

# FONDS

*professionell*

**EXKLUSIV**

**Fondsfrauen  
Award 2020**

**KARRIERE**

Wie Banken die  
Weiterbildung ihrer  
Berater fördern

**ANALYSE**

Die Asset Manager  
mit dem geringsten  
ESG-Risiko

**MARKT & STRATEGIE**

- » Jupiter-Star Ariel Bezael im Interview
- » VV-Fonds: Multi-Asset contra Corona
- » Value vor dem Comeback?
- » Top- und Flopfonds
- » Klimawandelfonds

## » Pools werden immer wichtiger«

Was Fondsnet tut, um sowohl freien Beratern als auch Großkunden  
das Geschäft zu retten: Georg Kornmayer im großen Interview

**ALLIANZ GI**

Der neue Chef über den  
Umbau des Fondsriesen

**VERGLEICH**

Alle Konditionen der  
Fondsplattformen

**SACHWERTE**

Die zähe Abwicklung der  
offenen Immobilienfonds

**SERVICEGEBÜHREN**

Zusatzverdienst für  
Versicherungsmakler



Der Netzwerkeffekt: Wenn man die richtigen Partner an der richtigen Stelle einsetzt, profitieren am Ende alle davon. Davon ist zumindest Philippe Couvrecelle überzeugt, der Gründer von IM Global Partner.

# Der dritte Weg

Vor allem mittelgroße Fondsmanager geraten angesichts der Konsolidierung innerhalb der Branche in Gefahr. **IM Global Partner** aus Frankreich glaubt, eine Lösung gefunden zu haben.

Schon seit einigen Jahren steht die Asset-Management-Branche, vor allem hier in Europa, vor einem im Grunde hausgemachten Problem. Zum einen gibt es zu viele Produkte, die zudem identische Anlageziele verfolgen. Das führt zum anderen dazu, dass gleichzeitig zu viele Asset Manager mit einem vergleichbaren Angebot um die gleichen Kundengruppen buhlen. Insbesondere kleinen und mittleren Anbietern fehlt es außerdem oft an der notwendigen Vertriebskraft, um weiter wachsen zu können.

Daher kann es kaum verwundern, dass schon seit Jahren Prophezeiungen über eine weitere Konsolidierung im Asset Management immer wieder einmal zum Thema in den Medien werden. Was in diesem Jahr besonders auffällt:

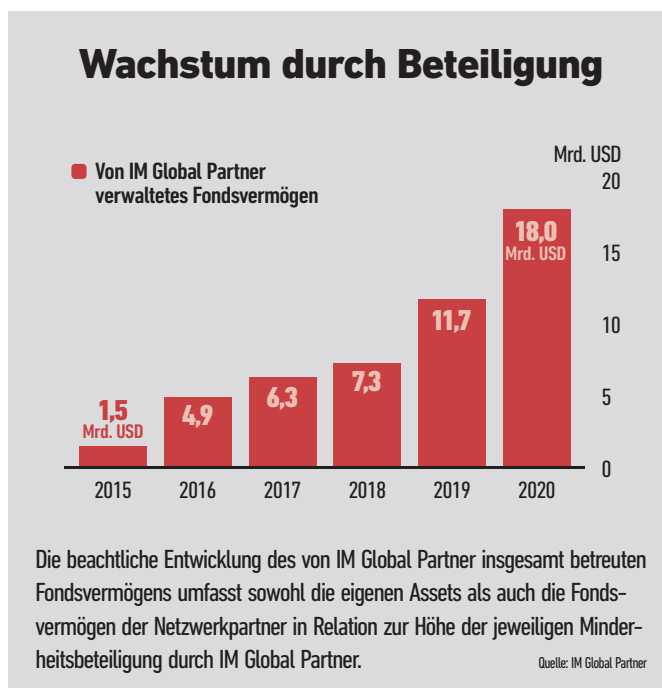
Die Übernahmeaktivitäten scheinen sich erheblich beschleunigt zu haben.

Im Januar gab Europas größter Asset Manager, die französische Amundi, zu-

nächst die Übernahme der spanischen Sabadell Asset Management bekannt. Im Februar wurde die britische Jupiter Fund Management durch den Kauf der ebenfalls britischen Merian Global Investors zum zweitgrößten Retailfondsmanager der Insel. Nur einen Tag danach kündigte Franklin Resources, Mutter von Franklin Templeton, die Übernahme von Legg Mason an, wodurch ein neuer Fondsriese mit rund 1,4 Billionen US-Dollar an verwalteten Assets entstand.

