerisches Schmankerl



Die Rosenheimer **Concept GmbH** bestreitet beim **Top Concept Value** mit großem Erfolg zu je 50 Prozent ein taktisches und ein strategisches Portfolio.

Manchmal ist es ein Blättchen Minze, manchmal nur etwas Thymian, es kommt nicht auf Masse, sondern auf das Fingerspitzengefühl an. Karl Grießer und Markus Schmidhuber von der Top Concept haben es. Sie setzen ihre Erfahrung bei der Feinsteuerung ihres Investmentprodukts ein.

Die beiden Fondsexperten setzen beim Top Vermögen Funds – Concept Value nur auf Fonds von Top-Vermögensverwaltern. „Wir investieren nur in Manager, die wir kennen und denen wir vertrauen“, sagt Grießer. Daher fin-

den sich in ihrem Dachfonds fast nur Produkte von unabhängigen Vermögensverwaltern wie Edouard Carmignac oder Dr. Jens Ehrhardt. „Nur sie bieten Verlässlichkeit. Außerdem sind sie frei von Interessenkonflikten“, ergänzt Schmidhuber. Solche vermögensverwaltenden Fonds bilden zu 50 Prozent das langfristige Fundament des Top Vermögen Funds – Concept Value.

Die restlichen 50 Prozent packen die Rosenheimer in taktische Investments. Rund 30 Prozent werden in reine Aktienfonds investiert. 20 Prozent dienen dazu, die Aktienquote über Futures zu

steuern oder Stillhalterpositionen einzunehmen. Diese zusätzlichen Möglichkeiten, das Risiko zu reduzieren und Zusatzerträge zu erzielen, werden seit Mitte 2009 eingesetzt. „Das Jahr 2008 hat uns gezeigt, dass selbst reine Valuefonds zu risikoreich sein können. Daher haben wir den Top Vermögen Funds – Concept Value stärker als vermögensverwaltendes Produkt ausgerichtet und zudem die Anzahl der Fonds reduziert“, sagt Grießer. Dies hat sich ausgezahlt. Seither findet sich der Fonds immer unter den besten Dachfonds. ● Jörn Kränicke

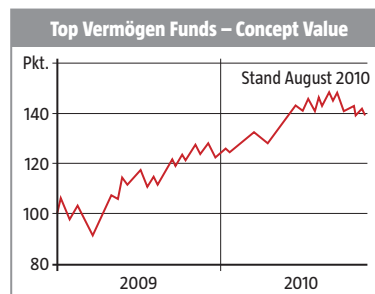
Rezeptur Top Concept Value



Die Concept GmbH Rosenheim wurde von den Bankkauffleuten und Vermögensanlage-Spezialisten **Karl Grießer** (links) und **Markus Schmidhuber** gegründet, um Anlegern absolute Unabhängigkeit in der Beratung und ein Höchstmaß an persönlicher Betreuung anzubieten. Neben individueller Beratung

betreuen sie seit 2007 auch den Top Concept Value Fonds. Anfangs konzentrierte sich der Dachfonds fast ausschließlich auf Value-Fonds. Doch die extremen Verwerfungen auf den Kapitalmärkten ließen Grießer und Schmidbauer zu der Erkenntnis gelangen, dass dies nicht der einzige Weg ist, um erfolgreich zu sein. Daher haben sie den Fonds umgebaut. Zum einen setzen sie nun auf weniger Fonds. Grund: „Wenn man zu breit streut, erzielt man nur durch-

schnittliche Renditen. Das ist nicht unser Anspruch“, sagt Grießer. Zum anderen setzen sie Absicherungsstrategien ein und handeln antizyklisch. „Wenn wir meinen, die Märkte sind überhitzt, stehen wir an der Seitenlinie und greifen erst wieder zu, wenn sie fair bewertet sind“, sagt Schmidhuber. Seit dem Strategiewechsel weist der Fonds eine niedrigere Schwankunganfälligkeit auf.



KONTAKT

Telefon:
Karl Grießer
08031-23 53 16
Markus Schmidhuber
08031-23 53 17
Email:
info@concept-rosenheim.de
Internet:
www.concept-rosenheim.de
ISIN:
LU0314165159



Eine konzentrierte Essenz aus bewährten Zutaten

Sterneköche gibt es auch in der Fondsbranche. **Albrech & Cie.** erhält für seinen **Optiselect** laufend Prämierungen wie die Morningstar-Sterne oder den Goldenen Sauren Award.

Fonds bedeuten in der Spitzen-gastronomie komprimierten Geschmack. Aus einer Menge besserer Zutaten wird Aroma in Reinstform herausreduziert. Der so gewonnene Fond bereichert jedes Gericht, zu dem er verwendet wird. Bei Finanzprodukten ist dem Trio Stephan Albrech, Peter Schneider und Winfried Walter mit dem Optiselect etwas vergleichbar Faszinierendes gelungen.

Die drei sind seit über 30 Jahren Vermögensverwalter aus Leidenschaft und gründeten bereits 1996 Albrech &

Cie. Ihr Unternehmen konzentriert sich auf einen Leitsatz: „Investieren, ohne zu spekulieren.“

Dass sie mit diesem Motto meisterlich umgehen, zeigen die Ergebnisse des Fonds Albrech & Cie. Optiselect, der jüngst sein zehnjähriges Jubiläum feierte. Und was für eines: Der Albrech & Cie. Optiselect gehört zu den Top 5 der global anlegenden Fonds, die in Deutschland zu bekommen sind. Als einer der ganz wenigen hat dieser Fonds durchweg positive Ergebnisse erwirtschaftet. Seit Auflegung hat er über 50 Prozent

zugelegt. Zum Vergleich: Der Vergleichsindex MSCI World liegt in Zehnjahres-sicht fast 25 Prozent im Minus.

Geschafft hat Albrech & Cie. diese spektakuläre Leistung mit einfacher Mathematik. Es werden nur Aktien gekauft, die ein Kriterium erfüllen: „Ein Unternehmen sollte es in sieben Jahren schaffen, das investierte Kapital über Gewinne zurückzuerzielen. Das ist eine überschaubare Zeit und gute Kaufmanns-Tradition“, erklärt Walter. Gleichwohl verstehen sich die Manager nicht als Value-Jünger. „Warren Buffett

hat einmal gesagt, Wert und Wachstum sind zusammen gewachsen.“ Genau das machen sich die Kölner zunutze. Value plus Growth also.

Ist die Aktie fair bewertet – oder gar zu niedrig –, und stimmen die qualitativen Kriterien, wird gekauft und abgewartet. Wenn das Unternehmen Umsatz, Gewinn und Cashflow steigert, legt die Aktie langfristig auch an der Börse zu. Sollte mal an der Börse Flaute herrschen, können trotzdem Gewinne gemacht werden.

Dazu dienen Stillhaltergeschäfte: Der Fonds darf bis zu 25 Prozent in Put- und Call-Optionen investieren. Derlei Geschäfte bringen die Performance jährlich um einige Prozentpunkte nach oben. Andererseits steigt Albrech & Cie. ungeniert auf die Bremse, wenn es brenzlig wird. Dann springt die Cash-Quote auf 20 und mehr Prozent nach oben.

Diese Freiheit nutzt das Management mit geduldigem Kalkül: „Wir setzen beim Optiselect klar auf einen vermögensverwaltenden Ansatz. Dieser ist gerade bei unabhängigen Verwaltern

verbreitet. Grund: „Während es bei großen Häusern lange Entscheidungswege gibt, können wir innerhalb von Minuten entscheiden. So sind wir flexibler und reagieren schneller auf Ereignisse“, sagt Walter. Der Optiselect ist das bedeutendste Fondsprodukt; die Kölner managen aber insgesamt neun.

