

Die Fonds-Favoriten der Top-Vermögensverwalter

## Ulrich Harmssen empfiehlt den Wachstum Global

**Repräsentanten renommierter Family Offices, Privatbanken und Maklerpools geben Auskunft, welche Publikumsfonds sie im Geschäft mit ihren vermögenden Kunden einsetzen. Heute: Ulrich Harmssen, Direktor Investmentfonds Apella AG.**

**Spitznamen haben meist einen wahren Kern.** „Allwettersegler“ ist so ein Name: So nennen die Fondsmanager des Hamburger Vermögensverwalters Proaktiva AG ihren Fonds mit hanseatischem Augenzwinkern. Ich stieß 2015 auf diesen Anbieter und beobachtete ihn eine Weile. Mir gefiel die Stetigkeit und Ruhe, mit der die Manager – erfahrene Vermögensverwalter namens Torben Peters und Matthias Witte – ihre Investments vornahmen, auch in unruhigeren Zeiten.

Anfang 2016 brachen die Aktienmärkte ein; viele Mischfonds verkauften hastig. Im Frühjahr erholten sich die Indizes dann wieder. Und: Peters und Witte ließen die Konkurrenz in dieser Zeit klar hinter sich, weil sie das getan hatten, was viele Fondsmanager vorgeben, zu tun, aber selten praktizieren: Sie kauften in die Schwäche hinein, investierten die knapp 15 Prozent Liquidität, die sie zuvor aufgebaut hatten.

### Sorgfältige Einzeltitelauswahl

Noch im Laufe des Jahres 2016 entschieden wir uns dann, den Wachstum Global als Zielfonds in unsere Fonds-Vermögensverwaltungen aufzunehmen. Das Konzept hatte uns überzeugt: kein nur schwer nachvollziehbarer finanzmathematischer Ansatz, sondern eine breit gestreute, mit sorgfältigem Blick für das Risiko gehandhabte Einzeltitelauswahl. Bestehend aus rund 50 Prozent Aktien und gut 30 Prozent Anleihen, mit ein paar Prozent Gold und Silber und einigen Investmentfonds oder ETFs, mit denen Peters und Witte exotische Themen abdecken.

**Interessant sind die Übernahme- und Abfindungskandidaten, die rund 30 Prozent des Aktienportfolios ausmachen.** Dort finden beziehungsweise fanden sich Titel wie Pfeiffer Vacuum, MAN oder auch Stada, der Generika-Hersteller, der mittlerweile zu Höchstkursen in den Besitz von Private-Equity-Investoren wechselte. Man braucht definitiv ein gutes Händchen und vor allem ein breites Netzwerk, um in diesem Segment Treffer zu landen!

# DAS INVESTMENT

Um auch wirklich davon profitieren zu können, ist ein nicht so großes Fondsvolumen bei den oft marktengen Abfindungskandidaten sehr vorteilhaft. Insofern kann man die aktuell rund 80 Millionen Euro Fondsvolumen sicher als Wettbewerbsvorteil gegenüber den Dickschiffen des Mischfonds-Marktes ansehen.

## Großen Bogen um Staatsanleihen

**Auf der Anleihe-Seite drehen Peters und Witte ebenfalls viele Steine um, um noch Rendite zu finden.** Dabei haben sie um Staatsanleihen jahrelang einen großen Bogen gemacht, diese Papiere galten den Hamburgern als „renditeloses Risiko“. Vor kurzem haben sie nun aber Positionen in inflationsindexierten Bundesanleihen aufgebaut, die bei steigender Inflation zusätzliches Geld an die Anleger ausschütten.

Bei Unternehmensanleihen dagegen gehen die Fondsmanager bis zu Nachrängen hinab – sofern sie das Unternehmen sehr gründlich kennen. So kommt bei einer mit 6,75 Prozent verzinsten, bis 2022 laufenden Anleihe von Hapag-Lloyd durchaus regionale Expertise zum Zuge; schließlich ist das Logistikunternehmen ebenfalls in Hamburg ansässig.

## Höchstens 70 Prozent Aktien

Die Aktienquote liegt offiziell bei maximal 70 Prozent. Doch Torben Peters sagt freimütig selbst, dass er die Marke von 60 Prozent nie überschritten hat und auch nie überschreiten wird; das deckelt natürlich das absolute Renditepotential des Fonds. Wenn die Märkte also nach oben laufen, gehört der Wachstum Global sicher nicht zu den besten Produkten. Andererseits ist damit der maximale Drawdown des Fonds – gemessen an den Aktienmärkten – begrenzt. Und wie heißt es so schön: Verluste, die man vermeidet, muss man nicht wieder aufholen.

Mit den sehr einfachen, klaren und nachvollziehbaren Anlagegrundsätzen hat der Fonds seit Auflegung im November 2008 knapp 7 Prozent Rendite pro Jahr erwirtschaftet. Wir sind der Meinung: Das kann sich wirklich sehen lassen, zumal die Rücksetzer in dieser Zeit in ihrer Ausprägung durchaus überschaubar blieben.

*Über die Apella AG: Der 1993 gegründete Maklerpool betreut rund 4.000 angeschlossene Berater und verwaltet im Bereich Investmentfonds knapp 850 Millionen Euro. Ulrich Harmssen, der diesen Bereich verantwortet, berät darüber hinaus auch die fondsgebundenen Vermögensverwaltungsprodukte Top Select Plus, Top Select Dynamic, Top Select X und Top Select Pension der Apella Wertpapier-Service GmbH.*

# DASINVESTMENT