

„Expansionsphase erreicht“

INTERVIEW Die Patriarch Multi-Manager GmbH feiert in diesem Jahr ihr zehnjähriges Bestehen. Aus diesem Anlass sprach Cash. mit Geschäftsführer Dirk Fischer über die Meilensteine und über seine Visionen für die Zukunft.

Die Patriarch Multi-Manager GmbH ist seit nunmehr zehn Jahren am Markt, sieben davon unter Ihrer Verantwortung. Was waren für Sie die wichtigsten Meilensteine in der Unternehmensentwicklung?

Fischer: In der „Startphase“ war es sicherlich die generelle Kundengewinnung. Natürlich zu Beginn die Basis um die Zeit zu erhalten, eine neue Firmenphilosophie überhaupt nachhaltig im Markt zu etablieren. Der dazugehörige Meilenstein war die frühzeitige ausschließliche Ausrichtung in Richtung vermögensverwaltende Fondsideen damals beginnend mit unserer Patriarch Select Fondsvermögensverwaltung über ihre fünf Risikoklassen. In den Jahren 2004 bis 2006 durchaus von leichtem Rückenwind aus den Märkten gekennzeichnet. Danach in den Jahren 2007 und 2008 würde ich eher von einer „strategischen Konsolidierungsphase“ sprechen. Hier galt es Ideen zur Abgeltungssteueroptimierung zu etablieren und die Hinzunahme von flankierenden Versicherungsprodukten waren damals wohl die wichtigsten Massnahmen. Seit 2009 befindet sich die Patriarch in einer ununterbrochenen „Etablierungsphase“. Die Marke ist mittlerweile viel bekannter und ist qualitativ sehr positiv besetzt. Die Anzahl an befreundeten Beratern und die Anzahl der verwalteten Depots und Assets war nie größer. Dazu haben stetige innovative Fondslösungen wie z.B. die Patriarch Select Fondsvermögensverwaltung Trend 200 oder zuletzt der Patriarch Classic TSI sicherlich als Meilensteine ihren Beitrag geleistet. Aktuell im Jahr 2014 sehen wir uns persönlich am Beginn der vierten Phase der Unternehmensentwicklung, der „Expansionsphase“, angekommen.

Wie haben Sie das Unternehmen durch die beiden Schlechtwetterzonen Finanz- und Staatsschuldenkrise gesteuert?

Fischer: Vermutlich gar nicht so viel anders, wie auch andere Verantwortliche in anderen Branchen in dieser Zeit. Bei einem mit knapp minus 40 Prozent fallenden weltweiten Aktienmarkt wie im Jahr 2008, schrumpfen schlagartig die Fondsbestände aller Marktteilnehmer. Natürlich auch zu-

nächst bei der Patriarch, da man so schnell gar nicht reagieren kann. Schrumpfende Bestände bedeutet weniger Einnahmen, da die Fondsgesellschaften von der laufenden Vergütung ihrer Assets und Management leben. Niedrigere Einnahmen zwingen sie zunächst einmal branchenübergreifend unternehmerisch noch mehr zu überlegten Entscheidungen, massvollen aber dennoch unbedingt notwendigen sinnvollen Investitionen, genauem Hinterfragen der aktuellen Strategie und natürlich dem kategorischen Überprüfen der Ausgabenseite. Für die Patriarch im speziellen, war in dieser Phase ihre traditionelle Kundennähe aber der absolute Trumpf. In einer Phase von maximalem Vertrauensverlust beim Anleger, waren wir ganz nah bei den Beratern. Mit Rat und Tat, sowie Ideen und Lösungen. Dazu gerieten natürlich genau jetzt die vermögensverwaltenden Fondskonzepte stark in den Fokus, denen wir schon seit Jahren vertraut haben und somit die Verluste unserer Kunden in dieser Phase deutlich minimieren konnten. Das hat vielen Anlegern qualitativ die Augen geöffnet, sodass wir als Quintessenz daraus unser Volumen von Ende 2008 bis Ende 2013 um ca. 55 Prozent steigern konnten und heute stolz auf ca. 170 Millionen Euro Bestand blicken können.