Zudem verwalten sie ganz klassisch Vermögen. Hierbei ist es Albrech zufolge beim Kundengespräch unabdingbar, zunächst einen Überblick über das gesamte Vermögen zu erhalten. „Wir haben schon Kunden gehabt, die mehrere Immobilien besaßen. Trotzdem hat ihnen ihr Bankberater noch einige Immobilienfonds verkauft. Solche Klumpenrisiken sind unbedingt zu vermeiden.“

Geduldig vorgehen ist dabei das A und O. „Wir müssen erst einmal die Wünsche und Ziele der Kunden herausfinden und können erst dann die entsprechenden Produkte auswählen.“ Genau hier sieht Albrech ein Problem in der Bankenkonkurrenz. „Dort wird vielfach rein produktbezogen verkauft. Dabei stehen die Interessen der Bank im Vordergrund, nicht die der Kunden.“

Daher rät Albrech, mit verschiedenen Vermögensberatern zu sprechen und zu vergleichen. Bewaffnet mit einem Fragenkatalog, muss man beharrlich nachhaken, wenn man etwas nicht versteht. Nur so könne der Anleger erkennen, ob es nur heiße Luft ist, die der Berater von sich gebe. „So mache ich das auch, wenn ich ein Problem mit dem Computer habe und mein IT-Fachmann kommt. Dann sage ich ihm immer: Erklär mir das genauer.“

Für Albrech ist essenziell, dass jeder Kunde versteht, wie sein Geld angelegt wird. „Die Investments müssen einfach zum Menschen passen, sonst kann es weh tun.“ Transparenz ist daher oberstes Gebot. „Wir informieren unsere Mandanten regelmäßig über die Transaktionen und die Entwicklung ihres Vermögens. Wenn mal etwas schief läuft, rufen wir an und sagen es offen.“

Ehrlichkeit honorieren die Kunden. „Wir wollen nicht an unseren Mandanten, sondern mit ihnen verdienen. Konsequenterweise stellt unser Honorarmodell auf eine Erfolgskomponente ab“, sagt der Manager. ● Jörn Kränicke

Rezeptur Albrech & Cie. Optiselect

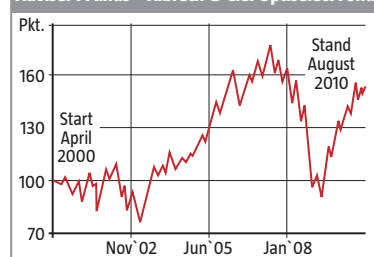


„Den festen Willen und die Leidenschaft, für unsere Mandanten das bestmögliche Renditeergebnis auch in schwierigen Marktsituationen zu erzielen“ – so lautet das Motto der 1996 in Köln von **Stephan Albrech** gegründeten Albrech & Cie. Vermögensverwaltung AG. Sie bietet das gesamte Spektrum des Portfoliomanagements an. Es umfasst die Geschäftsfelder Private Vermögensverwaltung, Institutionelle Mandate sowie Fondsmanagement. Hier betreut Albrech & Cie. neben den eigenen Publikumsfonds auch externe Publikums- und Dachfonds sowie Spezialfonds für institutionelle Anleger.

Aushängeschild ist der im April 2000 aufgelegte, mehrfach ausgezeichnete globale Aktienfonds Adviser I Funds – Albrech & Cie. Opti-

select Fonds. Die heute in Köln und Aachen ansässige Vermögensverwaltung managt alle Portfolios orientiert an der jeweiligen Risikoklasse. Das bedeutet für den Mandanten: „Wir versuchen nicht, irgendeinen Index zu schlagen, sondern das Portfolio soll – je nach Risikovorgabe des Mandanten – kontinuierlich und schwankungsarm jährlich um vier bis acht Prozent wachsen“, erklärt er.

Adviser I Funds – Albrech & Cie. Optiselect Fonds



KONTAKT

Telefon:
0221 920125-00
Email:
info@albrech.com
Internet:
www.albrech.com
ISIN:
LU0107901315

Erlesene Ingredienzen virtuos gemischt

Ein bunter Mix aus allen Anlageklassen ist ein **Erfolgskonzept**. **Universitätsstiftungen** wie Harvard und Yale **haben es vorgemacht**: Der Libra - Global Portfolio macht es nach.

Mix it. Das gilt für Würzmischungen, Farben, Cocktails und Saucen. Bei Investments gilt der gleiche Leitspruch. Erst die richtige Mischung bringt – möglichst risikoarm – die angestrebte Rendite. Erkannt hat es Nobelpreisträger Markowitz, erfolgreich umgesetzt haben es die amerikanischen Universitätsstiftungen – lange Zeit die erfolgreichsten Investoren der Welt.

Der Erfolg von Yale, Harvard & Co. basiert auf einer simplen Strategie: Streue in unterschiedliche renditestarke Anlageklassen, die möglichst nicht miteinander korrelieren, also gleichlaufen. Dann werden – nicht nur in der Theorie – temporäre Schwächen einer Anla-

geklasse durch die gute Performance der anderen kompensiert.

Verfeinert wird das simple Rezept noch, wenn man bei den Zutaten über viele verschiedene Manager streut. „Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Dutzend oder mehr Fonds mit unterschiedlichen Managern und Konzepten alle zur gleichen Zeit versagen, ist nun mal gering“, sagt Marco Dobe, Berater des Libra - Global Portfolio. Folge: Die Renditechancen sind hoch, bei vergleichsweise überschaubaren Risiken.

Dobe hat seinem Fonds eine sehr ausgewogene Portfoliostruktur verpasst. Insgesamt setzt er auf 15 bis 25 verschiedene Zielfonds. Basisaufstellung des Libra-Fonds sind zur Hälfte

Aktienfonds. Unterteilt sind sie in Aktien Global (20 Prozent), Aktien Europa und Deutschland (10 Prozent) sowie Emerging Markets (10 Prozent).

In Rohstoff- und Edelmetallaktien wandern jeweils fünf Prozent. 20 Prozent sind für Commodities reserviert, davon können fünf bis zehn Prozent in ETCs angelegt werden. Die restlichen 30 Prozent sind Absolute-Return-Fonds, Renten oder Cash vorbehalten. Das kann schnell mehr werden. In Extremsituationen kann Dobe die Aktienquote auf 20 Prozent reduzieren.

Zudem hat der Berater im Januar 2009 eine differenzierte Absicherungsstrategie implementiert. „Wir haben 2008 durch die extremen Verwer-

Foto: Fotolia (7)



fungen an den Märkten einsehen müssen, dass selbst extrem solide Valuefonds massiv an Wert verlieren können. Das war eine neue Situation. So etwas hat es zu anderen Krisenzeiten – etwa nach dem Platzen der Dot.com-Blase – nicht gegeben. Daher haben wir uns zu diesem Schritt entschlossen“, erklärt Dobe. Weitere Erkenntnis aus der Krise: „Wir setzen jetzt noch stärker auf vermögensverwaltende Fonds von Managern wie Dr. Jens Ehrhardt oder Edouard Carmignac“, sagt der Libra-Berater. Zudem hat er die modifizierte Strategie umfangreichen Backtests unterzogen. „Die Anlagestrategie des Libra – Global Portfolios hätte von 2000 bis 2009 inflationsbereinigt einen Ertrag von 2,51 Prozent bis 5,75 Prozent pro Jahr erwirtschaftet“, sagt Dobe zufrieden.

Inflationsschutz integriert: Dobe nimmt etliche Anlageklassen in den Fonds, die von steigender Inflation profitieren. Daher räumt er Gold und anderen Rohstoffinvestments einen entsprechenden Platz im Libra-Fonds ein. „Wir haben immer mindestens fünf Prozent des Fondsvolumens in Edelmetallaktien in-

vestiert. In der Spitze erreichten wir im laufenden Jahr über 16 Prozent, aktuell sind wir wieder bei fünf Prozent, was in Kürze aber wieder ausgebaut werden dürfte“, erklärt Dobe. Zudem nutzt er kurzfristige Chancen bei anderen Rohstoffen aus. „Wir traden schon mal in kleinerem Umfang Rohstoffe wie Weizen, Mais oder Kaffee. Basisinvestments sind bei Rohstoffen jedoch Fonds wie etwa der LBBW Rohstoffe 2 LS und der LBBW Rohstoffe 1“, sagt Dobe.

Auch Aktien hält er für einen guten Schutz vor Inflation. Das zeige der Blick zurück. Aktien mischt Dobe grundsätzlich nicht per Einzelwert bei, sondern nur über Fonds. Dabei setzt er fast ausschließlich auf Produkte von unabhängigen Häusern. „Sie bringen langfristig einfach die besseren Ergebnisse. Zudem bekommen wir von ihnen besser Informationen und sie sind auch offener im Dialog mit uns“, begründet Dobe. Diesen sucht er aktiv, da er daraus wertvolle Rückschlüsse auf deren Sicht der weltweiten Finanzmärkte gewinnt. „Wir machen uns zwar auch laufend Gedanken darüber, ob und wie wir investieren. Aber wenn Manager wie

Jens Ehrhardt, Carmignac oder Alexander Kapfer plötzlich risikoavers werden und hohe Cashquoten aufbauen, erhöhen wir auch schleunigst die Absicherungsquote im Fonds. Die Meinung der besten Vermögensverwalter in Europa sollte man einfach nicht ignorieren.“

So haben ihn jüngst Gespräche mit Alexander Kapfer und auch Filip Weintraub, die ihre Cashquoten stark erhöhten, vorsichtig werden lassen. Dobe hat daraufhin das Portfolio durch den Kauf von flexibleren Fonds sowie Short-ETFs krisenfester gemacht.

