

HIDDEN CHAMPIONS TOUR

AECON Fondsmarketing und die Hidden Champions Tour

Im August 2002 ging mit der AECON Fondsmarketing GmbH eine Gesellschaft an den Start, die nicht einfach nur ein weiterer Maklerpool für Investmentgeschäft sein wollte. Der Grundgedanke war einfach. Bis in die später 90er-Jahre vermittelten freie Finanzdienstleister in der Regel jeweils nur für ganz wenige Investmentgesellschaften eine sehr eingeschränkte Palette von Fonds. Mit der Einführung von Fondsplattformen wie Augsburger Aktienbank, Ebase oder Frankfurter Fondsbank öffnete sich auf einmal ein Universum von damals mehr als 5.000 Fonds – heute sind es noch deutlich mehr. Doch eigentlich war es unvorstellbar, dass Finanzdienstleister, die tagtäglich neue Kunden akquirieren und bestehende Kunden betreuen wollen, sich auch noch – zumal mit den damals noch sehr eingeschränkten Möglichkeiten – um die Fondsselektion küm-

mern könnten. Statt also in den damals üblichen Wettstreit um die besten Konditionen einzutreten, fokussierte sich AECON vor allem auf handfeste individuelle Unterstützung bei der Fondsauswahl und der kundengerechten Präsentation der Fondsideen. Aber damit nicht genug. Anders als der „normale Pool“ hatte AECON auch von Anbeginn an klare Vorstellungen, mit welchen Strategien Finanzdienstleister langfristig ihre Mandanten am besten bedienen können. Die Fokussierung auf vermögensverwaltend gemanagte Fonds war das Kernstück der Beratungsphilosophie. Was nicht verloren wird, muss auch nicht mühsam erst wieder aufgeholt werden. Aber wenn der Anleger bei der Aufholjagd gar nicht mehr dabei ist, weil er nach einem heftigen Einbruch der Märkte entnervt ausgestiegen ist, so muss – und zwar vor der Fondsanlage – vor allem die Frage gestellt werden, wie viel Risiko der Kunde denn eigentlich wirklich verkraftet.

Mit dem „Schieberegler auf der Markowitz-Effizienzkurve“ konnte sich Jürgen Dumschat, der Fondsspezialist von AECON, von Anfang an nicht anfreunden. Als Protagonist vermögensverwaltender Fonds steht er volatilitätsbasierten Kennzahlen grundsätzlich eher kritisch gegenüber. Vermögensverwaltende Fonds, die im Börsenaufschwung voll in Aktien und in der Krise komplett im Geldmarkt investiert sein können, bieten keine Volatilitäts-Kennzahlen, mit denen zuverlässig gearbeitet werden kann. Ihn beschäftigten daher viel mehr Überlegungen, wie stabil die Verlustkorrelationen unterschiedlicher Fondskonzepte in verschiedenen Krisen und Korrekturphasen sind. Dafür hat er eigene Kennzahlen wie die „Torment Ratio“ oder den „MPA“ (Mehrwertphasen-Anteil) entwickelt, die zunehmend Beachtung finden. Es gibt Fonds, die stark gewinnen, wenn herkömmliche Mischfondskonzepte aufgrund der hohen Korrelation der ver-

schiedenen Assetklassen in Krisenzeiten temporär auf Verlust gebucht sind. Vieles spricht dafür, dass diese Fonds auch in der nächsten Krise zu den Gewinnern gehören. Stets war Dumschat auf der Suche nach interessanten Konzepten, mit denen die Konsistenz der Depotwertentwicklung noch weiter begünstigt werden konnte.

