



1. «Experten-Roundtable», Frankfurt, 18. Juli 2018
fundspect.com

Sergej Crasovschi, Portfolio Advice GmbH

Rainer Fritzsche, OVIDpartner GmbH

Dr. Robert Velten, Velten Asset Management GmbH

Moderator: Thomas J. Caduff, Fundplat GmbH

Drei Fonds-Unternehmer reden über Selbständigkeit, Erfolg und ihre Ziele

Caduff: Meine Herren, Sie haben die Selbständigkeit gewählt. War es eine gute Entscheidung?

Fritzsche: Es gibt ein ganz klares Ja zu dieser Frage. Ich kann ohne Hierarchie und Innenpolitik arbeiten und bin in der Lage, wenige und transparente Strategien zu entwickeln und umzusetzen.

Dr. Velten: 100 Prozent Ja. Ganz klar, wo hätte ich sonst über zehn Jahre lang an einer Sache forschen können? Und dies ohne ständige Diskussionen mit Gremien. Ich kann selber entscheiden, das ist wichtig. Wirkliche Innovationen passieren selten in grossen Konzernen, sondern eher in kleinen unabhängigen Unternehmen, die sich auch beweglich zeigen können.

Crasovschi: Eindeutig Ja. Das Schönste an der Selbständigkeit ist für mich die persönliche Freiheit frei von Konzernzwängen. Aber man muss natürlich auch sagen, Selbstständigkeit bedeutet insbesondere am Anfang Ängste. Man fängt klein an und weiss nicht, ob es laufen wird; das gehört meiner Meinung nach ebenso dazu. Allerdings ist der Return, wenn es dann funktioniert, exponentiell.

Caduff: Wie motivieren Sie sich jeden Tag von Neuem?

Dr. Velten: Gar nicht. Ich brauche keine Motivation. Ich mache, was mir einfällt, mit einer Energie, die ich sonst nie hätte. Oft stehe ich monatelang um 4 Uhr morgens auf und bin für 16, 18 Stunden im Flow. Manchmal mache ich auch was ganz anderes, lange Wanderungen zum Beispiel. Das ist auch gut, denn auch da kommen mir neue Ideen.

Crasovschi: Motivation hat für mich sehr viel mit Spass an der Arbeit zu tun. Da ich meine Tätigkeit selbst gewählt habe, ist Motivation für mich eine Selbstverständlichkeit und somit auch kein Thema, mit dem ich mich jeden Tag beschäftigen muss.

**Specialitäten der
Fondsindustrie**
Schweiz, Deutschland,
Österreich

Fritzsche: Ich nehme das Wort von Sergej auf. Spass haben ist ganz wichtig, unabhängig von Umsatzvorgaben, stundenlangen Meetings, die mehr oder weniger oftmals keinen Output haben. Die verschiedensten Facetten der Arbeit eines Fondsinitiators wie Sales und Marketing, das ist das, was mir Freude macht.

Caduff: Grosse Fondsadressen haben reichlich Budgets für Anzeigen und Messen. Welche Trümpfe können Sie ausspielen?

Fritzsche: Wir können Persönlichkeit, Transparenz und Ehrlichkeit ausspielen, was in dieser Industrie oftmals nicht vorhanden ist. Vor 20 Jahren wäre eine Selbständigkeit für mich nicht möglich gewesen wegen fehlender IT. Heute kann ich den gleichen Service-Level wie die grossen Player in unserer Industrie anbieten. Dies ganz gezielt zu tun, sich mit wirklichen Fachleuten zu beschäftigen, keine Streuverluste zu haben, das sind die grossen Unterscheidungsmerkmale.