Das Risiko minimieren sollten in der Basisaufstellung eigentlich Offene Immobilienfonds. „Durch die Krise ist dies nicht mehr möglich“, sagt Dobe – und hat sich nach Alternativen umgeschaut. Fündig geworden ist er bei Absolute-Return-Fonds. Er setzt etwa auf den AC Market Value Neutral Vol. 12 oder den Lupus alpha All Opportunities. Auch der von Robert Beer gemanagte Absolute Return Plus findet sich im Libra Global Portfolio. Solche Fonds runden seinen Fonds mindestens so gut ab wie Offene Immobilienfonds. ● Jörn Kränicke

Rezeptur Libra – Global Portfolio

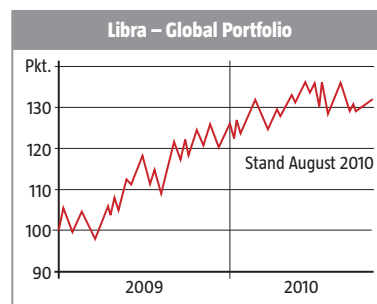


Die Ostsee-Finanz Wirtschaftskanzlei wurde 2006 von **Heiko Wittrock** (rechts) und weiteren Partnern gegründet, um Privatkunden und Unternehmen eine unabhängige Beratung und Betreuung bieten zu können. Die Firma hat ihren Sitz im Schwentental, Ortsteil Raisdorf bei Kiel, betreut aber

mittlerweile Kunden in ganz Deutschland.

Die extremen Verwerfungen an den Kapitalmärkten im Jahr 2008 haben Ostsee-Finanz veranlasst, die Risikosteuerung zu verändern. Seit Januar 2009 setzt Fondsmanager **Marco Dobe** (links) stärker Absicherungsstrategien im Fonds ein, welche die Volatilität deutlich reduziert haben. Diese Änderung hat sich ausgezahlt. Die Performance des Libra – Global Portfolios wurde im Januar 2010 von

FONDSPROFESSIONELL beim jährlich stattfindenden Fondskongress in Mannheim mit dem 2. Platz in der Kategorie „Dachfonds Gemischt Global, ausgewogen, 1Jahr“ ausgezeichnet. „Bereits im ersten vollen Kalenderjahr wurde uns diese Ehre zuteil. Darauf sind wir sehr stolz. Gleichzeitig spornt diese Auszeichnung uns an, auch in der Zukunft herausragende Leistungen zu erbringen“, sagt Marco Dobe.



KONTAKT

Telefon:
04307 - 821790
Email:
h.wittrock@ostseefinanz.de
Web-Adresse:
www.libraglobal.de
ISIN:
LU0341772019

Vorzüglich abgestimmt

Die **KSW Vermögensverwaltung AG** gehört zu den 25 größten bankenunabhängigen Vermögensverwaltern in Deutschland. Erfolgreich managen sie zudem den **Vitreo-Multi Asset**.

Feinschmecker lieben den Rosmarin mehr als den Lorbeer – ausgezeichnete Leistungen wissen sie dennoch zu schätzen. Die von Udo Schindler beispielsweise. Dieser gründete 1997 in Nürnberg die KSW Vermögensverwaltung AG. Und diese bietet ihren Kunden anerkanntermaßen eine exzellente Beratung.

Das geht zumindest aus einer Private-Banking-Studie hervor, welche die Hochschule WHU – Otto Beisheim School of Management unlängst erstellt hat. Ihr zufolge stellte die KSW als unabhängiger Vermögensverwalter nicht nur die Genossenschaftsbanken und Sparkassen in den Schatten, sondern sogar Global Player wie die Deutsche Bank. In puncto Kundenzufriedenheit

lagen die Nürnberger auch vor spezialisierten Privatinstituten wie der Berenberg Bank oder Merck Finck & Co.

KSW-Vorstand Wolfgang Köbler sieht sich bestätigt, den eingeschlagenen Kurs fortzusetzen: „Nur Qualität schafft Vertrauen und sorgt für zufriedene Kunden“, sagt er. Alles zusammen macht Köblers Rezept für den gerade attestierten Erfolg aus.

Generell fühlen sich die Kunden von unabhängigen Vermögensverwaltern besonders gut bedient. Das brachte diese Dienstleister bei der Kundenzufriedenheit nach ganz vorne. Großbanken hingegen tragen die rote Laterne. Zudem schätzen die Kunden an Vermögensverwaltern das sonst oft vermisste exzellente Preis-Leistungs-Verhältnis.

Wichtig ist ihnen eine Beratung, die nicht die Interessen einer Bank über die Wünsche der Kunden stellt. KSW-Berater sind ausschließlich der Performance der Kundendepots verpflichtet. Allerdings nicht um jeden Preis: „Die Renditeziele unserer Kunden stimmen wir immer mit ihrer Risikobereitschaft und Risikotragfähigkeit ab. Im Vordergrund soll dabei immer der Kapitalerhalt stehen“, sagt Köbler.

Der Schwerpunkt der KSW liegt in der individuellen Vermögensverwaltung für Privatkunden. Seit Sommer 2007 kann jedermann von der KSW-Expertise via Fonds profitieren. Mittlerweile managt KSW vier Investmentfonds. Aushängeschild ist der Vitreo-Multi Asset. • Jörn Kränicke

Rezeptur Vitreo - Multi Asset



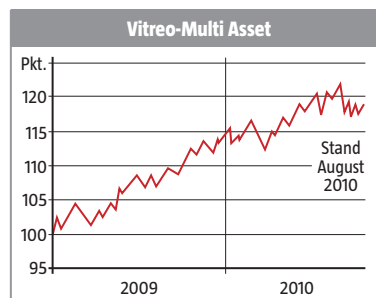
Beim Vitreo-Multi Asset handelt das Management um KSW-Gründer **Udo Schindler** (3. v. r.) nach der Hausphilosophie: Das Risiko soll möglichst klein bleiben,

trotzdem soll eine ansprechende Rendite erzielt werden. Diesem Anspruch wird der Fonds seit November 2008 besonders gut gerecht. „Seitdem setzen wir aktiv auf eine Absicherungsstrategie. So vermeiden wir übermäßige Kursverluste – können Anlegern aber dennoch eine attraktive Performance bieten“, sagt der KSW-Manager Schindler.

Um dies zu gewährleisten, investiert der Fonds in alle Anlageklassen: Aktien, Anleihen, Investmentfonds. Auch Zertifikate sowie Liquidität kommen dabei für das KSW-Team in Frage. Edelmetalle sind natürlich ebenfalls präsent. Gold, Silber und Platin haben im Vitreo-Fonds

sogar einen Stammplatz. Aufgrund der anhaltend unsicheren Lage investiert das KSW-Management strategisch in Edelmetalle: Mindestens zehn Prozent sind jederzeit im Fonds.

Insgesamt streut das Management über rund 50 Positionen. Einzelne Werte können maximal mit vier Prozent gewichtet werden. „So können wir das Risiko weiter reduzieren“, erklärt Schindler.



KONTAKT

Telefon:
0911 23 555

Email:
info@ksw-vermoegen.de

Internet:
www.ksw-vermoegen.de

ISIN:
LU0309873064



Wertvolle Zutaten

Der Stuttgarter Anbieter **Plan F** nutzt mit dem **Multi Structure-Premium** ein ausgeklügeltes Doppel-System. So werden Verluste vermieden – die Chancen aber dennoch genutzt.