## Gefahr für die Mitte

Branchenanalysten kommen nicht erst vor diesem Hintergrund zu einem in aller Regel ähnlichen Schluss: Am Ende übrig bleiben werden zum einen die wirklich Großen der Branche, weil sie am ehesten in der Lage sind, notwendige Synergieeffekte und mögliche Kosteneinsparungen für sich zu nutzen. Zu den Überlebenden gehören am anderen Ende eher kleine Fondshäuser und Boutiquen, die ihre Existenz vor allem ihrer Spezialisierung verdanken. Auf der Strecke



aber bleiben bei dieser Sichtweise – da sind sich die meisten Beobachter nahezu einig – die mittelgroßen Asset Manager mit einigen hundert Milliarden Euro unter Verwaltung.

### Zwischending

Ähnlich sieht das Philippe Couvrecelle, CEO der französischen IM Global Partner. Der Franzose ist seit gut 30 Jahren in der Branche aktiv, hat rund zwei Jahrzehnte für Natixis gearbeitet und stand fünf Jahre lang als CEO an der Spitze von Edmond de Rothschild Asset Management. Im Jahr 2013 zog er sich zurück, um eine lang gehegte Idee umzusetzen. Denn er war der Ansicht, es müsse noch einen dritten Weg geben, über den sich auch ein mittelständischer Fondsanbieter zwischen den irgendwann übrig gebliebenen Fondsriesen und den Boutiquen behaupten kann.

Im Jahr 2013 gründete er deshalb das heutige Vertriebs- und Asset-Management-Netzwerk IM Global Partner. Das dafür notwendige Kapital warb er bei den drei Gründungsgesellschaftern ein, den beiden Fondsgesellschaften Amundi und Eurazeo sowie dem Venture-Capital-Haus La Maison. Seine Idee: eine Plattform, die einer Gruppe von ausgesuchten Fondsboutiquen mit einem ausgewiesenen guten Performance-



**Philippe Couvrecelle, IM Global Partner:**  
„Wir werden nie versuchen, die Mehrheit an einer Gesellschaft zu übernehmen.“

Track-Record den Zugang zu größeren Vertriebseinheiten, aber auch institutionellen Investoren eröffnet. Denn ihm war klar, dass es vor allem die Vertriebskapazitäten sind, an denen es gerade in kleineren Häusern fehlt.

Sein Plan war, ausgesuchte Fondsmanagementspezialisten über Minderheitsbeteiligungen an das IM-Global-Partner-Netzwerk anzubinden, um sie mit einem Team von insgesamt 17 Vertriebsexperten in

Europa und den USA zu unterstützen. „In einer solchen Partnerschaft braucht man zwar eine gewisse Einflussmöglichkeit, aber man darf nicht versuchen, die komplette Kontrolle anzustreben, denn Kontrolle ist in dem Fall tödlich“, so Couvrecelle. Seine Logik dahinter: Viele der Talente in unabhängigen Fondsboutiquen hätten sich gerade deshalb zur Gründung eines eigenen Unternehmens entschlossen, weil sie unabhängig arbeiten wollen, um so ihr Talent wirklich ausspielen zu können. „Deshalb werden wir nie versuchen, die Mehrheit an einer Gesellschaft zu übernehmen“, so Couvrecelle. „Denn damit bekomme man zwar einen größeren Anteil an den verwalteten Assets, man würde aber das Talent verlieren, weil sich der entsprechende Fondsmanager früher oder später verabschieden würde.“

### Fündig geworden in den USA

Auf seiner Talentsuche fündig geworden ist Couvrecelle vor allem in den USA, denn fünf der bisher an das Netzwerk angebotenen Partner haben ihren Sitz auf der anderen Seite des großen Teichs. Nur die jüngste Akquisition namens Zadig Asset Management residiert in London. Die bisherigen Beteiligungsquoten liegen je nach Gesellschaft zwischen 15 und 45 Prozent (siehe Kasten nächste Seite).

In dieser Größenordnung werde man sich auch künftig bewegen, so Couvrecelle, der sich durchaus optimistisch zeigt, sein Netzwerk in den kommenden Jahren deutlich ausbauen zu können. „Ich gehe davon aus, dass wir in den kommenden fünf Jahren von den derzeit verwalteten 18 Milliarden Euro auf ein Volumen von 60 oder 65 Milliarden Euro wachsen können“, so der Franzose. „Der Markt bietet eine ausreichende Tiefe, um mehr Partner anzubinden und ihnen weiteres Wachstum zu ermöglichen, ohne ihre Anlagephilosophie zu gefährden.“ Wenn alles so laufe, wie er sich das vorstelle, könnten es in zehn Jahren bereits 25 angeschlossene

## Übernahme der Oyster-Fondspalette

Anfang des Jahres hat das Schweizer Bankhaus Syz seine Luxemburger Oyster-Fondspalette an IM Global Partner verkauft. Die Fonds verwalten ein Vermögen von zwei Milliarden Franken (zirka 1,85 Milliarden Euro). IM Global Partner wird außer in Europa den Vertrieb von Oyster auch in Lateinamerika, in den USA sowie in Asien ausweiten, während die Syz-Gruppe ihren Privatkunden umgekehrt eine breitere Palette an Produkten und Dienstleistungen anbieten kann.

