

Der große Immobilien-Check

**FONDS, AKTIEN, WOHNUNGEN –
welche Investments jetzt lohnen » 16**

40 | Rohstoffe als Chance
So lassen sich Bodenschätze einfach ins Portfolio holen

44 | Rekorde in Aussicht
Der Bitcoin-Preis legt weiter zu. Wie Investoren profitieren

58 | Rendite im Fokus
Diese Fonds überzeugen mit smarten Anlagestrategien



EXPERTEN IN DIESER AUSGABE



P. von Königs-marck
L & G



P. Kolb
UBS



J. Korter
LFDE



T. Krause
Fidelity



F. Leuchtner
SQUAD



M. Rottler
BNP



T. Siegrist
DWS



T. Vinnikova
Aviva



P. Vogel
TBF



VON DER IDEE ZUM ERFOLG.

Als Service-KVG und AIFM unterstützen wir Institutionelle, Vermögensverwalter und Family Offices bei der Auflage und kompletten Verwaltung von klassischen Wertpapierfonds als auch bei alternativen Anlageklassen. Ein erstklassiges Asset Servicing über die Verwahrstellen der DZ PRIVATBANK in Deutschland, Luxemburg oder der Schweiz rundet unser Angebot umfassend ab.



Finden Sie den Weg zu uns:

sogehtassetsservicing.com

EIN UNTERNEHMEN DER
 **DZ PRIVATBANK**

IPConcept



Peter Gewalt und Jörn Kränicke (r.), Chefredaktion

Neue Wege

Bernhard Bomke, der Autor unserer Titelgeschichte („Auf diese Immobilien können Sie bauen“), kann einen Begriff überhaupt nicht ausstehen: Betongold. Verständlich, schließlich haben sich Immobilien in den vergangenen Jahren keineswegs so glänzend entwickelt wie das Edelmetall. Im Gegenteil, Betongold hat sich in vielen Fällen eher als Katzensgold entpuppt – schön anzusehen, aber eben doch viel weniger wert. Denn nach dem gemeinschaftlichen Rausch, ausgelöst durch die weltweite Nullzinspolitik, folgte nach den ersten Leitzinsanhebungen 2022 unausweichlich der kollektive Kater. Die Preise für Wohn- und Büroimmobilien schmierten ab, die Aktienkurse der Immobilienunternehmen fielen, einige aggressiv agierende Offene Immobilienfonds gerieten in Schwierigkeiten. Heute stellt sich die Frage: Haben die Immobilienpreise das Tal der Tränen nun hinter sich gelassen? Die Antwort lautet: Es kommt darauf an. In einigen Bereichen bietet sich ein Einstieg für Investoren tatsächlich schon wieder an, in anderen sollte man abwarten. Wo Immobilien wieder Betongoldcharakter (entschuldigen Sie, lieber Herr Bomke) aufweisen, lesen Sie ab Seite 16.

Neue Wege zumindest mal auszuprobieren lohnt sich. Das haben wir von TiAM Advisor Services erfahren, als wir im Mai den ersten Munich Fund Summit mit einem neuen Konzept und einer neuen Location über den Dächern Münchens veranstalteten. Es trafen sich zahlreiche Fondsselektoren aus ganz Deutschland, die sich in angenehmer Atmosphäre über die Situation auf den Kapitalmärkten und über gelungene Fondskonzepte austauschten. Der Erfolg war so groß, dass der nächste Fondsgipfel in München schon in Planung ist. Dafür gebührt vor allem unserer Organisationschefin Gabi Kick großer Dank, die von der Ursprungsidee über die Planung bis hin zur Umsetzung wie immer alles perfekt im Griff hatte.

Dass auch Bewährtes seinen Platz hat, bewies unsere TiAM-Investment-Konferenz, diesmal in Berchtesgaden, die sich schon seit 2006 großer Beliebtheit unter den Investmentprofs erfreut. Was inhaltlich alles geboten wurde, lesen Sie ab Seite 58. Viel Vergnügen bei der Lektüre wünschen Ihnen

Peter Gewalt Jörn Kränicke



TiAM-Teamsitzung in Berchtesgaden: An sich steht bei der TiAM-Investment-Konferenz (S. 58) die seriöse Informationsvermittlung im Zentrum. Aber einmal in einen Bob steigen zu können, diesem Wunsch konnten weder Gabi Kick (vorn) noch Peter Gewalt, Jörn Kränicke oder Brigitte Perschke widerstehen

TITEL

- 16 Immobilien:** Die Preise für Wohn- und Gewerbeimmobilien sind stark gesunken, vielerorts ziehen sie nun wieder an. Auch indirekte Anlagen in Immobilienaktien, Offene oder Geschlossene Immobilien-AIF sind es wert, genauer betrachtet zu werden. Der große Überblick



- 42 Gekommen, um zu bleiben:** Die künstliche Intelligenz revolutioniert unser Leben – und bietet viele attraktive Investmentchancen



- 32 Erfolgreiches Duo:** Leonard Keller (l.) und Oliver Scharping managen gemeinsam den Berenberg Merger Arbitrage

- 40 Begehrte Rohstoffe:** Die Preise für Weizen, Öl, Gold, und Kupfer steigen. Der JSS Commodity Transition Enhanced Fonds nutzt diesen Trend auf seine Weise



FONDSSZENE

- 6 Personalien**
Auf- und Umsteiger in der Investmentbranche
- 8 Fondsneuheiten**
Die aktuellen Angebote der Fondsbranche zeigen, welche Themen jetzt besonders gefragt sind
- 10 Vermögensverwalter im Porträt**
Die Investmentboutique Anytime Invest GmbH setzt neben Aktien und Anleihen auch auf alternative Assets

STRATEGIE

- 12 Investmentideen auf einen Blick**
Anlageprofis verraten ihre aktuellen Favoriten bei Aktien, Anleihen und alternativen Investments
- 16 Auf diese Immos können Sie bauen**
Immobilien sind ein wichtiger Faktor im Vermögensaufbau. Und nach dem Preisverfall der vergangenen Jahre bietet sich in einigen Segmenten nun ein Einstieg an
- 22 Outperformance statt Festgehalt**
Die KI des Vermögensverwalters Smart Wealth hat einen großen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz. Dies hat viel mit dem Gründer Miró Mitev zu tun.
- 26 „Pro Einheit Risiko den maximalen Ertrag herausholen“**
Der BNP Paribas Global Absolute Return Bond Fund stellt Gewinne in allen Marktphasen in Aussicht. Das Risikomanagement spielt dabei eine zentrale Rolle
- 28 „Unser Fonds soll ein Schnellboot bleiben“**
Fondsberater Fabian Leuchtner über die Fondskonzepte des Mischfonds SQUAD Aguja Opportunities und des Rentenfonds SQUAD Aguja Bond Opportunities
- 30 Mehrwert schaffen in einem volatilen Umfeld**
BB Biotech setzt auf wissenschaftliche Kompetenz und eine fokussierte Anlagestrategie, um Chancen für langfristig orientierte Anleger zu nutzen
- 32 Eine bewährte Strategie gewinnt neue Relevanz**
Zu den Strategien, die sich unabhängig vom Kapitalmarktumfeld entwickeln, gehört Merger Arbitrage. Ein wichtiger Ertragsbaustein für institutionelle Anleger



30 Chancen im Blick: Mit welcher Strategie BB Biotech im Biotech-Sektor trotz des volatilen Umfelds Rendite generiert



48 Neues Konzept: Der erste Munich Fund Summit brachte professionelle Anleger aus ganz Deutschland zusammen

- 34 Schwäbische Präzision, made in Stuttgart**
Der Vermögensverwalter Tresides nutzt clever die Chancen kleinerer Asset-Manager. TiAM sprach mit Gründer Michael Trauth und Vertriebschef Michael Schnabl
- 38 Asien-Pazifik: Gewinner im Welthandelsstreit**
Asien-Pazifik gilt als die Wachstumsregion der kommenden Dekade. Der OVID Asia Pacific Infrastructure Equity Fund nutzt diese Chancen

- chef John Korter über die Möglichkeiten, Fondsanlegern abseits ausgetretener Pfade Mehrwert zu bieten
- 58 Treffen auf hohem Niveau**
In Berchtesgaden gaben Experten auf der TiAM Investment-Konferenz Einblick in ihre Analysen und Anlagestrategien. Diesmal im Fokus: die neuen Herausforderungen und die dazu passenden Investmentlösungen

ANALYSE

- 40 Der nächste Rohstoff-Superzyklus hat begonnen**
Dekarbonisierung, Schwellenländer und Inflation treiben die Preise der Bodenschätze. Der JSS Commodity Transition Enhanced Fonds nutzt diesen Trend effizient
- 42 Künstliche Intelligenz: Anlagechance mit Substanz**
Künstliche Intelligenz (KI) ist längst keine Zukunftsvision mehr. Doch ist die aktuelle Euphorie gerechtfertigt?

PRIVATE WEALTH

- 44 Verbriefte Bitcoin**
Der Wert des Bitcoin bewegt sich auf Rekordniveau. Auch der Handel mit anderen Kryptowährungen boomt. Für Investoren, die Krypto-Direktinvestments scheuen, bieten sich mit Fonds und Aktien passende Alternativen

EVENTS

- 48 Neues Konzept für neue Anlageideen**
Die TiAM-Konferenz für professionelle Anleger fand zum ersten Mal in München statt. Im Mittelpunkt standen die Fondsprofis mit ihren Investmentideen
- 54 Welche Strategien Mehrwert versprechen**
Beim TiAM-Roundtable diskutierten L & G-Vertriebschef Philipp von Königsmarck und LFDE-Europa-Vertriebs-

RUBRIKEN

- 3 Editorial**
65 Impressum
65 Kontakte zu den Gesellschaften
66 Kolumne/Termine

LIEBE LESER

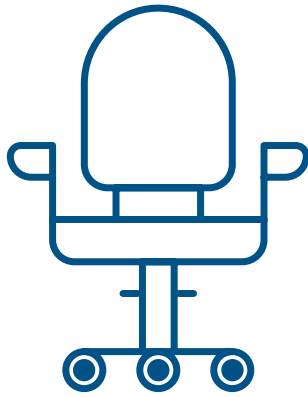
für Sie als professionelle Anleger ist der Bezug von TiAM kostenlos und ohne Verpflichtung – doch wenn Sie mitwirken wollen, dann sind Sie herzlich willkommen. Sollten Sie Anregungen, Wünsche oder Ideen für TiAM haben, freuen wir uns über Ihr Feedback per E-Mail oder Telefon.

Kontaktieren Sie uns bitte auch, wenn Sie

- einen Gastbeitrag verfassen möchten,
- von der Redaktion oder einem Profianleger interviewt werden möchten,
- als Investmentprofi einen Fondsmanager interviewen wollen oder
- sich als Vermögensverwalter porträtieren lassen möchten.

Ihre Ansprechpartnerin:
Belinda Lohse, Objektleitung TiAM
+49 (0)89 244 18 02-66
b.lohse@advisor-services.de





SESSELWECHSEL

Es sind ganz besondere Menschen, die in der Asset-Management-Branche für Dynamik sorgen: Investmentspezialisten, Analysten und Anlagemanager. Oft ist ihr Know-how nicht nur in einem Haus gefragt. Erfahren Sie hier, wer sich wie und wohin verändert hat



Alexander van den Berg

Third Party Sales
Berenberg

Das Wealth and Asset Management von Berenberg baut das Kooperationspartnergeschäft weiter aus. Zum 1. August 2025 kehrte Alexander van den Berg ins Unternehmen zurück. Van den Berg war bereits vier Jahre lang bis 2022 im Wholesale-Geschäft von Berenberg in den Märkten Deutschland und Luxemburg tätig und kehrt nun nach Stationen bei Jupiter Asset Management und zuletzt bei Alliance-Bernstein zurück. Dort verantwortete er als Sales Director das Geschäft mit Vermögensverwaltern, Banken und Versicherungen. Nun wird er das aktuell fünfköpfige Team bei der Betreuung und dem Ausbau von Partnerschaften mit Sparkassen und weiteren Finanzintermediären unterstützen. Das Kooperationsgeschäft ist Teil des von Florian Friske geleiteten Bereichs Third Party Sales.



Christina Weiss

Head of Liquidity Solutions
Fidelity

Fidelity International hat Christina Weiss zur Head of Liquidity Solutions in Deutschland ernannt. In der neu geschaffenen Position wird sie das Geschäft mit Cash- und Money-Market-Lösungen, die Liquiditätssteuerung sowie Treasury Services weiterentwickeln. Die Personalie unterstreicht die strategische Bedeutung, die Fidelity dem wachsenden Bereich der Liquidity Solutions beimisst. Weiss bringt umfassende Erfahrung im institutionellen Liquiditätsgeschäft mit. Zuletzt hatte sie eine vergleichbare Rolle bei Natixis Investment Managers inne. Frühere Stationen waren unter anderem Amundi Investment Solutions und die DWS, wo sie institutionelle Kunden im Bereich Liquiditätslösungen betreute. Ihre Karriere startete Weiss im Asset & Wealth Management der Deutschen Bank.



Marc Bohling

Relationship Management
Bethmann Bank

Die Bethmann Bank verstärkt ihren Bereich External Asset Manager (EAM) mit Marc Bohling. Er übernimmt ab dem 1. September 2025 eine Schlüsselrolle im Ausbau der Beziehungen zu Vermögensverwaltern und Family Offices. Im Zuge der geplanten Fusion mit Hauck Aufhäuser Lampe (HAL) erwartet die EAM-Kunden ein erweitertes Leistungsangebot – und die Bank neue Wachstumschancen. In seiner Funktion verantwortet Bohling die Betreuung und Akquise externer Vermögensverwalter und Multi Family Offices und berichtet direkt an Sandra Roos, Leiterin des Kundensegments EAM. Bohling bringt rund 25 Jahre Branchenerfahrung mit – unter anderem bei der Liechtensteinischen Landesbank (LLB) und der Credit Suisse – und war bereits von 2014 bis 2021 bei der Bethmann Bank tätig.


Christian Janas

Mitglied des Vorstands
DJE

Christian Janas wurde mit Wirkung zum 1. August 2025 zum Mitglied des Vorstands der DJE Kapital AG berufen. Er bleibt aber auch weiterhin verantwortlich für die individuelle Vermögensverwaltung mit den Standorten Pullach, Frankfurt und Köln sowie für die Online-Vermögensverwaltung Solidvest. Janas, der 2019 von der Münchener Niederlassung der UBS zu DJE gestoßen war, gehörte bereits seit Dezember 2024 der damals um fünf Köpfe vergrößerten „erweiterten Geschäftsleitung“ des Pullacher Unternehmens an.


Amanda Rebello

Head of ETF and Index Fund Sales
UBS

Amanda Rebello übernimmt zum 16. September die Position der Head of ETF and Index Fund Sales. Sie folgt auf Clemens Reuter, der nach über 15 Jahren im Unternehmen und mehr als 30 Jahren in der Finanzbranche in den Ruhestand tritt. Rebello bringt gute Voraussetzungen mit. Die Britin verfügt über langjährige internationale Erfahrung im ETF-Sektor, sowohl auf aktiver als auch auf passiver Seite. Zuletzt verantwortete sie bei DWS als Head of Xtrackers Sales das US-Onshore-Geschäft in New York.


Charles de Quinsonas

Head of Emerging Markets Debt
M & G

M & G hat Charles de Quinsonas zum neuen Leiter für Schwellenländeranleihen ernannt. Er folgt auf die langjährige Fondsmanagerin Claudia Calich, die nach über 30 Jahren in der Branche in den Ruhestand geht. De Quinsonas arbeitet seit über einem Jahrzehnt im Team von Calich und gilt als erfahrener Manager im Bereich gemischter, staatlicher und unternehmensbezogener Anleihen aus Schwellenländern. Seine Ernennung soll Kontinuität und Stabilität in der Anlagestrategie sichern.


Daniel Blum

Head of Business Development Germany
Jupiter AM

Daniel Blum ist neuer Head of Business Development Germany bei Jupiter AM. Er ist seit 2005 ein zentrales Mitglied des deutschen Jupiter-Teams und übernimmt den Posten von Dominik Issler, der das Deutschland-Geschäft in den vergangenen fünf Jahren erfolgreich geleitet hat. Issler wird Head of Institutional Europe. Blum war in den letzten elf Jahren für das deutsche Wholesale-Geschäft verantwortlich. Er wird die Verantwortung für diesen Bereich zusätzlich zu seinen neuen Aufgaben beibehalten.


Nazli Visne

Head of Germany
Leverage Shares

Nazli Visne übernimmt als Head of Germany die Leitung der Aktivitäten des ETP-Anbieters in Deutschland. In dieser Funktion verantwortet sie den Ausbau der Geschäftsaktivitäten in Deutschland in enger Koordination mit dem Führungsteam in den USA. Die erfahrene Managerin blickt auf eine langjährige Finanzkarriere zurück. Bei IG Europe, einem britischen Onlinebroker, war sie unter anderem als Standortleiterin in Amsterdam und stellvertretende Geschäftsführerin der deutschen Niederlassung tätig.


Arne Rautenberg

Leiter Aktienportfolio Management
Union Investment

Arne Rautenberg hat zum 1. Juli 2025 die Leitung des Aktienportfoliomanagements übernommen. Er folgt damit auf Benjardin Gärtner, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 31. August verlassen hat. Er wechselt als Global Head of Equities zur DWS. Rautenberg ist seit 2014 bei Union Investment und verantwortet derzeit den Bereich „Blend – Aktien Diversified“ und damit das Management aller Large-Cap-Deutschland-Fonds. Vor seinem Wechsel zu Union Investment arbeitete er als Aktienanalyst bei Santander AM.

Neue Fonds und Strategien

Wechselnde Trends an den Finanzmärkten erfordern angemessene Reaktionen von Investoren und Fondsanbietern – in Form von geänderten Strategien oder ganz neuen Konzepten. Auf den folgenden Seiten lesen Sie, welche Neuheiten die Fondshäuser jetzt für Investoren im Angebot haben



Rüstung: Auch Taiwan hat seinen Militär-etat erhöht

Auch Asien rüstet auf

Mit dem neuen Future of Defence Indo-Pacific ex-China UCITS ETF setzen Investoren gezielt auf die Aufrüstung im indopazifischen Raum ex China (ISIN: IE 000 C7E UDG 1). Während sich in Europa ein sicherheitspolitischer Paradigmenwechsel vollzieht, durchläuft auch die indopazifische Region eine Phase beschleunigter Aufrüstung. Länder wie Indien, Japan, Südkorea und Taiwan sehen sich wachsenden geopolitischen Spannungen ausgesetzt – vom Südchinesischen Meer bis hin zu Grenzkonflikten im Himalaja. So plant etwa Japan die größte Aufrüstung des Landes seit den 1950er-Jahren und will bis 2027 zwei Prozent des BIP für Verteidigung aufwenden. Ein solcher ETF ist auch eine gute Ergänzung für jedes Portfolio, denn in globalen Verteidigungs-ETFs liegt die Allokation in indopazifischen Rüstungstiteln bislang im Schnitt bei nur 3,55 Prozent.

Carmignac bietet der Inflation die Stirn

Mit dem Carmignac Portfolio Inflation Solution (ISIN: LU 271 595 441 3) bringt das französische Fondshaus Carmignac einen neuen Fonds auf den europäischen Markt, der Anlegern gezielt Schutz vor Inflation bieten soll. Die Strategie: ein breit diversifiziertes, flexibel gesteuertes Multi-Asset-Portfolio, das sowohl auf makroökonomische Trends als auch auf kurzfristige Marktchancen reagiert. Bevor der Fonds für externe Investoren geöffnet wurde, lief er bereits mehrere Monate im sogenannten „Carmignac Lab“, einer internen Testplattform des Hauses, auf der neue Produkte mit firmeneigenem Kapital unter realen Marktbedingungen erprobt werden. Seit dem Start im Dezember 2023 erzielte der Fonds eine Rendite von gut 15 Prozent – weit über dem Inflationswert von 3,25 Prozent im selben Zeitraum. Die Anlagestrategie folgt einem dreistufigen Modell: Zunächst wird von den Managern Frédéric Leroux, Christophe Moulin und Pierre-Edouard Bonenfant ein breit aufgestelltes Multi-Asset-Kernportfolio aufgebaut, das die langfristige Einschätzung der Fondsmanager zu einem sich wandelnden Inflationsumfeld widerspiegelt. In einem zweiten Schritt setzt der Fonds auf Inflations-Swaps, um gezielt an der künftigen Entwicklung der Teuerungsrate zu partizipieren. Ergänzend nutzt das Team kurz- bis mittelfristige Marktbewegungen durch taktische Cross-Asset-Positionen. Dank dieser flexiblen Struktur kann das Management einzelne Renditequellen je nach Inflationslage gezielt gewichten, reduzieren oder durch andere ersetzen und damit eine stabile Fondsentwicklung gewährleisten.

Nordea goes Active-ETFs

Nordea Asset Management (NAM) betritt mit seinen ersten beiden aktiven ETFs Neuland. Der Nordea ETF ICAV – BetaPlus Enhanced Global Developed Sustainable Equity Fund UCITS ETF (ISIN: IE 000 60Z 4AE 1) und der Nordea ETF ICAV – BetaPlus Enhanced Global Sustainable Equity Fund UCITS ETF (ISIN: IE 000 ASN LWH 9) bilden die BetaPlus-Strategien, die seit 15 Jahren ein fester Bestandteil der Investment-DNA bei Nordea sind ab. Der Ansatz kombiniert systematische Marktallokation mit aktiver Risikosteuerung und quantitativer Portfoliokonstruktion – ein Hybridmodell, das sich bewusst von rein passiven Strategien abhebt. Obwohl die Strategie indexnah ist, zielt BetaPlus auf ein aktives Alpha ab – bei gleichzeitig kontrollierten Risiken.



Semiliquider ELTIF

Georg Wunderlin
Schroders Capital

Der neue Schroders Capital Semi-Liquid Global Private Equity ELTIF (ISIN: LU 248 701 315 8) zielt laut Georg Wunderlin, Global Head of Private Assets von Schroders Capital, auf kleine und mittelgroße Unternehmen in Europa und Nordamerika ab. Der Schwerpunkt des Fonds liegt auf Buy-out-Transaktionen. Im Zentrum stehen Co-Investments und GP-geführte Sekundärtransaktionen, also Investitionen in bereits bestehende Fondsportfolios. Diese Struktur gilt als besonders effizient in Bezug auf Kosten und Auswahl. Was den Fonds für vermögende Privatanleger besonders interessant macht, ist die Evergreen-Struktur: Anders als bei klassischen Private-Equity-Fonds mit langen Laufzeiten sowie Kapitalabrufen ermöglicht das neue Vehikel monatliche Zeichnungen und vierteljährliche Rückgaben.



Hohe Renditen locken

Stamatia Hagenstein
Lupus alpha

Der neue Lupus alpha CLO High Yield Invest C (ISIN: DE 000 A3D D2U 8) investiert in Verbriefungen besicherter Unternehmenskredite im High-Yield-Segment, konkret in CLO-Tranchen mit Ratings im Bereich „BB“ und „B“ – also in den riskanteren, aber auch deutlich höher verzinsten Tranchen. CLOs bieten laut Lupus-alpha-Managerin Stamatia Hagenstein Zugang zu alternativen Renditequellen im Zinsbereich und ermöglichen in jedem Ratingsegment höhere Renditen als herkömmliche Unternehmensanleihen mit vergleichbarer Bonität. CLOs bieten substantiell höhere Credit Spreads (Spread ≈ 300 BP) als vergleichbare Corporate Bonds im gleichen Ratingbereich. Zugleich sind die Ausfallraten geringer als bei High-Yields – was sie zu einem stabileren Investment in einem riskanteren Marktsegment macht.



Konzentrierter ETF

Nick Schommer
Janus Henderson

Der von Nick Schommer und Brian Recht gemanagte Janus Henderson Tabula US Transformational Growth Equity UCITS ETF (ISIN: IE 000 9ZT L4B 5) investiert in US-Unternehmen, die von tiefgreifenden gesellschaftlichen und technologischen Veränderungen profitieren. Dazu zählen etwa künstliche Intelligenz, Cloud-Technologie, Gesundheitsinnovationen oder die Folgen der Deglobalisierung. Der ETF investiert in ein fokussiertes Portfolio von 20 bis 25 Aktien, bevorzugt in Unternehmen mit nachhaltigen Wachstumschancen, disruptiven Geschäftsmodellen oder Bewertungsreserven an einem strategischen Wendepunkt. Auf marktbeherrschende Techgiganten verzichtet das Management hingegen bewusst. „Ziel ist es, die Gewinner von morgen zu identifizieren“, so Schommer, „nicht die Stars von gestern.“



Europäische Souveränität: Nicht nur ein politisches Schlagwort, sondern ein Megatrend

AllianzGI setzt auf Europas Innovationsführer

Allianz Global Investors (AllianzGI) bringt den französischen Aktienfonds Allianz Actions Euro Innovation (ISIN: FR 000 001197 5) nun auch hierzulande auf den Markt. Der Fonds Allianz Actions Euro Innovation wird vom europäischen Conviction Team in Paris gemanagt, das aus Catherine Garrigues, Christophe Hautin und Julien Burki besteht. Das Trio verfolgt einen aktiven Bottom-up-Ansatz. Im Zentrum stehen Unternehmen, die als technologische Katalysatoren für Europas Transformation gelten – dazu zählen nicht nur klassische Techtitel, sondern auch Firmen aus folgenden Bereichen: Digitale Infrastruktur und Cybersicherheit, Grüne Technologien und Kreislaufwirtschaft, Biotechnologie und Gesundheitsinnovation, Energieversorgung und -speicherung sowie Sicherheits- und Verteidigungstechnologie. Neben etablierten Marktführern liegt ein klarer Schwerpunkt auf kleinen und mittelgroßen Unternehmen – den „Hidden Champions“ der europäischen Industrie.

Passende Anlagelösungen für alle Marktphasen

Die Anytime Invest GmbH versteht sich als Investmentboutique für Anleger, die neben Aktien und Anleihen auch liquide alternative Anlagestrategien in ihre Vermögensstruktur integrieren möchten



Andreas Meyer

Geschäftsführer Anytime Invest

Andreas Meyer ist Geschäftsführer und Gesellschafter der Anytime Invest. Nach Stationen als Finanzplaner für Familienunternehmer und als Leiter des Portfoliomanagements einer Kölner Vermögensverwaltung gründete er die Anytime Invest im Jahr 2020 mit drei Mitgesellschaftern. Er verantwortet die Anlagestrategie der Anytime Fonds und der Vermögensberatung mit einem klaren Fokus auf markt-unabhängiges Wachstum.

Anytime Invest steht für liquide Investmentlösungen, die im Marktvergleich stabilere Renditen erzielen sollen. Dies wird durch die Kombination etablierter Anlageklassen mit ausgewählten alternativen Anlagestrategien erreicht. So können Anleger durch eine stetigere Wertentwicklung besser planen und flexibler agieren.

Anytime Invest GmbH

Kronprinzenstraße 41
57173 Bonn

Telefon: +49 (0)228 92 96 99 41

E-Mail: mail@anytime-invest.de

Web: www.anytime-invest.de

Die Anytime Invest GmbH wurde mit der Überzeugung gegründet, dass die Geldanlage nicht nur auf den Säulen Aktien und Anleihen ruhen sollte. Stattdessen verfolgt die Bonner Investmentboutique einen systematischen Investmentansatz, der auf zeitgemäßer Risikosteuerung mittels liquider Anlagestrategien basiert. „Anleger handeln oft zu kurzfristig, zu extrem, zu kollektiv“, so Geschäftsführer Andreas Meyer. Diese Erkenntnis bildet die Grundlage für eine häufig ignorierte Renditequelle, die die Anytime Invest ihren Anlegern erschließen möchte: systematische Kursverzerrungen. Solche Überreaktionen sind historisch belegbar – und sie wiederholen sich. Sie entstehen aufgrund von Emotionen (Angst und Gier), aber auch aufgrund von Restriktionen (Liquiditätsbedarf und Risikosteuerung). Die Anytime Invest wendet sich diesen Marktmustern zu, um sie über entsprechende Anlagestrategien investierbar zu machen.

Breiter diversifizieren

Während viele Portfolios lediglich über Anlageklassen wie Aktien, Anleihen oder Gold diversifizieren, geht Anytime Invest einen entscheidenden Schritt weiter: Die Investmentboutique streut nicht nur über Anlageklassen, sondern auch über Anlagestrategien. Dabei wird ein „Best-fit“-Ansatz bei der Portfoliozusammenstellung verfolgt, das heißt, es werden Anlagen ausgewählt, die sich möglichst unabhängig voneinander entwickeln. Durch sogenannte Risikopaare, etwa die Kombination eines Weltaktienportfolios mit einer Trendfolgestrategie, entsteht ein Portfolio, das auch in schwierigen Marktphasen Stabilität bietet.

Diese systematische Herangehensweise erwies sich vor allem im Krisenjahr 2022,

in dem praktisch alle Anlageklassen verloren, als besonders robust: So konnte das defensive „Gewinn-Retter“-Portfolio ein Plus von 2,3 Prozent erzielen – bei einer maximalen Wertminderung von lediglich 3,5 Prozent. Und auch in den folgenden Jahren entwickelte sich der Ansatz stabil, sodass er seit Start im Oktober 2021 per Ende Mai 2025 über 20 Prozent im Plus liegt – nach Produktkosten.

„Buy und Hold ist ein guter Ansatz für alle, die ewig leben. Unsere Anlagelösungen richten sich an Anleger mit kürzerem Anlagehorizont und dem Wunsch nach einer stabileren Vermögenswertentwicklung, als dies der Aktienmarkt bietet“, betont Geschäftsführer Andreas Meyer.

Insbesondere in einer Zeit, in der die globalen Schulden Rekordstände erreichen und vieles für eine Verlangsamung der Wachstumsdynamik spricht, werden alternative Renditequellen wertvoller. Das gilt umso mehr, wenn Rendite zu den Zeiten erzielt werden kann, in denen klassische Anlageklassen unter Druck geraten.

AIQUITY: Der allwetterfeste Mischfonds

Ein Problem klassischer Anlagestrategien ist, dass Aktien und Anleihen immer häufiger gleichzeitig steigen oder fallen. Dies stellt traditionelle Mischfonds vor Herausforderungen: Sowohl das Erreichen der Aktienmarktrendite als auch die Erfüllung ihres eigentlichen Zwecks – eine stabilere Wertentwicklung mittels Mischung von Aktien und Anleihen – ist fraglich. Ein zentrales Produkt im Portfolio von Anytime Invest ist daher der AIQUITY-Fonds. Er soll das liefern, woran klassische Mischfonds zunehmend scheitern: eine robuste Performance in allen Marktszenarien.

„Risiko lässt sich nicht kontrollieren – denn genau das macht Risiko aus“, so Meyer. Das Risikomanagement des AIQUITY

”

Unsere Anleger können in guten Zeiten von der Marktentwicklung profitieren, ihre Vermögensstruktur ist aber systematisch besser auf schlechte Zeiten vorbereitet.“

Andreas Meyer

basiert daher auf einer erweiterten Form der Diversifikation. So lässt sich der AIQUITY am besten als 2-in-1-Fonds verstehen – bestehend aus einem „Kern“ und einem „Mantel“. Während der „Kern“ die größten Werte des globalen Aktienmarkts marktkapitalisierungsgewichtet abbildet, werden im „Mantel“ gleichzeitig je vier Trendfolge- und Trendumkehrstrategien mittels Aktien-Index-Futures umgesetzt. Darüber soll das permanente Aktienmarktrisiko im „Kern“ in Krisenzeiten gezielt direktional gekontert werden – prognosefrei und regelbasiert.

