



Mein Geld

A N L E G E R M A G A Z I N

05 | 2022

NOVEMBER | DEZEMBER

28. JAHRGANG

D 5,00 EUR | A 5,70 EUR | CH 7,70 CHF | LUX 5,90 EUR

BA 2022 BOUTIQUEN AWARDS

BOUTIQUEN AWARDS SPEZIAL

**Preisgekrönte
Fondsboutiquen im Fokus**

BA 2022 BOUTIQUEN AWARDS

AUSGEZEICHNET

Preisgekrönte
Fondsboutiquen im Fokus



Der Film
zum Event



 Mehr Informationen finden Sie unter:
www.boutiquen-awards.de

DONNERSTAG

6.
OKTOBER 2022



You GRAND
Neue Mainzer Str. 66
60311 Frankfurt am Main



◀ Gastgeberin **Isabelle Hägewald**,
Geschäftsführerin Mein Geld GmbH

Die Galaveranstaltung zur Verleihung der Boutiquen Awards 2022 in Frankfurt am 6. Oktober 2022 fand erneut großen Anklang in der Branche. Im zweiten Jahr trafen sich mehr als 200 Gäste auf Einladung der drei Initiatoren Mein Geld Medien, AECON Fondsmarketing und Pro BoutiquenFonds in der feierlich dekorierten Event-Location You Grand. Gespannt warteten sie auf die Bekanntgabe der Gewinner in diesmal zehn Kategorien.

Zwei Kategorien mehr als im vergangenen Jahr gab es, um den zahlreichen und sehr unterschiedlichen Fondskonzepten in der Domäne der unabhängigen Asset Manager, dem Bereich der Multi-Asset-Fonds gerecht zu werden. Damit wählte die hochkarätig besetzte Jury die Gewinner in den Bereichen Aktien, Renten, Multi Asset defensiv, Multi Asset ausgewogen, Multi Asset offensiv, Liquid Alternatives, Top-Innovation, Best Newcomer, Anlegerkommunikation und Nachhaltigkeit aus. Die Boutiquen-Award-Auszeichnungen sind generell Investmentfonds von kleineren unabhängigen Asset Managern vorbehalten, die sich nicht nur durch eine gute Wertentwicklung, sondern auch in der Beantwortung eines umfangreichen Fragebogens von den Mitbewerbern abgesetzt haben.



^ Mitinitiator **Jürgen Dumschat**,
Geschäftsführer AECON Fondsmarketing GmbH



› Mitinitiator **Michael Gillessen**,
Geschäftsführer Pro BoutiquenFonds GmbH

Die Jury



Jürgen Dumschat
Geschäftsführer AECON
Fondsmarketing GmbH

Roland Kölsch
Geschäftsführer Qualitäts-
sicherungsgesellschaft
Nachhaltiger Geldanlagen

Dr. Hendrik Leber
geschäftsführender
Gesellschafter ACATIS
Investment KVG mbH

Michael Gillessen
Geschäftsführer Pro
BoutiquenFonds GmbH

Sascha Hinkel
Leiter Fondsresearch
Aktien- und Mischfonds, Deka
Vermögensmanagement GmbH

Isabelle Hägewald
Chefredakteurin/
Geschäftsführerin
Mein Geld Medien Gruppe


**SAVE THE
DATE**

12.
**OKTOBER 2023
IN FRANKFURT**

Unter den Preisträgern gibt es erneut einige bekannte Namen, aber auch eher unbekannte Fondsgesellschaften und das ist kein Zufall. Ziel der Boutique Awards und der öffentlichen Auszeichnung ist es, Fondsboutiquen mit ihren oftmals sehr kreativen und eher benchmarkfernen Strategien stärker ins Licht der Öffentlichkeit zu bringen. Dies gelingt alleine mit einer sehr guten Wertentwicklung nur in den seltensten Fällen und hier sollen die Fondsinitiatoren durch die alljährliche Award-Verleihung unterstützt werden.