Mit Einführung der europäischen UCITS III-Regeln kam zunehmende Vielfalt interessanter Fondskonzepte. Mit einigen der heute längst etablierten Gesellschaften wie smart-invest, Ethna oder Neue Vermögen gründete er im Jahr 2007 den IVIF (Interessenverbund vermögensverwaltender Investmentgesellschaften), dessen Sprecher er auch heute noch ist. Die ersten IVIF-Roadshows, die er auch moderierte, sorgten für Aufsehen. Während die großen Kapitalanlagegesellschaften zunehmend über Besucherschwund klagten, gab es mit jeder IVIF-Roadshow neue Besucherrekorde. Auf der anderen Seite fragten viele meist kleinere Gesellschaften an, ob sie nicht dem IVIF beitreten könnten. Schnell war das Konzept der „Hidden Champions Tour“ geboren, bei der sich Jahr für Jahr sechs neue „Hidden Champions“ präsentieren. Um dabei zu sein müssen einige grundlegende Kriterien erfüllt sein: Der jeweils präsentierte Fonds muss ein vermögensverwaltender Fonds im weitesten Sinne sein und sein Konzept und seine Ergebnisse müssen überzeugen. Zudem ist der typische „Hidden Champion“ im deutschen Retailmarkt noch relativ unbekannt. Zum fünften Mal fand die Hidden Champions Tour im September nun statt. Insgesamt 30 Gesellschaften wurden mit jeweils einem Fonds vorgestellt. Seit dem Frühjahr des Jahres gibt es zusätzlich eine ebenfalls von Jürgen Dumschat moderierte „UI Champions Tour“ – in gewisser Weise eine Art Hidden Champions Tour ausschließlich für Fonds, die bei Universal Investment aufgelegt sind.

V V - F O N D S

Starke Präsenz durch AECON

Bislang betreute Veranstaltungen:

- 5x Hidden Champions Tours
- 1x Hidden Champions Tour Institutional
- 1x UI Champions Tour
- 5x IVIF-Roadshows
- 1x IVIF-Fondsmanagergespräche

Vorgestellte Gesellschaften/ Fonds: 48

Teilnehmer an den Veranstaltungen:

ca. 2.700 (davon etwa jeder dritte bereits mehr als dreimal)

Und auch eine Hidden Champions Tour für institutionelle Anleger und Entscheider wurde für einen Dienstleister dieses Segments betreut, der dann aber eigene Wege ging. Überhaupt wurde das Konzept, fünf oder sechs Gesellschaften mit kurzen Vorträgen, bei denen man

AECON ist das Bindeglied zwischen qualifizierten freien Finanzdienstleistern und gut selektierten, vermögensverwaltend gemanagten Fonds.

sich zwangsweise auf das Wesentliche beschränken muss, zu präsentieren, in der Branche inzwischen vielfach kopiert. Doch keine Veranstaltung ist letzten Endes so erfolgreich wie die Hidden Champions Tour, ein Erfolg, den AECON-Chef Dumschat wesentlich auf die konsequente und verlässliche Umsetzung eines inzwischen beliebten Konzeptes zurückführt. Rund 2.700 Finanzdienstleister waren bislang bei den von Dumschat moderierten Veranstaltungen (inkl. der IVIF-Roadshows) zu Gast, fast jeder dritte davon bereits mehr als dreimal. Abgesehen von den diesjährigen Gesellschaften, die wir Ihnen ab Seite 52 vorstellen, wurden Gesellschaften wie Estlander & Partners, Aquila Capital, Acatis Gané, Prometheus oder CONCEPT von Dumschat anmoderiert.

Damit sind wir auch schon beim eigentlichen Tagesgeschäft von AECON, nämlich der individuellen Betreuung von Finanzdienstleistern, die ihre Mandanten auf hohem Niveau betreuen wollen. Vom Research über die Vorstellung von geeigneten Fonds bis hin zur Ausarbeitung individueller Anlagevorschläge auf Basis der Kundenvorgaben – AECON ist quasi das outgesourcte Back Office für den Investmentberater, der allerdings eigenes Fachwissen nicht durch AECON-Kooperation ersetzt. Schließlich muss er die ausgearbeiteten Anlagevorschläge im eigenen Namen beim Kunden erläutern und umsetzen. AECON hält sich hier im Hintergrund, denn alleine die Persönlichkeit und die Kompetenz des Finanzdienstleisters erzeugt Kundenbindung. „Unsere Kunden sind die freien Vermittler, die natürlich auch eigene Ideen einbringen. Mit den Anlegern selbst haben wir überhaupt nichts zu tun.“ So Jürgen Dumschat zur Rolle seiner Gesellschaft. „Wir konzentrieren uns auf das Fachliche und

beschränken uns dabei auf das Segment offener Investmentfonds.“ Geschlossene Fonds, Versicherungen oder auch Finanzierungen sind völlig andere Fachgebiete. AECON bietet hierfür teilweise lediglich das administrative Umfeld, setzt ansonsten aber auf Kooperation mit