Die Idee: Marktschwäche nutzen statt fürchten – durch systematisches Krisen-Alpha. In guten Zeiten wird im Vergleich zum klassischen Mischportfolio mindestens eine marktähnliche Rendite angestrebt. In schlechten Zeiten wird eine Überrendite durch Verlustbegrenzung angestrebt. Über einen ganzen Marktzyklus soll so eine risikoadjustierte Überrendite gegenüber klassischen Mischportfolios erzielt werden.

Auf dem Weg zur etablierten Marke

Mit der Teilnahme an Wettbewerben wie den „Future Fundstars“ stellte Anytime Invest bereits früh unter Beweis, dass es sich dem kritischen Vergleich stellt. Dabei bleibt das Ziel klar: Eine langfristige Positionierung als unabhängiger Anbieter zeitlos robuster Investmentlösungen.

Danach gefragt, was die Anytime-Lösung den Anlegern als Mehrwert gegenüber klassischen Anlagelösungen liefere, sagt Meyer: „Unsere Anleger können in guten Zeiten von der Marktentwicklung profitieren, ihre Vermögensstruktur ist aber systematisch besser auf schlechte Zeiten vorbereitet.“

10 FRAGEN AN ... ANDREAS MEYER

Welche Philosophie verfolgt die Anytime Invest?

Wir glauben nicht an zuverlässige Prognosen im Bereich der Kapitalmärkte. Daher steht für uns die Vorbereitung auf sämtliche Szenarien im Zentrum der Vermögensanlage. Und wir erkennen an, dass Risiken sich nicht kontrollieren lassen. Daher kontern wir Risiken lieber, als sie kontrollieren zu wollen. Mit diesem Ansatz befreien wir uns von einigen der branchenüblichen Restriktionen, was uns wiederkehrende Anlagechancen eröffnet.

Was ist die Spezialität Ihres Hauses?

Wir integrieren marktneutrale und -gegenläufige Anlagestrategien in den klassischen Vermögensmix. Damit bieten wir Anlagelösungen, die möglichst in jeder Marktphase bestehen. Das Jahr 2022, in dem alle Anlageklassen verloren haben, hat den Bedarf für unseren „Allwetter-Ansatz“ gezeigt. Seitdem steigt das Interesse spürbar an.

Welche Kundengruppen betreuen Sie bevorzugt?

Vor allem sind es Menschen, die – so wie wir – davon überzeugt sind, dass die Anlagerezepte der vergangenen 40 Jahre aufgrund veränderter Rahmenbedingungen zukünftig enttäuschen werden. Dazu zählen aktuell vor allem Unternehmer und Privatanleger zwischen 30 und 60. Wir betreuen aber auch einige ältere Kunden, die ihr Vermögen robuster aufstellen wollen.

Wie viele Kunden betreuen Sie?

Aktuell betreuen wir rund 60 Kunden.

Haben Sie ein Vorbild in Sachen Geldanlagen?

Neben den Klassikern sind es die Erkenntnisse von Daniel Kahnemann (Menschen agieren systematisch irrational), Philip Tetlock (zuverlässige Prognosen in sozioökonomischen Systemen sind unmöglich) und Nassim Taleb (Integration des Prinzips der Antifragilität in die Geldanlage), die mich beeindruckt haben.

Wie lautet Ihr Leitspruch in Sachen Geldanlage?

Beherrsche deine Angst und Gier, um die Marktrendite zu erzielen. Erkenne und nutze die Angst und Gier der anderen, um mehr als die Marktrendite zu erzielen.

Was war Ihr erstes Investment?

Ein Regal voller Bücher zum Thema Investieren, bevor ich dann einige Fonds und ETFs gekauft habe.

Und was war Ihr bislang bestes Investment?

Mein Hauptstudium in den Jahren 2008/09, in dem die Erklärungskraft der klassischen VWL-Modelle gen null tendierte und ich gleichzeitig im Rahmen einer Tätigkeit am Lehrstuhl die Verhaltensökonomie entdeckte. Es war unglaublich wertvoll zu verstehen, dass Entscheidungen immer von Menschen getroffen werden, die von Emotionen und Restriktionen geprägt sind.

Was war Ihr schlechtestes Investment?

Ein ETF auf den griechischen Aktienindex im Jahr 2010 – euphemistisch könnte man es auch ein „Deep Value Invest“ nennen.

Wovon raten Sie grundsätzlich ab?

Illiquide Anlagen in liquider Verpackung (beispielsweise Offene Immobilienfonds).

KAPITALMÄRKTE AUS DER SICHT DER PROFIS

Märkte, Branchen, Trends: Im großen Anlageuniversum eröffnen sich immer wieder kurz- und langfristige Chancen. Lesen Sie im Folgenden die spannendsten Einschätzungen und Empfehlungen von Anlagestrategen, Fondsmanagern und anderen Investmentpraktikern

AKTIEN WELTWEIT

CHANCE AUF POSITIVE ÜBERRASCHUNGEN



Kevin Thozet

*Mitglied des Investment-Komitees
Carmignac*

Trotz des unsicheren wirtschaftlichen Umfelds erreichen die großen Aktienindizes weiterhin Rekordhöhen, stellt Kevin Thozet, Mitglied des Investment-Komitees beim französischen Asset-

Manager Carmignac, fest. „Die wichtigsten globalen Aktienindizes befinden sich nahe an ihren Höchstmarken.“ Er meint, dass bestimmte geografische Regionen sogar für positive Überraschungen sorgen könnten.

Vor allem die Unternehmensgewinne machten diese Entwicklung möglich, so Thozet. In den USA seien die Gewinne pro Aktie der großen Techunternehmen mit einem Plus von 500 Prozent in fünf Jahren geradezu explodiert. Dieser Trend beschränke sich jedoch nicht auf die „Glorreichen Sieben“. Auch der Rest des US-Aktienmarkts weist – ebenso wie internationale oder europäische Aktien – Zuwächse zwischen 80 Prozent und 110 Prozent auf. Die Gewinndynamik sei also definitiv vorhanden. Noch überraschender sei, dass Aktien aus Europa und anderen Märkten außerhalb der USA häufig einen stärkeren Anstieg der Gewinne pro Aktie verzeichnen

als der S & P 500 ohne die Techstars. In diesem Zusammenhang böten sich zwei mögliche Schwerpunkte für die Portfolioallokation. Im Zuge der Euphorie um die künstliche Intelligenz sind die amerikanischen Techgiganten wieder attraktiver geworden. Sie würden weiterhin mit robusten Fundamentaldaten überzeugen, die sowohl Performancepotenzial als auch Widerstandsfähigkeit in Zeiten hoher Zinsen gewährleisten.

Zudem sieht Thozet ein höheres Stellenwert für Aktien aus dem Rest der Welt: „Wir sind der Ansicht, dass die Märkte außerhalb der USA nach wie vor unterbewertet und in den Portfolios unterrepräsentiert sind und dass ihr Potenzial unterschätzt wird.“ Sie profitierten von einer kurzfristig günstigeren makroökonomischen Dynamik. Die Chancen auf positive Überraschungen stünden daher gut.

HOCHZINSANLEIHEN

HÖHERE RENDITE ALS US-AKTIEN



Tim Murray
Kapitalmarktstrategie
T. Rowe Price

Tim Murray, Kapitalmarktstrategie bei T. Rowe Price, sieht in einer Übergewichtung in High-Yield-Anleihen und einer Untergewichtung in US-Aktien derzeit ein attraktiveres Risiko-Rendite-Ver-

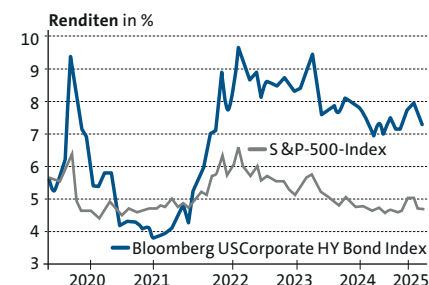
hältnis. „Hochverzinsliche Anleihen sind eine mögliche Alternative für Anleger, die attraktive Renditechancen bei geringerem Verlustrisiko suchen“, meint Murray. Hochverzinsliche Anleihen böten derzeit im Vergleich zur jüngsten Vergangenheit sehr attraktive Renditen – sowohl absolut gesehen als auch im Vergleich zu Aktien.

So habe der Bloomberg U.S. Corporate High Yield Bond Index zum 24. Juni eine Rendite von 7,3 Prozent geboten – eine Kennzahl, die potenzielle Kündigungstermine und andere Bestimmungen berücksichtigt, die die Renditen für Anleger verringern könnten. „Dies lag deutlich über der Gewinnrendite des S & P 500 von 4,6 Prozent“, hebt Murray hervor. Eine derart ungewöhnlich große Renditedifferenz sei außerhalb von Phasen erheblicher wirtschaftlicher Turbulenzen selten zu be-

obachten. Zudem würden High Yields bei einem überraschend negativen Konjunkturszenario ein geringeres Verlustrisiko als US-Aktien aufweisen.

HIGH YIELDS MIT RENDITEPLUS

Hochzinsanleihen bieten aktuell einen großen Renditevorsprung gegenüber der Gewinnrendite des S & P-500-Index.



Quelle: T. Rowe Price

SCHWELLENLÄNDER-ANLEIHEN

SCHWACHER US-DOLLAR HILFT



Carlos de Sousa
Emerging Markets Portfolio Manager
Vontobel

Nach Einschätzung von Carlos de Sousa, Emerging Markets Portfolio Manager bei Vontobel, verbessert ein anhaltender Rückgang des US-Dollar die Stimmung gegenüber Schwellenländern. Die breit

angelegte Abschwächung des US-Dollar, die durch sinkende Wachstumsdifferenzen, strukturelle Haushaltsdefizite, anhaltenden Inflationsdruck sowie einen zunehmenden Vertrauensverlust in wichtige US-Institutionen ausgelöst wurde, habe signifikante Auswirkungen auf Schwellenländeranlagen, so Sousa.

„Ein anhaltender Rückgang des Dollar würde unserer Ansicht nach die Stimmung gegenüber Schwellenländern deutlich verbessern, insbesondere gegenüber Anleihen in lokaler Währung.“ Diese würden aufwerten, da die Bewertung von Anleihen in Schwellenländerwährungen im Zusammenhang mit dem schwächer werdenden US-Dollar ansteigt.

Für institutionelle Investoren spreche somit vieles für ein Engagement in Schwellenländerwährungen: Positive Realzinsen, günstige makroökonomische Trends

und ein potenziell anhaltender Abwertungsdruck auf den US-Dollar schaffen ein attraktives Umfeld für lokale Emerging-Markets-Rentenmärkte.



Brasilien: Die anhaltende Schwäche des US-Dollar unterstützt Schwellenländeranleihen in lokaler Währung

ASIATISCHE AKTIEN

ASIEN IM BLICK



Ivan Domjanic
Kapitalmarktstratege
M & G

ABFALLWIRTSCHAFT

MÜLL VERSILBERN



Yohann Terry
Senior Portfolio Manager
Swisscanto LUX Themenfonds

INFRASTRUKTUR

GÜNSTIG BEWERTET



Johannes Maier
Portfoliomanager
Bantleon

Vor dem Hintergrund der politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten in Verbindung mit der neuen US-Regierung haben Investoren laut Ivan Domjanic offenbar erkannt, dass ein diversifiziertes Aktienportfolio auch Regionen außerhalb der USA beinhalten sollte. Laut dem Kapitalmarktstrategen von M & G ist der Reallokationsprozess in vollem Gange und „dürfte aus unserer Sicht noch eine ganze Weile anhalten“. Während das Hauptaugenmerk europäischer Investoren auf den Aktienmärkten in den Vereinigten Staaten und Europa liege, werde eine weitere Aktienregion von dieser Investorengruppe nahezu sträflich vernachlässigt: Asien. Dabei machte Asien Ende 2024 laut OECD rund 27 Prozent der globalen Marktkapitalisierung aus. Zudem spiele der Kontinent beim Thema KI neben den USA weltweit eine führende Rolle.

Überdurchschnittliche Wachstumsraten für die Kreislaufwirtschaft, etwa durch die Wiederverwertung von Autos und ihren Teilen, erwartet Yohann Terry, Senior Portfolio Manager des Swisscanto-LUX-Themenfonds. „Aus unserer Sicht bietet sich der Übergang zur Kreislaufwirtschaft als Themeninvestment an, das langfristig orientierten Anlegerinnen und Anlegern eine überdurchschnittliche Rendite in Aussicht stellt“, meint Terry. So dürften sich immer mehr Unternehmen für Investitionen in die Kreislaufwirtschaft entscheiden, unter anderem getrieben von einem veränderten Verhalten der Konsumenten und neuen Vorschriften. „Das Marktforschungsunternehmen Gartner geht etwa davon aus, dass bis im Jahr 2026 rund 60 Prozent der globalen Unternehmen profitables Wachstum durch zirkuläre Lieferketten erzielen“, erklärt Terry.

Johannes Maier, Portfoliomanager bei Bantleon, sieht Infrastrukturaktien weiter als günstig bewertet an. „Der Abschlag von Infrastrukturaktien gegenüber dem breiten Markt beträgt noch über 18 Prozent, zu Beginn des Jahres waren es sogar über 20 Prozent.“ Der Abschlag habe sich damit zwar etwas reduziert, aber Infrastrukturaktien seien immer noch deutlich günstiger bewertet als in den vergangenen 15 Jahren. Die Unternehmen verfügten zudem häufig über langfristige, regulierte Verträge und stabile Geschäftsmodelle. „Dies sichert die Einnahmen gegen kurzfristige Marktverwerfungen und handelspolitische Maßnahmen ab“, erklärt Maier. Viele Unternehmen betrieben ihre Infrastruktur fast ausschließlich im Heimatmarkt und seien daher weitgehend unabhängig von internationalen Lieferketten und Zollkonflikten, so Maier.

KERNENERGIE

UNTER STROM

**Johnny Russell**

*Mitglied des globalen Aktienteams
Nikko AM*

INDIEN

WACHSTUM PUR

**Hadi Saad**

*Research & Portfolio-
management Analyst, DJE*

EURO-ANLEIHEN

ATTRAKTIVE RENDITEN

**Felix Freund**

*Head of Developed Market Credit
Aberdeen*

FOTO: BERT BOSTELMANN/BILDFOLIO, SWISSCANTO, BANTLEON/THOMAS WIELAND, NIKKO AM/MICHAEL HOLMES, DJE/HENDRIK STEFFENS, ABERDEEN INVESTMENTS

Johnny Russell aus dem globalen Aktien-team von Nikko AM geht davon aus, dass neben künstlicher Intelligenz (KI) und Verteidigung auch der Energiesektor zukünftig attraktive Anlageideen bieten wird. So erlebe auch der Kernenergiesektor derzeit eine Renaissance, die durch staatliche Unterstützungsmaßnahmen, den schnell steigenden Energiebedarf des digitalen Zeitalters und technologische Fortschritte angetrieben wird. „Die fortschrittlichen Reaktorkonzepte sind weit von der Technologie der Vergangenheit entfernt und basieren auf jahrzehntelanger Konzentration auf die Verbesserung der Sicherheit und Effizienz.“ Viele neue Konstruktionen seien deutlich kleiner und verwendeten passive Sicherheitssysteme, die natürliche Kräfte wie Schwerkraft und Konvektion nutzen, um Überhitzung und Unfälle zu verhindern.

Hadi Saad, Research & Portfoliomanagement Analyst bei DJE, sieht Indien auf dem Weg zur globalen Wirtschaftsmacht. Gemäß dem BIP dürfte Indien bereits 2025 mit 4,19 Billionen US-Dollar die viertgrößte Volkswirtschaft noch vor Japan werden und 2028 auch Deutschland einholen. Die Wachstumserwartungen für das reale BIP Indiens liegen für das Fiskaljahr 2025 bei 6,5 Prozent, während das globale BIP-Wachstum laut Schätzungen der Weltbank bei 2,3 Prozent liegen dürfte. Dies bringe auch Chancen für den indische Börse mit sich. Indiens Aktienmarkt könne künftig vor allem von seiner jungen Bevölkerung, solidem Unternehmensgewinnwachstum, einem Geldmengenwachstum von über zehn Prozent, dem schrumpfenden Renditeabstand zu US-Staatsanleihen sowie geringer Inflationsvolatilität getragen werden, ist Saad überzeugt.

Da Anleger ihre globalen Anleiheallokationen neu bewerten, entwickeln sich Euro-Unternehmensanleihen zu einer attraktiven Alternative, meint Felix Freund, Head of Developed Market Credit bei Aberdeen. Mit attraktiven Renditen und einem geringeren Währungsrisiko könnten sie sowohl für europäische als auch für viele asiatische Anleger eine interessante Option darstellen. Denn der US-Exzeptionalismus schwinde – das heißt die Überzeugung, dass die Widerstandsfähigkeit der US-Wirtschaft, ihre Innovationskraft und ihre globale Finanzdominanz ihre Märkte für langfristige Anlagen einzigartig attraktiv und zuverlässig machen. Insgesamt böten Euro-Unternehmensanleihen attraktive Chancen für Anleger. Mit Renditen von über drei Prozent würden diese deutlich über dem Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre liegen.

Auf diese Immos können Sie bauen

Es lohnt sich wieder, in Immobilien zu investieren. Die Preise für Wohn- und Gewerbeimmobilien sind stark gesunken, vielerorts ziehen sie nun wieder an. Auch indirekte Anlagen in Immobilienaktien, Offene oder Geschlossene Immobilien-AIF sind es wert, genauer betrachtet zu werden. Der Investment-Check

Autor

Bernhard Bomke

Den idealen Zeitpunkt zum Einstieg erwischen, das ist nicht nur für Aktionäre Teil der höheren Kunst, sondern auch für die Käufer von Eigentumswohnungen zum Zweck der Kapitalanlage. An den Börsen reicht mitunter ein Wort, das über Auf und Ab der Kurse entscheidet. Bei Eigentumswohnungen resultieren die Preisschwankungen aus größer dimensionierten Einflussfaktoren wie Zinsen, Inflation, wirtschaftlicher Grundstimmung und ganz klassisch Angebot und Nachfrage.

Zieht man als Stimmungsbarometer das Kaufverhalten größerer institutioneller Investoren heran, geht es auf dem deutschen Wohnimmobilien-Investmentmarkt seit Anfang des Jahres wieder aufwärts. „Die positive Marktstimmung spiegelt sich in einer höheren Marktaktivität seit Jahresbeginn wider“, sagt Florian Tack, Head of Residential Germany beim internationalen Maklerhaus Colliers. „Die Rendite für Bestandsobjekte in den A-Städten zeigt sich stabil bei 3,85 Prozent, an anderen Standorten außerhalb der Top 7 bei 4,50 Prozent.“ Mit den Werten ist die Nettoanfangsrendite gemeint, also Jahresmieteinnahmen zu Kaufpreis abzüglich Kosten.

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) bestätigt mit seinem aktuellen Wohnindex, dass die Kaufpreise für Eigentumswohnungen nach der im Frühjahr 2022 begonnenen Talfahrt mittlerweile wieder steigen. Für das zweite Quartal 2025 nennen die Kölner für Deutschland einen durchschnittlichen Anstieg gegenüber dem zweiten Quartal 2024 von

zwei Prozent. Die Kaufpreise legten in nahezu allen Regionen und Großstädten zu – teils moderat, teils spürbar. Den stärksten Preiszuwachs verzeichnete Köln mit 3,3 Prozent, gefolgt von Essen (2,6 Prozent) sowie Düsseldorf und Frankfurt (jeweils 2,1 Prozent). Dagegen errechnete das IW für Dortmund nur ein Plus von 0,3 Prozent.

Neue Phase am Wohnimmobilienmarkt

IW-Immobilienexperte Pekka Sagner bringt die derzeitige Marktlage so auf den Punkt: „Der Immobilienmarkt tritt in eine neue Phase ein. Die Kaufpreise gingen nicht mehr flächendeckend zurück, stattdessen entwickelten sie sich regional unterschiedlich. Zentrale Lagen in Metropolen haben wieder an Wert gewonnen.“ Im Umland großer Städte erholten sie sich hingegen nur langsam. Wichtig für Kapitalanleger: Die Mietmärkte, so Sagner, blieben angespannt. An stark nachgefragten Standorten ist die Tendenz also weiter steigend. Als Ursache nennt der Experte Angebotsengpässe, die sich insbesondere aus zu wenigen Neubauten ergeben.

Das Analysehaus Empirica wertet laufend mehr als 100 Quellen hinsichtlich Angebotsmieten und -preisen bei Wohnimmobilien in Deutschland aus. Zur Mitte des laufenden Jahres meldete Empirica, seit der Zinswende im Frühjahr 2022 seien die inserierten Kaufpreise für Neubauwohnungen im Bundesdurchschnitt um vier Prozent gestiegen. Dagegen lagen die Durchschnittspreise für Bestandswohnungen den Empirica-Daten zufolge trotz →

FOTO: ISTOCK/COLEIRO





leichtem Anstieg seit Frühjahr 2024 noch immer neun Prozent im Minus.

Kapitalanlegern, „die vor allem Sicherheit suchen und dafür auf etwas Rendite verzichten“, rät Empirica-Vorstandschef Reiner Braun zu Wohnungen in den sieben Topstandorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart, in Schwarmstädten wie Freiburg oder vor allem in den Umlandkommunen von angesagten Metropolen. An all diesen Standorten werde die Nachfrage nach Wohnungen weiter zunehmen, das Risiko von Leerstand sei entsprechend gering. Die Bruttoanfangsrenditen (Jahresmieteinnahmen zu Kaufpreis) in den zehn größten Städten Deutschlands sieht Empirica zwischen 3,2 Prozent in Hamburg und 4,6 Prozent in Essen.

Besser To-go-Wohnungen

Wer möglichst wenig Aufwand mit seiner Eigentumswohnung haben wolle, greife eher zum Neubau oder zum sanierten Bestand. Braun spricht hier von „To-go-Wohnungen“. Also kaufen, die Hausverwaltung bezahlen und sich um nichts kümmern müssen.

Sanierungsbedürftige Wohnungen seien zwar oft bedeutend günstiger zu erwerben, aber das Preisdelta zum Neubau erkläre sich eben mit dem zu leistenden Sanierungsaufwand. Grundsätzlich hat



„
**Große Produkte
performen auch
aktuell vergleichs-
weise gut und
stabil.“**

Sonja Knorr,
Analystin bei der
Ratingagentur Scope

Braun noch diesen Tipp: „Ich würde so kalkulieren, dass ich nicht mit großen Mietsteigerungen rechnen muss, damit die Rendite stimmt.“ Er begründet diese Herangehensweise mit dem Risiko, „dass der Mietwohnungsmarkt eher noch stärker als weniger stark reguliert“ werden dürfte, und mit der unklaren Zinsentwicklung. In den nächsten zwei, drei Jahren sieht

Braun an vielen Standorten die Chance auf Preissteigerungen, insbesondere wegen des knappen Angebots.

Alternative: Immobilienaktien

Wer nicht gleich ganze Immobilien kaufen kann oder damit unübersichtliche Klumpenrisiken verbindet, findet in Immobilienaktien eine Alternative. Analysten sehen in den nach wie vor hohen Abschlägen an der Börse zum Substanzwert der Titel die Chance für erhebliches Aufholpotenzial. Der aktuelle „Stimmungsindikator Immobilienaktien 1. Halbjahr 2025“ des Hamburger Beratungsunternehmens Kirchhoff Consult gibt diesen Abschlag auf den Substanzwert mit durchschnittlich 39,9 Prozent an.

Der Index speist sich aus Einschätzungen von zehn Immobilienanalysten. Zugleich basieren die Daten auf den zehn größten in Deutschland gehandelten Immobiliengesellschaften, die zum Stichtag 30. Juni 2025 zusammen eine Marktkapitalisierung von 50,5 Milliarden Euro aufwiesen. Mit 24,9 Milliarden Euro steht der Wohnungskonzern Vonovia, der einzige Immobilitätstitel im DAX, für fast die Hälfte davon. Sechs der Top 10 konzentrieren sich auf Wohnimmobilien, die übrigen vier Unternehmen auf Gewerbeobjekte, darunter insbesondere Büro-, Handels- und Logistikimmobilien.

ANGEBOTSKAUFPREIS IN EURO/m² : Leichte Erhöhung

Datengrundlage sind Angebotszahlen aus mehr als 100 Quellen

In den nebenstehenden drei Tabellen sind die Veränderungen der Kaufpreise, Mieten und Renditekennziffern für die fünf größten Städte Deutschlands aufgeführt. Zudem wurden die Daten von sieben mittelgroßen und kleineren Städten in ganz Deutschland berücksichtigt.

Stadt	Bevölkerung 2023	2. Q. 2020	2. Q. 2021	2. Q. 2022	2. Q. 2023	2. Q. 2024	2. Q. 2025
Berlin	3 782 202	4381	4834	5273	5050	4912	4989
Hamburg	1 910 160	4855	5488	5948	5381	5145	5292
München	1 510 378	7829	8728	9339	8017	7648	7974
Köln	1 087 353	3916	4513	4718	4416	4379	4615
Frankfurt am Main	775 790	5698	6030	5997	5384	5407	5440
Münster	322 904	3728	3912	4480	4258	4253	4236
Karlsruhe	309 964	3830	3950	4369	3899	3768	3838
Kiel	248 873	3079	3440	3715	3219	3177	3441
Halle (Saale)	242 172	2072	2268	2804	2692	2325	2279
Gütersloh	102 464	2167	2484	3078	2833	2792	2646
Villingen-Schwenningen	89 145	2461	2753	3119	2815	2747	2499
Greifswald	60 071	2323	2872	2918	3157	3295	3248

Quelle: Empirica; empirica-Immobilienpreisindex: Hinweis: Merkmale der berücksichtigten Wohnungen: 60–80 m², gehobene Ausstattung, alle Baujahre

Die Experten schätzen Immobilienaktien im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2024 abermals positiver ein. Der Stimmungsindeks (Skala von -100 bis +100) stieg von 47,7 auf nun 53,3 Punkte. Wohnimmobilien werden mit 69,7 Punkten deutlich positiver gesehen als Gewerbeobjekte (41,0 Punkte). Immobilienaktienanalysten sehen bei Wohnimmobilien zudem das attraktivste Chance-Risiko-Profil – vor allem aufgrund der stabilen Ertragslage und der robusten Marktnachfrage.

Stefan Scharff, Managing Partner von SRC Research und einer der Teilnehmer an der Markterhebung, betont die Vorteile von Wohnimmobilienaktien. „Generell sehe ich den Wohnimmobiliensektor leicht positiv, auch wenn noch nicht ganz klar ist, welche Maßnahmen die neue Bundesregierung konkret ergreifen wird.“

Scharff rät Interessenten dazu, sich die einzelnen Wohnungstitel genau anzusehen und dabei insbesondere einen Blick auf die Lage der Objekte, die Mieterstruktur, das Mietsteigerungspotenzial, mögliche Sanierungserfordernisse und auf das Debt-Maturity-Profil zu werfen, also drohende Anschlussfinanzierungsrisiken.

Deutlich skeptischer ist der Analyst bei Gewerbeimmobilien. Das liegt insbesondere an der Unsicherheit im Hinblick auf die künftige Nachfrage nach Büroimmobilien. Stichworte sind hier



”

Die Nachkostenrenditen sollten mindestens 75 Prozent der Vorkostenrenditen betragen“

*Stefan Loipfinger,
Analyst und Gründer von
[investmentcheck.de](https://www.investmentcheck.de)*

Homeoffice, New-Work-Konzepte, Flächeneffizienz sowie Flächenüberhänge in vielen B- und C-Lagen. Büroobjekte waren traditionell die am stärksten nachgefragte Nutzungsart, zuletzt aber stießen sie auf weniger Interesse. Scharff: „Solange Investoren bei Büroimmobilien zurückhaltend bleiben, werden wir den Gewerbeimmobilienmarkt nicht flottkriegen.“

Das wäre wie Bayern München ohne Kane und Olise.“

Ein Blick auf Zahlen des Immobilien dienstleisters JLL zeigt, wie sich die Preise von Gewerbeimmobilien seit Beginn der Krise im Frühjahr 2022 entwickelt haben. JLL nennt für Büroimmobilien des Spitzen-segments durchschnittliche Kapitalwert einbußen von 27 Prozent. Bei Premium-Einzelhandelsobjekten betrug das Minus im Schnitt 20 Prozent und bei Logistikimmobilien zwölf Prozent.

Die Tiefpunkte wurden bereits Ende 2023 erreicht, seither bewegen sich die Werte von Büro- und Handelsimmobilien im Wesentlichen seitwärts, während sie bei Logistikobjekten bereits wieder merklich anziehen. Wer sich, so Scharff, für Gewerbeimmobilienaktien und hier speziell für Büroobjekte interessiert, könne dann einsteigen, „wenn ein Unternehmen sehr weit unterm Net Asset Value liegt und die Finanzierungsthemen geregelt sind“.

Klassiker: Offene Immo Fonds

Gewerbeimmobilien sind der Liebling der meisten Offenen Immobilienfonds (Immobilien-Publikums-AIF). Die Produkte, die laut Fondsverband BVI Ende März 2025 ein Nettovermögen von 120,1 Milliarden Euro managten (Ende März 2024: 129,4 Milliarden Euro), sind seit vielen Jahrzehnten eine feste Größe im Bereich der Investment-

→

FOTO: SCOPE/PETER HIMSEL, INVESTMENTCHECK.DE

NETTOKALTMIETE IN EURO/m²: Überwiegend höher

Datengrundlage sind Angebotszahlen aus mehr als 100 Quellen

2. Q. 2020	2. Q. 2021	2. Q. 2022	2. Q. 2023	2. Q. 2024	2. Q. 2025
10,07	10,19	11,02	13,23	15,44	14,90
11,22	11,50	11,88	12,25	13,36	14,23
16,92	17,06	17,87	18,94	19,66	20,37
11,01	11,48	12,12	13,01	13,35	13,66
13,21	13,50	13,87	14,56	15,18	15,97
9,84	10,20	10,95	11,47	12,20	12,92
10,30	10,39	10,98	11,49	11,99	12,44
8,60	8,79	9,40	9,74	10,52	11,07
6,60	6,59	6,95	7,23	7,61	7,82
7,51	7,90	8,38	8,55	9,25	9,69
8,37	8,46	8,98	9,26	9,71	10,15
7,90	8,27	8,97	9,28	10,24	10,06

RENDITEKENNZIFFER IN %: Stabilisierung

Qualitätsbereinigte Mietpreise zu qualitätsbereinigten Kaufpreisen

2. Q. 2020	2. Q. 2021	2. Q. 2022	2. Q. 2023	2. Q. 2024	2. Q. 2025
2,8	2,5	2,5	3,1	3,8	3,6
2,8	2,5	2,4	2,7	3,1	3,2
2,8	2,5	2,4	2,7	3,1	3,2
3,4	3,1	3,1	3,5	3,7	3,6
2,8	2,7	2,8	3,3	3,4	3,5
3,2	3,1	2,9	3,2	3,4	3,7
3,2	3,2	3,0	3,5	3,8	3,9
3,4	3,1	3,0	3,6	4,0	3,9
3,8	3,5	3,0	3,2	3,9	4,1
4,2	3,8	3,3	3,6	4,0	4,4
4,1	3,7	3,5	4,0	4,2	4,9
4,1	3,5	3,7	3,5	3,7	3,7



Gewerbe: Logistikimmobilien zählen derzeit eher zu den Gewinnern, bei Büroobjekten sind dagegen viele Feinheiten zu beachten

fonds. Dass das Nettovermögen nach zuvor starken Zuwächsen zuletzt schrumpfte, hat mit zahlreichen Kündigungen von Anlegern im vergangenen Jahr zu tun. Die Auszahlungen machen im Falle sich mehrender Kündigungen Objektverkäufe erforderlich, um die benötigte Liquidität zu schaffen. Da die Immobilienpreise seit Anfang 2022 gefallen sind, drücken diese Verkäufe zu entsprechend niedrigeren Preisen derzeit auf die Performance der Fonds.