Crasovschi: Für mich war die Wahl der Partner bei der Firmengründung und bei Auflage des «Absolute Return Multi Premium Fonds» entscheidend. Natürlich ist das Thema Marketing in der heutigen Zeit wesentlich - gerade innerhalb der Fondsbranche. In diesem Bereich sind meine Partner, die «Universal-Investment» und die «Berenberg Bank» sehr stark und bieten zu verhältnismässig kleinen Preisen eine optimale Unterstützung an. Man hat beispielsweise die Möglichkeit, seinen Fonds auf grossen Messen und Veranstaltungen vorzustellen, was normalerweise mehrere tausend Euro kosten würde. Ansonsten muss ich auch sagen, dass ich mit meinem Fondskonzept offensichtlich eine ansprechende Nische gefunden habe. So sind zum Beispiel an den Veranstaltungen von «Fundplat» Medienpartner auf mich zugekommen, die an den Inhalten der Strategie interessiert waren und deshalb eine erste Veröffentlichung oftmals kostenfrei angeboten haben. Insgesamt kann ich mich bezüglich Marketingunterstützung überhaupt nicht beschweren.

Dr. Velten: Produkte, die langfristig weniger mit institutionellen Zwängen belastete Ergebnisse bringen können und Innovationen, die sich mit einer Anreizstruktur für Angestellte vermutlich nicht einfach erreichen lassen. Ich habe weit über zehn Jahre lang an meiner Strategie geforscht und das selbst finanziert. Das war mehr Aufwand als Studium und Promotion zusammen. Ich musste eine Idee nicht mit zehn Anderen diskutieren, sondern konnte sie in Ruhe entwickeln und testen. Wir konzentrieren uns zu 100 Prozent auf das Wesentliche und können dies mit starken Partnern so umsetzen.

Caduff: Wie begegnen Sie der ETF-Welle?

Crasovschi: Mit ETFs oder sonstigen passiven Ansätzen hat unser Konzept überhaupt nichts zu tun. Wir verfolgen einen diskretionären Ansatz mit Fokus auf globale Multi-Asset-Risikoprämien, den es auf diese Weise in keinem UCITS-Fonds, weder passiv noch aktiv, gibt. Ebenso wenig investieren wir in unserem Fonds direkt in ETFs, sondern suchen stattdessen aktiv nach asymmetrischen Anlagen, die in unser Ertrags-Risiko-Profil passen.

Fritzsch: Ich finde ETFs genauso wie Robo-Advice schon fast wie eine Welle. ETFs sind sicher nicht ein Allheilmittel, wie sie oftmals verkauft werden. Und wenn ich mir den Kapitalmarkt angucke, sehe ich eine Gefahr, weil die ETF-Emittenten derzeit Billionen einsammeln und gerade bei den synthetischen ETFs, wenn Investoren bei einer Abwärtsbewegung zur gleichen Zeit zur gleichen Tür rausrennen wollen, dann kann es Probleme geben und zu einer Verstärkung des Trends führen. Vollkommen den menschlichen Faktor auszuschalten - das hat Sergej so schön formuliert - das ist nicht unser Ansatz. Ich glaube an das aktive Management, an den menschlichen Faktor. Wer nur an Kosten denkt, der wird unter Umständen auch an einer bestimmten Stelle die Rechnung bekommen.

Dr. Velten: ETFs sind eine Kapitulation. Wer am Markt was leisten will, der muss aktives Management betreiben. Wir können nicht im Wettbewerb bestehen bleiben, wenn wir sagen, wir machen jetzt gar nichts mehr. Einfach passiv, wir kaufen einfach alles, was da ist - das ist überhaupt keine Leistung.

Caduff: Kennen Sie die meisten Ihrer Investoren persönlich?

Fritzsch: Meine B2B-Investoren kenne ich sicher alle persönlich. Meine B2C-Investoren sicherlich nicht. Das Schöne ist an der Selbstständigkeit, dass die Regel 80/20 gilt, bei grossen Adressen decken 20 Prozent der Investoren 80 Prozent des Umsatzes ab. Und ich kann mich von Beginn an auf die 20 Prozent konzentrieren.

Crasovschi: Wir haben zwischenzeitlich eine hohe Anzahl von Investoren in unserem Fonds, die wir speziell auf der institutionellen Seite alle persönlich kennen. Grundsätzlich sehen wir im direkten Austausch mit den Investoren grosse Vorteile, weil wir überzeugt sind, dass dies auch Transparenz und Vertrauen schafft. Wir stehen diesem Thema sehr offen gegenüber.