Safran ist kein aufdringliches Gewürz. Es sorgt für Volumen im Geschmack. Viele Safran-Rezepte klingen simpel, sorgen aber für exzellente Wirkung. Dasselbe gilt für das Fondskonzept Multi Structure Fund - Premium: „Für uns ist die Vermeidung von Verlusten wichtiger als die Rendite-Maximierung“, erklärt Berater Tilmann Speck. Während bei entscheidenden Fragen die Kunden oft von ihren Beratern sich selbst überlassen werden und selbst entscheiden müssen, wie ihre Gelder investiert werden sollen, geht Speck in die Verantwortung und entscheidet über die aktuelle Aktien-, Renten- oder Cashquote. „Wir verstecken uns nicht hinter der schlechten Entwicklung eines Vergleichsin-

dexes, sondern wollen in allen Marktphasen nachhaltig Geld verdienen“, erläutert Fondsberater Gerd Schäfer. Ausgangspunkt dieser Strategie ist der nachgewiesene Zusammenhang, dass der langfristige Erfolg zu über 90 Prozent von der richtigen Gewichtung von Aktien, Renten und Cash bestimmt wird. „Es gilt, das investierte Kapital zu erhalten und Jahr für Jahr eine positive Wertentwicklung zu erwirtschaften“, sagt Speck. Grund: Für den Ausgleich eines Verlusts von 50 Prozent benötigt der Anleger einen Gewinn von 100 Prozent. Viele Anleger mussten diese Erfahrung in den letzten zehn Jahren machen und wünschen sich nun eine vermögenserhaltende Anlage im steueroptimierten Fondsmantel.

Die Umsetzung dieser Strategie erfolgt über zwei unterschiedliche Portfolios im Fonds. Der dynamische Teil basiert auf einem trendfolgenden mathematischen Handelssystem, der andere auf der Analyse von vermögensverwaltenden Fonds. „Manager wie Edouard Carmignac oder Peter E. Huber zeigen seit Jahren, dass sie mit ihrer Flexibilität einen deutlichen Mehrwert bieten“, erläutert Schäfer. Diese Kombination in Verbindung mit unseren klar definierten Wertsicherungsstrategien soll sicherstellen, dass der Investor maximal sechs Prozent vom Höchststand verlieren kann und wir über einen Zeitraum von zwölf Monaten Jahr für Jahr eine absolute positive Wertentwicklung erzielen“, sagt Speck. • Jörn Kränicke

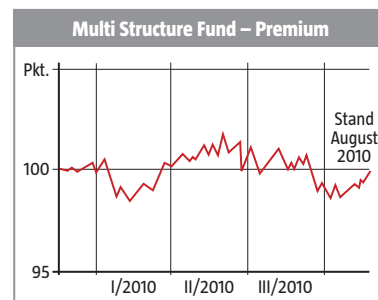
Rezeptur Multi Structure Fund - Premium



Der Multi Structure Fund-Premium wird von der Schweizer Gesellschaft Speck und Schäfer GmbH beraten. **Tilmann Speck** (rechts) und **Gerd Schäfer** führen parallel auch die Geschäfte der vielen in Süddeutschland bekannten Plan F GmbH mit Sitz in Stuttgart. Die Plan F GmbH

gehört hier zu den führenden unabhängigen Finanzdienstleistungsunternehmen für Akademiker und anspruchsvolle Privatkunden. Die Plan F GmbH wurde im Jahr 2000 gegründet. Weit über 3000 Kunden schätzen inzwischen ihren unabhängigen Rat in einer auf Kontinuität und Vertrauen basierenden Betreuung. Die Unabhängigkeit des Unternehmens und seiner Berater in der Auswahl der Produkte nimmt dabei einen zentralen Stellenwert ein. Mit dem Multi Structure Fund Premium kann nun jeder Anleger von

der Expertise der mehrfachen Finanzberater des Jahres profitieren. Mit dem vermögensverwaltenden und flexiblen Superfonds wird in jedem Kalenderjahr ein positiver Ertrag angestrebt. Um dieses Ziel zu erreichen, nutzt das Management vom Geldmarkt- bis zum Rohstofffonds alle Anlageklassen und sichert das Portfolio bei Bedarf vollständig gegen Verluste ab.



KONTAKT

Telefon:
0041/71 577 10 42
Email :
info@multistruktur.net
Internet:
www.multistruktur.net
ISIN:
LU0404917758



Gut vorbereitet ist selbst die Inflation zu meistern

Die Sorge wächst, dass die Geldentwertung zurückkehrt. Martin Stürner, Chef der PEH Wertpapier AG, rät dazu, sich **rechtzeitig vorzubereiten** – und auf Flexibilität zu achten.

Jede Jahreszeit hat ihren Geschmack, doch im Winter sind frische Kräuter rar. Wie der Gourmet für aromärmeren Monate vorsorgt, will auch der Anleger in problematischen Zeiten auf schmackhafte Renditen nicht verzichten. Viele fürchten, dass der Krise über kurz oder lang eine Schleppe an Inflation folgen wird.

Das Szenario ist nicht von der Hand zu weisen. Die Notenbanken haben im Kampf gegen die Finanzkrise die Märkte mit Geld geflutet. Doch: „Wer die Geldmenge ausweitet, sät Inflation“, war – zumindest bisher – ein zentraler Lehrsatz der Volkswirtschaft.

Noch allerdings sind die Zinsen niedrig wie nie. Sicherheitsorientierte Anleger bringt das in ein Dilemma:

„Wenn es zu einem Inflationsschub und damit zu steigenden Kapitalmarkttrenditen kommt, werden Long-only-Renteninvestitionen zum Verlustgeschäft“, sagt Martin Stürner, Vorstandsvorsitzender der PEH Wertpapier AG.

In Gesprächen mit Anlegern hat er wachsendes Interesse an einem Basisinvestment festgestellt, das vor Geldentwertung schützt. Mittel- und langfristig ist ein inflationäres Szenario sehr wahrscheinlich – das signalisieren auch die Analysemodelle der PEH, welche laufend eine Vielzahl von Wirtschaftsdaten auswerten.

PEH hat deshalb vor kurzem einen Rentenfonds mit enormer Flexibilität aufgelegt. Stürner: „Niemand kann die Preis- und Zinsentwicklung mit Sicher-

heit langfristig voraussagen. Man muss auf Veränderungen vorbereitet sein und handlungsfähig bleiben.“

Der PEH Inflation Linked Bonds Flexibel (LU 049 868 146 8) fährt deshalb eine Doppelstrategie. Zum einen investiert er in Inflation Linked Bonds, bei denen die Verzinsung durch eine jährliche Gutschrift in Höhe der Inflationsrate aufgestockt wird. „Aktuell sind sie günstig zu haben. Wenn mehr über höhere Inflationserwartungen berichtet wird, dürften sie deutlich im Wert steigen.“

Um auch in Phasen Rendite zu erwirtschaften, in denen Inflation kein Thema ist, kann der Fonds alternativ in normale Anleihen investieren. Stürner steuert dabei die Laufzeiten aktiv, um bei steigenden und bei fallenden Zin-

sen Gewinne zu erwirtschaften. Passend zum risikobewussten Profil nimmt der PEH Inflation Linked Bonds Flexibel nur liquide Euro-Staatsanleihen bester Bonität ins Portfolio.

Eine bewährte Absicherung gegenüber Geldentwertung sind Aktien. Sie repräsentieren Wert und Erträge von Unternehmen. Mit Blick auf Stabilität im Inflationsumfeld muss man sie gezielt herauspicken. Das gelingt am besten systematisch aktiv gemanagten Fonds, die in den zurückliegenden Jahren bewiesen haben, dass sie Abstürze gut abfedern.

Ein gutes Beispiel dafür ist der PEH Strategie Flexibel (LU 008 612 412 9). Während viele Fonds über drei und fünf Jahre noch negativ performen, liegt er auch über diese kritischen Zeiträume im Plus. Als Erfolgsrezept nennt Stürmer, die Aktienquote zu steuern: „Wir können so Chancen nutzen, wenn die Börsen nach oben gehen. Vor allem aber können wir damit negative Phasen vermeiden. Wenn sich die Signale verändern, handeln wir unverzüglich und reduzieren das Risiko im Portfolio. So lassen sich langfristig gute Ergebnisse erzielen.“ ● Jörn Kränicke

IM GESPRÄCH Martin Stürmer

€uro spezial: Herr Stürmer, derzeit wird eher das Deflationsgespenst beschworen, und Sie erwarten Inflation. Warum denken Sie so?

