



## Prämiert auf der Premiere



Gelungener Start: In gleich zwei von sieben Kategorien wurden junge Partnerfonds von BN & Partners mit dem neu ins Leben gerufenen Boutiquen Award ausgezeichnet. FIT sprach mit den beiden Gewinnern.

**F**ondsboutiquen setzen erfolgreich sehr kreative Anlagestrategien um und unterscheiden sich damit markant vom Mainstream. Mit dem neu ins Leben gerufenen „Boutiquen Award“ bekommen die kleinen unabhängigen Asset Manager nun endlich die Aufmerksamkeit, die sie verdienen und werden potenziellen Investoren zum Teil noch verborgene Chancen im diesem Anlagesegment aufgezeigt. Eine sechsköpfige Jury aus

erfahrenen Branchenkennern hat dafür aus mehr als 100 Bewerbungen die Preisträger in insgesamt sieben Kategorien gekürt und im Rahmen eines Galaabends in Frankfurt Anfang Oktober mit rund 200 Gästen aus der gesamten Branche feierlich vergeben.

Als Teil der Reuss Private Group zählt BN & Partners zu den führenden Partnern für Fondsboutiquen und Priva-

te-Label-Fonds. Aktuell betreut das Haftungsdach mehr als 80 Fondsiniciatoren und deren Anlagekonzepte. Zwei von Ihnen wurden zur Premiere mit einem „Boutiquen Award“ ausgezeichnet.

➤ **Hubertus Clausius in der Kategorie Top Innovator mit dem „Seahawk Equity Long Short“**

➤ **Thomas Timmermann in der Kategorie Best Newcomer mit seiner TimmInvest GmbH**

FIT: Herr Clausius, zunächst einmal herzlichen Glückwunsch zum Gewinn des Boutiquen Awards 2021 in der Kategorie „Top Innovator“ mit Ihrem „Seahawk Equity Long Short“. Worin sehen Sie die alleinstellenden Vorzüge einer und speziell Ihrer Fondsboutique gegenüber den großen und namhaften Fondsanbietern im Markt?

Hubertus Clausius: Fondsboutiquen als kleinere Marktteilnehmer haben den Vorteil, dass Sie abseits der großen Gremien agieren können. Die Prozesse können schneller verlaufen – für mehr Flexibilität im Handeln. Im Gegensatz zu großen Häusern konzentrieren sich Fondsboutiquen auf bestimmte Marktsegmente und Anlagestrategien bzw. Assetklassen. Wir selbst fokussieren mit dem „Seahawk Equity Long Short“ auf die Marktsegmente Transport und Energie und verfolgen hier einen sehr aktiven Absolute-Return-Ansatz. Innerhalb der Sektoren setzt der Fonds einen fundamentalen Long-/Short-Ansatz um. Dazu investiert er in Aktientitel sowie Anleihen. Anlageziel des Fonds ist langfristiger Kapitalzuwachs durch attraktive risikoadjustierte Renditen. Insgesamt zielt der Fonds auf ein ausgewogenes Gesamtportfolioexposure. Dadurch wird im Vergleich zur klassischen Aktienanlage



*Hubertus Clausius, Geschäftsführer  
Seahawk Investment GmbH*

im Durchschnitt eine niedrigere Aktienmarktvolatilität angestrebt. Die Umsetzung ist mit einem strikten Risikomanagement-Prozess unterlegt. Innerhalb des Fonds können in den einzelnen Sektoren sowie Subsektoren mit ihren Diversifikationsvorteilen sowohl Netto-Long- als auch Netto-Short-Positionen eingenommen werden. Der Fonds verfolgt eine kombinierte Top-Down-/Bottom-Up Strategie. Im ersten Schritt wird die jeweilige Attraktivität des Sektors eingeschätzt und dann das Sektorexposure auf Portfolioebene bestimmt. Einzelne Titel werden fundamental analysiert und gewichtet. Dabei

können wir unsere besondere Expertise in diesen Marktsegmenten einsetzen.

Herr Timmermann, mit Ihrer TimmInvest GmbH wurden Sie in der Kategorie „Best Newcomer“ ausgezeichnet. Welche Vorzüge können Sie für Fondsboutiquen allgemein und speziell Ihre Engagements ins Feld führen?

Thomas Timmermann: Fondsboutiquen können sich unabhängig von Konzerninteressen vollständig auf ein spezifisches Thema konzentrieren und dadurch ein hoch qualitatives Produkt anbieten. Hinzu kommt, dass die Inhaber von ihren Einschätzungen und Produkten in aller Regel voll überzeugt und selbst in der Anlagestrategie investiert sind – wie übrigens ich auch –, so dass Fondsberater und Anleger quasi in einem Boot sitzen.