Dr. Velten: Eben erst habe ich mich mit einem Investor der ersten Stunde zu einer Bergtour verabredet. Viele Investoren begegnen mir auf Vorträgen oder Messen. Da ich viel reise, besuche ich auch hin und wieder Investoren, die mich mögen. Letzte Woche habe ich mich mit jemandem verabredet, der in der Nähe meiner Lieblingsbäckerei in Bayern wohnt. Man kann mit mir aber auch ein Fischbrötchen in Emden essen oder Sushi in Hamburg.

Caduff: Was zeichnet Ihre Fonds ganz speziell aus?

Crasovschi: Unser Fonds zeichnet sich insbesondere dadurch aus, und dieses Feedback erhalten wir auch von vielen Investoren, dass wir etwas machen, was auf diese spezielle Art und Weise niemand sonst macht. Ich rede jetzt nicht von besser oder schlechter, sondern einfach von anders. Wir investieren zum Beispiel überhaupt nicht direkt in traditionelle Beta-Asset-Klassen, wir kaufen keine Aktien, keine traditionellen Anleihen, keine ETFs und keine Rohstoffe. Mit unserem derivativen Ansatz streben wir ein sehr klares Risikoprofil an, das offensichtlich vielen Anlegern zusagt. Unser Fonds kann gemäss Investoren in einem Portfoliokontext sehr sinnvoll zur Diversifikation eingesetzt werden.

Dr. Velten: Wissenschaftlichkeit. Unsere Strategie basiert ausschliesslich auf Regeln, die auf der Basis höchster wissenschaftlicher Standards getestet wurden. Wir halten uns an innovative Kennzahlen und Faktoren, die es sonst so nicht gibt.

Fritzsche: Unsere beiden Publikumsfonds zeichnen sich auch aus durch ihre Einfachheit. Die Einkommensvariante investiert in Infrastruktur. Es ist der einzige Fonds in Deutschland, der dies über «High Yields» macht und eine tägliche Verfügbarkeit hat. Der zweite Fonds ist ein hundertprozentig reinrassiger Aktienfonds ohne jegliche Absicherung. Das verschafft Vermögenswachstum mit Aktien - aber immer mit einem Impact, der heisst: wir richten uns nach sechs der 17 UN-Nachhaltigkeitszielen, dann durchlaufen die Unternehmen einen Filter an ESG-Kriterien und am Ende steht ein sehr konzentriertes Portfolio von rund 40 Aktien. Die Philosophie von OVID ist denn auch, wie schaffe ich es als Investor, etwas Positives zu tun, um unseren Globus zu erhalten und dementsprechend auch an meine Kinder und Enkel zu denken plus eine positive Rendite zu erzielen.

Caduff: Welcher Typ von Anleger sollte Ihre Fonds genau anschauen?

Fritzsche: Unsere erste Strategie, der Infrastruktur-Fonds, ist ein einkommensorientiertes Produkt. Er zielt auf Anleihen-Anleger, die sonst keinen Zins mehr bekommen auf klassische Staatsanleihen. Dazu zählen Stiftungen, Rentenvermögen und defensivere Investoren. Wer regelmässig Einkommen haben will aus einer verständlichen Quelle wie einer Telefonrechnung, einer Stromrechnung, aus Mautgebühren, der kann sich dafür interessieren. Beim zweiten Fonds sind es Anleger, die Kapitalwachstum suchen. Also Aktieninvestoren mit einer Sichtweise von fünf bis sieben Jahren und einem zusätzlichen ethischen Anspruch.

Dr. Velten: Diejenigen, die eine langfristige Perspektive haben und die sich nicht dafür interessieren, was jetzt gerade in der Tagespolitik «an kritischen Dingen» passiert. Also Anleger, die verstanden haben, wie man langfristig aus dem Vermögen Ertrag herausholt, um Kapital zu erhalten.