Martin Stürmer: Die fundamentalen Daten zeigen: Es wirken starke Wachstumskräfte. Die Kapazitäten sind wieder viel besser ausgelastet. In nächster Zeit ist mit signifikant höheren Lohnforderungen zu rechnen – und damit eben auch mit steigenden Preisen. Zudem wirken manche Faktoren nicht mehr, die in der Vergangenheit viele Produkte verbilligt haben. Die Emerging Markets werden in Zukunft keine Deflation mehr exportieren – im Gegenteil: Die Produktionsverlagerung nach Asien, die die Reallöhne in den Industrieländern unter Druck gesetzt hat, wird langsam zurückgehen.

? Es gibt doch aber noch genügend günstige Standorte?

Stürmer: Ja, sie werden aber weniger – und die Kosten in wichtigen Ländern steigen. Manche Unternehmen mussten etwa jüngst in China die Löhne auf einen

Schlag verdoppeln. Und dieser Trend wird sich fortsetzen, da die chinesische Regierung die Binnennachfrage stimulieren möchte.

? Trotzdem sind die Lohnkosten in Ländern wie China immer noch sehr niedrig?

Stürmer: Sicher. Aber mehr und mehr Unternehmer sehen Engagements in Schwellenländern mit wachsender Skepsis. Es gibt häufig Probleme mit der Qualität. Zudem kann man aufgrund weiter Transportwege viel zu langsam auf veränderte Marktanforderungen reagieren. Oft sind nur Minderheitsbeteiligungen erlaubt. Das macht es schwer, Produktionsprozesse zu kontrollieren und Know-how zu schützen. Auch Rechtsunsicherheit ist ein wichtiges Thema.

? Welche Konsequenzen hat das?

Stürmer: Deutschland wird als Produktionsstandort wieder attraktiver. Dazu kommen die großen Zuwächse im Export. Die Zeit der fallenden Reallöhne dürfte bei uns vorbei sein. Zudem steigen die Rohstoffpreise. Und damit wären wir wieder beim Ausgangspunkt angekommen: Die Inflation ist noch nicht da. Aber sie ist durchaus wahrscheinlich.

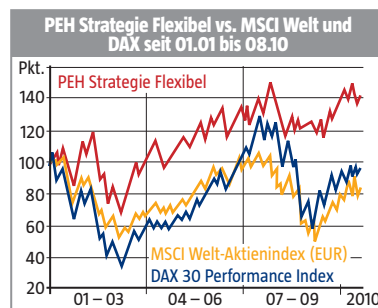
Rezeptur: Langfristig überzeugende Ergebnisse durch aktives Management



Die 1981 in Oberursel gegründete PEH verwaltet rund fünf Milliarden Euro. Damit gehört PEH zu den führenden bankenunabhängigen Finanzdienstleistern. PEH hat Niederlassungen in Oberursel, Hamburg, München, Rosenheim, Stuttgart, Salzburg und Wien.

PEH-Chef **Martin Stürmer** ist dafür bekannt, dass er Unbequemes ausspricht. So warnte er rechtzeitig vor einem Crash bei den Offenen Immobilienfonds. Dass dort Verluste von 20 Prozent möglich seien, erwartete er schon 2008. Obwohl Stürmer oft provokante Thesen aufstellt, ist seine Trefferquote sehr hoch. Daher finden sich in der PEH-Fondspalette viele Produkte, die langfristig sehr erfolgreich sind. Eines der Aushängeschilder ist der PEH Strategie Flexibel. Er gehört seit Jahren zu den besten inter-

nationalen Mischfonds. „Aktive Steuerung der Aktienquoten und diszipliniertes Risikomanagement sind unverzichtbar – nicht zuletzt, um in schlechten Phasen Verluste zu vermeiden oder zu begrenzen“, sagt Stürmer. Seine Zielsetzung: „Wir wollen auf Dauer einen Mehrwert für die Anleger erwirtschaften – und nicht einfach jeder kurzen Marktentwicklung folgen.“



KONTAKT

Telefon:
06171 6331-0

Email:
info@peh.de

Internet:
www.peh.de

ISIN:
LU0086124129

Konservativer Charme neu entdeckt

Nicht zu scharf und nicht zu mild, sondern ausgewogen würzig wie ein Pesto Genovese ist der **Ganador – Spirit Invest**. Der von der EFG Bank in Luxemburg gemanagte Fonds setzt auf einen Mix aus 70 Prozent Unternehmensanleihen plus Aktien, Fonds und Edelmetalle.

Gediegene Gerichte müssen nicht langweilig sein. Die italienische Küche ist voll simpler Meisterwerke. Wer kann mehr aus Tomaten hervorzaubern, wer mehr aus Basilikum? Ein Pendant im Bereich der Fondskonzepte bietet seit einiger Zeit die Luxemburger EFG Bank an. Ihr Ganador – Spirit Invest ist einladend, aber dennoch ein konservatives Produkt. Gemanagt wird der Fonds von Guido Berresheim, Ulf Mennenkamp, Alexander Paulus und Cyrus Wardjawand.

„Unsere Anleihe- und Liquiditätsquote liegt meist bei 70 Prozent“, sagt Ganador-Fondsmanager Guido Berresheim. Das ist weniger langweilig, als man auf den ersten Blick vermuten könnte, denn das Management lässt zurzeit Staatsanleihen links liegen. Sie sind mittlerweile zu renditearm und zugleich auch nicht mehr risikolos. Der Ganador-Fonds ist folglich statt vorwiegend mit Staatspapieren ausschließlich mit Unternehmensanleihen bestückt.

Das ist ein weites Feld. Unternehmens-, Bank- und Versicherungsanleihen müssen jede für sich bewertet werden. Die Liste reicht von mittlerweile gering rentierendem AA-Ratings bis zu einfach B-gerateten Senior Bonds. Beigemischt werden je nach Situation Wandelanleihen, Genussscheine sowie Nachranganleihen. Die Vorteile für den



Anleger können groß sein: „Man muss die Ergebnisse der entsprechenden Bank oder Versicherung aber genau beobachten und dann natürlich auch die Möglichkeit haben, in diesem illiquiden Markt zum Zuge zu kommen, um diese Vorteile auch zu nutzen“, erklärt das Management.

Warum Firmen mehr Zins für derlei Anleihen zahlen, hat einen einfachen Grund. Bilanziell werden solche nachrangigen Anleihen behandelt wie Eigenkapital – ein Grund, warum Unternehmen überhaupt nachrangige Anleihen begeben. „So können die Firmen ihre Bilanz aufpolieren“, sagt Berresheim.

Die Performance verbessern können dagegen vortrefflich Anlagen in solche Papiere. Langfristig bieten nachrangige Anleihen von Schuldner bester Bonität (Investment-Grade) deutlich bessere Erträge als erstrangige. Mit einer Ausnahme: Während der Lehman-Pleite kamen diese Papiere ordentlich unter die Räder. „Dadurch hat der Fonds 2008 auch gelitten“, erklärt Berresheim. „Allerdings konnten wir auch einige Papiere zu Schnäppchenpreisen zukaufen. So notierten Perpetuals von Swiss Life bei nur 15 Prozent. Nun stehen sie wieder bei etwa 75 Prozent“, sagt er. Weil sich nachrangige Papiere schnell wieder erholt haben, ist das

Ergebnis aus dem Jahr 2008 auch wieder ausgebügelt. Der Ganador – Spirit Invest hat seine Verluste mittlerweile mehr als wettgemacht.

Mit einfachen Zutaten kommt der Ganador auch bei der Aktienallokation zu nicht alltäglichen Ergebnissen. Hier folgt das Management seinem Plan, möglichst viel Rendite bei geringem Risiko zu erzielen. Darum suchen sie gezielt nach lukrativen Sondersituationen. Wie es sie derzeit etwa bei BB Biotech gibt. Grund: „Das Schweizer Beteiligungsunternehmen notiert aktuell mit einem Abschlag von 30 Prozent zum Net-Asset-Value der enthaltenen Unternehmen“, sagt der Experte.

Zudem setzt das Management auch auf Squeeze Outs. Den erwartet Berresheim etwa bei der Aktie der Deutschen Postbank. „Die Deutsche Bank wird der Deutschen Post im Februar 2012 die restlichen Anteile an der Postbank abkaufen. Spätestens zu diesem Zeitpunkt kommt sie über die wichtige 30-Prozent-Schwelle und besitzt dann über 60 Prozent. Unserer Meinung nach wird sie vorab ein Angebot ma-

chen, da sie ansonsten ein Pflichtangebot von 40 bis 45 Euro pro Aktie abgeben müsste“, sagt der Manager.