Der „TimmInvest Europa Plus Fonds“ zum Beispiel investiert zu ca. 95 Prozent in voll replizierende ETFs mit Anlage-schwerpunkt Europa. Die Besonderheit des Fonds liegt in der zusätzlichen aktiven Risikosteuerung durch Derivate. Ziel: langfristige Outperformance bei reduziertem



Risiko. Durch den Einsatz von ETFs wird eine breit diversifizierte Abbildung des europäischen Aktienmarkts erzielt. Bei der Auswahl der ETFs werden beispielsweise Gewinnerwartungen als fundamentale sowie etwa relative Stärke als technische Kriterien berücksichtigt. Entscheidend für die Performance ist jedoch die aktive Steuerung der Exponierung zum Aktienmarkt durch Derivate, so genanntes Overlay Management. Die Zusatzerträge haben das Ziel, das Potenzial des Fonds nachhaltig gegenüber der Direktanlage zu verbessern. Alle ETFs sind seit Auflage des Fonds mit EUREX Optionen sowie Seitwärtsprämien zur Finanzierung der Sicherungsstrategie abgesichert. Täglich findet gegebenenfalls eine Anpassung der Optionsprämien statt.

Natürlich können Begriffe wie „Boutique“ auch zu Assoziationen führen – wie etwa „modisch“, „schnelllebig“, „bunt“ und Ähnliches. Stehen Sie dazu oder halten Sie das für möglicherweise zielverfehlend?

Thomas Timmermann: Im Gegenteil. Modisch, besser vielleicht modern und zeitgemäß oder auch farbenfroh – solche Assoziationen können durchaus konstruktiv auf die gewünschte leichte Extravaganz von Boutiquen hinführen. Und wie im Modesektor trennt sich auch bei Fondsboutiquen klar die Spreu vom Weizen. Erfolgreiche,

professionelle Marketingkonzepte setzen sich durch und führen zu nachhaltigen, langlebigen Brands und Unternehmen. Während viele Produkte großer Anbieter wieder verschwinden, wenn sie nicht erfolgreich sind. Wer den Aufwand der Gründung einer Boutique oder mehrerer leistet, denkt nicht in Jahren, sondern in Jahrzehnten – ob auf dem Mode- oder Finanzmarkt.

Und was sagen Sie, Herr Clausius?

Hubertus Clausius: Reinen Modetrends sollte man im Asset Management aus meiner Erfahrung eher nicht nachlaufen. „Boutique“ steht im Asset Management aber eher für das „Besondere“, ein „Differenzierungsmerkmal“ bzw. die „Spezialisierung“. In den USA nutzt man interessanterweise einen anderen Begriff und zwar den des „Emerging Managers“. Besonders interessant finde ich, dass große Pensionsfonds in den USA gezielt Gelder an „Emerging Managers“ geben. Es gibt hier keine klare Definition, was ein „Emerging Manager“ ist. Häufig sind damit Adressen gemeint, die zwischen zehn Millionen und fünf Milliarden US-Dollar in ihren Strategien managen. Der deutsche institutionelle Anleger ist dahingegen ja eher „absicherungsbewusst“. Ich könnte mir jedoch vorstellen, dass auch diese Entwicklung hierzulande nach und nach Einzug hält.

Sagen Sie, welche Rolle spielt ein Event wie die Boutiquen Awards für Sie und Ihre Anlageangebote? Bringt das auch einen Nutzen im Hinblick auf Ihre Kunden?

Hubertus Clausius: Ich halte es für enorm wichtig, dass auch Fondsboutiquen mit jüngerer Historie – zum Beispiel Strategien unter drei Jahren Laufzeit – die Chance bekommen, ihren Mehrwert herauszustellen. Durch den Award gewinnt die Boutique bzw. das Produkt natürlich an Transparenz und Klarheit. Dies ist für die Kunden- und Anbieterseite von großer Bedeutung. Insofern spielen solche Veranstaltungen eine wichtige Rolle und werden an Beliebtheit sicher noch zunehmen.

Und wie sehen Sie das, Herr Timmermann?

Thomas Timmermann: Auf jeden Fall genauso! Durch die Boutiquen Awards haben auch kleine Boutiquen die Chance, auf sich aufmerksam zu machen und damit leichter Kunden zu akquirieren.

Zum Abschluss: Worin liegt für Sie die Zukunft der Fondsboutique im Allgemeinen und speziell der Ihren?

Thomas Timmermann: Ich denke, Fondsboutiquen werden sich mit guten Strategien weiter durchsetzen. Bei der TimmInvest werden weitere Fonds mit einer ähnlichen Strategie wie bisher folgen, die dann aber auch amerikanische und asiatische Aktien berücksichtigen werden. Und warum soll aus einer erfolgreichen Boutique nicht eines Tages ein großer Player werden?