Die Asset-Management-Tochter von Syz wird weiterhin das Fondsmanagement der Multi-Asset-Produkte und eines Euro-Rentenfonds übernehmen. Bei den meisten der Oyster-Fonds

kommt es allerdings zu einem Austausch der Managementverantwortung. Künftig werden die an IM Global Partner bereits angeschlossenen Fondsboutiquen die Geschicke einer Reihe von Oyster-Fonds lenken.

Den jüngsten Wechsel gab es beim Oyster Global Equity Income Fund, der künftig Oyster US Value Fund heißen wird und von Scharf Investments gemanagt wird. Das US-Haus, einer der Netzwerkpartner von IM Global Partner, verfügt über eine außergewöhnliche Erfolgsbilanz durch seine Fähigkeit, Qualitäts- und Bewertungskriterien in einem auf mittelfristigen Kapitalschutz ausgerichteten Ansatz zu kombinieren.

Partner und ein insgesamt betreutes Volumen zwischen 150 und 200 Milliarden Euro sein.

Das Argument, dass seine Gesellschaft auf diesem Weg dann doch irgendwann in genau dem Feld der mittelgroßen Asset Manager landen werde, denen er selbst keine besonders rosige Zukunft vorhersagt, bringt den Franzosen nicht aus der Ruhe. „Selbst wenn wir irgendwann 200 Milliarden Euro unter Verwaltung haben werden, unterscheiden wir uns immer noch etwa von der Tochtergesellschaft einer Bankengruppe in einer ähnlichen Größenordnung“, so Couvrecelle.

Gerade die mittelgroßen Unternehmen mit einem eigenen Fondsmanagementansatz können nur dann überleben, wenn sie ihre Vermögenswerte selbst verwalten, sozusagen „besitzen“, so seine Argumentation. „Aber auch in diesem Segment ist es so, dass rund 80 Prozent der Manager den Markt nicht schlagen können“, glaubt Couvrecelle. Deshalb drohe ihnen in einer immer wettbewerbsintensiver werdenden Welt der Untergang: „Sie können nicht überleben, weil sie in der Regel nur durchschnittliche Produkte haben, die zudem zu teuer sind.“ Um nicht nur über Beteiligungen an den von anderen verwalteten

Assets zu verdienen, hat Couvrecelle Anfang dieses Jahres einen weiteren Coup gelandet: Seine Gesellschaft hat die luxemburger Fondspalette des Schweizer Bankhauses Syz aufgekauft. IM Global Partner übernimmt nicht nur den Vertrieb in Europa, sondern wird die Vertriebsaktivitäten auch auf den lateinamerikanischen sowie den US-Markt und Asien ausweiten. Und das Fondsmanagement für einen Großteil der Oyster-Fonds übernehmen künftig die an das französische Netzwerk angeschlossenen Partner. Daran können alle Beteiligten nur verdienen.