„Offene Immobilienfonds haben im Portfolio sicher nicht die Funktion des Renditeboosters, sondern sind ein langfristiger Stabilitätsanker“, beschreibt Sonja Knorr, Analystin bei der Ratingagentur Scope, die Rolle dieser Anlage. Angesichts gesunkener Renditen und im aktuellen Marktumfeld gestiegener Risiken stufte Scope in seiner jüngsten Marktstudie zwölf der 22 analysierten Fonds herab, während zehn Produkte ihre Note von 2024 hielten.

Die fünf größten Fonds, der Dekam ImmobilienEuropa, der Hausinvest (Commerz Real), der WestInvest InterSelect, der Unilmmo: Deutschland und der Unilmmo: Europa schnitten mit „A-“ bis „BBB-“ ab. Sie befinden sich damit alle im Investment-Grade-Bereich. Die durchschnittliche Performance der von Scope analysierten Immobilienfonds, die in den Jahren 2014 bis 2022 stets zwischen 2,2 Prozent (2020) und 3,2 Prozent (2019) lag, rutschte im vergangenen Jahr auf minus 1,3 Prozent. Hier schlugen starke Abwertungen bei einzelnen Fonds von bis zu 20,1 Prozent (Unilmmo: Wohnen ZBI) zu Buche, während die fünf genannten größten Fonds im Schnitt

mit plus 1,9 Prozent performten. „Die großen Produkte mit mindestens zehn Milliarden Euro Nettofondsvermögen performen auch aktuell vergleichsweise gut und stabil, weil sie sehr breit diversifiziert sind nach Nutzungsarten, Ankaufzeitpunkten, Objektgrößen, Altersstrukturen, Mietern und Ländern“, sagt Knorr.

Spezial-AIF als Alternative zu Family Offices

Bleibt die Frage, ob es eher ein Offener Spezial-AIF anstelle eines Offenen Publikums-AIF sein sollte, sofern Großanleger eine entsprechende Gesellschaft haben. „Wer – wie viele Family Offices – die grundsätzliche Möglichkeit hat, sich anstelle eines Offenen Publikums-AIF für einen Offenen Spezial-AIF zu entscheiden,

profitiert von einer deutlich günstigeren Kostenstruktur“, erklärt Knorr. Ihre Performance falle mit Blick auf diesen Aspekt entsprechend höher aus.

Geschlossene Fonds – von grau zu weiß

Zu den klassischen Möglichkeiten, indirekt in Immobilien zu investieren, gehören Geschlossene Immobilienfonds (seit Juli 2013: Geschlossene Immobilien-Publikums-AIF). Seit der Regulierung der vormals dem Graumarkt zugeordneten Produkte im Kapitalanlagegesetzbuch vor gut zwölf Jahren gelten die Fonds nicht mehr als grau, sondern als weiß. Die Fonds dürfen nur noch von Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) aufgelegt und verwaltet werden. Die KVG werden von der Bafin

DIE WICHTIGSTEN IN DEUTSCHLAND GEHANDELTEN IMMOBILIENAKTIEN

Die zehn größten Immobilienwerte nach Marktkapitalisierung (Xetra)

Unternehmen	Marktkapitalisierung	Aktienkurs ¹	NTA (NAV) je Aktie ²	NTV (NAV)-Abschlag in %
Vonovia	24,9 Mrd. €	29,91 €	45,23 €	-35,3
Deutsche Wohnen	9,5 Mrd. €	24,10 €	41,76 €	-42,3
LEG Immobilien	5,6 Mrd. €	75,35 €	125,90 €	-40,2
Aroundtown	3,4 Mrd. €	3,11 €	7,4 €	-57,9
TAG Immobilien	2,6 Mrd. €	15,09 €	19,15 €	-21,2
Grand City	1,9 Mrd. €	11,10 €	24,3 €	-54,3
Deutsche Euroshop	1,5 Mrd. €	20,45 €	29,02 €	-29,5
Patrizia	0,7 Mrd. €	8,21 €	—	—
HAMBORNER REIT	0,4 Mrd. €	25,97 €	9,79 €	-39,0
Instone Real Estate	0,4 Mrd. €	9,65 €	—	—

Quelle: Kirchhoff Stimmungsindeksator Immobilienaktien 1. Hj. 2025, ¹ Stichtag: 30.06.2025; ² Stichtag: 31.12.2024



Shoppern und Wohnen: Nahversorgungsimmobilien und Wohnungen sind aktuell Anlegers Liebling

beaufsichtigt. Eine externe Verwahrstelle (zum Beispiel Depotbank oder Notar) kontrolliert die KVG und verwahrt die Vermögensgegenstände. Zudem gibt es strenge Vorgaben zum Risiko- und Liquiditätsmanagement.

Stephanie Lebert, ebenfalls Analystin bei der Ratingagentur Scope, hält die Regulierung im Wesentlichen für gelungen. Sie nennt „Regelungen bezüglich Fremdkapitalaufnahme, Währungsrisiko und Risikomischung“ als weitere wichtige Errungenschaften. Geblieben ist indes eine grundlegende Eigenschaft dieser Beteiligungsart: „Anleger werden zu Mitunternehmern mit entsprechenden Chancen und Risiken“, sagt Lebert. „Ist das geplante Eigenkapitalvolumen bei den Anlegern eingeworben, wird der Fonds geschlossen.“

Ein Ausstieg während der Laufzeit von meist mindestens zehn Jahren ist in der Regel nur über den Zweitmarkt möglich. „Die Investition in Geschlossene Publikums-AIF ist eher für vermögende Privatanleger sinnvoll, die unter Diversifikationsaspekten langfristig investieren wollen und während dieser Zeit auf ihr Kapital verzichten können“, so Lebert. Im Gegenzug haben sie die Chance auf deutlich höhere Renditen als etwa bei Offenen Immobilien-Publikums-AIF.

Die jüngste Scope-Erhebung zum Markt der Geschlossenen Publikums-AIF ergab für 2024 elf neu von der Bafin zugelassene Immobilienfonds mit einem geplanten Eigenkapitalvolumen von 384 Millionen Euro. Das ist das geringste Neuangebot in dieser Assetklasse, das Scope je gemessen hat. Interessenten finden bei den elf An-

geboten von 2024 dennoch eine größere Auswahl unter verschiedenen Nutzungsarten und Zielländern. So investieren vier Fonds in den USA und sieben in Deutschland. Unter den deutschen Produkten finden sich Fonds, die in Einzelhandelsimmobilien, Seniorenimmobilien, Wohnungen, Wohn- und Geschäftshäuser und potenziell auch Büroimmobilien investieren. Zu den Anbietern zählen die Hahn Gruppe, ILG, Immac, die Dr. Peters Group, Verifort und WiDe Wertimmobilien Deutschland. Typische Ausschüttungen liegen eher bei vier Prozent als bei fünf Prozent per annum.

Im aktuellen Marktumfeld sieht Lebert die Chance, Immobilien zu attraktiven Kaufpreisen zu erwerben. Insbesondere die Nutzungsarten Wohnen und Lebens-

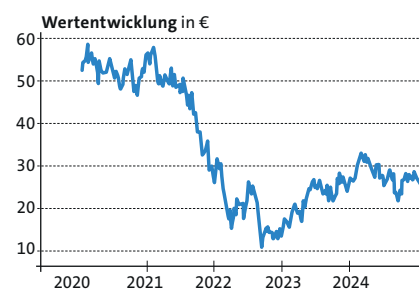
mitteleinzelhandel hält sie für vielversprechend. Doch Stefan Loipfinger, Analyst und Gründer von investmentcheck.de, legt Wert auf Differenzierung. „Ob Anleger bei einem Einstieg in einen Geschlossenen Immobilienfonds tatsächlich von gefallen Preisen profitieren, hängt davon ab, wann die Fondsimmobilieng eingekauft wurden.“ Soll heißen: Handelt es sich bei den Objekten um Ladenhüter aus der Hochpreisphase, profitieren Anleger nicht von möglichen Wertsteigerungen, die sich aus einem Kauf ergeben können, der erst nach den stark gefallen Preisen erfolgt ist. Loipfinger rät Interessenten also dazu, sich genau über den Kaufzeitpunkt zu informieren.

Attraktiver Zweitmarkt

Der Analyst gibt weitere Ratschläge. Anbieter Geschlossener Immobilienfonds sollten eine von einem unabhängigen Wirtschaftsprüfer testierte Leistungsbilanz vorlegen. Ist diese für potenzielle Anleger hinreichend transparent und aussagekräftig, sei das schon mal eine gute Grundlage. Als ganz wesentlich bezeichnet Loipfinger die Gegenüberstellung von in Aussicht gestellten Renditen vor Kosten und nach Kosten. „Die Nachkostenrenditen sollten mindestens 75 Prozent der Vorkostenrenditen betragen“, sagt er. Andernfalls seien die Weichkosten des Fonds zu hoch. Wer sich überdies ein wenig mit dem Zweitmarkt für Anteile an Geschlossenen Fonds befasse, könne auch dort attraktive Einstiegsgelegenheiten finden. Vorteile: „Keine Gebühren und gute Chancen auf Wertzuwächse“, so Loipfinger. ■

VONOVIA-AKTIE

Die Aktie des größten börsennotierten Immobilienunternehmens Deutschlands hat seit 2021 massiv an Wert verloren.



Quelle: finanzen.net



Outperformance statt Festgehalt

Miró Mitev war lange Jahre KI-Spezialist in verschiedenen Unternehmen. Vor neun Jahren hat er mit engen Vertrauten eine eigene Asset-Management-Firma gegründet. Die KI von Smart Wealth habe einen großen Vorsprung gegenüber der Konkurrenz, sagt er

Interview

Dieter Fischer

TiAM: Herr Mitev, was macht Smart Wealth AM besonders?

Miró Mitev: Was Smart Wealth auszeichnet, ist unsere Erfolgsbilanz bei der Erzielung alternativer Renditen auf sehr liquide traditionelle Assetklassen wie Aktien, Anleihen und Rohstoffe. Der Schlüssel dazu ist unser KI-gestützter Investmentprozess. Durch die systematische Eliminierung menschlicher Vorurteile aus der Entscheidungsfindung und die Analyse von über 60 000 Datenpunkten pro Sekunde decken unsere Algorithmen Muster auf, die selbst den besten Analysten entgehen. Wir haben 20 Jahre lang jedes Jahr erstklassige Renditen für Portfolios mit

annualisierten Zielvolatilitäten zwischen zwölf Prozent und 22 Prozent erzielt. Ein weiterer großer Vorteil, den wir haben, sind 25 Jahre Erfahrung in der Anwendung von KI im Asset-Management. Unsere KI-Modelle wurden über mehr als zwei Jahrzehnte trainiert und verfeinert, was ihnen eine Lerntiefe und Real-World-Validierung verleiht, die nicht so schnell repliziert werden kann.

TiAM: Sie sind kein Neuling in der Branche. Für welche Unternehmen haben Sie gearbeitet?

Mitev: Meine Reise im KI-gestützten Asset-Management begann im Jahr 2000 bei

Siemens, wo unser Team die weltweit ersten Finanzprodukte auf der Grundlage künstlicher Intelligenz in Zusammenarbeit mit führenden globalen Finanzinstitutionen auf den Markt brachte. Angesichts des empirisch geprägten Denkens bei Siemens wusste ich, dass ich eine großartige Lösung hatte, wenn das Unternehmen bereit war, unsere KI-Modelle innerhalb ihrer eigenen Altersvorsorge und Treasury einzusetzen. Seitdem habe ich Jahre damit verbracht, die KI-Technologie zu verfeinern und zu optimieren, und 2009 setzte ich die Anwendung der Technologie mit dem quantitativen Asset-Manager C-QUADRAT fort. 2012 gliederte ich dann



Zürich, Bellerivestraße (I.): Smart-Wealth-Experten Mitev, von Heldenberg, Stauffer. Insgesamt hat das Unternehmen international 40 Mitarbeiter/innen. Alle kümmern sich mehr oder weniger ausschließlich um das Thema KI im Asset-Management



die KI-Technologie aus und gründete eine prognoseoptimierte Indexboutique als lizenzierte Dienstleistung für Banken, Asset- und Fondsmanagement-Institutionen, um die vollständige Kontrolle über das geistige Eigentum und die Entwicklung unserer KI-Technologie zu gewährleisten. Die Gründung meiner eigenen KI-gestützten Asset-Management-Firma im Jahr 2016 war der natürliche nächste Schritt.

TiAM: Wie integrieren Sie künstliche Intelligenz konkret in den Investmentprozess?

Mitev: Wir verwenden KI nicht nur für die Prognose zukünftiger Preisbewegungen, wir haben sie vollständig in den gesamten Investmentprozess integriert. Während viele Manager KI als Unterstützungswerkzeug verwenden, behandeln wir sie als den wahren CIO. Menschen definieren den Rahmen, aber die KI ist vollständig verantwortlich für Prognosen, Assetauswahl und -allokation sowie Ausführung. Wir wenden unsere KI auf mehreren Ebenen an: von der Auswahl der richtigen „Leading“-Faktoren für Prognosemodelle bis hin zu Echtzeit-Portfolioentscheidungen.

TiAM: Ist auch das Risikomanagement KI-gesteuert?

Mitev: Ja, auch die taktische Asset-Allokation, die Sektorrotation und auch das aktive Risikomanagement sind vollständig

KI-gesteuert. Dies ermöglicht Geschwindigkeit, Konsistenz und evidenzbasierte Entscheidungsfindung ohne menschliche emotionale Vorurteile. So konnten wir sicherstellen, dass unser KI-Modell eine überlegene risikobereinigte Rendite liefert.

TiAM: Benchmark-Indizes nachhaltig zu schlagen ist schwierig. Warum sollte es in Ihrem Fall funktionieren?

Mitev: Eine nachhaltige Outperformance von Benchmarks ist sehr herausfordernd, aber in unserem Fall übertreffen unsere Produkte seit ihrer Einführung konsistent Benchmarks und globale Konkurrenten. Und das ist kein Zufall – es liegt daran, dass wir wirklich KI-gesteuert sind. Menschliche Investmentmanager kehren im Laufe der Zeit zum Mittelwert zurück. Gegenüber dieser Population hat eine KI klare Vorteile: Sie verliert nicht den Fokus, sie empfindet keine Angst, sie lernt kontinuierlich, sie wechselt nicht den Job. Kurz gesagt, sie ist unerbittlich und skalierbar.

TiAM: Aber wenn alles KI-gesteuert ist, kann eine andere KI das doch sicherlich auch, oder?

Mitev: Selbst für Top-Quant-Teams bei großen Institutionen würde die Replikation dessen, was wir aufgebaut haben, nicht nur die richtige Expertise erfordern, sondern auch die Geduld, über mehrere voll-

ständige Marktzyklen live zu testen und zu verfeinern, die typischerweise sieben Jahre oder mehr umfassen. Dieser Zeitvorteil, kombiniert mit der proprietären Natur unserer Technologie, verschafft uns einen nachhaltigen Vorteil. Deshalb bin ich zuversichtlich, dass unsere KI fähig ist, weiterhin nachhaltige Outperformance zu liefern.

TiAM: Welche Produkte bieten Sie für institutionelle Investoren an?

Mitev: Unsere ICAV-Dachstruktur wurde im Juli 2025 lanciert und bietet Investoren die Möglichkeit, mit unserer proprietären KI-Technologie zu investieren und davon zu profitieren. Zwei Teilfonds operieren unter der ICAV-Struktur: der SW Multi Asset AI Flagship Fund und der SW Global Equity Plus AI Fund. Beide Fonds werden von unserer proprietären KI-basierten Prognose- und Optimierungstechnologie gesteuert. Der SW Multi Asset AI Flagship Fund investiert in globale Bluechip-Aktien, Anleihen und Rohstoffe, während der SW Global Equity Plus AI Fund in globale Bluechip-Aktien investiert. Der SW Global Equity Plus AI Fund erfüllt sowohl UCITS- als auch Scharia-Anforderungen und bietet globale Streuung, ethische Standards und starke risikoadjustierte Erträge.

TiAM: Arbeiten Sie für das Management der ICAV-Dachstruktur und der →



Mitev am Terminal: „Wollen Präsenz international erweitern“

beiden Fonds mit Kooperationspartnern zusammen?

Wie bei der Entwicklung unserer KI haben wir auch die ICAV-Struktur und beide Fonds sorgfältig geplant. Um die höchsten Governance-Standards aufrechtzuerhalten, arbeiten wir mit führenden Partnern wie Carne Group, Northern Trust, Russell Investments und Dechert zusammen, die erstklassige rechtliche, Compliance-, Investmentmanagement- und regulatorische Leistungen für beide Fonds erbringen.

TiAM: Wer nutzt Ihre Technologien primär?

Mitev: In der Vergangenheit wurde unsere Technologie als SaaS (Software-as-a-Service) von einigen der weltweit größten Investmentbanken und führenden Anbietern von Finanzinformationsdiensten genutzt. Mit der Lancierung der ICAV-Dachstruktur nutzen wir dieselbe KI-Technologie und bieten mehr internationalen Investoren Zugang zu KI-gesteuerten Fonds.

TiAM: Wer investiert in Ihre ICAVs?

Mitev: Wir sind sehr stolz darauf, eine Reihe von renommierten Family Offices aus Europa, dem Nahen Osten, Asien, Australien und den USA zu haben, die als Anker-LLP-Investoren investiert haben. Obwohl ich deren Namen nicht preisgeben darf, kann ich Ihnen sagen, dass unsere führenden LLPs und Vertriebspartner renommierte, erstklassige Family Offices aus Europa und dem Nahen Osten sind.

TiAM: Sind diese ICAV-Fonds auch für den Vertrieb in Deutschland zugelassen?

Mitev: Ja, beide Fonds sind für den Vertrieb an professionelle und institutionelle Anleger in Deutschland zugelassen. Einer der Hauptgründe, warum wir die ICAV-Struktur mit den Partnern gestartet haben, ist, dass wir einem viel breiteren Kreis internationaler Investoren die Möglichkeit bieten möchten, in Produkte mit höchsten internationalen Standards zu investieren, die auf unserer proprietären KI-Technologie basieren. Wir haben den SW Global Equity Plus AI Fund entwickelt, um UCITS-konform zu sein und deutschen institutionellen Investoren dabei zu helfen, die bestehenden regulatorischen Anforderungen zu erfüllen.

TiAM: Welche Schritte haben Sie als nächstes geplant?

Mitev: Wir konzentrieren uns jetzt darauf, Smart Wealth für die nächste Wachstumsphase zu positionieren und unsere Präsenz international zu erweitern. Als Teil dieser Strategie haben wir kürzlich Manuel Ebner ins Team geholt. Manuel bringt eine beeindruckende Laufbahn mit: 13 Jahre als Country Executive für die Schweiz bei der Bank of America, zuvor CEO der BZ Bank und Partner bei McKinsey und BCG. Mit seinem großen Netzwerk an den internationalen Finanzmärkten und seiner umfassenden Führungserfahrung wird Manuel eine Schlüsselrolle dabei spielen, diese Expansion voranzutreiben. Die Kombination unserer bewährten KI-Technologie und seiner Expertise schafft eine starke Grundlage für das weitere Wachstum von Smart Wealth.



Dr. Miró Mitev

Gründer und CEO

Pionier in der Entwicklung und Umsetzung KI-basierter Systeme und Anlageprodukte im Asset-Management. Verfasste 1999 seine Masterarbeit über den Einsatz von KI zur Kursprognose. Lehrte ab 2001 KI an der Wirtschaftsuniversität Wien.



Melanie Kotas von Heldenberg

Leiterin Portfoliomanagement

Seit 2017 im Quantitativen Portfoliomanagement tätig. Verfügt über tiefes Fachwissen in der KI-Optimierung von Portfolios. Ausgezeichnet mit dem renommierten Prof. Engelbert-Dockner-Preis für akademische Exzellenz und Innovationsgeist.



Patrick Stauffer

Leiter Fondsstrukturierung

Seit 30 Jahren in Fondsbranche für führende Schweizer Banken tätig. Verfügt über tiefes Fachwissen in der Konzeption und Umsetzung von UCITS-, AIF- und Private-Label-Fondsstrukturen bis hin zu individuell gestalteten Spezialfonds.



Der QR-Code führt direkt zu weiteren Informationen über die Fonds.

Signature Investing.

Deka
Institutionell

So unverwechselbar wie Ihre Handschrift:
unsere passiven Mandatslösungen.

Sie haben einen einzigartigen Investmentstil – wir sind Spezialisten für maßgeschneiderte passive Mandatslösungen. Dabei skizzieren, kombinieren und gewichten wir die passenden Indexbausteine nach Ihren individuellen Anlagequoten, -richtlinien und regulatorischen Anforderungen sowie Nachhaltigkeitspräferenzen. Schreiben Sie Ihre Erfolgsgeschichte – unterstützt durch unsere erstklassigen Services und Reportings.

Überlegen. Investieren.



Passives Portfoliomanagement | Asset Servicing | Fundamentales Portfoliomanagement |
Kapitalmarktlösungen | Quantitatives Portfoliomanagement | Real Assets

DekaBank Deutsche Girozentrale
Weiterführende Informationen unter [deka-institutionell.de](https://www.deka-institutionell.de)

 Finanzgruppe

„Pro Einheit Risiko den maximalen Ertrag herausholen“

Der BNP Paribas Global Absolute Return Bond Fund strebt Gewinne in allen Marktphasen an. Über die Investmentstrategie und das Portfolio des Fonds sprach TiAM mit Markus Rottler, Director Sales bei BNP Paribas Asset Management

Interview

Peter Gewalt

TiAM: Herr Rottler, wie schätzen Sie das aktuelle Finanzmarktumfeld ein?

Markus Rottler: Das Umfeld ist aktuell gekennzeichnet durch eine hohe Volatilität. Sehen Sie, was an den Finanzmärkten etwa rund um den „Liberation Day“ passiert ist, als US-Präsident Donald Trump seine Zollpläne veröffentlicht hat. Und ein Blick in die Nachrichten lässt erahnen, dass dies noch länger so bleiben könnte.

TiAM: Was macht den BNP Global Absolute Return Bond Fund im aktuellen Marktumfeld so attraktiv?

Rottler: Der Fonds zeichnet sich durch eine besonders hohe Flexibilität aus. Wir können weltweit in sämtliche Segmente der Anleihemärkte investieren – von Staatsanleihen über Unternehmensanleihen und Pfandbriefe bis hin zu Papieren aus Schwellenländern. Dabei verfolgen wir einen sogenannten Absolute-Return-Ansatz: Das Ziel ist nicht, eine bestimmte Benchmark zu schlagen, sondern über einen Marktzyklus hinweg – meist drei bis vier Jahre – einen stabilen Mehrwert gegenüber dem Geldmarkt zu generieren, und das mit möglichst geringen Schwankungen. Zentral ist, dass wir jederzeit schnell und aktiv auf Marktveränderungen reagieren können. Gerade im momentanen Umfeld hilft uns das, Chancen konsequent zu nutzen und Risiken gezielt zu steuern.

TiAM: Was ist das Herzstück Ihrer Anlagestrategie?

Rottler: Im Zentrum stehen Flexibilität, globale Diversifikation und ein konsequentes Risikomanagement. Unser Team unter Leitung von James McAlevey agiert ohne Einschränkungen: Die Duration kann aktiv



Markus Rottler
Director Sales,
BNP Paribas
Asset Management

zwischen plus und minus vier Jahren gesteuert werden, wir nutzen sowohl Long- als auch Short-Positionen und investieren weltweit in zahlreiche Anleihearten – zum Beispiel bis 20 Prozent des Portfolios in Schwellenländeranleihen oder High Yields. Besonders im Krisenjahr 2022 war es entscheidend, das Portfolio so zu steuern, dass wir am Jahresende einen positiven Wertzuwachs verzeichnen konnten, während viele klassische Rentenfonds zweistellige Verluste hinnehmen mussten. Das zeigt, wie beweglich und robust unsere Strategie ist.

TiAM: Welche Rolle spielt das Risikomanagement im Fonds?

Rottler: Das Risikomanagement ist für uns zentral. Zwei erfahrene Spezialisten sind fest im Team integriert und werden bei jeder Investitionsentscheidung konsultiert. Jede Position wird im Vorfeld auf ihren Risikobeitrag geprüft und später laufend überwacht. Diese professionelle Struktur ist die Grundlage dafür, flexibel agieren und auch in turbulenten Marktphasen die Volatilität gering halten zu können. Pro Einheit Risiko den maximalen Ertrag herausholen – das ist unser Ziel. Soll heißen: Nicht blind Risiken eingehen, sondern intelligent steuern und flexibel reagieren. Hier liegt die eigentliche Kunst und der Wert für unsere Kunden.

TiAM: Welche Renditeziele streben Sie an?

Rottler: Unsere Ziele sind klar definiert: Maximal zulässiger Drawdown über zwölf Monate liegt bei 2,5 Prozent, das Renditeziel ist eine Geldmarkt-Überrendite von etwa 2,5 Prozent pro Jahr.

TiAM: Wie läuft Ihr Investmentprozess im Detail ab?

Rottler: Unser Prozess beginnt mit der makroökonomischen Analyse: Wir definieren große Trends wie Zinsen, Währungsentwicklung und Wirtschaftswachstum. Anschließend wählen wir Sektoren, Sub-Assetklassen, Regionen und Währungen gezielt aus. Diversifikation und Risikosteuerung ziehen sich durch alle Ebenen – meist halten wir 20 bis 35 Einzelstrategien im Fonds, von größeren Kernbeteiligungen bis hin zu kleinen, opportunistischen Satelliten. Zuletzt waren unter anderem Short-Positionierungen auf die japanische Zinsstrukturkurve, den US-Dollar sowie Long-Trades auf Schwellenländerwährungen wie Kolumbien besonders erfolgreich.

TiAM: Wie ist der Fonds aktuell positioniert? Wie war die jüngste Performance?

Rottler: Das Portfolio ist breit aufgestellt und wird laufend angepasst. Es umfasst Währungsstrategien, länderspezifische Positionen – zum Beispiel Long UK versus Australien oder Norwegen versus Schweden –, aber auch Inflation-Linked Bonds sowie Engagements in Agency-MBS und strukturierten Wertpapieren. Unsere Kreditqualität liegt aktuell im Bereich „AA-“, kann aber flexibel angepasst werden. Die Allokation ist global diversifiziert und umfasst immer wieder auch Opportunitäten in Schwellenländerwährungen. Im letzten Jahr konnte der Fonds durch strategische Zins- und Währungswetten, ergänzt durch ein robustes Risikomanagement, eine attraktive Rendite erzielen – bei geringer Volatilität von rund 2,6 Prozent und einer Einjahresperformance von 8,36 Prozent.

TiAM: Für welche Anleger ist der Fonds besonders geeignet?

Rottler: Unser Fonds richtet sich an Anleger, die in einem unsicheren Zinsumfeld besonderen Wert auf Kapitalerhalt und kontrollierbares Risiko legen, aber auch Ertragspotenzial ohne starre Indexbindung suchen. Wer Diversifikation im Anleiheportfolio schätzt und von einem erfahrenen, international aufgestellten Fondsma-

nagement profitieren möchte, ist hier richtig. Das gilt für institutionelle Investoren, Family Offices und auch anspruchsvolle Privatanleger – insbesondere da unser Fonds nach SFDR-Artikel 8 klassifiziert ist und damit auch ESG-Kriterien berücksichtigt.

TiAM: Was unterscheidet Sie von klassischen Rentenfonds und wo sehen Sie die größten Chancen?

Rottler: Klassische Fonds sind oft durch feste Benchmarks, starre Allokationsquoten oder Strategiegrenzen limitiert. Bei uns steht die Umsetzung von Markteinschätzungen im Mittelpunkt – unabhängig von einer Benchmark. Wir können also auf positive wie negative Trends setzen, asymmetrische Chancen an den Märkten nutzen und gezielt Alpha generieren. Besonders große Opportunitäten sehen wir oft abseits der Kernmärkte, etwa in Agency-MBS aus den USA, lokalen Emerging Markets oder durch relative Handelsstrategien zwischen verschiedenen Währungen und Laufzeiten.

TiAM: Gibt es ein ideales Marktumfeld?

Rottler: Durch unser flexibles Konzept können wir in nahezu jedem Marktumfeld gezielt Chancen nutzen, wobei hohe Volatilität oft mehr Möglichkeiten eröffnet. Aber auch in ruhigeren Phasen bietet das breite Anlagespektrum interessante Ansätze. Entscheidend ist immer, dass Diversifikation und Risikokontrolle an erster Stelle stehen. Unsicherheiten und Marktschocks werden als integraler Bestandteil des Anlageprozesses behandelt – manchmal ergeben sich daraus sogar interessante Einstiegsmöglichkeiten.

TiAM: Wie wichtig ist der Fondsmanager für den Erfolg des Produkts?

Rottler: Besonders bei einer so aktiven, flexiblen Strategie sind die Expertise und Erfahrung des Managers entscheidend. James McAlevey bringt mehr als 25 Jahre Berufserfahrung mit – samt Umgang mit vielen Marktphasen und Stresssituationen. Das Zusammenspiel mit dem Risikomanagement-Team und regionalen Spezialisten sichert eine dauerhaft hohe Qualität und transparente Steuerung für die Anleger. Wie wichtig das für Fondsmanager McAlevey ist, zeigt sich daran, dass er auch immer die Bedeutung der verantwortlichen Risikomanager Peter Greco und Michael Jezek für den Gesamterfolg des Fonds öffentlich hervorhebt.

**James McAlevey**

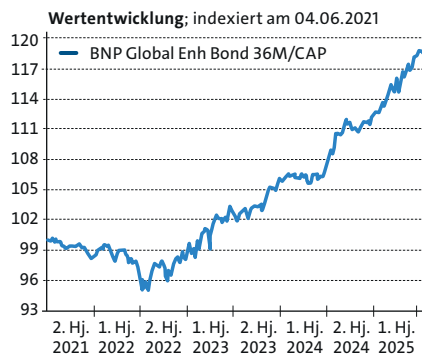
Fondsmanager

BNP Paribas Asset Management

James McAlevey ist seit November 2021 bei BNP Paribas Asset Management tätig und leitet als Head of Global Aggregate and Absolute Return das Team für globale Anleihen und Absolute-Return-Strategien. Zuvor war McAlevey für Aviva Investors und Janus Henderson tätig.

