

P A T R I A R C H

Vom Visionär zu einer Art „Geheimtipp“

10 Jahre Patriarch Multi-Manager GmbH. Bei neuartigen Ansätzen gibt es stets Experten, die bereits im Vorfeld genau wissen wollen, warum eine Strategie nicht funktionieren wird. So mit Sicherheit auch vor etwas mehr als zehn Jahren als mit der Frankfurter Patriarch Multi-Manager GmbH „ein etwas anderer“ Marktplayer an den Vertriebsstart ging.

Die Produktkreatoren der Patriarch hatten eine ganz spezielle Vision, wie eine zukunftsorientierte, anlegerfreundliche und zugleich erfolgsorientierte vermögensverwaltende Fondslösung aussehen muss. Diese besteht im Wesentlichen darin, „Best-Advice“ nicht nur zu reden, sondern auch zu leben. Die Konstruktion der Finanzlösung und das Management werden

nagement nach klaren hauseigenen Regeln stets fremd und vertraut dabei für unterschiedliche Lösungen auch unterschiedlichen ausgewählten Managern gemäß einem Multi-Manager-Ansatz.

Was damals lediglich Theorie war ist heute bewährte Praxis. Und die ursprünglichen klaren Grundsätze, wie beispielsweise die Möglichkeit zum

haben sich bestens für die investierten Kunden bewährt.

Eine solche Erfolgsstory einer Investmentboutique findet sich in den letzten 10 Jahren in einer ausgesprochen anspruchsvollen Marktphase eher selten und macht neugierig. Da die vermögensverwaltenden Fondslösungen der Patriarch mittlerweile im Expertenkreis als Geheimtipp gelten, haben wir bei Dirk Fischer dem Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH einmal näher nachgefragt:

Die Patriarch Multi-Manager GmbH ist seit nunmehr zehn Jahren am Markt. 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 Konzentration in Richtung vermögensverwaltende Fondsideen damals beginnend mit unserer Patriarch Select Fondsvermögensverwaltung über ihre fünf Risikoklassen. Die Jahre 2004 bis 2006 waren 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



Dirk Fischer, Geschäftsführer der Patriarch Multi-Manager GmbH

dabei strikt getrennt. Die Finanz-Architekten der Patriarch bauen somit die für den Markt benötigte Nischenlösung in unterschiedlichste steuerliche Hüllen (Dachfonds, Fondsvermögensverwaltung, Fondspolice etc.). Mal für den Eigenzweck und mal als Auftragsarbeit vergibt die Patriarch das eigentliche Ma-

jederzeitigen sofortigen Austausch eines drittmandatierten Managers, einer maximalen Zielfondsquote für jede Fondsgesellschaft von bis zu 10 Prozent oder dem Verbot des Einsatzes von hauseigenen Patriarch-Zielfonds zur Vermeidung von Interessenkonflikten, gelten heute mehr denn je und

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

Fischer: Die Patriarch ist heute nach wie vor in banken- und versicherungsunabhängiger Hand, was für unser Geschäftsmodell zunächst einmal existenziell wichtig ist. Die Firma ist schuldenfrei und wir machen seit Jahren einen sehr konstanten erfreulichen Profit. Das Mitarbeiterteam der Firma

triarich kamen kurz danach aber logischerweise quasi noch ohne jegliches Volumen. Im Versicherungsbereich gab es nur einen einzigen Partner und die dortige Zusammenarbeit beschränkte sich ebenso auf ein einziges Produkt. Die verwalteten Assets waren damals natürlich ebenso in den Kinderschuhen, die damalige finanzielle Situation der Firma war bei Weitem noch nicht so gefestigt wie heute und die Mitarbeiterstruktur war, mit Ausnahme von Herrn Wurm, der damals auch schon bei der Patriarch war, ebenso eine komplett andere. Man sieht also, dass in zehn Jahren trotz phasenweisem Gegenwind von den Märkten eine Menge möglich ist.

Unlängst sind Sie als nächster Entwicklungsschritt wieder mit drei neuen Investmentideen an den Markt gegangen, 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 Absicherungsstrategie 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.