Spätestens seit der Staatsschuldenkrise sind vermögensverwaltende Ansätze durch Berater und Anleger stark nachgefragt. Wie haben Sie darauf reagiert?

Fischer: Da wir uns seit unserer Gründung ausschließlich auf das Segment der vermögensverwaltenden Ansätze in der Form von Dachfonds und Fondsvermögensverwaltungsstrategien fokussiert haben, waren wir auf den von Ihnen richtig aufgezeigten Trend bestens vorbereitet. Dieser Denkwandel in der Berater- und Anlegerschaft hat die Wahrnehmung unserer Firma über die bestehende Produktpalette, Historie und Ergebnisse aber klar verstärkt. Wir sind positiv formuliert einfach stärker in den Fokus geraten. Nicht desto trotz haben wir diesen Markttrend aber zusätzlich nutzen können, indem wir zwei klare Bedürfnisse rechtzeitig erkannt haben und unsere

Produktpalette daraufhin noch klarer ausrichten konnten. Auf der Beraterseite haben wir die Renaissance der Fondsvermögensverwaltung aus Haftungs- und Protokollierungszwängen als zukünftig favorisierte Produkthülle für vermögensverwaltende Ansätze rechtzeitig kommen sehen. Auf der Kundenseite haben wir dagegen den über die Finanzkrise ausgelösten Wunsch zur zukünftigen Wahrnehmung von Aktienchancen nur unter der Einbindung von intelligenten Absicherungskonzepten verstanden. Das Ergebnis war beispielsweise unsere Patriarch Select Fondsvermögensverwaltung Trend 200, die beide Anforderungen vereint und darüber eine große Erfolgsstory geworden ist.

Stichwort Regulierung: Der Gesetzgeber hat in den vergangenen Jahren die Anforderungen an Berater und Vermittler fortlaufend verschärft und wird dies sicherlich zukünftig auch weiterhin tun. Ist das aus Ihrer Sicht Fluch oder Segen?

Fischer: Natürlich von Beidem ein wenig. Vor der Finanzkrise im Jahre 2008 war der Finanzbereich sicherlich zu wenig kontrolliert – und typisch deutsch, sind wir heute sechs Jahre später vermutlich erheblich überreguliert. Letztendlich kann man sich diesen neuen Regelungen nur stellen und sich immer wieder selbst in Erinnerung rufen, dass die neuen Richtlinien durch die Verfehlungen in der Finanzkrise entstanden sind und dem Anlegerschutz dienen sollen, auch wenn sich einem die Sinnhaftigkeit manchmal nicht erschließt und ich auch nach wie vor Zweifel habe, ob die Beratung durch das mittlerweile enorme Regelwerk wirklich besser geworden ist.

Wie gehen Sie damit um?

Fischer: Wir versuchen zunächst einmal den mit uns arbeitenden Vermittlern zu helfen und Wege und Lösungen aufzuzeigen, die gesetzlichen Rahmenbedingungen zu erfüllen, aber das Ausmaß an Papierkrieg, Haftung und die Verständnisprobleme auf der Endkundenseite zu diesen neuen Anforderungen überschaubar zu halten. Ein Lösungsansatz ist dazu beispielsweise die klar erkennbare Trendwende in der Berateraus-



Dirk Fischer, Patriarch: „Wir hoffen, das verwaltete Volumen in absehbarer Zeit an die Hürde von 500 Millionen Euro heranführen zu können und unsere Bekanntheit weiter zu steigern.“

richtung vom beratungs- und protokollierungsintensiven Fondspickerdepot hin zum zukünftigen Fondsvermögensverwaltungsmandat zu nutzen. Neben dem geschäftlichen Alltag haben wir uns darüber hinaus auch entschlossen uns zukünftig mehr für die richtige Richtung solcher Belange frühzeitig zu engagieren und sind erst kürzlich Fördermitglied im AFW geworden.

Sie sind unlängst mit drei neuen Investmentideen gestartet, indem Sie den Patriarch Classic Trend 200, den Patriarch Classic TSI und den Patriarch Classic Dividende 4plus lanciert haben. Welche Philosophie steckt jeweils hinter den Produkten?

