



Vermögensverwaltende Fonds im Fokus

Vermögensverwaltende (VV-) Fonds gibt es eine Menge am Markt - jedenfalls viele, die sich so nennen. Ist doch dies die eigentliche Grundidee von Investmentfonds: Fonds sind „gemeinschaftliche Vermögensverwaltungen“ - und auch die „echten“ Vermögensverwalter, die individuelle Vermögen ab 10 Mio. betreuen, legen dieses Geld in alle Anlageklassen an und schrecken auch nicht vor exotischen Anlagen ab. Gute VV-Fonds wie der hier vorgestellte schaffen es, mit flexiblen Quoten zwischen Aktien, Renten und Geldmarkt zu wechseln, und so bei guter Performance die großen „Dellen“ nach unten auszubügeln.

Liebe Kunden von msi,

vor genau vier Jahren hatte mein Juni-Newsletter den gleichen Titel und die gleiche Einleitung - damals habe ich den Acatis Gané Value Event vorgestellt, einen hervorragenden Mischfonds, der seit seiner Auflage im Jahr 2008 sehr zuverlässig aktienähnliche Renditen bei deutlich geringeren Schwankungen bietet.

Vor vier Monaten informierte ich meine Leser dann im Sondernewsletter 2.1, dass es den Acatis Gané Value Event nicht mehr gibt - Acatis hatte den Fondsberatern der Gané AG das Mandat gekündigt. Seitdem gehen beide Gesellschaften getrennte Wege und es gibt zwei Fonds, die ähnlich klingen: Den Acatis Value Event, der mit einem neuen (angestellten) Fondsmanager bei Acatis fortgeführt wird, und den Gané Value Event, der im neuen Fondsmantel, aber von den ursprünglichen Managern geleitet daherkommt.

Dieses Event hat in der Branche hohe Wellen geschlagen, und nicht wenige Gesellschaften nutzten die Krise bei Acatis, um ihre eigenen Mischfonds als Alternative vorzustellen. Mal waren es einfach Trittbrettfahrer, die sich nach dem Motto „Können wir auch!“ ein Stück vom Kuchen sichern wollten, aber es gab auch Fälle, wo es sich lohnte, genauer hinzusehen. Der Capital Growth, der vom renommierten Family Office FOCAM gemanagt wird, ist mit Sicherheit ein solcher Fall mit „Geheimtipp-Status“.

Herzliche Grüße

DWS Capital Growth

Wenn ich in diesem Newsletter den Capital Growth vorstelle, werde ich ihn immer wieder mit dem „Marktstandard“ Acatis Gané Value Event vergleichen, denn dieser Fonds konnte in der Spitze fast 8 Mrd. € einsammeln und ist damit ein Musterbeispiel für einen hervorragend gemanagten und zu Recht erfolgreichen Fonds. Und wer mag, kann gerne meinen Newsletter 06/2020 daneben legen, um selber zu vergleichen.

Der Capital Growth trägt zwar „DWS“ im Namen, wird aber von der Gesellschaft FOCAM komplett eigenständig verwaltet - FOCAM ist damit mehr als nur „Berater“ des Fonds (so wie die Konstellation bei Gané und Acatis war), sondern als Vermögensverwalter selber verantwortlich und auch direkt von der BAFIN beaufsichtigt. Die DWS fungiert hier also lediglich als rechtliche Hülle, die den Fonds auflegt. Von daher werde ich in der Folge nur noch vom „Capital Growth“ sprechen, denn die DWS hat keinerlei Einfluss auf das Management.

Der Capital Growth wurde im November 2008 aufgelegt und ist damit noch einen Monat älter als der Acatis Gané Value Event. Der Fonds wurde seinerzeit mit dem Ziel aufgelegt, eine Alternative zum Family Office der FOCAM darzustellen, welches Mandate erst ab einem Anlagevermögen von mindestens 30 Mio. € annahm und immer noch annimmt. Da stellt sich natürlich die Frage, was das überhaupt für ein Geschäftsmodell ist - Anlagen ab 30 Mio. € dürften in Deutschland nicht gerade zur Regel gehören; meine eigene Mindestgrenze für die persönliche Beratung liegt bei 250.000 €.