HANS HEUSER **FP**

## IM Global Partner: Ein Netzwerk spezialisierter Asset Manager

	<b>Polen Capital</b> www.polencapital.com	<b>Dolan McEniry Capital</b> www.dolanmceniry.com	<b>Scharf Investments</b> www.scharfinvestments.com
Homepage	www.polencapital.com	www.dolanmceniry.com	www.scharfinvestments.com
Hauptsitz	Boca Raton, USA	Chicago, USA	Los Gatos, USA
Gründungsjahr	1979	1997	1983
Unternehmensführung	Stan C. Moss	Daniel Dolan & Roger McEniry	Brian Krawez
Beteiligung durch IM Global Partner	20 Prozent (seit Dezember 2015)	45 Prozent (seit November 2016)	40 Prozent (seit April 2019)
Verwaltetes Fondsvermögen	52,0 Milliarden US-Dollar	7,8 Milliarden US-Dollar	3,2 Milliarden US-Dollar
Zahl der angebotenen Fonds	12 (1 Oyster-Aktienfonds, 5 UCITS-Aktienfonds, 6 „40-Act“-Aktienfonds <sup>1</sup> )	3 (1 Oyster-Rentenfonds, 1 UCITS-Rentenfonds, 1 „40-Act“-Rentenfonds <sup>1</sup> )	5 (1 Oyster-Aktienfonds, 3 „40-Act“-Aktienfonds, 1 „40-Act“-Multi-Asset-Fonds <sup>1</sup> )
Kurzporträt	Die Strategien von Polen Capital investieren mit einem konzentrierten Bottom-up-Ansatz in Wachstumsaktien aus den USA, den Emerging Markets und den weltweiten Kapitalmärkten. Die Strategien basieren auf demselben wiederholbaren Investitionsprozess und suchen mit einem Langfristansatz nach hochwertigen Unternehmen, die ein nachhaltiges, überdurchschnittliches Gewinnwachstum erzielen können.	Dolan McEniry ist ein Value-Investor in US-Unternehmensanleihen im Investment-Grade- und High-Yield-Anlageuniversums. Kernkompetenz des Unternehmens ist die Kreditanalyse. Dolan McEniry verwaltet eine Reihe von Strategien, die auf demselben einzigartigen, robusten und wiederholbaren Anlageprozess basieren. Schwerpunkt der fokussierten Anlagephilosophie ist die Analyse des freien Cashflows.	Scharf Investments ist ein Vermögensverwalter mit Sitz an der amerikanischen Westküste, der fokussierte, hochwertige Value-Strategien für private und institutionelle Investoren anbietet. Das Unternehmen verwaltet Portfolios mit 25 bis 35 Qualitätsunternehmen, die eine beträchtliche Sicherheitsmarge mit großen Bewertungsabschlägen auf den inneren Wert, hohe Ertragsvorhersagbarkeit und solides Wachstum bieten.
	<b>Sirios Capital</b> www.sirioslp.com	<b>Dynamic Beta Investments</b> www.dynamicbeta.com	<b>Zadig Asset Management</b> www.zadig.lu
Homepage	www.sirioslp.com	www.dynamicbeta.com	www.zadig.lu
Hauptsitz	Boston, USA	New York, USA	London, Großbritannien
Gründungsjahr	1999	2012	2005
Unternehmensführung	John F. Brennan	Andrew Beer	Laurent Saglio
Beteiligung durch IM Global Partner	15,5 Prozent (seit Juli 2018)	45 Prozent (seit September 2018)	20 Prozent (seit Januar 2020)
Verwaltetes Fondsvermögen	1,4 Milliarden US-Dollar	409 Millionen US-Dollar	2,0 Milliarden US-Dollar
Zahl der angebotenen Fonds	2 (1 UCITS-Alternatives-Fonds, 1 „40-Act“-Alternatives-Fonds <sup>1</sup> )	4 (1 Oyster-Alternatives-Fonds, 1 UCITS-Alternatives-Fonds, 2 „40-Act“-Alternatives-Fonds <sup>1</sup> )	6 (3 Oyster-Aktienfonds, 2 UCITS-Aktienfonds, 1 UCITS Multi-Asset-Fonds)
Kurzporträt	Sirios Capital investiert weltweit in Unternehmen mit mittlerer bis hoher Marktkapitalisierung mit Fokus auf den USA. Dabei setzt die Firma sowohl Long/Short- als auch Long-only-Strategien ein. Sirios Capital verfolgt einen fundamentalen Bottom-up-Ansatz, der sich auf wachstumsorientierte Unternehmen auf der Long-Seite und auf schwache Bilanzen und Fundamentaldaten auf der Short-Seite konzentriert.	Dynamic Beta Investments verwaltet liquide alternative Strategien durch liquide Futures und ETFs. Das Unternehmen nutzt eine Form des faktor-basierten Investierens und zielt darauf ab, Hedgefondsrenditen mit täglicher Liquidität und Transparenz zu erzielen. Die Strategie basiert auf mehr als zehn Jahren Forschung über die Ertragsquellen von Equity Long/Short, Managed Futures und Multi-Strategy-Hedgefonds.	Zadig Asset Management ist ein Vermögensverwalter, der sich auf den Aufbau konzentrierter Portfolios mit europäischen Aktien fokussiert hat. Das Unternehmen verwaltet UCITS-Fonds und Managed Accounts für institutionelle Anleger, Privatbanken und Family-Office-Kunden in Europa und den USA. Die High-Conviction-Anlagestrategien basieren alle auf einer robusten und pragmatischen Anlagephilosophie.

Sechs Spezialisten mit einer Expertise in den bedeutendsten Assetklassen. <sup>1</sup> US-Fondsvehikel nach dem Investment Company Act von 1940

Quelle: IM Global Partner