Die Boutique-Award-Veranstaltung hat eine wichtige Lücke geschlossen und sich im zweiten Jahr bereits fest etabliert. Der Veranstaltungstermin für das kommende Jahr steht bereits fest: **12. Oktober 2023 in Frankfurt.**

MEIN GELD

› Boutique-Award-Gewinner **FAM Renten Spezial, FAM Frankfurt Asset Management AG**, vertreten durch **Ottmar Wolf**
Boutique Award Renten



✓ Boutique-Award-Gewinner **S4A US Long, Source For Alpha AG**, vertreten durch **Dr. Christian Funke**
Boutique Award Aktien



✓ Boutique-Award-Gewinner **Seahawk Equity Long Short Fund, Seahawk Investments GmbH**, vertreten durch **Hubertus Clausius**
Boutique Award Liquid Alternatives





^ Boutiquen-Award-Gewinner **Squad Aguja Opportunities, Aguja Capital GmbH**, vertreten durch **Fabian Leuchtner** und **Dimitri Widmann**
Boutiquen Award Multi Asset ausgewogen



^ Boutiquen-Award-Gewinner **HAC Quant Stiftungsfonds flexibel global**, **HAC VermögensManagement AG**, vertreten durch **Daniel Haase**
Boutiquen Award Multi Asset offensiv



^ Boutiquen-Award-Gewinner **Value Opportunity Fund**, **Eligo Advisors GmbH**, vertreten durch **Dennis Etzel**
Boutiquen Award Multi Asset defensiv

Die Botschafter



1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

1. **Björn Kogler** (LGT Bank AG) 2. **Konstantinos Liolis** (BN & Partner) 3. **Gunnar Rieke** (Donner & Reuschel)
4. **Adrian Hurler** (Steubing) 5. **Winfried Stürzbecher** (Ampega Investment) 6. **Stefan Schneider** (AXXION)
7. **Dr. Jörg Stotz** (Hansainvest) 8. **Andreas Gessinger** (Universal Investment) 9. **Christian Hammer** (NFS Netfonds)
10. **Anja Schlick** (Hauck Aufhäuser Lampe) 11. **Achim Plate** (Lloyd Fonds)

› Boutiquen-Award-Gewinner **Wagner & Florack Vermögensverwaltung AG**, vertreten durch **Dominikus Wagner**
Boutiquen Award
Anlegerkommunikation



‹ Boutiquen-Award-Gewinner **Absolute Volatility, Absolute Asset Management GmbH**, vertreten durch **Jens Nitschke**
Boutiquen Award Top Innovation



‹ Boutiquen-Award-Gewinner **ESG Portfolio Management GmbH**, vertreten durch **Christoph Klein**
Boutiquen Award Nachhaltigkeit



^ Boutiquen-Award-Gewinner **Fountain Square Asset Management GmbH**, vertreten durch **Andreas Meyer**
Boutiquen Award Best Newcomer



„Wir können nur erfolgreich sein, wenn unsere Kunden erfolgreich sind“

Katja Müller, Chief Customer Officer bei Universal Investment

UNIVERSAL INVESTMENT

„Wir nehmen Fondsinitiatoren mit in die Zukunft“

Aktuell wirken viele Kräfte auf Wirtschaft und Gesellschaft und damit auf die Fondsindustrie ein – und für Vermögensverwalter, Boutiquen oder Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) ist klar, dass wenig so bleiben wird wie bisher. Über das, was die Branche erwartet, spricht Mein Geld mit Katja Müller, Chief Customer Officer bei Universal Investment

Frau Müller, was ist in der gegenwärtigen Phase Ihre wichtigste Botschaft an Fondsboutiquen und andere Fondsinitiatoren?

KATJA MÜLLER: Wir alle leben und arbeiten in einer Zeit des Um- und Aufbruchs. Es gibt kaum kalkulierbare Themen wie Pandemie, Ukraine-Krieg und Energiekrise – das verlangt eine enorme Flexibilität. Dann gibt es das Thema Nachhaltigkeit – dafür bedarf es Substanz und Qualität. Und es gibt die Digitalisierung, hierfür braucht es Innovationskraft und Investitionen. Ich sehe, dass sich Fondsboutiquen mit diesen Themen

intensiv beschäftigen, weil sie agiler sind und unternehmerisch denken – und mit uns haben sie einen Partner, der sie dabei begleitet.

Wie bereitet sich Universal Investment auf diese Zukunft vor?

