

„Erfolg ist kein Zufall, sondern Strategie!“



Dirk Fischer
Geschäftsführer,
Patriarch Multi-Manager GmbH

Jahresbeginn – für jede Firma regelmäßig Zeit die bisherige Strategie zu hinterfragen und zu beurteilen, sowie sich an Veränderungen in der Branche anzupassen und gegebenenfalls neu auszurichten. Immer besonders spannend dazu mit Unternehmen zu reden, die seit langer Zeit bekannt dafür sind, besonders innovativ und flexibel zu agieren, wie beispielsweise die Frankfurter Fondsboutique Patriarch Multi-Manager GmbH. FBM sprach dazu mit Geschäftsführer Dirk Fischer.

FBM: Was sind aus Ihrer Sicht die auffälligsten in 2024 für die Fondsbranche aufgetretenen neuen Trends, Herr Fischer?

Dirk Fischer: Da gibt es Einiges. Zunächst einmal sind, seit es wieder Zinsen gibt, die vorher fast vergessenen Rentenfonds eindrucksvoll zurück. Also eine lange Zeit verschwundene Assetklasse steht auf einmal wieder sinnvoll zur Portfoliodiversifizierung neu zur Verfügung. Dazu ist das Thema **ELTIF (European Long Term Investment Fund)** derzeit in aller Munde. Daneben wird, getrieben über Influencer und diverse Technikttools, die Gruppe der Kunden, welche als Selbstentscheider ohne Berater agieren, immer größer. Bei den attraktivsten Anlageideen dominieren Themen- und Regionenfonds, wie künstliche Intelligenz oder Indien, klar den Markt. In der Gesamtheit betrachtet, bestreiten ETFs weiterhin ihren Siegeszug, was in steigenden Marktphasen allerdings keine Überraschung ist. Und die Banken sind mit diversen Festzinsangeboten auch wieder als Mitbewerber zurück im Rennen. Sie sehen also, Herr Wanschka, es ist mehr als genug Bewegung und Veränderung im Markt.

FBM: Haben Sie schon darauf reagiert, Herr Fischer? Oder ist manches noch in der Pipeline?

Dirk Fischer: Viele dieser Entwicklungen haben wir kommen sehen und sind bereits für unsere Kunden sehr gut aufgestellt. So haben wir beispielsweise mit dem **Mediolanum BB India Opportunities (WKN: A3D8BC)** einen exzellenten indischen Aktienfonds mit 25% Rendite in 2024 im Programm. Auch unsere Rentenfondsempfehlung der **Mediolanum BB Global High Yield (WKN: 157006)** hat mit 10% Rendite ohne eine einzige Aktie im Vorjahr mehr als überzeugt. Auch im KI-Bereich sind wir sowohl mit dem **AI Leaders Funds (WKN: A2P37J)**, als auch dem **Patriarch Classic TSI (WKN: HAFX6Q)**, mit Jahresrenditen um die 20% in 2024 ebenfalls bestens positioniert. Für ETFafinie Kunden bieten unsere **ETF Trend 200 Fondsvermögensverwaltung** und unser **Patriarch Vermögensmanagement Fonds (WKN: A0EQ04)** die gewünschten Lösungen. Fehlte somit nur noch der Ausbau unseres Angebotes für Selbstentscheider und ein qualitativ hochwertiges ELTIF-Angebot. Beides haben wir gerade angepackt. Innerhalb unseres bereits

mit dem FinanzBusinessPreis ausgezeichneten **Roboadvisor „truevest“** (www.truevest.de), haben wir das Angebot an Selbstentscheiderstrategien verdoppelt. Und dabei greifen wir auf Strategien mit über 20 Jahren erfolgreichen Trackrekord zurück. Eine Verbesserung, die die Kunden gut annehmen. Im ELTIF-Bereich setzen wir auf eine **Venture Capital Lösung unseres Mutterkonzernes Heliad**, wo wir die besten VC-Zielfonds in einem Fonds bündeln. Der so erschlossene Frühphasenfinanzierungsbereich bietet seit Jahren die größten Renditechancen. Also ja, Herr Wanschka, wir haben mal wieder unsere Hausaufgaben gemacht.