Spezialisten, die ihren Tätigkeitsbereich ebenso beherrschen. „Einer der größten Fehler in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche war zu glauben, dass man mit Allfinanz wirklich dauerhaft zufriedene Kunden gewinnen kann. Niemand kann versierter Fachmann in den völlig unterschiedlichen Fachgebieten sein. Wer angesichts des künftigen regulatorischen Umfeldes nicht auf Kooperation statt Omnipräsenz setzt, der wird es nicht weit bringen.“ Ein Grund, weshalb AECON kein Wachstum um jeden Preis

forciert sondern die Kooperationspartner gründlich aussucht. Nur wer einen Investmentbestand von mindestens fünf Millionen Euro hat, kommt als Partner in Frage. Dies zeugt nämlich von Konzentration auf das Investmentgeschäft und in der Regel auch von zufriedenen Kunden. „Wird die Zahl der Kooperationspartner zu groß, leidet zwangsweise die Individualität der Betreuung. Wir wollen deshalb eine vergleichsweise kleine und in ihrer Art einzigartige Betreuungs-Boutique bleiben.“ Auffällig ist sein Bestreben, sich stets in verständlichem Deutsch zu artikulieren. Anglizistische Fachbegriffe übersetzt er auf seine ganz eigene Art und Weise. Der „Maximum Drawdown“ wird bei ihm zum „temporären Maximalverlust“, die „Under Water-Period“ verwandelt sich in eine „Leidensphase“. Die „Performance“ ist das „Schmerzensgeld für die in Kauf zu nehmenden Leiden“. Man spürt die Begeisterung und gleichzeitig die Ernsthaftigkeit, mit der Dumschat sein Geschäft betreibt.



Jürgen Dumschat, Jahrgang 1955, ist gelernter Bankkaufmann und Marketing-Fachwirt. Seit 1988 ist die Investmentbranche sein Betätigungsfeld und von Anfang an hat er sich auf vermögensverwaltende Fonds spezialisiert. Mit seinem Pool, der AECON Fondsmarketing GmbH, betreut er Finanzdienstleister auf hohem Niveau. Als Sprecher des IVIF (Interessenverband vermögensverwaltender Investment-Fonds) und Organisator der alljährlichen Hidden Champions Tour hat er sich als Protagonist des Segments „Vermögensverwaltende Fonds“ bundesweit einen Namen gemacht. In seinem Bestreben, Fonds aus Kundensicht zu beurteilen, entwickelte er bspw. die „Torment Ratio“, die ermittelt, ob das Schmerzensgeld (Performance) in Relation zu den Leiden des Anlegers (maximum drawdown und maximum underwater-period) ausreichend dimensioniert ist.

HIDDEN CHAMPIONS TOUR: INTERVIEW

„Streuung minimiert Ausfallrisiken“

Mein Geld im Interview mit Jürgen Dumschat, Geschäftsführer der AECON Fondsmarketing GmbH, zur Entwicklung des Fondsmarktes und worauf sich Finanzdienstleister in Zukunft vorbereiten müssen

Wie gehen Sie mit Fondsgesellschaften um, bei denen die Performance sich zu einem Flop entwickelt hat?

Wenn man junge Gesellschaften vorstellt, die im Retailvertrieb noch weitgehend unbekannt sind, dann ist damit prinzipiell das Risiko verbunden, dass sich einer der vorgestellten Fonds nicht so entwickelt, wie man dieses anhand der Vorstellung der Gesellschaft erwartet hat. Aber wir wissen natürlich auch, dass auch Fonds mit vieljähriger Historie sich von höchster Anerkennung hin zum Mittelmaß oder gar zur Enttäuschung entwickelt haben. Man ist also stets auf die Beurteilung anhand des Konzeptes, der handelnden Personen und der bislang gezeigten Entwicklung angewiesen und nicht umsonst muss stets zwingend darauf hingewiesen werden, dass Vergangene Entwicklungen keine Rückschlüsse auf zukünftige Entwicklungen ermöglichen. Leider gibt es aber keine besseren Indizien. Die beste Möglichkeit, solche „Ausfallrisiken“ zu minimieren, bietet die Streuung – ein Grund mehr, freien Finanzdienstleistern Alternativen vorzustellen, die eine breitere Streuung ermöglichen.