Mit solchen Spekulationen konnte man in der Vergangenheit meist zweistellige Renditen einfahren. Zudem finden sich im Fonds noch eine Reihe dividendenstarker Blue Chips oder auch Goldminenwerte. Allerdings setzt Berresheim nicht alles auf eine Karte, sondern investiert wohl dosiert: „Bei unseren Aktieninvestitionen streuen wir immer sehr breit, selten macht eine Aktie mehr als ein Prozent aus.“ Die meisten Papiere stammen aus Deutschland. „Hier kennen wir uns halt am besten aus“, begründet das der Manager.

Um das Portfolio abzurunden, investiert Berresheim auch in einige Fonds. Etwa in den Squad Capital Squad Value, den Stephan Hornung managt. Auch dieser Fonds ist vergleichsweise konservativ unterwegs. Hornung sucht Aktien, die entweder unter ihrem Buchwert notieren, stabile Geschäftsmodelle zu attraktiven Preisen vorweisen oder die durch Sondersituationen wie Übernahmen attraktiv erscheinen.

Berresheim ist vorsichtig. Er befürchtet, dass Inflation bald wieder ein Thema werden könnte. Daher investiert er auch in Gold und Silber. „Aktuell haben wir etwa fünf Prozent in Edelmetalle investiert. Sollten die Märkte extrem werden, würden wir die Quote durchaus auch auf 15 Prozent erhöhen.“ Zudem sichert der Ganador-Fonds-Manager eventuelle Zinsrisiken meist über den Bund-Future ab.

Gleiches können die Manager auch mit dem Aktienanteil machen. „Wir erwarten zwar keinen unmittelbaren Einbruch am Aktienmarkt. Wir denken, dass der DAX unter großen Schwankungen seitwärts tendiert.“ Daher sind im Ganador – Spirit Invest zwei Drittel der Aktienpositionen abgesichert.

Selbst mit angezogener Handbremse schaffte es der Fonds in den vergangenen zwölf Monaten, rund 20 Prozent Gewinn bei einer sehr geringen Volatilität von etwa vier Prozent auszuweisen. Trotz Finanzkrise ist es dem Management also gelungen, eine Rendite von fünf Prozent pro Jahr zu erzielen. Das ist ein mehr als beachtlicher Erfolg. • Jörn Kränicke

Rezeptur Ganador – Spirit Invest



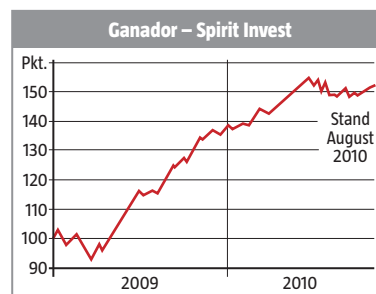
Der Ganador – Spirit Invest wird von der EFG Bank in Luxemburg gemanagt. Sie ist Teil der EFG International – einer global tätigen Schweizer

Privatbankengruppe mit Sitz in Zürich. Die EFG Bank konzentriert sich auf das Private Banking und die Vermögensverwaltung.

Der Ganador – Spirit Invest wird von **Guido Berresheim, Cyrus Wardjawand, Alexander Paulus** und **Ulf Mennenkamp** (v. l.) nach einem vermögensverwaltenden Ansatz geführt. Meist besteht das Portfolio zu 70 Prozent aus Anleihen und Cash und nur zu 30 Prozent aus Aktien, Fonds und Edelmetallen.

Zudem versucht das Management, die Volatilität des Fonds so gering wie möglich zu halten. Dazu sichert es den Fonds teilweise mit Futures ab. Einerseits, um Zinsänderungsrisiken zu minimieren, an-

dererseits, um das Aktienmarktrisiko zu begrenzen. Trotzdem ist der Fonds so konstruiert, dass Berresheim völlig flexibel agieren könnte. Alles zwischen 100 Prozent Geldmarkt und 100 Prozent Aktie ist erlaubt – ist aber unwahrscheinlich. Nur im Fall starker Inflation kann sich der Fondsmanager vorstellen, die Aktienquote auf 50 Prozent zu erhöhen.



KONTAKT

Telefon:
+352 26 454 359
Email:
guido.berresheim@efgbank.com
Web-Adresse:
www.efgbank.lu
ISIN:
LU0326961637
LU0326962445

„Sondersituationen bieten die besten Chancen“

Seit 15 Jahren beschäftigen sich **Jochen Knoesel** und **Ulrich Ronge** mit Aktien in speziellen Situationen. **Warum das lukrativ ist**, erklären sie im Gespräch mit **€uro spezial**.

€uro spezial: Herr Knoesel, wie sind Sie auf die Idee gekommen, einen „unnormalen“ Fonds aufzulegen, der auf Sondersituationen wie Firmen kurz vor der Übernahme setzt?

Jochen Knoesel: Ich arbeitete nach meinem Studium als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Würzburger Uni bei Professor Ekkehard Wenger. Dort habe ich mich mit dem Minderheitenschutz in deutschen Aktiengesellschaften beschäftigt und schnell erkannt, welche Chancen sich in dieser Nische auftun: Trotz begrenzter Risiken gibt es hohe Renditechancen.

? Warum ist das so?

Knoesel: Das liegt zum einen daran, dass bei vielen Übernahmen beziehungsweise Squeeze Outs der Übernahmepreis bereits früh feststeht. Das wirkt wie ein Airbag gegen Kursverluste. Zusätzlich gibt es häufig noch Nachbesserungen, die für einen Renditekick sorgen. Solche Werte machen typischerweise zehn Prozent des Fonds aus. Zu 35 bis 40 Prozent setzen wir jedoch auf Aktien, bei denen es einen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag (BuG) gibt.

? Was bedeutet das genau?

Ulrich Ronge: Das bedeutet, dass ein Großaktionär, der mehr als 75 Prozent an einer Firma hält, dieses Tochterunternehmen vertraglich vollständig kontrollieren möchte. In einem solchen Fall erhalten die sonstigen Aktionäre entweder eine jährliche Garantiedividende oder eine Abfindung zum Unternehmenswert. Die gerichtliche Überprüfung einer solchen Abfindung kann zwar Jahre dauern. Sie führt aber meistens dazu, dass ordentlich nachgebessert wird.

? Auf welche Sondersituationen setzen Sie sonst noch?



„Wer eine langfristig lukrative Anlage sucht, aber kaum Risiko eingehen möchte, ist mit Spezial-situationen gut beraten.“

Dr. Ulrich Ronge



„Wir hatten bislang kaum Verlustphasen. Daher hat sich unsere Strategie seit 1994 deutlich besser als der DAX entwickelt.“

Jochen Knoesel

Ronge: Weitere 35 bis 40 Prozent des Fondsvolumens investieren wir in potenzielle Übernahmekandidaten. Um solche Firmen herauszukristallisieren, sammeln wir laufend alle erdenklichen Informationen. Wenn wir dann zu dem Schluss kommen, da könnte sich bald was tun, schauen wir uns die Fundamentaldaten an. Stimmen sie, kaufen wir je nach Restrisiken eine Position von maximal zwei Prozent.

? Wie ist dabei Ihre Trefferquote?

Ronge: In den meisten Fällen liegen wir richtig – zumindest mittelfristig. Nur in vielleicht zehn Prozent der Fälle entwickeln sich die Dinge anders.

? Welche Risiken birgt Ihre Strategie?

Ronge: Insgesamt ist das Risiko sehr überschaubar. Es kann natürlich passieren, dass einmal eine Übernahme scheitert oder der Übernehmer pleite geht. Letzteres ist aber in den 15 Jahren, in welchen wir dieser Strategie folgen, erst einmal der Fall gewesen. Doch selbst das ist kein Beinbruch. Da wir in 40 bis 50 Werte investieren, ist das Risiko sehr breit gestreut.

? Was passiert in extremen Marktsituationen wie der Lehman-Pleite?

Knoesel: Da zeitweise selbst Squeeze-Out-Werte unter der beschlossenen Abfindung notierten, kamen wir nicht ganz ungeschoren davon. Allerdings wurde in diesem Umfeld jedes kleine Restrisiko vom Markt mit zum Teil sehr pessimistischen Kursabschlägen quittiert. Diese Kursdelle hat der Fonds aber wieder aufgeholt.

? Womit kann Ihr Deutsche Aktien Spezial Anleger sonst locken?