KATJA MÜLLER: Indem wir unsere Plattform zukunftsfest ausbauen und das Angebot für unsere Kunden erweitern. Wir investieren nicht nur in die Infrastruktur, sondern auch in die Expertise unserer Belegschaft, beispielsweise in die Erweiterung »

unseres ESG-Offices – immer mit dem Fokus auf unsere Kunden. Zugleich verbreitern wir unsere Eigentümerstruktur mit CPP Investments, einem langfristig handelnden kanadischen Pensionsfonds, als weiterem Anteilseigner. Als institutioneller Investor kennt er unsere Investmentwelt und die Bedürfnisse unserer Kunden sehr gut. Die strategische Partnerschaft mit CPP Investments und unserem Hauptanteilseigner Montagu schafft eine langfristig stabile Basis, von der auch unsere Kunden profitieren.

Und wie profitieren Boutiquen & Co. von der Erweiterung Ihrer Plattform?

KATJA MÜLLER: Mit der Übernahme der Luxemburger Fonds-Service-Plattform European Fund Administration können wir – sobald die dortige Aufsichtsbehörde ihr Okay gegeben hat – unser Service-Angebot insbesondere für Fondsinitiatoren noch einmal erweitern, beispielsweise mit Blick auf Lösungen für alternative Anlagen wie Private Equity. Schon heute sind wir die Service-KVG Nummer eins im deutschsprachigen Raum und der größte Anbieter in Luxemburg. In Irland sind wir nun ebenfalls aktiv. Damit sind wir einer der wenigen Anbieter, der Lösungen über die drei wichtigsten Fondsaufgabe-Standorte in Europa anbieten kann, für alle Anlageklassen und in allen Anlagevehikeln.

Wie hilft Universal Investment Fondsinitiatoren, sich auf die Zukunft vorzubereiten?

KATJA MÜLLER: Unsere Kernaufgabe als Fonds-Service-Plattform ist es, unseren Kunden wie Fondsinitiatoren die Bühne zu bereiten, damit sie sich voll auf ihre

Kernkompetenzen konzentrieren und ihre Private-Label-Fonds ins Rampenlicht stellen können. Wir kümmern uns mit unserer Expertise und unserer modularen, modernen Plattform um alles andere. Ein Baustein unserer One-Stop-Vertriebsplattform für unsere Fondspartner ist unsere Online-Investment-Community CAPinside. Darüber erhalten Fondsinitiatoren einfach und digital Zugang zu Fondsinvestoren.

Das kann aber noch nicht alles gewesen sein, so wie Sie die Digitalisierung eingangs geschildert haben.

KATJA MÜLLER: Ist es auch nicht. Wir beschäftigen uns intensiv mit Digital Assets, also Werten, die als Token auf der Blockchain liegen. Mit UI Enlyte haben wir eine der ersten regulatorisch konformen Investmentplattformen für Digital Assets gestartet. Wir schaffen damit einen digitalen Zwilling für unsere Fonds-Service-Plattform und gestalten die Zukunft der Fondsindustrie mit. Gemeinsam mit unseren Kunden arbeiten wir außerdem an konkreten Projekten für Security Token Offerings, §-284er-Fonds mit Krypto-Quote sowie tokenisierten Fondsanteilen.

Was möchten Sie unseren Leserinnen und Lesern noch mit auf den Weg geben?

KATJA MÜLLER: Universal Investment ist auf klarem Wachstumskurs und wir sind gerüstet für die Herausforderungen, die vor uns liegen. Auf dem Weg in die Zukunft wollen wir unsere Fondsinitiatoren mitnehmen. Denn wir können nur erfolgreich sein, wenn unsere Kunden erfolgreich sind. •

Vielen Dank für das Gespräch.


Universal Investment

LGT BANK AG

„Das Fondsdomizil Liechtenstein vereint das Beste aus zwei Welten“

Welches Fondsdomizil ist die beste Wahl? Diese Frage ist für Fondsmanager gerade im aktuellen regulatorischen Umfeld nicht immer einfach zu beantworten. Im Interview erläutern **Bjoern Kogler**, Teamleiter EAM Business Development bei der LGT Bank AG, und **Thomas Marte**, CEO der LGT Fund Management Company Ltd., welche vielfältigen Faktoren für das Fondsdomizil Liechtenstein sprechen und wie die LGT unabhängige Vermögensverwalter und Fondsboutiquen bei der Lancierung neuer Fonds unterstützt



^ **Bjoern Kogler**, Teamleiter EAM Business Development bei der LGT Bank AG (links), und **Thomas Marte**, CEO der LGT Fund Management Company Ltd.

Wie hebt sich Liechtenstein als Fondsdomizil von anderen Ländern ab?