DER FONDS

Fondsname	BNP Paribas Global Absolute Return Bond
Fondsstart	04.06.2021
Lfd. Fondskosten	0,45 %
Fondsvolumen	767,9 Mio. Euro
Wertzuw. 3 Jahre	7,59 % p. a.
ISIN	LU 215 580 938 2
Fondsinfos	www.bnpparibas-am.com
Stand:	30.06.2025



Quelle: FVBS



Über diesen QR-Code gelangen Sie zu weiteren Informationen zu diesem Fonds.

TiAM: Und die konkreten Konditionen?

Rottler: Die Managementgebühr liegt bei etwa 0,45 Prozent pro Jahr, die laufenden Kosten etwas höher. Der Fonds ist als UCITS-Fonds täglich handelbar.

TiAM: Wie lang sollte man investiert sein?

Rottler: Wir raten, zumindest einen Zinszyklus lang, typischerweise drei bis vier Jahre, im Fonds investiert zu bleiben. ■

„Unser Fonds soll ein Schnellboot bleiben“

Der Fondsberater des Mischfonds SQUAD Aguja Opportunities und des Rentenfonds SQUAD Aguja Bond Opportunities setzen erfolgreich auf gezieltes Stock- und Bond-Picking, fernab von indexnahen Lösungen. Ein Interview mit Fondsberater Fabian Leuchtner über beide Fondskonzepte

Autor
Peter Gewalt

TiAM: Herr Leuchtner, wie würden Sie das Konzept des SQUAD Aguja Opportunities Fonds beschreiben?

Fabian Leuchtner: Das Grundprinzip unseres Fonds beruht auf hoher Flexibilität, um gezielt Ineffizienzen und Opportunitäten sowohl im Anleihe- als auch im Aktiensegment zu identifizieren und zu nutzen. Wir verfolgen einen breit aufgestellten Ansatz mit dem Ziel, eine hohe Robustheit zu erreichen: Unser Spektrum reicht von (Wandel-) Anleihen über Small und Mid Caps bis hin zu Large Caps – häufig mit Eventcharakter – und schließt auch spezielle marktneutrale Themen wie Übernahmen, Squeeze-outs oder Beherrschungsverträge mit ein.

TiAM: Welches Ziel verfolgen Sie?

Leuchtner: Unser Ziel ist es, in der gesamten Kapitalstruktur die attraktivsten Chancen-Risiko-Profile zu identifizieren und daraus ein robustes Portfolio zu bauen. Somit ist der Fonds eine gute Ergänzung im Portfolio, auch weil die verschiedenen Sondersituation, in die investiert wird, teils marktneutrale Renditen generieren. Das Konzept hat sich bewährt: Seit Auflage konnten wir die meisten Topseller-Mischfonds outperformen, obwohl Small und Mid Caps in den letzten Jahren eher Gegenwind hatten und hauptsächlich US-Großkonzerne zu den Gewinnern am Aktienmarkt gehörten.

TiAM: Was unterscheidet Ihren Fonds von klassischen Mischfondsprodukten?

Leuchtner: Unser Ansatz geht weit über das Konzept eines traditionellen Mischfonds hinaus, der in der Regel eine recht feste Gewich-

tung zwischen Aktien und Anleihen verfolgt. Dabei finden sich sehr häufig immer wieder die gleichen Aktien in verschiedenen Fonds und ETFs, was die Diversifikation auf Portfolioebene stark reduziert. Wir betreiben echtes Stock- und Bond-Picking und suchen gezielt nach Sondersituationen, Events und Nischen, die von anderen Fonds oft übersehen werden. Dies hat auch den Vorteil, dass die Bewertungen der Titel hier oft wesentlich attraktiver sind und unser Research einen höheren Mehrwert liefert. Der Aufwand für die Analyse ist deutlich höher, doch genau das sehen wir als unseren Mehrwert. Wir wollen Diversifikation bieten und uns klar von indexnahen Produkten abheben. Eins ist für uns

wichtig: Der Fonds soll ein Schnellboot bleiben und kein Tanker werden.

TiAM: Wie finden Sie Sondersituationen und Spezialthemen?

Leuchtner: Sondersituationen wie Übernahmen, Squeeze-outs oder Beherrschungsverträge sind oft komplex und erfordern eine intensive Analyse. Sie sind selten und nicht immer einfach zu identifizieren. Das Gleiche gilt für wenig beachtete und geoverte Small und Mid Caps. Wir investieren viel Zeit in die Recherche und Modellierung, um hier Chancen zu identifizieren. Das unterscheidet uns von Fonds, die Indizes nachbilden oder statische, indexnahe Ansätze verfolgen. In der Praxis

Fabian Leuchtner

Geschäftsführer Aguja Capital

Leuchtner studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Karlsruhe (KIT). Praktische Erfahrungen sammelte er u. a. bei JP Morgan. 2013 bis 2016 war er im Fixed-Income-Team der Flossbach von Storch AG tätig.

Dimitri Widmann

Geschäftsführer Aguja Capital

Widmann studierte Wirtschaftsingenieurwesen an der Universität Karlsruhe (KIT). Erste praktische Erfahrungen sammelte er unter anderem bei Goldman Sachs. Von 2013 bis 2016 war er als Research Analyst bei der Flossbach von Storch AG.

heißt das: sehr viel lesen und verschiedene Informationen verknüpfen, selbst Finanzmodelle aufstellen und sich nicht auf Analysten verlassen und stetig im Gespräch mit den Unternehmen sein.

TiAM: Wie sieht der Auswahlprozess für Einzeltitel im Aktienbereich aus?

Leuchtnert: Jede Investmententscheidung beruht auf einem intensiven Researchprozess. Bei unserem stetig fortlaufenden Screening nach neuen Ideen durchlaufen die Unternehmen einen ersten strengen Filterprozess. Im Anschluss analysieren wir verschiedene Bereiche des Unternehmens genauer: Wir modellieren Szenarien und wägen Chancen und Risiken ab. Dazu gehört einerseits die ausführliche Analyse des Geschäftsmodells, des Managements und der Positionierung im Wettbewerb mit hohem Qualitätsanspruch. Der zweite entscheidende Faktor ist die Erwartung an den Return des Investments. Soll heißen: Wie ist die Ertragskraft des Unternehmens, die Entwicklung am Markt, welche potenzielle Rendite ist möglich? Wenn die Analyse sowohl der qualitativen als auch der finanziellen Seite positiv ausfällt, wird der Titel dann noch im fünfköpfigen Team intensiv diskutiert. Letztlich die Entscheidung treffen dann aber Dimitri und ich.

TiAM: Gibt es eine konkrete Renditeerwartung für den Fonds?

Leuchtnert: Eine verbindliche Renditevorgabe ist aufgrund der Marktdynamik schwierig. Unser langfristiges Ziel ist, über alle Anlageklassen hinweg gerechnet, eine Verzinsung von etwa zehn Prozent pro Jahr. Das ist kein festes Versprechen, aber unser Anspruch. Wir selbst sind mit eigenem Geld investiert und streben eine aktienähnliche Rendite mit höherer Stabilität an.

TiAM: Welche Stellschrauben stehen Ihnen zur Verfügung, um den SQUAD Aguja Bond Opportunities robust aufzustellen?

Leuchtnert: In den vergangenen Jahren haben wir das Portfolio geografisch deutlich breiter diversifiziert, um länderspezifische Klumpenrisiken zu minimieren. Während wir früher einen stärkeren Fokus auf Deutschland und Europa hatten, investieren wir mittlerweile deutlich diversifizierter – wie beispielsweise zuletzt in Japan, Kanada oder Australien. Gerade im Aktienbereich achten wir darauf, Chancen in verschiedenen entwickelten Märkten zu nutzen und nicht einseitig auf eine Region zu setzen. Dadurch wollen wir sicherstel-

len, dass das Portfolio weniger anfällig für länderspezifische Risiken ist und von unterschiedlichen wirtschaftlichen Entwicklungen profitieren kann. Diese breitere Streuung soll dazu beitragen, Marktvolatilität besser abzufedern und das Portfolio widerstandsfähiger gegenüber regionalen Schocks zu machen.

TiAM: Sie beraten mit dem SQUAD Aguja Bond Opportunities auch einen Rentenfonds. Welche Idee steckt hinter diesem?

Leuchtnert: Die Idee des Fonds ist es, das gesamte Spektrum des Fremdkapitals zu nutzen – dazu zählen neben klassischen Unternehmens- und Staatsanleihen auch Wandel- und Hybridanleihen. Ziel ist es dabei, Ineffizienzen und Opportunitäten am Anleihemarkt zu identifizieren und daraus ein robustes Portfolio zusammenzustellen. Besonders wichtig ist, dass die Titel ausreichend groß und liquide sind, um auch in schwierigen Marktphasen handlungsfähig zu bleiben. Grundsätzlich könnte man den Ansatz als Bond-Picking bezeichnen, analog zum sogenannten Stock-Picker-Fonds.

TiAM: Wie sieht das Renditeziel des SQUAD Aguja Bond Opportunities aus?

Leuchtnert: Im Anleihebereich ist eine Prognose noch schwieriger als bei Aktien, da die Performance stark von externen Faktoren wie etwa Leitzinsen beeinflusst wird. Unser Ziel ist es, mit einem Portfolio von Anleihen, die wir eher im Bereich einer guten Qualität einordnen würden, eine Rendite zu erzielen, die deutlich über jener von Staatsanleihen mit mittleren Laufzeiten liegt – also in etwa auf High-Yield-Niveau. Wir erachten das aktuelle Zinsniveau als weiterhin attraktiv und gehen auch davon aus, dass wir nicht so schnell wieder in eine Nullzinsphase geraten, sodass dieser Ansatz auch auf Dauer eine attraktive, aber auch stabile Rendite ermöglichen sollte.

TiAM: Sie und ihr Team suchen weltweit unter Tausenden Aktien und Anleihen attraktive Investments. Wie gelingt so eine Kraftanstrengung?

Leuchtnert: Die Voraussetzung dafür ist ein leistungsfähiges, motiviertes Team. Alle Mitglieder sind intrinsisch motiviert und haben große Freude daran, sich kontinuierlich mit neuen Investmentideen auseinanderzusetzen. So entsteht eine umfangreiche, ständig wachsende Ideenliste, die uns bei der gezielten Titelauswahl unterstützt. 

DER FONDS

Fondsname	SQUAD Aguja Opportunities
Fondsstart	05.12.2025
Lfd. Fondskosten	1,83 %
Fondsvolumen	280,0 Mio. Euro
Wertzuw. 5 Jahre	46,7 %
ISIN	DE 000 A2A R9B 1
Fondsinfos	www.squad-fonds.de
Stand:	30.06.2025

Wertentwicklung in %; seit 12/2016



Quelle: FVBS

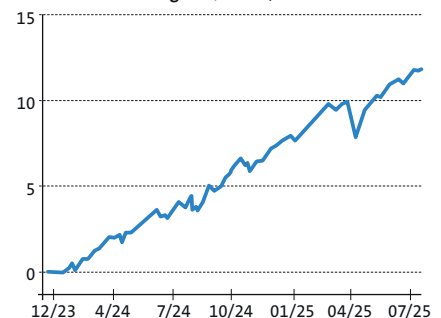


Über diesen QR-Code gelangen Sie zu weiteren Informationen zu diesem Fonds.

DER FONDS

Fondsname	SQUAD Aguja Bond Opportunities
Fondsstart	28.12.2023
Lfd. Fondskosten	1,23 %
Fondsvolumen	16,9 Mio. €
Wertzuw. 1 Jahr	7,99 %
ISIN	DE 000 A3E YU7 8
Fondsinfos	www.squad-fonds.de
Stand:	30.06.2025

Wertentwicklung in %; seit 12/2023



Quelle: FVBS



Über diesen QR-Code gelangen Sie zu weiteren Informationen zu diesem Fonds.



Biotech: Unternehmen
mit aufsehenerregenden
Forschungserfolgen

Mehrwert schaffen in einem volatilen Markt

In einem volatilen Marktumfeld setzt BB Biotech auf wissenschaftliche Kompetenz und eine fokussierte Anlagestrategie. Denn trotz politischer Unsicherheit und regulatorischer Hürden: Differenzierte Biotech-Innovationen überzeugen strategische Käufer – und schaffen Chancen für langfristig orientierte Anleger

Gastautor

Christian Koch

Das Umfeld für Biotech-Investoren bleibt anspruchsvoll. Neben geopolitischen Spannungen und anhaltend hohen Kapitalkosten verunsichern regulatorische Debatten rund um Medikamentenpreise in den USA viele Marktteilnehmer.

Die Bewertung kleiner und mittelgroßer Biotech-Unternehmen befindet sich aktuell auf historisch niedrigem Niveau. Viele Small Caps handeln nahe oder gar unter ihrem Nettocashbestand – ein Bewertungsniveau, das zuletzt in der Post-Dotcom-Ära erreicht wurde. Auch Mid

Caps notieren deutlich unter dem langjährigen Bewertungsdurchschnitt.

Doch hinter dem Nebel kurzfristiger Volatilität zeigen sich klare Signale für ein strukturell intaktes Innovationsmodell: Mehrere Portfoliounternehmen von BB Biotech konnten im zweiten Quartal 2025 entscheidende Fortschritte erzielen – in der Entwicklung, bei Zulassungen und sogar durch Übernahmeofferten führender Pharmakonzerne.

Bis 2030 laufen Patente im Wert von über 200 Milliarden US-Dollar aus – ein substanzieller Einschnitt für viele Herstel-

ler. Parallel verschärft der US Inflation Reduction Act den Margendruck spürbar.

M & A-Aktivität als Signalgeber

Vor diesem Hintergrund rückt externes Wachstum durch Akquisitionen wieder in den Fokus. Die Branche verfügt aktuell über eine rekordhohe M & A-Firepower von über 1,3 Billionen US-Dollar. Seit dem Biotech-Höhenflug 2020/21 sind die Bewertungen vieler Zielunternehmen um 30 bis 50 Prozent gefallen – das erhöht die Attraktivität und erweitert die Deal-Pipeline deutlich.

Im ersten Halbjahr 2025 sorgten mehrere Milliarden deals für Aufmerksamkeit – auch mit Bezug zum Portfolio von BB Biotech:

- Sanofi bot im Juni bis zu 9,5 Milliarden US-Dollar für Blueprint Medicines, ein Unternehmen, das BB Biotech Anfang des zweiten Quartals neu in sein Portfolio aufgenommen hatte.
- Merck & Co. legte im Juli ein Übernahmeangebot über zehn Milliarden US-Dollar für Verona Pharma vor – ein starkes Signal für die anhaltende strategische Nachfrage nach innovativen Targets.
- Bereits im ersten Quartal wurde Intra-Cellular Therapies, eine langjährige BB-Biotech-Beteiligung, von Johnson & Johnson für 14,6 Milliarden US-Dollar übernommen.

Diese Transaktionen zeigen: Auch in einem fragilen Marktumfeld werden für differenzierte therapeutische Ansätze attraktive Prämien gezahlt.

Klinische und regulatorische Meilensteine stärken die Pipeline

Das zweite Quartal hat eindrucksvoll gezeigt, wie stark wissenschaftliche Innovation weiterhin als Wachstumstreiber wirkt. Mehrere Unternehmen im Portfolio von BB Biotech erzielten bedeutende regulatorische und klinische Fortschritte:

So erhielt Argenx die Zulassung für Vyvgart Hytrulo als subkutane Fertigspritze – ein wichtiger Schritt für eine vereinfachte Anwendung und höhere Patientenakzeptanz. Alnylam Pharmaceuticals sicherte sich die EU-Zulassung für Amvuttra bei ATTR-Kardiomyopathie, was das Marktpotenzial deutlich über die bisherige Indikation hinaus erweitert.

Auch Moderna setzte Akzente: Mit mNEXSPIKE (COVID-19), mRESVIA (RSV) und mRNA-1647 (CMV-Impfstoff) positioniert sich das Unternehmen für eine neue Generation mRNA-basierter Impfstoffe.

Ionis Pharmaceuticals präsentierte überzeugende Phase-III-Daten für Donidalorsen zur Behandlung von hereditärem Angioödem und erwartet im weiteren Jahresverlauf wichtige Phase-III-Resultate für Olezarsen.



Dr. Christian Koch

Head Investment Management Team
BB Biotech

Dr. Christian Koch ist seit 2014 für BB Biotech bei Bellevue Asset Management tätig. Von 2013 bis 2014 war er Sell-side Pharma & Biotech Aktien-analyst bei der Bank am Bellevue in Küsnacht und von 2010 bis 2013 Research Associate am Institut für Pharmazeutische Wissenschaften an der ETH Zürich. Er promovierte im Bereich Computer-Assisted Drug Design am Pharmazeutischen Institut der ETH Zürich und studierte Bioinformatik an der Goethe-Universität Frankfurt.



Der QR-Code führt direkt zu weiteren Informationen über BB Biotech.

IM FOKUS STEHT DIE STRATEGISCHE WEITERENTWICKLUNG

BB Biotech setzt auf vier zentrale Prinzipien zur langfristigen Wertschöpfung. Diese Strategie schafft strukturelle Vorteile in einem anspruchsvollen Marktumfeld:

- **Fokussiertes Portfolio:** 23 gezielt ausgewählte Beteiligungen mit Potenzial – Volatilität wird als Chance genutzt (Time-Arbitrage).
- **Dynamische Kapitalallokation:** Konzentration auf Unternehmen in der Übergangsphase zur Kommerzialisierung.
- **KI-Integration:** Einsatz agentenbasierter Systeme zur datenbasierten Analyse und Prozessoptimierung.
- **Aktionärsorientierung:** Konsequente Ausrichtung auf langfristige Wertsteigerung, klare Dividendenpolitik und transparente Kommunikation.

Zudem meldete Vertex bei Typ-1-Diabetes vielversprechende Resultate mit der Inselzelltherapie VX-880 – eine Innovation mit disruptivem Potenzial.

Diese Entwicklungen sind mehr als nur Einzelereignisse: Sie zeigen, dass wissenschaftlicher Fortschritt auch 2025 der zentrale Werttreiber für den Biotech-Sektor bleibt – und gezielte Selektion belohnt wird.

Der Blick nach vorn:

Was das zweite Halbjahr bringen kann

Auch in der zweiten Jahreshälfte verspricht das Portfolio von BB Biotech zahlreiche Impulse – sowohl durch potenzielle Marktzulassungen als auch durch klinische Studien mit richtungsweisender Bedeutung.

So stehen noch im laufenden Jahr vier zentrale Zulassungsentscheidungen an: Scholar Rock erwartet die Freigabe für Apitegromab zur Behandlung der spinalen Muskelatrophie – ein Therapieansatz mit hoher medizinischer Relevanz. Ionis Pharmaceuticals steht mit Donidalorsen vor der Zulassung bei hereditärem Angioödem, während Agios mit Mitapivat auf die Zulassung bei Thalassämie hinarbeitet. Ebenfalls im Fokus steht Biohaven mit Troriluzol, einem neuartigen Wirkstoff zur Therapie spinocerebellärer Ataxien.

Darüber hinaus werden im zweiten Halbjahr mehrere bedeutende Studienergebnisse erwartet – unter anderem zu Olezarsen (Ionis), zum CMV-Impfstoff mRNA-1647 (Moderna) sowie zur PI3K-(Phosphoinositid-3-Kinase-)Innovation RLY-2608 von Relay Therapeutics.

Fazit

Biotech-Innovationen entstehen nicht im Quartalsrhythmus. Sie erfordern Kapital, Geduld und ein tiefes Verständnis wissenschaftlicher Zusammenhänge. BB Biotech kombiniert diese Faktoren – mit einem fokussierten Portfolio, klarem Anlageprozess und langfristiger Perspektive.

Ein zentraler struktureller Vorteil liegt dabei im Prinzip der Time-Arbitrage: Als Investmentgesellschaft ist BB Biotech nicht an kurzfristige Performancezyklen gebunden, sondern kann bewusst durch temporäre Bewertungsverzerrungen hindurch investieren – in Unternehmen mit echter wissenschaftlicher Substanz und nachhaltigem Wertpotenzial.

Eine bewährte Strategie gewinnt neue Relevanz

In einem Marktumfeld, in dem klassische Diversifikationsansätze vor Herausforderungen stehen, wächst das Interesse an Strategien, die sich unabhängig vom Kapitalmarktumfeld entwickeln. Eine dieser Strategien ist Merger Arbitrage – ein in Europa wirkungsvoller Ertragsbaustein für institutionelle Anleger

Gastautoren

Oliver Scharping/Leonard Keller

Merger Arbitrage ist eine marktneutrale Anlagestrategie, die sich auf angekündigte Übernahmen börsennotierter Unternehmen konzentriert. Sobald ein Mergers-and-Acquisitions-(M&A-)Deal öffentlich wird, steigt in der Regel der Kurs der Zielgesellschaft in Richtung des angekündigten Kaufpreises – bleibt jedoch meist leicht darunter. Die Differenz, der sogenannte Spread, reflektiert verbleibende Restrisiken wie regulatorische Hürden oder ausstehende Aktionärszustimmungen. Merger-Arbitrageure nutzen genau diesen Spread als Ertragsquelle, indem sie Aktien des Zielunternehmens kaufen, diese bis zum Abschluss der Transaktion halten, ein diversifiziertes Portfolio erstellen und damit systematisch die Risikoprämie erhalten.

Das Besondere: Diese Rendite hängt nicht von makroökonomischen Faktoren ab, sondern ausschließlich vom erfolgreichen Abschluss der entsprechenden Deals. Dadurch ist Merger Arbitrage weitgehend unabhängig etwa von der Konjunktur, Zinspolitik oder geopolitischen Entwicklungen.

Stabilität in bewegten Märkten

In Zeiten erhöhter Volatilität, geopolitischer Unsicherheit und divergierender Marktmeinungen bietet Merger Arbitrage entsprechend einen stabilisierenden Effekt im Portfolio. Die Strategie zeigte sich schon in zurückliegenden Krisenphasen deutlich robuster als klassische Aktienstrategien. Der Drawdown des Merger-Arbitrage-Index (HFRI) während Krisenphasen wie etwa in den Jahren 2008 oder 2020 fiel erheblich geringer aus als jener des US-Leitindex S & P 500.

Oliver Scharping

Portfoliomanager
Merger Arbitrage, Berenberg

Oliver Scharping ist seit 2024 Portfoliomanager bei Berenberg und seit 14 Jahren in Merger Arbitrage, Event-Driven und Investment Banking tätig. Er begann seine Karriere im M & A bei Lazard, bevor er für verschiedene Single Family Offices primär an Sondersituationen arbeitete. Zuletzt leitete er bei Bantleon den Bereich Event Driven & Special Situations.



Leonard Keller

Portfoliomanager
Merger Arbitrage, Berenberg

Leonard Keller ist seit 2024 als Portfoliomanager bei Berenberg tätig und spezialisiert sich auf Merger-Arbitrage-Strategien. Er verfügt über 13 Jahre Erfahrung in Übernahmesituationen, Risk Arbitrage und Corporate Finance. Zuvor verantwortete er bei Bantleon das Event-Driven- und Risk Arbitrage-Portfolio.



Zudem profitieren Arbitrageure in einem Hochzinsumfeld strukturell: Da Spreads am risikofreien Zinsniveau orientiert sind, steigen die Ertragschancen bei steigenden Zinsen – ohne Durationsrisiko. Gleichzeitig bleiben die Haltefristen der Positionen mit durchschnittlich drei bis sechs Monaten kurz, was eine schnelle Anpassung an Marktveränderungen ermöglicht.

In Deutschland unterschätztes Segment

Obwohl Merger Arbitrage in den USA und Großbritannien seit Jahrzehnten fester Bestandteil institutioneller Allokationen ist, etwa bei Pensionskassen und Versicherern, blieb das Segment im deutschsprachigen Raum bisher strukturell unterrepräsentiert. Dabei spricht viel für diesen Ansatz aufgrund der sehr geringen Korrelation zu Aktien und Anleihen, der Planbarkeit der Erträge („Carry“), der marktneutralen und ideosynkratischen Risikostruktur sowie der täglichen Liquidität und UCITS-Konformität. Gerade für alternative Portfoliobausteine, wo zum Beispiel klassische Fixed-Income-Strategien an ihre (Diversifikations-)Grenzen stoßen, kann Merger Arbitrage eine sinnvolle Ergänzung sein.

Europa und SMID-Deals im Fokus

Besonders interessant sind europäische Übernahmen im Small- und Mid-Cap-Bereich. Hier bestehen strukturelle Ineffizienzen, etwa durch nationale regulatorische Unterschiede oder geringere Markttransparenz. Während große US-Merger-Ar-

DER FONDS

Fondsname	Berenberg Merger Arbitrage
Fondsstart	13.05.2025
Lfd. Fondskosten	0,91 % p. a.
Fondsvolumen	22,7 Mio. €
Ertragsverwendung	thesaurierend
ISIN	LU 298 671 808 3
Fondsinfos	www.berenberg.de
Stand:	21.07.2025



Mehr Informationen zum Fonds gibt es online. Scannen Sie dazu diesen QR-Code.

bitrage-Fonds aus Liquiditäts- oder Effizienzgründen häufig auf diese Segmente verzichten, eröffnen sich für spezialisierte europäische Manager Chancen auf attraktivere Spreads. Zwei Beispiele der letzten Jahre sind die Übernahmen von Fortnox und Va-Q-tec im Jahr 2025 beziehungsweise 2023 durch den Private-Equity-Käufer EQT: Sie boten Merger-Arbitrageuren attraktive Renditen – unabhängig vom Gesamtmarkt.

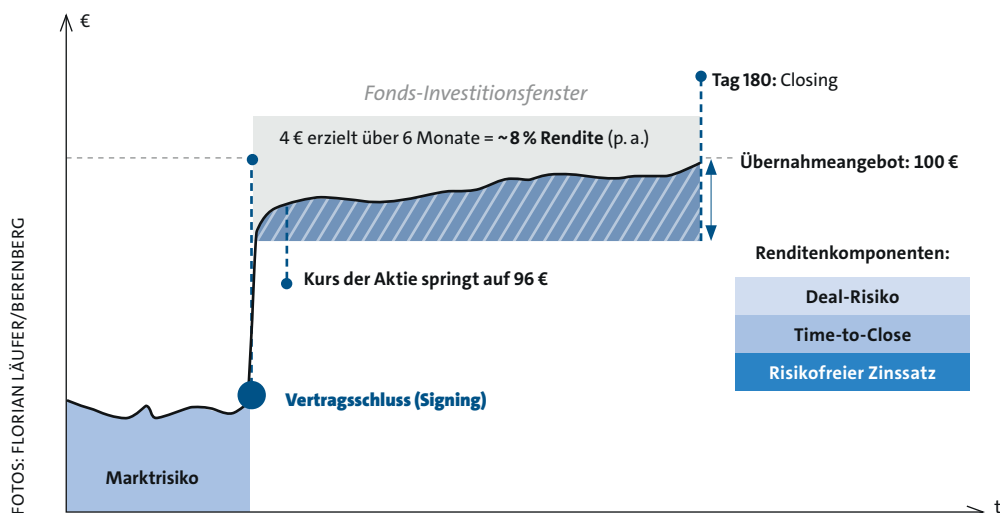
Wirkungsvoll in der Portfolioallokation wird Merger Arbitrage vor allem durch klare Fokussierung. Ein reiner Pure-Play-Ansatz beschränkt sich auf bereits angekündigte und rechtlich verbindlich formulierte Transaktionen. Er verzichtet bewusst auf Pre-Deal-Spekulationen, Special Situations oder Distressed Debt. Eine disziplinierte Herangehensweise reduziert

nicht nur das Risiko, sondern schafft auch ein stabiles, institutionell investierbares Ertragsprofil, selbst in herausfordernden Marktphasen.

Das gegenwärtige Marktumfeld begünstigt Merger Arbitrage gleich mehrfach. Zunächst einmal wegen der regulatorischen Entspannung und einer starken Aktivität von Private-Equity-Investoren mit hohem Anlagedruck. Besonders Public-to-Private-Transaktionen nehmen wieder zu, meist mit klar strukturierten Kaufangeboten und kurzen Zeithorizonten. Auch interessante Bieterwettkämpfe sind an der Tagesordnung. Vor allem institutionelle Investoren, die frühzeitig auf Merger Arbitrage setzen, können damit nicht nur ihr Portfolio diversifizieren, sondern auch strukturelle Ineffizienzen gezielt nutzen. Die Strategie ist kein kurzfristiger Trend, sondern ein jahrzehntelang erprobter, robuster Ertragsbaustein und stellt eine taktische Beimischung dar.

Mit einem Merger-Arbitrage-Ansatz können Portfolioschwankungen gezielt geglättet, makroökonomische Abhängigkeiten reduziert und stabile Ertragsquellen erschlossen werden. Auf der Risikoseite von Merger-Arbitrage-Strategien müssen regulatorische Freigaben, notwendige Aktionärszustimmungen, die Sicherstellung der Finanzierung sowie mögliche Prozessverzögerungen (Timing-Risiko) im Blick behalten werden. Ein vollständiger Deal-Abbruch ist ebenfalls möglich, aber selten und wird in der Regel dann auch durch die Marktpreisfindung frühzeitig reflektiert.

WIE MERGER ARBITRAGE FUNKTIONIERT: Merger-Arbitrageure halten ein laufend erneuertes Portfolio liquider Aktien, die sich in den letzten Monaten ihres Börsenlebens befinden



¹Stand: Juni 2025; Quelle: Bloomberg, Berenberg; ²Quelle: UBS Global Markets/Special Situations Desk (30.06.2025)

**Aktuell investierbares
M & A-Arbitrage-Universum¹
(Europa & USA)**

**~ 195 Deals
~ 530 € Mrd. Volumen**

Spread p. a. (Ø-Vergütung)²
USA: 12,0 %
Europa: 10,6 %

Deal Size
Median: ~650 Mio. €
Ø: 4 Mrd. €

Schwäbische Präzision, made in Stuttgart

Der Vermögensverwalter Tresides geht eigene Wege. Dabei werden die Chancen kleinerer Asset-Manager clever genutzt. Der Erfolg gibt den Stuttgartern recht. TiAM sprach mit Gründer Michael Trauth und Vertriebschef Michael Schnabl

Interview

Dieter Fischer

TiAM: Tresides wächst seit Jahren beständig. Was zeichnet Sie aus?

Michael Trauth: Mit 2,6 Milliarden Euro Assets under Management und 16 Mitarbeitern bieten wir für unsere Größe eine breite Produktpalette. Die Kundenorientierung ist insgesamt sehr stark. Unsere Fondsmanager kennen alle ihre Kunden. Und wir haben sehr wenig Fluktuation.

TiAM: Eine starke Kundenorientierung, die behaupten alle zu haben ...

Michael Schnabl: Bei uns ist dies tatsächlich der Fall. Wir tun uns hier leichter als größere Häuser, weil wir Flexibilität und Individualisierung großschreiben können. Das ist bei uns schon in der Firmenstruktur angelegt. Die Hierarchien sind flach, Entscheidungen können schnell und trotzdem gründlich analysiert und zielgenau getroffen werden.

TiAM: Und die Bedürfnisse der Kunden ändern sich mit der Zeit?