Knoesel: Langfristig haben wir mit dieser Strategie Renditen von knapp zehn Prozent erzielt. Und das bei einer Volatilität, die nur leicht über der von Bundesanleihen lag. Angesichts der aktuell niedrigen Zinsen dürften die Renditen künftig etwas geringer sein. Ich kann mir vorstellen, dass sie zwischen sechs und zehn Prozent liegen.

? Wenn Sondersituationen ein derart attraktives Rendite-/Risiko-Verhältnis aufweisen, warum gibt es dann nicht mehr solcher Fonds?

Ronge: Für die großen Häuser lohnen sie sich nicht, unter 100 oder 200 Millionen Volumen kommen die großen Fondsgesellschaften nicht in Schwung. Sie scheuen zudem den Aufwand, den

man betreiben muss. Er ist sehr hoch und die Materie komplex; man braucht also viel Erfahrung und Geduld. Aktienanalysten sind dazu kaum in der Lage. Wir dagegen sind darauf spezialisiert und verfügen über 15 Jahre Erfahrung. Mittlerweile managen wir fast 80 Millionen Euro in Sondersituationen.

? Ist damit diese Nische ausgeschöpft oder finden Sie noch genügend Titel?

Ronge: Vor zehn Jahren hätten wir nicht gedacht, dass man dieses Volumen managen kann. Aber inzwischen wird die Nische immer größer. Wir hatten noch nie Probleme, genügend Aktien zu finden. Es wäre sicherlich anders, wenn uns jemand morgen 50 Millionen geben würde. Solange wir organisch wachsen, sind aus heutiger Sicht selbst 250 Millionen denkbar.

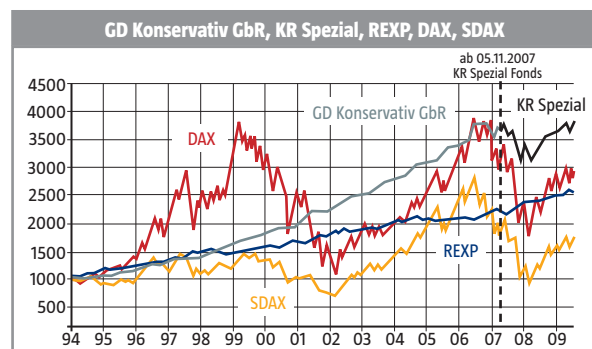
? Bleibt es damit ein Fonds für Profis?

Ronge: Nein, im Grunde passt er zu vielen, die langfristig eine lukrative Anlage suchen – und genügend Geduld mitbringen. Denn unser Fonds ist kein Schnellboot: Wenn der DAX in einem Jahr 40 Prozent zulegt, kann er nicht mithalten. • Das Interview führte Jörn Kräncke

Rezeptur KR Fonds - Deutsche Aktien Spezial

K & R sind seit Mitte der 1990er Jahre spezialisiert auf Aktien von Unternehmen in Abfindungs- und Sondersituationen. Das Anlagerisiko der investierten Titel ist durch angekündigte oder beschlossene Übernahmeangebote, Unternehmensverträge oder Squeeze Outs deutlich reduziert. Im Katastrophenjahr 2008 verlor der DAX über 40 Prozent. Der von Knoesel & Ronge betreute **KR FONDS Deutsche Aktien Spezial** (WKN: AOM WK9) verlor durch sein in Deutschland einzigartiges Konzept nur etwa zehn Prozent. Aber auch auf dem Weg nach oben überzeugt diese besondere Konzeption. Die Würzburger Vermögensverwalter haben mit dieser Strategie seit 1994 über neun Prozent pro Jahr verdient. Weder DAX noch Bundesanleihen weisen über diesen Zeitraum auch nur eine annähernd so gute Wertentwicklung auf. Seit Ende 2007 bewährt sich die Strategie erfolgreich im Fondsmantel.

Den KR FONDS Deutsche Aktien Spezial können Sie bei jeder Bank und Sparkasse erwerben. Auch Discountbroker sowie viele Fondsplattformen haben den Fonds im Angebot.



KONTAKT

Telefon:
0931 4652320

Email:
info@knoesel-ronge.de

Internet:
www.knoesel-ronge.de

ISIN:
LU0310320758



Appetithappen – meisterlich serviert

Qualität und Vertrauen sind heute in der Finanzberatung alles. **Haftungsdächer wie Infinus** sieben qualifizierte Berater aus und unterstützen sie mit der perfekten Infrastruktur.

Entspannt genießen kann nur, wer vorher tadellos bedient worden ist. Das gilt bei einem speziellen Dinner ebenso wie beim Vermögensaufbau. Dem idealen Dienstleister gelingt scheinbar mühelos jeder Handgriff, ohne dass er sich selber in den Vordergrund spielt. Trotzdem steckt dahinter immer jahrelange Übung und Perfektion.

Ein intensives Training verlangt auch der Finanzdienstleister Infinus den Beratern ab, die in seinem Namen

unter einem so genannten Haftungsdach auftreten. Wenn ein Berater Finanzinstrumente wie Aktien, Zertifikate oder Anleihen anbieten und nicht nur einzelne Investmentfonds vermitteln will, braucht er eine Zulassung nach dem Kreditwesengesetz (KWG). Das kontrolliert die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Ein Haftungsdach hat dabei die Funktion eines Erlaubnisschirms, in dem der Berater von einem lizenzierten Finanzdienstleistungsinstitut als

gebundener Agent geführt und dadurch berechtigt wird, im Namen seines Mutterhauses gegenüber dem Kunden aufzutreten.

Unterhalb des Haftungsdachs arbeitet der Berater quasi als Mitarbeiter und darf folglich – nun im Namen seines Mutterhauses – Kunden weiter betreuen. Unternehmen wie Infinus übernehmen als Haftungsdachgeber die Verantwortung für das Tun und Handeln ihrer Berater. Sie achten daher –

schon im eigenen Interesse – bereits im Vorfeld akribisch darauf, dass nur qualifizierte Mitarbeiter unter ihr Haftungsdach schlüpfen können. „Bei Beratern, die an unser Haftungsdach angeschlossen sind, zieht Qualität Qualität an“, erklärt Jens Pardeike, Vorstand der Infinus AG in Dresden. „Bei uns spielt daher auch Empfehlungsmanagement eine zentrale Rolle. Darüber hinaus erwarten wir von unseren Partnern die Bereitschaft zur kontinuierlichen Weiterbildung.“

Derart hohe Ansprüche lassen sich nur durchsetzen, wenn man von Anfang an keine Kompromisse eingeht und kräftig aussiebt. So müssen bei Infinus Berater neben einer fundierten Ausbildung in einer Bank oder einer gleichwertigen Qualifikation fünf Jahre oder mehr aktiv als Finanz- oder Wertpapierberater gearbeitet haben. Im Namen von Infinus auftreten darf zudem nur, wer in geordneten finanziellen Verhältnissen lebt und einen einwandfreien Leumund hat. Nachweisen muss das ein Bewerber über eine entsprechende Creditreform- oder Schufa-Aus-

kunft und ein makelloses polizeiliches Führungszeugnis.

Kunden wissen harte Auswahlkriterien zu schätzen. Kein Privatanleger gibt mehr einen Vertrauensvorsprung. Nach einer Studie der Unternehmensberatung BBDO aus dem ersten Quartal 2010 war das durchschnittliche Vertrauen gegenüber Beratern immer noch so gering wie auf dem Höhepunkt der Krise 2008. Neben Bausparkassen und Privatbanken schnitten nur unabhängige Finanzdienstleister besser ab.

Der Kunde profitiert ebenfalls davon, wenn sein Berater unter einem Haftungsdach arbeitet. Denn neben der erhöhten Sicherheit durch die intensive Qualitätskontrolle kann sich der Berater auf das Wesentliche konzentrieren – das Haftungsdach befreit ihn vom immer aufwändigeren Verwaltungsaufwand.

Folglich hat er mehr Zeit für seine Anleger und die Optimierung ihrer Portfolios. Dabei kommt ihm zu Hilfe, dass ein Unternehmen wie Infinus bereits alle Produkt- und Dienstleistungen kritisch geprüft hat, bevor es sie dem

Berater bereitstellt. Das Gleiche gilt für die notwendige Anbindung an Plattformen, um so Investmentfondsanteile von verschiedenen Anbietern handeln zu können. Der freie Finanzberater, der sich einem Haftungsdach anschließt, kann daher deutlich mehr Produkte anbieten als der völlig frei agierende Einzelkämpfer, die trotzdem von Experten bis ins Detail gecheckt worden sind.