BJOERN KOGLER: Liechtenstein vereint das Beste aus zwei Welten: Dank der Zoll- und Währungsunion mit der Schweiz können Fonds mit liechtensteinischem Domizil ohne Stempelsteuer von Schweizer Investoren erworben werden. Zugleich können die Fonds innerhalb der EU vertrieben werden,

da Liechtenstein Teil des EWR ist. Fondsvermögen unterliegen in Liechtenstein keiner Besteuerung. Zudem bestehen kurze Entscheidungswege und die liechtensteinische Finanzmarktaufsicht hat sich zu kurzen Reaktionszeiten verpflichtet. So werden neue Fondsprojekte zügig genehmigt.

Was genau bedeutet dies in der Praxis?

BJOERN KOGLER: Neue OGAW müssen beispielsweise innerhalb von zwei Wochen genehmigt werden – AIFS innerhalb von vier Wochen. Oft erleben wir, dass die Genehmigung sogar noch deutlich schneller erfolgt. Fondsmanager profitieren also von einer sehr kurzen Auflagezeit.

Herr Marte, was zeichnet Liechtenstein sonst noch aus?

THOMAS MARTE: Liechtenstein ist ein liberales Land mit hoher politischer, wirtschaftlicher und sozialer Kontinuität sowie einem freien Verkehr von Waren, Personen, Dienstleistungen und Kapital. Der Staat hat keine Schulden und Standard & Poor's hat kürzlich sein AAA-Rating mit stabilem Ausblick bestätigt. Dies unterstreicht die Stabilität Liechtensteins inmitten eines höchst unsicheren geopolitischen und wirtschaftlichen Umfelds. »



Private Banking

UNTERNEHMEN

LGT ist eine führende internationale Private-Banking- und Asset-Management-Gruppe, die sich seit über 90 Jahren im Besitz der Fürstenfamilie von Liechtenstein befindet. Per 30. Juni 2022 verwaltete die LGT Vermögenswerte von 284,7 Milliarden Schweizer Franken (297,4 Milliarden US-Dollar) für vermögende Privatkunden, Intermediäre und institutionelle Anleger. Aktuell betreut sie weit über die Hälfte des in Liechtenstein verwalteten Fondsvermögens. Die LGT beschäftigt über 4.500 Mitarbeitende an mehr als 20 Standorten in Europa, Asien, Amerika, Australien und dem Mittleren Osten.



Mehr erfahren unter
www.lgt.com

Führt all dies nicht zu einem regulatorischen Alleingang Liechtensteins?

THOMAS MARTE: Keineswegs. Liechtenstein pflegt eine enge Beziehung zu anderen Regierungen und Aufsichtsbehörden und hat sich früh zum automatischen Informationsaustausch bekannt. Moneyval – das ständige Überwachungsgremium des Europarats zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung – hat Liechtenstein in seiner jüngsten Bewertung ein sehr gutes Zeugnis ausgestellt.

Wie reagiert die LGT auf Trends im aktuellen Marktumfeld?

BJOERN KOGLER: ESG-Themen sind für die LGT seit jeher zentral. Wir denken nicht nur nachhaltig, wir handeln auch danach und ergreifen gezielte Maßnahmen im Sinne der Nachhaltigkeit. Auch wollen wir unsere Kundinnen und Kunden in ihrem nachhaltigen Engagement unterstützen. Transparenz ist dabei entscheidend. So haben wir beispielsweise das LGT Sustainability Rating für Aktien, Anleihen, Fonds und ETFs eingeführt. Kundinnen und Kunden können sich damit über die Nachhaltigkeitsqualität der Geldanlagen informieren und ihre Investments mit diesem Wissen nachhaltiger ausrichten.

Wo steht die LGT in Bezug auf ihren Marktanteil – und wie soll die Reise Ihrer Ansicht nach weitergehen?

THOMAS MARTE: Die auf der LGT-Plattform verwalteten Fonds machen rund 57 Prozent aller in Liechtenstein domizilierten Fonds aus, einschließlich der Anlagefonds für Private-Banking-Kunden und der

Drittfonds. Wir vereinen eine lange Tradition mit einem hochwertigen Angebot und sind daran interessiert, diese auf eine breitere Kundschaft – gerade auch in Deutschland – auszuweiten.

Wie kann die LGT Bank speziell unabhängige Vermögensverwalter und Fondsboutiquen unterstützen?