Das Geschäftsmodell der „Family Offices“

Stellen Sie sich vor, Ihr Nachname sei „Jacobs“ und Sie würden als Kind langsam realisieren, dass der Jacobs-Kaffee, den man überall kaufen kann, und Ihr Familienname die gleichen Wurzeln haben: Die große Kaffee-Rösterei gehört Ihren Eltern. Sobald Sie sich der Volljährigkeit nähern, bereiten Ihre Eltern Sie darauf vor, dass in einigen Jahren einmal Sie dieses Imperium erben werden - was erstmal nach unglaublich viel Reichtum klingt, aber irgendwann auch zur Belastung werden kann: Vielleicht haben Sie gar keine Lust, ein weltweites Kaffee-Imperium zu leiten, sondern haben ganz andere Pläne für Ihre Zukunft.

So kann es für alle Beteiligten eine gute Idee sein, das Erbe - sprich die Firmenanteile - an die Geschwister und Mit-Erben oder aber an einen komplett fremden Investor zu verkaufen. So hat es Andreas Jacobs, einer der Erben des milliardenschweren Jacobs-Imperiums, zusammen mit dem Banker und Betriebswirt Christian Freiherr von Bechtolsheim gemacht: von Bechtolsheim, der schon immer ein großer Verfechter des Gedankens der unabhängigen Vermögensverwaltung war, konnte mit dem Vermögen seines Freundes den Grundstein für seine Selbständigkeit legen und gründete im Jahr 2000 die FOCAM, die sich auf die Verwaltung sehr großer Vermögen spezialisierte. Durch seinen Adelsstand hat von Bechtolsheim gute Kontakte zu sehr vermögenden Familien,

so dass das betreute Vermögen schnell wuchs. Dieses Geschäftsmodell - das Verwalten sehr großer Familien-Vermögen - wird Family Office genannt. Firmen wie FOCAM verwalten dabei die Vermögen mehrere Familien („Multi Family Office“), andere wie z.B. das Family Office Mayfair der Familie Herz - dies sind die Erben der Tchibo-Kaffee-Dynastie - oder auch Wirtgen Invest der Familie Wirtgen, die Ihr Baumaschinen-Imperium an die US-Firma Deere verkaufte, verwalten ausschließlich das Vermögen einer Einzelfamilie („Single Family Office“).

Herz - dies sind die Erben der Tchibo-Kaffee-Dynastie - oder auch Wirtgen Invest der Familie Wirtgen, die Ihr Baumaschinen-Imperium an die US-Firma Deere verkaufte, verwalten ausschließlich das Vermögen einer Einzelfamilie („Single Family Office“).

Erfolgreiche Strategien im Fonds bündeln

Der Erfolg von FOCAM sprach sich schnell herum, und auch „kleine“ Vermögende im einstelligen Millionen-Bereich wollten von FOCAM betreut werden. Um die Hürde von 30 Mio. € trotzdem halten zu können,

gründete die FOCAM daher im Jahr 2008 einen Investmentfonds, zu dem bereits ab 500.000 € Anlagesumme ein Zugang bestand. Mit einer Kostenquote von lediglich 0,5 % und keinem Ausgabeaufschlag war dieser Fonds darüberhinaus ein echtes Schnäppchen - ein typischer „institutioneller“ Fonds.

Hier offenbart sich die riesige Schlucht zwischen diesen zwei Welten: Was für den „Normal-Sterblichen“ eine unüberwindbare Hürde oder bestenfalls den Großteil seines Vermögens darstellt, ist für ein Family-Office eine Ventillösung, um auch „kleinere“ Vermögen betreuen zu können.

Retail-Tranche des Capital Growth

Erst vor wenigen Jahren wurden „Normal-Anleger“ auf den Fonds aufmerksam, und es kam 2003 zur Auflage einer „Retail-Tranche“: Der gleiche Fonds ist damit ohne Mindest-Anlagesumme für jeden Anleger (Retail-Geschäft steht im Handel für das Endverbraucher-Geschäft, im Gegensatz zum B2B oder business-to-business-Geschäft zwischen Unternehmen, das wiederum in der Fondsbranche als „institutionelles Geschäft“ oder Insti-Tranche bezeichnet wird) investierbar - durch die höheren Vertriebs- und Verwaltungskosten für kleinere Anlagesummen wird jedoch die Kostenquote höher. Trotzdem liegt der Fonds auch mit der erhöhten Kostenquote noch deutlich unter dem Markt-

durchschnitt.