I. Hägewald, Chefredakteurin Mein Geld

Beratern und die Anzahl der verwalteten Depots und Assets war nie größer. Dafür, dass wir mit Null gestartet sind, sind wir auf die mittlerweile ca. 170 Millionen Euro Kundenvertrauen, die wir aktuell verwalten dürfen, schon ein wenig stolz. Dazu haben stetige innovative Fondslösungen wie zum Beispiel 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 hat sich die Außenwahrnehmung der Patriarch in dem Zeitraum verändert und wie würden Sie die veränderte Situation zur Startphase des Unternehmens am Besten skizzieren?

ist ebenfalls seit Jahren konstant. Unser Geschäftsmodell basiert dazu auf langfristigem Wachstum und nachhaltigem Erfolg und nicht auf kurzfristiger Ertragsmaximierung, was sehr im Sinne und analog zu den Interessen unserer Kunden ist. Unser Label ist mit Attributen, wie innovativ, modern, kompetent, kundenfreundlich und flexibel bestens belegt und mittlerweile auch bekannt! Wir sind mit vielen Experten des Marktes bestens vernetzt und sind heute als kompetente Produktbauer eindeutig im Markt positioniert.

Das war zur Firmenstartphase natürlich noch ganz anders. Das Label der Patriarch war damals noch im Markt ein absolutes No-name und hatte keinerlei Bekanntheitsgrad. Die Produktpalette begrenzte sich beginnend auf ein erstes Fondsvermögensverwaltungsprodukt mit 5 Strategien. Die Dachfonds der Pa-

Die Fondsaufgaben 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 Aktienzielefonds und keine vermögensverwaltenden Dachfonds und werden überwiegend über den Endkundenbereich, also B2C, vertrieben, womit in beiden Aspekten eine neue Richtung von unserem Haus beschriftet wird. Unser Dividendenfonds verfolgt dabei eine internationale Aktienauswahl und eine vierteljährliche Ausschüttung der Dividenderträge. Die vierteljährliche Zielrendite liegt bei 1 Prozent p.Q. bzw. 4 Prozent p.a..

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, damit die vielen Fans dieses Modells es nicht jede Woche mühsam selbst über den Kauf und Verkauf von Einzelaktien nachbauen müssen. Anscheinend wieder einmal eine Idee, die den Nerv der Zeit getroffen hat. Zumindest schlägt die aktuelle Nachfrage nach dem Produkt alles, was wir bei der Patriarch bisher in 10 Jahren Geschichte erlebt haben.

Wie sehen Ihre Visionen für die kommenden zehn Jahre aus?

Fischer: 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. So wollen wir zukünftig möglichst über drei Bereiche wachsen. Nachdem sich unsere Firma im Segment der kleineren Anbieter von vermögensverwaltenden Konzepten gut etabliert hat, ist die zeitnahe Vision für die nächsten 10 Jahre der Aufstieg in das mittlere Segment der Anbieter. Somit hoffen wir das

verwaltete Volumen über einen mittleren Zeitraum an die Hürde von 500 Millionen Euro heranführen zu können, unseren Bekanntheitsgrad weiter zu erhöhen und den Geschäftspartner-, Kunden- und Mitarbeiterstamm weiter ausbauen zu können. Qualitativ bedeutet dies eine konstante und wirtschaftlich gesunde Fortentwicklung in ruhigen Bahnen mit bewährten Instrumenten aus dem vermögensverwaltenden Fondssektor. Entscheidend und auch zukünftig ersatzlos immer an erster Stelle bleibt aber unser Kunde und dessen Zufriedenheit. Wir werden keine Entscheidungen - und seien sie noch so verlockend - treffen, die diese bisherige und zukünftige Leitmaxime gefährden. Konstanz und Realismus - diese Denke hat uns vom Start vor 10 Jahren bereits ausgezeichnet und uns schon damals von Mitbewerbern unterschieden und uns darüber den bis heute beschriebenen erfolgreichen Weg geebnet. Daher werden wir uns auch für die Zukunft - jegliche Visionen und veränderte Rahmenbedingungen in allen Ehren - weiterhin daran primär ausrichten.

Vielen Dank für das Gespräch.

PATRIARCH FEIERT GEBURTSTAG!

Seit über 10 Jahren:

- zufriedene Kunden
- gute Performance
- hohe Qualität
- Vertrauen
- Kompetenz



LIPPER



ERSTKLASSIGE
INFORMATIONEN.
FÜR JEDERMANN.

Treffen Sie intelligente Investmententscheidungen durch den Zugriff auf das gleiche, qualitativ hochwertige und unabhängige Research, das auch die weltweit führenden Vermögensverwalter nutzen.

Lipper Fondsinformationen, Analysen und Kommentare versorgen institutionelle Anleger, Finanzberater und unabhängige Investoren mit den aktuellsten und umfassendsten Daten und Werkzeugen in der Fondsindustrie.

Lipper Leaders Ratings, Lipper Research, Lipper Performance Daten und Lipper Fund Awards basieren auf mehr als drei Jahrzehnten Erfahrung in der Fondsanalyse und werden unterstützt durch die Ressourcen und das Wissen von Thomson Reuters.

Besuchen Sie www.lipperweb.com/smarter

