



Eckhard Sauren

wächst in Stolberg bei Aachen auf und macht sich dort nach einer Lehre zum Datenverarbeitungskaufmann als unabhängiger Finanzberater selbstständig. Seit 1994 konzentriert er sich ganz auf Investmentfonds und das Aufspüren überdurchschnittlich begabter Portfolioverwalter. Aktuell betreut Sauren von Köln aus in 13 Dachfonds 2,3 Milliarden Euro.



Fotos: Andreas Reeg

»WIR WÜNSCHEN UNS MEHR WETTBEWERBER«

Dachfonds? Teufelszeug und somit in Deutschland verboten. Bis 1998, als plötzlich alles anders wird. Eckhard Sauren erinnert sich an den Start seines ersten Dachfonds im Frühjahr 1999 – und an die vielen fast gleichzeitig aufgelegten Produkte, über die heute kein Mensch mehr redet

DAS INVESTMENT: Was kommt Ihnen in den Sinn, wenn Sie an den Start des Sauren Global Growth zurückdenken?

Eckhard Sauren: Nachdem das im Frühjahr 1998 in Kraft getretene Dritte Finanzmarktförderungsgesetz die Möglichkeit bot, Dachfonds aufzulegen, war uns klar, dass dies die moderne Form der Fondsvermögensverwaltung mit vielen wesentlichen Vorteilen darstellt. Und wir waren von Beginn an überzeugt, hier als Pionier

eine tragende Rolle einnehmen zu können. Daher sind wir sofort an die Arbeit gegangen und haben uns eine Depotbank gesucht, um mit einem der ersten Produkte am Markt zu sein.

Dachfonds galten lange Jahre als Teufelszeug – mit dem „Fund of Funds“ von Bernie Cornfeld hatten Anleger in den 60er Jahren viel Geld verloren. Wie haben Sie damals den Sinneswandel erlebt?

Sauren: Die Aufsichtsbehörden waren, was den Neustart anging, sehr offen. Man hatte aus den Fehlern des Cornfeld-Betrugs gelernt.

Warum hat es trotzdem fast ein Jahr lang gedauert, bis die ersten Fonds auf den Markt kamen?

Sauren: Es gab damals keine abgestimmten Musterprospekte, da Dachfonds komplett neu waren. Wir mussten daher den

Prospekt mit unserem Partner, der DZ Bank, gemeinsam erarbeiten und diesen sowohl in Luxemburg als auch in Deutschland zur Vertriebsberechtigung bringen.

Sie selbst hatten damals eine Vermögensverwaltung mit 113 Anlegern ...

Sauren: ... von denen nach der Auflegung 112 in den Dachfonds gewechselt sind. Den Anlegern waren die Vorteile schnell klar und sie waren davon überzeugt, dass wir unsere Philosophie „Wir investieren nicht in Fonds – wir investieren in Fondsmanager“ mit Dachfonds hervorragend weiterführen konnten. Schlussendlich haben sie den Schritt nie bereut und können heute gemeinsam mit uns auf eine erfreuliche Historie zurückblicken.

Mit der seit März 1999 durchschnittlich erzielten Rendite von 6,25 Prozent pro Jahr sind Sie zufrieden?

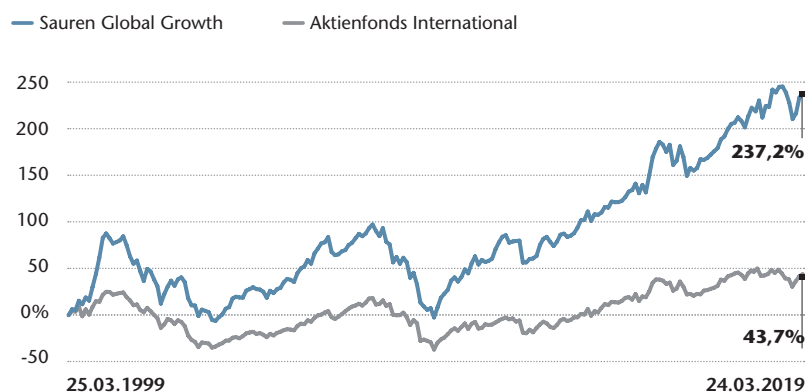
Sauren: Ja, denn es waren in den vergangenen Jahren einige Herausforderungen wie die Finanzkrise zu meistern. Wenn Sie sich anschauen, mit wem wir vor 20 Jahren im Wettbewerb konkurriert haben und wen es heute davon noch gibt, dann können wir behaupten, dass unsere Investmentphilosophie eine der wenigen ist, die nachhaltig über 20 Jahre funktioniert hat. Besonders beachtenswert finden wir, dass wir nach Kosten 1,9 Prozent pro Jahr erfolgreicher waren als ein global anlegender Indexfonds von Vanguard.