BJOERN KOGLER: Wir sind sehr serviceorientiert und agieren als „One-Stop-Shop“-Partner. Das bedeutet, wir bieten alles aus einer Hand: Depotbankdienstleistungen, ManCo und AIFM-Services, Fondsstrukturierung und -administration. Dabei arbeiten wir mit einem einfachen, transparenten „All-in-Gebührenmodell“. Zudem bieten wir auch einen direkten Zugang zum Handel an, der es Kundinnen und Kunden ermöglicht, mit einem erfahrenen Partner an ihrer Seite am Puls des Marktes zu bleiben. Dieser Zugang steht von 7 bis 22 Uhr CET zur Verfügung – also inklusive US-Closing.

Die LGT befindet sich in Privatbesitz. Inwiefern spüren dies Kundinnen und Kunden?

THOMAS MARTE: Die vom Fürstenhaus von Liechtenstein geschaffene Kultur spiegelt unsere Stabilität und unsere starken Werte wider. Unsere Eigentümer sind selbst unternehmerisch tätig und der Fokus auf Langfristigkeit ist fest in der LGT verankert. Das heißt: Wir verfolgen dieselben Interessen wie unsere Kundinnen und Kunden und wollen gemeinsam mit ihnen wachsen.

Vielen Dank für das Gespräch.



BN & PARTNERS CAPITAL AG

Hanf – einer der großen Gewinner dieser Dekade

Gemeinsam mit dem Haftungsdach BN & Partners hat Daniel Stehr den ersten in Europa zugelassenen Hanf-Fonds auf den Weg gebracht. Ein Gespräch über die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten und das große Potential einer der ältesten Kultur-, Nutz- und Heilpflanzen, die gerade eine weltweite Renaissance erfährt

Herr Stehr, mit Ihrem Fonds sind Sie Vorreiter in einem für viele noch unbekannten Marktsegment. Welche Vorzüge hat der Rohstoff Hanf?

DANIEL STEHR: Der Bio-Rohstoff Hanf hat viele Antworten auf globale Krisen. Lange Zeit als Einstiegsdroge verurteilt, sieht man in den letzten Jahren die positiven Wirkungen des Hanfs und die vielseitige Nutzbarkeit der Pflanze wie zum Beispiel in

der Pharmazie, als Biokunststoff, Superfood, Dämmmaterial, Baumwollersatz oder in der Kosmetikindustrie.

Gibt es auch Berührungspunkte zum Thema Nachhaltigkeit?

DANIEL STEHR: Mit Nachhaltigkeit kann Hanf ebenfalls überzeugen: Die Pflanze wächst schnell, bindet CO₂, kann regional »

angebaut und vollumfänglich verwertet werden. Hanf wird ohne Pestizide kultiviert und revitalisiert dadurch Agrarflächen. Er liefert mehr Zellulose als Forstbestand und das gewonnene vegane Protein wird helfen, die Welt-Ernährungsziele zu erreichen.

Die Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig – auf welche fokussieren Sie sich in Ihrer Anlagestrategie?

DANIEL STEHR: Unser Fokus liegt darauf, mit dem Fonds die komplette globale Wertschöpfungskette abzubilden und von der Entwicklung dieses dynamischen Marktes zu profitieren. Nach den ersten Goldgräber-Jahren ist es nun so weit, dass eine neue globale Industrie entstanden ist, die vielfältigste Chancen bietet und die institutionellen Investoren erreicht hat.

Der „CANSOUL Fonds“ investiert überwiegend in den USA, die bei der Legalisierung von Hanf weltweit eine Vorreiterrolle spielten. Hat das auch Auswirkungen auf andere Länder?

DANIEL STEHR: In den USA ist die Hanf- und Cannabis-Industrie zum wiederholten Male die am schnellsten wachsende Branche mit über 350.000 neu geschaffenen Jobs. Aktuell ist Cannabis in 16 US-Bundesstaaten sowie Kanada vollumfänglich legalisiert. Daraus folgend darf stark angenommen werden, dass sich dieser Trend auch global weiter durchsetzen wird. Nicht umsonst

wird der Markt auch als „Multi-Milliarden-Dollar-Business“ bezeichnet, mit über 31 Milliarden US-Dollar Umsatz im Jahr 2021 allein in den USA. Waren es vor zehn Jahren weltweit lediglich zehn Länder, die über ein Programm für Medical Cannabis verfügten, sind es heute bereits mehr als 70.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung in Deutschland?