Trauth: Das muss man rechtzeitig erkennen und darauf bedarfsorientiert und präzise reagieren. Hier hilft der Mindset des gesamten Teams, die hohe fachliche Expertise sowie die genannte Flexibilität. Wir fühlen uns den Kunden gegenüber verantwortlich.

TiAM: Wie funktioniert Ihr Partnermodell konkret?

Trauth: Die meisten der zwölf Partner waren schon bei der Gründung 2013 Anteilseigner. Geht jemand, haben die anderen ein Vorkaufsrecht. Das Bewertungsmodell dabei ist fixiert. Deshalb gibt es bei uns keinen Streit über den Wert der Anteile.

TiAM: Kommt das Tresides-Modell auch den einzelnen Fonds zugute?

Schnabl: Die Partnerstruktur führt zu einem sehr starken Zusammenhalt. Alle fühlen sich verantwortlich und unterstützen sich gegenseitig. Die Fondsmanager sind nicht nur in die Publikumsfonds investiert, die sie managen. Das Motto „Skin in the game“ bedeutet bei Tresides sinngemäß die gesamte Hautoberfläche. Bei Tresides ist eins plus eins nicht zwei – sondern sozusagen drei oder vier. Nebenbei bemerkt, gehe ich hier so gerne zur Arbeit wie die letzten 15 Jahre nicht mehr.

”

Bei Tresides gibt es keine extremen Positionierungen oder reißerische Entscheidungen.“

Michael Trauth, Geschäftsführer

TiAM: Welche Assetklassen decken Sie ab?

Trauth: Wir fühlen uns in den Assetklassen Aktien, Renten, Rohstoffe und, davon abgeleitet, Multi-Asset stark. Dabei haben wir den Vorteil, dass wir gleich zwei Pioniere haben: Berndt Maisch managte einen der ersten europäischen Dividen-

denfonds in Deutschland. Michael Krauß hat den ersten Rohstofffonds hierzulande aufgelegt.

TiAM: Anderes Thema – wie funktioniert der Anlageprozess bei Tresides?

Trauth: Wir haben eine institutionelle Arbeitsweise. Wir haben klare Produktprofile, die verlässlich beibehalten werden. Wir arbeiten primär fundamental und qualitativ – sowohl top-down als auch bottom-up –, nutzen jedoch quantitative Filter, um das Anlageuniversum zu sortieren. Viele direkte Unternehmenskontakte sind uns wichtig. Daraus entwickelt sich dann der Selektionsprozess. In den Fonds ist drin, was draufsteht – schwäbische Präzisionsarbeit.

TiAM: Was passiert, wenn es mal stressig wird?

Trauth: Dann bleiben wir weiter konzentriert. Bei Tresides gibt es keine extremen Positionierungen oder reißerische Entscheidungen, das hilft. Wir arbeiten mit ruhiger Hand. Darauf können sich unsere Kunden jederzeit verlassen.

TiAM: Sie bieten mit dem Tresides Euro Income Opportunities und dem Tresides German Equities zwei neue Strategien. Wie funktionieren diese?

Schnabl: Der Tresides Euro Income Opportunities verfolgt eine flexible Rentenstrategie. Diese gab es bei uns bisher nur in Spezialfondsmandaten. Wir investieren weltweit in Euroemissionen: Staatsanleihen, staatsnahe Emittenten, Covered Bonds, IG Corporates, Crossover Corporates und Nachrang. Das Interesse an →

FOTOS: FALK HELLER/ARGUM

trésides³

asset management



Tresides-Geschäftsführer Trauth (oben links), Vertriebschef Schnabl: „Wenn es stressig wird, bleiben wir weiter konzentriert“





Tresides-Manager Schnabl (links), Trauth: „Mindset des Teams stimmt“



Michael Trauth
Gründer und Geschäftsführer

Betriebswirt, 35 Jahre Kapitalmarkterfahrung als Analyst und Fondsmanager. Langjähriger GF und CIO bei LBBW AM. Gründete Tresides 2013 zusammen mit elf Partnern.



Michael Schnabl
Partner und Vertriebschef

Über 30 Jahre Erfahrung in der Betreuung und Akquisition institutioneller Kunden. Langjährige Erfahrung in Portfoliomanagement und Eigenhandel. Bei Tresides seit 2024.

diesem Segment ist hoch, man sieht dies auch daran, dass solche Euroemissionen zum Beispiel aus den USA stark zunehmen.

TiAM: Wie managt Tresides den Fonds?

Schnabl: Das Fondsmanagement steuert aktiv die Duration und das Adressrisiko sowie die Allokation der einzelnen Rentenklassen. Wir setzen auf eine gut gemachte Einzeltitelselektion und engagieren uns ausschließlich an liquiden Rentenmärkten. Niedrige Drawdowns und eine kurze Recovery-Dauer sollen die Folge sein.

TiAM: Gab es bei Tresides in der Vergangenheit Adressausfälle?

Schnabl: Defaults gab es bei Tresides seit Unternehmensgründung vor zwölf Jahren niemals.

TiAM: Der Tresides German Equities ist ebenfalls neu. Gibt es nicht schon genug Fonds für deutsche Aktien?

Trauth: Wir verfolgen ein echtes „All-Cap-Konzept“, investieren also in Titel von DAX bis SDAX. Davon gibt es tatsächlich wenige. Hauptmerkmal ist eine tiefgehende fundamentale Analyse mit enormen Qualitätsanforderungen an die Unternehmen. Mit Marian Frisch haben wir einen Neuzugang als Fondsmanager, der in diesem Segment schon eine Weile sehr erfolgreich unterwegs ist.

TiAM Und was tut sich bei den übrigen Strategien?

Trauth: Mit unserem Tresides Dividend & Growth haben wir ein sehr gut gemachtes Produkt. Im Fondsnamen steckt die Strategie: ein Europäisches Aktienkonzept, welches den Fokus auf Dividendenrendite in Verbindung mit Wachstum legt. Die Strategie liefert konstant überdurch-

schnittliche Dividendenrenditen und bietet dabei überdurchschnittliche Kursanstiege durch den Wachstumsaspekt. Die Selektionsexpertise ist durch die über 25-jährige Erfahrung des Fondsmanagers sehr hoch. Der Fonds bietet ein positives und weitgehend stabiles Selektions-Alpha, und dies über elf Jahre. Hier liegen wir über verschiedenste Betrachtungszeiträume deutlich vor dem Wettbewerb – entsprechende Auszeichnungen sind daher nicht ausgeblieben.

”

Wir tun uns leichter als größere Häuser, weil wir Individualisierung großschreiben können.“

Michael Schnabl, Vertriebschef

TiAM: Was tut sich im Rohstoffbereich?

Schnabl: Im Rohstoffbereich hat das Interesse zugenommen.

Trauth: Im Tresides Commodity One wurde das Anlageuniversum angepasst, und Agrarrohstoffe wurden herausgenommen. Seither haben wir Wachstum. Der Fonds hat sich ausgezeichnet entwickelt. Wir liegen in nahezu jedem Jahr über der Benchmark und haben über einen Zeitraum von über zehn Jahren eine Outperformance nach Kosten von deutlich über 40 Prozent gegenüber dem Index.



Tresides-Geschäftsführer Trauth: „Unsere Fondsmanager kennen alle ihre Kunden“

TiAM: Was ist Sache bei Multi-Asset?

Schnabl: Im Bereich der Multi-Asset-Strategien hat unser Publikumsfonds Tresides Balanced Return, ein defensiver, europäisch ausgerichteter Mischfonds, sehr gut von den Entwicklungen der letzten Quartale profitieren können und liegt in den Ergebnissen bei Rendite und Risiko hervorragend im Wettbewerbsvergleich.

TiAM: Wo sehen Sie Tresides in ein paar Jahren?

Trauth: Wir setzen sowohl auf Beständigkeit als auch auf weiteres Wachstum. Dafür werden wir wohlüberlegt und angemessen auch unsere Kapazitäten ausbauen. Gerade in unserem Unternehmen ist es enorm wichtig, dass neue Teammitglieder wirklich zur Unternehmenskultur passen. Wir haben einen guten Mix aus unterschiedlichen Altersstufen, der hervorragende Ausbildung mit Erfahrung und Fachwissen verbindet. Jüngere Menschen haben bei Tresides die Perspektive, in das Unternehmen hineinzuwachsen und später auch Partner zu werden. Das ist eine geeignete Grundlage für gesundes Wachstum in unterschiedlichen Dimensionen.

TiAM: Wie beurteilen Sie generell die Chancen aktiver Fondsmanager?

Schnabl: Wir sind der Meinung, dass sowohl aktive als auch passive Strategien ihre Berechtigung haben und die Mischung beim Anleger auf den jeweiligen realen Bedarf angepasst sein sollte.

TiAM: Was macht Ihrer Auffassung nach einen echten aktiven Fondsmanager aus?

Trauth: Bei dieser Frage geht es um mehrere Aspekte. Die kundengerechte Individualisierung lässt sich gerade im aktiven

Fondsmanagement sehr gut umsetzen – insbesondere in den Spezialfondsmandaten. Was kann ein Anleger „aushalten“ beziehungsweise was ist ihm wichtig (Risiko, Ertrag, Regulierung et cetera), und wie müsste dementsprechend die Vorgabe für den Asset-Manager sein? Mittelfristig sollte ein aktiver Manager die Kundenvorgaben erfüllen beziehungsweise übertreffen. Dabei spielen bei Tresides die hohe Risikoqualität und eine Diversifikation durch einen hohen Active Share eine Rolle. Damit liefern aktive Manager wie unser Haus auch in unsicheren Zeiten einen Mehrwert für den Anleger.

TiAM: Welche Zielgruppen sind für Sie im Vertrieb besonders interessant?

Schnabl: Jeder Anleger, der sich für unsere Herangehensweise an die Kapitalmärkte und unsere Philosophie begeistern kann, findet in unserer Produkt- und Leistungspalette das für ihn passende Angebot – egal ob Institution oder Privatanleger. Bei entsprechendem Anlagevolumen ist die Umsetzung individuell und maßgeschneidert in Spezialfonds möglich. Hier verwalten wir für Stiftungen, Unternehmen, Versorgungswerke, Kreditinstitute, Family Offices, Pensionskassen, Versicherungen, Kirchen und Kommunen in den jeweiligen Strategien individualisierte Mandate – teils seit Unternehmensgründung. Zudem haben wir sieben Publikumsfonds in unterschiedlichen Strategien, die allesamt sehr wettbewerbsfähig gepreist sind. Wenn uns Vertriebspartner Nachfragepotenzial nach Anteilsklassen mit Bestandsvergütung signalisieren, legen wir auch solche auf. Jüngstes Beispiel ist die entsprechende Anteilsklasse des Tresides Dividend & Growth, die Mitte August 2025 startet.

ATTRAKTIVE DIVIDENDEN

Fondsname	Tresides Dividend & Growth
ISIN:	DE 000 A1J 3AE 0
Assetklasse:	Aktien
Fondsvolumen:	97 Mio. Euro
TER:	0,93 %
Auflagedatum:	16.12.2013

Wertentwicklung in %; seit 16.12.2013

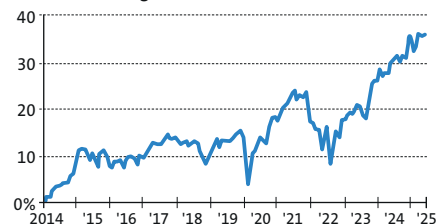


Quelle: Tresides

ECHTES MULTI-ASSET

Fondsname	Tresides Balanced Return
ISIN:	DE 000 A0M Y1D 3
Assetklasse:	Multi Asset
Fondsvolumen:	211 Mio. Euro
TER:	0,74 %
Auflagedatum:	16.12.2013

Wertentwicklung in %; seit 16.12.2013



Quelle: Tresides

INTERNATIONALE ROHSTOFFE

Fondsname	Tresides Commodity One A
ISIN:	DE 000 A1W 1MH 5
Assetklasse:	Rohstoffe
Fondsvolumen:	146 Mio. Euro
TER:	0,88 %
Auflagedatum:	29.12.2014

Wertentwicklung in %; seit 29.12.2014



Quelle: Tresides



Der QR-Code führt direkt zu weiteren Informationen über die Fonds.



Tokyo: Japans Hauptstadt ist eines der Wachstumszentren der Region Asien-Pazifik

Asien-Pazifik: Gewinner im Welthandelsstreit

Asien-Pazifik gilt als die Wachstumsregion der kommenden Dekade mit attraktiven Perspektiven für Anleger. Der OVID Asia Pacific Infrastructure Equity Fund nutzt diese Chancen und wurde mit fünf von fünf Morningstar-Sternen ausgezeichnet – ein starkes Signal für die Qualität und Stabilität des Fonds

Gastautor

Markus Sievers

Der asiatisch-pazifische Wirtschaftsraum gilt als Zukunftsmarkt mit überdurchschnittlichem Wachstum und hohem Innovationspotenzial. 15 Länder mit rund 2,2 Milliarden Menschen – etwa 30 Prozent der Weltbevölkerung – haben mit dem Freihandelsabkommen RCEP die größte Freihandelszone der Erde geschaffen, in der langfristig rund 90 Prozent der Zölle entfallen sollen. Niedrigere Löhne, ein hoher Bildungsgrad und massive Rohstoffvorkommen (etwa an seltenen Erden und Nickel) sprechen für Investitionen in der Region.

Schon heute entfallen circa 30 Prozent des weltweiten Bruttoinlandsprodukts und 18 Prozent des Welthandelsvolumens auf Asien-Pazifik. Internationale Analys-

ten betonen daher, dass kein anderer Kontinent vergleichbare Wachstumschancen bietet.

Topbewertung: fünf Morningstar-Sterne

In dieses Umfeld investiert der OVID Asia Pacific Infrastructure Equity Fund, ein Aktienfonds, der 2025 mit fünf von fünf Morningstar-Sternen in der Kategorie „Globale Infrastruktur“ bewertet wurde. Morningstar hebt die risikoadjustierte Performance über drei Jahre hervor und qualifiziert damit nur die besten zehn Prozent aller Fonds einer Vergleichsgruppe mit dieser Höchstbewertung. Dies bestätigt die sehr gute Leistung des Fondsmanagements von apano Investments, die es zuvor schon bei anderen Fonds unter Beweis gestellt hat.

Parallel dazu zählte das Fachmagazin „Das Investment“ den OVID Asia-Pacific-Fonds zuletzt zu den zehn erfolgreichsten Asien-Pazifik-Aktienfonds auf Einjahres-sicht. Diese Top-Performance spiegelt sich auch in der Rendite wider: „Dass es uns gelungen ist, im von Morningstar betrachteten Zeitraum zur Spitzengruppe der globalen Infrastruktur-Fonds zu gehören, freut uns ganz besonders. Denn diese drei Jahre waren von massiven Herausforderungen geprägt – Krieg in der Ukraine, Inflationsschocks, globale Handelskonflikte, geopolitische Spannungen sowie tiefgreifende technologische Umbrüche. Gerade in diesem Umfeld konnten wir unseren Investoren stressfreie Stabilität und solide Perspektiven bieten. Besonders erfreulich ist der Wertzuwachs von rund

FOTO: STOCK.ADOBE.COM/EYETRONIC, APANO

”

Besonders erfreulich ist der Wertzuwachs von rund 28 Prozent allein im Jahr 2024.“

Christof Schmidbauer

28 Prozent allein im Jahr 2024“, erläutert Christof Schmidbauer, verantwortlich für Research und Titelauswahl im Fonds.

Der OVID Asia Pacific Infrastructure Equity vereint die Chancen der Region mit einem klaren Aktienfokus. Der Fonds investiert vor allem in ertrags- und wachstumsorientierte Infrastrukturunternehmen im asiatisch-pazifischen Raum. Zugleich legt er Wert auf Zukunftstechnologien und Innovationskraft – etwa in Bereichen wie Digitalisierung, erneuerbare Energien oder Elektromobilität. Wesentliche Merkmale und Vorteile des Fonds auf einen Blick:

- Schwerpunkt Asien-Pazifik: Investition in Infrastrukturaktien der Region mit Blick auf Wachstumsmärkte und Zukunftstechnologien.
- Innovationen und Zukunftsthemen: Fokus auf Unternehmen in den Bereichen Innovation, Technologie und Nachhaltigkeit.
- Hohe Flexibilität: Tägliche Handelbarkeit (Liquidität: börsentäglich) und Sparplanfähigkeit gewährleisten Handlungsfreiheit für Anleger.

Investitionen in strategische Rohstoffe

Der Fonds investiert unter anderem in strategisch wichtige Rohstoffe, die für Digitalisierung und Elektromobilität unverzichtbar sind: Beispielsweise entfallen 64,3 Prozent der weltweiten Vorkommen seltener Erden auf die Region Asien-Pazifik. Auch Nickel spielt eine Schlüsselrolle für Batterien und die Elektromobilität: Indonesien hat sich hier in den letzten Jahren vom reinen Rohstofflieferanten zum Verarbeiter entwickelt und profitiert nun stärker von der Wertschöpfung.

Der OVID Asia Pacific Infrastructure Equity Fund ist in beiden Bereichen engagiert und ermöglicht Anlegern somit direkten Zugang zu diesen zukunftssträchtigen Segmenten.

Asien-Pazifik: Gewinner der Umbrüche?

Die asiatisch-pazifische Region wird von Experten als möglicher Profiteur der aktuellen weltwirtschaftlichen Lage gesehen. Mit der größten Freihandelszone der Welt,

der „Regional Comprehensive Economic Partnership“ (RCEP), haben 15 Länder mit 2,3 Milliarden Menschen und 30 Prozent der globalen Wirtschaftsleistung einen Raum geschaffen, der 90 Prozent aller Zölle abbaut. Vor dem Hintergrund globaler Handels- und Steuerstreitigkeiten kann Asien/Pazifik hier tatsächlich der lachende Dritte sein: Hoch motivierte, gut ausgebildete Arbeitskräfte, niedrige Löhne und große Vorkommen wichtiger Rohstoffe schaffen eine hervorragende Basis für Investitionen und nachhaltiges Wachstum.

Flexibilität für Anleger

Der Fonds bietet Anlegern nicht nur Zugang zu einer der dynamischsten Wirtschaftsregionen der Welt, sondern überzeugt auch durch hohe Flexibilität: Er ist börsentäglich handelbar und sparplanfähig, sodass Investoren jederzeit reagieren und ihr Engagement aufstocken oder anpassen können.

Christof Schmidbauer ist als Portfolioberater bei der apano GmbH maßgeblich für die Titelauswahl und das Research des OVID Asia Pacific Infrastructure Equity Fund zuständig. Er verfügt über langjährige Erfahrung im internationalen Aktiengeschäft: Seit 1992 leitete Schmidbauer Aktienmandate, unter anderem bei Hornblower Fischer, Berlin & Co. und der Edmond de Rothschild Private Merchant Bank. Durch Stationen bei verschiedenen Vermögensverwaltungen baute er ein breites Netzwerk im asiatisch-pazifischen Raum auf. Seit Auflage des Fonds im Jahr 2021 verantwortet er das Portfolio des OVID Asia Pacific Infrastructure Equity Fund.

Schmidbauer betont stets die Verbindung von Stabilität und Innovationskraft: Für ihn ist „Infrastruktur das Rückgrat der Volkswirtschaften“ und Asien-Pazifik der dynamische Motor, der künftiges Wachstum antreibt. Unter seiner Leitung kombiniert der Fonds daher einen Infrastrukturansatz mit dem Fokus auf die Zukunftsmärkte der Region.



Christof Schmidbauer

Portfolioberater OVID Asia Pacific Infrastructure Equity Fund

Christof Schmidbauer hat Erfahrung mit Aktienmandaten seit 1992. Über die Stationen Hornblower Fischer, Berlin & Co., Edmond de Rothschild Private Merchant Bank und die Vermögensverwaltung von der Heydt & Co. AG etablierte er ein Netzwerk auch im asiatisch-pazifischen Raum. Er verantwortet seit der Auflegung 2021 das Portfolio des OVID Asia Pacific Funds. Seit 2024 ist er bei der apano GmbH tätig.

DER FONDS

Fondsname:	OVID Asia Pacific Infrastructure Equity Fund
Fondsstart:	01.03.2021
Fondskosten:	1,8 % p. a.
Wertzuw. 3 Jahre:	17,2 %
ISIN:	DE 000 A2Q K45 6
Stand:	6.08.2025

Wertentwicklung: indiziert am 01.03.2021



Quelle: FVBS



Mehr Informationen zum Fonds gibt es online. Scannen Sie dazu diesen QR-Code.



Der nächste Rohstoff-Superzyklus hat begonnen

Der Rohstoff-Superzyklus ist zurück – angetrieben von Dekarbonisierung, Schwellenländern und Inflation. Der JSS Commodity Transition Enhanced Fonds nutzt ein regelbasiertes Modell, um Chancen bei über 30 Rohstoffen effizient zu nutzen

Autor

Jörn Kränicke

Der Rohstoffmarkt steht an einem historischen Wendepunkt. Zwei Megatrends – die grüne Transformation der Weltwirtschaft und die multipolare Geopolitik – könnten die Preise für Energie, Metalle und Agrarrohstoffe in den kommenden zehn Jahren nachhaltig beflügeln. Die Rohstoffpreise durchliefen laut der Bank J. Safra Sarasin oft lange Phasen der Konsolidierung,

auf die längere Haussephasen folgten. Jede dieser Phasen dauerte in der Regel länger als ein typischer Konjunkturzyklus, manchmal mehr als zehn Jahre. Die Schweizer sind der Ansicht, dass bereits ein neuer Rohstoff-Superzyklus begonnen hat. Als Hauptgründe dafür sehen sie den weltweiten Übergang zu einer CO₂-ärmeren Wirtschaft, die ohne Rohstoffe wie Kupfer, Nickel oder Lithium nicht

denkbar ist. Allein die Elektrifizierung des Verkehrs, der Ausbau von Windkraftanlagen oder der Netzinfrastukturerfordert enorme Mengen an industriellen Metallen – ein Trend, der laut IEA und Weltbank noch Jahrzehnte anhalten wird.

Trotzdem sind Rohstoffinvestments für viele Anleger immer noch ein Buch mit sieben Siegeln. Die Herausforderungen sind vielfältig: Neue Batterietechnologien kön-

nen etablierte Rohstoffe über Nacht obsolet machen, staatliche Fördermaßnahmen ändern sich unvermittelt, und selbst Marktgerüchte können Preise in extreme Volatilität treiben. Inflation, Wetterereignisse und politische Unruhen verstärken diese Unsicherheiten zusätzlich.

Aber Rohstoffinvestments überzeugen durch ihre einzigartige Eigenschaft als natürliche Diversifikatoren: Historisch weisen Rohstoffe nur eine geringe Korrelation zu traditionellen Anlageklassen auf – das unterstützt zusätzlich die Diversifikation im Portfolio. In Phasen, in denen sowohl Aktien als auch Bonds unter Druck stehen – etwa bei Stagflations- oder Inflationsängsten – können Commodities stabilisierend wirken. Wer von diesen positiven Eigenschaften der Rohstoffinvestments profitieren möchte, steht vor dem Problem, in welche Rohstoffe er investieren soll. Nicht nur die Frage, ob nun Agrarrohstoffe, Energie, Industriemetalle oder doch Edelmetalle die bessere Wahl sind, ist schwierig.

Daher führt der einfachste Weg über einen breit diversifizierten Fonds wie etwa den JSS Commodity Transition Enhanced von J. Safra Sarasin. Der von George Cotton und Benoit Harger gemanagte Fonds unterscheidet sich von vielen Mitbewerbern durch einen strikt quantitativen, regelbasierten Ansatz. Statt opportunistisch auf kurzfristige Trends an den Rohstoffmärkten zu setzen, werden aus den 30 handelbaren Futures 20 gleichgewichtete Rohstoffe vier Clustern zugeordnet.

Energierohstoffe wie Brent-Öl und Gasoline bilden das erste Standbein. Edelmetalle wie Gold und Silber finden Verwendung in der Industrie, im Schmuckbereich und dienen in Krisenzeiten als sicherer Hafen. Ihre geringe Korrelation zu traditionellen Assetklassen macht sie zu einem wertvollen Portfoliobaustein. Agrarrohstoffe wie Getreide, Ölsaaten, Zucker oder Kaffee reagieren besonders stark auf klimatische Veränderungen, politische Eingriffe und saisonale Effekte. Sie gewinnen durch industrielle Anwendungen wie Bioethanol und die wachsende Nachfrage in Schwellenländern an Bedeutung. Den vierten Cluster bilden sogenannte Transition-Rohstoffe – ein eigens definierter Korb zukunftsrelevanter Commodities, darunter Kupfer, Zink, Nickel, Zinn sowie CO₂-Emissionszertifikate aus dem europäischen Handelssystem (EU ETS). Diese Gleichgewichtung wird monatlich re-

balanciert. Innerhalb der Sektoren wählt das Modell jene Kontrakte aus, die gleichzeitig ausgesprochen liquide und möglichst unkorreliert zueinander sind. So soll sichergestellt werden, dass jeder Dollar Risikobudget auch tatsächlich zur Effizienzsteigerung beiträgt.

Nischenmärkte mit großer Wirkung

Das Potenzial dieser Diversifikationsstrategie zeigt sich am Beispiel Sojaöl: Der Anstieg der Sojaölpreise 2025 demonstrierte, wie flexibel die Strategie auch bei weniger beachteten Rohstoffen ist. Der Sojamarke profitierte von steigender Biodiesel-Nachfrage, ausgelöst durch US-Bioquoten, Lieferengpässe und chinesische Importbeschränkungen. Während diese Marktdynamik in klassischen Medien kaum beachtet wurde, konnte der Fonds dank regelbasierter Gewichtung an der „Nischen“-Rally partizipieren. Das unterstreicht den Mehrwert eines breit gestreuten, aktiven Rohstoffmandats: „Auch kleine Märkte können große Wirkung entfalten“, sagt Cotton.

Ein zweiter Renditepfeiler des JSS Commodity Transition Enhanced ist eine dynamische Positionierung entlang der

Zinsstrukturkurve. Die Portfoliomanager analysieren täglich eine Vielzahl von Faktoren, die Angebot und Nachfrage einzelner Rohstoffe beeinflussen und damit die Terminkurve prägen. Auf Grundlage dieser Erkenntnisse verteilen sie Positionen taktisch auf verschiedene Laufzeiten, um die Roll-Renditen zu optimieren.

Backwardation wird gezielt genutzt

Cotton und Harger nutzen konsequent Phasen, in denen ein Markt in Backwardation notiert, das heißt, dass die kürzer laufenden Futures günstiger sind als die längeren Laufzeiten, und realisiert dadurch „Rollgewinne“. Umgekehrt wird bei ausgeprägtem Contango die Duration verkürzt oder ganz auf neutrale Laufzeiten ausgewichen. „Obwohl unser Anlageprozess primär modellgesteuert ist und auf umfangreicher akademischer Forschung beruht, können wir Mehrwert schaffen, indem wir diskretionär und aktiv die Positionierung entlang der Terminstruktur vornehmen“, erklärt Cotton. Laut Performance-Attribution entfielen seit Fondsaufgabe gut 33 Prozent der Bruttomehrerträge auf dieses taktische Yield-Curve-Management.

Nachhaltigkeit ist Pflicht, nicht Kür

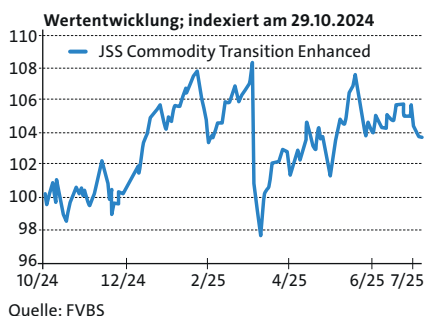
Obwohl sich Rohstoffe als „ESG-Problemkinder“ einen zweifelhaften Ruf erarbeitet haben, bietet der Fonds auch hier ein überzeugendes Konzept an. Das zur Besicherung dienende Collateral besteht aus kurz laufenden Unternehmens- und Staatsanleihen, die gemäß der hauseigenen JSS-Sustainability-Matrix mindestens ein „A-“ oder „B“-Rating tragen. Damit erfüllt der Fonds die Anforderungen von Artikel 8 der EU-Offenlegungsverordnung (SFDR). ESG endet jedoch nicht beim Anleiheportfolio. Die Transition-Commodities, die im Zusammenhang mit der Energiewende besonders wichtig sind, werden tendenziell höher gewichtet als die restlichen drei Rohstoffcluster.

Bewährte Strategie

Auch wenn der JSS Commodity Transition Enhanced Fonds hierzulande erst seit knapp einem Jahr auf dem Markt ist, bringt es die Strategie auf eine Historie von gut 19 Jahren. Die Bank J. Safra Sarasin ist also in der Rohstoffwelt kein unbeschriebenes Blatt: Das Schweizer Mutterprodukt JSS Commodity Diversified lieferte seit Januar 2006 eine Brutto-Outperformance von 56 Prozent gegenüber seinem Referenzindex. ■

DER FONDS

Fondsname	JSS Commodity Transition Enhanced Fonds hedged
Fondsstart	29.10.2024
Lfd. Fondskosten	0,60 %
Fondsvolumen	148,3 Mio. Euro
Wertzuw. 2025	3,8 %
ISIN	LU 278 282 732 8
Fondsinfos	jsafrasarasin.com
Stand: 30.07.2025	



Mehr Informationen zum Fonds gibt es online. Scannen Sie einfach diesen QR-Code.

Künstliche Intelligenz: Anlagechance mit Substanz

Künstliche Intelligenz (KI) ist längst keine Zukunftsvision mehr – sie ist Realität und verändert bereits heute ganze Branchen. Doch ist die aktuelle Euphorie gerechtfertigt, oder droht eine Blase wie zur Zeit des Dotcom-Booms?

Gastautoren

Omar Moufti und Ladi Williams

Für Omar Moufti, iShares Head of Thematics Product Strategy bei BlackRock, ist die Antwort klar: KI ist keine Spekulationsblase, sondern ein tiefgreifender technologischer Wandel – vergleichbar mit der industriellen Revolution. Sie birgt enormes Potenzial, Wirtschaft und Gesellschaft nachhaltig zu transformieren. Die Nachfrage nach KI-Anwendungen und der zugrunde liegenden Infrastruktur ist ungebrochen und wächst stetig – ein deutliches Zeichen für einen langfristigen strukturellen Wandel.

BlackRock unterscheidet bei der Entwicklung von KI drei Phasen. In der aktuellen Aufbauphase fließen erhebliche Investitionen in Rechenzentren, KI-Modelle und die dafür notwendige Energieversorgung. Die zweite Phase, die Anwendung, beginnt gerade: Unternehmen integrieren KI zunehmend in alltägliche Prozesse, von virtuellen Assistenten bis hin zu autonomen Fahrzeugen. Die dritte Phase, die Transformation, wird Geschäftsmodelle grundlegend verändern. Wann und in welchem Ausmaß dies geschieht, ist noch offen – doch die Richtung ist eindeutig.

Der neue „KI-Tech-Stack“

Um Anlegern Orientierung zu geben, hat Tony Kim aus dem Fundamental-Equity-Technology-Team bei BlackRock das sogenannte KI-Stack-Modell entwickelt. Es beschreibt die verschiedenen Ebenen, auf denen KI-Investitionen möglich sind. Die Basis bildet die Infrastruktur – Hardware, Cloud-Dienste und Chips, die KI überhaupt erst ermöglichen.

