

DI+ 30 JAHRE MANAGERSELEKTION

„Alpha-Erzielung ist harte Arbeit gegen einen effizienten Markt“

Was bleibt von 7.000 Fondsmanager-Interviews? Eckhard Sauren über Qualität, KI – und die eine Fähigkeit, die keine Maschine ersetzt.



Eckhard Sauren wirft im Interview einen Blick zurück: "Vielleicht würde ich die Marke so aufbauen, dass sie auch für institutionelle Kunden stärker wahrgenommen wird" | Bildquelle: Sauren Fonds-Service



Er hat mit mehr als 7.000 Fondsmanagern gesprochen, Talente groß gemacht und früh auf Qualität statt Größe gesetzt: Eckhard Sauren ist ein Pionier der deutschen Fondsbranche – und ein scharfer Beobachter ihrer Wandlungsprozesse. Im Jubiläumsjahr des Fondak blickt er zurück auf drei Dekaden Managerselektion, den Siegeszug der ETFs und erklärt, worauf es im Jahr 2025 wirklich ankommt. Ein Gespräch über Demut, Daten – und warum sich am Ende doch nicht alles durch KI ersetzen lässt.

DAS INVESTMENT: Nach welchen Kriterien hast du Anfang der 1990er Jahre einen Fondsmanager beurteilt – und welche Punkte sind in den vergangenen fünf Jahren entscheidend hinzugekommen oder wichtiger geworden?

Eckhard Sauren: Die beiden wichtigsten Kriterien waren, sind und bleiben die Qualität des Fondsmanagers und das Fondsvolumen. In den letzten fünf Jahren ist noch wichtiger geworden, die Anlagephilosophie des Fondsmanagers im Kontext zu den Markt-Rahmenbedingungen zu setzen, da die glorreichen Sieben in den letzten fünf Jahren alles outperformt haben und dies in der Manageranalyse berücksichtigt werden muss.

Aus deinen weltweit mehr als 7.000 Gesprächen mit Fondsmanagern – welche drei Erkenntnisse haben sich als dauerhaft gültig erwiesen, unabhängig von allen Marktzyklen aus den vergangenen Jahrzehnten?

Sauren: Gute Qualität setzt sich durch. Ein überschaubares Fondsvolumen erhöht die Alphasmöglichkeiten. Fondsmanager müssen hungrig sein und können unabhängig vom Alter bei entsprechender Qualität und Motivation gute Outperformance-Ergebnisse erzielen.

Wie hat sich dein Weg, unbekannte Fondsmanager aufzuspüren und groß zu machen, von den frühen 1990er Jahren bis heute verändert – und was sagt dieser Wandel über die Innovationskraft der deutschen Fondsbranche?

Sauren: Anfang der 1990er Jahre gab es nur wenige Fonds-Boutiquen, entweder gegründet von einem anderswo erfolgreichen Fondsmanager oder als Möglichkeit für einen Fondsmanager, sich dort anzuschließen. Hier hat sich heute die Anzahl deutlich vergrößert, was den Marktteilnehmern nun wesentlich mehr Anlagemöglichkeiten bietet.

Woran wurde der Erfolg eines Fondsmanagers früher gemessen, woran heute? Und welches Maß wird künftig dominieren? Sprich: Welche Hard Facts entscheiden heute über Mittelzuflüsse und Mandatsvergaben?

Sauren: In früheren Zeiten spielten ein positives Rating und eine gute Marke schon eine wesentliche Rolle für den Vertriebserfolg. Dies gilt zwar nach wie vor, aber der Fokus auf Alpha-Erzielung hat in den letzten Jahren zugenommen – auch wenn hier immer noch Luft nach oben ist und viele Marktteilnehmer an bekannten Marken festhalten.

Welche Persönlichkeitsmerkmale galten in den 1990ern als Erfolgsindikator, welche dominierten in den 2000ern – und welche beobachtest du 2025? Wo blieb Erstaunliches konstant? Also: Welche Soft Skills machen in Zukunft den Unterschied, selbst wenn die Hard-Facts ähnlich sind?

Sauren: Langfristig erfolgreiche Manager haben kein übergroßes Ego, sondern zeigen Demut vor dem Markt und wissen, dass Alpha-Erzielung harte Arbeit gegen einen effizienten Markt ist.

Was ist durch Data-Feeds, Analyse-Software oder Remote-Calls in den vergangenen Jahrzehnten spürbar leichter geworden – und an welcher Stelle ist der Aufwand gleichzeitig größer geworden?