Wie sehen Sie die Entwicklung des Fondsmarktes in den nächsten 2 bis 3 Jahren?

„Die Entwicklung des Fondsmarktes wird natürlich maßgeblich durch die Entwicklungen der Märkte bestimmt.“

Die Entwicklung des Fondsmarktes wird natürlich maßgeblich durch die Entwicklungen der Märkte bestimmt. Hier bin ich der Letzte, der sich an Prognosen versucht. Aber auch die verschärften regulatorischen Vorschriften werden die Entwicklung des Fondsmarktes beeinflussen. Viele Fondsvermittler werden sich verabschieden (müssen) und ich persön-

lich glaube, dass die Fondsbranche damit mittelfristig an Ansehen gewinnt, zumal sich auch die Banken aufgrund der Regulierung zu mehr Qualität in der Beratung entwickeln sollten. Allerdings werden Anleger sich erst an seitenlange Beratungsprotokolle und viel Post von ihrer Depotbank gewöhnen müssen. Deshalb

„Viele Finanzdienstleister sind sich noch nicht wirklich im Klaren darüber, was auf sie zukommt.“

wird es wichtig sein, für konkurrierende Geldanlagen gleiche Informations- und Dokumentationsvorschriften einzuführen. Wenn die Fondsindustrie es dann noch schafft, neue Fonds nicht mehr nach ihren kurzfristigen Absatzchancen zu kreieren sondern am langfristigen Kundeninteresse zu orientieren, dann könnte die Fondsbranche insgesamt durchaus eine gute Entwicklung nehmen. Vorsichtshalber bin ich aber skeptisch – und damit optimistisch für die Nischenpolitik der individuellen Betreuung von Finanzdienstleistern, die künftig große Herausforderungen zu meistern haben.

Auf was müssen sich in Zukunft die freien Finanzdienstleister vorbereiten?

Viele Finanzdienstleister sind sich noch nicht wirklich im Klaren darüber, was auf

sie zukommt. Im Brennpunkt stehen derzeit eher Fragen, ob eine künftig erforderliche Gewerbeerlaubnis für die Fondsvermittlung nach der so genannten „Alte-Hasen-Regelung“ möglich ist oder ob eine Sachkundeprüfung abzulegen ist. Dass ab Januar ein Beratungsprotokoll immer dann erforderlich ist, wenn eine Beratung stattfindet, ist auch jedem klar.

Dass es sich aber schon um eine Beratung handelt, wenn der Anleger eben mal 500 Euro braucht und sein Berater ihm sagt, welchen Fonds er dafür am besten liquidiert, haben die meisten Finanzdienstleister noch nicht realisiert. Doch um Fragen, was im Beratungsprotokoll alles enthalten sein muss und wie dieses

ohne Plausibilitätsfehler, die hinterher zu Fallstricken werden können, ausgefüllt werden kann, haben sich die Wenigsten bislang gekümmert. Zudem haben viele Finanzdienstleister die von ihnen betreuten Bestände noch auf mehrere Pool-Anbindungen verteilt. Oft wird zwar bereits ein Beratungsprotokoll ausgefüllt, doch meist wird dieses handschriftlich ausgefüllt und in Papierform verwahrt. Spätestens mit der ersten jährlichen Routineprüfung, die für die Aufrechterhaltung der Gewerbeerlaubnis vorgeschrieben ist, dürfte klar werden, was in Zukunft wirklich alles auf den Finanzdienstleister zukommt. Versierte Berater werden ausschließlich IT-gestützte Beratungsprotokolle verwenden, bei denen die Software alle Plausibilitätsprüfungen erledigt. Ist das Beratungsprotokoll abgespeichert, so kann der Prüfer sicher sein, dass alles passt, was bei manuell ausgefüllten Protokollen im Einzelfall mühsam (und teuer) zu prüfen ist. Wenn dann noch unterschiedliche Abwicklungswege verschiedener Pools zu prüfen sind, werden manche Finanzdienstleister realisieren, dass ihre Prüfungskosten möglicherweise höher sind als ihr Ertrag. Dann dürfte es zu weiterer Ausdünnung des Beratermarktes kommen. Gut für die Qualität einerseits, schlecht für den Kleinanleger, der betriebswirtschaftlich „ausgemustert“ wird, weil seine Beratung nicht mehr lohnt.

Vielen Dank für das Interview.