Warum hat es bei vielen Konkurrenten nicht annähernd so gut funktioniert?

Sauren: Wenn Sie einen Dachfonds erfolgreich managen wollen, müssen Sie zwingend unabhängig agieren. Das haben gerade Banken zu Beginn nicht konsequent gemacht. Darüber hinaus benötigen Sie ein professionelles Management, das viele Gespräche vor Ort führt. Unser vierköpfiges Team arbeitet seit 1999 zusammen, und mit Michael Viehmann als fünftem Mitglied haben wir es jüngst sogar noch einmal verstärkt. Bei vielen Dachfonds unserer Wettbewerber arbeiten dagegen ein bis zwei Manager überwiegend quantitativ. Die Auswahl der Zielfonds erfolgt also in erster Linie anhand vergangenheitsbezogener Daten. In gewissen Zeiträumen funktioniert das ganz gut, aber langfristig zahlt sich ein tief greifendes Verständnis für die Fondsmanager aus.

20 Jahre Sauren Global Growth

Der älteste Dachfonds aus dem Hause Sauren schlägt die Konkurrenz der globalen Aktienfonds um Längen



ISIN	LU0095335757	Auflegung	1. März 1999
Fondsvolumen	210 Millionen Euro	Laufende Kosten	2,38%

Hat das von den Medien oft hämisch begleitete Straucheln der anderen Ihnen rückblickend geholfen oder hat es ganz im Gegenteil eher das Image der Dachfonds-Idee beschädigt?

Sauren: Wir haben immer versucht, unseren eigenen Weg zu gehen und mit einer langfristig erfolgreichen Investmentphilosophie die Dachfonds-Idee zu unterstützen. Wir wünschen uns aber durchaus mehr erfolgreiche Wettbewerber. Denn dann würden auch dem Gesamtmarkt die strukturellen Vorteile klar, die ein Dachfonds gegenüber einer Fondsvermögensverwaltung hat.

Die da lauten?

Sauren: Die Handelsgebühren bei einem Fondswechsel sind bei einem Dachfonds extrem günstig und auch die sonstigen Gebühren sind wesentlich günstiger.

Trotzdem geht der Trend im Zeitalter von Mifid II eher zur Fondsvermögensverwaltung.

Sauren: Vermittler bieten dies teilweise lieber an, weil sie damit nicht so transparent und somit weniger dem Wettbewerbsdruck ausgesetzt sind. Für den Kunden ergeben sich beim Dachfonds losgelöst von den Kosten noch weitere Vorteile. So kann beispielsweise fast die Hälfte unserer

Zielfonds nicht über ein Vermögensverwaltungskonzept gekauft werden, weil dort gar kein Zugang zu den Fonds der sorgfältig ausgesuchten Boutiquen besteht.

Die Vielzahl exotischer Zielfonds schreckt manche Berater aber auch ab – weil sie sich damit schwertun, ihren Kunden den Inhalt eines Sauren-Dachfonds zu erklären.

Sauren: Da sehe ich aufgrund der klaren, langfristig ausgerichteten und relativ einfach zu verstehenden personenbezogenen Investmentphilosophie kein Problem. Darüber hinaus sind wir beispielsweise mit unserem Fact Book extrem transparent und ermöglichen jedem Anleger und Berater einen kompletten Einblick in die Portfolien.

In Ihre ja, aber nicht in die der Zielfonds.

Sauren: Die Anleger und Berater haben sich bewusst entschieden, die Zielfondsauswahl an uns abzugeben. Unsere Spezialität besteht auch genau darin, dass wir viele interessante Boutiquen erkennen, bevor sie im Markt bekannt sind. Die Zusammenstellung dieser Fonds interessiert unsere Anleger und Berater recht wenig, die Erfolge, die damit erzielt werden, schon. |

Das Gespräch führte Egon Wachtendorf