Diese Vielfalt erleichtert es ungemein, ein Portfolio genau nach dem individuellen Profil des Kunden zusammenzustellen, also ein klares Best-Advice-Prinzip durchzuhalten. Ebenso wird es einfacher, neuartige Provisionsmodelle wie die Honorarberatung umzusetzen. Letztlich verschmelzen dann Haftungsdach, Person des Beraters, seine Qualifikation und Erfahrung und ein gemeinsam entwickeltes Betreuungskonzept zu einem Service, der nichts zu wünschen übrig lässt. So entsteht nachhaltige Kundenbeziehung, die das in sie gesetzte Vertrauen nicht enttäuscht, weil sie nicht einseitig auf Produktverkauf fixiert ist. • Michael Sylvester

Rezeptur: Eines der größten Haftungsdächer aufgespannt

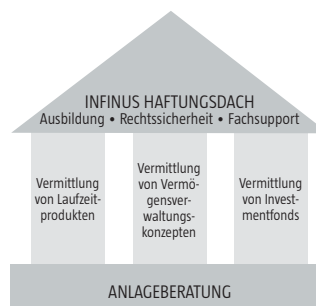


Die Infinus AG Finanzdienstleistungsinstitut wurde 2002 gegründet, betreut mit mittlerweile 540 angebundenen Partnern 370 Millionen Euro Vermögen. Das Unternehmen, dem Wilhelm Hartmann und **Jens Pardeike** (im Bild) vorstehen, setzt auf persönliche Betreuung

sowie Vertriebsunterstützung und exklusive Produkte. Die Berater haben Zugriff auf modernste IT, eine konsolidierende Multibankplattform und umfangreiche Bildungsprogramme.

Dazu kommt eine umfassende Marketingunterstützung durch die Infinus PR & Marketing GmbH. Erfolgreiche Geschäftspartner können sich an der Unternehmensgruppe sogar beteiligen. Das Allfinanzkonzept, das zusammen mit dem Schwesterunternehmen Infinus Vertrieb & Service AG umgesetzt wird, ermöglicht Beratung, die von der

Alters- und Risikoversorge über Immobiliendienstleistungen und Vermögensanlagen bis in die anspruchsvollsten Kategorien des Private Banking reicht. Hierzu gehören neben Laufzeit- und Festzinsprodukten wie Anleihen und Genussrechte auch individuelle Vermögensverwaltungen sowie hauseigene vermögensverwaltende Fonds, die auch in Versicherungspolice eingesetzt werden.



KONTAKT

Telefon:
0351 47583-0
Email:
post@infinus.de
Internet:
www.infinus.de



Talent-Küche

Wer mit einem Fonds konkurrenzfähig starten will, sitzt in der Kostenfalle. Es fehlt anfangs an Masse, um die Fixkosten ausreichend zu streuen. Einen Ausweg bietet **veNova**. Sie schultert gegen Erfolgsbeteiligung einen Teil der Kosten und **macht Fonds fit zum Start**.

Für den ersten guten Eindruck ist es im zweiten Anlauf schon zu spät. Darum legen Sterneköche auch besonderen Wert auf eine kleine „Maulfreude“. Es muss überzeugen. Das Amuse Gueule in der Fondsbranche muss ebenfalls von Anfang an perfekt inszeniert sein. Ein neues Finanzprodukt sollte zumindest einen virtuellen Trackrecord aufweisen und am besten überzeugend niedrige Kosten.

Solche Meisterstücke zu liefern ermöglicht ein neuer Dienstleister, der Investmentfonds-Novizen gleich mehrere Stolpersteine aus dem Weg räumt. Die Luxemburger **veNova** unterstützt mit Kapital, Kontakten und kritischem Know-how. Als Risikokapitalgeber ist sie

selbst hochgradig an einem Erfolg ihrer talentierten Schützlinge interessiert.

Das Schwesterunternehmen der **Axion** arbeitet nur mit jungen Finanzspezialisten zusammen, die ihr System bereits erfolgreich getestet haben. Ein phantasievoller Businessplan mit 30 Seiten Excel-Sheets genügt nicht. „Wir suchen innovative Konzepte“, sagt **veNova**-Vorstand **Christian Meyer-Vahrenhorst**. „Diesen bieten wir Teamwork, fundiertes Know-how und kritisches Feedback.“

Umgesetzt wird ein Projekt in drei Schritten. Investmentidee, Vermarktungskonzept und Businessplan bringt der Bewerber mit. Dann kommt **veNova** mit ins Boot und übernimmt als **Venture-Capital-Geber** einen Teil der Fix-

kosten. So kann der Neuling in größerem Stil ohne Performanceverlust loslegen.

Wie wirkungsvoll diese Starthilfe ist, zeigt am besten ein Zahlenbeispiel: Für Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Depotbankgebühren, Fondsbuchhaltung, Zulassungen, Management-, Makler- und Vertriebskosten müsste ein kleiner Startup-Fonds mit 1,25 Millionen Euro bereits fünf Prozent von seiner Performance abzwacken. Folge: Der erste Eindruck ist vertan.

Mit **veNova**-Hilfe dagegen kommt er mit zwei Prozent aus. Er präsentiert sich im Wettbewerb besser und wächst entsprechend rasch im Volumen. Dann kann er die Fixkosten selbst tragen, die Kunden sind zufrieden; **veNova** auch. ●

Rezeptur Business-Angel für neue Investment-Talente

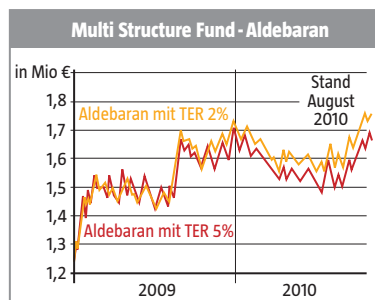


Klassische **Venture-Capital-Geber** sehen in **Investmentfonds** eher Ähnlichkeit und Konkurrenz als geeignete Investitionsziele. Diese Lücke schließt die 2009 in Luxemburg gegründete Firma **veNova S.A.**, der **Christian Meyer-Vahrenhorst** vorsteht.

Geschäftsführung und Aktionäre haben den richtigen Stallgeruch – sie bringen langjährige Erfahrungen in der Branche mit und erleichtern ihrer Klientel dadurch einen Markteintritt ohne Umwege.

Die Unterstützung erfolgt in drei Schritten. In der Konzeptionsphase sorgt **veNova** bereits für das **Investmentidee-Controlling** und das unabhängige **Backtesting**: Welche Ergebnisse hätte der kurz vor dem Start stehende **Investmentfonds** seinen Zeichnern gebracht, wenn es dieses Konzept schon früher am Markt gegeben hätte?

In der Umsetzungsperiode hält **veNova** seinen Schützlingen zusätzlich organisatorisch den Rücken frei und kümmert sich um eine günstige Depotbank und Handelsplattform, Risikocontrolling und Vertrieb. In der Produktphase drückt sie den **Performanceverzehr** durch unvermeidbare **Fixkosten (TER)** auf eine konkurrenzfähige Größe. Davon profitieren Kunden, **Startup** und **Kapitalgeber**.



KONTAKT
Telefon:
 +352 - 26 15 76 1
Email:
 info@venova.lu
Internet:
 www.venova.lu
ISIN:
 LU0404918483

Jetzt 3 Monate testen!



€uro. Die Sprache, die zählt.

Richtig investieren, nicht spekulieren!
€uro liefert Ihnen fundierte Analysen zu Aktien, Fonds und Zertifikaten.

Die Dreifachkompetenz mit dem Wichtigsten
aus Wirtschaft, Politik und Börse.
Einmal im Monat in €uro.

Testen Sie für nur 9,90 €* das Kennenlern-Abo
inkl. Geschenk**



+



+



+



Abo-Hotline: **055 21/85 55 55** Internet: **www.euro-magazin.de**

* inkl. 7 % MwSt. und Versand

** 3 kommende Ausgaben €uro + ein Geschenk



DIE ETWAS ANDERE FONDSGESELLSCHAFT.

UNABHÄNGIG, KREATIV, ZUKUNFTSWEISEND.

Gründung · Administration · Vertriebsunterstützung

Axxion S.A. · Tel: +352 / 76 94 94 -1 · info@axxion.lu · www.axxion.lu


FOKUS FONDSKONZEPTE