Hubertus Clausius: Ich bin sehr davon überzeugt, dass der Fondsboutiquenmarkt weiter wachsen wird. Das An-



Thomas Timmermann, Geschäftsführer TimmInvest GmbH

lageumfeld wird eher schwieriger und jene Adressen, die in ihren Marktsegmenten bzw. Anlagestrategien einen Mehrwert generieren können, werden automatisch über kurz oder lang Mittelzuflüsse bekommen. Bei Seahawk Investments werden wir uns weiterhin vornehmlich auf unsere Nischenmärkte konzentrieren. Dieses bilden wir derzeit nur über die liquide Seite ab. Gemeinsam mit unserem Partner Transport Capital könnte das Angebotsspektrum jedoch auch auf die illiquide Seite ausgeweitet werden.

Sie beide haben Ihre Idee vom eigenen Fonds umgesetzt und sich dafür für eine Zusammenarbeit mit BN & Partners entschieden. Wie stellt sich diese Zusammenarbeit für Sie beide dar?

Hubertus Clausius: Seit zweieinhalb Jahren, als wir uns für BN & Partner entschlossen haben, übertrifft man dort bei Weitem unsere Erwartungen an eine Zusammenarbeit. Dadurch können wir uns auf die Beratung, strategische und technische Konzeption konzentrieren und Erfolge generieren – wie man zum Beispiel heute wieder eindrucksvoll sieht.

Thomas Timmermann: Das war und ist eine sehr gute Entscheidung, die wir seinerzeit getroffen haben. Ohne unser Haftungsdach wären wir heute unter all den regulatorischen und technischen Anforderungen kaum noch in der Lage, unser Geschäftsbild effizient und im Sinne unserer Kunden abzubilden. Man kann sagen, sie halten uns den Rücken frei, damit wir unsere eigentliche Arbeit erfolgreich durchführen können.

Wir danken Ihnen für das Gespräch!



## Thomas Timmerman

CEO und Gründer der TimmInvest GmbH sowie Initiator und Berater des TimmInvest Europa Plus Fonds. Während seiner fast 30-jährigen Karriere bei der Commerzbank spezialisierte er sich auf Derivate (Aufbau Commerzbank Plattform für Zertifikate, Optionsscheine und ETFs) und Asset Management (Gründer und über zehn Jahre lang Verwaltungsratsvorsitzender der Fondsgesellschaft der ComStage ETFs).

## Die TimmInvest GmbH

TimmInvest ist eine unabhängige und inhabergeführte Investmentboutique mit Sitz in Frankfurt. Die Investmentphilosophie konzentriert sich auf den Einsatz von Derivaten zur Risiko- und Ertrags-Optimierung von breit gestreuten Aktieninvestments.

## TimmInvest Europa Plus Fonds

ISIN:	DE000A2QCXX0
Fondswährung	EUR
Fondsvolumen	EUR 7 Mio.
Auflegungsdatum	21.12.2020
Laufzeit	unbegrenzt
Ertragsverwendung	ausschüttend

## Hubertus Clausius

MBA, CFA, Portfoliomanager, geschäftsführender Gesellschafter, seit April 2018 Portfoliomanager und geschäftsführender Gesellschafter der Seahawk Investments GmbH. Bei Seahawk Investments managed er einen Aktien Long Short-Fonds im UCITS-Mantel. Dieser konzentriert sich auf die Segmente Transport und Energie. Zuletzt war er für mehr als zehn Jahre als institutioneller Fondsmanager tätig. In dieser Rolle trug er Verantwortung für institutionelle Spezialfonds-Mandate mit einem Gesamtvolumen von ca. 1,5 Milliarden Euro.

## Die Seahawk Investments GmbH

Seahawk Investments ist eine Fondsboutique, die auf die Sektoren Transport und Energie spezialisiert ist und mehrheitlich der Transport Capital mit Büros in Hamburg, Athen, Singapur, Peking und New York City gehört. Das Unternehmen mit 25 Mitarbeitern verwaltet derzeit über 220 Millionen US-Dollar an physischen Assets im Transportbereich. Weitere Säulen sind die Geschäftsbereiche Financial Advisory und der klassische Lending-Agency-Bereich. Hier setzt die Transport Capital das Transport-Finanzierungsgeschäft der Deka-Bank in Asien um.

## Seahawk Equity Long Short - EUR-R

ISIN:	LU1910829313
Fondswährung	EUR
Fondsvolumen	EUR 5 Mio.
Auflegungsdatum	23.05.2019
Laufzeit	unbegrenzt
Ertragsverwendung	thesaurierend



Boutiquen Award 2021- Interview mit Konstantinos Liolis, Vorstand BN & Partners Capital AG



Pressemitteilung – Ausgezeichnet: Preisgekrönte Fondsboutiquen im Fokus