



TOP-BOUTIQUEN FÜR OYSTER-FONDS

IM Global Partner hat im Mai 2020 die OYSTER-Fonds von der Bank Syz gekauft und nun eine Qualitätsoffensive gestartet. Das Ziel: Investoren auch in der Schweiz den Zugang zu bisher nicht erhältlichen Top-Managern mit starken Überzeugungen und erfolgreichen Track Records zu ebnet.

Blickt man auf das Jahr 2020 zurück, mögen die Turbulenzen auf den ersten Blick ein Härtetest für aktive Vermögensverwalter gewesen sein. Während einige Asset

Manager früher eine Underperformance auf geringe Marktschwankungen zurückführten, schien es dieses Jahr mit der nach oben geschnehten Volatilitäten auch nicht besser geklappt zu haben. Blickt man hingegen hinter die Kulissen, ist das aktive Management noch lange nicht tot – ganz im Gegenteil.

Eine Elite-Gruppe erstklassiger Asset-Management-Boutiquen hat auch 2020 überzeugende Leistungen erbracht. Dabei handelt es sich meist um unabhängige und unternehmerisch arbeitende Häuser, bei de-

nen die Interessen der Portfoliomanager und der Unternehmenseigner im Einklang stehen. Ein Argument, das für Anleger nicht zu unterschätzen ist.

«Viele der Top-Boutiquen haben bereits über Jahrzehnte hinweg und auch 2020 oft abseits der öffentlichen Wahrnehmung sehr erfolgreich Alpha erwirtschaftet. Diese talentierten Manager haben durchaus Gemeinsamkeiten: Sie sind sehr spezialisiert, verwalten ihre Portfolios effizient unter jeglichen Marktgegebenheiten, setzen ihre Überzeugungen flexibel um und agie-

ren sehr langfristig», so Philippe Couvrecelle, Gründer und CEO des seit 2015 aktiven globalen Asset-Management-Netzwerks iM Global Partner. Und dieser Unterschied ist entscheidend für Qualität, Profitabilität und Performance für die Kunden.

Gleichzeitig haben Boutiquen aber auch mit Herausforderungen zu kämpfen: So sind sie im Vertrieb oft nicht schlagkräftig genug, um nachhaltig zu wachsen. Zudem limitieren bisweilen die verfügbaren Ressourcen die unternehmerische Weiterentwicklung. Hier setzen Couvrecelle und sein 45-köpfiges Team an. «Unser Ziel besteht darin, erstklassigen Boutiquen beim Überwinden dieser Probleme zu helfen, ihr Potenzial zu entfesseln und sie mit Investoren auf der ganzen Welt zu vernetzen. Bei den Managern, die wir nach intensiver Due Diligence als die Besten in ihrem Bereich erachten, sprechen wir vor, um uns zu beteiligen.»

Überzeugen statt kontrollieren

iM Global Partner geht immer Minderheitsbeteiligungen ein. «Wir wollen nicht kontrollieren, sondern überzeugen», so das Credo. Heute ist das Unternehmen mit sechs Investment-Boutiquen über Minderheitsbeteiligungen von 20–45% verbunden. Ermöglicht wurde dies durch Unterstützung

«Mit dem Erwerb der OYSTER-Fondspalette sowie Büros in Zürich und Genf unterstreichen wir die hohe Bedeutung, die der Schweizer Markt für iM Global Partner hat.»

Philippe Couvrecelle

von Kapitalgebern wie Amundi, Eurazeo und Dassault / La Maison.

Die erste Beteiligung von 20% ist iM Global Partner im Dezember 2015 beim amerikanischen Asset Manager Polen Capital eingegangen. Damals hatte der Manager für konzentrierte Growth-Strategien ein verwaltetes Vermögen in Höhe von 7,5 Mrd. USD. Bezogen auf die Beteiligungsquote wies iM Global Partner somit für 2015 1,5 Mrd. USD an Assets aus. Inzwischen sind mit Unterstützung des Ankeraktionärs Eurazeo Beteiligungen an fünf weiteren exzellenten Boutiquen hinzugekommen: Dolan McEniry Capital, Sirios Capital Management, Dynamic

Beta investments, Scharf Investments und Zadig Asset Management.

Trends 2021: Indexprodukte und High-Convection

2020 war erneut ein gutes Jahr für viele Boutiquen. So hat Polen Capital, Manager für konzentrierte globale und US Growth-Aktien, bis Ende September in der Polen Focus Growth-Strategie eine Rendite von 21.8%¹ erzielt – dies gegenüber 5.6% des S&P 500. Das in Boca Raton, Florida, ansässige Unternehmen verfügt über einen wiederholbaren robusten Anlageprozess, der über 40 Jahre hinweg weiterentwickelt wurde. Seit Beginn der Beteiligung von iM Global Partner an Polen Capital konnten diese ihre Assets von 7.5 Mrd. USD auf über 50 Mrd. USD steigern.