DANIEL STEHR: Deutschland hat bereits im Jahr 2017 das medizinische Cannabis freigegeben und mit dem aktuellen Drogenbeauftragten der Regierung, Burkhard Blienert, erstmals jemanden berufen, der seinen Auftrag ernst nimmt und sehr konstruktiv agiert. Allerdings sagte dieser erst im Juli auf der „International Cannabis Business Conference“ in Berlin, dass man mit einer Legalisierung in Form einer regulierten und kontrollierten Abgabe in Deutschland nicht vor 2024 rechnen sollte. •

Herr Stehr, wir bedanken uns für das Gespräch.



DER FONDS

Name

CANSOUL Fonds – Hanf Aktien Global S

ISIN

LI0514446843

Datum der Erstauflage

03.12.2018

Hinweise: Diese Marketinginformation kann eine individuelle anlage- und anlegergerechte Beratung nicht ersetzen, ferner stellen die Inhalte weder eine Anlageberatung, eine individuelle Anlageempfehlung, eine Einladung zur Zeichnung von Wertpapieren oder eine Willenserklärung oder Aufforderung zum Vertragsschluss über ein Geschäft in Finanzinstrumenten dar. Eine Anlage in erwähnte Finanzinstrumente beinhaltet gewisse produktspezifische Risiken – z.B. Markt- oder Branchenrisiken, das Währungs-, Ausfall-, Liquiditäts-, Zins- und Bonitätsrisiko – und ist nicht für alle Anleger geeignet. Daher sollten mögliche Interessenten eine Investitionsentscheidung erst nach einem ausführlichen Anlageberatungsgespräch durch einen registrierten Anlageberater und nach Konsultation aller zur Verfügung stehenden Informationsquellen treffen. Zur weiteren Information finden Sie hier die „Wesentlichen Anlegerinformationen“ und das Wertpapierprospekt: <https://www.ifm.li/FundStammdaten.aspx?nid=8207&groupnr=8207&lang=de&id=823917> Empfehlungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile über zukünftiges Geschehen dar, sie können sich daher bzgl. der zukünftigen Entwicklung eines Produkts als unzutreffend erweisen. Die aufgeführten Informationen beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser Marketinginformation, eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann nicht übernommen werden. Der vorstehende Inhalt gibt ausschließlich die Meinungen des Verfassers wieder, eine Änderung dieser Meinung ist jederzeit möglich, ohne dass es publiziert wird.



HAUCK AUFHÄUSER LAMPE

Mut zur Nische – auch in herausfordernden Zeiten

Bei dem heutigen vielfältigen Anlageangebot ist für jeden individuellen Anlagebedarf etwas dabei – gerade auch in den besonderen Marktumständen. Viele kleinere Fondsboutiquen sind fokussiert auf einen ganz speziellen Branchenbereich, was ein besonderes Know-how benötigt, aber viel Potenzial bietet. Anja Schlick, Head of Relationship Management Financial Assets bei Hauck Aufhäuser Lampe Privatbank AG, schildert im Interview ihre Eindrücke zum aktuellen Stand im Boutiquen-Umfeld

Fondsboutiquen finden trotz der gegenwärtigen Marktlage weiter Anklang bei Investoren. Was für Vorteile bieten sie gegenüber den klassischen Anbietern und wie bewerten Sie den Markt?

Fondsboutiquen könnten mit Unabhängigkeit von großen Konzernen, ihrer Flexibilität in der Reaktion auf Marktveränderungen, der Schnelligkeit bei der Umsetzung der Anlagestrategie und dadurch auch bei der Besetzung von Nischen mit spannenden Investmentideen punkten. Das spürbar zunehmende Interesse der Investoren an Fondsboutiquen ist daher aus meiner Sicht eine logische und verdiente Konsequenz. Diese Fonds haben selten eine Benchmark, oftmals überschaubare Fondsvolumina und verantwortungsvolle Vermögensverwalter und Fondsmanager, die nicht selten auch mit eigenem Kapital investiert sind. Das führt auch dazu, dass die Attraktivität einer Boutiquengründung zugenommen hat und

immer mehr Finanzprofis den Weg in die Selbstständigkeit suchen. Der zunehmend digitalisierte Vertrieb und die Möglichkeiten der Online-Kunden-Meetings erleichtern den Einstieg gerade in der Anfangsphase der Boutiquen. Momentan bildet sich in der Branche eine neue Generation von Vermögensverwaltern, die Interesse an der Umsetzung eigener Strategien hat und die Situation am Markt für sich nutzen möchte.