FBM: Und welcher dieser Trendbereiche hatte in 2024 die höchsten Zuwächse bzw. sich die Pole-Position in Ihrer Vertriebsstatistik erkämpft?

Dirk Fischer: So kurios es sich anhört, Herr Wanschka, obwohl jeder der Bereiche gut performt hat und gut gelaufen ist, hat dennoch keiner davon die Spitzenposition unserer Umsätze erkämpft. Denn es ist eines Trends zu erkennen und zu bedienen. Noch effizienter ist es jedoch, Trends selbst zu kreieren. Was natürlich um ein Vielfaches schwieriger ist. Aber, offensichtlich ist uns dies mit **unseren beiden hauseigenen Personenversicherungslösungen aus den Häusern AXA und Mediolanum International Life** beeindruckend gelungen. Hier haben wir den Vorjahresumsatz locker verdoppelt, was andererseits auch wieder keine Überraschung ist. Denn der Mediolanum Life Plan hat mit seiner integrierten Cost-Average-Optimierung (IIS = Intelligent Investment Strategy) ein absolutes Alleinstellungsmerkmal am gesamten deutschen Markt. Und die Versicherungshülle unserer AXA-Lösungen ist seit April letzten Jahres unter der neuen AXA-Tarifgeneration „JustInvest“ so extrem günstig, dass



Quelle: © ximich_natali - Adobestock.com

man beim aktuellen Preiskrieg im Versicherungsmarkt einfach nicht daran vorbeigehen kann. Daher hat die konzentrierte Patriarch-Versicherungswelt mit ihren starken Argumenten in 2024 sogar die Patriarch-Fondswelt überflügelt.

FBM: Das hört sich bei Patriarch immer so leicht an, Herr Fischer. Während viele Mitbewerber von Ihnen aktuell unter den Veränderungen in der Finanzbranche doch deutlich leiden. Was macht hier den Unterschied? Und ist es wirklich so leicht?

Dirk Fischer: Es ist das genaue Gegenteil von leicht, Herr Wanschka. Kreativität und Flexibilität sind ja kein zu implementierender Prozess, sondern eine Philosophie- und Unternehmenskulturfrage. Doch ohne beide Punkte geht es heute nicht mehr. Der Markt verändert sich einfach zu schnell. Daher ist mein Standardspruch auch immer: „Erfolg ist kein Zufall, sondern Strategie!“. Hierbei kommt uns mit Sicherheit unsere überschaubare Unternehmensgröße zugute, ebenso wie die flachen Hierarchien und Entscheidungswege. Als Nischenanbieter muss man per se immer etwas anders sein, als andere. Sonst verliert man seine Existenzberechtigung. Daher ist der Wandel bei uns Normalität und nicht die Ausnahme. Das unterscheidet uns vielleicht tatsächlich von Firmen, die sich damit schwerer tun. Auch die klare Fokussierung auf ausschließlich Produktkreation und -vertrieb ist vermutlich ein weiterer Erfolgsparameter.

FBM: Wo liegen dann genau die größten Herausforderungen bei ihrer speziellen Unternehmensaufstellung?

Dirk Fischer: Sicherlich generell im Setzen der richtigen Prioritäten, und darin keines der verschiedenen Projekte zeitweise aus den Augen zu verlieren bzw. zu vernachlässigen. Denn wie schon im Laufe unseres Gesprächs aufgezeigt, gibt es immer wieder Überraschungen, welche Konzepte am Ende die höchste Akzeptanz finden. Das ist mit den überschaubaren Ressourcen einer Fondsboutique an Marketingbudget, Manpower und EDV-Kapazitäten immer wieder eine echte Challenge und erfordert viel Selbstdisziplin und Controlling.

FBM: Wir bedanken uns für das informative Gespräch, Herr Fischer, und wünschen viel Erfolg für die Vielzahl Ihrer Projekte im neuen Jahr. ■