Eine weitere herausragende Boutique ist die in Luxemburg ansässige Zadig Asset Management, die erste europäische Beteiligung von iM Global Partner. Die Memnon European Equity-Strategie ging in den ersten neun Monaten des Jahres 2020 zwar um 6.9% zurück, aber weniger als der MSCI Europe Index ex UK (-7.9%). Längerfristig betrachtet hat die stilneutrale Strategie seit ihrer Lancierung im Februar 2011 eine jährliche Rendite von 8.6%¹ erzielt, verglichen mit der Rendite des MSCI Europe-Index ex UK von 5.9%. Zadig investiert in der Re-

Dynamische Entwicklung von iM Global Partner



* Verwaltetes Vermögen zum Zeitpunkt der Akquisitionen relativ zur Beteiligungsquote (Daten per Oktober 2020).

Aktiv verwaltete Strategien von langjährig erfahrenen Teams mit starken Überzeugungen (Auswahl von www.imgp.com)

Fondsname, Strategie, Manager	Kernpunkte
OYSTER Sustainable Europe Nachhaltige Aktien Europa Zadig Asset Management	<ul style="list-style-type: none"> • High-Conviction Nachhaltigkeits-Strategie (ISR-SRI-Label) • Fokus auf Unternehmen, die UN Sustainable Development Goals adressieren • Outperformance dank robustem Anlageprozesses
OYSTER US SMID Comp Growth Small & Mid-Cap US Quality Growth Polen Capital	<ul style="list-style-type: none"> • 30 Jahre Track Record im Verwalten von US Quality Growth-Aktien • Langfristige Strategie mit Fokus auf Qualitätsunternehmen mit überdurchschnittlichem Gewinnwachstum • Bewährte Strategie ist jetzt auch für Small- und Mid-Caps verfügbar
OYSTER US Value Large-Cap US Quality Value Scharf Investments	<ul style="list-style-type: none"> • High-Conviction Quality Value-Aktienstrategie mit 25 Jahren Track Record • Fokus auf Titel mit asymmetrischem 30% Upside - 10% Downside-Kurspotenzial, zuverlässigen Erträgen und solidem Wachstum • Beste Sharpe Ratio in der Kategorie US Large Cap Value (eVestment)
OYSTER Japan Opportunities All-Cap Blend Japanese Equities Eurizon Asset Management	<ul style="list-style-type: none"> • Stil- und sektorneutrale Strategie für japanische Aktien • Berücksichtigung von ESG-Kriterien (weniger als die Hälfte der CO2-Intensität als der Markt) • Schutz gegen mögliche erhebliche Rotationen bei japanischen Aktien
OYSTER US Core Plus US Credit Dolan McEniry	<ul style="list-style-type: none"> • Fokussierte Value-Strategie für US-Unternehmensanleihen mit mehr als 20 Jahren Track Record • Robuster und wiederholbarer Anlageprozess mit Fokus auf Free-Cash-flow-Analyse • Beste Sharpe Ratio seit Lancierung der Strategie (1997)

gel in 25 kontinentaleuropäische Large- und Mid-Cap-Unternehmen, welche die besten Ideen der Portfoliomanager repräsentieren.

Ein wichtiger Meilenstein beim Aufbau des internationalen Netzwerks war im Mai dieses Jahres der Erwerb der OYSTER-Fondspalette von der Bank Syz. Seitdem delegiert iM Global Partner im Rahmen einer Qualitätsoffensive das Management einzelner Fonds an ausgewählte Boutiquen. Für Investoren hierzulande heisst das: Bisher nicht zugängliche, langjährig ausserordentlich er-

folgreiche Strategien sind nun über UCITS-Fonds direkt investierbar. «Das lässt Schweizer Anleger tatsächlich aufhorchen», so Thomas Schwere, für die Deutschschweiz und Liechtenstein zuständiger Distribution Director, der infolge der OYSTER-Akquisition von der Bank Syz zu iM Global Partner gestossen ist. «Wir konzentrieren uns in erster Linie auf professionelle Anleger wie unabhängige Vermögensverwalter sowie Fondsselektoren von Family Offices, Banken und Versicherungen. Und gerade im Geschäft mit Vermögensverwaltern und im Private Banking sehen wir eine Polarisierung der Nachfrage: Indexprodukte einerseits und wirkliche aktiv verwaltete Fonds beziehungsweise High-Conviction-Strategien andererseits.»

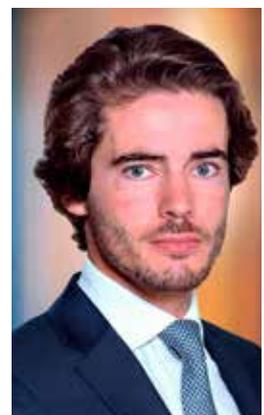
Dass die Schweiz für iM Global Partner ein Schlüsselmarkt ist, zeigt sich auch darin, dass das Unternehmen mit zwei Büros vertreten ist. So wird Thomas Schwere von João Aguiar unterstützt, der als Distribution Director aus Genf heraus die Westschweiz und das Tessin betreut.



Philippe Couvrecelle
Gründer und CEO von iM Global Partner.



Thomas Schwere
Distribution Deutschschweiz & Liechtenstein, iM Global Partner, Zürich.



João Aguiar
Distribution Westschweiz & Tessin, iM Global Partner, Genf.

¹Nach Gebühren