

# Vertrieb von A bis Z

Das Geschäftsmodell der meisten Firmen lässt sich mit wenigen Worten beschreiben. Für die Frankfurter Gesellschaft **Patriarch Multi-Manager** braucht es einige mehr – ein Porträt.

**F**onds wie Versicherungen werden bekanntlich verkauft statt gekauft. Hierzu braucht es Spezialisten, die die Finanzprodukte an den Mann respektive die Frau bringen. Zu diesen gehört die Frankfurter Gesellschaft Patriarch Multi-Manager, die nicht nur Fonds vertreibt, die sie selbst initiiert hat, sondern auch Investmentprodukte anderer Anbieter. Hinzu kommt die Beratung von Fondsinitiatoren – ein Blick auf eine wandlungsfähige Firma.

Die Angebote resultieren aus der Geschichte des Unternehmens um Geschäftsführer Dirk Fischer, die als „Produktschmiede“ bekannt wurde: Patriarch wurde 2004 unter dem Dach der Angermayer, Brumm & Lange Group (ABL) gegründet, um die fondsgebundenen Vermögensverwaltungen (Fonds-VV) einer insolventen Gesellschaft aus dem Konglomerat der Firmengruppe um den Investor Christian Angermayer fortzuführen (siehe auch Kasten nächste Seite). Die Produkte, in denen damals rund 40 Millionen Euro steckten, existieren noch heute unter Patriarch-Label (siehe zuletzt FONDS professionell 3/2025, Seite 310). Die ABL dagegen ist längst Geschichte.

## „Produktkonzepture“

Im Vorfeld der Einführung der Abgeltungsteuer 2009 erfolgte die Wandlung zum „Produktkonzeptur“. Damals wurden thesaurierende Dachfonds interessant, da Gewinne aus den Verkäufen von vor

»Wir sind oft Ratgeber für schwierige Kundenproblemlösungen.«

**Dirk Fischer**, Patriarch Multi-Manager



2009 erworbenen Fonds steuerfrei bleiben sollten. Dirk Fischer, der 2007 innerhalb der ABL vom Maklerpool Jung, DMS & Cie. (JDC) als Geschäftsführer zu Patriarch stieß, und seine Kollegen nutzten die Gelegenheit – und initiierten drei Dachfonds und diverse Labelfonds für Dritte. Als Manager für die eigene Dachfondsfamilie konnten sie DJE Kapital gewinnen. „Wir selbst sind keine Portfoliomanager, können aber Fondsstrategien analysieren und so den passenden Manager auswählen“, sagt Fischer. Bis 2014 folgten in Kooperation mit externen Managern weitere Fonds und Fonds-VVs, die freien Finanzvermittlern, Maklerpools und Vermögensverwaltern angeboten werden. Als Vergütung erhält Patriarch einen Teil der Verwaltungsgebühr. Hinzu kamen Lebenspolizen in Kooperation mit den Versicherern Prisma Life und Axa.

## Third Party Sales

Seither hält sich Fischers Team mit Neuauflagen eigener Produkte zurück, im Fokus steht vielmehr der Vertrieb von Fonds anderer Gesellschaften. „Als kleines Haus sind uns Qualität und Kundenzufriedenheit stets das höchste Gut. Wir müssen aber dennoch Schwerpunkte dort setzen, wo die Marktnachfrage besonders groß ist – und der Drittvertrieb ist aus Kundensicht derzeit einfach attraktiver“, gibt Fischer zu.



Auf dem FONDS professionell KONGRESS im Januar kam es am Stand der Patriarch Multi-Manager zu einem Stelldichein mit Vertretern des Partners Mediolanum (v.l.n.r.): Patriarch-Geschäftsführer **Dirk Fischer**, **Cor Dücker** (Mediolanum), **Martin Evers** (Patriarch), **Cian Gough** (Mediolanum) und **Uwe Lampe** (Patriarch).

Aufgegeben hat Patriarch die Auflage eigener Produkte aber nicht. „Wenn wir Möglichkeiten sehen, setzen wir diese um“, so der Patriarch-Chef.