Darauf folgt die Intelligenzebene, auf der KI-Modelle durch die Einspeisung großer Datenmengen aufgebaut werden. Die oberste Schicht betrifft die Anwendung, wenn nämlich KI in konkrete Produkte und Dienstleistungen wie Automatisie-



Ladi Williams

Head of Thematics & Strategy, Index Product Management STOXX
Ladi Williams ist verantwortlich für den STOXX Thematic Index und leitet die Erweiterung der Thematics-Indices-Produktpalette, verwaltet die Thematics-Roadmap und pflegt enge Partnerschaften mit Kunden.



Omar Moufti

iShares Head of Thematics Product Strategy, BlackRock
Omar Moufti, Director, ist Mitglied des Teams iShares EMEA Equity Product Strategy (EPS) und leitet den Bereich Sektor-, Themen-, Rohstoff- und Digital-Asset-Strategie. Das Team ist dafür verantwortlich, Einblicke, Inhalte und Analysen bereitzustellen.

Werkzeuge oder Chatbots einfließt. Das KI-Stack-Modell hilft Investoren, gezielt in die unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen der KI zu investieren.

Eine neue Ära der „Intelligenzrevolution“

Im Unterschied zu früheren technologischen Umbrüchen hat KI das Potenzial, menschliche Intelligenz nicht nur nachzuahmen, sondern gezielt zu erweitern. Das BlackRock Investment Institute (BII) ist überzeugt, dass KI die Wirtschaft transformieren, wissenschaftliche Durchbrüche beschleunigen und neue Branchen hervorbringen kann.

Wir rechnen mit stark steigenden Investitionen in KI-Rechenzentren und einer langfristigen Entwicklung, die Märkte grundlegend verändern dürfte. Aktuell liegt der Fokus auf dem Ausbau der Cloud-Infrastruktur. Massive Investitionen in Hardware treiben die Nachfrage in verwandten Industriezweigen an. Der Ausbau der KI-Infrastruktur könnte eines der größten Projekte der Geschichte werden. Gleichzeitig steigt der Energiebedarf – nicht nur durch KI, sondern auch durch E-Mobilität und die Rückverlagerung von

Produktionsschritten. Diese Entwicklung trifft auf ein Stromnetz, das nicht auf schnellen Ausbau ausgelegt ist. Die jüngste Klarstellung der US-Energiepolitik könnte ein Impuls für die Erschließung von Wertpotenzial bei in großem Maßstab genutzten erneuerbaren Energien sein.

Aufgrund der steigenden Stromnachfrage könnte mit so hohen Investitionen in die Stromerzeugung, in erneuerbare Energien und Batteriespeicher sowie längerfristig auch in Erdgas- und Kernkraftwerke zu rechnen sein wie seit Jahrzehnten nicht mehr. Wir erwarten außerdem, dass KI zunehmend in Unternehmen, Verbraucher-Apps und Robotik integriert wird – mit neuen Anlagemöglichkeiten im gesamten KI-Ökosystem.

KI ist gekommen, um zu bleiben

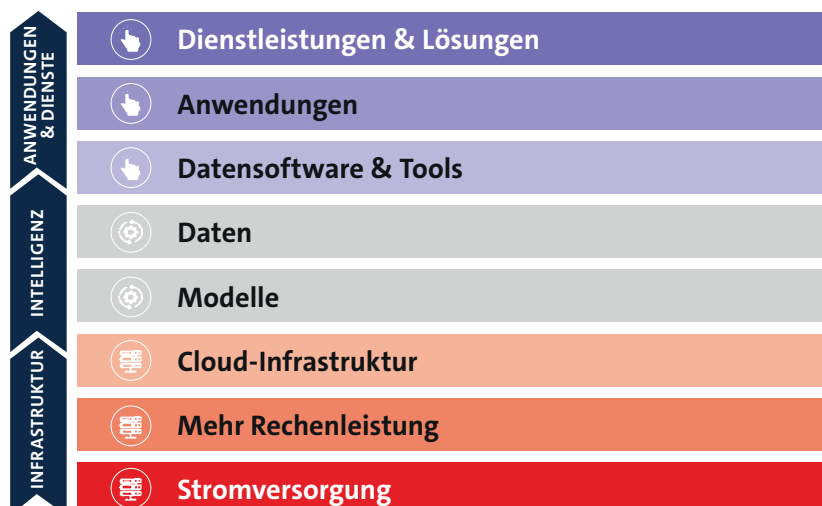
Auch der Indexanbieter STOXX hat sich des Themas angenommen. Ladi Williams, Head of Thematics & Strategy, Index Product Management bei STOXX, erklärt, dass der Indexanbieter ein transparentes, regelbasiertes Regelwerk zur Entwicklung thematischer Indizes nutzt. Unternehmen werden nicht nur nach ihrem Umsatzanteil aus KI bewertet, sondern auch nach ihrer Innovationskraft – gemessen etwa an der Qualität ihrer Patente. So entstehen dynamische Indizes, die regelmäßig angepasst werden, um technologische Entwicklungen frühzeitig abzubilden.

Für Anleger bedeutet das: Wer über die bekannten Techgiganten hinausblickt, könnte von bislang ungenutzten Potenzialen profitieren. Dabei können börsengehandelte Fonds (ETFs) Zugang zu Anlagechancen entlang der gesamten KI-Wertschöpfungskette bieten.

Die KI-Revolution eröffnet Chancen in vielen Bereichen – vorausgesetzt, man verfolgt eine durchdachte Allokationsstrategie. Denn eines ist sicher: Künstliche Intelligenz ist gekommen, um zu bleiben – und sie wird die Investmentwelt nachhaltig prägen. 

DAS KI-STACK-MODELL

Das KI-Stack-Modell beschreibt die Ebenen, auf denen KI-Investitionen möglich sind. Die Basis bildet die Infrastruktur, die für KI erforderlich ist. Darauf folgt die Intelligenzebene, auf der KI-Modelle aufgebaut werden. Die dritte Schicht betrifft Anwendungen in konkreten Produkten und Dienstleistungen.



Quelle: BlackRock, Themenausblick, März 2025



Mehr Informationen zu „Thematisches Investieren mit iShares“ gibt es online.



Bitcoin-Rally: In den vergangenen drei Jahren hat sich der Wert der Kryptowährung vervielfacht

Verbriefte Bitcoins

Der Wert des Bitcoin bewegt sich auf Rekordniveau. Auch der Handel mit anderen Kryptowährungen boomt. Anleger, die die Chancen dieses Marktes wahrnehmen wollen, zugleich aber Direktinvestments scheuen, bieten sich mit Fonds und Aktien passende Alternativen

Autor
Matthias von Arnim

Noch vor 15 Jahren kostete ein Bitcoin nur wenige Cent. Ende Juli 2025 mussten für einen Bitcoin zwischenzeitlich mehr als 118 000 US-Dollar bezahlt werden. Angesichts des Erfolgs verlieren selbst erfahrene Investoren zunehmend ihre Scheu vor Krypto-Assets. „Ich bevorzuge zwar Gold, sehe Bitcoin aber als gleichwertige Alternative zur Absicherung gegen die Entwertung von Notenbankwährungen“, erklärt etwa Hedgefonds-Legende Ray Dalio von Bridgewater Associates.

Andere Experten wie der prominente Finanzmathematiker Nassim Nicholas Taleb bleiben dagegen skeptisch. „Bitcoin ist wie die heutige Version der Tulpenmanie – hochspekulativ, extrem volatil und mit wenig gesetzgeberischer Akzeptanz. Es fehlt an den Qualitäten einer stabilen Währung“, so Taleb. Ob die Optimisten oder Pessimisten langfristig recht behalten werden, ist offen. Dafür, dass der Bitcoin-Boom jedoch zumindest mittelfristig

Bestand haben könnte, sorgte zuletzt Donald Trump, als er Mitte Juli bekannt gab, dass die USA in den kommenden zwölf Monaten 20 Milliarden US-Dollar in Bitcoin und andere Kryptowährungen investieren wollen, um ihre strategische Kryptowährungsreserve auszubauen.

Aktien als Bitcoin-Investment

Anleger, die von einer möglichen Fortsetzung des Booms profitieren wollen, können die virtuelle Währung über Kryptobörsen handeln. Vorteil: Sie partizipieren direkt an den jeweiligen Kursentwicklungen. Nachteil: Man sollte sich intensiv mit diesem sehr speziellen und volatilen Markt auseinandersetzen.

Für Anleger, die den Aufwand und die Risiken des Direkthandels scheuen, kann es sich lohnen, sich die Alternativen näher anzusehen – zum Beispiel den Kauf von Aktien von Unternehmen, die massiv in den Bitcoin investieren. Wobei man sehr genau hinschauen muss. So gehört etwa

die Trump Media and Technology Group (DJT) zu den größten Bitcoin-Investoren. Doch das Medienunternehmen schreibt im Bereich seines originären Geschäftsfeldes tiefrote Zahlen. DJT als reine Bitcoin-Spekulation zu betrachten wäre deshalb nicht zielführend.

Ganz anders sieht es bei Strategy aus. Das Unternehmen ist nach Bitcoin-Erfinder Satoshi Nakamoto und dem Vermögensverwalter BlackRock der größte Bitcoin-Investor. Das Geschäft von Strategy besteht darin, Kryptowährungen zu handeln. In den zurückliegenden zwölf Monaten ist der Wert der Aktie um 146 Prozent gestiegen – also deutlich stärker als der Bitcoin-Kurs. Es kann aber auch ganz anders laufen. So hat etwa die Aktie der deutschen Bitcoin Group in den zurückliegenden zwölf Monaten rund 23 Prozent nachgegeben, während der Bitcoin 67 Prozent an Wert gewonnen hat.

Alternative Investmentfonds (AIF) bieten eine weitere Möglichkeit zum Erwerb

von Krypto-Assets. Die Fonds kaufen diese direkt an Kryptobörsen und verwahren sie auf gesonderten Datenträgern als Sondervermögen. Zwei in Deutschland handelbare Krypto-AIF, der Postera Crypto I und der BIT Crypto Opportunities, lassen sich dies allerdings teuer bezahlen. Insbesondere die hohen Transfergebühren treiben die Kosten in die Höhe.

Die Kurssteigerungen der Fonds bleiben nicht zuletzt deshalb weit hinter den Kurssteigerungen des Bitcoin zurück (siehe Tabelle). Näher dran an der tatsächlichen Kursentwicklung sind Krypto-ETFs. Seit ihrer offiziellen Einführung in den USA vor eineinhalb Jahren erleben sie einen enormen Aufschwung. Der größte Bitcoin-ETF, der nur in den USA verfügbare iShares Bitcoin ETF, ist mittlerweile rund 87 Milliarden US-Dollar schwer und spielt in einer Liga mit den größten aktiv verwalteten Aktienfonds weltweit.

Bitcoin-ETNs als Fondersatz

In Europa sind solche ETFs auf einen einzelnen Basiswert zwar nicht zugelassen, doch über Exchange Traded Notes (ETNs) können Anleger auch hierzulande indirekt in Blockchain-Währungen investieren. „Indirekt“ bedeutet: ETNs sind keine börsengehandelten Fonds, sondern Schuldverschreibungen der Emittenten. ETNs bilden die Wertentwicklung des Bitcoin nach. ETNs halten nicht zwingend einen physischen Bestand. Allerdings haben sich „physisch besicherte“ Produkte am Markt durchgesetzt. Das bedeutet, dass Emittenten für jede ausgegebene ETN-Einheit die entsprechende Menge an Bitcoin erwerben und in einem sicheren Verwahrungssystem hinterlegen.

Die physische Besicherung erfolgt in der Regel durch Cold Storage. Das heißt, die Bitcoin werden auf Speichermedien gehalten, die dauerhaft offline bleiben und dadurch gegen Cyberangriffe geschützt sind. Diese Verwahrung übernehmen spezialisierte Partnerunternehmen wie Coinbase Custody, BitGo oder Komainu. Durch die treuhänderische Verwaltung bleiben selbst im Falle einer Insolvenz des Emittenten die hinterlegten Bitcoin als Sondervermögen geschützt und wären nicht Teil der Insolvenzmasse. Weiterer Vorteil von ETNs gegenüber AIF und Aktien: In Deutschland profitieren Anleger steuerlich von einer Haltefristregelung: Wer Bitcoin-ETNs länger als ein Jahr hält, kann Kursgewinne steuerfrei realisie-

ren – ebenso wie beim Direktbesitz von Bitcoin.

„Eine steigende Zahl von Anlegern erkennt, dass der Bitcoin nicht nur als spekulatives Asset, sondern auch als alternatives Risiko-Rendite-Instrument eine Funktion erfüllen kann“, sagt Leif Richter von der Vermögensverwaltung Dietrich & Richter. Für Anleger, die Kryptowährungen spannend finden, deren hohe Volatilität jedoch fürchten, haben Richter und seine Kollegen eine passende Lösung entwickelt: Das Anlagezertifikat Plan-B Krypto Asset Strategies ETI verfolgt eine sogenannte Covered-Call-Writing-Strategie: Hier werden Call-Optionen auf den Bitcoin verkauft. Vorteil: Die hohe Volati-

lität des Bitcoin sorgt dafür, dass die vereinnahmten Optionsprämien überdurchschnittlich hoch sind.

Gleichzeitig hat das Zertifikat eine deutlich geringere Volatilität als die zugrunde liegende Kryptowährung. Nachteil: Deren Kurssteigerungen werden nicht in vollem Umfang durch das Zertifikat antizipiert.

Fazit: Bitcoin-ETNs sind für deutsche Anleger derzeit die komfortabelste Art, vollumfänglich von einem möglichen weiteren Kryptohype zu profitieren. Wo bei grundsätzlich gilt: Kryptowährungen sind hoch volatile, spekulative Anlageinstrumente. Wer keine starken Nerven hat, sollte die Finger davonlassen. ■

KRYPTO-ETNs

Diese Investments sind mit Bitcoin oder anderen Kryptowährungen besichert

Fondsname	ISIN	Perform. lfd. Jahr	Perform. 1 Jahr	Perform. 3 Jahre	Laufende Kosten
Physisch hinterlegte Krypto-ETNs					
Fidelity Physical Bitcoin ETP	XS 243 489 121 9	10,40 %	63,88 %	63,63 %	0,75 %
CoinShares Physical Bitcoin	GB 00BLD4 ZL1 7	10,85 %	63,34 %	63,98 %	0,25 %
DDA Physical Bitcoin ETP	DE 000 A3G K2N 1	10,27 %	62,56 %	62,56 %	0,95 %
21Shares Bitcoin ETP	CH 045 466 400 1	12,76 %	61,86 %	62,06 %	1,49 %
Bitwise Physical Bitcoin ETP	DE 000 A27 Z30 4	7,88 %	60,66 %	61,10 %	2,00 %
AIF, die in verschiedene Krypto-Währungen investieren					
Postera Crypto I	LI 038 576 944 8	-16,03 %	4,81 %	21,38 %	11,52 %
BIT Crypto Opportunities I-I	DE 000 A3C NNGP 6	-15,66 %	-1,75 %	49,73 %	5,80 %
Strategie-Zertifikat auf den Bitcoin und andere Kryptowährungen					
iMAPS Plan B Krypto Assets Strategies ETI	DE 000 A3G YYG 6	0,61 %	14,86 %	11,44 %	2,25 %

Quelle: eigene Recherchen; Stand: 30.07.2025

BITCOIN-AKTIEN

Diese Unternehmen haben stark in die Kryptowährung investiert

Fondsname	ISIN	Bitcoin	Perform. 1Jahr
US-Unternehmen mit den größten Bitcoin-Beständen im Portfolio			
Strategy (ehem. MicroStrategy)	US 594 972 408 3	628 791	+146 %
MARA Holdings (Marathon)	US 565 788 106 7	50 000	-16 %
Riot Blockchain	US 767 292 105 0	19 225	+31 %
Trump Media & Technology Group	US 254 00Q 105 8	18 430	-38 %
Galaxy Digital Holdings	US 363 17J 209 6	12 830	+135 %
Bitcoin in Euro	EU 000 A2Y ZK6 7	-	+67 %
Deutsches Unternehmen mit Bitcoin- und Ethereum-Bestand			
Bitcoin Group SE	DE 000 A1T NV9 1	ca. 4000	-23 %

Quelle: eigene Recherchen; Stand: 30.07.2025

ÄGYPTEN, BITTE

Ägypten ist nichts für halbe Sachen. Hier knallt die Sonne aufs Wüstengestein, der Muezzin ruft zwischen Straßenlärm und Minztee, und der Nil zieht ganz gelassen seine Bahnen. Klingt nach Chaos? Ist es manchmal auch. Aber ein schönes. Ob du bei 28 Grad im Dezember die Zehen in den Sand steckst oder ehrfürchtig vor einer 4.000 Jahre alten Pyramide stehst –

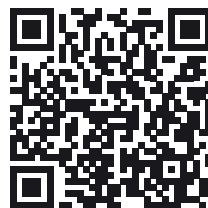
Ägypten weiß, wie man Eindruck hinterlässt. Die Märkte duften nach Gewürzen, das Meer leuchtet wie aus dem Bilderbuch, und wenn du Glück hast, zeigt dir dein Tauchguide sogar das Lieblingsriff seiner Oma. Hier geht's nicht darum, perfekt durchgeplant zu reisen. Ägypten funktioniert am besten, wenn man sich ein bisschen treiben lässt. Zwischen Basaren und Badebuchten,



egypt

Geschichten und Gewürzen, Gelassenheit und einem Hauch Abenteuer. Oder wie man hier sagen würde: „Malesh“ – alles halb so wild. Also: Tasche packen, Sonnencreme einwerfen und los. Ägypten ist nicht weit – und ganz sicher eine Reise wert.

DEIN REISEBÜRO FREUT SICH AUF DICH



schauinsland
reisen





Austausch unter Experten:
Eduardo Mollo Cunha von
Blackpoint (l.) und Patrick
Wittek vom Fonds Laden



TiAM Advisor
Service-Geschäfts-
führer Dieter
Fischer (l.) und
Martin Lück vom
Researchhaus
Macro Monkey

Vorträge im Fokus:
Fondsselektoren aus ganz Deutschland
informierten sich bei zahlreichen Vorträgen



Fachgespräch zwischen
TiAM-Chefredakteur
Peter Gewalt (l.) und
Tanya Vinnikova von Aviva



Großer Andrang auf Deck 7 :
Ob bei den Fachvorträgen wie hier bei Patrick Vogel von TBF Global Asset Management (links) oder zum Ausklang an der Bar (oben rechts), der Wissens- und Aperol-Durst aller Beteiligten war groß auf dem ersten Munich Fund Summit



Munich Fund Summit

Neues Konzept für neue Anlageideen

Die TIAM-Konferenz für professionelle Anleger fand zum ersten Mal über den Dächern von München statt. Neben renommierten Experten erwartete die Finanzprofis ein abwechslungsreiches Programm mit Workshops sowie Zeit für Kontaktpflege

Autor
Peter Gewalt

INHALT

TBF SMART POWER	50
Aviva Investors – EM Bond Fund	51
BlackPoint Evolution Fund	52
UBS (Lux) Security Equity Fund	53

Mehr Infos unter: www.advisor-services.de/events.html

Mit dem Munich Fund Summit wurde im Mai ein neuer Event der Extraklasse in einer angesagten Location über den Dächern Münchens etabliert. Die exklusive Veranstaltung mit diversen Workshops von Aviva Investors, Blackpoint Asset Management, TBF Global Asset Management und UBS Asset Management bot Fondsprofis und Vermögensverwaltern aus ganz Deutschland die große Chance, sich über aktuelle Investmenttrends genauer zu informieren. Das Themenspektrum war groß. Es reichte von Schwellenländeranleihen und Energieaktien über Sicherheitsinvestments bis hin zu Multi-Asset-Lösungen. Das fachkundige Publikum hatte Gelegenheit, in kleinen Sessions nicht nur detailliert alles zu den spannenden Ideen und Konzepten hinter den verschiedenen Fonds zu erfahren, sondern auch bei den Fondsexperten nachzuhaken – und das taten die Besucher auch. Einen fachkundigen Ein- und Überblick über die weltpolitische Lage bot zudem Martin Lück, Gründer des Research- und Beratungshauses Macro Monkey. Er beleuchtete in einem Vortrag die vielfältigen Auswirkungen der neuen US-Regierung auf die Kapital- und Finanzmärkte.

Zum Abschluss des Abends gab es für alle Gäste die Gelegenheit, sich in gelöster Stimmung bei Speisen und Getränken über die vielfältigen Erkenntnisse des Tages auszutauschen. Am Ende der Veranstaltung war allen klar, dass dieses Event nicht zum letzten Mal stattgefunden hat. →

Smart in den globalen Energieboom investieren

TBF SMART POWER Patrick Vogel, Senior Portfoliomanager des TBF SMART POWER führt aus, wie stark der globale Strombedarf auch durch den KI-Boom wachsen wird und wie der Fonds erfolgreich in die Gewinner der Energietransformation investiert

Das Erfolgsrezept des Fonds erklärt Patrick Vogel, Senior Portfoliomanager des TBF SMART POWER bei TBF Global Asset Management, in seinem Workshop-Vortrag „TBF SMART POWER – Vom Energieinfrastruktur-Sektor profitieren“ beim Munich Fund Summit. Vogel betont vor den versammelten Vermögensverwaltern insbesondere die Notwendigkeit von massiven Investitionen in den Stromsektor angesichts des stark steigenden Energieverbrauchs, speziell in den USA und Europa.

„Vor allem der Aufstieg der künstlichen Intelligenz und damit einhergehend das exponentielle Wachstum der dafür benötigten Rechenleistung bedeutet einen enormen Schub für alle involvierten Unternehmen“, erläutert Vogel. Rechenzentren würden innerhalb kurzer Zeit, wahrscheinlich schon in den nächsten drei Jahren, weltweit genauso viel Strom verbrauchen wie die gesamte schwedische Volkswirtschaft. Insgesamt dürfte der Ausbau der Stromkapazitäten bis 2050 mit 5,5 Prozent Wachstum im Jahr klar oberhalb des globalen BIP-Wachstums von schätzungsweise 3,1 Prozent im Jahr liegen.

Konzentriertes Portfolio

Vogel beschreibt in diesem Zusammenhang die Stufen des Energieflusses – von der Erzeugung über die Übertragung bis zum Verbrauch – und zeigt die riesigen Herausforderungen und Chancen im Bereich der Stromnetze auf. Er betont die Bedeutung milliardenschwerer internationaler Netzausbauprojekte und den Einsatz von Speicherlösungen zur Integration erneuerbarer Energien. Der Portfoliomanager skizziert zudem, wie Unternehmen mit dominanter Marktposition, diversifizierten Geschäftsmodellen und attraktiven Bewertungen identifiziert werden: Der Investmentprozess vom TBF SMART POWER umfasse Ideen-



Patrick Vogel: „ESG-Kriterien werden in den gesamten Investmentprozess integriert“



Mehr Informationen zu dem hier besprochenen Fonds gibt es online. Scannen Sie dazu einfach diesen QR-Code.

DER FONDS

Fondsname	TBF SMART POWER
Fondsstart	07.12.2009
Fondskosten	1,68 (TER)
Fondsvolumen	280 Mio. Euro
Wertzuw. 5 Jahre	120,0 %
ISIN	DE 000 A0R HHC 8
Stand: 05.08.2025	

findung, Research, Portfolioaufbau und Risikomanagement. Eine tiefgehende Analyse der Energieinfrastrukturbranche identifiziert attraktive Investitionsmöglichkeiten entlang der gesamten Wertschöpfungskette. „ESG-Kriterien werden in den gesamten Investmentprozess integriert, um Nachhaltigkeitsrisiken auszuschließen“, so Vogel.

Aktuell dominieren im Fonds mit knapp 95 Prozent Unternehmen aus den Sektoren Energieinfrastruktur oder Verbrauch wie Siemens Energy und Mitsubishi Heavy. Den Rest machen Titel aus der Energieerzeugung aus. Das mit 30 bis 50 Titeln konzentrierte Portfolio ist neben einer einprozentigen Cashposition zu 38 Prozent in Nordamerika, zu 46 Prozent in Europa und zu 15 Prozent in Japan investiert.

Und die Strategie geht auf: Mit einem Plus von sechs Prozent pro Jahr seit Auflage Ende 2009 hat der TBF SMART POWER den Großteil der Konkurrenz klar outperformt. Die Ausnahmestellung des Fonds bezeugen zudem Auszeichnungen wie der Goldene Bulle Euro und der Lipper Fund Award.

Schwellenländeranleihen: „Too big to ignore“

Aviva Investors – Emerging Markets Bond Fund In ihrem Vortrag auf dem Munich Fund Summit hebt Tanya Vinnikova, Investmentdirektorin für Schwellenländeranleihen bei Aviva Investors, die Attraktivität dieser Anlageklasse in Zeiten globaler Unsicherheit hervor

Noch seien viele Anleger in Schwellenländeranleihen unterinvestiert – dabei stehen Schwellenländer heute für 50,4 Prozent der globalen Wirtschaftsleistung (BIP) und beheimaten 85 Prozent der Weltbevölkerung. Für Tanya Vinnikova ist daher klar: Diese Märkte sind „too big to ignore“.

„Früher als riskant wahrgenommen, haben sich viele dieser Anleihen inzwischen zu soliden Investments entwickelt – mit einer durchschnittlichen Verzinsung von rund sechs Prozent. Rund 60 Prozent des gesamten Universums verfügen über ein Investment-Grade-Rating, und die Hälfte aller ausstehenden Anleihen wird mit ‚A‘ oder besser bewertet“, erklärt Vinnikova.

Spielräume für Währungsgewinne

Ein weiteres Argument für die Anlageklasse sieht Vinnikova im möglichen Ende der US-Wachstumsdominanz – eine Entwicklung, von der Schwellenländer deutlich profitieren könnten. „Die Kombination aus einem abkühlenden US-Konjunkturzyklus, einem strukturell schwächeren Dollar und sinkendem Inflationsdruck schafft Spielräume für Währungsgewinne, insbesondere bei Lokalwährungen“, so die Anleiheexpertin. Und sie fügt an: „Darüber hinaus haben die Zentralbanken der Schwellenländer Fortschritte bei der Senkung der Inflation gemacht, mit Spielraum für weitere Zinssenkungen.“

Zudem punktet das Segment durch seine Vielfalt: „Während es bei der Einführung von Emerging-Markets-Bonds im Jahr 1991 nur vier Emittenten gab, haben heute bereits 80 Schwellenländer Anleihen begeben“, weiß Vinnikova. Diese Breite eröffnet aktiven Fondsmanagern wie Aviva Investors erhebliche Chancen, gezielt in besonders aussichtsreiche Titel zu investieren. Passive ETFs hingegen stoßen an ihre Grenzen – denn diese gewichten Länder mit den größten



Tanya Vinnikova: „Schwellenländeranleihen haben sich zu einem soliden Investment entwickelt“



Mehr Informationen zu dem hier besprochenen Fonds gibt es online. Scannen Sie dazu einfach diesen QR-Code.

DER FONDS

Fondsname	Aviva Investors – EM Bond Fund
Fondsstart	08.11.2010
Fondskosten	1,33 %
Fondsvolumen	4,12 Mrd. US-Dollar
Wertzuw. 3 Jahre	11,8 %
ISIN	LU 027 493 947 8
Stand: 18.07.2025	

Emissionsvolumina am stärksten, was nicht zwangsläufig mit Stabilität einhergeht.

In einem Umfeld stetig wechselnder Rahmenbedingungen hält Vinnikova dynamisches Risikomanagement deshalb für unerlässlich. „Der klassische Buy-and-Hold-Ansatz ist in der aktuellen Phase kaum geeignet, da geopolitische und fiskalische Faktoren sich schnell ändern – etwa durch US-Initiativen zur Neuordnung globaler Lieferketten“, sagt sie.

Aviva Investors fokussiert derzeit bei seinen Schwellenländeranleihefonds gezielt auf Länder mit soliden Staatsfinanzen und fiskalischem Spielraum – etwa Peru, Elfenbeinküste, Polen, Indien oder Brasilien. Diese hätten deutlich bessere Perspektiven als Länder mit Doppeldefiziten (etwa Rumänien, Südafrika) oder eingeschränkter fiskalischer Flexibilität (zum Beispiel Ungarn, Kolumbien). Diese clevere Länderauswahl führt auch dazu, dass die Rendite auf Endfälligkeit beim Aviva Investors – Emerging Markets Bond Fund (Artikel 8 SFDR) bei stolzen 8,4 Prozent liegt.

Anlegen wie eine der reichsten Familien

BlackPoint Evolution Fund Der Fonds wurde gemeinsam mit dem erfolgreichen Family Office von Dr. Kurt Schwarz entwickelt, einem Mitglied der Gründerfamilie der Schwarz Pharma AG. Er ist nicht nur Initiator, sondern auch Ankerinvestor des eigentümergeführten Unternehmens

Mit Alexander Pirpamer, dem ehemaligen Leiter des Reimann'schen Family Office, verantwortet einer der renommiertesten Mischfondsmanager Deutschlands das Fondsmanagement des BlackPoint Evolution Fund. Er bringt über 25 Jahre Erfahrung in der Verwaltung komplexer Vermögen mit.

Der BlackPoint Evolution Fund verfolgt einen vermögensverwaltenden Ansatz, der direkt aus der Praxis des Family-Office-Geschäfts stammt, erklärt Pirpamer in seiner Präsentation auf dem Munich Fund Summit. Anleger investieren also nicht nur in dieselbe Strategie, sondern in denselben Fonds wie die Gründerfamilie selbst. Auch alle Mitarbeiter und Gesellschafter von BlackPoint seien signifikant im Fonds investiert – ein starkes Signal für Vertrauen und langfristiges Denken. Als weiteres besonderes Merkmal von BlackPoint wies Pirpamer auf die hohe Transparenz hin. Über eine eigens entwickelte Onlineplattform erhielten Anleger jederzeit Einblick in alle Einzeltitel, die Performance sowie die Liquidität des Fonds.

In seinem Vortrag auf dem Munich Fund Summit betont Pirpamer, wie sich der Fonds durch Beständigkeit und eine ausgewogene Rendite-Risiko-Balance von Mitbewerbern abhebt. Taktische Anpassungen gehören zwar zum Repertoire, im Zentrum seiner Strategie steht jedoch stets ein ausgewogenes Portfolio – weder extreme Aktienquoten noch übermäßige Liquidität.

„Wir setzen auf Qualitätsaktien und -anleihen, ergänzt durch gezielte Beimischungen weniger korrelierter Anlagen wie Gold, Cat Bonds oder CO₂-Zertifikaten. Herzstück unserer Investmentstrategie ist das sogenannte DARWIN-Portfolio: eine Kombination aus etablierten Qualitätsunternehmen wie Allianz, Visa oder Unilever und innovativen Wachstumsfirmen. Erstere liefern stabile Cashflows und hohe Kapitalrenditen,



Alexander Pirpamer: „Wir setzen auf Qualitätsaktien und -anleihen, ergänzt durch gezielte Beimischungen weniger korrelierter Anlagen“

während Letztere für Innovationskraft und Zukunftspotenzial stehen“, erklärt Pirpamer. Auf der Anleihe Seite setzt BlackPoint neben einem Core-Portfolio aus Staats- und Unternehmensanleihen guter Bonität auch auf Satelliteninvestments wie Hochzinsanleihen. Diese Mischung sorgt laut dem BlackPoint-Manager für Resilienz über alle Konjunkturzyklen hinweg – ganz im Sinne von Darwins Prinzip: Nicht die Stärksten überleben, sondern die Anpassungsfähigsten.