Welche Fondsboutiquen finden Sie aktuell interessant und spannend?

Interessante Vermögensverwalter und Asset Manager gibt es sehr viele und jeder Anbieter ist auf seinem Gebiet mit einem einzigartigen Ansatz, ausgewählten Branchen oder geografischen Regionen unterwegs – sie vereint aber alle der Blick auf die Zukunft und die Langfristigkeit ihrer Strategie. »



HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE

Mir fallen hier spontan drei Beispiele ein: Die Medical Strategy GmbH ist ein Portfolio-manager, der sich seit 1992 auf Investments in Unternehmen aus dem Wachstumssektor Gesundheit mit Feldern wie Bio- und Medizintechnologie oder Emerging Pharma spezialisiert hat. Die Mitarbeiter haben Jahrzehnte an Erfahrung sowohl im Gesundheits- als auch im Finanzbereich.

Im Bereich Nachhaltigkeit wäre die Green Benefit AG ein Beispiel. Investitionen werden nach ESG-Gesichtspunkten unter dem Aspekt des Pure-Play-Ansatzes getätigt. Das Team war in puncto Nachhaltigkeit und Impact-Investing schon früh am Markt und hat sich eine anerkannte Expertise aufgebaut.

Bei der INVIOS GmbH steht die Multi-Asset-Strategie im Zeichen wissenschaftlicher Erkenntnisse der Behavioral- beziehungsweise Neuro-Finance. Dabei wird analysiert, wie Anlageentscheidungen zustande kommen und welche Verhaltensfehler bei Investoren systematisch auftreten, um diese stetigen Verhaltens- und Marktanomalien zu nutzen. Es gibt aber viele weitere spannende Fondsboutiquen in den unterschiedlichsten Segmenten – abhängig von den Zielen und Wünschen der Anleger.

Welche Rolle nimmt die Verwahrstelle für Fondsboutiquen ein?

Die Verwahrstelle ist eine entscheidende Kontrollinstanz für das gesamte Anlage-spektrum, das über Fonds abgedeckt wird.

Sie ist ein Garant für den Schutz der Investoren und steht zugleich dem Vermögens-verwalter mit individueller Beratung und Betreuung zur Seite. Zudem spielt sie bei der Konstruktion des Fonds im Zusammenspiel mit der KVG eine wichtige Rolle. Bei Hauck Aufhäuser Lampe gehen wir über diese Rollen hinaus: In unserem Geschäftsbereich Asset Servicing haben wir den Anspruch, Kunden ganzheitlich und damit über den rechtlich notwendigen Rahmen hinaus zu betreuen, egal ob Kunden unsere Verwahrstellen-Services in Deutschland und Luxemburg oder unseren Luxemburger One-Stop-Shop in Anspruch nehmen. Neben der Digitalisierung von Prozessen in der täglichen Zusammenarbeit betrifft das vor allem unsere vertriebsunterstützenden Maßnahmen, etwa durch Webseminare, Social-Media oder gemeinsame Events. •

Vielen Dank für das Gespräch.

KONTAKT

Ansprechpartnerin Anja Schlick

Head of Relationship Management Financial Assets

Tel: +49 89 2393 2165

E-Mail: anja.schlick@hal-privatbank.com

 Mehr erfahren unter: www.hal-privatbank.de



AXXION

„Wenn etwas keinen Sinn macht, dann ändern wir es einfach“

Stefan Schneider über die Vorzüge einer unabhängigen Fondsverwaltung

Herr Schneider, einen Großteil Ihrer beruflichen Laufbahn waren Sie in Konzernen, deren Strukturen bis auf andere Kontinente reichen. Zuletzt waren Sie Vorstandsmitglied bei damals Hauck & Aufhäuser. Was bewegte Sie zum Wechsel zur Axxion?