Anlagephilosophie

Was der Capital Growth mit dem „großen Bruder“ Acatis Gané Value Event gemeinsam hat, ist die strenge Ausrichtung auf werthaltige Unternehmen. Der Begriff „Growth“ im Fondsnamen deutet also weniger auf einen klassischen

Growth-Ansatz hin,

sondern eher auf die Idee des nachhaltigen Kapitalwachstums. Hier könnte der Templeton Growth Fund Pate gestanden haben - dieser Fonds ist trotz „Growth“ im Namen ein Value-Urgestein.

Bei FOCAM hat man nichts gegen wachsende Unternehmen, jedoch stets unter der Randbedingung eines günstigen Preises, also einer Unterbewertung an der Börse. Dieser Ansatz, der irgendwo zwischen reinem Value und Growth steht, wird auch oft als GARP bezeichnet, wobei dieses Akronym nichts mit dem Bestseller von John Irving und der Verfil-

mung mit Robin Williams zu tun hat, sondern für „Growth At Reasonable Prices“ steht: Wachstum zu vernünftigen Preisen. Genau das ist der Grund, warum die FOCAM-Manager eher selten in US-Aktien investieren und bei der Rallye der „Magnificent 7“ überhaupt nicht dabei waren: Kurs-Gewinn-Verhältnisse (KGV) jenseits der 30 sind für FOCAM einfach zu teuer - das ist der wichtige Unterschied zum reinrasigen Growth-Ansatz: Der Growth-Manager sieht eher das Kurspotenzial, Fundamentaldaten wie KGV sind eher zweitrangig. Diese höheren Chancen bezahlt der Growth-Manager mit einer deutlich höheren Volatilität - Beispiel: Der JPM US Technology war mit fast 40 % Rendite in den letzten 12 Monaten einer der erfolgreichsten Wachstumsfonds - bei fast 30 % Volatilität in den letzten 2 Jahren. Der maximale Verlust, den ein Anleger im ungünstigsten Falle hätte aushalten müssen (Maximum Drawdown), betrug 42 % - der Fonds hat sich fast halbiert. Dazu braucht man starke Nerven.

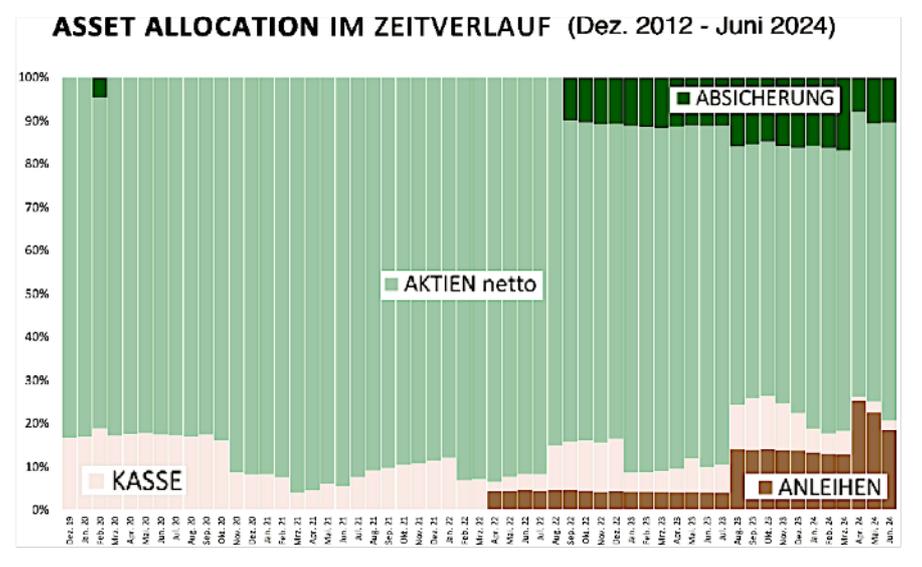
Der FOCAM-Fonds dagegen mutet mit 10 % Rendite vergleichsweise bescheiden an - bei unter 10 % Volatilität und einem Maximum Drawdown von 19 % dafür aber mit deutlich weniger Schmerzen. FOCAM verwaltet insgesamt 2,5 Mrd. € Kundengelder, womit die Gesellschaft zu den Schwergewichten der Branche in Deutschland zählt. Der Capital Growth macht mit knapp 430 Mio. € dabei nicht einmal 20 % des Gesamtvermögens aus - das klassische Family-Office-Geschäft macht also nach wie vor den Hauptteil des Geschäftes aus.

