

Die Patriarch Multi-Manager GmbH im Wandel der Zeit

Von der innovativen „Produktschmiede“ zum kreativen „(Fonds-)Ideenpool“



Dirk Fischer
Geschäftsführer,
Patriarch Multi-Manager GmbH

Den kleineren Spezialisten in der Finanzdienstleistungsszene wird oft nachgesagt, dass ihre Existenzberechtigung in der schnelleren Reaktionszeit und vor allem in der Wandlungsfähigkeit liegt. Insbesondere an die sich stetig verändernden Marktanforderungen. Ein Paradebeispiel für ein solches Unternehmen scheint die Frankfurter Fondsboutique Patriarch Multi-Manager GmbH zu sein. Im Konzert der großen Player hat sich die Patriarch seit über zwei Jahrzehnten beeindruckend positioniert. Attribute, wie kompetent, innovativ, kundenorientiert, flexibel und verlässlich, begegnen einem, wenn man im Markt nach einem Bild zur Wahrnehmung der Frankfurter Company nachhört. Vertriebserfolg wollte es genauer wissen und hat bei Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch, nachgefragt:

Wanschka: Sie leiten ihr Unternehmen nun schon im 19. Jahr, Herr Fischer. Was hat sich an der heutigen Positionierung der Patriarch am meisten verändert?

Fischer: In den ersten 10 Jahren unserer Unternehmensgeschichte waren wir eine reine innovative, aber klassische Produktschmiede, Herr Wanschka. Wenn wir eine gute Finanzlösung erkannt haben,

haben wir diese im Anschluss stets selbst gebaut und lediglich das Management drittbesetzt. Mit wachsendem Bekanntheitsgrad unseres Labels haben wir unsere Strategie überdacht und in Richtung zusätzlicher Promotion von qualitativ hochwertigen Lösungen von Partnergesellschaften erweitert. Warum alles selbst kreieren, wenn so viel Gutes schon am Markt ist, es viele Protagonisten einfach nur noch nicht kennen? Das ist deutlich effizienter und erhöht die Neutralität gegenüber unserer B2B-Kundschaft. Das ist sicherlich der größte Schwenk in unserer Unternehmensgeschichte gewesen, der uns aber sehr gut bekommen ist. Heute liegen knapp 2/3 unserer Tätigkeit auf dem Drittvertrieb und nur noch 1/3 bei unserer klassischen Herkunft, der eigenen Produktwelt und damit dem Produktbau.

Wanschka: Sind Sie sicher, dass alle Marktteilnehmer diese Positionierungsveränderung schon verinnerlicht haben, Herr Fischer?

Fischer: Da legen Sie zurecht den Finger in die Wunde. In der Praxis bei all den mit uns in Verbindung stehenden Beratern, ist die veränderte Produktlandschaft der Patriarch natürlich längst Normalität und sozusagen unbewusst schon in Fleisch und Blut übergegangen. Kein Wunder,

denn unsere Ideen kann jeder Finanzberater eindecken, wo immer er üblicherweise abwickelt. Wir liefern nur die Idee und werden bei finaler Umsetzung aus dem Produkt honoriert. Daher war die dortige Neupositionierung ein schleichender, aber automatischer Prozess.

Fragt man jedoch Mitbewerber, Journalisten, Ratingagenturen oder Neukunden, die bisher wenig mit uns in Verbindung standen, nach unserem Tun, so ist die Antwort stets „ah, das sind doch die Frankfurter Produktkreatoren“. Hier ist der Schwenk in die Neuzeit also noch nicht erfolgt. Was wir uns selbst ankreiden, da wir dies auch nach außen bisher viel zu wenig visibel gemacht haben bzw. zu wenig kommuniziert haben. In Zukunft werden wir stark unter dem Zusatzlabel „(Fonds-)Ideenschmiede“ agieren. „Fonds“ bewusst in Klammern, da wir ja auch zwei Labelpolen und einige Fondsvermögensverwaltungslösungen anbieten.

Wanschka: Hätten Sie denn zur besseren Darlegung mal einige Praxisbeispiele zu ihren letzten Vertriebsproduktideen?

Fischer: Gerne. Im Dezember des letzten Jahres haben wir beispielsweise das Vertriebsmandat für den **Schmitz & Partner Global Defensiv (WKN: A0M1UL)** übernommen. Ein Top-Fonds eines Schweizer Vermögensverwalters, welcher noch nahezu unentdeckt in Deutschland war. Mit Plus 29% in 2025 ein echter Top Shot. Im zweiten Quartal 2025 hatten wir unsere Zusammenarbeit mit dem Homburger Vermögensverwalter Taunus Trust gestartet. Hier steht der **TT Contrarian Global (WKN: A3CRQ7)** im Fokus, welcher 2025 sogar mit Plus 39% abschloss. Aber vergessen wir mal nicht unsere eigene Produktpalette. Hier erfreut sich der **Patriarch Classic TSI (WKN: HAFX6Q)** einer seit Jahren stetig wachsenden Beliebtheit. Kein Wunder, ein Fonds, der seit 12 Jahren einen rein quantitativen Ansatz belegbar extrem erfolgreich verfolgt, passt in Zeiten von KI natürlich unfassbar gut in den Markt. Und Plus 15% in 2025 bestätigten einmal mehr den hervorragenden Trackrekord. Ebenso wie der gerade erhaltene

Euro-Funds-Award für das 10-Jahres-Ergebnis. Und dies sind nur drei von vielen qualitativ ähnlich reizvollen Ideen für ambitionierte Fondspicker, Dachfondsmanager oder Vermögensverwalter.