Mehr Informationen zu dem hier besprochenen Fonds gibt es online. Scannen Sie dazu einfach diesen QR-Code.

DER FONDS

Fondsname	BlackPoint Evolution Fund C
Fondsstart	03.11.2021
Fondskosten	1,09 %
Fondsvolumen	244,0 Mio. Euro
Wertzuw. 3 Jahre	19,3 %
ISIN	LU 236 926 877 1
Stand: 18.07.2025	

Strategie statt Timing

Trotz der aktuell volatilen Märkte zeigt sich Pirpamer gelassen. Aus über zwei Jahrzehnten Erfahrung weiß er: Nach jedem Börsenregen folgt auch wieder Sonnenschein. Von Timingversuchen in solchen volatilen Märkten hält er indes wenig – eine Lektion, die er zu Beginn seiner Karriere Ende der 1990er-Jahre selbst lernen musste. „Mein Rat an Investoren lautet deshalb klar: ‚Be invested.‘ Nur wer investiert bleibt, kann langfristig überdurchschnittliche Renditen erzielen“, resümiert Pirpamer.

In verschiedene Bereiche der Sicherheit investieren

UBS (Lux) Security Equity Fund Patrick Kolb, Senior-Portfoliomanager bei UBS, präsentiert den Investmentansatz des weltweit anlegenden Sicherheitsfonds seines Hauses und veranschaulicht den anwesenden Vermögensverwaltern die wachsende Bedeutung des Sektors

Patrick Kolb, Senior Portfoliomanager bei UBS, erklärt in seinem Workshop-Vortrag „In Sicherheit & Schutz kann man investieren: UBS (Lux) Security Equity Fund“ auf dem Munich Fund Forum anschaulich die Bedeutung von Sicherheit in vielen Lebensbereichen – von der Lebensmittelzertifizierung über Gurtsysteme in Autos bis hin zur Internetsicherheit. „Schon seit Auflage 2006 konzentriert sich der Fonds auf fünf zentrale Teilbereiche: IT-Sicherheit, Verbrechenprävention, Transportsicherheit, Gesundheitsprävention und Umweltsicherheit“, sagt Kolb. „Experten gehen davon aus, dass der Markt für Sicherheit bis 2032 weiterhin um rund 7,8 Prozent pro Jahr wachsen wird.“

Wachstumstreiber des gesamten Sicherheitssektors sind die wachsende Weltbevölkerung, die Digitalisierung der Gesellschaft und strengere Regulierungen. Seit 2006 kommt der IT-Sicherheit mit etwa 25 Prozent die wichtigste Rolle im Fondsportfolio zu, denn die Technologien wandelten sich rasant, und damit wuchsen die Sicherheitsrisiken, führt Kolb aus. So gingen 75 Prozent aller Datenschutzverletzungen in den USA heutzutage auf Cyberangriffe zurück. Und eine Datenschutzverletzung koste im Schnitt 4,45 Millionen US-Dollar. Der Bereich werde aufgrund des KI-Booms weiter an Bedeutung gewinnen, so Kolb.

Starker Mid- und Small-Cap-Anteil

Bei der Auswahl der Titel komme eine systematische Bottom-up-Analyse mit fünf zentralen Kriterien zum Tragen: Gesucht würden erstens Managementteams mit Unternehmergeist und zweitens innovative Produkte, Lösungen und Geschäftsmodelle. Drittens würden klassische Finanzkennzahlen untersucht. Bevorzugt würden Unternehmen mit starken Wettbewerbsvorteilen und großen Chancen in den relevanten



Patrick Kolb: „Wir versuchen, Aktien zu halten, die im Laufe der Jahre stetig im Wert steigen“



Mehr Informationen zu dem hier besprochenen Fonds gibt es online. Scannen Sie dazu einfach diesen QR-Code.

DER FONDS

Fondsname	UBS (Lux) Security Equity Fund B USD
Fondsstart	19.11.2006
Fondskosten	1,85 % p. a.
Fondsvolumen	2,3 Mrd. US-Dollar
Wertzuw. 5 Jahre	14,15 % p. a.
ISIN	LU 090 947 125 1
Stand: 14.07.2025	

Märkten. Zudem werde nach Unternehmen gesucht, die gut dafür aufgestellt sind, in ESG-Fragen eine führende Rolle einzunehmen. Wichtig: „Wir integrieren ESG-Faktoren in die Anlageanalyse und sind der Ansicht, dass sie im Laufe der Zeit einen positiven Beitrag zur Performance leisten können.“ Ohnehin seien Hersteller umstrittener Waffen oder offensive militärische Contracting-Unternehmen ausgeschlossen.

Am Ende stehe ein 40 bis 60 Titel umfassendes Portfolio mit starkem Mid- und Small-Caps-Anteil. „Der Anlagehorizont beträgt in der Regel sieben bis zehn Jahre, idealerweise ist die Haltedauer ewig“, sagt Kolb. „Wir versuchen, Aktien zu halten, die im Laufe der Jahre stetig im Wert steigen. Auf diese Weise können wir kurzfristige Volatilitäten ausblenden.“ Und das Konzept des 2,3 Milliarden US-Dollar schweren Fonds geht auf. Seit Lancierung 2006 legte er im Schnitt brutto um über zehn Prozent p. a. zu und konnte die Konkurrenz sowie den MSCI World ACWI Index (Referenzindex) hinter sich lassen. ■



Welche Strategien Mehrwert versprechen

Beim TiAM-Round-Table diskutierten Philipp von Königsmarck und John Korter darüber, welche Möglichkeiten es gibt, Fondsanlegern Mehrwert abseits der bekannten Indexstrategien zu bieten, und welche Zukunft das aktive Fondsmanagement hat

Interview

Jörn Kränicke

TiAM: Der Einbruch der Magnificent 7 hat gezeigt, dass der MSCI World allein nicht ausreicht. Welche Strategien eignen sich besonders, um Mehrwert zu bieten?

Philipp von Königsmarck: Grundsätzlich gibt es zwei Ansätze, um Konzentrationen

in einem Index entgegenzuwirken: aktives Management oder smarte Indexstrategien, sogenannte Smart-Beta-Strategien. Diese Strategien unterscheiden sich von klassischen, marktkapitalisierungsgewichteten Indizes durch alternative Gewichtungsmethoden. Dadurch lässt sich unter Umständen eine Outperformance gegenüber dem breiten Markt erzielen. Gerade

in volatilen Zeiten geraten klassische ETFs an ihre Grenzen. Smart-Beta-ETFs bieten hier eine Alternative. Sie setzen etwa auf Qualitäts- oder Value-Faktoren und weichen damit bewusst vom Marktkapitalisierungsprinzip ab. Das ermöglicht langfristig häufig eine Outperformance.

John Korter: Aktives Management ist aus unserer Sicht unabdingbar. Wir bei

ROUND TABLE AKTIENSTRATEGIEN

Teilnehmer:

Philipp von Königsmarck

Head of Wholesale
Distribution Northern
Europe, L & G

John Korter

Head of European Sales,
La Financière de
l'Échiquier

Techgiganten wie Amazon, Apple, Nvidia oder Google ist das naturgemäß schwieriger, aber bei Spezialwerten ist dies einfach unverzichtbar.

TiAM: Können dann regelbasierte Nebenswertestrategien ohne Unternehmenskontakt überhaupt mit aktiven Fonds mithalten?

Königsmarck: Definitiv. Nehmen Sie unseren L & G Russell 2000 Quality ETF: Er gewichtet innerhalb des Russell-2000-Index gezielt die Unternehmen mit der höchsten Bilanzqualität stärker; Unternehmen mit geringerer Qualität fallen dadurch heraus, sodass am Ende circa 1000 Unternehmen im Portfolio sind. So konnten wir über fünf Jahre hinweg gut 13 Prozentpunkte Outperformance erzielen. Bilanzqualität setzt sich eben durch – auch ohne Bauchgefühl und Managergespräche.

TiAM: Ist dieser Ansatz auch auf andere Märkte übertragbar?

Königsmarck: Ja – sofern die Indexmethode intelligent ist. Dann lassen sich Smart-Beta-Konzepte weltweit einsetzen und liefern auch in unterschiedlichen Märkten konsistente Ergebnisse. Ein weiteres Beispiel ist unser L & G Europe ex-UK Quality Dividends Equal Weight UCITS ETF, aber wir haben andere erfolgreiche Beispiele im Bereich der Core- und Rohstoffstrategien oder auch bei Goldminenaktien.

TiAM: Sie investieren etwa in Themen wie Raumfahrt. Warum funktioniert dies nur aktiv?

Korter: In vielen Fällen gibt es schlicht keinen passenden Index. Oft sind relevante Unternehmen nur indirekt beteiligt oder gar nicht börsennotiert. Aktives Management ist hier alternativlos, um das Anlageuniversum sinnvoll zu definieren – etwa durch Gespräche mit Insidern oder Fachblogs.

TiAM: Spielen solche Themenfonds auch bei Ihnen eine Rolle?

Königsmarck: Ja, definitiv. Wir waren bei den Themen-ETFs oft die Ersten, wie etwa bei Cybersecurity, Batterietechnologie oder auch Wasserstoff. Unser Anspruch ist es dabei, möglichst früh langfristige und aussichtsreiche Wachstumsthemen zu identifizieren. Dazu braucht es aber nicht nur eine gute Story, sondern auch Marktgröße, ausreichende Titelauswahl und passende Researchpartner. →



Philipp von Königsmarck

Head of Wholesale Distribution
Northern Europe L & G

Philipp von Königsmarck ist bei L & G für den Vertrieb an Wholesale-Kunden in Nordeuropa verantwortlich. Zuvor war er in Deutschland bis 2018 als Leiter des Vertriebs für Family Offices und Asset-Manager bei Fidelity tätig. Er hat Betriebswirtschaftslehre in Frankfurt am Main studiert.



John Korter

Head of European Sales
La Financière de l'Échiquier

John Korter ist für den europäischen Vertrieb von La Financière de l'Échiquier zuständig. 1995 startete er bei der Société Générale, und von 2005 bis 2012 war er Director of Business Development DACH bei Carmignac, danach in vergleichbarer Position bei Ethena tätig. 2018 wechselte er zu LFDE.

LFDE – La Financière de l'Échiquier sind überzeugt davon, dass man Mehrwert nur durch aktives Stock-Picking erzielen kann – insbesondere jenseits der großen Indizes. Dort geht es uns nicht darum, eine Benchmark zu schlagen, sondern darum, einen Portfolio-Booster anzubieten. Unsere Fondsmanager kombinieren Analytik mit Erfahrung und Intuition. Gerade im direkten Austausch mit dem Management kleinerer Unternehmen entstehen oft wertvolle Einblicke, die kein Index der Welt liefern kann.

TiAM: Also spielt der persönliche Draht zum Unternehmen eine wichtige Rolle?

Korter: Absolut. Besonders bei Small und Mid Caps ist es ein entscheidender Erfolgsfaktor, um das Geschäftsmodell wirklich zu verstehen. Nicht jeder unserer Manager bei führt diese Gespräche – aber wer es tut, kann viel gezielter investieren. Bei

L & G RUSSELL 2000 US SMALL CAP QUALITY UCITS ETF

Der smarte ETF verbindet drei zentrale Eigenschaften: einen Fokus auf Qualitätsunternehmen, im historischen Vergleich günstige Bewertungen sowie eine geringere Korrelation zu marktbreiten Indizes wie dem S & P 500 oder dem Nasdaq 100.

Der ETF bildet den Index Russell 2000 0.4 Target Exposure Quality Factor ab. Bei diesem Index steht die Qualität der Unternehmen im Vordergrund: Die Gewichtung der Aktien erfolgt nicht wie beim Standard-Russell-2000 nach Marktkapitalisierung, sondern auf Basis von Qualitätskriterien wie einer hohen Eigenkapitalrendite, geringer Verschuldung sowie einer stabilen Gewinnentwicklung. Dadurch werden Qualitätsaktien übergewichtet, während Unternehmen mit niedriger Qualität ausgeschlossen werden. So schaffen es nur etwa 1000 der 2000 Titel des Russell-2000-Index in den ETF. Die Zusammensetzung wird jährlich überprüft und angepasst, um die Qualitätsanforderungen und ein konsistentes Risikoprofil zu gewährleisten. Ein unschlagbares Argument für ein Investment in US-Nebenwerte ist ihre günstige Bewertung. Heute befinden sich laut der Bank of America (BoFA) die relativen Bewertungen gegenüber Large Caps nahe ihrem 30-Jahres-Tief – ein Niveau, das nur während der Techblase zu beobachten war, auf die ein großartiges Jahrzehnt für Small Caps folgte.

DIE FONDS

Fondsname	L & G Russell 2000 US Small Cap Quality UCITS ETF
Fondsstart	29.08.2008
Fondskosten	0,30 % p. a.
Fondsvolumen	196,2 Mio. US-Dollar
Wertzuw. 5 Jahre	70,7%
ISIN (USD)	IE 00B 3CN HJ 5
Stand:	28.07.2025



Mehr Informationen zum Fonds gibt es online. Scannen Sie einfach diesen QR-Code.



John Korter empfiehlt Themen wie Raumfahrt als Portfolio-Booster

TiAM: Wie umfassend gehen Sie bei der Recherche des Raumfahrtfonds vor?

Korter: Unsere beiden Fondsmanager kommen aus dem Techbereich und bringen jahrzehntelange Erfahrung mit. Zudem arbeiten sie mit einer spezialisierten Analystin zusammen, die tief im Bereich Aerospace and Defence verankert ist. Auch wenn sie keine Ingenieure sind – sie wissen genau, worauf es in diesem Sektor ankommt. Viele Informationen kommen auch tatsächlich aus spezialisierten Blogs oder Plattformen wie space.com, die sehr fundiert über Neuigkeiten im Raumfahrtbereich berichten. Darüber hinaus nutzen unsere Fondsmanager auch sogenannte Expert-Calls. Das sind Gespräche mit Fachleuten, oft ehemalige Mitarbeiter relevanter Unternehmen oder Branchenexperten, die tiefe Einblicke geben können. Und nicht zuletzt sprechen wir sehr viel direkt mit den Unternehmen, die in diesem Bereich aktiv sind – zum Beispiel mit Airbus, die eine ganze Abteilung für das neue Spacelab haben. Diese Gespräche sind für uns sehr wertvoll.

TiAM: Inwiefern beeinflusst die aktuelle Aufrüstungsdynamik der NATO-Staaten den Raumfahrtsektor?

Korter: Sehr stark. Rüstung und Raumfahrt sind inzwischen sehr eng miteinander verknüpft. Denken Sie nur an Satellitenüberwachung oder Programme wie den von Donald Trump geplanten „Golden Dome“. Staaten investieren in militärische Satelliten, die ins All gebracht werden müssen – davon profitieren dann natürlich auch Raketenhersteller. Außerdem geht es um Themen wie Cloud-Dienste im All oder sogar langfristige Projekte wie das Artemis-

“

Bei Nebenwerten ist der direkte Unternehmenskontakt ein entscheidender Erfolgsfaktor.“

John Korter

Programm zur Rückkehr zum Mond. Diese Entwicklungen haben der Branche zu Jahresbeginn definitiv einen Boost gegeben.

TiAM: Sehen Sie nach dem Abflauen des Hypes um die Magnificent 7 auch eine verstärkte Nachfrage nach Strategien wie dem Russell 2000 Quality?

Königsmarck: Wir beobachten definitiv eine verstärkte Nachfrage, vor allem weil viele Anleger ihr Portfolio breiter aufstellen wollen – weg von der extremen Konzentration auf US-Tech im MSCI World. Small Caps wie im Russell 2000 bieten eine attraktive Diversifikation. Gerade durch Maßnahmen wie die US-Unternehmenssteuerreform unter Trump könnten kleinere US-Firmen profitieren. Und der Index selbst ist viel weniger konzentriert: Die Top 10 machen dort nur drei Prozent aus – beim S & P 500 sind es 36 Prozent. Das spricht für mehr Stabilität und Diversifikation.

TiAM: ETFs boomen vor allem bei jungen Anlegern. Was sind die Gründe dafür?

Korter: ETFs sind ideal für den Einstieg. Aber sie ersetzen keine individuelle Stra-



Philipp von Königsmarck sieht smarte Indexstrategien im Vorteil

ategie. Gerade in Nischen wie Small Caps oder Fixed Income ist aktives Management überlegen – auch wegen des besseren Risikomanagements. Die Popularität von ETFs wird stark durch Medien und Neobroker getrieben. Dort gibt es kaum Beratung, dafür aber sehr selektive Plattformen, die aktive Produkte oft pauschal ausschließen. Wir haben da gar keine Chance, gelistet zu werden. Das ist gefährlich. Wir fragen uns daher täglich, wie wir als aktive Manager attraktiver werden können.

Königsmarck: Ich denke, dass der ETF-Boom bei jüngeren Menschen auf einfach zu bedienende technische Lösungen von Neobrokern, oder Robo-Advisors zurückzuführen ist, die die Kontoeröffnung und regelmäßige Investitionen sehr einfach machen, sogar über das Mobiltelefon. Und dann ist es die Erkenntnis unter jüngeren Menschen, dass sie sich selbst um ihre Altersvorsorge kümmern müssen, da die staatliche Rente nicht ausreichen wird. Die neuen Anbieter haben es geschafft, den Zugang zum Kapitalmarkt zu demokratisieren und einem breiteren Publikum zu öffnen. Das ist ein tiefgreifender Wandel, den wir zuletzt erlebt haben – und er ist noch längst nicht abgeschlossen. Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: In Deutschland wird sich das Volumen der Endkundeninvestments von 2024 bis 2028 voraussichtlich verdoppeln, europaweit ist sogar mit einer Verdreifachung zu rechnen. Es handelt sich um eine dynamische Entwicklung, die den Investmentmarkt grundlegend verändert hat. Es besteht aber weiterhin noch erheblicher Nachholbedarf. Nur rund 17 Prozent der deutschen Investoren setzen auf Aktien.

”

Bilanzqualität setzt sich durch – auch ohne Bauchgefühl und Managergespräche.“

Philipp von Königsmarck

TiAM: Wie sieht die Zukunft des aktiven Fondsmanagements aus? Viele aktive Fonds überzeugen ja nicht unbedingt mit guter Performance.

Königsmarck: Ich rechne mit einer deutlichen Konsolidierung bei den Asset-Managern. Die Anzahl der Fonds wird zurückgehen, weil viele seit Jahren gerade in den Standardmärkten schlicht keinerlei Mehrwert liefern. Die großen Anbieter werden mittelgroße schlucken. Was bleibt, sind einige große Häuser mit einem globalen Geschäft und spezialisierte Boutiquen, die ihre Nische besetzen.

Kortner: Das sehe ich genauso. Wer zu klein ist, überlebt den immer stärker zunehmenden Margendruck kaum, und wer zu groß ist, ist oft nicht flexibel genug für Nischen. Es wird Megaoligopole geben. Der Mittelbau wird es besonders schwer haben. Was die Boutiquen betrifft – viele werden verkauft, wenn das richtige Angebot kommt. Zumal das Nachfolgeproblem bei vielen ohnehin weiterhin ungelöst bleibt. Die Anzahl der aktuell 750 Asset-Manager in Deutschland wird stark zurückgehen.

ECHIQUEIR SPACE

Der Echiquier Space ist der erste und bislang einzige aktiv gemanagte Themenfonds Europas, der sich ausschließlich der Raumfahrt und dem „New Space“-Sektor widmet.

Die beiden Fondsmanager Stéphane Nières-Tavernier und Christophe Pouchoy investieren aktuell in 35 Unternehmen, die rund um das Thema Weltraum aktiv sind – sei es direkt durch Raumfahrtmissionen oder indirekt durch technologische Beiträge zur Infrastruktur und Nutzung des Weltraums. Die Investments verteilen sich auf vier Kernbereiche: Aktivitäten im Weltraum, Verbindung Erde-Weltraum, bodenbasierte Aktivitäten wie etwa die Produktion von Satelliten sowie Transversale Technologien wie Halbleiter oder 3-D-Druck, die Raumfahrt erst möglich machen.

Der weltweite Raumfahrtsektor wird laut McKinsey in den kommenden Jahren mit neun Prozent jährlich deutlich stärker wachsen als das globale Bruttoinlandsprodukt. Die Umsätze sollen von zuletzt 630 Milliarden US-Dollar auf 1,8 Billionen Dollar im Jahr 2035 wachsen – und damit eine ähnliche Größe wie die Halbleiterbranche erreichen. „Der Weltraum war lange nur Vision. Heute ist er Wirtschaft. Und morgen ein Teil unserer alltäglichen Infrastruktur“, so Kortner. „Mit dem Echiquier Space können Investoren Teil dieses nächsten großen Abenteuers sein,“ resümiert der LFDE-Vertriebschef.

DER FONDS

Fondsname	Echiquier Space
Fondsstart	31.05.2021
Fondskosten	1,45 % p. a.
Fondsvolumen	210,1 Mio. Euro
Wertzuw. 3 Jahre	126,3 %
ISIN	LU 246 644 900 1
Stand: 28.07.2025	



Mehr Informationen zum Fonds gibt es online. Scannen Sie einfach diesen QR-Code.



Eindrücke von der TiAM Investment-Konferenz (v. l.): Konferenzteilnehmer; Vortrag von Jens Südekum; Treffen der Trachtenfreunde am Abend vor aussichtsreicher Kulisse



TiAM Investment-Konferenz

Treffen auf hohem Niveau

Auf der TiAM Investment-Konferenz in Berchtesgaden gaben Experten Einblick in ihre Analysen und Investmentstrategien. Diesmal im Fokus: die neuen Herausforderungen und die dazu passenden Investmentlösungen

Autor
Peter Gewalt

INHALT

Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI (DMAS)	59
DWS Credit Opportunities	60
Fidelity – Global Equity Income Fund	61
Federated Hermes Asia ex-Japan Equity Strategy	62
Jupiter Gold & Silver	63
Kryptowährungen	64

Mehr Infos unter: www.fundresearch.tv

Auf rund 1000 Meter Höhe hat man einen besseren Blick auf viele Probleme und die dazu passenden Lösungen. Und darum drehte sich alles bei der TiAM Investment-Konferenz in Berchtesgaden im Hotel „Kempinski“ in den bayerischen Alpen. Knapp 40 Teilnehmer diskutierten hier intensiv mit Fondsmanagern und Produktspezialisten von Fondsgesellschaften über die Großwetterlage an den Finanzmärkten. Renommierte Kapitalmarktexperten präsentierten ihre Analysen und Anlagelösungen, die Investoren helfen, den aktuellen Herausforderungen an den Kapitalmärkten angemessen zu begegnen. Wie auch schon bei den TiAM Investment-Konferenzen im April und in den vergangenen Jahren rundeten Top-Redner die Konferenz ab. Zum Abschluss des zweiten Konferenztages erklärte Prof. Dr. Jens Südekum, der die Bundesregierung berät, in seinem Vortrag „Deals mit Trump, XXL-Finanzpaket und Sondervermögen: Was muss die Merz-Regierung nun tun, um die deutsche Wirtschaft international wettbewerbsfähiger zu machen?“, welche Hilfsmaßnahmen für Deutschlands schwächelnde Wirtschaft dringend nötig sind. „In Bezug aufs Wirtschaftswachstum belegt Deutschland den letzten Platz unter den G7-Staaten“, sagte Südekum. Er machte in seinem Vortrag deutlich, dass Geld allein nicht reiche, um Deutschlands Probleme zu lösen, sondern dass Reformen angepackt werden müssten. Südekums Vortrag war der angemessene Schlusspunkt der an Höhepunkten nicht armen TiAM Investment-Konferenz in Berchtesgaden. Als die Teilnehmer den Veranstaltungsort verließen, hatten sie nicht nur außergewöhnliche visuelle Eindrücke aus den bayerischen Alpen, sondern auch viel Stoff zum Nachdenken auf dem Nachhauseweg im Gepäck.



Multi-Asset-Strategie mit nachhaltigem Erfolg

Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI (DMAS) Die Besonderheit des „Quantamental“-Ansatzes bei der Mischfondsfamilie Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI (DMAS) erklärt Andreas de Maria Campos, Direktor bei Allianz Global Investors, in seinem Vortrag auf der TiAM-Investment-Konferenz

Andreas de Maria Campos, Direktor bei Allianz Global Investors im Multi-Asset-Bereich, lenkt die Aufmerksamkeit der anwesenden Vermögensverwalter und Finanzberater auf die Erfolgsgeschichte der Fondsfamilie Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI (DMAS). Diese Multi-Asset-Investmentlösung bietet Anlegern verschiedene Rendite- und Risikoprofile und berücksichtigt nachhaltige Kriterien (SRI – Sustainable and Responsible Investing), so de Maria Campos. Die Strategie kombiniere systematische, quantitative Modelle mit fundamentaler Analyse, dem sogenannten „Quantamental“-Ansatz.

Ziel sei es, flexibel und aktiv auf Marktchancen und -risiken zu reagieren und stabile Erträge bei kontrolliertem Risiko zu erzielen. „Zu den Kernmerkmalen der Strategie zählt die globale Diversifikation“, sagt de Maria Campos. Das Portfolio investiere weltweit in Aktien und Anleihen, ergänzt um alternative Anlagen wie Rohstoffe, REITs, Listed Private Equity, Schwellenländeranleihen, Hochzins- oder inflationsgeschützte Anleihen.

Die Gewichtung dieser Anlageklassen variere je nach gewähltem Risikoprofil (DMAS 15, 30, 50, 75), wobei die Aktienquote dynamisch gesteuert wird und beispielsweise beim DMAS 75 zwischen null und 125 Prozent liegen kann. Neben dem Kernportfolio nutze das Management gezielt opportunistische Anlagen, um zusätzliche Renditechancen zu erschließen.

Mensch und Maschine kooperieren

„Die Aktienauswahl folgt einem diversifizierten Stilmix (Value, Momentum, Quality), um langfristig stabile Risikoprämien zu vereinnahmen. Die Allokation der Stile bleibt über Marktzyklen hinweg stabil und weitgehend unabhängig vom aktuellen Marktumfeld“, betont de Maria Campos. „Das



Andreas de Maria Campos:

„Mensch und Maschine ergänzen sich bestens“



Mehr Informationen zu dem hier besprochenen Fonds gibt es online. Scannen Sie dazu einfach diesen QR-Code.

DER FONDS

Fondsname	Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75
Fondsstart	29.03.2016
Fondskosten	1,79 % (TER)
Fondsvolumen	2,68 Mrd. €
Wertzuw. 5 Jahre	63,21 %
ISIN	LU 108 908 831 1
Stand: 5.08.2025	

Risikomanagement erfolgt durch eine Kombination aus systematischen und fundamentalen Signalen. Das Risiko wird dynamisch gesteuert, indem das aktuelle Risikobudget regelmäßig überprüft und angepasst wird. Fundamentale Analysen durch die Experten im Haus (Mensch) und quantitative Modelle (Maschine) würden kombiniert, um eine aktive und flexible Vermögensallokation zu gewährleisten. „Mensch und Maschine ergänzen sich bestens.“

Knapp 67 Prozent des Kapitals des Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75 sind derzeit in Aktien, 18 Prozent in Anleihen und knapp 36 Prozent in Satelliten investiert. Die Fondsp performance ist beeindruckend: Dies belegen zahlreiche Auszeichnungen renommierter Medien sowie harte Fakten. Die Allianz Dynamic Multi Asset Strategy SRI 75 erzielte in den vergangenen zehn Jahren ein Plus von 6,36 Prozent per annum. Der Vergleichsindex (EUR Aggressive Allocation – Global) erreichte im selben Zeitraum lediglich einen jährlichen Gewinn von 3,85 Prozent. →

Chancen mit Anleihen in volatilen Zinsmärkten

DWS Credit Opportunities Tanja Siegrist, Senior Portfolio Manager Multi-Asset, und Marwin Berg, Product Specialist Fixed Income, geben einen Überblick über die aktuellen Perspektiven im Bereich der Unternehmensanleihen und der Strategie des DWS Credit Opportunities

Tanja Siegrist, Senior Portfolio Manager Multi Asset, erklärt in ihrer Präsentation „DWS Invest Credit Opportunities“, dass die Renditen von Unternehmensanleihen im Euro-Investment-Grade- und High-Yield-Segment derzeit auf einem der höchsten Renditeniveaus seit zehn Jahren liegen. „Unternehmensanleihen bieten positive Realrenditen und sind daher für Anleger interessant, die Inflationsschutz suchen.“

Marwin Berg als Product Specialist Fixed Income betont die Expertise der DWS im Rentenfondsbereich, die auch dem DWS Invest Credit Opportunities zugutekommen. Die Deutsche-Bank-Tochter verfüge über mehr als 60 Jahre Erfahrung im Rentenmanagement und verwaltet ein Anleihe- und Geldmarktportfolio von über 300 Milliarden Euro.

Die Produktpalette umfasse verschiedene Fonds mit unterschiedlichen Flexibilitätsggraden, Laufzeiten und Kreditrisiken. Beispiele sind der DWS Floating Rate Notes Fonds, der DWS Eurozone Bonds Flexible und der DWS Invest Credit Opportunities. Der DWS Invest Credit Opportunities verfolge einen Total-Return-Ansatz mit dem Ziel, die risikoadjustierte Rendite zu maximieren. „Der Fonds investiert dabei hauptsächlich in Unternehmensanleihen hoher Bonität und hochverzinsliche Unternehmensanleihen.“

Starke Rendite, niedrige Volatilität

Die Allokation zwischen diesen Segmenten werde aktiv gesteuert, um flexibel auf Marktveränderungen reagieren zu können, so Berg. Das Zinsrisiko werde durch Steuerung der Portfolio-Duration aktiv gemanagt. Das Risikomanagement zielt darauf ab, die Wahrscheinlichkeit von deutlichen Wertverlusten zu reduzieren. Die Selektion der Kredite basiere auf einer fundierten fundamentalen Analyse. Die Expertise für die jeweiligen



Tanja Siegrist:

„Unternehmensanleihen bieten positive Realrenditen und sind daher für Anleger interessant, die Inflationsschutz suchen“



Mehr Informationen zu dem hier besprochenen Fonds gibt es online. Scannen Sie dazu einfach diesen QR-Code.

Entscheidungen wird aus drei etablierten Portfoliomanagement-Teams der DWS eingebracht: Multi Asset Total Return, European High Yield und Investment-Grade. Die Portfoliozusammensetzung variere je nach Risikobereitschaft, wobei der Fokus stets auf Unternehmensanleihen liegt. Seit dem 30. Mai 2025 betrage der Anteil der Investment-Grade-Anleihen etwa 68 Prozent, High-Yield-Anleihen 22 Prozent, opportunistische Anlagen acht Prozent und liquide Mittel zwei Prozent, erläutert Berg.

Die Duration werde antizyklisch aufgebaut, um das Zinsrisiko gezielt zu steuern. Seit der Auflage im April 2019 erzielte der Fonds (Stand 30.06.2025) eine jährliche Rendite von 5,8 Prozent bei einem durchschnittlichen Rating von „BBB-“ und einer Duration von 3,5 Jahren.