Good Stewardship

Welcher Aspekt mir persönlich gut gefällt: Der Fondsmanager Ulrich Reitz legt - neben klassischen Value-Kriterien wie „Zukunftsträchtiges Geschäftsmodell“, „Herausragende Marktstellung“ und „Krisensichere Bilanzstruktur“ - großen Wert auf ein vertrauenswürdigen Management. Dieses weiche Kriterium, das im englischen Sprachraum als „Good Stewardship“ bezeichnet wird, habe ich in meinem Newsletter 09/2023 bereits ausführlich erläutert: Der erfolgreiche Value-Fonds „Wellington Global Stewards“ hat dieses Kriterium zum wichtigsten bei der Unternehmensauswahl gekürt. Nicht zuletzt steht eine zuverlässige Unternehmensführung - Governance - für das „G“ im Akronym „ESG“ für nachhaltige Fonds. Denn ein vertrauenswürdigen Management wird quasi automatisch auch die Bereiche „E“ (Environmental) und „S“ (Social) berücksichtigt.

Anlageinstrumente des Capital Growth

Das Team von FOCAM kommt aus der klassischen Vermögensverwaltung, in der es hinsichtlich der Anlageinstrumente keinerlei Beschränkungen gibt. So ist es völlig normal, dass neben den klassischen Anlagen - Aktien, Zinspapiere (Anleihen) und Liquidität (Kasse) - auch nicht-börsennotierte Firmen (Private Equity), Kunst, Oldtimer, Rohstoffe, Edelmetalle, Immobilien, Derivate oder Start Ups (Venture Capital) als Zielinvestments in Frage kommen. Da es für in Deutschland zugelassene Investmentfonds zahlreiche Bedingungen gibt, sind Anlageklassen wie Kunst,



Oldtimer, Private Equity oder Venture Capital von vornherein ausgeschlossen. Gerne bedient man sich aber der Möglichkeit, Derivate einzusetzen. Hierbei wird jedoch nicht versucht, über Derivate einen Hebel zur Wertsteigerung einzusetzen, sondern im Gegenteil als Absicherung bestehender Positionen. Das ist ein wesentlicher Unterschied zu den Leuten von Gané: Die Fondsmanager des Gané Value Event schließen Derivate zwar nicht kategorisch aus, sind aber bemüht, diese nicht einzusetzen - was bisher auch nie der Fall war.

Im Wesentlichen setzt das Team bei FOCAM ebenso wie bei Gané auf Aktien als Werttreiber. Anleihen werden als defensives Investment in stürmischen Zeiten oder in Phasen hoher Aktienbewertungen gehalten, aber nicht primär zur Erzielung von Gewinnen. Dabei ist man bei der Aktienauswahl sehr wählerisch und landet bei einem extrem konzentrierten Portfolio: Lediglich 10 - 15 Einzelaktien befinden sich im Fonds - trotzdem erreicht man über eine breite Branchenstreuung eine ausreichende Risikostreuung. Die Aktienquote sinkt dabei selten unter 60 %, kann aber bis auf 100 % hoch gehen.

Der Capital Growth im Vergleich:

In der unten stehenden Grafik ist der Capital Growth im Vergleich mit den Branchen-Lieblingen und Blockbuster-Milliarden-Fonds dargestellt. Der Fairness halber sei folgendes angemerkt:

- 1.) Die hier dargestellte SD-Tranche ist die Insti-Tranche, die für Privatanleger nicht zugänglich ist. Die Retail-Tranche ohne Mindest-Anlagesumme ist noch kein Jahr alt, so dass ein Vergleich keinen Sinn macht. Alle anderen Fonds sind hier in ihrer Retail-Tranche dargestellt, was hinsichtlich der dort höheren Kostenquote kein fairer Vergleich ist.
- 2.) In derartigen Vergleichen spielt der Anfangszeitpunkt eine große Rolle. Würde man etwa auf 5 Jahre vergleichen, lägen sowohl der Acatis-Fonds als auch der DC Value Global Balanced vorne.