Wanschka: Die richtigen „Abräumer“ sollen aber laut Marktfeedback ihre Minenfonds aus dem Hause Commodity Capital gewesen sein?

Fischer: Sie sind mal wieder gut informiert, Herr Wanschka. Ja, mit Renditen von 145% und 93% in 2025 haben der **Commodity Capital Global Mining (WKN: A0YDDD)** und der **Structured Solution Next Generation Resources (WKN: HAFX4V)** wirklich unfassbar performt. Da wir aber keine Performanceblender sind, wissen wir auch, dass die Rohstoffe und Minenwerte in 2025 sicherlich ein Ausnahmejahr erlebt haben und wissen dies mit unseren Kunden gemeinsam realistisch zu bewerten.

Wanschka: Die Fondskonzepte in allen Ehren, zuletzt hörte man aber auch immer wieder von einer innovativen Einmalbeitragspolice, die ihr Haus vor 4,5 Jahren aus Italien nach Deutschland gebracht hat. Was hat es damit auf sich und wie wichtig ist das Versicherungsgeschäft als Standbein für Sie?

Fischer: Das ist korrekt, Herr Wanschka. Dabei handelt es sich um den **Mediolanum Life Plan** mit seinem integrierten Alleinstellungsmerkmal eines einzigartigen Beitragsdepots, der **Intelligent Investment Strategy**. Diese stornofreie Police ist zurecht seit Jahren der Renner in ihren Heimatmärkten Italien und Spanien und wir sind sehr stolz, dass es uns gelungen ist, dieses Konzept nach Deutschland zu holen. Denn die Intelligent Investment Strategy liefert quasi einen Cost-Average-Ansatz 2.0 und eliminiert das Timingrisiko bei einer Aktieninvestition in einer Police. Damit eröffnet sich über das Produkt mit knapp 80% aller Deutschen die größte vorhandene Kundenzielgruppe. Nämlich Menschen, die Aktien als Renditeturbo bräuchten, bisher aber keiner Lösung dazu vertraut haben. Die Intelligent Investment Strategy steuert emoti-

onslos und nach klaren Regeln das Investitionstiming in den Aktienmarkt und sorgt für stetig konstante Rückkaufswerte. Die Umsätze kennen seit Markteinführung daher zurecht nur die stark steigende Richtung. Das Konzept ist wirklich konkurrenzlos einzigartig.

Daraus kann man bereits den zweiten Teil ihrer Frage ablesen. Der Versicherungsbereich ist für uns enorm wichtig. Schließlich gibt es nahezu fünf Mal so viele Berater mit der Erlaubnis für dieses Segment, wie für das Fondssegment. Dazu sind viele elementar wichtig Aspekte, wie steuerliche Vorteile oder die Absicherung biometrischer Risiken oder die Generationenoptimierung von Vermögen einfach nur über den Versicherungsbereich darstellbar.

Wanschka: Und wie unterscheidet sich hierbei Ihre andere Labelpolice, die A&A Superfonds-Police?

Fischer: Die A&A Superfonds-Police ist unsere Lösung für ratierliche Sparformen, die nicht im Depot erfolgen sollen. Sie ist kostenseitig ein absoluter Preishammer und über die AXA mit einem systemrelevanten Versicherer versehen. Dazu ist sie die einzige Versicherungslösung deutschlandweit, in welcher man Patriarch Fondsvermögensverwaltungslösungen als Policenmotor für verlässliche Rendite einsetzen kann. Unsere beiden Versicherungslösungen sind also

keine „Oder-Konzepte“ sondern „Und-Konzepte“, da sich beide perfekt mit unterschiedlichen Stärken ergänzen. Genau so nutzen dies auch die mit uns kooperierenden Partner.

Wanschka: Soweit der Blick in die Vergangenheit. Aber was sind die Pläne für die Zukunft? An welchen Vertriebsideen arbeiten Sie aktuell?

Fischer: Sie haben natürlich recht. Bei allem Erfolg ist Stillstand immer Rückschritt. Daher liegt aktuell unser Fokus auf dem Thema ELTIF. Hier arbeiten wir gemeinsam mit unserem Mutterkonzern, der Heliad AG, für interessierte Kunden am Zugang in die Assetklasse Venture Capital via ELTIF. Die Heliad AG ist hier Spezialist und der ELTIF die perfekte Hülle. Ein weiterer interessanter Bereich ist das neue Altersvorsorgedepot als quasi bessere und aktienlastigere Riesterfortführung in Zukunft. Hier prüfen wir ebenfalls, wie wir uns dort bestmöglich positionieren können.

Sie sehen also, Herr Wanschka, ob man uns nun als Produktschmiede oder Ideenpool wahrnimmt, so wirklich zur Ruhe kommt ein innovativer Spezialanbieter wie wir, eigentlich nie. Ist aber auch genau richtig so.

Wanschka: Ein schönes Schlusswort, Herr Fischer. Ich bedanke mich für das informative Gespräch und wünsche auch in den nächsten Jahren weiterhin viel Erfolg! ■



Quelle: © Patriarch-Team / Foto KI generiert