STEFAN SCHNEIDER: Meine persönlichen Überzeugungen. Die zunehmende Konsolidierung im Fondsgeschäft führt immer mehr dazu, dass man Ansprechpartner nicht mehr persönlich kennt. Kurzfristige Ziele dominieren die langfristig guten Entscheidungen. Mit zunehmender Größe eines Konzerns werden Entscheidungen zudem immer weiter weg von denjenigen getroffen, auf die sie sich auswirken. Das ist der Sache oft nicht förderlich, manchmal sogar kontraproduktiv. Da lag ich mit meinem Bauchgefühl für Axxion richtig: Hier sind

wir als Entscheider direkt am Geschehen dran. Wenn etwas keinen Sinn macht, dann ändern wir es einfach. So erhalten wir uns die Freude bei der Gestaltung und Umsetzung von Fonds – trotz Kostendruck und Regulierung. Das spüren und schätzen unsere Geschäftspartner sehr.

Kostendruck und Regulierung – zwei Themen, die die gesamte Branche umtreiben. Wie geht Axxion mit diesen Faktoren um?

STEFAN SCHNEIDER: Natürlich bedeuten neue Richtlinien und weitere Regulierung zunächst einmal Arbeit und Ungewissheit. Wir planen sehr vorausschauend und machen immer mehr als das Minimum – so können wir verschärfte Anforderungen oft mit überschaubarem Aufwand umsetzen. »



Ein aktuelles Beispiel dafür ist die ESG-Regulierung: Hier konnten wir bereits sehr zeitnah Art. 8+ Fonds umsetzen. Diese Schnelligkeit hat zwei Ursachen: Erstens sind unsere Prozesse sehr effizient. Das verdanken wir nicht zuletzt unserer Tochtergesellschaft navXXX. Mit Finanzinformatikern an der Spitze und eigener Entwicklungsabteilung digitalisieren sie unsere Prozesse schon seit 2011 kontinuierlich. Zum anderen haben wir mit unserer Unternehmensgröße, die im Mittelfeld der KVG-Landschaft liegt, einen operativen Vorteil gegenüber anderen Anbietern. Wir sind nicht so klein, dass uns Mittel und Personal fehlen, um die Regulierung zu stemmen, aber nicht so groß, dass Projektaufwand und Abstimmung unverhältnismäßig hoch ausfallen. Das wirkt sich auch positiv auf die Kosten aus, die nicht ins Unermessliche steigen.

Sehen Ihre Geschäftspartner das auch so?

STEFAN SCHNEIDER: Unsere Fondsinitiatoren bringen ein hohes Sachverständnis mit und schätzen die Qualität unserer Zusammenarbeit. Wir sind auf den ersten Blick nicht die günstigsten Anbieter am Markt, wenn man jedoch genauer hinschaut und die Leistungen vergleicht, sind wir sehr fair. Das ist für uns die Basis einer langjährigen Partnerschaft. Uns allen ist klar, dass wir auf derselben Seite stehen: Nur gemeinsames Wachstum ist sinnvoll

und nachhaltig. Das klappt so gut, dass wir für unsere Initiatoren sogar noch kreativ werden! Kürzlich erst haben wir mit der Shareholder Value Management AG einen ETF für den Boutiquenmarkt lanciert – eine echte Innovation.

Ein ETF für den Boutiquenmarkt?

STEFAN SCHNEIDER: Auch aktiv verwaltete Fonds agieren nach klar definierbaren Anlageuniversen, Auswahlkriterien, Nachhaltigkeitsanforderungen und anderen Parametern. Diese kann man in einem Index bündeln. Das Innovative dabei ist, dass die Zusammensetzung des Index das Ergebnis eines aktiven Managementansatzes ist. Dieser Index wird dann abgebildet. Damit verbindet man die Vorteile eines ETFs mit den Vorzügen bewusst verwalteter Portfolien.

Innovation ist also eine Ihrer Stärken. Wird das ausreichen, um die Herausforderungen der Zukunft zu meistern?

STEFAN SCHNEIDER: Nicht allein – wenn man Thomas Edison Glauben schenken darf: „Der Wert einer Idee liegt in ihrer Nutzung“ und da bin ich guter Dinge – unserem motivierten Team und unseren vorteilhaften Strukturen sei Dank! •

Vielen Dank für das Gespräch.

ZUR PERSON

Stefan Schneider ist Vorstandsvorsitzender der Axxion. Zuvor knapp 20 Jahre in Konzern-KVGen tätig, entschied er sich 2020 mit dem Wechsel zur Axxion bewusst für eine unabhängige und inhabergeführte Gesellschaft



Stefan Schneider
Vorstandsvorsitzender
Axxion S.A.
s.schneider@axxion.lu
www.axxion.lu