Der Fonds verfolge ein internes Performanceziel von Drei-Monats-Euribor plus 350 Basispunkte. „Die Wertentwicklung seit Auflage lag über oder zwischen denen der Euro-High-Yield- und Euro-Investment-Grade-Märkte und bot dabei zusätzlich eine geringere Volatilität,“ betont Siegrist.

DER FONDS

Fondsname	DWS Invest Credit Opportunities
Fondsstart	30.04.2019
Fondskosten	0,80 %
Fondsvolumen	130,3 Mio. €
Wertzuw. 3 Jahre	17,8 %
ISIN	LU 196 868 887 6
Stand: 30.07.2025	

Dividendenstarke Aktien sind ein Stabilitätsanker

Fidelity – Global Equity Income Fund In seinem Vortrag gab Tobias Krause von Fidelity spannende Einblicke in dividendenorientierte Anlagestrategien. Warum jetzt Dividendenaktien gefragt sind, wie Sie Risiken abfedern und weshalb Fidelity bewusst gegen den Indexstrom schwimmt, erfahren Sie hier

Einen tiefen Einblick in dividendenorientierte Strategien gibt Tobias Krause von Fidelity International. Er erläutert, warum diese Ansätze als Stabilitätsanker gerade in Zeiten geopolitischer und wirtschaftlicher Unsicherheit wieder verstärkt in den Fokus rücken. Zudem weist er darauf hin, dass wir uns aktuell in einem der vier säkularen Bullenmärkte der vergangenen 100 Jahre befinden – und mit mittlerweile 16 Jahren Dauer sei dieser auch ungewöhnlich lang. Die Stärke dividendenorientierter Strategien zeigt sich oft besonders dann, wenn ein solcher Bullenmarkt zu Ende geht – was bei der Länge des aktuellen Zyklus durchaus ein realistisches Szenario darstellt.



Tobias Krause:

„Unsere Dividendenfonds haben ein geringeres Risiko im Vergleich zum Markt“

Dividenden als Sicherheitsnetz

Krause hebt hervor, dass Dividenden zahlende Unternehmen in Abwärtsphasen deutlich robuster reagieren: So schnitt etwa der Fidelity Funds – Global Equity Income Fund in Marktphasen mit über 15 Prozent Kursverlust besser ab als der Markt. Der Grund: „Wir fokussieren uns auf Titel mit stabilen Gewinnen, finanzieller Solidität und berechenbaren Cashflows. Die Gewinnsschwankungen solcher Titel sind deutlich geringer als beim breiten Markt – ein entscheidendes Qualitätsmerkmal gerade in unsteten Zeiten“, erklärt Krause. Daher zeigt der Global Equity Income bei Abwärtsbewegungen des MSCI World eine deutlich geringere Partizipation als in Aufwärtsphasen.

Laut Krause ist auch der Fidelity Funds – European Dividend Fund weniger risikoreich als der Index, aber volatil als die globalen Dividendenstrategien. „Das sieht man auch daran, dass die Drawdowns des Index zu etwa 80 Prozent mitgemacht werden. Dafür folgt der europäische mit knapp 90 Prozent dem Aufwärtstrend des MSCI Europe“, so der Fidelity-Experte weiter. Das liege auch daran, dass das Dividendenuniversum ganz



Mehr Informationen zu dem hier besprochenen Fonds gibt es online. Scannen Sie dazu einfach diesen QR-Code.

DER FONDS

Fondsname	Fidelity Funds – Global Equity Income ESG Fund
Fondsstart	22.06.2017
Fondskosten	1,91 %
Fondsvolumen	875,3 Mio. Euro
Wertzuw. 5 Jahre	76,7 %
ISIN	LU 162 719 700 4
Stand: 01.08.2025	

anders als das globale ist. Daher werden laut Krause auch Banken in den Fokus genommen, da sie im Schnitt 5,2 Prozent Dividendenrendite aufweisen. „Wenn man in Europa auf zyklischere Branchen verzichtet, hat man das Problem, kein Portfolio erstellen zu können, das eine höhere Dividendenrendite als der Markt aufweist“, erklärt Krause.

Mit ein Grund für die stetige Entwicklung des globalen Fonds ist laut Krause auch die Vermeidung von Indexrisiken. „Wir konstruieren Portfolios, die keinen Bezug zum Index haben. Während die USA im Index dominieren (MSCI ACWI: 67 Prozent), sind US-Titel im Global Equity Income nur mit rund 35 Prozent gewichtet.“ Günstig bewertete Märkte wie Europa und UK sind entsprechend höher gewichtet als im MSCI ACWI.

Krause fasst die Vorteile der Dividendenfonds von Fidelity wie folgt zusammen. „Sie bieten im aktuellen Marktumfeld eine attraktive Anlagemöglichkeit. Besonders das geringere Risiko im Vergleich zum Markt überzeugt, was sich in einem wesentlich geringeren Drawdown zeigt.“ →

Gegen den Strom – Qualität statt Hype

Federated Hermes Asia ex-Japan Equity Strategy Mit dem Contrarian-Fonds zeigt Federated Hermes, wie man den Vergleichsindex schlägt. Frank Pöpplow, Head of Business Development Germany & Austria und Dominik Schubert erklären, wo die Stärken des Fonds liegen

Der Vortrag von Frank Pöpplow und Dominik Schubert steht besonders im Fokus der Teilnehmer. Die beiden Experten gewähren einen tiefen Einblick in einen seit Jahren bewährten Contrarian-Prozess des Federated Hermes Asia ex-Japan Equity Fund.

Schubert führt aus, dass es sehr schade sei, dass viele Anleger kaum in Asien investiert seien. Denn in Asien habe sich in den vergangenen Jahren sehr stark gewandelt. „Die jungen Asiaten streben nicht mehr nach westlichen Marken wie BMW, sondern einheimische Marken wie BYD oder VinFast stehen hoch im Kurs.“ Und Pöpplow ergänzt: „Auch an den Kapitalmärkten ist die Abhängigkeit von ausländischen Investoren stark gesunken, von einstmal 80 auf nunmehr 60 Prozent. Das stabilisiert auch die Aktienmärkte.“ Man beobachte, dass vor allem mit China ein großer Konkurrent zum Westen erwachsen ist, mit dem man sich auseinandersetzen muss. Qualität statt kurzfristiger Trends: Ein klarer Kontrapunkt zum Mainstream.

Gegen den Strom schwimmen

Pöpplow macht in seinem Vortrag deutlich, dass der Ansatz des Familienunternehmens Federated Hermes bewusst gegen den Strom schwimmt. „Während viele Wettbewerber auf Momentum und kurzfristige Wachstumsstories setzen, verfolgt das Team rund um Lead Manager Jonathan Pines seit Auflage im Jahr 2010 einen strikt fundamentalen Bottom-up-Ansatz“, so Pöpplow. Ziel sei es, temporär fehlbewertete Qualitätsunternehmen zu identifizieren, die der Markt aktuell übersehe – und zwar über Länder- und Sektorgrenzen hinweg. Makroüberlegungen spielen laut Pöpplow bei dem Asien-Fonds keine Rolle. Ein konzentriertes Portfolio mit 45 bis 60 Positionen (aktuell 55), gehalten im Schnitt 18 bis 24 Monate, zeuge von langfristiger Überzeugung und tiefgrei-



Frank Pöpplow (l.):
„Mit einem KGV von 10,9 ist das Portfolio deutlich günstiger als der Marktdurchschnitt“



Mehr Informationen zu dem hier besprochenen Fonds gibt es online. Scannen Sie dazu einfach diesen QR-Code.

DER FONDS

Fondsname	Federated Hermes Asia ex-Japan Equity Fund
Fondsstart	05.12.2012
Fondskosten	1,70 %
Fondsvolumen	3,8 Mrd. Euro
Wertzuw. 5 Jahre	61,0 %
ISIN	IE 00B 88W FS6 6
Stand: 23.07.2025	

fender Analysearbeit. ESG-Kriterien spielten dabei eine zentrale Rolle – jedoch nicht als Ausschlussdogma, sondern als aktiver Hebel zur Verbesserung (Stewardship).

Pöpplow hebt die Bewertungsvorteile des Portfolios hervor. „Mit einem durchschnittlichen KGV von 10,9 ist das Portfolio deutlich günstiger als der Markt – bei gleichzeitig hoher Bilanzqualität, Cashflows und Eigenkapitalrenditen.“ Zusätzliche Alpha-Quellen ergeben sich durch Ausnutzung struktureller Ineffizienzen, etwa zwischen Stamm- und Vorzugsaktien in Korea oder zwischen A- und H-Aktien in China. Teure Märkte wie Indien und Taiwan sind unter-, China und Korea sind hingegen übergewichtet. Dass dieser Ansatz funktioniert, belegen die Zahlen. Seit dem Start 2010 erzielte die Strategie Asia ex-Japan eine jährliche Rendite von 10,1 Prozent – und liegt damit über fünf Prozentpunkte vor dem MSCI AC Asia ex-Japan IML. Besonders bemerkenswert: In mehr als zwei Drittel aller negativen Marktmonate konnte die Strategie die Benchmark schlagen. Insgesamt performte der Fonds in 58 Prozent aller Monate besser als die Benchmark.

Warum Gold und Silber wieder richtig glänzen

Jupiter Gold & Silver Ned Naylor-Leyland, Fondsmanager des Jupiter Gold & Silver Fund, beleuchtet die Rolle von Gold und Silber als Anlageklassen in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und stellt zudem die Strategie sowie die aktuellen Entwicklungen seines Fonds vor

Ned Naylor-Leyland, Fondsmanager des Jupiter Gold & Silver Fund, sagt zu Beginn seiner Präsentation: „Gold erlebt derzeit eine Trendwende: Nach einem 43-jährigen Bärenmarkt gegenüber dem US-Dollar befindet sich Gold nun in einem Bullenmarkt.“ Inflationsbereinigt wurde zuletzt ein neues Allzeithoch erreicht. Und trotz steigender Preise liegen die Bestände physischer Gold-ETFs noch um 25 Prozent unter dem Höchststand von 2020, was auf eine zurückhaltende Beteiligung institutioneller Investoren hindeute.

Silber könnte von einer stark steigenden Nachfrage profitieren, insbesondere durch seine Bedeutung für grüne Technologien und Elektronik. Die industrielle Nachfrage – speziell aus den Bereichen Solar, Batterietechnologie und Elektronik – mache inzwischen 86 Prozent des jährlichen Minenangebots aus. Das führe zu einem strukturellen Angebotsdefizit, das sich weiter verschärfen dürfte.

Spannend auch die Entwicklung bei den Minenwerten, die Nachholeffekte erwarten lassen. „Die Margen der Goldminenunternehmen sind stark gestiegen, dennoch bleibt die Beteiligung der Aktienmärkte bislang gering“, so Naylor-Leyland.

Profiteure von Fusionen gesucht

Im Anschluss hebt Naylor-Leyland die Vorteile des Jupiter Gold & Silver Fund hervor, der in den vergangenen drei Jahren ein Plus von über 100 Prozent erzielt hat. Dieser biete gegenüber einer reinen Investition in physisches Gold einen höheren Beta-Effekt: Soll heißen: Gold- und Silberminenaktien reagieren stärker auf Kursbewegungen des Goldpreises, was bei steigenden Märkten zu überproportionalen Gewinnen führen kann. Der Fonds nutzt laut Naylor-Leyland eine flexible Allokation zwischen Gold- und Silberminen, physischem Metall und Strea-



Ned Naylor-Leyland:
„Gold befindet sich nun in einem Bullenmarkt“



Mehr Informationen zu dem hier besprochenen Fonds gibt es online. Scannen Sie dazu einfach diesen QR-Code.

DER FONDS

Fondsname	Jupiter Gold & Silver Fund
Fondsstart	06.07.2016
Fondskosten	1,62 p. a. TER
Fondsvolumen	1,37 Mrd.€
Wertzuw. 3 Jahre	83,1 %
ISIN	IE 00B YVJ R91 6
Stand: 30.06.2025	

ming-/Royalty-Unternehmen, um angemessen auf Marktveränderungen zu reagieren.

Die Asset Allocation ist dynamisch, betont Naylor-Leyland. Mindestens 15 Prozent bis maximal 50 Prozent seien in physischen Edelmetallen investiert, der Rest verteile sich auf Minenaktien und Royalty-Gesellschaften. Letztere sind spezialisierte Firmen, die Bergbauunternehmen im Austausch gegen einen Anteil an ihrer zukünftigen Produktion finanzieren. Die Gewichtung zwischen Gold und Silber sowie zwischen physischen Metallen und Aktien werde anhand von Momentum-Indikatoren regelmäßig angepasst, um das Rendite-Risiko-Profil zu optimieren.

Die Titelauswahl erfolge in einem mehrstufigen Prozess. Die Unternehmen würden nicht nur mit Blick auf ihre soliden Finanzen, sondern auch in Bezug auf ihre operativen und geologischen Potenziale intensiv analysiert. Der Fokus liege auf einer sorgfältigen Auswahl von mittelgroßen Unternehmen, die nicht nur über profitable Minen verfügen, sondern auch von Fusionen und Übernahmen profitieren können. →

Krypto-Assets gewinnen massiv an Bedeutung

Kryptowährungen 21Shares sieht in einem zunehmend fragmentierten digitalen Anlageuniversum Bitcoin als potenziell „einzig wahre Alternative“ zu Gold. Ihr Appell an Anleger: keine Angst vor der Zukunft – digitale Vermögenswerte bieten spannende, innovative Chancen

Oliver Schäfer und Bernhard Wenger von 21Shares führen interessant und fundiert in die Welt der Kryptowährungen ein und erklären, warum digitale Vermögenswerte in jedes Portfolio gehören. 21Shares lancierte 2018 das erste physisch besicherte Krypto-ETP und ist heute einer der weltweit führenden Anbieter mit rund 50 Produkten im Angebot.

Bitcoin bleibt der Taktgeber

Wenger zeigte auf, dass sich Bitcoin seit dem jüngsten Halving-Zyklus stabil als Anlageklasse etabliert habe. „Die strukturelle Angebotsverknappung auf 21 Millionen Coins, kombiniert mit dem zunehmenden Angebot durch physisch hinterlegte ETPs, stützt die These vom ‚digitalen Gold‘“, erklärt Wenger.

In den USA halten laut Wenger die neuen Spot-Bitcoin-ETFs bereits über 500 000 BTC – ein klares Signal institutionellen Vertrauens. „Makroökonomische Trends wie erwartete Zinssenkungen, geopolitische Spannungen und Liquiditätsmaßnahmen könnten zusätzlich für Rückenwind sorgen. Prognosen sehen neue Allzeithochs deutlich jenseits der aktuellen rund 120 000 US-Dollar in Reichweite.“ So erwarte Starinvestorin Cathie Wood bis 2030 einen Preis von 1,5 Millionen US-Dollar.

Bitcoin sei laut Wenger jedoch nicht die einzige Story im Kryptokosmos: „Ethereum etabliert sich als Rückgrat der Web3-Ökonomie mit Anwendungen in DeFi, Tokenisierung und dezentraler Infrastruktur. Solana wiederum punktet mit Geschwindigkeit, niedrigen Kosten und steigender Aktivität – insbesondere im Bereich Gaming, NFTs und Finanztransaktionen.“ Solana hat Ethereum laut Wenger bei den Nutzerzahlen bereits übertroffen – und wird schon als „Nasdaq der Blockchains“ bezeichnet. „Die Währung ist skalierbarer und schneller. Viele Firmen wie Paypal oder Visa nutzen die Solana-Platt-



Bernhard Wenger (l.) und Oliver Schäfer:

„Der Bitcoin ist die einzig wahre Alternative zu Gold“



Mehr Informationen zu dem hier besprochenen Fonds gibt es online. Scannen Sie dazu einfach diesen QR-Code.

DER ETP

Fondsname	21Shares Bitcoin Gold ETP
Fondsstart	26.04.2022
Fondskosten	0,65 %
Fondsvolumen	30,6 Mio. US-Dollar
Wertzuw. 3 Jahre	152,5 %
ISIN	CH 114 688 230 8
Stand: 29.07.2025	

form. Auch andere Kryptowährungen nutzen Solana zur Abwicklung. Beide Netzwerke gelten als Basislayer für digitale Innovationen und konkurrieren um die Infrastruktur-Vorherrschaft.“ Donald Trump will, dass die USA das Zentrum der Kryptowelt bleiben und China oder Russland ihnen nicht den Rang ablaufen. Zwölf US-Bundesstaaten haben laut 21Shares daher Bitcoin als Währungsreserve bereits gesetzlich verabschiedet. „Die norwegische und Schweizer Zentralbank kaufen Kryptos, und auch Banken wie Goldman Sachs oder Morgan Stanley bieten sie ihren Kunden an.“

Ein zentrales Argument für digitale Assets bleibt laut 21Shares ihre gute Korrelationseigenschaft: „Bitcoin weist nur eine geringe Korrelation zu klassischen Anlageklassen auf – etwa 0,20 zu Gold und 0,40 zum Nasdaq. Durch die geringe Korrelation von Gold und Bitcoin untereinander ergänzen sie sich ideal“, sagt Schäfer. Wenger weist zudem darauf hin, dass eine Beimischung von fünf Prozent laut Studien das Sharpe-Ratio von Portfolios signifikant verbessert – ohne dass exaktes Timing nötig wäre.

KONTAKTE ZU DEN GESELLSCHAFTEN

Hier finden Sie Ansprechpartner der Gesellschaften, die in dieser Ausgabe präsent sind



21 Shares

Oliver Schäfer
Head of Germany
+49 (0)69 589 96 50 30
oliver.schaefer@21shares.com



BlackPoint AM GmbH

Eduardo Mollo Cunha
Geschäftsführender Gesellschafter
+49 (0)69 17 07 59-301
eduardo.cunha@blackpoint-am.com



L&G

Philipp von Königsmarck
Head of Wholesale Nordeuropa
+49 (0)69 597 72 12 15
philipp.koenigsmarck@lgim.com



Allianz Global Investors

Fritz Ziegler
Director, Retail Germany
+49 (0)89 12 20 74 22
fritz.ziegler@allianzgi.com



BlackRock

Alice Kazak
Head Independents &
Strategic Clients
alice.kazak@blackrock.com



LFDE – La Financière de l'Échiquier

John Korter
Head of European Sales (ex France)
+49 (0)160 506 89 87
jkorter@lfde.com



Anytime Invest GmbH

Andreas Meyer
Geschäftsführender Gesellschafter
+49 (0)228 92 96 99 41
andreas.meyer@anytime-invest.de



BNP Paribas Asset Management

Markus Rottler
Director Wholesale
+49 (0)69 70 79 98 38
Markus.rottler@bnpparibas.com



J. Safras Sarasin (Deutschland) GmbH

Peter Huber
Geschäftsführer
+49 (0)89 55 89 99-482
peter.huber@jsafrasarasin.com



apano

Markus Sievers
Geschäftsführender Gesellschafter
+49 (0)231 13 88 70
markus.sievers@apano.de



DWS International GmbH

Aziz Acar
Vertrieb aktive Fonds
+49 (0)69 91 01 22 81
aziz-a.acar@db.com



Smart Wealth

Miro Mitev
Gründer und CEO
+41 (0)43 549 55 84
miro.mitev@smartwealth.ch



Aviva Investors Luxembourg SA

Markus Bertl
Head Wholesale Germany & Austria
+49 (0)151 12 10 15 81
markus.bertl@avivainvestors.com



Federated Hermes

Dominik Schubert
Germany Wholesale
+49 (0)69 91 33 39 06
dominik.schubert@federatedhermes.com



SQUAD Fonds

Damien Auer
Fondsvertrieb
+49 (0)821 45 54 20 85
auer@squad-fonds.de



Bellevue Asset Management

Rachael Burri
Head Investor Relations BB Biotech
+41 (0)44 267 67 17
rbu@bellevue.ch



Fidelity International

Markus Beilmann
Vertriebsleiter – Mitte und Süd
+49 (0)6173 509 34 62
markus.beilmann@fil.com



TBF Sales and Marketing GmbH

Dirk Zabel
Geschäftsführer
+49 (0)40 308 53 35 33
dirk.zabel@tbfsam.com



Berenberg

Florian Friske
Head of Third Party Sales
+49 (0)69 91 30 90-518
florian.friske@berenberg.de



Jupiter AM International S.A

Andreas Krüger
Business Development Director
+49 (0)69 247 53 98 92
andreas.krueger@jupiteram.com



Tresides Asset Management

Michael Trauth
Geschäftsführer
+49 (0)711 33 50 36 01
michael.trauth@tresides.de



UBS Asset Management

Thea Emmenegger
Wholesale Client Coverage
+49 (0)69 13 69 29 80
thea.emmenegger@ubs.com

IMPRESSUM

TIAM:

ist eine Publikation der
TIAM Advisor Services GmbH
Seidlstraße 26, 80335 München



TIAM auf LinkedIn
www.linkedin.com/company/tiam-fundresearch

HEFTBESTELLUNGEN

unter:
service@tiam-magazin.de

Geschäftsführung: Dieter Fischer, Christoph Lang
Redaktion: Peter Gewalt (Chefredakteur, verantwortlich), Jörn Kräncke (Co-Chefredakteur); Matthias von Arnim, Bernhard Bomke

Anschrift der Redaktion: TIAM Advisor Services GmbH, Seidlstraße 26, 80335 München

Art Direction: Christine Schille

Bildredaktion: Astrid Larsen

Schlussredaktion: Renate Haen

Chefin vom Dienst: Astrid Larsen

Anzeigenverkauf: Belinda Lohse (verantwortlich), 089 2441802-66, b.lohse@advisor-services.de

Media-Unterlagen 089 2441802-66
Heftpreis 9,80 Euro (inkl. MwSt.)

Abonnements Jahresabonnement Inland 39,20 Euro (inkl. MwSt.)

Erscheinungsweise vierteljährlich
Erscheinungsort München

Internet www.advisor-services.de, www.tiam-magazin.de

Druck beldruckt GmbH, Emmericher Straße 10, 90411 Nürnberg

ISSN 23365-2020
© 2025 für alle Beiträge bei der TIAM Advisor Services GmbH
Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck (auch auszugsweise) nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags

Hinweis: Trotz sorgfältiger Auswahl der Quellen kann für die Richtigkeit des Inhalts keine Haftung übernommen werden. Die in TIAM gemachten Angaben dienen der Unterrichtung und sind keine Aufforderung zum Kauf oder

Verkauf von Wertpapieren. Die von der Redaktion befragten Experten können in Institutionen tätig sein, die bezüglich der besprochenen Wertpapiere Long- oder Short-Positionen halten oder die betreffenden Wertpapiere kaufen oder verkaufen. Sie können eventuell als Investment- oder Geschäftsbank tätig und/oder in den Organen der Emittenten oder Asset-Manager vertreten sein beziehungsweise als Market-maker fungieren.

»Money Matters«

Verloren im Paragrafen-Dschungel

Von der Wiege bis zu Bahre: Formulare, Formulare. So klingt das Mantra unabhängiger Anlageberater. Kein Wunder, dass die Branche schrumpft. Mit absehbaren Folgen für die Qualität der Beratung.

Bis zu zehn Stunden in der Woche verbringen Deutschlands unabhängige Versicherungsvermittler und Anlageberater allein mit administrativen Tätigkeiten. Die meiste Zeit davon geht für gesetzlich vorgeschriebene Dokumentations- und Verwaltungsaufgaben drauf, so das Ergebnis einer aktuellen Studie der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV). Vermittler und Berater verbringen also etwa ein Viertel ihrer Arbeitszeit nur damit, Formulare auszufüllen, Berichte zu schreiben sowie ihre Dokumente DSGVO- und MiFID-II-gerecht zu verwalten.

Die Beratungsqualität sinkt

Das ist Arbeitszeit, in der kein Klient gut beraten oder besser betreut wird. Damit wir uns nicht missverstehen: Natürlich ist eine ordentliche Dokumentation von Beratungsgesprächen und Anlageempfehlungen sinnvoll. Doch von den insgesamt mehr als zehn Millionen Stunden im Jahr, die die aktuell rund 225 000 unabhängigen Vermittler und Berater mit dem Thema Administration verbringen, bringt vermutlich nicht einmal die Hälfte einen Mehrwert für die Kunden. Im Gegenteil. Es



Matthias von Arnim

Der Wirtschaftsjournalist beobachtet seit Jahrzehnten die Trends in der Investmentbranche

wird noch schlimmer kommen. Nicht nur deshalb, weil die Auflagen in Zukunft eher zunehmen werden, sondern auch weil der steigenden Zahl an Kunden, die eine qualifizierte Beratung suchen, eine immer geringere Zahl an Experten gegenübersteht. Damit sinkt absehbar die Beratungsqualität. Gleichzeitig steigt der Margendruck. Die Konzentration in der Branche sorgt dafür, dass Einzelkämpfer kaum noch konkurrenzfähig sind.

In den vergangenen zehn Jahren hat bereits rund jeder vierte aufgegeben. Und aktuell überlegt laut BFV-Studie jeder dritte unabhängige Berater, seinen Job hinzuschmeißen.

Die Branche schrumpft

Verschärfend kommt das Thema Demografie hinzu. Fast die Hälfte der Finanzberater ist bereits älter als 60 Jahre. Die Branche wird in den kommenden Jahren also so oder so drastisch schrumpfen. Für diejenigen in Brüssel und Berlin, die schon lange ein Verbot der provisionsbasierten Anlageberatung fordern, mag das wie eine gute Nachricht klingen. Für Millionen von Menschen, die zu wenig Einkommen und Vermögen haben, um sich einen Honorarberater oder Vermögensverwalter leisten zu können, ist es eine schlechte Nachricht.

Und für die ganze Finanzbranche ohnehin. Denn ihre Angebote können noch so attraktiv sein: Ohne guten Vertrieb finden sie nicht ihren Weg zum Kunden. Die Lösung? Vielleicht eine praxisnähere Regulierung, die sowohl den Finanzberatern als auch den Kunden das Leben erleichtert. Es wäre ein neuer, revolutionärer Ansatz. Aber warum es nicht einmal versuchen?

FOTO: MARTIN LEISSL, AMERON/MICHAEL HELMER, STOCK.ADOBE.COM/MATHIAS WEIL

Veranstaltungshinweise/Termine

Investment-Konferenz Alpsee

Die exklusive zweitägige Veranstaltung bietet einem begrenzten Teilnehmerkreis die Chance zu intensiven Gesprächen sowie ausgiebigem Networking. Zu den Gastrednern zählt unter anderem Dr. Michael Böhmer, Chefökonom des Analysehauses Prognos.



Wann: 23./24. Oktober 2025

Wo: Hohenschwangau

Infos und Anmeldung:

<https://events.advisor-services.de>

14. DVFA Asset Management Forum

Motto: „Sicherheit und Handel im Wandel – Auswirkungen und Trends in der Kapitalanlage“. 20 Prozent-Rabatt für Nichtmitglieder, die TIAM-Leser sind (Rabatt-Code: TiAM-AMF-2025).



Wann: 18.09.2025, 10.00–17.00 Uhr

Wo: Frankfurt am Main; Holiday Inn

Frankfurt Alte Oper, Mainzer Landstraße 27

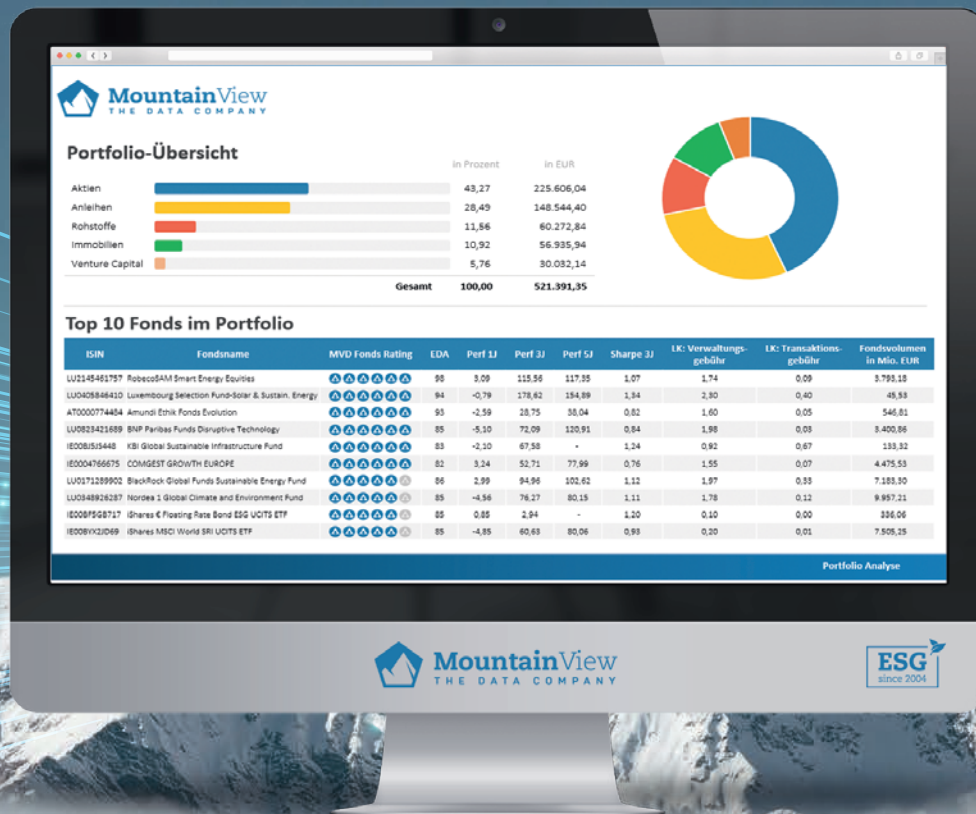
Infos und Anmeldung:

<https://dvfa.de/veranstaltungen/14-dvfa-asset-management-forum/>

360°

Das Mountain-View Portfolio Terminal – vollständige Transparenz und optimale Risikoreduktion Ihrer Portfolios auf Knopfdruck.

Für Klein- und Großbanken, Versicherungen, Pensionskassen, Asset Management,
Vermögensverwaltungen, institutionelle Investoren, Family Offices u.v.m.



MountainView
THE DATA COMPANY

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:

office@mountain-view.com
+43 4231 25 555
www.mountain-view.com



Das Musterportfolio beinhaltet fiktive Daten zur Veranschaulichung.

Vermögensverwaltung, Fonds & ETFs



Warum ein CEO schlecht geschlafen hat, **weiß kein Algorithmus.**

DJE – Zins & Dividende:

Unser Investmentfonds für regelmäßige Erträge

➤ dje.de/de/zins-dividende



Dies ist eine Marketing-Anzeige. Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des betreffenden Fonds und das PRIIPs-KID, bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen. Darin sind auch die ausführlichen Informationen zu Chancen und Risiken enthalten. Diese Unterlagen können in deutscher Sprache kostenlos auf www.dje.de unter dem betreffenden Fonds abgerufen werden. Eine Zusammenfassung der Anlegerrechte kann in deutscher Sprache kostenlos in elektronischer Form auf der Webseite unter www.dje.de/de/zusammenfassung-der-anlegerrechte abgerufen werden. Alle hier veröffentlichten Angaben dienen ausschließlich Ihrer Information, können sich jederzeit ändern und stellen keine Anlageberatung oder sonstige Empfehlung dar. Auszeichnungen und langjährige Erfahrung garantieren keinen Anlageerfolg.