Crasovschi: Mit unserem klar definierten Ertrags-Risiko-Profil wollen wir eine Alternative zu Unternehmensanleihen anbieten. Konkret streben wir eine Zielrendite von vier bis fünf Prozent nach Kosten an bei Wertschwankungen von unter zehn Prozent über einen Mindestanlagezeitraum von drei Jahren. Da unsere Investoren sehr stark diversifiziert sind über Versicherungen, Asset Manager, Family Offices, Versorgungswerke und Vermögensverwalter scheint unser Ansatz für unterschiedliche Anlegergruppen von Interesse zu sein.

Caduff: Die letzte Frage für heute: Wie lauten Ihre unternehmerischen Ziele?

Crasovschi: Unser generelles Ziel lautet, das kommunizierte Ertrags-Risiko-Profil weiterhin einzuhalten und so das Vertrauen der Investoren zu rechtfertigen. Wir haben das in den letzten zwei Jahren seit Fondsaufgabe sehr gut geschafft: Die erzielte Rendite liegt voll im genannten Korridor, allerdings bei nur einem Drittel des möglichen Risikos. Wir haben festgestellt, dass jeder

weitere Tag Track-Record, an dem wir innerhalb dieser Spanne bleiben, noch mehr Vertrauen bei Investoren schafft. Das lässt sich auch an der Steigerung des Fondsvermögens seit Auflage ablesen, welches innerhalb von gut zwei Jahren von 4,7 auf über 152 Mio. Euro angewachsen ist.

Dr. Velten: Mein unternehmerisches Ziel ist, weiterhin dem Vertrauen der Investoren gerecht zu werden.

Fritzsche: Das Ziel von OVID ist, sich insgesamt zu stabilisieren und in den Strategien, die wir anbieten, das zu liefern, was wir angekündigt haben. Das heisst für mich: ich möchte wachsen, aber es geht nicht ums reine Wachsen, es geht auch da drum, das zu halten und zu pflegen, was vorhanden ist und deshalb auch um auf die erste Frage zurückzukommen, warum ich mich unabhängig gemacht habe, es gibt kein unendliches Wachstum. Mir ist die Pflege meiner existierenden Investoren genau so wichtig wie neue zu bekommen.

Teilnehmende

Sergej Crasovschi ist Gründer und Geschäftsführer der Portfolio Advice GmbH und verfügt über mehr als 15 Jahre Berufserfahrung bei internationalen Banken mit Fokus auf Multi-Asset-Risiko-prämien und der Beratung von institutionellen Investoren in Deutschland und Österreich. Während dieser Zeit hat er zahlreiche Transaktionen umgesetzt und innovative Lösungen erfolgreich entwickelt und implementiert. Portfolio Advice ist Initiator und Berater des «Absolute Return Multi Premium Fonds» mit Fokus auf aktiv gemanagte globale Multi-Asset-Risikoprämien.

Rainer Fritzsche, Jahrgang 1960, begann seine berufliche Laufbahn 1990 bei Equity&Law Fondsmangement. Es folgten Stationen bei Fidelity Investments, GAM und die verantwortliche Lancierung von M&G in Deutschland und Österreich. Bis 2013 arbeitete er für die Man Investments AG aus der Schweiz heraus. 2014 erfolgte die Gründung der OVIDpartner GmbH.

Dr. Robert Velten ist als geschäftsführender Gründungsgesellschafter der Velten Asset Management GmbH Initiator und Advisor des Velten Strategie Deutschland Aktienfonds. Er ist ausserdem Hochschuldozent für Kapitalmärkte und Autor des Verlags-Bestsellers «Mehr als Reichtum».

Moderator

Thomas J. Caduff ist CEO der Fundplat GmbH. Er ist seit über 30 Jahren in der Finanzindustrie tätig. Zu seinen beruflichen Stationen gehörten das Börsenkommissariat des Kantons Zürich, die Bank Vontobel, die Credit Suisse und die UBS. Thomas J. Caduff diente ferner drei Jahrzehnte lang in einer Division und mehreren Brigaden der Schweizer Armee als Kommunikations-/Medienoffizier.