Dieser Vergleich sagt also nicht aus, dass der Capital Growth Funds „der beste“ Mischfonds ist, sondern soll lediglich für eine Einordnung ins Fondsuniversum guter ausgewogener Mischfonds dienen.

Wertentwicklung Chart (auf Basis der Fondswährung)



Impressum

Michael Schulte, Pommericher Weg 19, 54657 Neidenbach
 Email: ms@vermoegen-besser-planen.de
 Telefon: +49 160 93972827

Zuständige Behörde für die Erteilung der Erlaubnis nach §§ 34 d, 34 f und 34 i GewO sowie Zuständige Aufsichtsbehörde : Industrie- und Handelskammer Trier, Herzogenbuscher Straße 12, 54292 Trier, www.ihk-trier.de
 Statusbezogene Pflichtinformationen gemäß § 42 b Abs. 2 S. 2 VVG sowie § 12 Abs. 1 der FinVermV in Verbindung mit § 34 f der GewO: Versicherungsmakler, Finanzanlagenvermittler und Immobiliendarlehensvermittler mit Erlaubnis nach §§ 34 d, 34 f und 34 i Abs. 1 GewO durch Industrie- und Handelskammer Trier in der Bundesrepublik Deutschland. Mitglied bei und zuständige Aufsichtsbehörde: Industrie- und Handelskammer Trier, E-Mail service@trier.ihk.de, Internet: www.ihk-trier.de. Vermittlerregisternummern: Versicherungen D-QQP-REMO9-62, Finanzanlagen DF- 131-5RLW-71, Immobiliendarlehen D-W-131-HM2Q-01. Das Vermittlerregister wird geführt bei: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V., Breite Straße 29, 10178 Berlin, Tel: +49 (0) 180 500 585 0 (14 Cent/Min aus dem dt. Festnetz, höchstens 42 Cent/Min aus Mobilfunknetzen), Internet: www.vermittlerregister.info. Die Erlaubnis beinhaltet die Befugnis für Anlageberatung oder

Vermittlung des Abschlusses von Verträgen über Anteilsscheine einer Kapitalanlagegesellschaft oder Investmentaktiengesellschaft oder von ausländischen Investmentanteilen, die im Geltungsbereich des Investmentgesetzes öffentlich vertrieben werden dürfen (§ 34f Abs. 1 S. 1 Nr. 1 GewO). Es liegen keinerlei Beteiligungen an Versicherungsunternehmen mit mehr als 10 % Anteil an Stimmrechten oder Kapital vor. Die Anschriften der Schlichtungsstellen, die bei Streitigkeiten zwischen Vermittlern oder Beratern und Versicherungsnehmern angerufen werden können, lauten: Versicherungssombudsmann e.V., Postfach 08 06 32, 10006 Berlin, www.versicherungssombudsmann.de. Ombudsmann für die private Kranken- und Pflegeversicherung, Kronenstrasse 13, 10117 Berlin, www.pkv-ombudsmann.de. Weitere Adressen über Schlichtungsstellen und Möglichkeiten der außergerichtlichen Streitbeilegung erhalten Sie bei: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Graurheindorfer-Straße 108, 53117 Bonn. Berufsrechtliche Regelungen: § 34 d, f und i GewO (Gewerbeordnung), § 12 Abs. 1 der Finanzanlagen-Vermittlungs-Verordnung (FinVermV), §§ 59 - 68 Versicherungsvertragsgesetz (VVG), Versicherungsvermittlerverordnung (VersVermV). Die berufsrechtlichen Regelungen können über die vom Bundesministerium der Justiz und der juris GmbH betriebenen Homepage www.gesetze-im-internet.de eingesehen und abgerufen werden. Beschwerdeverfahren via Online Streitbeilegung für Verbraucher (OS): ec.europa.eu/consumers/odr. Wir sind weder verpflichtet noch bereit, an dem Streit-schlichtungsverfahren teilzunehmen.