Der Startschuss für den Drittvertrieb fiel 2015, als Patriarch für den Asset Manager des italienischen Finanzkonzerns Mediolanum den Retailvertrieb der Gamax-Fonds übernahm, die der Gesellschaft nach einer Übernahme zugefallen waren. „Mediolanum kannte den deutschen Markt nicht und kam auf uns zu. Es passte, die Gamax-Fonds ergänzten unsere selbst initiierten Produkte“, berichtet Fischer. Ende 2020 bekam Patriarch den Auftrag für den deutschen Retailvertrieb aller 70 Mediolanum-Fonds sowie des Police Mediolanum Life Plan übertragen.

### Vertrieb von Boutiquenfonds

Mittlerweile vertreibt Fischers Team außerdem neun Boutiquenfonds. Es könnten mehr sein: „Wir bekommen im Jahr mindestens 15 Anfragen von Gesellschaften, deren Vertrieb oder Marketing wir übernehmen sollen. Davon beantworten wir vielleicht eine positiv“, so Fischer. Denn zuerst sei ein gründlicher Check

erforderlich. „Wir prüfen die Qualität der Fonds. Zudem muss die ‚Story‘ hinter dem Portfolio oder dem Manager stimmen, denn nur so bestehen Chancen auf Erfolg bei Vermittlern“, erklärt Fischer. Passt alles, gehen er und seine beiden Vertriebskollegen Dirk Lehner und Martin Evers auf freie Vermittler, Pools und Vermögensverwalter zu. Institutionelle Anleger sprechen sie nicht gezielt an. „Wir alle haben aus unseren vorherigen Stationen ein großes Netzwerk im Markt der freien Berater“, sagt Fischer. Das Trio knüpft außerdem immer neue Kontakte. Patriarch ist langjähriger Aussteller auf dem FONDS professionell KONGRESS – und lädt am Vorabend des Kongresses zu einer eigenen Veranstaltung, die von

interessierten Beratern gut besucht wird. Hinzu kommen weitere Live-Events sowie Marketing über Webinare, Social Media und klassische PR.

Das Konzept mit eigenen Investmentprodukten und Drittfonds, die sich nicht „kannibalisieren“ dürfen, geht offenbar auf. Die Zuflüsse in die Fonds beziffert Fischer auf einen mittleren bis höheren zweistelligen Millionenbereich im Jahr, in die Fondspolizen fließen regelmäßig knapp 20 Millionen Euro per annum. „Wir stoßen Vermittler auf Lösungen, die sie selbst noch nicht entdeckt haben und die einen Mehrwert zu ihren bisherigen Produkten liefern“, beschreibt Fischer das Vorgehen. Hinzu kommt, dass man den Vermittlern beratend zur Seite steht. „Wir sind oft Ratgeber für schwierige Kundenproblemstellungen bis hin zu handgefertigten individuellen Produktlösungen.“

### Fondsboutiquen-Consulting

Das spannt den Bogen zum dritten Standbein der Gesellschaft, der Beratung von Fondssinitiatoren: „Durch unsere eigenen Erfahrungen mit der Auflage von Fonds seit 2007, auch für Dritte, kommen immer wieder Branchenkollegen mit der Bitte um Hilfe bei diesem Thema auf uns zu.“ Fischer betont zwar, dass es sich um einen kleinen Bereich handelt, aber ein paarmal im Jahr kommt es schon vor, dass sein Team Initiatoren bei der Wahl des Fondsdomizils, der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft und der Zusammenarbeit mit den Depotbanken unterstützt.

JENS BREDENBALS **FP**

## Wem gehört die Patriarch Multi-Manager?

**Patriarch Multi-Manager** wurde 2004 gegründet und war Teil des Asset Managers **Altira**, der mehrheitlich der **Angermayer, Brumm & Lange Group (ABL)** gehörte. 2013, nach Zerschlagung der ABL-Gruppe, ging Altira mehrheitlich, aber mittelbar an den Investor **Bernd Förtsch**, den Herausgeber des Anlegerma-

gazins „Der Aktionär“. Altira wurde 2014/2015 in **Finlab AG** umbenannt. 2023 wurde Finlab mit der Beteiligungsgesellschaft **Heliad**, die zur Firmengruppe gehörte, verschmolzen und in Heliad umbenannt. Diese ist aktuell die Muttergesellschaft der Patriarch. Förtsch hält die Mehrheit der Heliad-Aktien.