Sauren: Die KI hat in der Analyse Unterstützungsfunktionen übernommen und kann auch den einen oder anderen Analysten ergänzen oder teilweise sogar ersetzen. In der Entscheidungsfindung kommt es aber nach wie vor auf die Qualität des Fondsmanagers an.

Wie hat der Siegeszug der ETFs deine Dachfonds-Arbeit verändert? Welche Rolle siehst du für aktive ETFs?

Sauren: Die enormen Zuflüsse in ETFs haben die Wachstumsmöglichkeiten der aktiven Industrie generell und auch unserer Dachfonds im Speziellen beeinträchtigt. Darüber hinaus ist eine stärkere Fokussierung auf das Thema Kosten entstanden. Dies begrüßen wir zwar grundsätzlich, sehen hier Dachfonds aber aufgrund der doppelten Gebührenausschüttung wesentlich im Nachteil. Unsere Managementgebühr für unsere Arbeit bei der Managerselektion ist im Marktvergleich sehr niedrig und wir sind in der Lage, unsere Gebühren durch unsere Fondsmanagerselektion reinzuholen und dadurch Alpha zu erzielen. Insofern werden leider den Kosten nicht die Nutzwerte stark genug gegenüber gehalten.

Exklusives Branchenwissen

Ruhestandsplanung 2025 – Wie Best Ager ihr Vermögen bewahren

Die klassische Ruhestandsplanung hat ausgedient: Inflation entwertet Ersparnis, geopolitische Krisen verunsichern die Märkte, die Lebenserwartung steigt. Gleichzeitig verfügt die Generation 50plus über mehr als 75 Prozent des privaten Vermögens in Deutschland. In diesem exklusiven Research-Report gewähren Ihnen die Spezialisten von Sauren detaillierte Einblicke in moderne Anlagekonzepte für den Ruhestand und zeigen, wie Sie die richtige Balance zwischen regelmäßigen Einkünften und Wachstumschancen finden.



Jetzt lesen!

Welche Fähigkeiten oder Eigenschaften werden den „Fondsmanager von morgen“ erfolgreich machen – und welche davon lassen sich nicht durch Daten oder KI ersetzen?

Sauren: Der Markt war schon vor der KI relativ effizient und ist durch die KI vielleicht etwas effizienter geworden. Ein erfolgversprechender Fondsmanager braucht die Fähigkeiten, sich davon abzuheben und Analysen zu betreiben, die über die normale Marktwahrnehmung, öffentlichen Gewinnschätzungen und Daten von KI hinausgehen. Diese Fähigkeit kann sowohl in einer guten Interpretation

übergeordneter Rahmendaten bestehen als auch insbesondere in der detaillierten Einzelaktien-Analyse. Durch gutes Stockpicking lässt sich langfristig immer noch gutes Alpha Potential erschließen.

Angenommen, du gründest heute neu – wie sähe dein Geschäftsmodell aus und was würdest du anders machen als 1991?

Sauren: Vom Geschäftsmodell der Anlagephilosophie würde ich alles genau so machen wie 1991. Vielleicht würde ich die Marke so aufbauen, dass sie auch für institutionelle Kunden stärker wahrgenommen wird. Hier können wir eigentlich deutlich mehr leisten als vom Markt abgerufen wird.

Lesen Sie hier unsere ausführliche Heftgeschichte zu Deutschlands Fondsgeschichte: „101.925 Prozent! Nicht nur die 75-jährige Performance des ersten deutschen Aktienfonds ist beeindruckend. Wir blicken auf die bewegte Geschichte der Fondsbranche – und voraus!“



Christoph Fröhlich deckt bei DAS INVESTMENT die gesamte Bandbreite der Geldanlage ab – von aktiven Fonds bis zu Bitcoin, von Anleihenmärkten bis KI-Investments. Was ihn antreibt: die Menschen hinter den Zahlen. Diese Neugier hat er sich von der BILD-Lokalredaktion über seine Zeit als stern-Ressortleiter bis heute bewahrt. Nun jongliert er zwischen Fondsmanager-Gesprächen in Hamburg und Fintech-Interviews in Berlin, macht daraus mal LinkedIn-Posts, mal Podcasts. Sein Credo: Gute Geschichten lauern überall – man muss nur die richtigen Fragen stellen. **Mehr über Christoph Fröhlich**