Fischer: Der Patriarch Classic Trend 200 ist inhaltlich ein Klon unserer bestehenden Fondsvermögensstrategie Patriarch Select Wachstum Trend 200 und damit die konsequente Fortsetzung unserer Produktfamilie, welche mit der Absicherungsstrate-

gie über die 200-Tage-Linie arbeitet. Hier war die Nachfrage aus der Beraterschaft nach einer Lösung im Dachfondsmantel im Gegensatz zu den bestehenden Fondsvermögensverwaltungslösungen schon immer vorhanden. Um ein klares Signal bezogen auf das Zielklientel für den Fonds zu setzen, wurde der Fonds mit einer sehr niedrigen Kostenstruktur von 1,35 Prozent p.a., ohne Performancefee, und einem maximalen Ausgabeaufschlag von 1,5 Prozent einmalig und einer Mindestordergröße von 100.000 Euro eindeutig für VIP-Kunden aufgelegt. Die Fondsberatung nach dem „Patriarch Best Advice Ansatz“ liegt in den bewährten Händen der DJE Kapital AG. Die Fondsauflagen des Patriarch Classic TSI und des Patriarch Classic Dividende 4plus kommen über unseren Labelfondsbereich und stellen für die Patriarch wieder einmal eine Weiterentwicklung dar. Denn beide Fonds

sind Aktienzielfonds und keine vermögensverwaltenden Dachfonds und werden überwiegend über den Endkundenbereich, also B2C, vertrieben, womit in beiden Aspekten eine neue Richtung von unserem Haus beschränkt wird. Unser Dividendenfonds verfolgt dabei eine internationale Aktienausswahl und eine vierteljährliche Ausschüttung der Dividendenträge. Die vierteljährliche Zielrendite liegt bei einem Prozent pro Quartal. Der Patriarch Classic TSI orientiert seinen internationalen aktienlastigen Depotaufbau am sogenannten TSI-Ansatz (Trend-Signal-Indikator), welcher stark mit dem Indikator der „Relativen Stärke“ als Entscheidungsparameter arbeitet. Der Clou an diesem Fonds ist es, dass sein Ansatz über ein Musterdepot aus der Zeitschrift „Der Aktionär“ über viele Jahre belegt und dokumentiert ist und nachweislich enorme positive Renditen erbracht hat. Somit lag die Entscheidung nahe, diesen beliebten Ansatz nun in einer Fondshülle anzubieten. Die aktuelle Nachfrage nach dem Produkt schlägt alles, was wir bei der Patriarch bisher in zehn Jahren erlebt haben. *Werfen wir einen Blick in die Zukunft. Welche Entwicklung des Investmentmarktes erwarten Sie und wie sehen Ihre Visionen für die kommenden zehn Jahre aus?*

Fischer: Es bleibt weiterhin spannend. Ich erwarte zunächst einmal eine Konsolidierung auf der Anbieter- und Produktseite, da speziell der freie Beratermarkt über die neuen Regulierungen deutlich geschrumpft ist. Es tobt dadurch derzeit meiner Meinung nach mehr ein Verdrängungs- als Qualitätswettbewerb unter den Anbietern. Das halte ich nicht für zielführend und gesund. Und auch wir haben noch viel vor. Derzeit arbeiten wir an unserer grundsätzlichen Positionierung, um neben unserem Kerngeschäft dem Retailmarkt einen noch stärkeren Zugang zu institutionellen Kunden, aber auch zum klassischen Endkunden zu erhalten. Wir haben für die nächsten zehn Jahre das Ziel, den Aufstieg in das mittlere Segment der Anbieter zu schaffen. Eine qualitative Benchmark dazu ist sicherlich beispielsweise das Haus Sauren, auch wenn der Geschäftsansatz ein deutlich anderer ist. Somit hoffen wir, das verwaltete Volumen in absehbarer Zeit an die Hürde von 500 Millionen heranführen zu können, unseren Bekanntheitsgrad weiter zu erhöhen und den Geschäftspartner- ; Kunden- und Mitarbeiterstamm weiter ausbauen zu können. ■

Das Gespräch führte Frank O. Milewski, Cash.